



Escola Politècnica Superior
d'Edificació de Barcelona

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

**ESTUDIO DE VIABILIDAD
DE
UNA PROMOCIÓ INMOBILIARIA
DE
VIVIENDAS DE ALQUILER
EN
CERDANYOLA DEL VALLÉS**

Projectistas: David Martin Prieto
Jordi López Alcalde

Director: Jordi Vilajosana Crusells

Convocatòria: Juny 2009

| INDEX | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Resumen | 5 |
| | |
| 2. Introducción | 6 |
| | |
| 3. Dictamen jurídico | 7 |
| 3.1. Comprobación del solar: extensión y lindes. Catastro. | 7 |
| 3.2. Datos catastro | 7 |
| 3.3. Titular | 7 |
| 3.4. Cargas y gravámenes | 7 |
| 3.5. Antecedentes | 7 |
| | |
| 4. Dictamen legal-urbanístico | 8 |
| 4.1. Normativas urbanísticas | 8 |
| 4.2. Ordenanzas municipales. | 8 |
| 4.3. Plan de agrupación de parcelas. | 9 |
| 4.4. Situación actual. Reportaje fotográfico. | 10 |
| 4.5. Situación y emplazamiento. | 11 |
| 4.6. Parámetros urbanísticos y normativos. | 12 |
| | |
| 5. Estudio de mercado | 13 |
| 5.1. Situación y delimitación de la zona de estudio. | 13 |
| 5.2. Características socioeconómicas de la zona. | 15 |
| 5.3. Compra versus alquiler. | 16 |
| 5.4. Alquiler con opción a compra. | 21 |
| 5.4.1. ¿Cómo funciona el alquiler con opción a compra? | 21 |
| 5.4.2. Modelos de contrato de arrendamiento con opción a compra. | 22 |
| 5.4.3. Renta básica de emancipación | 22 |
| 5.4.4. Opiniones sobre las ayudas | 23 |
| 5.4.5. ¿La renta básica de emancipación es la solución respecto a la venta de inmuebles? | 24 |
| 5.4.6. ¿Los precios de alquiler han subido este último año? ¿Cuál será la tendencia de los precios en el futuro? | 26 |
| 5.5. Planteamiento del estudio. Muestras. | 27 |
| 5.5.1. Emplazamiento de las muestras (alquiler viviendas) | 28 |
| 5.5.1.1. Cuadro comparativo | 29 |
| 5.5.1.2. Homogeneización. | 29 |
| 5.5.2. Muestra de parkings (alquiler y venta) | 30 |
| 5.5.2.1. Emplazamiento de las muestras | 30 |

| | |
|------------------------------------------------------------------|-----------|
| 5.5.2.2. Estudio comparación alquiler-venta. | 32 |
| 5.5.2.3. Homogeneización | 33 |
| 5.5.3. Muestra de locales | 34 |
| 5.5.3.1. Emplazamiento de las muestras | 34 |
| 5.5.3.2. Estudio de comparación- método de la primera crujía | 39 |
| 5.5.3.3. Homogeneización. | 43 |
| 5.5.4. Muestra de viviendas de compra | 46 |
| 5.5.4.1. Emplazamiento de las muestras | 46 |
| 5.5.4.2. Estudio de comparación | 54 |
| 5.5.4.3. Homogeneización | 55 |
| 5.5.5. Muestra de solares | 56 |
| 5.5.5.1. Emplazamiento de las muestras | 56 |
| 5.5.5.2. Estudio de comparación | 58 |
| 5.6. Análisis de la demanda. Posicionamiento. Cliente potencial. | 59 |
| 5.6.1. El Sincotrón Alba | 59 |
| 5.6.2. UAB- Vila Universitaria | 61 |
| 5.6.3. Encuestas de detección de necesidades. | 62 |
| 5.6.3.1. Gráficas | 62 |
| 5.6.3.2. Resultados cuantitativos de las encuestas | 66 |
| 5.6.3.3. Conclusiones | 69 |
| 5.6.3.4. Algunas estadísticas relacionadas con las encuestas | 69 |
| | |
| 6. Definición del producto inmobiliario | 70 |
| 6.1. Utilización. | 70 |
| 6.2. Criterios compositivos del proyecto. | 71 |
| 6.3. Criterios funcionales. | 72 |
| 6.4. Distribuciones y cálculo de superpies construidas. | 73 |
| 6.4.1. Número máximo de viviendas. | 73 |
| 6.4.2. Número máximo de plazas de aparcamiento-locales. | 74 |
| 6.4.3. Unidades por planta | 75 |
| 6.4.4. Superficies construidas | 75 |
| 6.4.5. Superficies construidas viviendas | 76 |
| 6.5. Viviendas “tipus” jóvenes | 77 |
| 6.6. Criterios sostenibles del edificio | 78 |
| 6.7. Documentación gráfica.(anexos) | 78 |
| | |
| 7. Estudio económico- financiero | 79 |
| 7.1. Previsión de costes de la promoción | 79 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| 7.1.1. Coste del solar. | 79 |
| 7.1.2. Coste de la construcción | 79 |
| 7.1.3. Costes comerciales | 80 |
| 7.1.4. Costes estructurales | 80 |
| 7.1.5. Project-Manager | 81 |
| 7.1.6. Honorarios técnicos | 81 |
| 7.1.7. Otros gastos | 81 |
| 7.2. Previsión comercial de la promoción. | 82 |
| 7.2.1. Previsión de alquileres. | 82 |
| 7.2.2. Previsión de ventas | 82 |
| 7.2.3. Hipótesis de la operación | 83 |
| 7.3. Estudio económico simple | 84 |
| 7.3.1. Alquiler | 84 |
| 7.3.2. Alquiler con opción a compra | 85 |
| 7.4. Planning económico | 86 |
| 7.4.1. Cash Flow Inmobiliario Viviendas alquiler | 86 |
| 7.4.2. Cash Flow Inmobiliario Viviendas alquiler opción compra | 89 |
| 7.5. Conclusiones estudio económico | 92 |
| | |
| 8. Conclusiones finales. | 94 |
| 8.1. Sobre la viabilidad del producto | 94 |
| 8.2. Últimas reflexiones | 96 |
| | |
| 9. Bibliografía. | 98 |
| | |
| 10. Agradecimientos. | 99 |
| | |
| 11. Anexos. | 100 |
| 11.1. Estadísticas relacionadas con las encuestas | 100 |
| 11.2. Encuestas tipo | 107 |
| 11.3. Proyecto de superficies. Documentación gráfica (PDF) | 110 |
| 11.3.1. Máxima edificación | 110 |
| 11.3.2. Volumetría | 111 |
| 11.4. Documentación alquiler opción compra | 112 |
| 11.4.1. Contrato tipo alquiler vivienda opción a compra | 112 |
| 11.4.2. Contrato tipo alquiler local con opción a compra | 123 |
| 11.4.3. Contrato de alquiler. | 130 |
| 11.5. Indicadors bàsics de l'habitatge 2008 | 132 |
| 11.6. Informe continu sobre el sector de l'habitatge a Catalunya: | 141 |

| | |
|-------------------------------------------------------|-----|
| Actualització Maig 2009 | |
| 11.7. Plan General Metropolitano de Ordenación Urbana | 147 |
| 11.8. Hojas Catastrales. | 151 |
| 11.9. Documentación gráfica. | 158 |

1. Resumen.

El objeto de nuestro estudio se realiza con la intención de estudiar la viabilidad de una promoción de viviendas de alquiler que consta de 26 viviendas, 2 locales, 100 plazas de aparcamiento y 20 trasteros situada en Cerdanyola del Vallés.

Nuestra metodología de trabajo parte de la base de una empresa pequeña-mediana dentro del sector de la construcción con un ámbito de actuación local-comarcal, a diferencia de una gran empresa que parte de un estudio macro previo de mercado a nivel provincial, autonómico y definen el producto a partir de la demanda existente. El orden de trabajo es: estudio de mercado (provincial), estudio legal-urbanístico, estudio jurídico y estudio económico financiero

Por lo tanto, partimos de la localización de un solar y establecemos un estudio de viabilidad partiendo de las posibilidades urbanísticas y edificatorias que nos condiciona la parcela. El estudio de viabilidad se desarrolla en el siguiente orden:

- Oferta de solar
- Estudio jurídico
- Estudio legal urbanístico
- Estudio de mercado (local y comarcal)
- Estudio de viabilidad económico-financiero.

Partiendo del estudio previo, llegamos a la conclusión de debido a la peculiar situación del mercado laboral olvidamos la idea de viviendas destinadas a la venta en dos años la finalizar la construcción de la promoción y proponemos dos soluciones que llevarán a la correcta viabilidad del proyecto:

- Promoción en alquiler
- Promoción en alquiler con opción de compra a los cinco años de alquiler y a los 8 años de alquiler.

2. Introducción.

Nuestro proyecto constructivo consiste en la ejecución de un edificio plurifamiliar entre medianeras para 26 viviendas, 2 locales, 100 aparcamientos y 19 trasteros .

| | |
|----------------------|--------------------------------------------------------|
| Dirección | Psje/ Maria Lluisa nº 56 a 62 y Calle Ample Nº 43 a 49 |
| Población | Cerdanyola del Valles |
| Municipio | Cerdanyola del Valles |
| Código postal | 08290 |
| Comarca | Vallés Occidental |

Nuestro estudio debido a la situación actual de la vivienda en propiedad se basa en un supuesto de alquiler que puede ser transformado en propiedad en dos puntos temporales de la promoción (5 años y 8 años), dependiendo básicamente de las posibilidades económicas de los clientes potenciales y la situación financiera del mercado.

Aprovechando que Cerdanyola tiene la universidad Autónoma y están a punto de ampliar el parque tecnológico, donde se esta acabando el Sincotrón (acelerador de partículas), se prevee por parte de los científicos una ampliación del perfil del cliente potencial joven al que nos dirigimos.

Nos basamos en el principio de “alquiler” sin olvidar que en el caso de que las viviendas se quisieran convertir en residencias en propiedad la inversión realizada amortizaría el capital necesario para la adquisición de las mismas.

3. Dictamen jurídico

Comprobaremos que la superficie del solar es correcta, que no existen servidumbres continuas y aparentes y que después de comprobar el Registro de la Propiedad, la finca resultante corresponde al titular legal; que está libre de cargas y gravámenes.

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 3.1. Comprobación del solar | |
| Superficie | 1032,20 m2 |
| Servidumbres continuas y aparentes | No existen servidumbres. |
| Registro de la propiedad | Solares edificables inscritos en el registro. |
| 3.2. Datos Catastro | |
| Ample, nº 49 | 7837332DF2973H0001LK |
| Ample, nº 47 | 7837329DF2973H0001LK |
| Ample, nº 45 | 7837330DF2973H0001QK |
| Ample nº 43 | 7837320DF2973H0001UK |
| M ^a Lluisa, nº 62 | 7837322DF2973H0001WK |
| M ^a Lluisa, nº 60 | 7837321DF2973H0001HK |
| M ^a Lluisa, nº 58 | 7837333DF2973H0001TK |
| M ^a Lluisa, nº 56 | 7837319DF2973H0001WK |
| 3.3. Titular | |
| Varios titulares. Agrupación de parcelas en 1 titular único. | |
| 3.4. Cargas y gravámenes | |
| Libre de cargas y gravámenes. | |
| 3.5. Antecedentes | |
| <p>La altitud de la población es de 82m sobre el nivel del mar. La altitud del emplazamiento del edificio, de 91,20m. La parcela a edificar tiene forma irregular, con una pendiente prácticamente inexistente, y situada al mismo nivel de calle. Actualmente, el solar se encuentra parcialmente edificado, con 5 edificaciones existentes que deberán ser derribadas. Tiene edificaciones medianeras adyacentes, y no existen servidumbres conocidas sobre la parcela, ni a favor de terceros ni de líneas eléctricas aéreas o enterradas. La parcela tiene como frente la calle Ample y el pasaje Maria Lluisa, cada calle de un sólo sentido de circulación, de 8 metros de ancho y aceras de 1,15m, para el pasaje Maria Lluisa, y de 13 metros de ancho y aceras de 3,00 para la calle Ample, con un nivel de tránsito bajo y bajo nivel sonoro en ambas calles.</p> | |

4. Dictamen legal-urbanístico**4.1. Normativas urbanísticas.**

| | |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Planeamiento vigente | Plan General Metropolitano de Ordenación Urbana |
| Clasificación del suelo | Suelo Urbano |
| Calificación del suelo | ZONA 13-b. Zona de densificación urbana Subzona II: Semiintensiva |
| Usos admitidos | UNIFAMILIAR/PLURIFAMILIAR/COMERCIO/ OFICINAS/SERVICIOS/HOTELERO, ECT.. |

4.2. Ordenanzas municipales

Las ordenanzas a aplicar son las que se especifican en el planeamiento vigente (que se desarrolla en el sector de Cerdanyola), y en cualquier caso, para lo que no está previsto en este documento remitimos a las especificaciones de las ordenanzas metropolitanas de la edificación, que desarrollan el Plan General Metropolitano de Barcelona.

4.3. Plan de agrupación de parcelas.

El solar, tiene una superficie conjunta de 1032,20m² y procede de la agrupación de varias parcelas.



4.4. Situación actual. Reportaje fotográfico.

**PJE/ MARIA LLUISA
Nº 56**

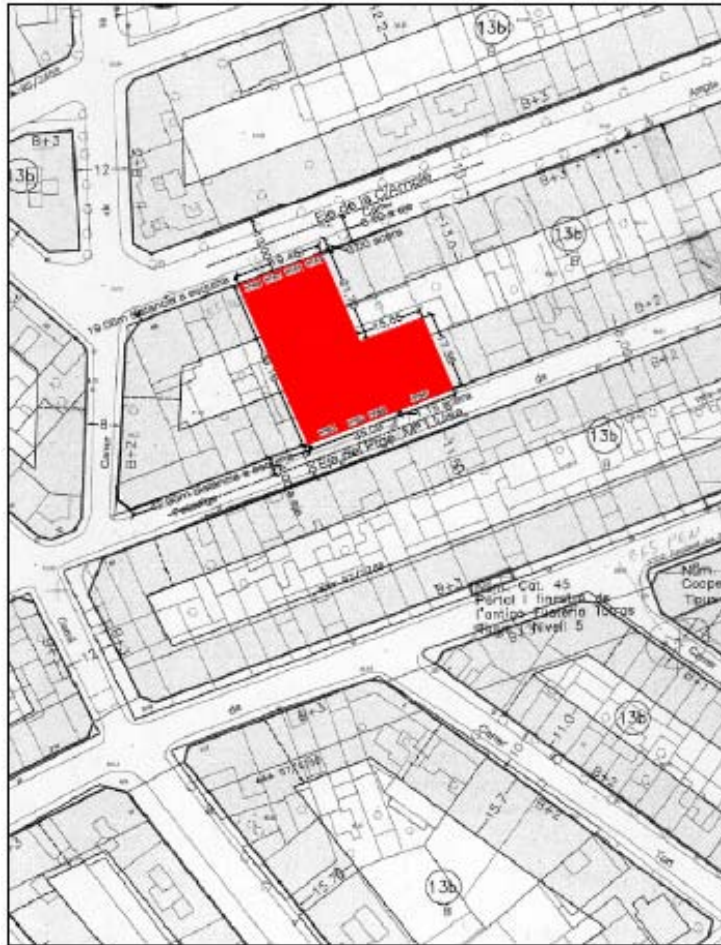


**PJE/ MARIA LLUISA
62, 60 I 58**



**C/ AMPLE
43,45,47 I 49**

4.5. Situación y emplazamiento.



SITUACIÓN E: 1/1000

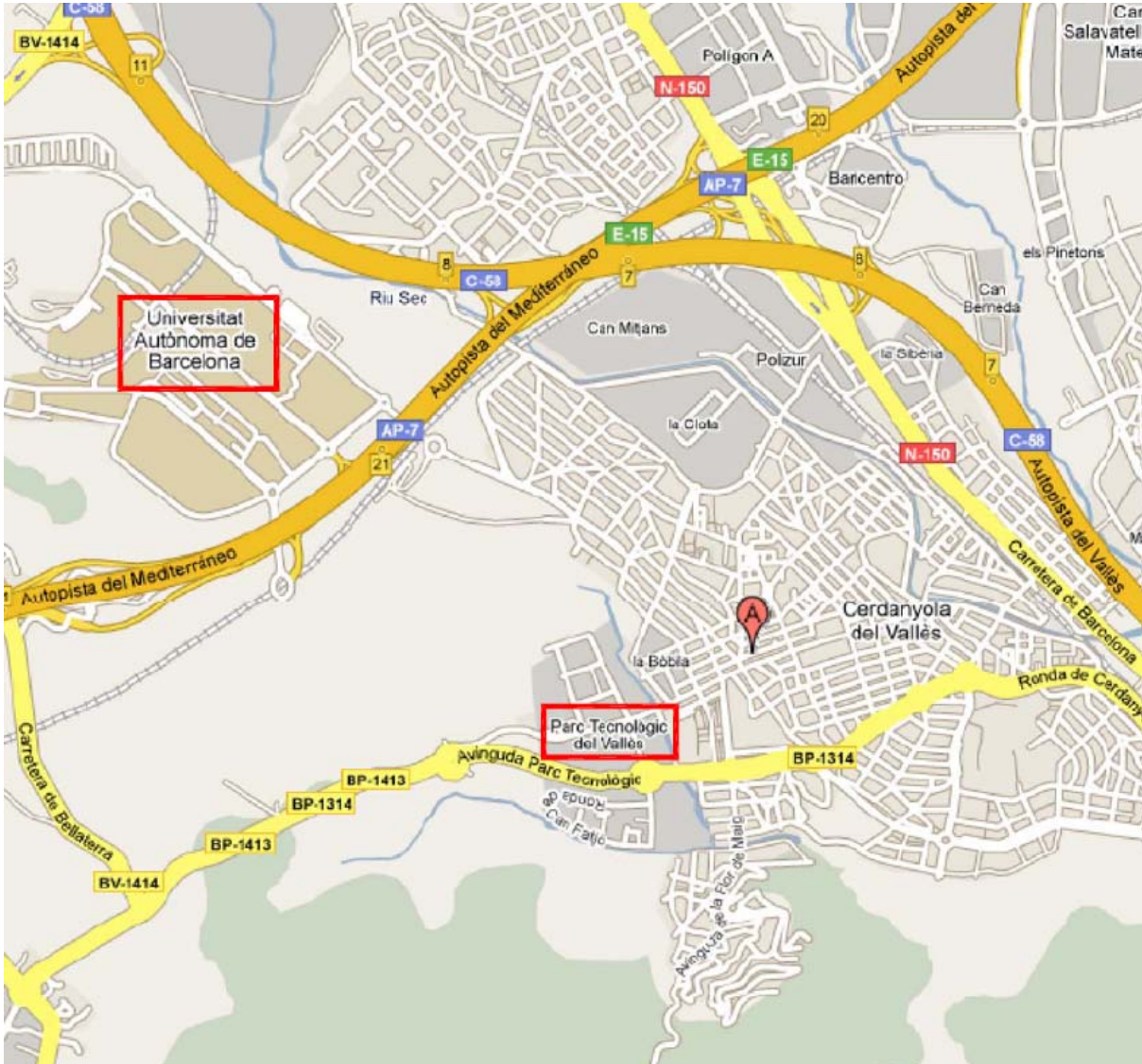


4.6. Parámetros urbanísticos y normativos.

Extraídos del Plan General Metropolitano principalmente que trata de las condiciones de edificación en subzona II semiintensiva.

| Parámetros normativa | | Parámetros proyecto |
|--------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Condiciones de uso | = | Vivienda plurifamiliar Vivienda Plurifamiliar |
| Fachada mínima | = | Fachada mínima + 6,50m 35,09m(Pje/M ^a Lluïsa) 19,45m(Ample) |
| Edificabilidad | = | 1,80mst/m ² s Cumple |
| Nº plantas Altura reguladora máxima | = | Según ancho vial. PB+2(10,60 m) M ^a Lluïsa -vial de 8 a 11m- PB+3(13,65 m) Ample -vial de 11 a 15 m- |
| Profundidad edificable | = | PI.Piso: 13,00m *Cumple |
| Altura mínima Planta baja Planta piso | = | 3,70m(PB), excepto en patio manzana(art.328.5) 2,50m(P.Piso) Cumple |
| Pendientes cubierta | = | 30% Plana(2%) o 30% |
| Voladizo máximo Balcones (elementos abiertos) | = | Permitidos fachada de más de 11 m 1,30m a la c/Ample 0,80m a Pje/M ^a Lluïsa (10% ancho vial) Cumplen |
| Cuerpos Salientes (elementos cerrados) | = | Sup.máx= 1/3 longitud fachada x vuelo máx. c/Ample: 19,45/3X1,30= 8,43m ² c/Ample: 16,52X0,45= 7,43m ² <8,43m ² Cumple |

Nuestra promoción se sitúa a unos 2 Km. De distancia de las instalaciones del sincrotrón que se están construyendo en el parque Tecnológico del Valles, y a unos 2,5 Km. De la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB).

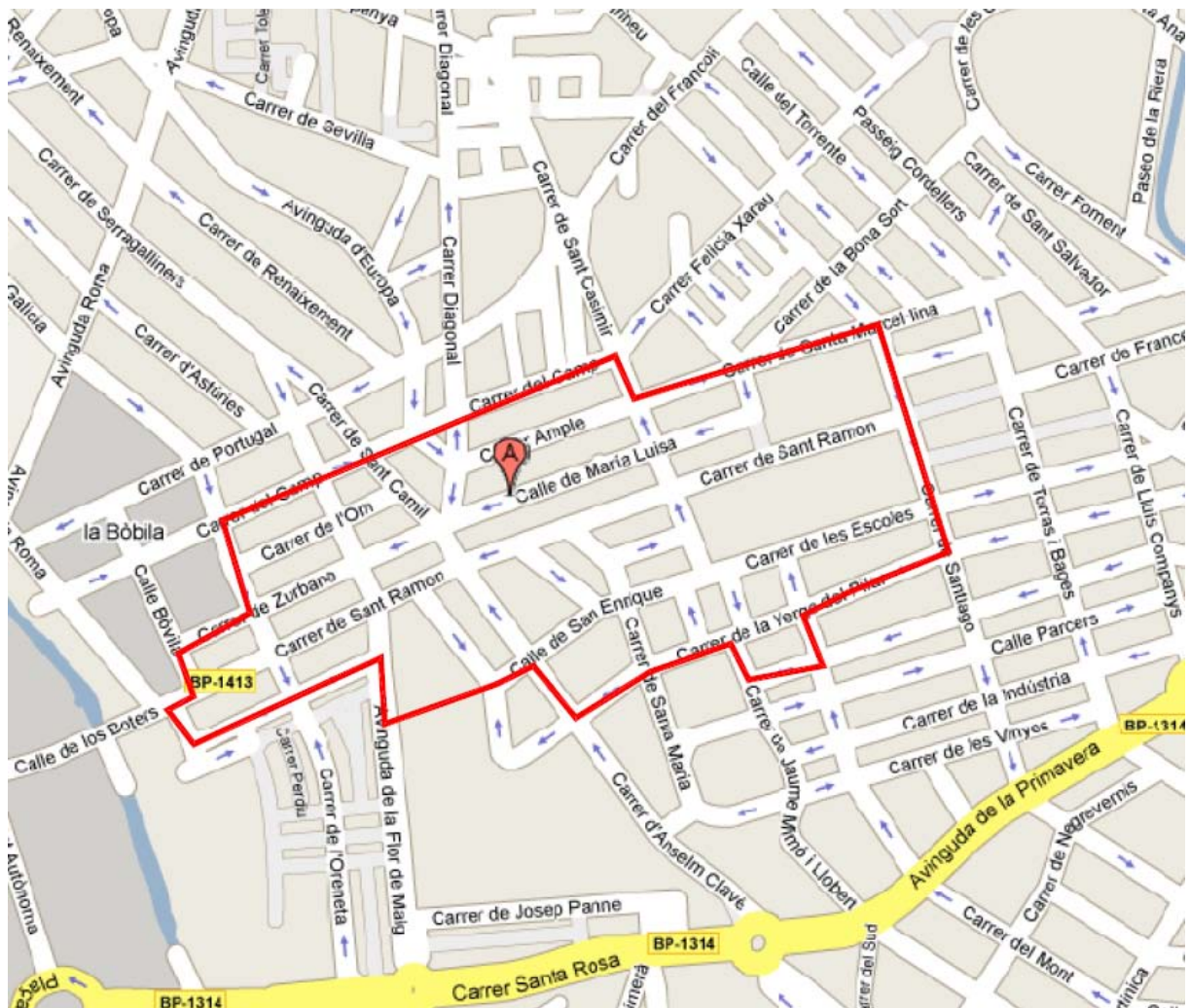


5.2. Características socioeconómicas de la zona.

Nuestra promoción se sitúa en el barrio de Sant Ramón, un barrio situado a caballo entre el centro y el parque tecnológico. El barrio de Sant Ramón se está revalorizando gracias al nuevo impulso que ha recibido al convertir su calle principal, la Calle Sant Ramón, en peatonal, y que une peatonalmente Cerdanyola con el parque tecnológico.

Este cambio de situación está impulsando al barrio a convertirse en nuevo centro neurálgico de Cerdanyola.

Nuestra promoción se sitúa en la calle paralela a esta nueva zona peatonal, la primera calle transitable por vehículos, lo que la convierte en una nueva zona de paso.



5.3. Compra versus alquiler.

En 1950, la mitad de los pisos de nuestro país eran en régimen de alquiler. En 1981, esta proporción desciende al 16% y en el año 2001, el parque de viviendas en régimen de alquiler representaba un 11% de las que había en España.

¿A que era debida esta situación? Alquilar un piso de 75 m² costaba en el año 2000, según el Consejo Económico y social, 359 euros mientras que comprarlo suponía una cuota mensual de 412 euros (crédito hipotecario a 20 años con un interés anual del 4%). Es decir, que sólo pagando 54 euros más la vivienda se podía adquirir en propiedad.

Hoy en día la situación continúa igual o peor. No es una comparación del todo precisa pero la mayoría reflexiona sobre la posibilidad de adquirir una vivienda en propiedad frente el alquiler que es pagar para no tener nada, aunque el riesgo sea un poco mayor. Este argumento conduce a millones de ciudadanos cada año a comprar un casa y descartar la opción del alquiler.

¿Porqué la opción del alquiler ha sido derrotada de forma tan aclaparadora en España por la cultura de la propiedad? Podríamos destacar varios motivos:

- La escasa movilidad laboral española.
- La escasa defensa jurídica de los derechos de los propietarios que ponen en alquiler sus viviendas ante el riesgo de impagos, que se tramitan de forma muy lenta en los juzgados. En 1991-2001 aumentó un 25% el número de pisos desocupados.
- Poco soporte de la Administración (menor deducción fiscal alquiler frente propiedad) al contrario que lo que sucede en Europa.
- La coyuntura económica con tipos de interés bajos.
- Escasez de vivienda social o protegida de alquiler que obliga incluso a los colectivos más desfavorecidos a endeudarse en la adquisición de una vivienda en propiedad.

España es el país europeo con más pisos edificados (tiene el índice de viviendas/número de habitantes más alto), pero el problema de acceso a la vivienda

es superior a otros países. A modo de ejemplo, el precio de la vivienda en nuestro país creció un 17% en 2003, cifra que nos coloca como tercer país en el que más subieron los precios dentro del grupo de los países industriales y el primero de la Unión Europea. Este aumento de precio contrasta con otros países como Francia con un crecimiento del 12%, Italia 10% o Reino Unido, cerca del 8%. España es junto con Irlanda los países en que más creció el precio de la vivienda entre 1997 y 2004 (Irlanda un 174% y España 133%)

Edmund Phelps, premio nobel de economía 2006, vive de alquiler y no piensa comprarse piso “Estan muy caras” afirmó. Su aptitud es contraria a la mayoría de los españoles que tienen un apetito insaciable por comprar, sin valorar el alquiler como opción. De todas formas la Administración tampoco ayuda mucho, el 2006 tendría que haber sido el año de la consolidación del alquiler en España pero el Plan de Vivienda 2005-2008, sólo destino el 24,3% de sus recursos a fomentar el alquiler, por lo tanto, los resultados han sido mas bien pobres.

La opción de compartir piso de los jóvenes antes de seguir en casa de los padres ha dejado de ser exclusiva de los estudiantes: la edad media de las personas que comparten piso en España es de 28 años.

Las dificultades para acceder a crédito y la actual coyuntura socio-económica han impulsado el mercado de la vivienda de alquiler en España. Un informe de la consultora Aguirre Newman estima que en 2009 el parque de pisos en alquiler creció un 15,5% respecto a 2007, superándose los dos millones de viviendas frente al 1.881.402 existente el año pasado. El estudio añade que los precios medios de los arrendamientos, entre 2002 y 2008, se han incrementado en un 26,3%, pese al aumento de la oferta.

Ante la hasta hace poco fuerte escalada del Euribor y las dificultades de financiación, son muchos los ciudadanos que se han decantado, o lo harán durante los próximos meses, por arrendar una vivienda. Otros factores que están favoreciendo este mercado son la inmigración y el aumento de la tasa de paro.

A diferencia de España, en Alemania el 57% de las viviendas se destinan al alquiler. Le siguen Holanda, con un 47%; Francia, con un 38%, y el Reino Unido, con un 32% de casas alquiladas sobre el total de viviendas.

Pero la complicada coyuntura económica actual está cambiando las cosas. “La situación de bancos y promotoras está provocando la reconversión de promociones de vivienda en compra-venta a régimen de alquiler”. Esto, unido al impulso que está llevando a cabo la Administración tanto central como las autonómicas en los últimos años, en materia de viviendas de protección oficial en alquiler, va a acabar por incrementar notablemente el parque de viviendas en alquiler en España.

Madrid es la comunidad donde más han subido los alquileres

Respecto a los precios medios de alquiler, entre 2002 y 2008, el informe calcula que el incremento ha sido del 26,3%, siendo Madrid la comunidad donde más han subido (un 33,7%), y Canarias donde más se han mantenido.

En cuanto a las provincias que más oportunidad presentan para el desarrollo del mercado de viviendas en régimen de arrendamiento, Aguirre Newman destaca Madrid, Barcelona y algunas provincias de Castilla-La Mancha, como Guadalajara y Toledo.

El precio medio de la vivienda libre, tanto nueva como usada, descendió en España entre octubre de 2007 y el mismo mes de 2008 un 6,5%. Ello se debe a que el precio de los pisos aún subió en los últimos meses del pasado año, según el Índice de Mercados Inmobiliarios Españoles (IMIE) que realiza Tasaciones Inmobiliarias (Tinsa).

Entre diciembre de 2007 y octubre de 2008, el precio de los pisos libres en nuestro país arroja una caída un poco más pronunciada, del 7,3%, indica el estudio de TINSA, que fue presentado ayer.

El citado descenso interanual es el mayor que se registra en lo que va de 2008, dejando el valor de las viviendas en una orquilla similar a la registrada de septiembre a octubre de 2006.

Donde se ha registrado el mayor descenso del precio de la vivienda en el último año es en la Costa Mediterránea, con una caída del 8,9%. Le siguen las áreas metropolitanas, con una disminución del valor de las casas del 7,6% en el último año, y las capitales y las grandes ciudades, con una caída del 6,7%.

En el resto de municipios, el IMIE muestra un descenso del precio de las viviendas libres del 5,3% en relación a octubre de 2007. En los archipiélagos balear y canario, la disminución es del 5,4%.

El precio medio del alquiler de una vivienda subió un 3,8% durante el mes de marzo del 2009, casi 4 puntos más que el IPC (Índice de Precios de consumo), que ha caído un 0,1% en tasa interanual, según datos del INE (Instituto Nacional de Estadística). El precio del alquiler –respecto al mes de febrero del 2009- ha aumentado un 0,3%. En el primer trimestre del 2009, la subida acumulada del precio del alquiler se ha situado en el 0,9%.

Una progresión que contrasta con la sostenida caída de los precios de venta, que se amplió hasta el 6,8% en la vivienda libre durante el primer trimestre, según el Ministerio de Vivienda. Esta dispar evolución no supone un incentivo en línea con la apuesta del Gobierno, que aboga por un mercado más equilibrado que el actual, con mayor peso del mercado del alquiler en detrimento de la compraventa.

En esta dirección van las medidas anunciadas por el presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, durante su discurso en el último Debate sobre el estado de la Nación: la supresión de la deducción por compra de vivienda para rentas a partir de 24.000 euros y la equiparación de ésta con la del alquiler.

Por comunidades, el precio de los alquileres experimentó las mayores subidas en Melilla (+8,1%), Cantabria (+5,6%), Aragón (+5,2%), Andalucía (+4,1%), Ceuta (+4,1%), Comunidad Valenciana (4%), País Vasco (4%), Cataluña (3,8%), La Rioja (3,8%) y Madrid (3,7%).

Por debajo del promedio nacional (+3,6%) se situaron Asturias (3,4%), Extremadura (3,2%), Castilla y León (3,1%), Galicia (3%), Baleares (2,9%), Castilla-La Mancha (2,6%), Canarias (2,4%), Navarra (2%) y Murcia (1,9%). Por otra parte, los precios de conservación de la vivienda se incrementaron un 3,3% en el último año, tres

décimas por debajo de los alquileres. Además, esta rúbrica subió casi medio punto porcentual en el mes de abril.

5.4. Alquiler con opción a compra.

El alquiler con opción a compra es lo que mas esta funcionando en estos momentos. Es raro el que al futuro propietario que al acceder a una vivienda no pregunte si también esta con opción a compra o si existe la posibilidad, hemos pasado de alquilar a vender a través del alquiler con opción a compra.

5.4.1. ¿Cómo funciona el alquiler con opción a compra?

Se trata de un contrato de alquiler entre el propietario y el inquilino al que se le añade una cláusula que pacta un precio de venta y una fecha tope en la que el inquilino debe decidir si quiere comprar la vivienda

Los contratos de alquiler entre particulares son por un mínimo de 5 años, pero el plazo de venta pactado no tiene porque coincidir, ya que se decide de mutuo acuerdo entre las partes.

Para viviendas de protección oficial, el plazo suele ser superior, unos 10 años

Ventajas tiene para el posible comprador

Podríamos destacar:

- Las cantidades que el inquilino invierte durante el alquiler se descuentan del precio final de venta.
- El hecho de haber pagado una cantidad y ahorrar durante ese plazo, puede beneficiar a la hora de negociar con el banco para conceder el préstamo hipotecario.
- Además, es compatible con las ayudas estatales, como la renta básica de emancipación.

Se puede negociar con el propietario el precio final de venta, para evitar subidas cuando se ejecuta la venta.

Ventajas tiene para el vendedor

- Asegurar una renta por el alquiler de la vivienda y tener un posible comprador en unos años.
- Obtener ventajas fiscales durante los años del alquiler de la vivienda.
- En la venta, al descontar parte o el total del precio que ya han abonado los inquilinos, habrá menores plusvalías, con la consiguiente reducción fiscal.
- Se asegura el cobro del alquiler, ya que se puede añadir una cláusula por la que si se producen retrasos en el pago, el inquilino pierde el derecho a ejecutar la opción de compra

5.4.2. Modelos de contratos de arrendamiento con opción a compra

- **Contrato de arrendamiento con opción de compra vivienda**
- **Contrato de arrendamiento con opción de compra local de negocio**
(ver anexos para modelos tipo)

5.4.3. Renta básica de emancipación

El objetivo que persigue la renta básica de emancipación es que los jóvenes tengan más fácil poder independizarse de sus padres.

Consiste en una prestación dirigida a jóvenes de entre 22 y 30 años, que recibirán **210 euros mensuales para ayudar a sufragar los gastos que les supone el alquiler.**

La ayuda puede suponer un ahorro en el alquiler de 2.520 euros anuales, lo que asciende a 10.080 euros durante los cuatro años que dura la prestación

Las condiciones: los solicitantes, que serán titulares del contrato de arrendamiento de la vivienda en la que residan habitualmente, han de tener una fuente regular de ingresos inferior a los 22.000 euros brutos anuales.

El Estado aportará, además, 120 euros para pagar el coste de los trámites del **aval** y concederá un préstamo de 600 euros sin intereses para hacer frente a la **fianza**.

5.4.4. Opiniones sobre las ayudas

- Es positiva la filosofía de las ayudas y el objetivo que persiguen, pero no cómo se ha puesto en marcha y la forma de prestar las ayudas:
- se podría haber evitado el **colapso** producido por la masiva petición de formularios.
- los importes fijos, tanto en la cuantía de la ayuda como en el establecimiento de una renta máxima mensual para acceder a la ayuda, hace que **haya diferencias** entre unas zonas y otras, y que muchos arrendatarios de grandes ciudades no puedan acceder a las ayudas, o lo hagan en peores condiciones,
- **discrimina** a colectivos igual o más necesitados que los jóvenes a la hora de acceder a una vivienda en alquiler.
- Y ¿quien decide que un joven es aquel que tiene entre 22 y 30 años?

El aumento desmedido de la demanda provocada por la ayuda **hará que el precio se ajuste al alza**; se espera que la oferta de viviendas en alquiler también aumente, pero no en la cantidad ni ritmo al que lo ha hecho la demanda de los jóvenes.

Además, puede que la picaresca se utilice para aumentar al margen de la ley el precio del alquiler, de tal manera que propietario e inquilino pacten un precio, aun por encima del límite de los 700 euros mensuales, para poder cobrar la subvención, por lo que habrá un precio legal y otro que no figurará fiscalmente. Aunque los precios oficiales no lo reflejen, puede existir realmente una subida generalizada de precios.

5.4.5 ¿la Renta básica de emancipación es la solución respecto a la venta de inmuebles?

La venta de inmuebles está sufriendo un severo parón, pero no debido a las ayudas al alquiler. La idiosincrasia de la sociedad española no va a cambiar por una ayuda como esta; tal vez se alargue el periodo de estancia en una propiedad de alquiler, pero la mayoría de los jóvenes quieren pasar de arrendatarios a propietarios.

Medidas adicionales del Ministerio de la Vivienda, Autonomías y Ayuntamientos pueden fomentar el alquiler frente a la propiedad, pero será un proceso lento y largo.

Una subvención, por definición, no es buena para la libre competencia en un mercado como el de la vivienda, discrimina y puede hacer más grandes las diferencias de precios entre inmuebles de las mismas características. .

La Renta Básica se define igualmente por su incondicionalidad, mientras que en la presunta renta de emancipación se exige que sus perceptores sean titulares del contrato de arrendamiento de su vivienda habitual, estén al corriente en el pago del alquiler, tengan unos ingresos regulares o un patrimonio, en todo caso inferiores a 22.000 euros y no dispongan del uso o disfrute de una vivienda de la que sean titulares.

La Renta Básica se propone como un derecho subjetivo individual, mientras que este auxilio económico habrá de dividirse entre los titulares del contrato de arrendamiento en el caso de ser varios.

La Renta Básica se plantea, en principio, como un derecho "vitalicio", esto es, va unida a la condición de ciudadano o residente legal, mientras que esta ayuda se recibirá por un máximo de cuatro años.

En suma, el Gobierno pretende dar respuesta al problema de la emancipación de los jóvenes y el derecho a la vivienda desde una posición asistencialista, en vez desde la perspectiva de los derechos sociales. Estamos ante un subsidio condicionado más, que no permitirá a sus perceptores desarrollar de forma efectiva sus respectivos planes de vida por su escaso importe y que, incluso, puede provocar cierta espiral de dependencia en muchos de sus beneficiarios, ya que el

mantenimiento del mismo exige que persistan los requisitos que habilitan para su reconocimiento. Y en cualquier caso, supondrá un incremento del gasto burocrático al requerir más medios humanos y materiales para su tramitación y control y, probablemente, fomentará la picaresca asociada a este tipo de ayudas.

Por el contrario, una Renta Básica Universal de Ciudadanía, en cuantía suficiente para permitir cubrir las necesidades básicas, generalizaría un nivel razonable de independencia económica de todos los ciudadanos y aumentaría su libertad para vivir su vida con dignidad y respeto, especialmente para los sectores más vulnerables, entre los que se hallan los jóvenes “milleuristas” a los que va destinada la medida electoralista del Ministerio de la Vivienda contenida en el Real decreto 1472/2007.

El desempleo y la precariedad laboral afectan más directamente a los jóvenes que a cualquier otro sector de la población. Una Renta Básica Universal, por tanto, beneficiaría a los ciudadanos jóvenes, puesto que les permitiría rechazar contratos laborales, en condiciones desfavorables de trabajo o remuneración, que actualmente muchos se ven obligados a aceptar y, al mismo tiempo, incrementaría, su poder de negociación, individual y colectivo, a la hora de negociar con los empleadores, al dotarles de una autonomía económica que les permitiría oponerse a acuerdos desfavorables. Por el mismo motivo, les facilitaría la posibilidad de emanciparse de la vivienda paterna.

Pero, para asegurar la efectividad del derecho a la vivienda, como la del resto de derechos sociales constitucionalmente reconocidos, un ingreso ciudadano universal es garantía necesaria, pero no suficiente por sí solo. Es imprescindible que vaya acompañada de políticas públicas que preserven el contenido mínimo de los derechos sociales y que defiendan a los ciudadanos titulares de esos derechos frente a la especulación y los intereses de los prestadores privados de los recursos y servicios que constituyen el objeto de los mismos. En el caso del derecho a la vivienda, los propietarios de suelo o viviendas, constructores y promotores.

Por ello, una decidida política de promoción pública de la vivienda social en alquiler, unida a un incremento severo del I.B.I. a los propietarios de viviendas desocupadas y, en general, un mayor control público del mercado inmobiliario, junto a una Renta

Básica de Ciudadanía medianamente generosa, garantizaría más eficazmente el acceso de los jóvenes al disfrute de una vivienda digna, fomentado una más temprana emancipación y, por ende, el derecho a la vivienda digna de todos los ciudadanos.

5.4.6. ¿Los precios del alquiler han subido este último año? Cuál será la tendencia de los precios en el futuro?

En este último año los precios del alquiler empezaron subiendo, pero de mitad de año a ha bajado el precio, esto lo podemos comprobar a diario en Internet, un piso que hoy esta en 600 euros, en dos o tres semanas lo podremos encontrar casi con toda seguridad en 575 o 550 euros, pasa un tanto de lo mismo con los propietarios que piden una entrega en efectivo a cuenta de la venta para el caso del alquiler con opción a compra, el propietario que esta pidiendo un 5 o 10% del valor de su propiedad como parte a deducir del precio final de venta, en muchos de los casos reduce este porcentaje a fin de asegurar que se haga la operación, siempre y cuando el futuro inquilino-comprador, demuestre un mínimo de garantías y seguridad de cara al propietario.

La tendencia a corto medio plazo si sigue como hasta ahora es que seguirán bajando los precios ya que hay mucha vivienda cerrada y sobre todo pendiente de entregar (obra nueva) que vendrá a hacer mas grande de lo que ya es, el parque de viviendas vacías, quizás después de que pase un poco la crisis comiencen de nuevo a subir escalonadamente los precios.

5.5. Planteamiento del estudio.Muestras.

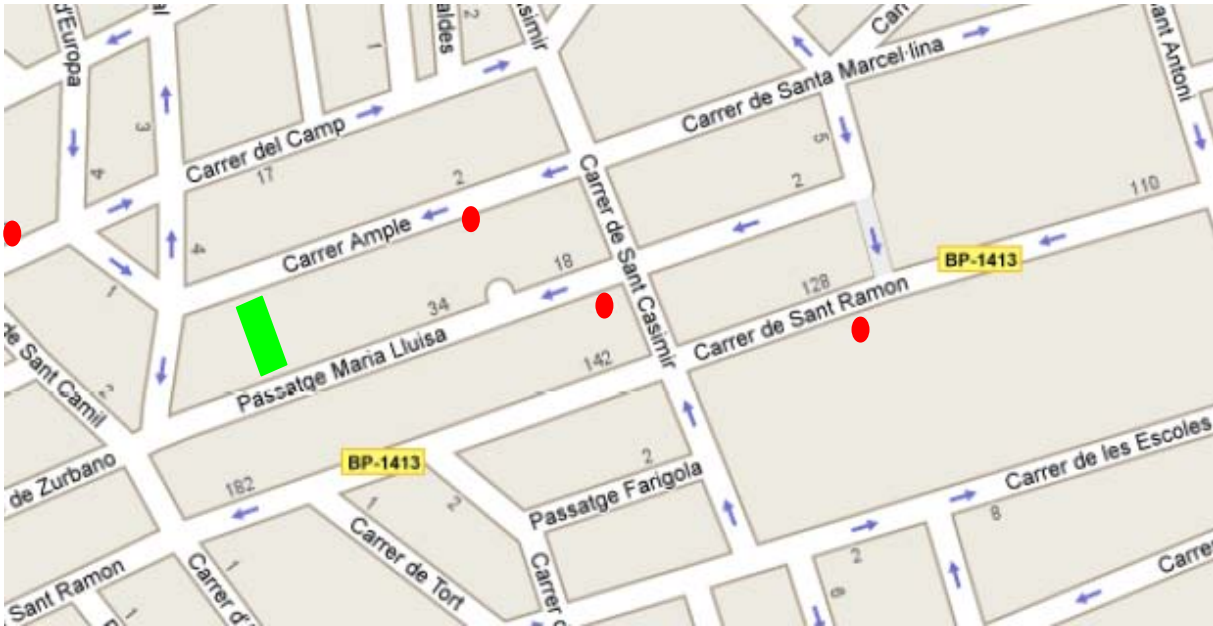
Para la realización del estudio de mercado nos hemos centrado a nivel local en la zona de Sant Ramón de Cerdanyola del Vallés.

La valoración de las viviendas y el local se realiza mediante el método de comparación, a través de una muestra mínima de 3 testigos de características lo más similares posibles al producto que queremos valorar.

A los testigos obtenidos en el estudio de mercado se aplican coeficientes correctores para asimilar el producto final en la homogeneización. Finalmente obtenemos valores medios necesarios para el estudio.

Obtenemos muestras de:

- Viviendas en alquiler y compra
(para precios alquiler opción de compra)
- Locales en alquiler y compra.
- Solares en compra.
- Aparcamientos en alquiler y compra.

5.5.1. Emplazamiento de las muestras (alquiler de viviendas).

MUESTRA 1 **C/ Ample, nº 3** ●

MUESTRA 2 **Psje. Maria Lluisa, 15** ●

MUESTRA 3 **Calle Sant Ramon, 117** ●

MUESTRA 4 **C/Campo nº 53** ●

MUESTRA A VALORAR **Psje Maria Lluisa 60 i C/ Ample 45** ■

5.5.1.1. Cuadro comparativo.

| ESTUDIO DE COMPARACIÓN | | | | | | | | | | | |
|------------------------|---------|--------|----------|---------|-----|------------|----------|--------------|----------------|------------|---------------|
| | Piscina | Nº hab | Nº baños | Calefac | a/a | Pavimentos | trastero | Carp.exterio | Sup valoración | Valor merc | Valor unitar |
| Muestra 1 | no | 3 | 2 | si | Si | gres | no | aluminio | 80 | 1.100€/mes | 13,75€/mes/m2 |
| Muestra 2 | no | 3 | 1 | si | No | gres | no | aluminio | 70 | 750€/mes | 10,70€/mes/m2 |
| Muestra 3 | no | 3 | 2 | si | Si | Parquet | no | aluminio | 90 | 775€/mes | 8,80€/mes/m2 |
| Muestra 4 | no | 3 | 2 | si | No | gres | no | aluminio | 65 | 725€/mes | 11,15€/mes/m2 |
| Muestra a valorar | no | 3 | 1 | si | Si | Parquet | no | aluminio | 60 | | |

5.1.2. Homogeneización.

| Muestra 1 | mucho mejor | mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | | | | X | | | 1,04 |
| Antigüedad | | | X | | | | | 0,96 |
| Calidades | | | | X | | | | 0,98 |

$(1,04+0,96+0,98) / 3 = 0,99 \times 1.100€ = 1.089 \text{ €/mes}$

| Muestra 2 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | | | | X | | | 1,02 |
| Antigüedad | | | X | | | | | 0,95 |
| Calidades | | | | X | | | | 0,97 |

$(1,06+0,91+0,99) / 3 = 0,99 \times 775€ = 768 \text{ €/mes}$

| Muestra 3 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | | | | X | | | 1,06 |
| Antigüedad | | X | | | | | | 0,91 |
| Calidades | | | | X | | | | 0,99 |

$(1,02+0,95+0,94) / 3 = 0,97 \times 725€ = 703 \text{ €/mes}$

$VM = (1.089€ + 735€ + 768€ + 703€) / 4 = 825€/mes$

$Vm = 825€/mes / 60,00 \text{ m}^2 = 13,75 \text{ €/mes/m}^2$

Muestra 1: C/ Ample, nº 3

Precio : 85€/mes / 20.300€ Sup.: 13m²



Muestra 2: C/ Ample, nº 30

Precio : 100€/mes / 27.000€ Sup.: 15m²



Muestra 3: C/ Santa Marcelina, nº 25-30

Precio : 90€/mes / 18.500€ Sup.: 11m²



Muestra 4: Pasage Farigola, nº 3-5

Precio : 125€/mes / 28.600€ Sup.: 18m²



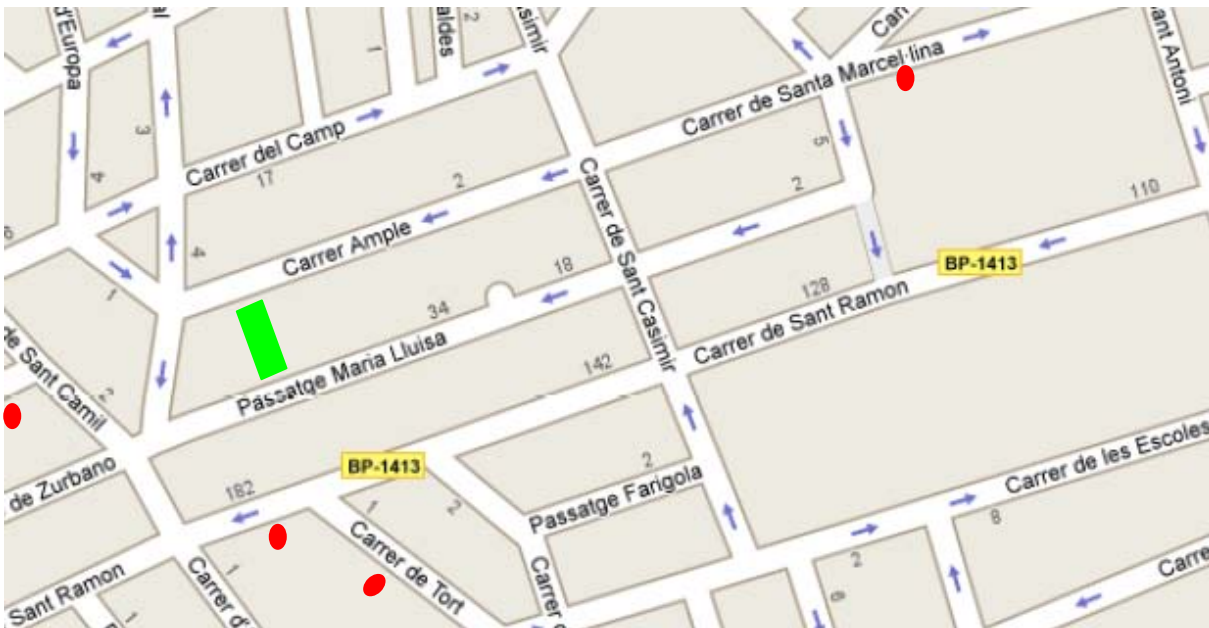
5.5.2.2. Estudio comparación alquiler-venta.

| ESTUDIO DE COMPARACIÓN – ALQUILER | | | | | |
|-----------------------------------|------------------|----------|----------------|-----------------|--------------|
| | Pavimentos | trastero | Sup valoración | Valor merc | Valor unitar |
| Muestra 1 | Hormigón visto | no | 13 | 85€/mes | 6,54€/mes/m2 |
| Muestra 2 | Hormigón visto | no | 15 | 100€/mes | 6,66€/mes/m2 |
| Muestra 3 | Hormigón visto | no | 11 | 90€/mes | 8,18€/mes/m2 |
| Muestra 4 | Hormigón pintado | no | 18 | 125€/mes | 6,94€/mes/m2 |
| Muestra a valorar | Hormigón visto | no | 11 | | |

| ESTUDIO DE COMPARACIÓN – VENTA | | | | | |
|--------------------------------|------------------|----------|----------------|----------------|--------------|
| | Pavimentos | trastero | Sup valoración | Valor merc | Valor unitar |
| Muestra 1 | Hormigón visto | no | 13 | 20.300€ | 1.562€/m2 |
| Muestra 2 | Hormigón visto | no | 15 | 27.000€ | 1.800€/m2 |
| Muestra 3 | Hormigón visto | no | 11 | 18.500€ | 1.682€/m2 |
| Muestra 4 | Hormigón pintado | no | 18 | 28.600€ | 1.590€/m2 |
| Muestra a valorar | Hormigón visto | no | 11 | | |

5.5.3. Muestra de locales.

5.5.3.1. Emplazamiento de las muestras.



MUESTRA 1 C/ Om, nº 9 ●

MUESTRA 2 C/ Tort, nº 8 ●

MUESTRA 3 C/ Sant Ramón, nº 167-B ●

MUESTRA 4 C/ Santa Marcelina nº 13-B-Local ●

MUESTRA A VALORAR Psje Maria Lluïsa 60 i C/ Ample 45

Muestra 1: C/ Om, nº 9**Precio : 850€/mes**

Características específicas

- 110 m² construidos, 100 m² utiles
- segunda mano / buen estado
- antigüedad entre 5 y 10 años
- situado a pie de calle

Distribución y materiales

- local o nave de 1 plantas
- suelos de gres

Equipamiento

- el local o nave está dotado de antena parabólica colectiva
- el local o nave está dotado de salida de humos

Muestra 3: C/ Sant Ramón, nº 167- B**Precio : 750€/mes**

**Características específicas**

- 70 m² construidos
- segunda mano / buen estado
- antigüedad más de 30 años, fachada de 1 a 3 metros
- situado a pie de calle

Distribución y materiales

- local o nave de 1 plantas

Equipamiento

- 1 Aseo

Muestra 4: C/ Santa Marcelina, nº 13 – B – Local**Precio : 900€/mes**



Características específicas

- 80 m² construidos
- segunda mano / buen estado
- antigüedad menos de 10 años
- fachada a dos calles de 10 a 15 metros
- situado a pie de calle

Distribución y materiales

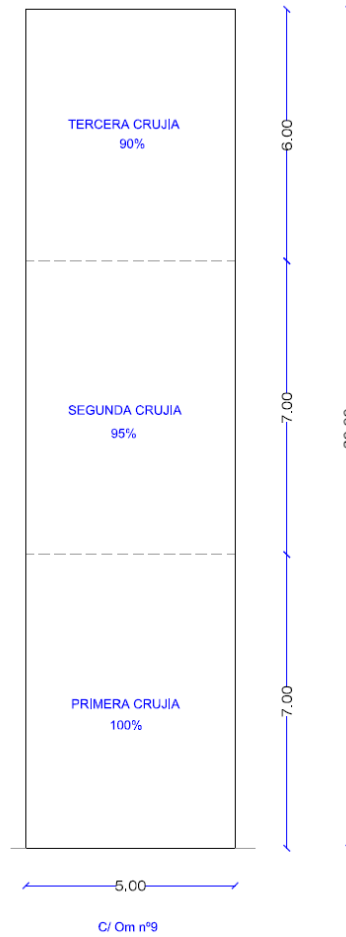
- local o nave de 1 plantas
- suelos de terrazo

Equipamiento

- 2 aseos
- el local o nave dispone de acceso para minusválidos
- A 10 minutos tren, a 3 minutos bus

5.5.3.2. Estudio de comparación. Método de la primera crujía.

Muestra 1: C/ Om, nº 9



Sup. : 110m²

Precio : 850€/mes

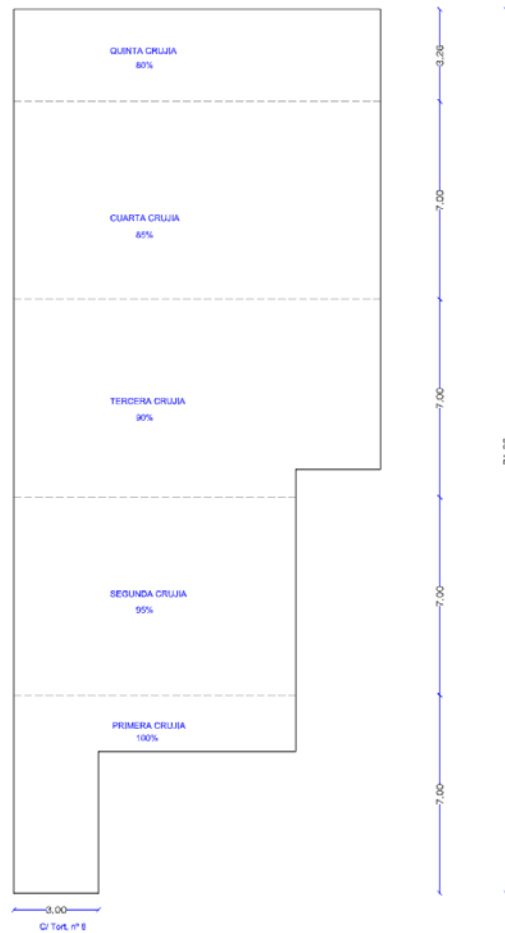
$$35 Vm + (35 \times 0,95 Vm) + (30 \times 0,90 Vm) = 850\text{€}$$

$$Vm = 8,93 \text{ €}$$

Vm de la 1ª Crujia : 312,33€

Vm de la 2ª Crujia : 296,92€

Vm de la 3ª Crujia : 241,11€

Muestra 2: C/ Tort, nº 8

Sup. : 340m²

Precio : 1600€/mes

$$35 Vm + (70 \times 0,95 Vm) + (88 \times 0,90 Vm) + (91 \times 0,85 Vm) + (43 \times 0,80 Vm) = 1600\text{€}$$

$$Vm = 5,47 \text{ €/m}^2$$

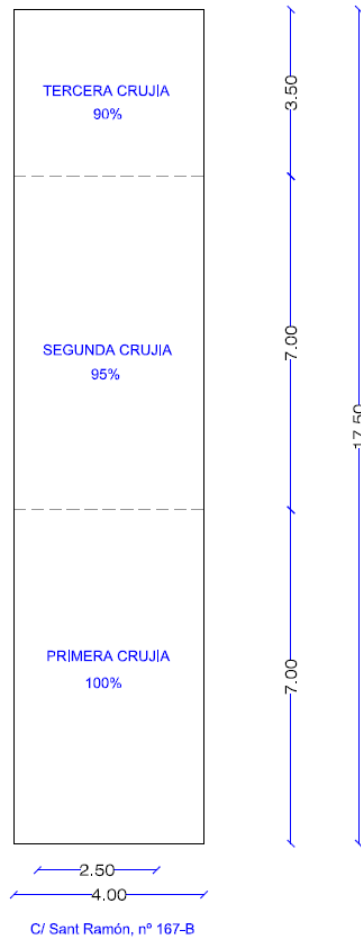
Vm de la 1ª Crujia : 191,45€

Vm de la 2ª Crujia : 362,42€

Vm de la 3ª Crujia : 433,22€

Vm de la 4ª Crujia : 423,10€

Vm de la 5ª Crujia : 188,16€

Muestra 3: C/ Sant Ramón, nº 167- B

Sup. : 70m²

Precio : 750€/mes

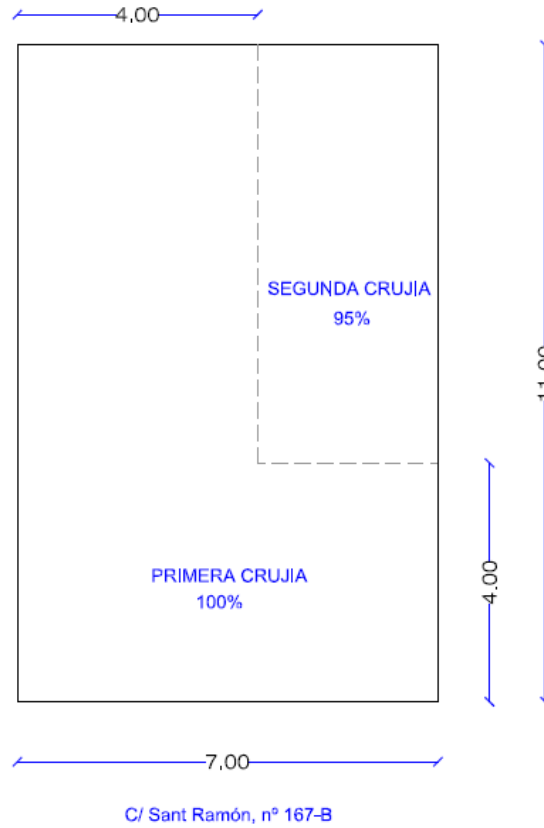
$$28 Vm + (28 \times 0,95 Vm) + (14 \times 0,90 Vm) = 750€$$

$$Vm = 11,16 \text{ €/m}^2$$

Vm de la 1ª Crujia : 312,48€

Vm de la 2ª Crujia : 296,85€

Vm de la 3ª Crujia : 140,61€

Muestra 4: C/ Santa Marcelina, nº 13 – B – Local

Sup. : 80m²

Precio : 900€/mes

$$56 \text{ Vm} + (21 \times 0,95 \text{ Vm}) = 900\text{€}$$

$$\text{Vm} = 11,85 \text{ €/m}^2$$

Vm de la 1ª Crujia : 663,60€

Vm de la 2ª Crujia : 236,40€

Vm de la 1ª Crujia

$$(8,93 + 5,47 + 11,16 + 11,85) / 4 = \mathbf{9,35\text{€/m}^2/\text{mes}}$$

5.5.3.3. Homogenización:

| Muestra 1 | mucho mejor | mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | X | | | | | | 0,94 |
| Antigüedad | | | X | | | | | 0,95 |
| Escaparate | | | X | | | | | 0,98 |

$$(0,94+0,95+0,98) / 3 = 0,96 \times 850\text{€} = 816 \text{€}/\text{mes} / 110\text{m}^2 = 7,42 \text{€}/\text{mes}/\text{m}^2$$

| Muestra 2 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | | | | | X | | 1,06 |
| Antigüedad | X | | | | | | | 0,86 |
| Escaparate | | X | | | | | | 0,93 |

$$(1,06+0,86+0,93) / 3 = 0,95 \times 1.600\text{€} = 1520 \text{€}/\text{mes} / 340\text{m}^2 = 4,47 \text{€}/\text{mes}/\text{m}^2$$

| Muestra 3 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | X | | | | | | 0,93 |
| Antigüedad | X | | | | | | | 0,86 |
| Escaparate | | | X | | | | | 0,94 |

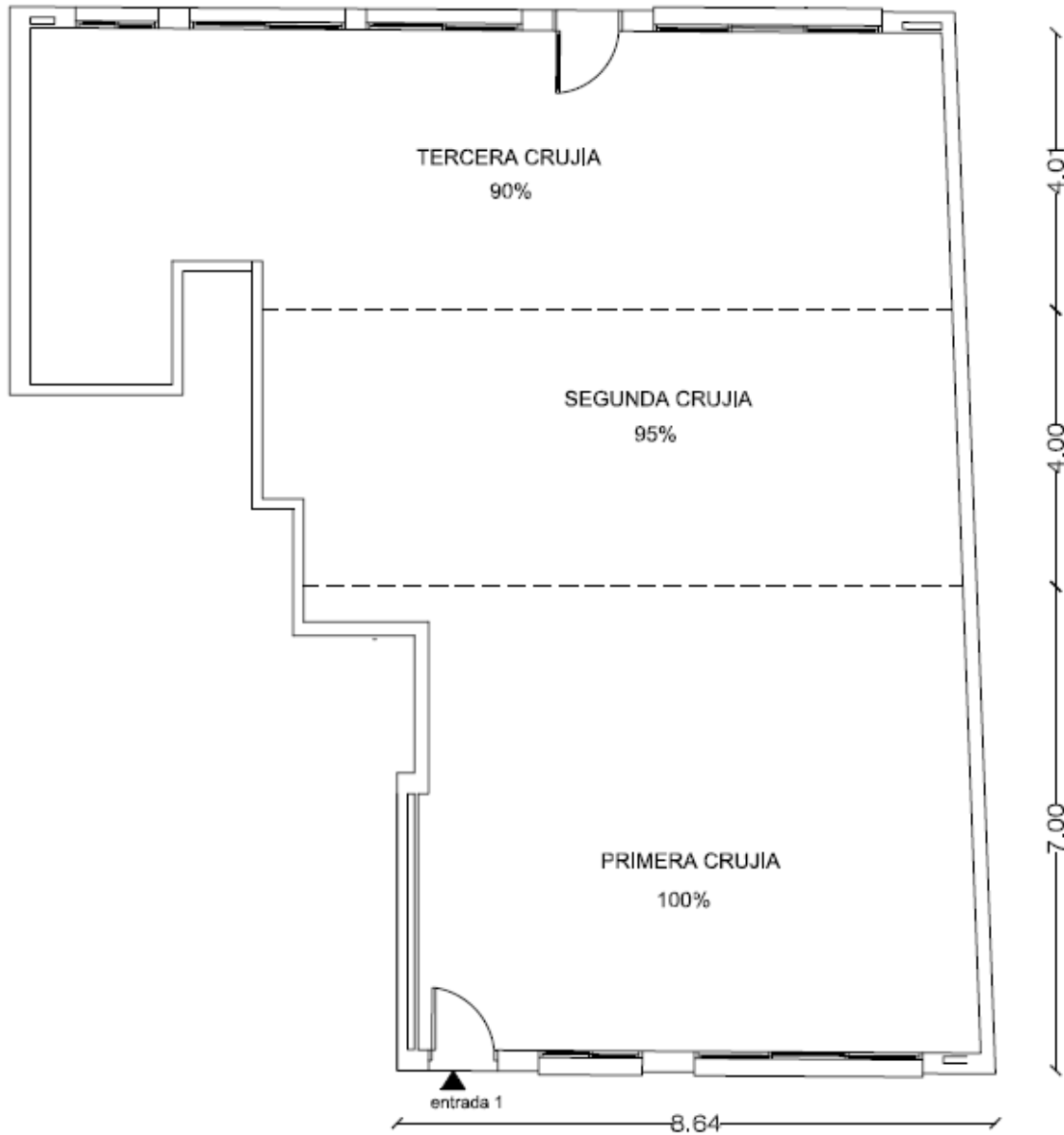
$$(0,93+0,86+0,94) / 3 = 0,91 \times 750\text{€} = 682 \text{€}/\text{mes} / 70\text{m}^2 = 9,74 \text{€}/\text{mes}/\text{m}^2$$

| Muestra 4 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | X | | | | | | 0,93 |
| Antigüedad | | | X | | | | | 0,95 |
| Escaparate | | | | | | | X | 1,14 |

$$(0,93+0,95+1,14) / 3 = 1,00 \times 900\text{€} = 900 \text{€}/\text{mes} / 80\text{m}^2 = 11,25 \text{€}/\text{mes}/\text{m}^2$$

$$(7,42\text{€} + 4,47\text{€} + 9,74\text{€} + 11,25\text{€}) / 4 = 8,22 \text{€}/\text{mes}/\text{m}^2$$

$$Vm = (9,35 + 8,22 \text{€}/\text{m}^2/\text{mes}) / 2 = 8,80 \text{€}/\text{mes}/\text{m}^2$$

Locales a Valorar**Local 1 C/ Ample****Sup.: 146,65 m²**

c/AMPLE

$$53 V_m + (39 \times 0,95 V_m) + (54 \times 0,90 V_m) = 0$$

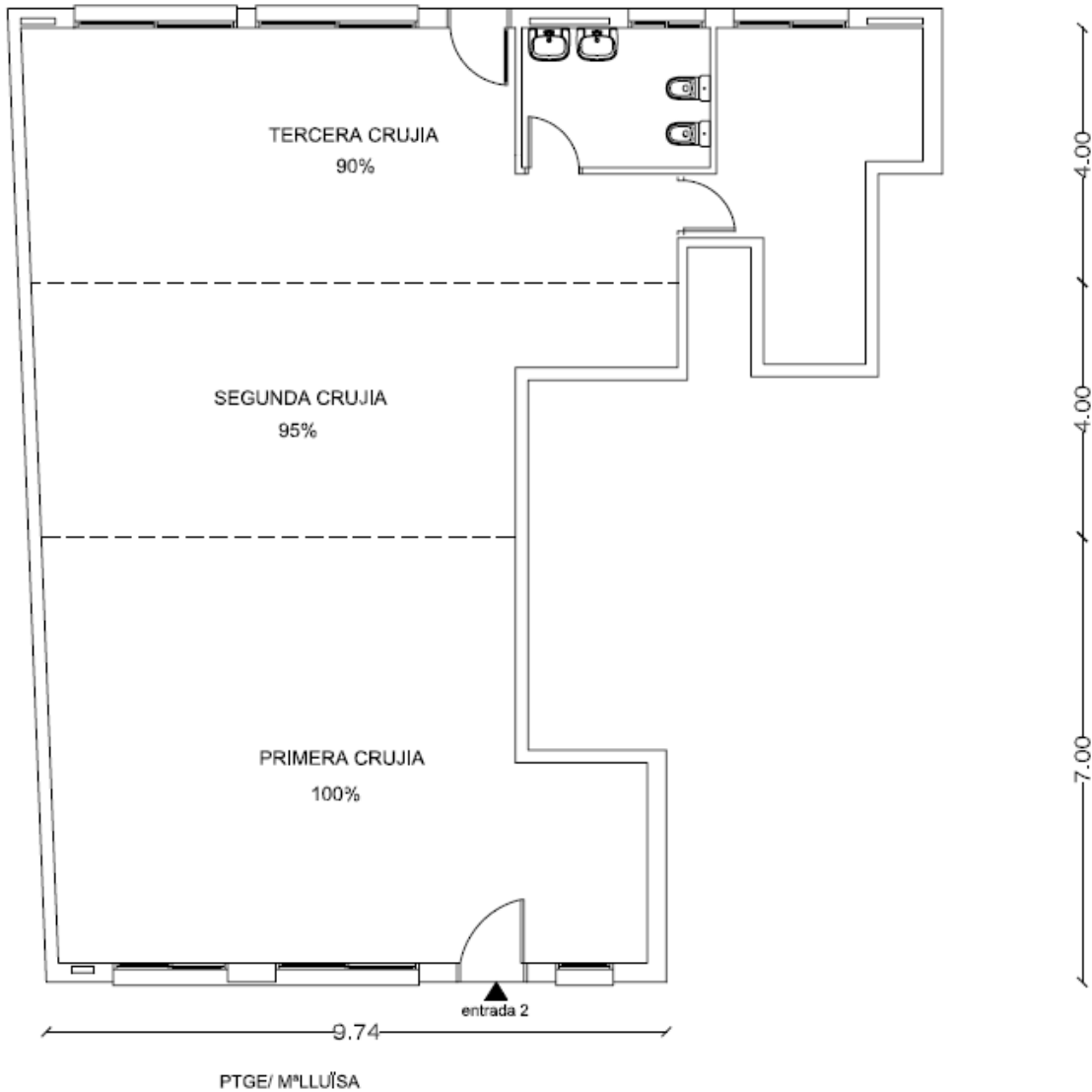
$$V_m = 8,80 \text{ €/m}^2$$

$$V_m \text{ de la 1}^{\text{a}} \text{ Crujia : } 466,40\text{€}$$

$$V_m \text{ de la 2}^{\text{a}} \text{ Crujia : } 326,04\text{€}$$

$$V_m \text{ de la 3}^{\text{a}} \text{ Crujia : } 427,68\text{€}$$

$$\mathbf{V_m \text{ Local 1} = 1.220 \text{ €/mes}}$$

Local 2 Pasaje Maria Luisa**Sup.: 139,65 m²**

$$55 \text{ Vm} + (33 \times 0,95 \text{ Vm}) + (51 \times 0,90 \text{ Vm}) = 0$$

$$\text{Vm} = 8,80 \text{ €/m}^2$$

Vm de la 1ª Crujia : 484,00€

Vm de la 2ª Crujia : 275,88€

Vm de la 3ª Crujia : 403,92€

Vm Local 2 = 1.165 €/mes

5.5.4. Muestra de Vivendas de Compra.

5.5.4.1. Emplazamiento de las muestras.



MUESTRA 1 **C/ Ample, nº 30** ●

MUESTRA 2 **C/ Sant Ramon, nº 127** ●

MUESTRA 3 **Calle Menorca, nº 3** ●

MUESTRA 4 **Calle Renacimiento nº 115** ●

MUESTRA A VALORAR **Psje Maria Lluisa 60 i C/ Ample 45** ■

Muestra 1: C/ Ample, nº 30**Precio : 300.000€****características específicas**

- 83 m² construidos
- Piso: 3^o 1^a
- Obra nueva
- calefacción
- aire acondicionado
- ascensor

distribución y materiales

- 3 dormitorios, (una de ellas tipo suite con cuarto de baño completo)
- 2 baños
- salón comedor de 22 m²
- cocina Tipo Office
- Terraza 6 m²
- Carpintería exterior de aluminio y persianas de pvc

PROMOCIÓN CAMPO / AMPLE**MEMORIA CALIDADES**

- ⊕ Fachada obra vista combinado aplacado en planta baja
- ⊕ Carpintería interior haya
- ⊕ Pavimento vivienda gres
- ⊕ Carpintería exterior aluminio lacado, con doble vidrio Climalit
- ⊕ Persianas aluminio térmico, lacado
- ⊕ Terraza pavimento gres

COCINAS

- ⊕ Encimera de granito
- ⊕ Fregadera de acero inoxidable
- ⊕ Campana extractora de acero inoxidable
- ⊕ Encimera vitrocerámica
- ⊕ Horno eléctrico y microondas encastrado en mobiliario de cocina
- ⊕ Lavavajillas
- ⊕ Iluminación ojos buey bajo consumo

BAÑOS

- ⊕ Revestimiento de paredes y suelos mediante piezas cerámicas
- ⊕ Bañera en baño suite, ducha en baño cortesía
- ⊕ Mampara de vidrio corredera en ducha, ala de vidrio en bañera
- ⊕ Grifería termostática en bañera y ducha
- ⊕ Iluminación ojos buey

INSTALACIONES

- ⊕ Instalación de calefacción, a base de caldera, y radiadores de aluminio
 - ⊕ Instalación aire acondicionado por conductos
 - ⊕ Instalación placas solares, acumulador independiente por vivienda
 - ⊕ Instalación de telefonía en todos los dormitorios
 - ⊕ Instalación de video portero automático
-

Muestra 2: C/ Sant Ramón, nº 127**Precio : 315.000€****características específicas**

- 88 m² construidos
- Piso: 2º 2ª
- Obra nueva
- calefacción
- aire acondicionado
- ascensor

distribución y materiales

- 3 dormitorios
- 2 baños
- salón comedor
- cocina Independiente
- Terraza

equipamiento

- Cocina amueblada
- Pavimento de parket

Muestra 3: C/ Menorca, nº 3**Precio : 300.000€****características específicas**

- 80 m² construidos
- Piso: 1º 1ª
- Obra nueva
- calefacción
- aire acondicionado
- ascensor

distribución y materiales

- 3 dormitorios, (uno suite y dos dobles)
- 2 baños
- salón comedor
- cocina Independiente
- Terraza

equipamiento

- Cocina equipada

PROMOCIÓN MENORCA**MEMORIA CALIDADES**

- ⊕ Fachada obra vista combinado aplacado
- ⊕ Carpintería interior haya
- ⊕ Pavimento vivienda gres
- ⊕ Carpintería exterior aluminio lacado, con doble vidrio Climalit
- ⊕ Persianas aluminio térmico, lacado
- ⊕ Terraza pavimento gres

COCINAS

- ⊕ Encimera de granito
- ⊕ Fregadera de acero inoxidable
- ⊕ Campana extractora de acero inoxidable
- ⊕ Encimera vitrocerámica
- ⊕ Horno eléctrico y microondas encastado en mobiliario de cocina
- ⊕ Lavavajillas
- ⊕ Iluminación ojos buey bajo consumo

BAÑOS

- ⊕ Revestimiento de paredes y suelos mediante piezas cerámicas
- ⊕ Bañera en baño suite, ducha en baño cortesía
- ⊕ Grifería termostática en bañera y ducha
- ⊕ Iluminación ojos buey

INSTALACIONES

- ⊕ Instalación de calefacción, a base de caldera, y radiadores de aluminio
- ⊕ Instalación aire acondicionado por conductos
- ⊕ Instalación placas solares, acumulador independiente por vivienda
- ⊕ Instalación de telefonía en todos los dormitorios
- ⊕ Instalación de vídeo portero automático

Muestra 4: C/ Renacimiento, nº 115**Precio : 370.000€****características específicas**

- 98 m² construidos
- Piso: 2º 1ª
- Obra nueva
- calefacción
- aire acondicionado
- ascensor

distribución y materiales

- 3 dormitorios, (uno suite y dos dobles)
- 2 baños
- salón comedor
- cocina Independiente
- Terraza

PROMOCIÓN RENACIMIENTO**MEMORIA CALIDADES**

- ⊕ Fachada obra vista combinado aplacado
- ⊕ Carpintería interior haya
- ⊕ Pavimento vivienda gres
- ⊕ Carpintería exterior aluminio lacado, con doble vidrio Climalit
- ⊕ Persianas aluminio térmico, lacado
- ⊕ Terraza pavimento gres

COCINAS

- ⊕ Encimera de granito
- ⊕ Fregadera de acero inoxidable
- ⊕ Campana extractora de acero inoxidable
- ⊕ Encimera vitrocerámica
- ⊕ Horno eléctrico y microondas encastado en mobiliario de cocina
- ⊕ Lavavajillas
- ⊕ Iluminación ojos buey bajo consumo

BAÑOS

- ⊕ Revestimiento de paredes y suelos mediante piezas cerámicas
- ⊕ Bañera en baño suite, ducha en baño cortesía
- ⊕ Mampara de vidrio corredera en ducha, ala de vidrio en bañera
- ⊕ Grifería termostática en bañera y ducha
- ⊕ Iluminación ojos buey

INSTALACIONES

- ⊕ Instalación de calefacción, a base de caldera, y radiadores de aluminio
- ⊕ Instalación aire acondicionado por conductos
- ⊕ Instalación placas solares, acumulador independiente por vivienda
- ⊕ Instalación de telefonía en todos los dormitorios
- ⊕ Instalación de video portero automático

5.5.4.2. Estudio de comparación

| | Piscina | Nº hab | Nº baños | a/a | Pavimentos | trastero | Sup valoración | Valor merc | Valor unitar |
|-------------------|---------|--------|----------|-----|------------|----------|----------------|-----------------|------------------------|
| Muestra 1 | no | 3 | 2 | Si | gres | no | 83 | 300.000€ | 3.615 €/m ² |
| Muestra 2 | no | 3 | 2 | Si | Parquet | no | 88 | 315.000€ | 3.580 €/m ² |
| Muestra 3 | no | 3 | 2 | Si | gres | no | 80 | 300.000€ | 3.750 €/m ² |
| Muestra 4 | no | 3 | 2 | Si | gres | no | 98 | 370.000€ | 3.775 €/m ² |
| Muestra a valorar | no | 3 | 1 | Si | gres | no | 65 | | |

$$V_m = (3.615 \text{ €/m}^2 + 3.580 \text{ €/m}^2 + 3.750 \text{ €/m}^2 + 3.775 \text{ €/m}^2) / 4 = \mathbf{3.680 \text{ €/m}^2}$$

$$VM = 3.680 \text{ €/m}^2 \times 60,00 \text{ m}^2 = \mathbf{220.800 \text{ €}}$$

5.5.4.3. Homogenización:

| Muestra 1 | mucho mejor | mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | X | | | | | | 0,92 |
| Calidades | | | X | | | | | 0,98 |
| Ubicación | | | | X | | | | 1,00 |

$$(0,92+0,98+1,00) / 3 = 0,97 \times 3.615 \text{ €/m}^2 = 3.506 \text{ €/m}^2$$

| Muestra 2 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | X | | | | | | 0,91 |
| Calidades | | | X | | | | | 0,97 |
| Ubicación | | | | X | | | | 0,99 |

$$(0,91+0,97+0,99) / 3 = 0,96 \times 3.580 \text{ €/m}^2 = 3.437 \text{ €/m}^2$$

| Muestra 3 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | | X | | | | | | 0,93 |
| Calidades | | | X | | | | | 0,94 |
| Ubicación | | | | | | X | | 1,06 |

$$(0,93+0,94+1,06) / 3 = 0,98 \times 3.750 \text{ €/m}^2 = 3.675 \text{ €/m}^2$$

| Muestra 4 | Mucho mejor | Mejor | Similar + | 1 | Similar - | peor | mucho peor | % |
|------------------|-------------|-------|-----------|---|-----------|------|------------|------|
| Superficie | X | | | | | | | 0,86 |
| Calidades | | | X | | | | | 0,98 |
| Ubicación | | | | | | X | | 1,09 |

$$(0,86+0,98+1,09) / 3 = 0,98 \times 3.775 \text{ €/m}^2 = 3.700 \text{ €/m}^2$$

$$V_m = (3.506 + 3.437 + 3.675 + 3.700) / 4 = 3.580 \text{ €/m}^2$$

$$VM = 3.580 \text{ €/m}^2 \times 60,00 \text{ m}^2 = 214.800 \text{ €}$$

Muestra 1: C/ Serragalliners, nº 82

Precio : 2.170.000€ Sup.: 990m²



Muestra 2: C/ Santa Marcelina, nº 12

Precio : 1.100.000€ Sup.: 120m²



Muestra 3: C/ La Clota, nº 21

Precio : 1.200.000€ Sup.: 540m²



Muestra 4: C/ Seragalliners, nº 30

Precio : 695.000€ Sup.: 405m²



5.5.5.2. Estudio de comparación.

| | A realizar derribo | Incluye proyecto | Sup valoración | Valor merc | Valor unitar |
|-------------------|--------------------|------------------|----------------|-------------------|-----------------------|
| Muestra 1 | si | si | 990 | 2.170.000€ | 2.192€/m ² |
| Muestra 2 | si | si | 120 | 1.100.000€ | 9.167€/m ² |
| Muestra 3 | si | si | 540 | 1.200.000€ | 2.222€/m ² |
| Muestra 4 | si | no | 405 | 695.000€ | 1.716€/m ² |
| Muestra a valorar | si | no | 1.032,20 | | |

Prescindimos de la muestra 2 ya que sale de los parámetros de estudio

$$V_m = (2.192\text{€/m}^2 + 2.222\text{€/m}^2 + 1.716\text{€/m}^2) / 3 = 2.043 \text{ €/m}^2$$

$$VM = 2.043 \text{ €/m}^2 \times 1.032,20 \text{ m}^2 = 2.108.785 \text{ €}$$

5.6. Análisis de la demanda. Posicionamiento. Cliente potencial.

5.6.1. El Síncotron Alba

El laboratorio que se ubicará en Cerdanyola del Vallés, denominado Alba, será de tercera generación, es decir, dispondrá de sistemas de inserción que permitirán producir un tipo de luz más eficiente. La energía del acelerador será de 3 GeV lo que permitirá aplicar la luz producida en la práctica totalidad de ámbitos de investigación vigentes.

La instalación está preparada para instalar nuevas aplicaciones futuras. En la actualidad, en todo el mundo funcionan o están diseñadas medio centenar de fuentes de luz de sincrotrón, de las cuáles tan sólo una docena son de tercera generación.

En Europa sólo hay 15 sincrotrones en marcha, cinco de ellos de tercera generación y dos más en construcción.

La instalación, que funcionará entre 4.000 y 5.000 horas al año, tendrá capacidad para albergar más de 30 equipos de investigación simultáneamente, de manera que cubrirá una de las grandes necesidades de la comunidad científica en España en disciplinas tan diversas como la Biología, Química o la Ciencia de materiales, aportando además grandes avances tecnológicos en Ingeniería, entre muchas otras.

La construcción del sincrotrón posibilitará que, tanto la investigación pública como la financiada por las empresas nacionales, puedan desarrollar sus proyectos de I+D a largo plazo, sin tener que salir del país, y reforzará los vínculos de cooperación de la Ciencia española con la Comunidad internacional.

Los investigadores y las empresas españoles han mostrado gran interés por este laboratorio mediante la petición de líneas de Investigación y colaboración debido al potencial que genera la posibilidad de contar con un acceso más directo a una Fuente de luz de sincrotrón. De hecho, un estudio encargado por CELLS ha determinado que, durante la fase construcción, el sincrotrón generará un impacto

económico de 266 millones de euros sobre la producción y de 140 millones sobre el valor añadido, creando 463 puestos de trabajo anuales.

En el período de explotación de la instalación, el impacto sobre la producción alcanzará los 735 millones de euros, mientras que el efecto previsto sobre el valor añadido es de 417 millones y la creación media de empleo asciende a 257 lugares de trabajo anuales, dará un servicio anual a 1.000 investigadores y a empresas de alta tecnología. El laboratorio supondrá una inversión de 164 millones de euros y su vida útil se alargará hasta 2033 como mínimo.

Se calcula que Alba “podría atraer a unos 1.000 investigadores al año sólo con las primeras 7 líneas de luz que ya están aprobadas”.

Ni que decir tiene que el número de visitantes será mucho mayor a medida que se desarrollen nuevas estaciones experimentales hasta llegar a las 30 que caben en este sincrotrón. Por lo que se calcula que cuando funcionen las 30 líneas de luz el número de investigadores por año se situará entorno a los 4300 investigadores anuales.

Teniendo en cuenta que Alba será la única fuente de luz de sincrotrón del sur de Europa, la atracción de investigadores de la península Ibérica, Francia y Portugal parece más que asegurada.

5.6.2. UAB- Vila Universitària

La Vila Universitaria es un conjunto residencial de 812 apartamentos situado en el campus de la Universitat Autònoma de Barcelona ([UAB](#)), con capacidad para 2.193 personas.

Actualmente, en la UAB hay alrededor de 45.000 estudiantes, 4.300 profesores e investigadores y 2.000 profesionales de administración y servicios. De estos, 10.587 son residentes en la comarca.

Por lo que del total de 51.300 personas que estudian o trabajan en la U.A.B., 10.587 no necesitan alojamiento puesto que residen en la comarca, lo que deja 40.713 clientes potenciales, si a estos restamos las 2.193 plazas de la vila universitària, nos deja 38.520 personas demandantes de alojamiento que han de trasladarse a otras ciudades para encontrarlo.

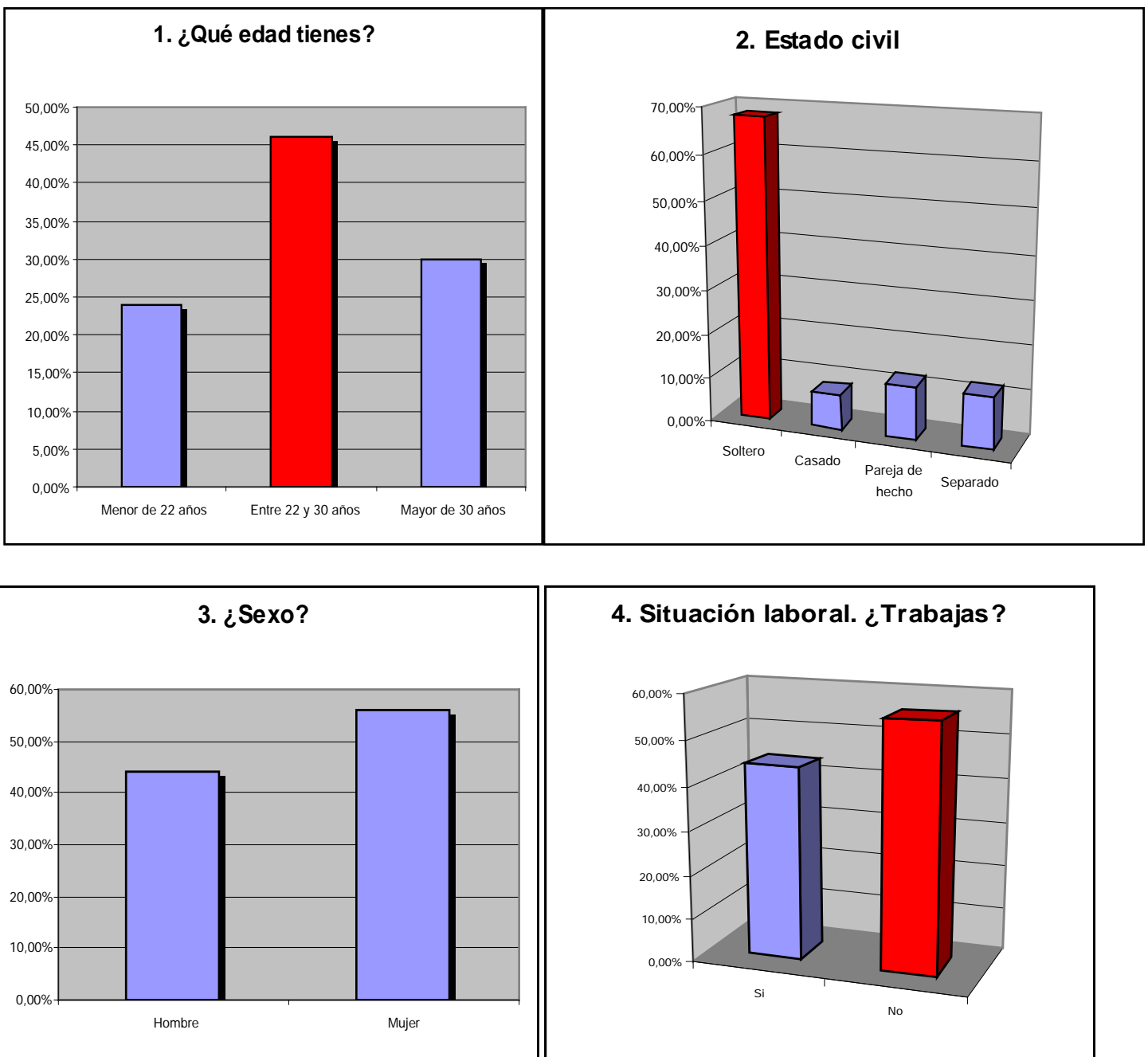
Teniendo en cuenta que Cerdanyola no cuenta con una oferta específica destinada a este sector y que el mayor número de plazas se encuentra en la ciudad de Barcelona, la viabilidad del producto esta asegurada.

5.6.3. Encuestas de detección de necesidades.

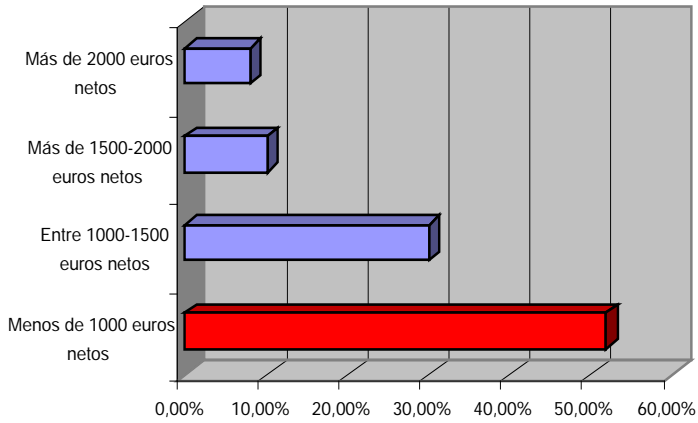
Hemos formulado una serie de preguntas a una población dentro de la zona de Cerdanyola. Consideramos en nuestro estudio muestras completas y cerradas descartando aquellas que no son completadas en su totalidad.

5.6.3.1. Gráficas.

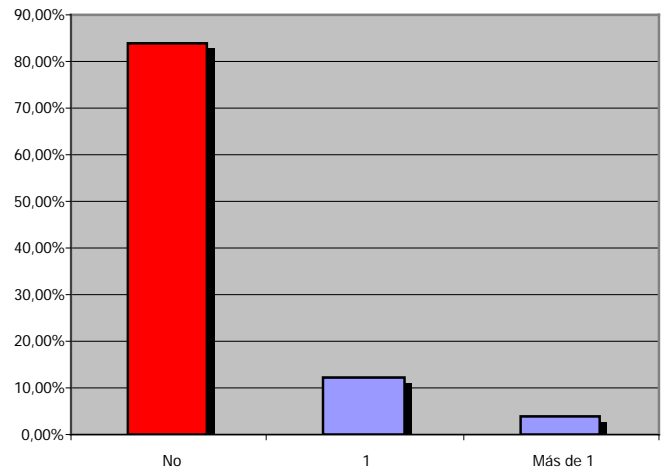
En total completamos 50 muestras que forman el objetivo de nuestro estudio.



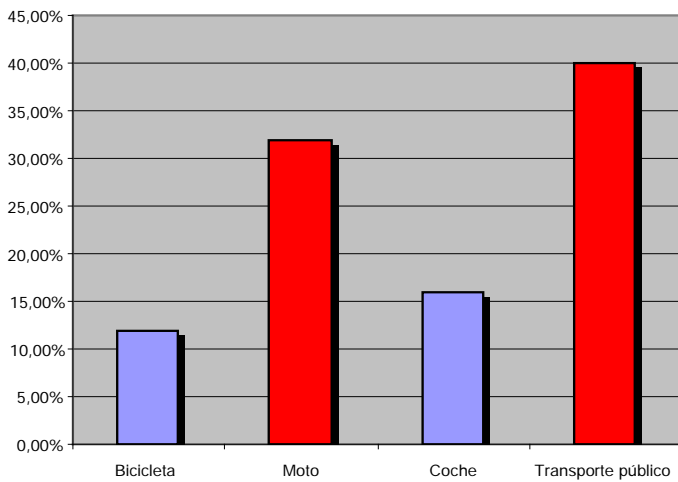
5. ¿Qué ingresos tienes actualmente?



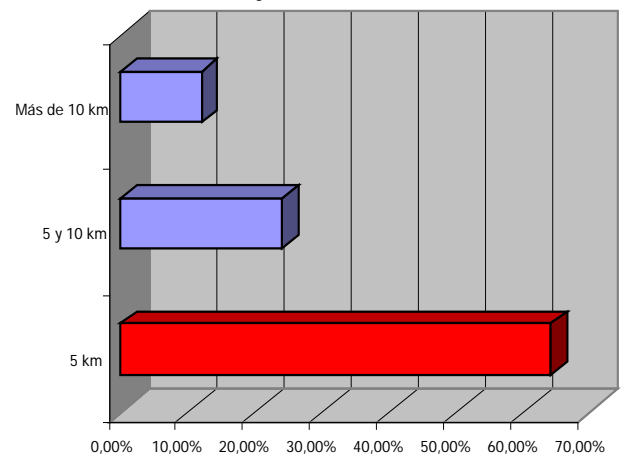
6. ¿Tienes hijos?



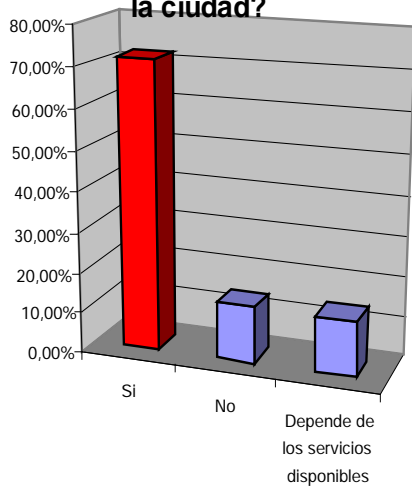
7. ¿Cómo te desplazas habitualmente?



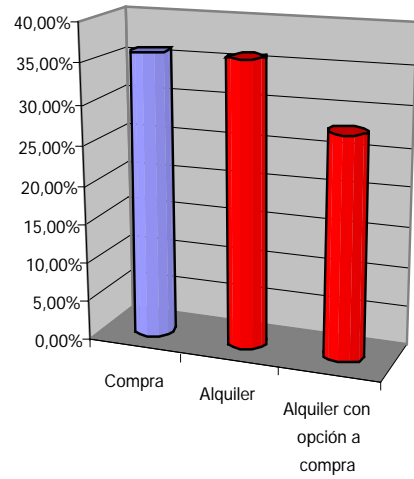
8. ¿A cuántos Kms te desplazarías para trabajar-estudiar?



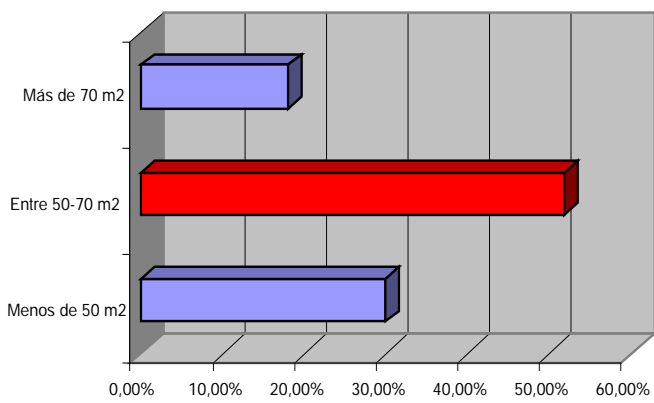
9. ¿Consideras básico vivir en el centro de la ciudad?



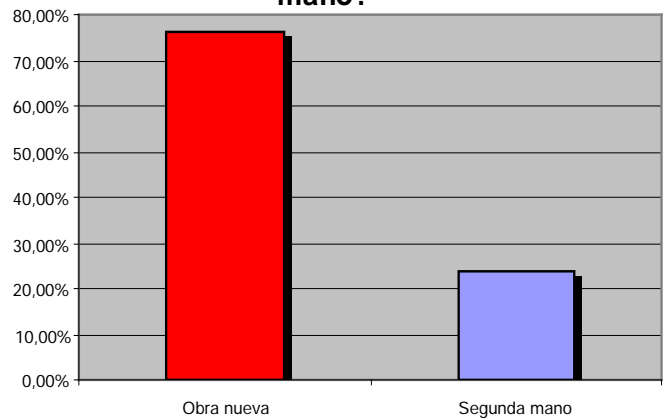
10. ¿Compra o alquiler?



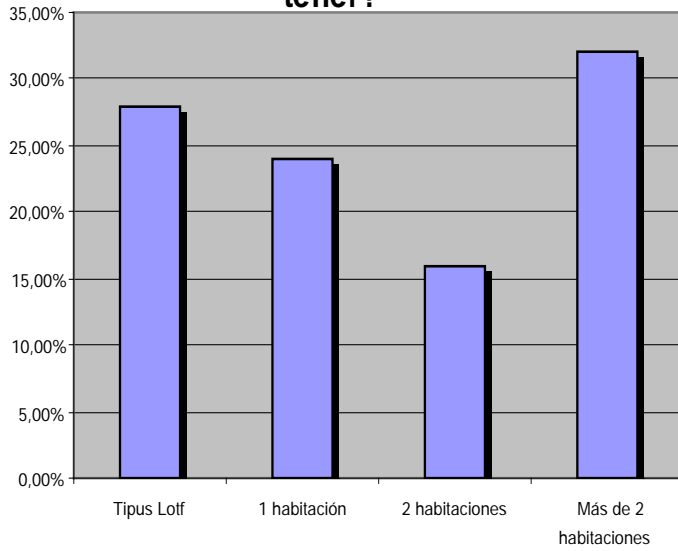
11. Superficie mínima de vivienda



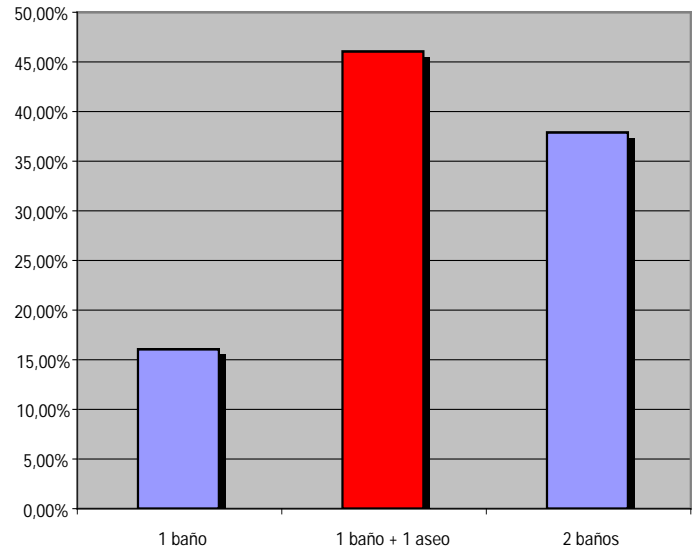
12. ¿Prefieres obra nueva o segunda mano?



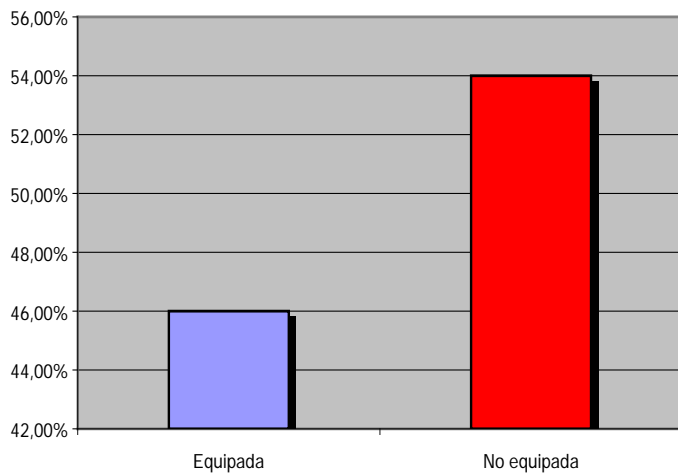
13. ¿Cuántas habitaciones te gustaría tener?



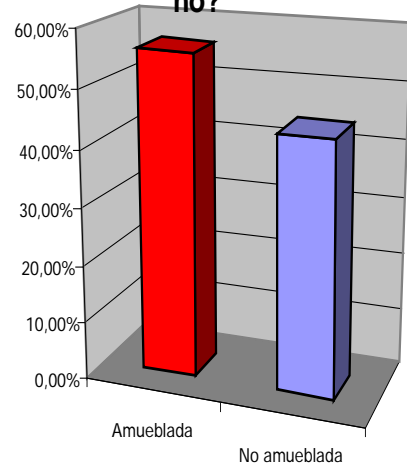
14. ¿Cuántos baños te gustaría tener?

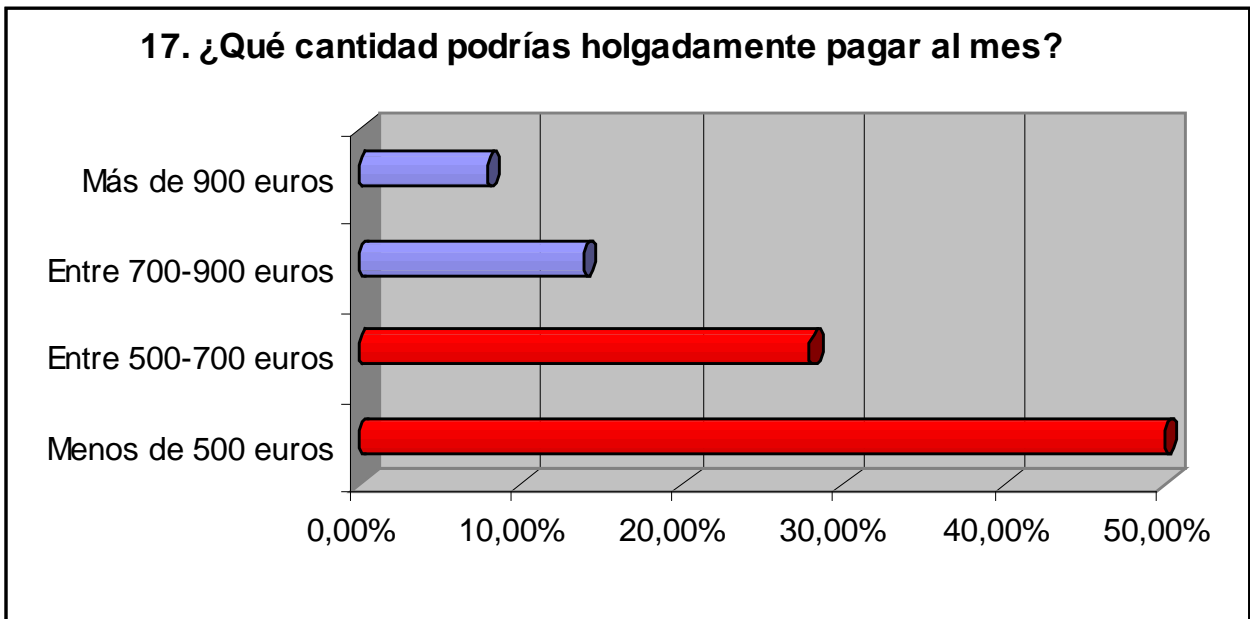


15. ¿Prefieres la cocina equipada o no?



16. ¿La vivienda la prefieres amueblada o no?





5.6.3.2. Resultados cuantitativos de las encuestas.

Número de encuestados:

50

1 ¿Qué edad tienes?

| | | % |
|--------------------|----|---------|
| Menor de 22 años | 12 | 24,00% |
| Entre 22 y 30 años | 23 | 46,00% |
| Mayor de 30 años | 15 | 30,00% |
| | 50 | 100,00% |

2 ¿Estado civil?

| | | |
|-----------------|----|---------|
| Soltero | 34 | 68,00% |
| Casado | 4 | 8,00% |
| Pareja de hecho | 6 | 12,00% |
| Separado | 6 | 12,00% |
| | 50 | 100,00% |

3 ¿Sexo?

| | | |
|--------|----|---------|
| Hombre | 22 | 44,00% |
| Mujer | 28 | 56,00% |
| | 50 | 100,00% |

4 Situación laboral. ¿Trabajas?

| | | |
|----|----|---------|
| Si | 18 | 36,00% |
| No | 32 | 64,00% |
| | 50 | 100,00% |

5 ¿Qué ingresos tienes actualmente?

| | | |
|------------------------------|----|---------|
| Menos de 1000 euros netos | 26 | 52,00% |
| Entre 1000-1500 euros netos | 15 | 30,00% |
| Más de 1500-2000 euros netos | 5 | 10,00% |
| Más de 2000 euros netos | 4 | 8,00% |
| | 50 | 100,00% |

6 ¿Tienes hijos?

| | | |
|----------|----|---------|
| No | 42 | 84,00% |
| 1 | 6 | 12,00% |
| Más de 1 | 2 | 4,00% |
| | 50 | 100,00% |

7 ¿Cómo te desplazas habitualmente?

| | | |
|--------------------|----|---------|
| Bicicleta | 6 | 12,00% |
| Moto | 16 | 32,00% |
| Coche | 8 | 16,00% |
| Transporte público | 20 | 40,00% |
| | 50 | 100,00% |

8 ¿A cuántos Kms te desplazarías para trabajar-estudiar?

| | | |
|--------------|----|---------|
| 5 km | 32 | 64,00% |
| 5 y 10 km | 12 | 24,00% |
| Más de 10 km | 6 | 12,00% |
| | 50 | 100,00% |

9 ¿Consideras básico vivir en el centro de la ciudad?

| | | |
|--------------------------------------|----|---------|
| Si | 36 | 72,00% |
| No | 7 | 14,00% |
| Depende de los servicios disponibles | 7 | 14,00% |
| | 50 | 100,00% |

10 ¿Compra o alquiler ?

| | | |
|------------------------------|----|---------|
| Compra | 18 | 36,00% |
| Alquiler | 18 | 36,00% |
| Alquiler con opción a compra | 14 | 28,00% |
| | 50 | 100,00% |

11 Superficie mínima de vivienda

| | | |
|----------------|----|---------|
| Menos de 50 m2 | 15 | 30,00% |
| Entre 50-70 m2 | 26 | 52,00% |
| Más de 70 m2 | 9 | 18,00% |
| | 50 | 100,00% |

12 ¿Prefieres piso obra nueva o segunda mano?

| | | |
|--------------|----|---------|
| Obra nueva | 38 | 76,00% |
| Segunda mano | 12 | 24,00% |
| | 50 | 100,00% |

13 ¿Cuántas habitaciones te gustaría tener?

| | | |
|-----------------------|----|---------|
| Tipus Lotf | 14 | 28,00% |
| 1 habitación | 12 | 24,00% |
| 2 habitaciones | 8 | 16,00% |
| Más de 2 habitaciones | 16 | 32,00% |
| | 50 | 100,00% |

14 ¿Cuántos baños te gustaría tener?

| | | |
|-----------------|----|---------|
| 1 baño | 8 | 16,00% |
| 1 baño + 1 aseo | 23 | 46,00% |
| 2 baños | 19 | 38,00% |
| | 50 | 100,00% |

15 ¿Prefieres la cocina equipada o no?

| | | |
|-------------|----|---------|
| Equipada | 23 | 46,00% |
| No equipada | 27 | 54,00% |
| | 50 | 100,00% |

16 ¿La vivienda la prefieres amueblada o no?

| | | |
|--------------|----|---------|
| Amueblada | 28 | 56,00% |
| No amueblada | 22 | 44,00% |
| | 50 | 100,00% |

17 ¿Qué cantidad podrías holgadamente pagar al mes?

| | | |
|---------------------|----|---------|
| Menos de 500 euros | 25 | 50,00% |
| Entre 500-700 euros | 14 | 28,00% |
| Entre 700-900 euros | 7 | 14,00% |
| Más de 900 euros | 4 | 8,00% |
| | 50 | 100,00% |

5.6.3.3. Conclusiones.

De los resultados cuantitativos, señalados en rojo en las gráficas anteriores podemos ver al colectivo al que nos dirigimos. Destacamos:

- Edad entre 22 y 30 años (48%)
- Soltero (68%), preferentemente mujeres (56%), sin hijos (84%)
- No trabajan (64%) frente a trabajadores (36%).
- El 52% cobra menos de 1000 euros mensuales. El 30 % cobra entre 1000 y 1500 euros mensuales.
- El 40 % se desplaza habitualmente en transporte público. El 64% valoran tener el centro de estudio-trabajo a menos de 5 km de casa y consideran muy importante vivir en el centro de la ciudad (72%).
- La compra se iguala curiosamente al alquiler (36%) pero un 28% considera la posibilidad del alquiler con opción a compra.
- La superficie estrella de m2 de vivienda es de 50- 70 m2 (52%), de obra nueva (76%), con baño y aseo (46%).
- El equipamiento de la cocina y que el inmueble esté amueblado no presenta valores diferenciadores: 46-54% y 56-44%.
- Muchos de los encuestados señalan que podrían pagar un alquiler de 500 euros o menos de forma holgada (50%), cifra que aumenta a un 78% si aumentamos el alquiler como máximo a 700 euros. Por lo tanto se destinan un 50% de los ingresos aproximadamente a cubrir las necesidades de vivienda, porcentaje un poco elevado que los encuestadores no ven excesivo si existe la posibilidad de poder adquirir con el tiempo la vivienda en propiedad.

5.6.3.4. Algunas estadísticas relacionadas con las encuestas.

(ver anexos)

6. Definición del producto inmobiliario.

6.1. Utilización.

Edificio destinado a vivienda en todas las plantas del edificio sobre rasante, excepto parte de la planta baja, que se destina a un local comercial con entrada/salida a las dos calles y patio exterior entre ambos espacios; y de aparcamientos y trasteros para las plantas sótano -1, sótano -2 y sótano -3.

El edificio, situado en el pasaje Maria Lluisa, consta de pl. baja y dos pl. piso sobre rasante de calle, y tres planta sótano bajo rasante. El edificio, situado en la Calle Ample, consta de pl. baja y tres pl. piso sobre rasante de calle, y tres planta sótano bajo rasante.

En el Pje Maria Lluisa, se encuentra el acceso rodado y peatonal que da acceso al aparcamiento, uno de los accesos al local y el acceso a las viviendas de planta baja y a las de plantas superiores del edificio de viviendas del pasaje Maria Lluïsa.

En la calle Ample, se encuentra el acceso peatonal al aparcamiento (salida de evacuación directa al exterior), el acceso principal del local de planta baja desde la calle, el acceso a la vivienda de planta baja y plantas superiores del edificio de viviendas de la calle Ample.

6.2. Criterios compositivos del proyecto.

El proyecto plantea un edificio plurifamiliar entre medianeras destinado a 26 viviendas en planta baja y sobrerasantes, 1 local comercial en planta baja y aparcamientos y trasteros en las plantas sótano.

| Acabado de la envolvente exterior: | | |
|-------------------------------------------|--------------------|--------------------------|
| Cubierta | CUB. PLANA | cerámica |
| Fachada | | obra vista |
| | APLACADO | Piedra natural |
| | CARPINTERIA | aluminio |
| | BARANDILLAS | aluminio + vidrio |
| | VOLADIZOS | hormigón visto |

La edificación se adapta al terreno e integra con el entorno.

La fachada es de obra vista color claro, con elementos decorativos de hormigón armado visto y aplacado de piedra natural color gris oscuro (como la carpintería) en planta baja, combinándose con barandillas de aluminio y vidrio.

6.3. Criterios funcionales.

EDIFICIO PJE. MARIA LLUISA:

El proyecto se estructura entorno a dos núcleos de comunicaciones verticales.

Los accesos al edificio de viviendas se realizan desde el Pasaje Maria Lluisa mediante dos porterías La planta baja, destinada a parte del local y a dos viviendas, a las cuales se accede desde cada una de las dos porterías.

El resto de las plantas está destinada a tres viviendas por planta y escalera.

En total, consta de catorce viviendas.

EDIFICIO C/ AMPLE:

El proyecto se estructura entorno a un núcleo de comunicaciones verticales, que comunica el edificio de viviendas con la planta baja del edificio.

Las plantas sótano disponen de ascensor y acceso peatonal al aparcamiento independientes.

La planta baja también consta de una vivienda con acceso desde el vestíbulo de p.baja, y la parte restante del local, con acceso principal directo desde la c/Ample y no a través del núcleo de comunicación comunitario.

Las plantas primera y segunda contienen cuatro viviendas por planta.

La planta tercera está destinada a tres viviendas.

En total, consta de doce viviendas.

6.4. Distribuciones y cálculo de superficies construidas

6.4.1. Número máximo de viviendas.

Art. 179. SX358/10.000.

Ancho X profundidad:

C/Ample. $19,45 \times 13,00 = 252,85\text{m}^2$

Ptge/M^aLluïsa. $35,09 \times 13,00 = 456,17\text{m}^2$

S.Total= $252,85 + 456,17 = 709,02$

$SX358/10000 = 709,02 \times 358/10.000 = 25,3829\text{viv (x+1)} = \underline{26\text{viviendas}}$

Art.180. Total sup. Construida / 100.

Planta baja = $1032,20\text{m}^2$

C/Ample:Planta tipo: $19,45 \times 13\text{m} =$

$252,85 \times 3\text{plantas} = 758,55\text{m}^2 + 25,29\text{m}^2(\text{tribunas}) + 37,65\text{m}^2 = 821,49\text{m}^2$

Ptge/M^aLluïsa: Planta tipo: $35,09 \times 13\text{m} = 456,17\text{m} \times 2\text{plantas} =$

$912,34\text{m}^2 + 32,35\text{m}^2 + 34,70\text{m}^2 = 979,39\text{m}^2.$

Total Sup. Construida: $1032,20\text{m}^2 + 821,49\text{m}^2 + 979,39 = 2833,08\text{m}^2/100 =$

$28\text{viviendas} < 26\text{viviendas de proyecto.}$

Total nº máximo de viviendas = 26 viviendas

6.4.2. Número máximo de places de aparcamiento-locales.

Aparcamiento (Comunitario para ambos edificios).

El aparcamiento cumple la Regulación de los Aparcamientos de las N.N.M.M y OOMME.

Justificación del nº de plazas de aparcamiento: Art. 298 de las N.N.M.M y art.102.3 de las OOMME.

1 plaza de aparcamiento por cada vivienda de menos de 130m² construidos (incluidos elementos comunes) = (1 plaza por cada vivienda) = 26 plazas (art.102.3 OOMME).

Total numero de plazas necesarias = 26 plazas.

M2 de Sup. útil destinada a aparcamiento:

Planta sótano -3: 966,30m²/37 plazas = 26,11m² > min. 20 m² (art.104).

Planta sótano -2: 966,30m²/33 plazas = 29,28m² > min. 20 m² (art.104).

Planta sótano -1: 966,30m²/30 plazas = 32,21m² > min. 20 m² (art.104).

Nº de plazas total: 100 plazas proyectadas > 26 nº de plazas necesarias

Locales

2 locales comerciales con superficie construida total < 400m² = No es necesaria previsión de plazas

6.4.3. Unidades por planta

| | Viviendas | Parkings | Locales | Trasteros |
|-----------|-----------|------------|----------|-----------|
| Sotano -3 | | 36 | | 9 |
| Sotano -2 | | 33 | | 7 |
| Sotano -1 | | 31 | | 3 |
| P. Baja | 3 | | 2 | |
| Planta 1ª | 10 | | | |
| Planta 2ª | 10 | | | |
| Planta 3ª | 3 | | | |
| Terraza | | | | |
| | 26 | 100 | 2 | 19 |

6.4.4. Superficies construides

| | Viviendas | Parkings | Locales | Trasteros | Comunitarias | |
|-----------|-----------------|----------------|--------------|------------|--------------|-----------------|
| Sotano -3 | | 939,2 | | 93 | | 1.032,2 |
| Sotano -2 | | 972,2 | | 60 | | 1.032,2 |
| Sotano -1 | | 987,2 | | 45 | | 1.032,2 |
| P. Baja | 248,85 | | 322,6 | | 222,55 | 794 |
| Planta 1ª | 659,65 | | | | 57,2 | 716,85 |
| Planta 2ª | 659,65 | | | | 57,2 | 716,85 |
| Planta 3ª | 240,8 | | | | 19,85 | 260,65 |
| Terraza | | | | | 104,7 | 104,7 |
| | 1.808,95 | 2.898,6 | 322,6 | 198 | 461,5 | 5.689,65 |

6.4.5. Superficies construidas viviendas.

| | P.S-3 | P.S-2 | P.S-1 | P.BAJA | P.1ª | P.2ª | P.3ª | TOTAL |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| c/Ample nos 43-45-47-49 | | | | | | | | |
| Viviendas-Bajos 3ª | | | | 73,00 | | | | 73,00 |
| Primero 1ª | | | | | 42,05 | | | 42,05 |
| Primero 2ª | | | | | 73,40 | | | 73,40 |
| Primero 3ª | | | | | 63,40 | | | 63,40 |
| Primero 4ª | | | | | 61,95 | | | 61,95 |
| Segundo 1ª | | | | | | 42,05 | | 42,05 |
| Segundo 2ª | | | | | | 73,40 | | 73,40 |
| Segundo 3ª | | | | | | 63,40 | | 63,40 |
| Segundo 4ª | | | | | | 61,95 | | 61,95 |
| Tercero 1ª | | | | | | | 99,95 | 99,95 |
| Tercero 2ª | | | | | | | 78,90 | 78,90 |
| Tercero 3ª | | | | | | | 61,95 | 61,95 |
| Locales | | | | 161,55 | | | | 161,55 |
| Zonas comunitarias | | | | 50,95 | 19,85 | 19,85 | 19,85 | 110,50 |
| Pje/ Maria Luisa nos 60-62 | | | | | | | | 0,00 |
| Vivienda- Bajo 2ª | | | | 89,75 | | | | 89,75 |
| Locales | | | | 161,05 | | | | 161,05 |
| Zonas comunitarias | | | | 32,30 | | | | 32,30 |
| Pje/ Maria Luisa nos 56-58 | | | | | | | | 0,00 |
| Viviendas-Bajos 1ª | | | | 86,10 | | | | 86,10 |
| Primero 1ª | | | | | 76,75 | | | 76,75 |
| Primero 2ª | | | | | 61,35 | | | 61,35 |
| Primero 3ª | | | | | 62,75 | | | 62,75 |
| Segundo 1ª | | | | | | 76,75 | | 76,75 |
| Segundo 2ª | | | | | | 61,35 | | 61,35 |
| Segundo 3ª | | | | | | 62,75 | | 62,75 |
| Zonas comunitarias | | | | 139,00 | 19,35 | 19,35 | | 177,70 |
| Pje/ Maria Luisa nos 60-62 | | | | | | | | 0,00 |
| Viviendas-Primero 1ª | | | | | 74,50 | | | 74,50 |
| Primero 2ª | | | | | 64,60 | | | 64,60 |
| Primero 3ª | | | | | 78,90 | | | 78,90 |
| Segundo 1ª | | | | | | 74,50 | | 74,50 |
| Segundo 2ª | | | | | | 64,60 | | 64,60 |
| Segundo 3ª | | | | | | 78,90 | | 78,90 |
| Zonas comunitarias | | | | | 18,00 | 18,00 | | 36,00 |
| Parkings | 939,20 | 972,20 | 987,20 | | | | | 2.898,60 |
| Trasteros | 93,00 | 60,00 | 45,00 | | | | | 198,00 |
| | 1.032,20 | 1.032,20 | 1.032,20 | 793,70 | 716,85 | 716,85 | 260,65 | 5.584,65 |

Productos inmobiliarios enfocados a los dos colectivos, objetivos del estudio:

- Jóvenes.
 - o 42,05 a 64,60 m2
(13 viviendas)
- Científicos e investigadores.
 - o 73,00 a 99,95 m2.
(13 viviendas)

El desglose de las viviendas es el siguiente:

| | | P. Baja | Planta 1ª | Planta 2ª | Planta 3ª | |
|-------------|----------|---------|-----------|-----------|-----------|----|
| JOVENES | 42,05 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| | 61,35 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| | 61,95 m2 | | 1 | 1 | 1 | 3 |
| | 62,75 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| | 63,40 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| | 64,60 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| CIENTÍFICOS | 73,00 m2 | 1 | | | | 1 |
| | 73,40 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| | 74,50 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| | 76,75 m2 | | 1 | 1 | | 2 |
| | 78,90 m2 | | 1 | 1 | 1 | 3 |
| | 86,10 m2 | 1 | | | | 1 |
| | 89,57 m2 | 1 | | | | 1 |
| | 99,95 m2 | | | | 1 | 1 |
| | | 3 | 10 | 10 | 3 | 26 |

6.5. Vivenda “tipus” jóvenes.

- 60 m2
- Alquiler mensual 600 euros (754,70 euros con parking y trastero)
- 2 habitaciones.
- Pavimento de parquet sintético en salón-comedor y habitaciones excepto en cocina y baños revestidos en gres porcelánico.
- Cocina totalmente equipada.
- Baños Roca o similar. Grifería Grohë con válvula control agua.
- Instalaciones: climatización individual por conductos, tomas TV,FM y red en todas las habitaciones.

6.6 Criterios Sostenibles del Edificio.

- Sensor de presencia en pasillos comunitarios para ahorro energético.
- Placas solares para la obtención de agua caliente sanitaria.
- Cubierta pintada de color blanco para disminuir la absorción de calor y reflexión de luz infrarroja.
- Grifos con pulsadores de presión para reducción del consumo de agua.
- Duchas con aireadores para la reducción del caudal de agua.
- Inodoros con pulsadores de doble descarga.
- Iluminación diurna de zonas comunes mediante Solatube.
- Iluminación nocturna de todo el edificio mediante leds.
- Espacios reservados en las cocinas para la recogida selectiva.

6.7. Documentación gráfica.

- 6.6.1. Fachadas calle ample y calle Maria Lluisa
- 6.6.2. Sección longitudinal y transversal.
- 6.6.3. Plantas sótanos
- 6.6.4. Planta Baja y plantas piso
- 6.6.5. Terraza

(Ver Anexes)

7. Estudio económico- financiero

7.1. Previsión de costes de la promoción.

Podemos señalar los siguientes apartados:

- Coste del solar
- Coste de construcción
- Costes comerciales
- Costes estructurales
- Project Manager
- Honorarios técnicos
- Otros gastos.

7.1.1. Coste del solar

El solar tiene 1.032 m² y el coste de venta de los solares en Cerdanyola del Valles se encuentra en 2.043 euros/m².

Por lo tanto, el coste del solar asciende a 2.108.785 euros.

7.1.2. Coste de construcción.

El coste de la construcción del edificio varia según la funcionalidad que tiene según datos extraídos del Boletín Oficial de la Construcción “casa de renta normal entre medianeras” obtenemos un valor de 1.030,72 (– 20% de beneficio industrial y gastos generales m² edificado sobre rasante.). Desglosamos los gastos generales pero incluimos el 7% de IVA por considerar contrato directo entre promotor y contratista con objeto de construcción directa de viviendas. También incluimos la repercusión correspondiente a la deconstrucción a realizar de las edificaciones existentes.

Obtenemos los siguientes costes:

| | m2 construidos | Precio m2 | Total |
|---------------------------|---------------------------|----------------------|------------------|
| Viviendas | 1.808,95 | 800 | 1.447.160 |
| Locales | 322,60 | 650 | 209.690 |
| Parkings | 2.898,60 | 600 | 1.739.160 |
| Trasteros | 198,00 | 600 | 118.800 |
| Zonas comunitarias | 356,50 | 550 | 196.075 |
| TOTAL | 5.584,65 | | 3.710.885 |

7.1.3. Costes comerciales

Son todos los costes relacionados con la comercialización, tramitación de alquileres y venta de la promoción; al igual que la comercialización, la atención a los clientes, pisos muestra,...

Consideramos una repercusión del 10% por considerar que es una promoción básicamente orientada al alquiler donde los trámites y administración pueden considerar de mayor consideración que una promoción orientada a la venta únicamente.

7.1.4. Costes estructurales.

Incluimos en los costes estructurales (5%):

- Servicios auxiliares: Guarda, almacenero, vigilante de seguridad y botiquín
- Material oficina: amortización, mobiliario y equipo, papelería y copistería.
- Energía y agua: consumo agua y electricidad.
- Comunicaciones y transporte: pequeños transportes, telefonos y correos
- Instalaciones provisionales
- Equipo, maquinaria obra y andamiajes.
- Varios: vallado, vado,...
- Seguros: responsabilidad civil, robo y incendio

- Locales: alquiler, oficina, telefono, amortización mobiliario, licencia fiscal.
- Licencias sobre la construcción: taxa de otorgamiento de licencia urbanística, impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras, ocupación del dominio público, ...

7.1.5. Project-Manaquer.

Corresponde a la totalidad de los gastos referentes a la intervención del proyecto. Realizamos una estimación sobre los resultados finales del beneficio total: 15%.

7.1.6. Honorarios técnicos.

Corresponde a la totalidad de los gastos referentes a todos los profesionales que intervienen en el proceso de construcción.

Señalamos:

- Estudio topográfico
- Honorarios Arquitecto
- Honorarios Arquitecto Técnico
- Honorarios Seguridad y Higiene
- Honorarios Ingenieros (Actividades, Instalaciones,...)
- Control de calidad
- OCT- Organismo de Control.
- Visados y licencias de los técnicos.

Realizamos una estimación del 11%. Sobre costes construcción.

7.1.7. Otros gastos.

Referentes a los relacionados con:

- El mantenimiento del edificio.
- Imprevistos varios sobre presupuesto.

Estimación del 3% sobre CC.

7.2. Previsión comercial de la promoción.

7.2.1. Previsión de alquileres.

Se prevee una previsión de la progresión de alquiler del:

| Años | Optimista | Normal | Pesimista |
|-------------|------------------|---------------|------------------|
| 3 | 100 | 70 | 50 |
| 4 | 100 | 80 | 60 |
| 5 | 100 | 100 | 80 |
| 6 | 100 | 100 | 90 |
| 7 | 100 | 100 | 90 |
| 8 | 100 | 100 | 100 |
| 9 | 100 | 100 | 100 |
| 10 | 100 | 100 | 100 |

Los precios obtenidos del estudio económico:

| | M2 tipus | euros/mes/m2 | Total/mes |
|------------------|-----------------|---------------------|------------------|
| Viviendas | 60 | 10,00 | 600,00 |
| Locales | 160 | 8,80 | 1.408,00 |
| Parkings | 11 | 9,10 | 100,10 |
| Trasteros | 6 | 9,10 | 54,60 |

7.2.2. Previsión de ventas. (tablas anexo 11.5 Quadre 3.1.3)

Promoción de 26 viviendas= 2,21 viviendas/mes. Datos 2007

1,2 viviendas/mes. Datos 2008

Señalamos dos periodos de adquisición:

| Años | Optimista | Normal | Pesimista |
|---------------------------|------------------|---------------|------------------|
| 7 (5 alquiler) | 70 | 60 | 40 |
| 10 (8 alquiler) | 30 | 40 | 40 |
| Revaloración anual | 8% | 5% | 5% |

Sobre los precios obtenidos en el estudio de mercado pactamos con los futuros propietarios los precios finales de las viviendas teniendo en cuenta la revalorización anual.

Los precios obtenidos del estudio económico son los siguientes:

| | M2 módulo tipus | m2 compra | Total |
|------------------|-----------------|-----------|---------|
| Viviendas | 60 | 3.580 | 214.800 |
| Locales | 160 | 3.500 | 560.000 |
| Parkings | 11 | 2.133 | 23.463 |
| Trasteros | 6 | 2.133 | 12.798 |

| | m2 compra | Precio año 0 | Alquiler 5 años | Precio año 5 | Alquiler 8 años | Precio año 8 |
|------------------|-----------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
| Viviendas | 3.580 | 214.800 | 36.000 | 238.145 | 57.600 | 259.757 |
| Locales | 3.500 | 560.000 | 84.480 | 630.238 | 135.168 | 692.207 |
| Parkings | 1.500 | 16.500 | 6.006 | 15.053 | 9.610 | 14.768 |
| Trasteros | 1.000 | 6.000 | 3.276 | 4.382 | 5.242 | 3.623 |

En quadre 3.1.6. Anexo 11.5 el precio m2 venta es de 3.845,48 euros muy similar al precio obtenido en el estudio de mercado.

En todos los supuestos a estudiar, el alquiler pagado hasta el momento se descuenta del precio de venta

7.2.3. Hipótesis de la operación.

Podemos observar las siguientes hipótesis:

- La construcción se realiza en dos años.
- La viabilidad de la promoción se gestiona en 10 años.
- El pago del solar se realiza con capital propio al inicio de la promoción.
- Los costes de construcción se reparten en cantidades iguales en los dos años de construcción.
- El pago de los honorarios técnicos se reparten en cantidades iguales durante el periodo de ejecución de las obras.
- Los costes comerciales se imputan a partir del tercer año.
- El pago al project Manager se realiza al final de la promoción.
- Los gastos varios se reparten a lo largo de la promoción a partir del 1er año.

7.3. Estudio económico simple.7.3.1. Alquiler.

| <u>CUENTA DE RESULTADOS</u> | | | | | | |
|------------------------------------|-------------------|---------|-------------------|---------|-------------------|---------|
| | PESIMISTA | | NORMAL | | OPTIMISTA | |
| solar | | | -2.108.785 | 30,58% | | |
| costes | | | | | | |
| construcción | | | -3.710.885 | 53,81% | | |
| costes | | | | | | |
| estructura | | | -185.544 | 2,69% | | |
| costes | | | | | | |
| comerciales | | | -371.089 | 5,38% | | |
| Honorarios | | | | | | |
| técnicos | | | -408.197 | 5,92% | | |
| Otros gastos | | | -111.327 | 1,61% | | |
| Gastos | | | | | | |
| totales | -6.895.826 | 100% | -6.895.826 | 100% | -6.895.826 | 100% |
| Alquiler | 4.234.864 | 29,36% | 4.740.520 | 31,75% | 5.056.554 | 33,17% |
| Valor | | | | | | |
| residual | 10.188.276 | 70,64% | 10.188.276 | 68,25% | 10.188.276 | 66,83% |
| Cobros-Ventas | 14.423.140 | 100,00% | 14.928.796 | 100,00% | 15.244.830 | 100,00% |
| Resultado | | | | | | |
| explotación | 7.527.314 | | 8.032.969 | | 8.349.004 | |
| Project | | | | | | |
| manager | -1.129.097 | | -1.204.945 | | -1.252.351 | |
| BENEFICIO | | | | | | |
| RESULTANTE | 6.398.217 | 44,36% | 6.828.024 | 45,74% | 7.096.653 | 46,55% |
| Gastos | | | | | | |
| financieros | -2.448.000 | | -2.448.000 | | -2.448.000 | |
| BENEFICIO | | | | | | |
| NETO | 3.950.217 | 27,39% | 4.380.024 | 29,34% | 4.648.653 | 30,49% |

7.3.2. Alquiler con opción a compra.

| CUENTA DE RESULTADOS | | | | | | |
|------------------------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|
| | PESIMISTA | | NORMAL | | OPTIMISTA | |
| solar | | | -2.108.785 | 30,58% | | |
| costes | | | | | | |
| construcción | | | -3.710.885 | 53,81% | | |
| costes estructura | | | -185.544 | 2,69% | | |
| costes | | | | | | |
| comerciales | | | -371.089 | 5,38% | | |
| Honorarios | | | | | | |
| técnicos | | | -408.197 | 5,92% | | |
| Otros gastos | | | -111.327 | 1,61% | | |
| Gastos totales | | | -6.895.826 | 100% | | |
| Alquiler | 3.286.760 | 13,65% | 3.223.553 | 15,62% | 3.033.933 | 18,05% |
| Alquiler opción compra | 20.798.380 | 86,35% | 17.408.475 | 84,38% | 13.771.494 | 81,95% |
| Cobros-Ventas | 24.085.140 | 100,00% | 20.632.029 | 100,00% | 16.805.426 | 100,00% |
| Resultado explotación | 17.189.314 | | 13.736.202 | | 9.909.600 | |
| Project manager | -2.578.397 | | -2.060.430 | | -1.486.440 | |
| BENEFICIO RESULTANTE | 14.610.917 | 60,66% | 11.675.772 | 56,59% | 8.423.160 | 50,12% |
| Gastos financieros | -2.448.000 | | -2.448.000 | | -2.448.000 | |
| BENEFICIO NETO | 12.162.917 | 50,50% | 9.227.772 | 44,73% | 5.975.160 | 35,55% |

7.4. Planning económico7.4.1. Cash Flow Inmobiliario VIVIENDAS ALQUILER.

| Porcentajes de viviendas en alquiler (OPTIMISTA) | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Cash Flow PREVIO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 5.056.554 |
| valor residual= | | | | | | | | | | | | 10.188.276 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 15.244.830 |
| solá= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura = | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -408.197 |
| Otros gastos = | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manage= | | | | | | | | | | | | -1.252.351 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -8.148.177 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 7.096.653 |
| CASH FLOW ACUMULADO | -2.306.698 | -4.371.187 | -6.435.677 | -5.861.126 | -5.286.575 | -4.712.025 | -4.137.474 | -3.562.924 | -2.988.373 | -2.413.823 | -1.839.272 | 7.096.653 |

| Cash Flow DEFINITIVO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------------|------------|------------|------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 5.056.554 |
| Venta= | | | | | | | | | | | | 10.188.276 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 15.244.830 |
| solá= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura = | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -408.197 |
| Otros gastos = | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manage= | | | | | | | | | | | | -1.252.351 |
| Gastos financieros = | 0 | -126.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -2.448.000 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.190.489 | -2.322.489 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -10.586.177 |
| Aportaciones s cobros = | 2.600.000 | | | | | | | | | | | -2.600.000 |
| Prestamo hipotecario= | 0 | 2.100.000 | 2.200.000 | | | | | | | | | -4.300.000 |
| SUBTOTAL CAPITAL | 2.600.000 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -6.900.000 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | 293.302 | -90.489 | -122.489 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 4.648.653 |
| CASH FLOW ACUMULADO | 293.302 | 202.813 | 80.323 | 396.874 | 713.425 | 1.029.975 | 1.346.526 | 1.663.076 | 1.979.627 | 2.296.177 | 2.611.728 | 4.648.653 |

VAN = 1.635.796
 i = 6,75%
 TIR = 10,22% Rentabilidad sobre inversión
 PAY BACK = 10 años

Porcentajes de viviendas en alquiler (PREVISIÓN NORMAL)

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total | |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cash Flow PREVIO | | | | | | | | | | | | | |
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 4.740.520 |
| valor residual= | | | | | | | | | | | | | 10.188.276 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 10.820.345 | 14.928.796 |
| solar= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -408.197 |
| Otros gastos= | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | | | | | | | | | | | | | -1.204.945 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -1.262.464 | -8.100.772 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | 384.930 | 448.137 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 9.557.881 | 6.828.024 |
| CASH FLOW ACUMULADO | -2.306.698 | -4.371.187 | -6.435.677 | -6.050.747 | -5.602.610 | -5.028.059 | -4.453.509 | -3.878.958 | -3.304.408 | -2.729.857 | -2.155.306 | -1.602.725 | 6.828.024 |

VAN = 1.407.261

I = 6,75%

TIR = 9,70% Rentabilidad sobre inversión

PAY BACK = 10 años

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total | |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|--------------------|
| Cash Flow DEFINITIVO | | | | | | | | | | | | | |
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 4.740.520 |
| Venta= | | | | | | | | | | | | | 10.188.276 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 10.820.345 | 14.928.796 |
| solar= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -408.197 |
| Otros gastos= | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | | | | | | | | | | | | | -1.204.945 |
| Gastos financieros= | 0 | -126.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -2.448.000 | -2.448.000 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.190.489 | -2.322.489 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -1.520.464 | -10.548.772 |
| Aportaciones socios= | 2.600.000 | | | | | | | | | | | | -2.600.000 |
| Prestamo hipotecario= | 0 | 2.100.000 | 2.200.000 | | | | | | | | | | -4.300.000 |
| SUBTOTAL CAPITAL | 2.600.000 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -6.900.000 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | 293.302 | -90.489 | -122.489 | 126.930 | 190.137 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 2.399.881 | 4.380.024 |
| CASH FLOW ACUMULADO | 293.302 | 202.813 | 80.323 | 207.253 | 397.390 | 713.941 | 1.030.491 | 1.347.042 | 1.663.592 | 1.980.143 | 2.399.881 | 4.380.024 | |

Porcentajes de viviendas en alquiler (PREVISION PESIMISTA)

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------|---|---|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Ventas-Alquileres | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Alquileres | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 568.862 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 4.234.864 |

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Cash Flow PREVIO | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 568.862 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 4.234.864 |
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 568.862 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 4.234.864 |
| valor residual= | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 568.862 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 14.423.140 |
| solar= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construccion = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -408.197 |
| Otros gastos= | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -1.129.097 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -8.024.923 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | 258.516 | 321.723 | 448.137 | 511.344 | 511.344 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 9.633.730 |
| CASH FLOW ACUMULADO | -2.306.698 | -4.371.187 | -6.435.677 | -6.177.161 | -5.855.438 | -5.407.301 | -4.895.957 | -4.384.614 | -3.810.063 | -3.235.513 | -2.591.452 | 6.398.217 |

VAN = 1.071.593

i = 6,75%

TIR = 8,97% Rentabilidad sobre inversion

PAY BACK = 10 años

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|------------------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| Cash Flow DEFINITIVO | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 568.862 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 4.234.864 |
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 568.862 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 4.234.864 |
| Venta= | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 568.862 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 14.423.140 |
| solar= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construccion = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -408.197 |
| Otros gastos= | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -1.129.097 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.190.489 | -2.322.489 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -10.472.923 |
| Gastos financieros= | 0 | -126.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -2.448.000 |
| Aportaciones socios= | 2.600.000 | 0 | 2.100.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 21.000.000 |
| Prestamo hipotecario= | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| SUBTOTAL CAPITAL | 2.600.000 | 2.100.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 2.200.000 | 21.000.000 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | 293.302 | -90.489 | -122.489 | 516 | 63.723 | 190.137 | 253.344 | 253.344 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 3.950.217 |
| CASH FLOW ACUMULADO | 293.302 | 202.813 | 80.323 | 80.839 | 144.562 | 334.699 | 588.043 | 841.386 | 1.157.937 | 1.474.487 | 1.847.038 | 3.950.217 |

7.4.2. Cash Flow Inmobiliario VIVIENDAS ALQUILER OPCIÓN COMPRA.

Porcentajes de viviendas en alquiler OPCIÓN COMPRA (OPTIMISTA)

| Cash Flow PREVIO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 189.621 | 189.621 | 189.621 | 189.621 | 3.286.760 |
| Alquiler opción compra= | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12.957.556 | 0 | 0 | 7.840.823 | 20.798.380 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 13.147.177 | 189.621 | 189.621 | 8.030.444 | 24.085.140 |
| solar= | -2.108.765 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.765 |
| Coste construcción= | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -408.197 |
| Otros gastos= | 0 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -2.635.916 | -9.474.223 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 574.551 | 13.089.659 | 132.102 | 132.102 | 5.394.528 | 14.610.917 |
| CASH FLOW ACUMULADO | -2.306.698 | -4.371.187 | -6.435.677 | -5.861.126 | -4.712.025 | -4.137.474 | 9.084.286 | 8.952.184 | 9.084.286 | 9.216.388 | 14.610.917 | 0 |

VAN = 6.907.219
 i = 6,75%
 TIR = 20,54% Rentabilidad sobre inversión
 PAY BACK = 7 años

| Cash Flow DEFINITIVO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 189.621 | 189.621 | 189.621 | 189.621 | 3.286.760 |
| Alquiler opción compra= | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12.957.556 | 0 | 0 | 7.840.823 | 20.798.380 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 632.069 | 13.147.177 | 189.621 | 189.621 | 8.030.444 | 24.085.140 |
| solar= | -2.108.765 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.765 |
| Coste construcción= | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -408.197 |
| Otros gastos= | 0 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos financieros= | 0 | -126.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -2.448.000 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.190.489 | -2.322.489 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -2.893.916 | -11.922.223 |
| Aportaciones socios= | 2.600.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2.600.000 |
| Préstamo hipotecario= | 0 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -4.300.000 |
| SUBTOTAL CAPITAL | 2.600.000 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -6.900.000 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | 293.302 | -90.489 | -122.489 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 316.551 | 12.831.659 | -125.898 | -125.898 | -1.763.472 | 12.162.917 |
| CASH FLOW ACUMULADO | 293.302 | 202.813 | 80.323 | 396.874 | 713.425 | 1.029.975 | 1.346.526 | 14.178.184 | 14.052.286 | 13.926.388 | 12.162.917 | 0 |

Porcentajes de viviendas en ALQUILER OPCIÓN COMPRA (PREVISIÓN NORMAL)

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| Cash Flow PREVIO | 0 | | | | | | | | | | | |
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 252.828 | 252.828 | 252.828 | 252.828 | 3.223.553 |
| Alquiler opción compra= | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 9.267.565 | 0 | 0 | 8.140.910 | 17.408.475 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 9.520.393 | 252.828 | 252.828 | 8.393.738 | 20.632.029 |
| solar= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -408.197 |
| Otros gastos= | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | | | | | | | | | | | | -2.060.430 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -8.956.257 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | 384.930 | 448.137 | 574.551 | 574.551 | 9.462.874 | 195.309 | 195.309 | 6.275.789 | 11.675.772 |
| CASH FLOW ACUMULADO | -2.306.698 | -4.371.187 | -6.435.677 | -6.050.747 | -5.602.610 | -5.028.059 | -4.453.509 | 5.009.365 | 5.204.674 | 5.399.983 | 11.675.772 | 0 |

VAN = 4.889.712

i = 6,75%

TIR = 16,83% Rentabilidad sobre inversión

PAY BACK = 7 años

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------------|------------|------------|------------|----------|----------|----------|-----------|------------|------------|------------|-----------|-------------|
| Cash Flow DEFINITIVO | 0 | | | | | | | | | | | |
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 252.828 | 252.828 | 252.828 | 252.828 | 3.223.553 |
| Alquiler opción compra= | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 9.267.565 | 0 | 0 | 8.140.910 | 17.408.475 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 442.448 | 505.655 | 632.069 | 632.069 | 9.520.393 | 252.828 | 252.828 | 8.393.738 | 20.632.029 |
| solar= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -408.197 |
| Otros gastos= | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | | | | | | | | | | | | -2.060.430 |
| Gastos financieros= | 0 | -126.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -2.448.000 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.190.489 | -2.322.489 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -11.404.257 |
| Aportaciones socios= | 2.600.000 | | | | | | | | | | | -2.600.000 |
| Prestamo hipotecario= | 0 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -4.300.000 |
| SUBTOTAL CAPITAL | 2.600.000 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | 293.302 | -90.489 | -122.489 | 126.930 | 190.137 | 316.551 | 316.551 | 9.204.874 | -62.691 | -62.691 | -882.211 | 9.227.772 |
| CASH FLOW ACUMULADO | 293.302 | 202.813 | 80.323 | 207.253 | 397.390 | 713.941 | 1.030.491 | 10.235.365 | 10.172.674 | 10.109.983 | 9.227.772 | 0 |

Porcentajes de viviendas en alquiler OPCIÓN COMPRA (PREVISIÓN PESIMISTA)

| Cash Flow PREVIO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 316.035 | 316.035 | 316.035 | 316.035 | 3.033.933 |
| Alquiler opción compra= | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 5.883.411 | 0 | 0 | 0 | 7.888.083 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 6.199.446 | 316.035 | 316.035 | 8.204.117 | 16.805.426 |
| solai= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -408.197 |
| Otros gastos= | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | | | | | | | | | | | | |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -57.519 | -1.486.440 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | -2.306.698 | -2.064.489 | -2.064.489 | 258.516 | 321.723 | 448.137 | 511.344 | 6.141.927 | 258.516 | 258.516 | 6.660.159 | 8.423.160 |
| CASH FLOW ACUMULADO | -2.306.698 | -4.371.187 | -6.435.677 | -6.177.161 | -5.855.438 | -5.407.301 | -4.895.957 | 1.245.970 | 1.504.485 | 1.763.001 | 8.423.160 | |

VAN = 2.725.351
 I = 6,75%
 TIR = 12,63% Rentabilidad sobre inversión
 PAY BACK = 7 años

| Cash Flow DEFINITIVO | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Total |
|-------------------------|------------|------------|------------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Alquiler= | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 316.035 | 316.035 | 316.035 | 316.035 | 3.033.933 |
| Alquiler opción compra= | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 5.883.411 | 0 | 0 | 0 | 7.888.083 |
| COBROS | 0 | 0 | 0 | 316.035 | 379.242 | 505.655 | 568.862 | 6.199.446 | 316.035 | 316.035 | 8.204.117 | 16.805.426 |
| solai= | -2.108.785 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2.108.785 |
| Coste construcción = | 0 | -1.855.443 | -1.855.443 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -3.710.885 |
| Costes estructura= | -61.848 | -61.848 | -61.848 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -185.544 |
| Costes comerciales = | 0 | 0 | 0 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -46.386 | -371.089 |
| Honorarios técnicos = | -136.066 | -136.066 | -136.066 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -408.197 |
| Otros gastos= | | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -11.133 | -111.327 |
| Project manager= | | | | | | | | | | | | |
| Gastos financieros= | 0 | -126.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -258.000 | -2.448.000 |
| PAGOS | -2.306.698 | -2.190.489 | -2.322.489 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -315.519 | -1.801.959 |
| Aportaciones socios= | 2.600.000 | 2.100.000 | 2.200.000 | | | | | | | | | -2.600.000 |
| Prestamo hipotecario= | 0 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -4.300.000 |
| SUBTOTAL CAPITAL | 2.600.000 | 2.100.000 | 2.200.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6.900.000 |
| CASH FLOW-cobros-pagos | 293.302 | -90.489 | -122.489 | 516 | 63.723 | 190.137 | 253.344 | 5.883.927 | 516 | 516 | -497.841 | 5.975.160 |
| CASH FLOW ACUMULADO | 293.302 | 202.813 | 80.323 | 80.839 | 144.562 | 334.699 | 588.043 | 6.471.970 | 6.472.485 | 6.473.001 | 5.975.160 | |

7.5. Conclusiones estudio económico.

| | Alquiler | | | Alquiler opción compra | | |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------------|------------------|------------------|
| | Pesimista | Normal | Optimista | Pesimista | Normal | Optimista |
| VAN = | 1.071.593 | 1.407.261 | 1.635.796 | 2.725.351 | 4.889.712 | 6.907.219 |
| i = | 6,75% | 6,75% | 6,75% | 6,75% | 6,75% | 6,75% |
| TIR = | 8,97% | 9,70% | 10,22% | 12,63% | 16,83% | 20,54% |
| PAY BACK = | 10 | 10 | 10 | 7 | 7 | 7 |

El proyecto es viable económicamente. En todos los casos, tanto en las viviendas en alquiler como en las de opción a compra el VAN es positivo, destacando eso sí un incremento considerable en la segunda opción, incluso en la previsión más pesimista.

En la promoción de viviendas en alquiler el TIR se sitúa entre el 8,97% al 10,22%, aumentando en el alquiler con opción a compra el 12,63% al 20,54%.

Cálculo de la tasa de oportunidad

Inversión total= 6.435.677

| | | | | |
|-------------------|------------------|----------------|--------------|-----------------------------|
| Recursos propios | 2.600.000 | 37,68% | 8,00% | Rentabilidad mínima exigida |
| Préstamo bancario | 4.300.000 | 62,32% | 6,00% | Coste gastos financieros |
| | | | | |
| TOTAL | 6.900.000 | 100,00% | 6,75% | Coste financiación total |
| 7% | | | | |

La financiación de los recursos bancarios es uno de los grandes problemas actuales de las operaciones inmobiliarias. Los bancos no dan facilidades de capital y la crisis ha comportado una dura política crediticia tanto para promotores como para particulares.

Señalamos algunos datos al respecto del Euribor:

- Diciembre 2008. 3,452% + 1,05 = 4,5 %
- Marzo 2009. 1,909 %
- Finales 2009 -2010. BBVA prevé 0,5 %

Nosotros utilizamos en nuestro proyecto un valor del 6% para contrarrestar en el futuro posibles subidas del Euribor.

Rentabilidad accionistas.

| | Alquiler | | | Alquiler opción compra | | |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|------------------------|---------------|---------------|
| | Pesimista | Normal | Optimista | Pesimista | Normal | Optimista |
| Beneficio= | 3.950.217 | 4.380.024 | 4.648.653 | 5.975.160 | 9.227.772 | 12.162.917 |
| Recursos propios = | 2.600.000 | 2.600.000 | 2.600.000 | 2.600.000 | 2.600.000 | 2.600.000 |
| Periodo= | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Rentabilidad = | 15,19% | 16,85% | 17,88% | 22,98% | 35,49% | 46,78% |

La rentabilidad mínima exigida a los recursos propios era de un 8%.

En todos los casos planteados se cumplen las expectativas exigidas.

8. Conclusiones finales.

8.1. Sobre la viabilidad del producto.

8.1.1. Emplazamiento.

- Situación céntrica y bien comunicada.
- Próxima a cliente potencial:
 - jóvenes UAB (2,5 Km)
 - técnicos Sincrotrón.(2 km)
- Accesos amplios y aparcamiento en el mismo inmueble .a precios muy reducidos.

8.1.2. Producto.

- Viviendas de dimensiones contenidas pero estancias amplias:
 - jóvenes: 2 habitaciones
 - Científicos e investigadores: 3 habitaciones.
- Calidades altas en acabados constructivos.
- Edificio eficiente: domótica, ventilación cruzada, placas solares, depósito de aguas pluviales,...
- Posibilidad de servicio de conserjería (gastos incluidos en previsión de costes de la promoción).

8.1.3. Posicionamiento.

- Cliente potencial diversificado y adaptado al producto inmobiliario:
 - jóvenes universitarios, menores 30 años UAB en vivienda tipo de 40- 60 m2.
 - Personal científico del Sincrotrón, no incluido en el colectivo joven en las viviendas de + de 70 m2.

8.1.4. Precio.

- Precios muy reducidos:

- 600 euros/mes de alquiler para una vivienda de 60 m2.
- 100 euros/mes alquiler de una plaza de parking
- 55 euros/mes alquiler trastero de 6 m2.

Alquiler mensual contratado en ámbito metropolitano en 1er trimestre 2009 es de 926,55 euros mensuales (anexo 11.6, punto 5)

- Alquiler con opción a compra de manera que la inversión realizada en el alquiler se recupera en el momento de la compra.
- Previamente al alquiler se pacta el precio de venta del producto a cinco años (238.145 euros) y ocho años (259.757 euros) con unos precios muy reducidos , ya que partimos de 214.800 euros.
- Ahorro de 210 euros mensuales en el alquiler si se tramita la subvención de la renta básica de emancipación.(jóvenes 22-30 años cumplan requisitos).
Aumento del 37,4 % entre 2008 y 2009 (Punto 6, anexo 11.6)

8.2. Ultimas reflexiones .

- El mercado inmobiliario español lleva en crisis dos años. La crisis inmobiliaria se ha juntado a una crisis bancaria mundial que ha repercutido en una bajada de los precios de más de un 20% o más según la situación en la que se encuentran los posibles vendedores.
- La situación de bajada de precios del mercado inmobiliario parece no tener fin, junto con el descenso generalizado de los índices de construcción (tablas 11.1. Cuadro 1.5 y 1.6.)
- Esta crisis afecta tanto a promotores como a usuarios creando un stock de viviendas difícilmente asumible por el mercado. El tiempo de venta de una promoción no es predecible, mientras que en el año 99 la venta estaba realizada antes de acabar la construcción. P.ej: ventas de viviendas de construcción nueva bajan % en Cerdanyola de 3,5 en 2007 al 1,9 en 2008. Tablas 3.1.3. Anexos 11.1)
- La opción de alquiler nos da tiempo en un periodo de crisis y incertidumbre pero hemos de considerar que en España el sentimiento de propiedad está muy arraigado. El alquiler aumento del 8,1 % al 32,3% en Cerdanyola entre 2006 y 2008. (anexo 11,1 cuadro 3.4.2)
- El bloqueo bancario ha conceder “hipotecas de riesgo” paraliza aún más una situación ya de por si bloqueada. Del primer trimestre de 2008 al primer trimestre de 2009 hay una bajada del 42% de las hipotecas constituidas sobre viviendas en Barcelona (Punto 4.Anexo 11.6.)
- A pesar de que el euribor ha tocado fondo en valores históricos (menos del 2%) estos valores tampoco se reflejan en hipotecas concedidas a las nuevas promociones, si se consigue la financiación.

- El mercado laboral no deja de incrementarse mes a mes con más desempleados que paralizan el consumo. (tasa paro 2007: 6,5%; 2008: 9,0%; 2009: 16,2 %. Taula 1.anexo 11.6).
- La morosidad, por tanto, no deja de crecer creando un proceso cíclico que se retroalimenta de sí mismo sin solución.
- Debido a la caída de precios y la tendencia a la baja sería importante ajustar los precios de alquileres y alquiler-venta al máximo posible incluso reduciendo la rentabilidad de los beneficios esperados en los capitales propios (8%) y regulando al alza los intereses repercutidos por los capitales financiados (6%).
- El objetivo es reducir el riesgo de futuras caídas de precios en las viviendas que al final perjudican al usuario último.
- Promocionar la existencia de viviendas en alquiler con o sin opción a compra de manera que los precios de mercado bajen a rentas mensuales que verdaderamente marquen una diferencia con las viviendas de compra. Aumento del alquiler en el ámbito metropolitano del 14,9 % entre el primer trimestre de 2008 y el primer trimestre del 2009 (Anexo 11.6. Punto 5)
- Diseñar productos adaptados al cliente real. Ajustar al máximo los m2 disponibles de vivienda según al cliente que nos dirigimos, de manera que se abaratan los precios considerablemente, siempre teniendo en cuenta que los costes de construcción están determinados y nunca se debe repercutir en la calidad final del producto acabado

9. Bibliografía.

Caparrós Navarro, Antonio y varios. "Manual de gestión inmobiliaria" .3ª edición. 2001. Colección Senior

Fernandez Martín, Delfín.. "La promoción inmobiliaria". Ediciones CIE. 5ª edición, 2007.

González de la Peña, Penelope (2007), Manual Práctico del DB HE 1 "Limitación de la demanda energética", 1ª edición de julio 2007.Ediciones Experiencia.

Jimenez López, Luis. "Presupuestos en la construcción". Ediciones Ceac. 2003

Montoya Mateos, Patricio. "Gestión de promociones inmobiliarias". Ediciones Diaz de Santos. 2ª edición, 2007.

Muñoz Valero, Santiago. "Manual de marketing inmobiliario".Editorial Dossat 2000,SL. 2006

Varios autores. "Mercado inmobiliario: una guía práctica" Ed Deusto. 2009

Varios Autores. "Manual práctico de promoción inmobiliaria". Especial directivos.Grupo Wolters Kluwer

Páginas Internet consultadas.

- www.apabcn.es. Costos de construcción, honorarios técnicos, visados, seguros varios, controles de calidad,...
- www.bbva.com. Productos financieros de la entidad.
- www.idescat.cat. Datos estadísticos del mercado y familias catalanas centrados en el municipio de Cerdanyola del Vallés.
- www.gencat.cat: datos estadísticos relacionados con la situación y evolución del mercado inmobiliario y datos económicos de las familias catalanas.
- www.lacaixa.es. Informes socioeconómicos. Datos Euribor.

Otras consultas.

- Apuntes UPC de Gestión económica, Economía aplicada, Costes y presupuestos, Valoraciones Inmobiliarias. Gestión Económica y Construcción sostenible (ALES).

- "Informe sobre el sector de l'habitatge a Catalunya". Any 2008. Generalitat de Catalunya. Departament de Medi Ambient i Habitatge. Secretaria d'habitatge.

- "Informe continu sobre el sector de l'habitatge a Catalunya". Actualització: maig 2009.

10. Agradecimientos.

- A nuestros familiares y amigos por el apoyo prestado durante el periodo que ha durado la realización de nuestras carreras.
- Al Sr. Vilajona Crusells por la gran paciencia que ha tenido con nosotros por nuestros escasos conocimientos en temas económicos.

11. Annexos

11.1. Estadístiques relacionades con las encuestas

De los resultados obtenidos en las encuestas podemos apreciar que se corresponden con bastante exactitud con los datos estadísticos extraídos de los diferentes Censos Oficiales. Destacamos:

- Edad entre 22 y 30 años (48%)

Població segons estat civil, sexe i edat^M Vallès Occidental. Any 2001.

Altres anys

Informació bàsica Vallès Occidental | Altres temes | Municipis | Comarques | Àmbits del Pla territorial | Províncies | Catalunya | Afegir al cistell | Fer preferit | Ajuda

| Edat | Solters/eres | | | Casats/ades | | | Vidus/ues | | |
|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|---------------|---------------|
| | homes | dones | total | homes | dones | total | homes | dones | total |
| menys de 15 | 59.391 | 55.464 | 114.855 | 2 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 |
| de 15 a 19 | 22.142 | 21.095 | 43.237 | 63 | 204 | 267 | 0 | 3 | 3 |
| de 20 a 24 | 28.650 | 25.528 | 54.178 | 1.121 | 2.882 | 4.003 | 4 | 7 | 11 |
| de 25 a 29 | 23.929 | 17.684 | 41.613 | 10.163 | 14.752 | 24.915 | 15 | 49 | 64 |
| de 30 a 34 | 12.503 | 7.823 | 20.326 | 19.581 | 22.111 | 41.692 | 18 | 160 | 178 |
| de 35 a 39 | 6.446 | 4.153 | 10.599 | 22.733 | 23.328 | 46.061 | 97 | 345 | 442 |
| de 40 a 44 | 3.649 | 2.607 | 6.256 | 22.013 | 22.462 | 44.475 | 137 | 533 | 670 |
| de 45 a 49 | 2.229 | 1.625 | 3.854 | 20.498 | 20.188 | 40.686 | 179 | 824 | 1.003 |
| de 50 a 54 | 1.579 | 1.057 | 2.636 | 19.607 | 18.523 | 38.130 | 253 | 1.395 | 1.648 |
| de 55 a 59 | 1.068 | 839 | 1.907 | 16.659 | 15.545 | 32.204 | 423 | 1.848 | 2.271 |
| de 60 a 64 | 657 | 561 | 1.218 | 12.910 | 11.423 | 24.333 | 493 | 2.389 | 2.882 |
| de 65 a 69 | 639 | 789 | 1.428 | 12.900 | 11.719 | 24.619 | 904 | 4.193 | 5.097 |
| de 70 a 74 | 413 | 798 | 1.211 | 10.219 | 8.442 | 18.661 | 1.041 | 5.330 | 6.371 |
| de 75 a 79 | 246 | 694 | 940 | 6.912 | 5.010 | 11.922 | 1.182 | 6.293 | 7.475 |
| de 80 a 84 | 103 | 502 | 605 | 3.288 | 1.852 | 5.140 | 1.031 | 5.056 | 6.087 |
| de 85 i més | 77 | 362 | 439 | 1.503 | 626 | 2.129 | 1.073 | 5.089 | 6.162 |
| Total | 163.721 | 141.581 | 305.302 | 180.172 | 179.067 | 359.239 | 6.850 | 33.514 | 40.364 |

Font: Idescat, a partir del Cens de població i habitatges de l'INE

- Soltero (68%), preferentement mujeres (56%), sin hijos (84%)

Població segons estat civil, sexe i edat ^M Cerdanyola del Vallès. Any 2001.

Altres anys

Informació bàsica Cerdanyola del Vallès | Informació bàsica Vallès Occidental | Altres temes | Districtes | Seccions | Municipis | Comarques | Àmbits del Pla territorial | Províncies | Catalunya | Afegir al cistell | Fer preferit | Ajuda

| Edat | Solters/eres | | | Casats/ades | | | Vidus/ues | | |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|--------------|--------------|
| | homes | dones | total | homes | dones | total | homes | dones | total |
| menys de 15 | 4.120 | 3.795 | 7.915 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| de 15 a 19 | 1.742 | 1.694 | 3.436 | 3 | 12 | 15 | 0 | 0 | 0 |
| de 20 a 24 | 2.347 | 2.129 | 4.476 | 50 | 139 | 189 | 1 | 1 | 2 |
| de 25 a 29 | 1.937 | 1.440 | 3.377 | 550 | 907 | 1.457 | 2 | 4 | 6 |
| de 30 a 34 | 938 | 597 | 1.535 | 1.345 | 1.523 | 2.868 | 2 | 9 | 11 |
| de 35 a 39 | 456 | 297 | 753 | 1.613 | 1.723 | 3.336 | 7 | 20 | 27 |
| de 40 a 44 | 241 | 204 | 445 | 1.621 | 1.725 | 3.346 | 12 | 39 | 51 |
| de 45 a 49 | 126 | 122 | 248 | 1.694 | 1.694 | 3.388 | 13 | 59 | 72 |
| de 50 a 54 | 108 | 90 | 198 | 1.621 | 1.509 | 3.130 | 25 | 116 | 141 |
| de 55 a 59 | 68 | 58 | 126 | 1.339 | 1.232 | 2.571 | 36 | 120 | 156 |
| de 60 a 64 | 55 | 30 | 85 | 960 | 845 | 1.805 | 41 | 160 | 201 |
| de 65 a 69 | 39 | 29 | 68 | 859 | 696 | 1.555 | 62 | 222 | 284 |
| de 70 a 74 | 28 | 31 | 59 | 574 | 448 | 1.022 | 66 | 312 | 378 |
| de 75 a 79 | 9 | 34 | 43 | 347 | 248 | 595 | 71 | 363 | 434 |
| de 80 a 84 | 5 | 20 | 25 | 169 | 89 | 258 | 54 | 287 | 341 |
| de 85 i més | 3 | 13 | 16 | 82 | 38 | 120 | 51 | 289 | 340 |
| Total | 12.222 | 10.583 | 22.805 | 12.827 | 12.828 | 25.655 | 443 | 2.001 | 2.444 |

Font: Idescat, a partir del Cens de població i habitatges de l'INE

Creixement de la població. Absoluts. 1996-2001 ^M Cerdanyola del Vallès.

Informació bàsica Cerdanyola del Vallès | Informació bàsica Vallès Occidental | Altres temes | Municipis de la seva comarca | Comparar amb Vallès Occidental i Catalunya | Municipis | Comarques | Àmbits del Pla territorial | Províncies | Catalunya | Afegir al cistell | Fer preferit | Ajuda

Components del creixement

| Any | naixements | defuncions | creixement natural | saldo migratori | creixement total |
|------|------------|------------|--------------------|-----------------|------------------|
| 2001 | 2.898 | 1.576 | 1.322 | 1.518 | 2.840 |

Llars segons el nombre i tipus de nucli ^M Cerdanyola del Vallès. Sèrie temporal.

Informació bàsica Cerdanyola del Vallès | Informació bàsica Vallès Occidental | Altres temes | Municipis de la seva comarca | Comparar amb Vallès Occidental i Catalunya | Municipis | Comarques | Àmbits del Pla territorial | Províncies | Catalunya | Afegir al cistell | Fer preferit | Ajuda

| Any | Llars sense nucli | | | Llars amb un nucli | | | | | |
|------|-------------------|-------------------|-------|-----------------------|---------------------|-------|-----------------------|---------------------|--------|
| | unipersonals | amb dues persones | | parelles sense fills | | | parelles amb fills | | |
| | | o més | total | sense altres persones | amb altres persones | total | sense altres persones | amb altres persones | total |
| 2001 | 2.776 | 593 | 3.369 | 3.639 | 319 | 3.958 | 8.383 | 721 | 9.104 |
| 1996 | 1.762 | 193 | 1.955 | 2.770 | 190 | 2.960 | 8.608 | 644 | 9.252 |
| 1991 | 1.266 | 366 | 1.632 | 2.575 | 202 | 2.777 | 9.844 | 870 | 10.714 |

Font:

1991: Idescat. Cens de població

1996: Idescat. Estadística de població

2001: Idescat, a partir del Cens de població i habitatges de l'INE

- No trabajan (64%) frente a trabajadores (36%).

Atur registrat per sexe

(percentatge)

| | | Sexe | | Total |
|-----------------------|------|-------|-------|---------|
| | | Homes | Dones | |
| Cerdanyola del Vallés | 2007 | 40,5 | 59,5 | 2.179 |
| | 2006 | 41,5 | 58,5 | 2.361 |
| Vallés Occidental | 2007 | 38,8 | 61,2 | 34.221 |
| | 2006 | 39,7 | 60,3 | 36.620 |
| Catalunya | 2007 | 40,9 | 59,1 | 254.720 |
| | 2006 | 42,1 | 57,9 | 270.573 |

Fonts: Departament de Treball
Anys disponibles: del 1983 al 2007

Localització de l'ocupació

| | | Treballen en el municipi/comarca | | | Treballen fora del mun./com. |
|-----------------------|------|----------------------------------|--------------|-----------|------------------------------|
| | | residents | no residents | total | |
| Cerdanyola del Vallés | 2001 | 8.168 | 10.931 | 19.099 | 16.836 |
| | 1996 | 6.534 | 10.594 | 17.128 | 12.442 |
| Vallés Occidental | 2001 | 161.783 | 157.455 | 319.238 | 175.884 |
| | 1996 | 129.462 | 128.688 | 258.150 | 120.165 |
| Catalunya | 2001 | 1.529.739 | 1.085.752 | 2.615.491 | 1.285.387 |
| | 1996 | 1.269.608 | 923.557 | 2.193.165 | 935.044 |

Fonts: Idescat. Cens de població 2001. Estadística de població 1996
Anys disponibles: 1996, 2001

- El 52% cobra menos de 1000 euros mensuales. El 30 % cobra entre 1000 y 1500 euros mensuales.

Impost sobre la renda de les persones físiques

| | | Estructura dels rendiments declarats (%) | | | | Rendiments mitjans declarats per contribuïent (EUROS) | Quota mitjana pagada per contribuïent (EUROS) |
|-----------------------|------|------------------------------------------|--------------|------------------|----------|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| | | del treball | d'empresaris | de professionals | d'altres | | |
| Cerdanyola del Vallés | 1998 | 85,8 | 6,5 | 3,4 | 4,4 | 16.167 | 2.818 |
| | 1997 | 86 | 6,7 | 3,4 | 4 | 15.415 | 2.596 |
| Vallès Occidental | 1998 | 86,5 | 6,4 | 3,5 | 3,6 | 15.271 | 2.566 |
| | 1997 | 85,6 | 6,7 | 3,4 | 4,2 | 14.718 | 2.416 |
| Catalunya | 1998 | 83,7 | 7,1 | 4 | 5,2 | 15.025 | 2.566 |
| | 1997 | 82,2 | 7,5 | 3,9 | 6,4 | 14.622 | 2.452 |

Fonts: Agència Estatal Tributària
Anys disponibles: del 1986 al 1998.

- El 40 % se desplaça habitualment en transport públic. El 64% valoran tenir el centre de estudi-trabaja a menys de 5 km de casa y consideran muy importante vivir en el centro de la ciudad (72%).

Temps de desplaçament per raons d'estudi. Població de 16 anys i més ^M Cerdanyola del Vallès.

Informació bàsica Cerdanyola del Vallès | Informació bàsica Vallès Occidental | Altres temes | Municipis de la seva comarca | Comparar amb Vallès Occidental i Catalunya | Municipis | Comarques | Àmbits del Pla territorial | Províncies | Catalunya | Afegir al cistell | Fer preferit | Ajuda

Temps de desplaçament

| Any | Menys de 10 m. | De 10 m. a 20 m. | De 21 m. a 30 m. | De 31 m. a 45 m. | De 45 m. a 1 hora | De 1 hora a 1 1/2 hores | Més de 1 1/2 hores | No aplicable | Total |
|------|----------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------------|--------------------|--------------|-------|
| 2001 | 659 | 1.304 | 747 | 416 | 337 | 186 | 20 | 384 | 4.053 |

Font: Idescat, a partir del Cens de població i habitatges de l'INE

Mobilitat obligada per desplaçament, residència-trabaja, per sexe i mitjà de transport ^M Cerdanyola del Vallès. Any 2001.

Altres anys

Informació bàsica Cerdanyola del Vallès | Informació bàsica Vallès Occidental | Altres temes | Municipis | Comarques | Àmbits del Pla territorial | Afegir al cistell | Fer preferit | Ajuda

Sexe

| | Total | Homes | Dones |
|----------------------------|--------|--------|--------|
| Desplaçaments dins | 8.168 | 3.969 | 4.199 |
| Desplaçaments a fora | 16.836 | 10.830 | 6.006 |
| Desplaçaments des de fora | 10.931 | 6.316 | 4.615 |
| Total generats | 25.004 | 14.799 | 10.205 |
| Total atrets | 19.099 | 10.285 | 8.814 |
| Diferència atrets/generats | -5.905 | -4.514 | -1.391 |

Font: Idescat, a partir del Cens de població i habitatges de l'INE

Mobilitat obligada per desplaçament, residència-trabaja, per sexe i mitjà de transport ^M Cerdanyola del Vallès. Any 2001.

Informació bàsica Cerdanyola del Vallès | Informació bàsica Vallès Occidental | Altres temes | Municipis | Comarques | Àmbits del Pla territorial | Afegir al cistell | Fer preferit | Ajuda

Mitjans de transport

| | només individual | només col·lectiu | només altres | individual i col·lectiu | individual i altres | col·lectiu i altres | no aplicable |
|----------------------------|------------------|------------------|--------------|-------------------------|---------------------|---------------------|--------------|
| Desplaçaments dins | 6.913 | 508 | 36 | 88 | 0 | 0 | 623 |
| Desplaçaments a fora | 10.822 | 3.155 | 58 | 711 | 12 | 2 | 2.076 |
| Desplaçaments des de fora | 8.082 | 2.187 | 30 | 452 | 8 | 1 | 171 |
| Total generats | 17.735 | 3.663 | 94 | 799 | 12 | 2 | 2.699 |
| Total atrets | 14.995 | 2.695 | 66 | 540 | 8 | 1 | 794 |
| Diferència atrets/generats | -2.740 | -968 | -28 | -259 | -4 | -1 | -1.905 |

Font: Idescat, a partir del Cens de població i habitatges de l'INE

- La compra se iguala curiosamente al alquiler (36%) pero un 28% considera la posibilidad del alquiler con opción a compra.

Habitatges per règim de tinença

(percentatge)

| | | De propietat | | | De lloguer | Cedida gratis o a baix preu | Altra forma | Total |
|-----------------------|------|-------------------|-----------------------------------|------------------------|------------|-----------------------------|-------------|-----------|
| | | per compra pagada | per compra amb pagaments pendents | per herència o donació | | | | |
| Cerdanyola del Vallés | 2001 | 45,5 | 40,8 | 2,3 | 8,1 | 0,9 | 2,3 | 18.278 |
| Vallés Occidental | 2001 | 46,4 | 37,4 | 3,7 | 8,9 | 1,2 | 2,4 | 256.816 |
| Catalunya | 2001 | 45,9 | 27,6 | 5,5 | 16,6 | 1,6 | 2,7 | 2.315.774 |

Fonts: Idescat
Anys disponibles: 1991, 2001

- La superfície estreta de m² de vivenda es de 50- 70 m² (52%), de obra nova (76%),con bany i aseo (46%).

Habitatges principals per superfície útil

(percentatge)

| | | Fins a 59 m ² | De 60 a 89 m ² | De 90 a 119 m ² | De 120 i més m ² | Total |
|-----------------------|------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------------|-----------|
| Cerdanyola del Vallès | 2001 | 7,0 | 50,8 | 28,9 | 13,4 | 18.278 |
| | 1991 | 7,4 | 61,3 | 21,9 | 9,4 | 16.457 |
| Vallès Occidental | 2001 | 6,1 | 48,8 | 29,9 | 15,2 | 256.816 |
| | 1991 | 8,4 | 52,0 | 27,0 | 12,7 | 195.157 |
| Catalunya | 2001 | 11,1 | 45,3 | 29,3 | 14,3 | 2.315.774 |
| | 1991 | 13,9 | 48,1 | 25,8 | 12,2 | 1.931.172 |

Fonts: Idescat. Cens de població 2001 i 1991
Anys disponibles: 1991, 2001

Habitatges construïts

| | | Iniciats | | acabats | | |
|-----------------------|------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| | | Qualificacions provisionals protecció oficial promoció priv. D.G.P.H. | Projectes visats col·legis aparelladors | Qualificacions definitives protecció oficial promoció priv. D.G.P.H. | Cèdules habilitat habitatges lliures D.G.P.H. | Certificats finals d'obra col·legis aparelladors |
| Cerdanyola del Vallès | 2007 | 352 | 268 | 0 | 245 | 300 |
| | 2006 | 0 | 219 | 45 | 204 | 331 |
| Vallès Occidental | 2007 | 1.820 | 10.430 | 632 | 8.734 | 9.327 |
| | 2006 | 903 | 16.721 | 489 | 8.307 | 9.251 |
| Catalunya | 2007 | 9.039 | 85.515 | 4.058 | 74.320 | 79.580 |
| | 2006 | 7.226 | 127.117 | 3.402 | 67.851 | 77.309 |

Fonts: Departament de Medi Ambient i Habitatge
Anys disponibles: del 1981 al 2007

11.2. Encuestas tipo

Modelo de encuesta realizado.

| | |
|--------------------------------------------|--------------------------|
| 1 ¿Qué edad tienes? | |
| Menor de 22 años | <input type="checkbox"/> |
| Entre 22 y 30 años | <input type="checkbox"/> |
| Mayor de 30 años | <input type="checkbox"/> |
| 2 ¿Estado civil? | |
| Soltero | <input type="checkbox"/> |
| Casado | <input type="checkbox"/> |
| Pareja de hecho | <input type="checkbox"/> |
| Separado | <input type="checkbox"/> |
| 3 ¿Sexo? | |
| Hombre | <input type="checkbox"/> |
| Mujer | <input type="checkbox"/> |
| 4 Situación laboral | |
| ¿Trabajas? | <input type="checkbox"/> |
| 5 ¿Qué ingresos tienes actualmente? | |
| Menos de 1000 euros netos | <input type="checkbox"/> |
| Entre 1000-1500 euros netos | <input type="checkbox"/> |
| Más de 1500-2000 euros netos | <input type="checkbox"/> |
| Más de 2000 euros netos | <input type="checkbox"/> |
| 6 ¿Tienes hijos? | |
| No | <input type="checkbox"/> |
| 1 | <input type="checkbox"/> |
| Más de 1 | <input type="checkbox"/> |
| 7 ¿Cómo te desplazas habitualmente? | |
| Bicicleta | <input type="checkbox"/> |
| Moto | <input type="checkbox"/> |
| Coche | <input type="checkbox"/> |
| Transporte público | <input type="checkbox"/> |

8 ¿A cuántos Kms te desplazarías para trabajar-estudiar?

| | |
|--------------|--------------------------|
| 5 km | <input type="checkbox"/> |
| 5 y 10 km | <input type="checkbox"/> |
| Más de 10 km | <input type="checkbox"/> |

9 ¿Consideras básico vivir en el centro de la ciudad?

| | |
|--------------------------------------|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |
| Depende de los servicios disponibles | <input type="checkbox"/> |

10 ¿Compra o alquiler ?

| | |
|------------------------------|--------------------------|
| Compra | <input type="checkbox"/> |
| Alquiler | <input type="checkbox"/> |
| Alquiler con opción a compra | <input type="checkbox"/> |

11 Superficie mínima de vivienda

| | |
|----------------|--------------------------|
| Menos de 50 m2 | <input type="checkbox"/> |
| Entre 50-70 m2 | <input type="checkbox"/> |
| Más de 70 m2 | <input type="checkbox"/> |

12 ¿Prefieres piso obra nueva o segunda mano?

| | |
|--------------|--------------------------|
| Obra nueva | <input type="checkbox"/> |
| Segunda mano | <input type="checkbox"/> |

13 ¿Cuántas habitaciones te gustaría tener?

| | |
|-----------------------|--------------------------|
| Tipus Lotf | <input type="checkbox"/> |
| 1 habitación | <input type="checkbox"/> |
| 2 habitaciones | <input type="checkbox"/> |
| Más de 2 habitaciones | <input type="checkbox"/> |

14 ¿Cúantos baños te gustaría tener?

| | |
|---------|--------------------------|
| 1 baño | <input type="checkbox"/> |
| 2 baños | <input type="checkbox"/> |

15 ¿Prefieres la cocina equipada o no?

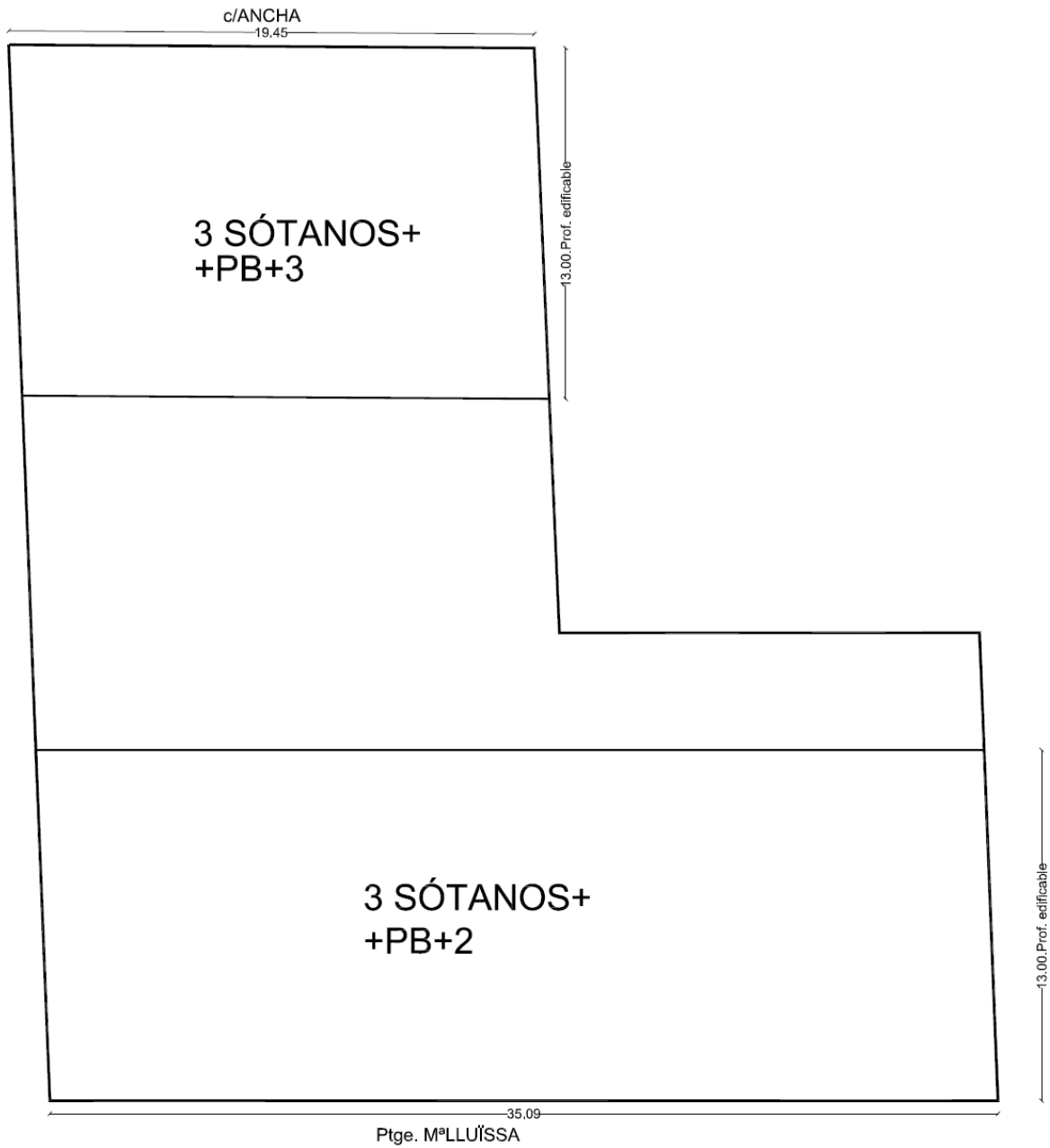
| | |
|-------------|--------------------------|
| Equipada | <input type="checkbox"/> |
| No equipada | <input type="checkbox"/> |

16 ¿La vivienda la prefieres amueblada o no?

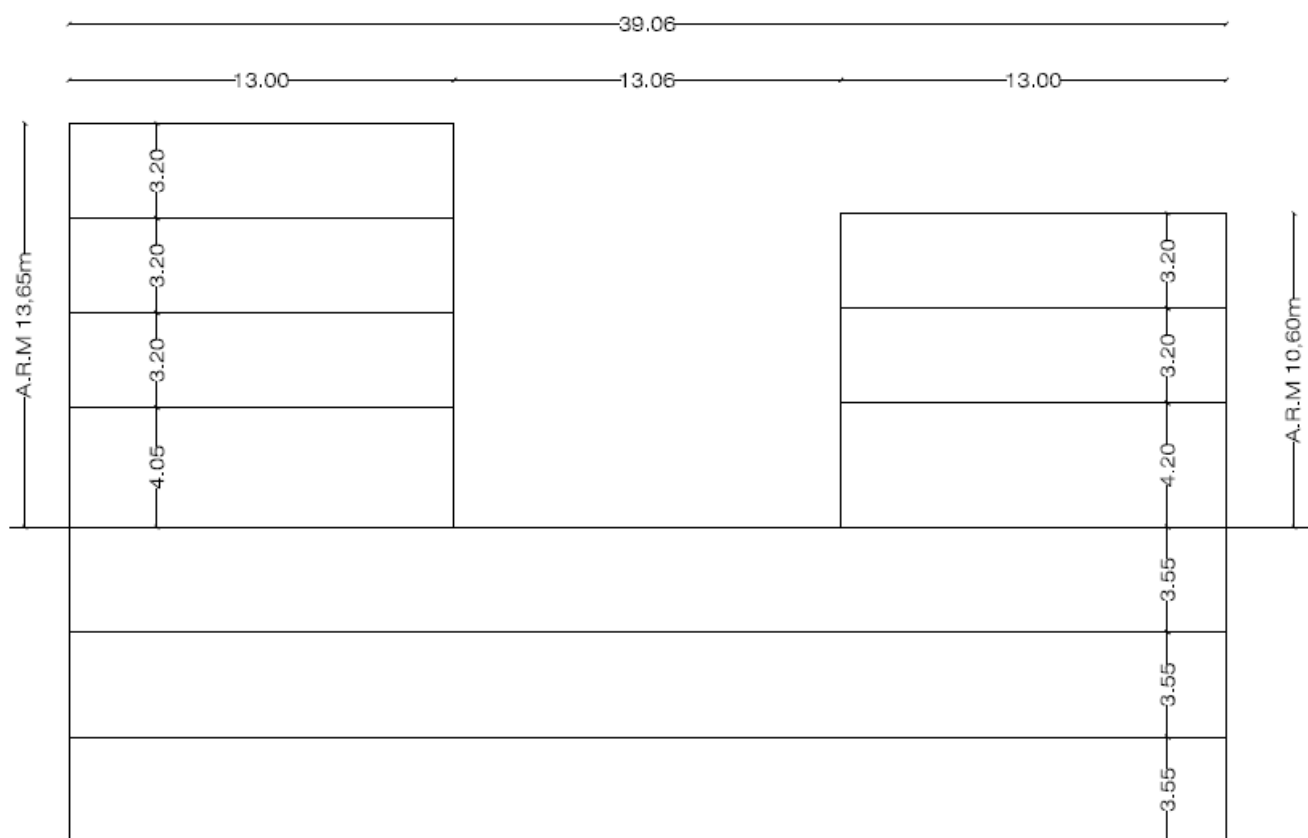
| | |
|--------------|--|
| Amueblada | |
| No amueblada | |

17 ¿Qué cantidad podrías pagar al mes?

| | |
|---------------------|--|
| Menos de 500 euros | |
| Entre 500-700 euros | |
| Entre 700-900 euros | |
| Más de 900 euros | |

11.3. Proyecto de superficies. Documentación gráfica (PDF).11.3.1. Máxima edificación.

11.3.2. Volumetría.



11.4. Documentación alquiler opción compra.11.4.1. Contrato tipo arrendamiento de vivienda con opción a compra.**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA****CON OPCION DE COMPRA**

En, a de de dos mil

REUNIDOS

De una parte, D^a, mayor de edad con domicilio en, C/ nº y con D.N.I nº, actuando en nombre propio como propietario y arrendador de la vivienda objeto del presente contrato.

Y de otra, D^a, mayor de edad, con domicilio en la C/..... nº y con D.N.I nº, actuando en nombre propio como arrendatario.

Ambas partes tienen y se reconocen mutuamente plena capacidad para el otorgamiento del presente contrato, y a tal fin:

EXPONEN

PRIMERO.- Que D. es propietario de la finca urbana sita en, C/....., nº, piso ...º, escalera izquierda, letra Inscrita en el Registro de la Propiedad N^o de, Tomo X, Libro X, Folio X, Finca X. Con referencia catastral XXXXXX.

SEGUNDO.- Que interesando a D., arrendar dicho inmueble para satisfacer su necesidad permanente de vivienda, y previas conversaciones mantenidas al efecto, ambas partes llevan a cabo el presente CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA CON OPCION DE COMPRA, de conformidad con las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.-Legislación aplicable.

El presente contrato se regirá por lo previsto en la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (en adelante LAU) y por lo establecido en este contrato.

En defecto de norma o pacto expreso, se regirá por lo previsto en el Código Civil.

SEGUNDA.- Objeto.

Es objeto de este arrendamiento la finca urbana sita en, C/....., nº, piso, escalera, letra Cuenta con una superficie construida de m2, y útil de m2. Consta de distribuidor, cocina, salón-comedor, dormitorios, baños y tendedero. Linda a la izquierda con el apartamento de puerta, y a la derecha, con las escaleras y su rellano.

Fue adquirida por el arrendador mediante compraventa en escritura autorizada por el Notario de, Don, en fecha ... de de 198.....

El arrendatario declara conocer y aceptar el estado de la vivienda, recibéndola en perfecto estado de conservación y con plena habitabilidad e idoneidad para servir al destino de vivienda permanente pactado en el presente contrato.

TERCERA.- Destino.

La finca objeto del presente contrato se destinará única y exclusivamente a satisfacer la necesidad permanente de vivienda del arrendatario y su familia, excluyendo la posibilidad de instalar en ella o en parte de ella, comercio, industria, despacho profesional, oficina, hospedaje, o cualquier otra actividad distinta del fin para el cual se arrienda.

Será causa de resolución contractual la variación de dicho fin sin autorización escrita de la propiedad.

CUARTA.-Duración del contrato.

El plazo de duración de este contrato es deAÑOS, a contar desde el otorgamiento del presente contrato.

Finalizada la duración pactada y, en su caso, la de las prórrogas sucesivas, el arrendatario deberá abandonar el inmueble, sin necesidad de requerimiento expreso del arrendador, dejándolo en el mismo estado que tenía cuando lo ocupó, con la excepción del desgaste normal derivado del uso habitual de la vivienda.

QUINTA.- Renta.

La renta anual será de Euros, a pagar en plazos mensuales de Euros, por adelantado y dentro de los primeros días de cada mes.

El abono de la renta se deberá verificar por el arrendador mediante transferencia bancaria, a la cuenta del arrendador cuyos datos son los siguientes:

Titular:

Entidad:

Oficina:

Cta/cte:

El resguardo de ingreso emitido por la entidad bancaria acreditará el pago de la renta salvo prueba en contrario.

El retraso en el pago de la renta será causa suficiente para la resolución del contrato, siendo de cuenta del arrendatario los gastos que ello origine, incluidos los derechos y honorarios de Procurador y Abogado aunque ellos no fuesen preceptivos.

SEXTA.- Revisión de la renta.

La renta será revisada anualmente de acuerdo con la variación porcentual experimentada por el Índice General Nacional del Sistema de Índices de Precios de Consumo en un período de doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la primera actualización el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de celebración del contrato, y en las sucesivas el que corresponda al último aplicado.

Publicado el índice correspondiente al mes de la actualización, el arrendador comunicará al arrendatario de forma fehaciente su voluntad de actualizar la renta conforme a lo establecido legalmente, expresando la cantidad en que se fija la renta revisada, y adjuntando certificación del Instituto Nacional de Estadística.

La base sobre la que se efectuará la citada revisión será la renta que se pague el mes inmediatamente anterior a la fecha de revisión.

SEPTIMA.- Gastos

Serán de cuenta del arrendador los gastos correspondientes a la Comunidad de Propietarios que se giren sobre la vivienda arrendada, así como la cuota del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

A tal efecto se expresa el importe anual de gastos que actualmente se gira a la vivienda, que es de Euros según desglose:

.....Euros en concepto de Comunidad (..... Euros/mes).

..... Euros en concepto de Impuesto sobre Bienes Inmuebles

También serán de cuenta de la arrendataria el gasto por consumo, instalación, reparación, contratación o ampliación de los servicios y suministros de agua, luz, gas y teléfono, así como cualquier otro susceptible de ser individualizado por medio de contador. A tal efecto, el arrendatario se compromete a dar de alta a su nombre tales servicios en las respectivas compañías suministradoras.

OCTAVA.- Intereses de demora.

En caso de impago de rentas o de las cantidades pactadas en este contrato y cuyo abono son a cargo del arrendatario, se establece que dichos impagos, si se produjeran, devengarán un interés equivalente al interés legal del dinero incrementado en tres puntos porcentuales.

NOVENA.-Fianza

A la firma del presente contrato la arrendataria hace entrega a la arrendadora de la cantidad de Euros, importe de una mensualidad de renta, en concepto de fianza legal arrendaticia, conforme establece el artículo 36.1 de la LAU.

El importe de dicha fianza será depositada en su caso en el organismo correspondiente hasta la extinción del contrato, conforme normativa vigente.

Esta cantidad queda sujeta a cubrir las posibles responsabilidades en que pueda incurrir el arrendatario con el arrendador por deterioros que se produzcan en el inmueble, salvo los que hayan podido acaecer como consecuencia del uso normal, impago de rentas o cualquier otra causa derivada de la relación arrendaticia que establece en el presente contrato.

Le será devuelta al arrendatario a la finalización del arriendo previa la constatación por parte del arrendador de que la finca se haya en perfecto estado de conservación y siempre que no concurra la responsabilidad expresada en el párrafo anterior.

DÉCIMA.- Conservación, mejora, obras y habitabilidad.

En todas estas materias, las partes se remiten a lo establecido en los artículos 21, 22, 23, 24 y 26 de la LAU.

Queda prohibida la realización de cualquier obra sin previa autorización escrita de la propiedad, aunque no se altere la configuración de la vivienda ni la resistencia de los materiales en ella empleados.

Las obras autorizadas quedarán en beneficio de la finca, sin derecho a reintegro alguno.

Serán de cuenta de la arrendataria las pequeñas reparaciones que se deban realizar para mantener la vivienda en estado de servir al uso al que se destina.

La arrendataria declara encontrar el piso en estado de servir al destino pactado, haciéndose cargo de su conservación. Asume la obligación de entregar la vivienda al término del arriendo, en las mismas condiciones en las que se lo encontró; sin otros desperfectos que los propios del uso normal de la vivienda conforme al fin descrito en el presente contrato.

DECIMO PRIMERA.- Aval bancario

A efectos de garantizar el fiel cumplimiento del contrato y para el caso de que la parte arrendataria no pudiese hacer pago de las rentas que se devenguen durante su vigencia, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 36 de la L.A.U que dispone que "las partes podrán pactar cualquier tipo de garantía del cumplimiento por el arrendatario de sus obligaciones arrendaticias adicional a la fianza en metálico". La parte arrendataria entrega en este acto un Aval Bancario de la Entidad (Referencia del Aval n.º.....), por un importe total deEUROS, a primer requerimiento, y como garantía de todas las responsabilidades económicas asumidas por el arrendatario como consecuencia del presente contrato de arrendamiento, incluida la responsabilidad por los daños que pudiera ocasionar el arrendatario en el inmueble arrendado y que se deban exclusivamente a su culpa o negligencia.

El referido Aval Bancario se constituye por un plazo de, renovable por periodos iguales y sucesivos, so pena de resolución del presente contrato de arrendamiento.

El AVAL BANCARIO que se reseña se incorpora al presente contrato como anexo número uno.

DECIMO SEGUNDA.- Cesión y subarriendo.

De conformidad con el artículo 8 de la LAU, se prohíbe expresamente la cesión y subarriendo, salvo pacto de mutuo acuerdo por las partes.

DECIMO TERCERA.-Comunidad de Propietarios.

El arrendatario se compromete a cumplir lo dispuesto por los Estatutos y normas de funcionamiento interno de la Comunidad de Propietarios del edificio en donde se encuentra la vivienda arrendada, que manifiesta conocer y aceptar.

DECIMO CUARTA.-Responsabilidad.

Además de las causas que se mencionan en los artículos 27 y 28 de la LAU, conforme a lo establecido en el artículo 1.124 del Código Civil se establece expresamente que el arrendatario no podrá realizar ninguna conducta específica que sea objeto de prohibición pues ello llevará a la

resolución del contrato, o a la exigencia de cumplir lo pactado, según decisión unilateral del arrendador. Además se considerará incumplimiento todo aquello que el arrendatario haga en contra de lo dispuesto por los Estatutos o normas de funcionamiento interno de la Comunidad de Propietarios del edificio en donde se encuentra la vivienda arrendada.

El arrendatario será responsable tanto de sus propios actos como de los que cometan los restantes ocupantes de la vivienda, aún siendo estos ocasionales, a efectos de la posible indemnización que por daños y perjuicios de los mismos pueda derivarse tanto a los efectos del párrafo anterior, como de una posible indemnización de daños y perjuicios.

DECIMO QUINTA.- Derecho de opción de compra.

La parte arrendadora, otorga a la parte arrendataria, un derecho de opción de compra sobre la finca arrendada y descrita anteriormente. Se hace constar que el arrendador tiene las facultades suficientes para otorgar el presente contrato.

DECIMO SEXTA. – Prima.

Cómo contraprestación por el derecho de opción de compra otorgado por el ARRENDADOR, el ARRENDATARIO entrega en este acto mediante (efectivo metálico/talón bancario) cómo prima la cantidad deEUROS en concepto de depósito.

En el supuesto de ejercitarse por el ARRENDATARIO la opción de compra, y perfeccionarse el contrato de compraventa la cantidad que se paga como prima, pasará a ser una cantidad a cuenta del precio de la compraventa.

En el supuesto de NO ejercitarse por el ARRENDATARIO la opción de compra, en el plazo pactado en la cláusula Décimo Octava, éste perderá a favor del ARRENDADOR la cantidad entregada a causa del no ejercicio de su derecho de opción y compra.

DECIMO SEPTIMA. - Cargas y situación urbanística.

La finca objeto de este contrato se halla Las cargas del Registro de la Propiedad se cancelarán de la Escritura Pública.

DECIMO OCTAVA. - Duración del derecho de opción.

El plazo para el ejercicio de la opción concedida terminará el día de de y siempre que esté al corriente en el pago de la renta. El incumplimiento en el pago de la renta dejará sin efecto el derecho de opción, salvo pacto en contrario de mutuo acuerdo.

DECIMO NOVENA. – Precio de compraventa.

El precio de la compraventa en el supuesto de que el ARRENDATARIO ejercitara su derecho de opción de compra, se fija en euros, a abonar en el acto del otorgamiento de la Escritura Pública.

VIGESIMA.- Crédito de alquiler.

Las partes pactan expresamente que del precio de compraventa fijado en la cláusula anterior el ARRENDATARIO descontará el crédito de alquiler, consistente en el% de las rentas mensuales abonadas al ARRENDADOR.

De la cantidad resultante podrá deducir el ARRENDATARIO las cantidades que en aquel momento falten para cancelar las cargas entre las que se incluirán los gastos e impuestos de cancelación.

VIGESIMO PRIMERA. – Ejercicio del derecho de opción.

En el momento en que la parte ARRENDATARIA decida ejercitar el derecho de opción que se le ha concedido en este documento, deberá notificarlo a la PROPIEDAD en el domicilio de la misma mediante, designando Notario, día y hora para el otorgamiento de la escritura pública de compraventa a favor de quien designe el ARRENDATARIO, dentro del plazo máximo de días a partir de la fecha en que reciba la notificación del ejercicio del derecho de opción.

En caso de que el ARRENDATARIO que hubiera ejercido el derecho de opción no abonara el precio de compra de, el contrato de arrendamiento sobre el mismo, seguirá vigente por todo el tiempo pactado sin perjuicio de la reclamación por parte de la propiedad de los daños y perjuicios que el ejercicio de la opción no cumplida le pueda haber ocasionado.

VIGESIMO SEGUNDA. - Obligación de no disponer.

La propiedad se obliga expresamente a no vender ni gravar, ni a conceder otra opción de compra sobre la vivienda arrendada hasta el día en que caduca el ejercicio de la opción de compra.

VIGESIMO TERCERA.- Gastos.

Los gastos, impuestos y arbitrios, que ocasione la escritura de compraventa, así como los de elevación a público de este contrato si se produjere, correrán a cargo de la parte compradora pudiendo ésta designar Notario para el otorgamiento de la escritura pública. El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana corresponderá según Ley a la propietaria vendedora.

VIGESIMO CUARTA.- Inscripción en el Registro de la Propiedad del derecho de opción.

El presente contrato podrá inscribirse en el Registro de la Propiedad para lo que cualquiera de las partes podrá exigir su elevación a escritura pública en la que constarán los pactos y condiciones que se reflejan en este contrato y los que sean de uso común en la Notaría dónde se otorgue para que tenga acceso al Registro citado.

Los gastos notariales y registrales correrán a cargo de la parte que solicite la elevación a documento público y su inscripción en el Registro de la Propiedad.

VIGESIMO QUINTA.- Cesión de derechos a terceros.

El arrendatario podrá ceder en el plazo de meses todos los derechos derivados del presente contrato, tanto el arrendamiento como la opción de compra, a la persona física o jurídica que designe subrogándose en todos los derechos y obligaciones derivados del presente arrendamiento con opción de compra.

VIGESIMO SEXTA. - Sumisión a los Juzgados y Tribunales.

Ambas partes, con renuncia expresa a su fuero propio si lo tuviesen, se someten especialmente a los Juzgados y Tribunales del lugar de ubicación de la finca.

Y en prueba de su conformidad firman ambas partes en la ciudad y fecha antes indicadas, por duplicado ejemplar y a un sólo efecto.

FDO.:EL ARRENDADOR

FDO: EL ARRENDATARIO

ANEXO AL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA.

Calle, número:, piso:º, letra:, de
Ciudad....., Código Postal:.....

INVENTARIO MOBILIARIO**En Vestíbulo**

| CANTIDAD | 1.1.1 MOBILIARIO |
|----------|------------------|
| | |
| | |
| | |

En Cocina y Lavadero

| CANTIDAD | 1.1.2 MOBILIARIO |
|----------|------------------|
| | |
| | |
| | |

En Primera habitación (descripción)

| CANTIDAD | 1.1.3 MOBILIARIO |
|----------|------------------|
| | |
| | |
| | |

En Segunda habitación (descripción)

| CANTIDAD | 1.1.4 MOBILIARIO |
|----------|------------------|
| | |
| | |
| | |

En Tercera habitación (descripción)

| CANTIDAD | 1.1.5 MOBILIARIO |
|----------|------------------|
| | |
| | |
| | |

En Salón Comedor

| CANTIDAD | 1.1.6 MOBILIARIO |
|----------|------------------|
| | |

| | |
|--|--|
| | |
| | |
| | |

Ajuar domestico (sábanas, mantas, colchas, almohadas, etc)

| CANTIDAD | 1.1.7 MOBILIARIO |
|----------|------------------|
| | |
| | |
| | |

Ambas partes arrendadora y arrendataria, corroboran la existencia de los bienes inventariados, así como su buen estado.

Y en prueba de su conformidad, firman la presente, en_a
 ___de.....de 2.00_

ARRENDADOR

ARRENDATARIO

RECIBO DE FIANZA

En, a de de 2.00...

Yo, D./D.^a....., he recibido de D./D.^a..... la cantidad líquida de euros, en concepto de **fianza**, comprensiva de mensualidad de renta, por el arrendamiento de la vivienda sita en la Calle, número:....., piso:^o, letra:, de

RECIBI

RECIBO PRIMERA MENSUALIDAD DE RENTA

En, a de de 2.00....

Yo, D./ D.^a....., he recibido de D./ D.^a..... la cantidad líquida de..... €, en concepto de **Primera Mensualidad** de Renta por el arrendamiento de la vivienda sita en la Calle, número:, piso:....., letra:, de, Código Postal: 280.....

RECIBÍ

11.4.2. Contrato tipo arrendamiento de local de negocio con opción a compra.**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE LOCAL DE NEGOCIO****CON OPCION DE COMPRA**

En, a de de dos mil

R E U N I D O S

De una parte, D^a, mayor de edad con domicilio en, C/ nº y con D.N.I nº, actuando en nombre propio como propietario y arrendador del local de negocio objeto del presente contrato.

Y de otra, D^a, mayor de edad, con domicilio en la C/..... nº y con D.N.I nº, actuando en nombre propio como arrendatario.

Ambas partes tienen y se reconocen mutuamente plena capacidad para el otorgamiento del presente contrato, y a tal fin:

E X P O N E N

PRIMERO.- Que D. es propietario del local de negocio situado en, C/....., nº, piso ...º, escalera izquierda, letra Inscrita en el Registro de la Propiedad N^o de, Tomo X, Libro X, Folio X, Finca X. Con referencia catastral XXXXXX.

SEGUNDO.- Que interesando a D., arrendar dicho inmueble para ejercer en él una actividad empresarial, y previas conversaciones mantenidas al efecto, ambas partes llevan a cabo el presente CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE LOCAL DE NEGOCIO CON OPCION DE COMPRA, de conformidad con las siguientes:

C L Á U S U L A S**PRIMERA.-Legislación aplicable.**

El presente contrato se otorga conforme a lo establecido en la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (en adelante LAU), y conforme a su artículo 4, apartado 3, se registrará por lo

libremente pactado en el presente contrato , y en todo lo no recogido en el mismo, por lo determinado en el Título III de la citada Ley, y supletoriamente por lo dispuesto en el Código Civil, al tratarse de un contrato para uso distinto del de vivienda, tal y como indica el artículo 3 de dicha Ley.

SEGUNDA.- Objeto.

Es objeto de este arrendamiento la finca urbana sita en, C/....., nº, piso, escalera, letra Cuenta con una superficie construida de m2, y útil de m2. Consta de tres despachos, sala de juntas, almacén, baños. Linda a la izquierda con el local de negocio de y a la derecha, con las escaleras y su rellano.

Fue adquirida por el arrendador mediante compraventa en escritura autorizada por el Notario de, Don, en fecha ... de de 198.....

El arrendatario declara conocer y aceptar el estado del local de negocio, recibéndola en perfecto estado de conservación, e idoneidad para ejercer en él su actividad empresarial.

TERCERA.- Destino.

Manifiesta el arrendatario, DON _____, que el local objeto de este contrato será destinado única y exclusivamente a la venta al por menor de productos de alimentación, droguería y perfumería, conforme con el objeto social de la empresa arrendataria.

Será causa de resolución contractual la variación de dicho destino sin autorización escrita del arrendador, DON _____, aunque se trate de actividad afín a la descrita.

La finca objeto del presente contrato se destinará única y exclusivamente a local de negocio con la actividad de

Será causa de resolución contractual la variación de dicho fin sin autorización escrita de la propiedad.

CUARTA.-Duración del contrato.

El plazo de duración de este contrato es deAÑOS, a contar desde el otorgamiento del presente contrato.

Finalizada la duración pactada y, en su caso, la de las prórrogas sucesivas, el arrendatario deberá abandonar el inmueble, sin necesidad de requerimiento expreso del arrendador, dejándolo en el mismo estado que tenía cuando lo ocupo, con la excepción del desgaste normal derivado del uso habitual del local de negocio.

QUINTA.- Renta.

La renta anual será de Euros, a pagar en plazos mensuales de Euros, por adelantado y dentro de los primeros días de cada mes.

El abono de la renta se deberá verificar por el arrendador mediante transferencia bancaria, a la cuenta del arrendador cuyos datos son los siguientes:

Titular:

Entidad:

Oficina:

Cta/cte:

El resguardo de ingreso emitido por la entidad bancaria acreditará el pago de la renta salvo prueba en contrario.

El retraso en el pago de la renta será causa suficiente para la resolución del contrato, siendo de cuenta del arrendatario los gastos que ello origine, incluidos los derechos y honorarios de Procurador y Abogado aunque ellos no fuesen preceptivos.

SEXTA.- Revisión de la renta.

La renta será revisada anualmente de acuerdo con la variación porcentual experimentada por el Índice General Nacional del Sistema de Índices de Precios de Consumo en un período de doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la primera actualización el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de celebración del contrato, y en las sucesivas el que corresponda al último aplicado.

Publicado el índice correspondiente al mes de la actualización, el arrendador comunicará al arrendatario de forma fehaciente su voluntad de actualizar la renta conforme a lo establecido legalmente, expresando la cantidad en que se fija la renta revisada, y adjuntando certificación del Instituto Nacional de Estadística.

La base sobre la que se efectuará la citada revisión será la renta que se pague el mes inmediatamente anterior a la fecha de revisión.

SEPTIMA.- Gastos

Serán de cuenta del arrendador los gastos correspondientes a la Comunidad de Propietarios que se giren sobre el local de negocio arrendado, así como la cuota del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

A tal efecto se expresa el importe anual de gastos que actualmente se gira al local de negocio, que es de Euros según desglose:

.....Euros en concepto de Comunidad (..... Euros/mes).

..... Euros en concepto de Impuesto sobre Bienes Inmuebles

También serán de cuenta de la arrendataria el gasto por consumo, instalación, reparación, contratación o ampliación de los servicios y suministros de agua, luz, gas y teléfono, así como cualquier otro susceptible de ser individualizado por medio de contador. A tal efecto, el arrendatario

se compromete a dar de alta a su nombre tales servicios en las respectivas compañías suministradoras.

OCTAVA.- Intereses de demora.

En caso de impago de rentas o de las cantidades pactadas en este contrato y cuyo abono son a cargo del arrendatario, se establece que dichos impagos, si se produjeran, devengarán un interés equivalente al interés legal del dinero incrementado en tres puntos porcentuales.

NOVENA.-Fianza

A la firma del presente contrato la arrendataria hace entrega a la arrendadora de la cantidad de Euros, importe de dos mensualidades de renta, en concepto de fianza legal arrendaticia, conforme establece el artículo 36.1 de la LAU.

El importe de dicha fianza será depositada en su caso en el organismo correspondiente hasta la extinción del contrato, conforme normativa vigente.

Esta cantidad queda sujeta a cubrir las posibles responsabilidades en que pueda incurrir el arrendatario con el arrendador por deterioros que se produzcan en el local de negocio, salvo los que hayan podido acaecer como consecuencia del uso normal, impago de rentas o cualquier otra causa derivada de la relación arrendaticia que establece en el presente contrato.

Le será devuelta al arrendatario a la finalización del arriendo previa la constatación por parte del arrendador de que la finca se haya en perfecto estado de conservación y siempre que no concurra la responsabilidad expresada en el párrafo anterior.

DÉCIMA.- Conservación, mejora, obras y habitabilidad.

En todas estas materias, las partes se remiten a lo establecido en los artículos 21, 22, 23, 24 y 26 de la LAU.

Queda prohibida la realización de cualquier obra sin previa autorización escrita de la propiedad, aunque no se altere la configuración del local de negocio ni la resistencia de los materiales en ella empleados.

Las obras autorizadas quedarán en beneficio de la finca, sin derecho a reintegro alguno.

Serán de cuenta de la arrendataria las pequeñas reparaciones que se deban realizar para mantener el local de negocio en estado de servir al uso al que se destina.

La arrendataria declara encontrar el local de negocio en estado de servir al destino pactado, haciéndose cargo de su conservación. Asume la obligación de entregar el local de negocio al término del arriendo, en las mismas condiciones en las que se lo encontró; sin otros desperfectos que los propios del uso normal del local de negocio conforme al fin descrito en el presente contrato.

DECIMO PRIMERA.- Aval bancario

A efectos de garantizar el fiel cumplimiento del contrato y para el caso de que la parte arrendataria no pudiese hacer pago de las rentas que se devenguen durante su vigencia, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 36 de la L.A.U que dispone que "las partes podrán pactar cualquier tipo de garantía del cumplimiento por el arrendatario de sus obligaciones arrendaticias adicional a la fianza en metálico". La parte arrendataria entrega en este acto un Aval Bancario de la Entidad (Referencia del Aval n.º.....), por un importe total deEUROS, a primer requerimiento, y como garantía de todas las responsabilidades económicas asumidas por el arrendatario como consecuencia del presente contrato de arrendamiento, incluida la responsabilidad por los daños que pudiera ocasionar el arrendatario en el inmueble arrendado y que se deban exclusivamente a su culpa o negligencia.

El referido Aval Bancario se constituye por un plazo de, renovable por periodos iguales y sucesivos, so pena de resolución del presente contrato de arrendamiento.

El AVAL BANCARIO que se reseña se incorpora al presente contrato como anexo número uno.

DECIMO SEGUNDA.- Cesión y subarriendo.

De conformidad con el artículo 8 de la LAU, se prohíbe expresamente la cesión y subarriendo, salvo pacto de mutuo acuerdo por las partes.

DECIMO TERCERA.-Comunidad de Propietarios.

El arrendatario se compromete a cumplir lo dispuesto por los Estatutos y normas de funcionamiento interno de la Comunidad de Propietarios del edificio en donde se encuentra el local de negocio arrendado, que manifiesta conocer y aceptar.

DECIMO CUARTA.-Responsabilidad.

Además de las causas que se mencionan en los artículos 27 y 28 de la LAU, conforme a lo establecido en el artículo 1.124 del Código Civil se establece expresamente que el arrendatario no podrá realizar ninguna conducta específica que sea objeto de prohibición pues ello llevará a la resolución del contrato, o a la exigencia de cumplir lo pactado, según decisión unilateral del arrendador. Además se considerará incumplimiento todo aquello que el arrendatario haga en contra de lo dispuesto por los Estatutos o normas de funcionamiento interno de la Comunidad de Propietarios del edificio en donde se encuentre el local de negocio arrendado.

El arrendatario será responsable tanto de sus propios actos como de los que cometan los restantes ocupantes del local de negocio, aún siendo estos ocasionales, a efectos de la posible indemnización que por daños y perjuicios de los mismos pueda derivarse tanto a los efectos del párrafo anterior, como de una posible indemnización de daños y perjuicios.

DECIMO QUINTA.- Derecho de opción de compra.

La parte arrendadora, otorga a la parte arrendataria, un derecho de opción de compra sobre la finca arrendada y descrita anteriormente. Se hace constar que el arrendador tiene las facultades suficientes para otorgar el presente contrato.

DECIMO SEXTA. – Prima.

Cómo contraprestación por el derecho de opción de compra otorgado por el ARRENDADOR, el ARRENDATARIO entrega en este acto mediante (efectivo metálico/talón bancario) cómo prima la cantidad deEUROS en concepto de depósito.

En el supuesto de ejercitarse por el ARRENDATARIO la opción de compra, y perfeccionarse el contrato de compraventa la cantidad que se paga como prima, pasará a ser una cantidad a cuenta del precio de la compraventa.

En el supuesto de NO ejercitarse por el ARRENDATARIO la opción de compra, en el plazo pactado en la cláusula Décimo Octava, éste perderá a favor del ARRENDADOR la cantidad entregada a causa del no ejercicio de su derecho de opción y compra.

DECIMO SEPTIMA. - Cargas y situación urbanística.

La finca objeto de este contrato se halla Las cargas del Registro de la Propiedad se cancelarán de la Escritura Pública.

DECIMO OCTAVA. - Duración del derecho de opción.

El plazo para el ejercicio de la opción concedida terminará el día de de y siempre que esté al corriente en el pago de la renta. El incumplimiento en el pago de la renta dejará sin efecto el derecho de opción, salvo pacto en contrario de mutuo acuerdo.

DECIMO NOVENA. – Precio de compraventa.

El precio de la compraventa en el supuesto de que el ARRENDATARIO ejercitara su derecho de opción de compra, se fija en euros, a abonar en el acto del otorgamiento de la Escritura Pública.

VIGESIMA.- Crédito de alquiler.

Las partes pactan expresamente que del precio de compraventa fijado en la cláusula anterior el ARRENDATARIO descontará el crédito de alquiler, consistente en el% de las rentas mensuales abonadas al ARRENDADOR.

De la cantidad resultante podrá deducir el ARRENDATARIO las cantidades que en aquel momento falten para cancelar las cargas entre las que se incluirán los gastos e impuestos de cancelación.

VIGESIMO PRIMERA. – Ejercicio del derecho de opción.

En el momento en que la parte ARRENDATARIA decida ejercitar el derecho de opción que se le ha concedido en este documento, deberá notificarlo a la PROPIEDAD en el domicilio de la misma mediante, designando Notario, día y hora para el otorgamiento de la escritura pública de compraventa a favor de quien designe el ARRENDATARIO, dentro del plazo máximo de días a partir de la fecha en que reciba la notificación del ejercicio del derecho de opción.

En caso de que el ARRENDATARIO que hubiera ejercido el derecho de opción no abonara el precio de compra de, el contrato de arrendamiento sobre el mismo, seguirá vigente por todo el tiempo pactado sin perjuicio de la reclamación por parte de la propiedad de los daños y perjuicios que el ejercicio de la opción no cumplida le pueda haber ocasionado.

VIGESIMO SEGUNDA. - Obligación de no disponer.

La propiedad se obliga expresamente a no vender ni gravar, ni conceder otra opción de compra sobre el local de negocio hasta el día en que caduca el ejercicio de la opción de compra.

VIGESIMO TERCERA.- Gastos.

Los gastos, impuestos y arbitrios, que ocasione la escritura de compraventa, así como los de elevación a público de este contrato si se produjere, correrán a cargo de la parte compradora pudiendo ésta designar Notario para el otorgamiento de la escritura pública. El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana corresponderá según Ley a la propietaria vendedora.

VIGESIMO CUARTA.- Inscripción en el Registro de la Propiedad del derecho de opción.

El presente contrato podrá inscribirse en el Registro de la Propiedad para lo que cualquiera de las partes podrá exigir su elevación a escritura pública en la que constarán los pactos y condiciones que se reflejan en este contrato y los que sean de uso común en la Notaría dónde se otorgue para que tenga acceso al Registro citado.

Los gastos notariales y registrales correrán a cargo de la parte que solicite la elevación a documento público y su inscripción en el Registro de la Propiedad.

VIGESIMO QUINTA.- Cesión de derechos a terceros.

El arrendatario podrá ceder en el plazo de meses todos los derechos derivados del presente contrato, tanto el arrendamiento como la opción de compra, a la persona física o jurídica que designe subrogándose en todos los derechos y obligaciones derivados del presente arrendamiento con opción de compra.

VIGESIMO SEXTA. - Sumisión a los Juzgados y Tribunales.

Ambas partes, con renuncia expresa a su fuero propio si lo tuviesen, se someten especialmente a los Juzgados y Tribunales del lugar de ubicación de la finca.

Y en prueba de su conformidad firman ambas partes en la ciudad y fecha antes indicadas, por duplicado ejemplar y a un sólo efecto.

FDO.:EL ARRENDADOR

FDO: EL ARRENDATARIO

11.4.3. Contrato de Alquiler

ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA

REUNIDOS

Don (), mayor de edad, con D.N.I. (), vecino de (), con domicilio en calle (), de una parte; y Don (), mayor de edad, con D.N.I. () vecino de (), con domicilio en calle (), de otra, acuerdan celebrar un CONTRATO DE ARRENDAMIENTO, atendiendo a las siguientes:

CLÁUSULAS

- I. Que Don (), arrendador, es propietario de la vivienda siguiente (describir) que se encuentra inscrito en el Registro de la Propiedad de (), con el número () del Libro ().
- II. Que el arrendador cede en arrendamiento la casa descrita a Don (), arrendatario, para satisfacer la necesidad permanente de vivienda de éste.
- III. El arrendamiento tendrá una duración de () años a partir de la fecha de hoy, en la que se pone al arrendatario en posesión de la vivienda y de las llaves de acceso a la misma.
- IV. El precio del arrendamiento será de () pesetas mensuales, actualizándose la renta anualmente conforme al IPC.
- V. En el plazo de los siete primeros días de cada mes, el arrendatario deberá ingresar la renta mensual en el número de cuenta que Don () tiene abierta en la Entidad Bancaria (), sucursal ().
- VI. El arrendatario deberá usar la vivienda arrendada como un diligente padre de familia, destinándola al uso pactado.
- VII. El arrendador está obligado a realizar todas las reparaciones necesarias a fin de conservar la vivienda en estado de servir para el uso al que ha sido destinado, sin tener derecho a elevar la renta por ello, así como a mantener al arrendatario en el goce pacífico del arrendamiento por todo el tiempo del contrato.
- VIII. El arrendador y el arrendatario podrán pedir la rescisión del contrato y la indemnización de daños y perjuicios cuando la otra parte incumpla sus obligaciones, o bien sólo esto último, dejando el contrato subsistente.
- IX. El arrendatario podrá desistir del contrato, preavisando al arrendador con una antelación mínima de dos meses, e indemnizándole con una cantidad equivalente a una mensualidad de la renta en vigor por cada año el contrato que reste por cumplir, dando lugar los períodos de tiempo inferiores al año a la parte proporcional de indemnización. (Ello lo recoge la ley para el caso de que los contratos sean de duración superior a cinco años y que hubiese durado al menos cinco años)
- X. El arrendatario debe devolver la vivienda, al concluir el arriendo, tal como la recibió, salvo lo que hubiese perecido o se hubiera menoscabado por el tiempo o por causa inevitable.
- XI. En cuanto a la cesión del contrato y subarriendo quedan prohibidos para el arrendatario.
- XII. El arrendatario entrega en este acto la cantidad correspondiente a () meses de renta, en concepto de fianza, suma que deberá devolverse en el plazo de un mes a contar desde el día en que es devuelvan las llaves al arrendador.
- XIII. En caso de venta de la vivienda arrendada el arrendatario tendrá derecho de adquisición preferente sobre la misma, conforme a lo establecido en la Ley 29/94 de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos. (la ley permite la renuncia a los derechos de tanteo y retracto cuando los contratos sean de duración superior a cinco años).
- XVI. Tendrá lugar la resolución de pleno derecho del contrato, cuando el arrendatario incumpla su obligación de pago de la renta, así cuando tengan lugar actividades molestas, insalubres, nocivas, peligrosas o ilícitas, y

cuando se incumpla por parte del arrendatario lo dispuesto en el apartado anterior respecto a la cesión y el subarriendo.

XV. En el caso de fallecimiento del arrendatario se subrogará en el contrato su cónyuge, Doña (), sin que el arrendamiento quede extinguido.

XVI. El presente documento podrá ser elevado a documento público notarial e inscrito en el Registro de la Propiedad, en su caso, a instancia de cualquiera de las partes, corriendo por cuenta de ésta los gastos que ello ocasione.

XVII. En todo lo no dispuesto en el presente contrato se estará a lo dispuesto en el Código Civil, en sus arts. 1542 y siguientes, y en la Ley 29/94, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos.

XVIII. Para cualquier problema acerca del cumplimiento de este contrato, se someten ambas partes a la Jurisdicción de los Tribunales de (), renunciando expresamente al fuero propio.

Dando fe, firman las partes el presente contrato de ARRENDAMIENTO, por duplicado, constanding cada ejemplar de () folios por una sola cara.

En la ciudad de () a () de () de ().

11.5. Indicadors bàsics de l'habitatge 2008**Quadre 1.5****Municipis amb els índexs més baixos de construcció. 2008**

(Municipis amb menys de 6 habitatges iniciats per 1.000 habitants i més de 20.000 habitants)

| Municipi | Habitatges iniciats 2008 | Iniciats / 1.000 habitants |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Manlleu | 123 | 6,0 |
| Lleida | 704 | 5,3 |
| Vilafranca del Penedès | 196 | 5,3 |
| Salou | 135 | 5,2 |
| Vilanova i la Geltrú | 316 | 4,9 |
| Terrassa | 888 | 4,3 |
| Santa Perpètua de Mogoda | 99 | 4,1 |
| Vendrell, el | 136 | 3,9 |
| Calafell | 88 | 3,8 |
| Tortosa | 137 | 3,8 |
| Gavà | 158 | 3,5 |
| Masnou, el | 77 | 3,5 |
| Manresa | 260 | 3,5 |
| Blanes | 133 | 3,4 |
| Igualada | 128 | 3,4 |
| Montcada i Reixac | 106 | 3,2 |
| Sabadell | 641 | 3,1 |
| Sant Pere de Ribes | 87 | 3,1 |
| Sant Feliu de Guíxols | 66 | 3,0 |
| Tarragona | 413 | 3,0 |
| Girona | 280 | 3,0 |
| Sant Feliu de Llobregat | 121 | 2,8 |
| Rubí | 179 | 2,5 |
| Castelldefels | 148 | 2,4 |
| Sant Vicenç dels Horts | 66 | 2,4 |
| Badalona | 509 | 2,4 |
| Reus | 249 | 2,3 |
| Prat de Llobregat, el | 144 | 2,3 |
| Sant Cugat del Vallés | 153 | 2,0 |
| Granollers | 114 | 1,9 |
| Sant Joan Despí | 56 | 1,8 |
| Barcelona | 2.729 | 1,7 |
| Cerdanyola del Vallés | 91 | 1,6 |
| Viladecans | 94 | 1,5 |
| Vic | 58 | 1,5 |
| Sant Boi de Llobregat | 119 | 1,5 |
| Valls | 36 | 1,5 |
| Castellar del Vallés | 31 | 1,4 |
| Santa Coloma de Gramenet | 156 | 1,3 |
| Martorell | 33 | 1,3 |
| Esplugues de Llobregat | 54 | 1,2 |

Quadre 1.6**Municipis amb els índexs més baixos de construcció. 2004-2008**

(Municipis amb menys de 6 habitatges iniciats per 1.000 habitants i més de 5.000 habitants)

| Municipi | Iniciats / 1.000 habitants | |
|-----------------------------|----------------------------|----------------------|
| | 2008 | Mitjana 2004-2008 |
| Badia del Vallès | 0,0 | 1,0 |
| Premià de Mar | 0,2 | 2,6 |
| Santa Coloma de Gramenet | 1,3 | 2,9 |
| Barcelona | 1,7 | 3,0 |
| Prat de Llobregat, el | 2,3 | 3,5 |
| Hospitalet de Llobregat, l' | 1,0 | 3,7 |
| Llagosta, la | 0,4 | 3,8 |
| Cerdanyola del Vallès | 1,6 | 3,8 |
| Santa Coloma de Cervelló | 9,1 | 3,9 |
| Sant Boi de Llobregat | 1,5 | 3,9 |
| Badalona | 2,4 | 4,4 |
| Mollet del Vallès | 0,7 | 4,5 |
| Esplugues de Llobregat | 1,2 | 4,6 |
| Montmeló | 0,3 | 4,6 |
| Cornellà de Llobregat | 1,0 | 4,7 |
| Castelldefels | 2,4 | 4,9 |
| Gavà | 3,5 | 5,1 |
| Lliçà de Vall | 1,5 | 5,3 |
| Viladecans | 1,5 | 5,3 |
| Cabrils | 1,5 | 5,4 |
| Vilassar de Mar | 1,3 | 5,5 |
| Sant Joan Despí | 1,8 | 5,5 |
| Sant Feliu de Llobregat | 2,8 | 5,6 |
| Castellbisbal | 1,8 | 5,8 |
| Sant Vicenç dels Horts | 2,4 | 5,8 |
| Premià de Dalt | 3,5 | 5,8 |

Font: Secretaria d'Habitatge, a partir de les dades dels col·legis d'aparelladors i arquitectes tècnics i el padró continu.

Quadre 3.1.3
Evolució dels ritmes de venda els habitatges de nova construcció per municipis
2007-2008⁽¹⁾

(1/2)

| Municipi | Comercialització 2007 | | | Comercialització 2008 | | |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|
| | % habitatges en oferta / Total promoció | Vendes mensuals % ⁽²⁾ | Ritme de venda ⁽³⁾ | % habitatges en oferta / Total promoció | Vendes mensuals % ⁽²⁾ | Ritme de venda ⁽³⁾ |
| Badalona ⁽⁴⁾ | 31,6 | 3,6 | 28 | 48,4 | 2,0 | 51 |
| Balaguer | 38,2 | 4,7 | 21 | 30,6 | 4,7 | 21 |
| Banyoles | 66,4 | 3,2 | 31 | 57,2 | 2,2 | 45 |
| Barcelona | 43,3 | 2,9 | 34 | 46,5 | 1,9 | 53 |
| Berga | 27,0 | 4,0 | 25 | 58,6 | 2,2 | 45 |
| Castelldefels ⁽⁴⁾ | 55,6 | 3,9 | 25 | 59,3 | 1,7 | 60 |
| Cerdanyola del Vallès ⁽⁴⁾ | 41,1 | 3,5 | 29 | 41,0 | 1,9 | 54 |
| Cornellà de Llobregat ⁽⁴⁾ | 65,5 | 3,3 | 30 | 34,9 | 0,8 | 120 |
| Figueres | 40,4 | 2,6 | 38 | 44,4 | 2,3 | 43 |
| Gavà ⁽⁴⁾ | 58,6 | 5,0 | 20 | 36,2 | - | - |
| Girona | 47,7 | 2,8 | 36 | 43,1 | 3,3 | 31 |
| Granollers | 59,0 | 2,8 | 36 | 49,3 | 3,4 | 30 |
| Hospitalet de Llobregat, I' ⁽⁴⁾ | 52,4 | 2,6 | 39 | 44,9 | 2,3 | 43 |
| Igualada | 43,2 | 3,1 | 32 | 45,2 | 2,3 | 43 |
| Lleida | 39,1 | 2,9 | 34 | 40,0 | 3,2 | 31 |
| Manresa | 32,6 | 3,0 | 33 | 43,4 | - | - |
| Martorell | 54,4 | 2,8 | 36 | 45,6 | 1,8 | 55 |
| Masnou, el ⁽⁴⁾ | 49,4 | 3,2 | 32 | 44,4 | 2,3 | 44 |
| Mataró | 39,6 | 3,3 | 30 | 31,1 | 4,0 | 25 |
| Mollet del Vallès | 73,3 | 2,9 | 35 | 28,9 | - | - |
| Montcada i Reixac ⁽⁴⁾ | 26,2 | 6,3 | 16 | 49,5 | 2,7 | 37 |
| Olot | 45,3 | 2,9 | 35 | 46,5 | - | - |
| Prat de Llobregat, el ⁽⁴⁾ | 61,6 | 2,7 | 37 | 46,2 | - | - |
| Reus | 46,9 | 2,7 | 36 | 39,1 | 2,6 | 39 |
| Ripollet ⁽⁴⁾ | 40,9 | 4,4 | 23 | 23,8 | 3,0 | 34 |
| Rubí | 28,3 | 2,9 | 34 | 41,7 | 2,4 | 42 |
| Sabadell | 37,1 | 3,6 | 28 | 40,3 | 1,0 | 98 |
| Salt | 51,7 | 2,1 | 47 | 42,7 | 5,4 | 18 |
| Sant Boi de Llobregat ⁽⁴⁾ | 20,6 | 3,0 | 33 | 31,0 | - | - |
| Sant Cugat del Vallès ⁽⁴⁾ | 45,5 | 2,4 | 42 | 38,7 | 1,6 | 65 |
| Sant Feliu de Llobregat ⁽⁴⁾ | 70,6 | 1,4 | 70 | 37,2 | - | - |
| Sant Joan Despí ⁽⁴⁾ | 69,6 | 1,9 | 52 | 47,7 | - | - |
| Sant Just Desvern ⁽⁴⁾ | 51,5 | 3,6 | 28 | 49,6 | 2,2 | 47 |
| Santa Coloma de Gramenet ⁽⁴⁾ | 63,7 | 6,8 | 15 | 51,8 | 2,0 | 49 |
| Sitges ⁽⁴⁾ | 62,2 | 2,3 | 43 | 54,6 | - | - |
| Tarragona | 50,3 | 3,7 | 27 | 68,0 | 1,9 | 52 |
| Tàrrrega | 36,5 | 3,4 | 30 | 53,1 | 2,9 | 34 |
| Terrassa | 49,0 | 3,0 | 33 | 33,8 | 2,2 | 47 |

Quadre 3.1.6

Preu de venda i superfície dels habitatges de nova construcció a Catalunya per municipis 2008⁽¹⁾

(1/2)

| Municipi | Preu total (milers d'EUROS) | Superfície construïda | | Preu mitjà | | |
|--------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|--------------------|
| | | Metres quadrats | Variació 08/07 % ⁽²⁾ | EUROS/m ² construït | Variació 08/07 % ⁽²⁾ | |
| | | | | | Preus corrents | Preus constants |
| Badalona ⁽³⁾ | 362,7 | 92,1 | -1,1 | 3.939,78 | -7,1 | -8,4 |
| Balaguer | 178,2 | 96,8 | -3,9 | 1.892,00 | -8,1 | -9,4 |
| Banyoles | 229,7 | 86,7 | 9,0 | 2.666,29 | -4,8 | -6,2 |
| Barcelona | 581,4 | 95,2 | -0,6 | 5.918,24 | -5,1 | -6,5 |
| Berga | 249,9 | 100,7 | -0,4 | 2.548,97 | 3,6 | 2,2 |
| Castelldefels ⁽³⁾ | 376,9 | 97,4 | -3,7 | 3.904,63 | -22,8 | -23,9 |
| Cerdanyola del Vallès ⁽³⁾ | 387,3 | 102,4 | -2,8 | 3.845,48 | -5,9 | -7,3 |
| Cornellà de Llobregat ⁽³⁾ | 351,9 | 96,4 | -2,6 | 3.744,11 | -14,7 | -15,9 |
| Figueres | 236,2 | 88,6 | -18,5 | 2.691,41 | -4,2 | -5,5 |
| Gavà ⁽³⁾ | 368,5 | 111,6 | 25,8 | 3.355,56 | -16,1 | -17,3 |
| Girona | 261,9 | 87,6 | 2,3 | 3.073,97 | -5,7 | -7,1 |
| Granollers | 376,1 | 105,5 | -12,2 | 3.668,38 | -4,6 | -5,9 |
| Hospitalet de Llobregat, l' ⁽³⁾ | 392,8 | 91,6 | -0,1 | 4.346,53 | -15,0 | -16,2 |
| Igualada | 249,5 | 97,7 | 5,0 | 2.616,66 | -9,0 | -10,3 |
| Lleida | 230,0 | 94,5 | -6,4 | 2.475,06 | 2,3 | 0,9 |
| Manresa | 211,2 | 85,9 | -3,9 | 2.530,05 | -11,5 | -12,8 |
| Martorell | 249,3 | 88,3 | 1,4 | 2.860,57 | -11,3 | -12,6 |
| Masnou, el ⁽³⁾ | 424,1 | 103,0 | -5,5 | 4.211,48 | -9,5 | -10,8 |
| Mataró | 347,9 | 107,1 | 12,1 | 3.665,95 | -11,7 | -12,9 |
| Mollet del Vallès | 269,8 | 82,2 | 3,2 | 3.331,08 | -13,1 | -14,3 |
| Montcada i Reixac ⁽³⁾ | 315,0 | 90,8 | -9,2 | 3.514,53 | -4,3 | -5,6 |
| Olot | 201,0 | 90,0 | -0,3 | 2.273,45 | -13,1 | -14,3 |
| Prat de Llobregat, el ⁽³⁾ | 339,1 | 104,7 | -10,5 | 3.371,26 | -4,5 | -5,9 |
| Reus | 243,5 | 109,9 | 8,4 | 2.331,32 | -3,7 | -5,1 |
| Ripollet ⁽³⁾ | 306,8 | 112,4 | -10,9 | 2.796,14 | -8,5 | -9,8 |
| Rubí | 281,0 | 103,6 | 24,0 | 2.882,10 | -13,9 | -15,1 |
| Sabadell | 339,0 | 92,6 | 2,3 | 3.718,21 | -8,9 | -10,2 |
| Salt | 231,8 | 100,5 | 0,4 | 2.379,09 | -8,2 | -9,5 |
| Sant Boi de Llobregat ⁽³⁾ | 295,8 | 100,1 | -7,3 | 3.016,71 | -14,7 | -15,9 |
| Sant Cugat del Vallès ⁽³⁾ | 476,9 | 105,6 | 5,0 | 4.647,73 | -5,3 | -6,7 |
| Sant Feliu de Llobregat ⁽³⁾ | 414,1 | 108,5 | 2,9 | 3.949,29 | -12,6 | -13,9 |
| Sant Joan Despi ⁽³⁾ | 388,3 | 96,7 | -11,0 | 4.130,69 | -13,6 | -14,9 |
| Sant Just Desvern ⁽³⁾ | 617,1 | 117,1 | -0,2 | 5.266,40 | -13,2 | -14,4 |
| Santa Coloma de Gramenet ⁽³⁾ | 339,6 | 100,7 | 1,2 | 3.431,82 | -9,9 | -11,1 |
| Sitges ⁽³⁾ | 524,5 | 131,3 | -30,9 | 4.293,51 | -5,9 | -7,2 |
| Tarragona | 274,9 | 85,4 | -2,1 | 3.288,79 | 9,6 | 8,1 |
| Tàrrrega | 170,8 | 84,9 | -10,1 | 2.065,95 | -0,2 | -1,6 |

Quadre 3.3.1**Enquesta d'opinió sobre l'evolució del mercat immobiliari a Catalunya segons zones 2006-2008****Volum d'operacions realitzades ⁽¹⁾**

| Zones | 2006 (I) | 2006 (II) | 2007 (I) | 2007 (II) | 2008 (I) | 2008 (II) | Previsió 2009 (I) |
|----------------------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|
| Barcelona ciutat | -0,5 | -15,8 | -50,3 | -55,4 | -75,2 | -79,2 | -29,1 |
| Primera corona nord ⁽²⁾ | -47,2 | -54,0 | -82,4 | -83,9 | -80,6 | -87,8 | -56,1 |
| Primera corona sud ⁽³⁾ | 42,1 | -59,1 | -70,6 | -63,6 | -42,9 | -88,2 | -35,3 |
| Primera corona interior ⁽⁴⁾ | -28,2 | -79,3 | -46,0 | -93,3 | -70,7 | -69,2 | -23,1 |
| Sabadell / Terrassa | -12,5 | -73,3 | -47,3 | -86,3 | -74,0 | -89,8 | -49,0 |
| Girona ciutat | -11,9 | -47,6 | -78,2 | -74,6 | -82,2 | -79,4 | -47,1 |
| Tarragona / Reus | -32,8 | -83,9 | -72,3 | -73,3 | -96,4 | -75,0 | -32,5 |
| Lleida ciutat | 27,3 | +46,9 | -77,1 | -97,4 | -96,3 | -100,0 | -81,3 |
| Totes les zones | -9,9 | -40,0 | -61,2 | -71,7 | -77,7 | -81,4 | -37,7 |

(1) Saldos entre les respostes positives i negatives a la pregunta "el volum d'operacions realitzades ha estat superior, igual o inferior al del semestre anterior".

(2) Badalona, Montgat, Ripollet, Sant Adrià de Besòs, Santa Coloma de Gramenet i Tiana

(3) Cornellà de Llobregat, l'Hospitalet de Llobregat, el Prat de Llobregat i Sant Boi de Llobregat

(4) Cerdanyola del Vallés, Esplugues de Llobregat, Molins de Rei, Sant Cugat del Vallés, Sant Feliu de Llobregat, Sant Joan Despí i Sant Just Desvern.

Font: Secretaria d'Habitatge, a partir de l'enquesta semestral d'opinió als Agents de la Propietat Immobiliària.

Quadre 3.3.4**Enquesta d'opinió sobre l'evolució del mercat immobiliari a Catalunya segons zones 2006-2008****Evolució dels preus ⁽¹⁾**

| Zones | Darrer semestre (V-08 / X-08) | | | Previsions (X/08 - IV/09) | | |
|----------------------------------------|-------------------------------|-----------------|---------------|---------------------------|---------------|-------------|
| | Han augmentat | S'han mantingut | Han disminuït | Augmentaran | Es mantindran | Disminuiran |
| Barcelona ciutat | 3,0 | 10,6 | 86,4 | 0,5 | 33,2 | 66,3 |
| Primera corona nord ⁽²⁾ | 4,9 | 2,4 | 92,7 | - | 26,8 | 73,2 |
| Primera corona sud ⁽³⁾ | - | 5,9 | 94,1 | - | 5,9 | 94,1 |
| Primera corona interior ⁽⁴⁾ | - | - | 100,0 | - | 32,0 | 68,0 |
| Sabadell / Terrassa | - | 2,1 | 97,9 | - | 22,4 | 77,6 |
| Girona ciutat | - | 14,7 | 85,3 | - | 26,5 | 73,5 |
| Tarragona / Reus | - | 12,8 | 87,2 | - | 26,8 | 73,2 |
| Lleida ciutat | - | 6,3 | 93,7 | - | 12,5 | 87,5 |
| Totes les zones | 1,9 | 8,4 | 89,7 | 0,2 | 28,2 | 71,6 |

(1) Percentatge de respostes de cada zona (100 = total de cada zona).

(2) Badalona, Montgat, Ripollet, Sant Adrià de Besòs, Santa Coloma de Gramenet i Tiana

(3) Cornellà de Llobregat, l'Hospitalet de Llobregat, el Prat de Llobregat i Sant Boi de Llobregat

(4) Cerdanyola del Vallés, Esplugues de Llobregat, Molins de Rei, Sant Cugat del Vallés, Sant Feliu de Llobregat, Sant Joan Despí i Sant Just Desvern.

Font: Secretaria d'Habitatge, a partir de l'enquesta semestral d'opinió als Agents de la Propietat Immobiliària.

Quadre 3.4.2**Nombre de contractes de lloguer a Catalunya per municipis. 2007-2008****(1/3)**

(Municipis amb més de 100 nous contractes de lloguer durant el 2008)

| Municipi | Nombre de contractes | | Variació % | |
|-----------------------------|----------------------|--------|------------|-----------|
| | 2007 | 2008 | 2006-2007 | 2007-2008 |
| Amposta | 116 | 133 | 4,5 | 14,7 |
| Arenys de Mar | 88 | 111 | -18,5 | 26,1 |
| Argentona | 88 | 115 | 3,5 | 30,7 |
| Badalona | 1.579 | 2.094 | -1,3 | 32,6 |
| Banyoles | 73 | 126 | 15,9 | 72,6 |
| Barberà del Vallés | 187 | 232 | 37,5 | 24,1 |
| Barcelona | 24.162 | 27.414 | 0,8 | 13,5 |
| Bisbal d'Empordà, la | 76 | 103 | -5,0 | 35,5 |
| Blanes | 111 | 257 | 68,2 | 131,5 |
| Calafell | 80 | 169 | 27,0 | 111,3 |
| Caldes de Montbui | 165 | 227 | -11,3 | 37,6 |
| Calella | 168 | 483 | 300,0 | 187,5 |
| Cambrils | 134 | 203 | 14,5 | 51,5 |
| Cardedeu | 91 | 105 | 54,2 | 15,4 |
| Castellar del Vallés | 161 | 225 | 8,1 | 39,8 |
| Castelldefels | 227 | 387 | -9,6 | 70,5 |
| Castelló d'Empúries | 178 | 196 | 14,8 | 10,1 |
| Cerdanyola del Vallés | 186 | 246 | 8,1 | 32,3 |
| Cornellà de Llobregat | 654 | 664 | 13,3 | 1,5 |
| Cubelles | 87 | 163 | 17,6 | 87,4 |
| Esparreguera | 55 | 102 | 22,2 | 85,5 |
| Esplugues de Llobregat | 392 | 446 | 0,8 | 13,8 |
| Figueres | 1.077 | 1.375 | 24,9 | 27,7 |
| Franqueses del Vallés, les | 82 | 134 | 51,9 | 63,4 |
| Garriga, la | 134 | 181 | 32,7 | 35,1 |
| Gavà | 178 | 237 | 14,8 | 33,1 |
| Girona | 1.459 | 1.730 | 23,9 | 18,6 |
| Granollers | 318 | 407 | -1,5 | 28,0 |
| Hospitalet de Llobregat, l' | 2.638 | 3.131 | -6,2 | 18,7 |
| Igualada | 311 | 393 | 35,2 | 26,4 |
| Jonquera, la | 107 | 150 | 101,9 | 40,2 |
| Llagostera | 69 | 136 | 4,5 | 97,1 |
| Lleida | 860 | 933 | 18,6 | 8,5 |
| Lloret de Mar | 119 | 199 | 22,7 | 67,2 |
| Malgrat de Mar | 66 | 140 | 20,0 | 112,1 |
| Manlleu | 79 | 133 | 6,8 | 68,4 |
| Manresa | 1.318 | 1.391 | 10,6 | 5,5 |
| Martorell | 66 | 108 | 22,2 | 63,6 |
| Masnou, el | 155 | 151 | 38,4 | -2,6 |
| Mataró | 1.704 | 2.137 | 40,1 | 25,4 |

Quadre 3.4.3**Lloguer mitjà contractual a Catalunya per municipis. 2007-2008****(1/3)**

(Municipis amb més de 100 nous contractes de lloguer durant el 2008)

| Municipi | Lloguer mitjà (EUROS/mes) ⁽¹⁾ | | Variació % | |
|-----------------------------|------------------------------------------|----------|------------|-----------|
| | 2007 | 2008 | 2006-2007 | 2007-2008 |
| Amposta | 437,13 | 605,91 | 6,4 | 38,6 |
| Arenys de Mar | 626,39 | 708,24 | 88,5 | 13,1 |
| Argentona | 920,94 | 934,20 | 10,5 | 1,4 |
| Badalona | 964,20 | 966,98 | 23,9 | 0,3 |
| Banyoles | 636,73 | 670,78 | 16,4 | 5,3 |
| Barberà del Vallès | 1.038,92 | 1.158,63 | 0,8 | 11,5 |
| Barcelona | 1.041,41 | 1.081,32 | 12,0 | 3,8 |
| Bisbal d'Empordà, la | 816,22 | 528,59 | 152,7 | -35,2 |
| Blanes | 1.013,54 | 794,80 | 95,0 | -21,6 |
| Calafell | 820,40 | 1.003,03 | -3,5 | 22,3 |
| Caldes de Montbui | 601,37 | 670,19 | 4,2 | 11,4 |
| Calella | 748,70 | 727,44 | 3,0 | -2,8 |
| Cambrils | 567,54 | 770,12 | -13,3 | 35,7 |
| Cardedeu | 781,41 | 669,79 | 5,4 | -14,3 |
| Castellar del Vallès | 1.233,12 | 1.018,27 | 29,6 | -17,4 |
| Castelldefels | 1.228,13 | 1.214,27 | 11,7 | -1,1 |
| Castelló d'Empúries | 606,79 | 574,19 | 2,2 | -5,4 |
| Cerdanyola del Vallès | 1.291,00 | 1.153,38 | 20,9 | -10,7 |
| Cornellà de Llobregat | 850,49 | 917,12 | 4,8 | 7,8 |
| Cubelles | 1.072,71 | 1.023,46 | 13,6 | -4,6 |
| Esparreguera | 716,09 | 793,08 | -22,4 | 10,8 |
| Esplugues de Llobregat | 1.057,39 | 1.135,43 | -3,4 | 7,4 |
| Figueres | 600,36 | 613,43 | 17,4 | 2,2 |
| Franqueses del Vallès, les | 863,80 | 755,50 | 32,4 | -12,5 |
| Garriga, la | 850,63 | 706,44 | 14,2 | -17,0 |
| Gavà | 816,92 | 1.088,51 | -13,7 | 33,2 |
| Girona | 828,26 | 754,98 | 14,1 | -8,8 |
| Granollers | 829,78 | 802,80 | 23,8 | -3,3 |
| Hospitalet de Llobregat, l' | 980,17 | 1.017,98 | 12,3 | 3,9 |
| Igualada | 569,88 | 543,10 | 52,4 | -4,7 |
| Jonquera, la | 781,59 | 1.001,81 | 1,0 | 28,2 |
| Llagostera | 588,06 | 591,78 | 23,4 | 0,6 |
| Lleida | 531,85 | 546,19 | 22,2 | 2,7 |
| Lloret de Mar | 723,96 | 685,39 | -7,8 | -5,3 |
| Malgrat de Mar | 796,25 | 794,40 | 34,8 | -0,2 |
| Manlleu | 612,76 | 551,96 | 45,5 | -9,9 |
| Manresa | 660,16 | 670,81 | 27,1 | 1,6 |
| Martorell | 892,72 | 1.166,51 | -24,9 | 30,7 |
| Masnou, el | 921,91 | 1.010,50 | -24,0 | 9,6 |
| Mataró | 883,70 | 929,24 | 8,1 | 5,2 |

Quadre 4.1.11
Habitatges de l'INCASÒL en construcció per municipis i segons règims. 2008 (1/3)

| <u>Lloguer per a joves</u> | | | |
|----------------------------------|-------------------|-----------------------------------------------|------------|
| Barberà del Vallés | Vallés Occidental | Parc d'Europa | 40 |
| Barcelona | Barcelonès | C. Carles Riba, 17-25 | 20 |
| Barcelona | Barcelonès | Via Favència, 294-312 / C. Viladrosa, 147-157 | 74 |
| Barcelona | Barcelonès | Gran Via - Química | 125 |
| Callús | Bages | Anselm Clavé (Fase 2) | 27 |
| Cerdanyola del Vallés | Vallés Occidental | C. La Clota | 112 |
| Cervera | Segarra | C. Major / Cal Codina | 24 |
| Franqueses del Vallés, les | Vallés Oriental | Pl. Catalunya | 83 |
| Gelida | Alt Penedès | Sant Salvador | 43 |
| Hospitalet de Llobregat, l' | Barcelonès | Av. Catalunya, 92-94 | 112 |
| Molins de Rei | Baix Llobregat | Pla Parcial Riera Nova / C. Ramon Llull | 39 |
| Mollerussa | Pla d'Urgell | Antiga Caserna de la Guàrdia Civil | 28 |
| Montcada i Reixac | Vallés Occidental | Masrampinyo 1 | 42 |
| Preses, les | Garrotxa | Sector Sud-oest / C. Teixos, 2 | 17 |
| Sant Pol de Mar | Maresme | C. Roger de Flor | 16 |
| Santa Perpètua de Mogoda | Vallés Occidental | Av. Girona / Av. Barcelona | 60 |
| Santpedor | Bages | C. Ample | 15 |
| Torelló | Osona | Av. Osona / Ronda Puig del Sector La Creu | 24 |
| Total lloguer per a joves | | | 901 |

| <u>Lloguer general</u> | | | |
|------------------------------|-------------------|----------------------------------------------|------------|
| Abrera | Baix Llobregat | Can Morral (Fase 1) | 24 |
| Abrera | Baix Llobregat | Can Morral (Fase 2) | 26 |
| Alella | Maresme | Cal Doctor | 61 |
| Balaguer | Noguera | La Reguereta | 22 |
| Begur | Baix Empordà | Antiga Caserna de la Guàrdia Civil | 12 |
| Callús | Bages | Pla Parcial La Serreta | 24 |
| Cardedeu | Vallés Oriental | Sector Torrent Llibre | 22 |
| Cerdanyola del Vallés | Vallés Occidental | Centre Direccional (Fase 3) | 24 |
| Gava | Baix Llobregat | Les Ferreres | 64 |
| Horta de Sant Joan | Terra Alta | C. Bernat d'Alguaira | 9 |
| Hospitalet de Llobregat, l' | Barcelonès | Gran Via / Pl. Europa (Parcel·la 4) | 77 |
| Manlleu | Osona | Pl. Llevant (Fase 2) | 32 |
| Montcada i Reixac | Vallés Occidental | Masrampinyo 2 | 92 |
| Rubí | Vallés Occidental | Ampliació Can Sant Joan (Parcel·les 10 i 11) | 66 |
| Sant Feliu de Guíxols | Baix Empordà | Mas Falgueres (Parcel·la 49) | 18 |
| Sant Joan de Vilatorrada | Bages | Sector El Canal 2 | 14 |
| Sant Llorenç Savall | Vallés Occidental | Torrent d'en Micó | 21 |
| Santa Coloma de Farners | Selva | Sector B | 27 |
| Santa Cristina d'Aro | Baix Empordà | Sector La Taulera (S4) | 18 |
| Sort | Pallars Sobirà | C. Raval | 11 |
| Teià | Maresme | Sector La Plana | 27 |
| Torelló | Osona | Sector El Castell (C. Comte Borrell) | 36 |
| Torre de Cabdella, la | Pallars Jussà | UA La Plana 2 / La Plana de Mont-Ras | 18 |
| Total lloguer general | | | 745 |

Quadre 4.1.20**Borses Joves d'Habitatge. Contractes formalitzats. 2005-2008****(1/2)**

| Borsa Jove d'Habitatge | 2005-2007 | 2008 | TOTAL |
|--------------------------------------|-----------|------|-------|
| Alt Penedès ⁽¹⁾ | 29 | 45 | 74 |
| Anoia | - | - | - |
| Baix Llobregat Centre ⁽²⁾ | 86 | 82 | 168 |
| Barcelona | 676 | 233 | 909 |
| Barcelonès | 847 | 380 | 1.227 |
| <i>Badalona</i> | 301 | 140 | 441 |
| <i>L'Hospitalet de Llobregat</i> | 215 | 73 | 288 |
| <i>Sant Adrià de Besòs</i> | 15 | 23 | 38 |
| <i>Santa Coloma de Gramenet</i> | 316 | 144 | 460 |
| Blanes | 26 | 95 | 121 |
| Cambrils | 72 | 30 | 102 |
| Cerdanyola del Vallés | 221 | 81 | 302 |

11.6. Informe continu sobre el sector de l'habitatge a Catalunya. Actualització Maig 2009

1. Indicadors macroeconòmics

| Variació anual | 2007 | 2008 | 2009 |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|
| PIB Catalunya ⁽¹⁾ | 3,6% | 0,7% | -3,3% |
| Aturats registrats ⁽²⁾ | 265.789 | 423.232 | 505.262 |
| Taxa d'atur ⁽³⁾ | 6,5% | 9,0% | 16,2% |
| Dèficit públic Espanya ⁽⁴⁾ | 1,3% | -2,8% | -0,7% |

⁽¹⁾ Variació interanual (%). Mitjana anual. 2009: dades provisionals primer trimestre.

⁽²⁾ Xifra del mes desembre de cada any. 2009: abril.

⁽³⁾ % població en atur/població activa. Mitjanes anuals. 2009: primer trimestre.

⁽⁴⁾ %Dèficit/PIB. Gener de 2009.

Font: Departament d'Economia i Finances, Departament de Treball i Ministeri d'Economia.

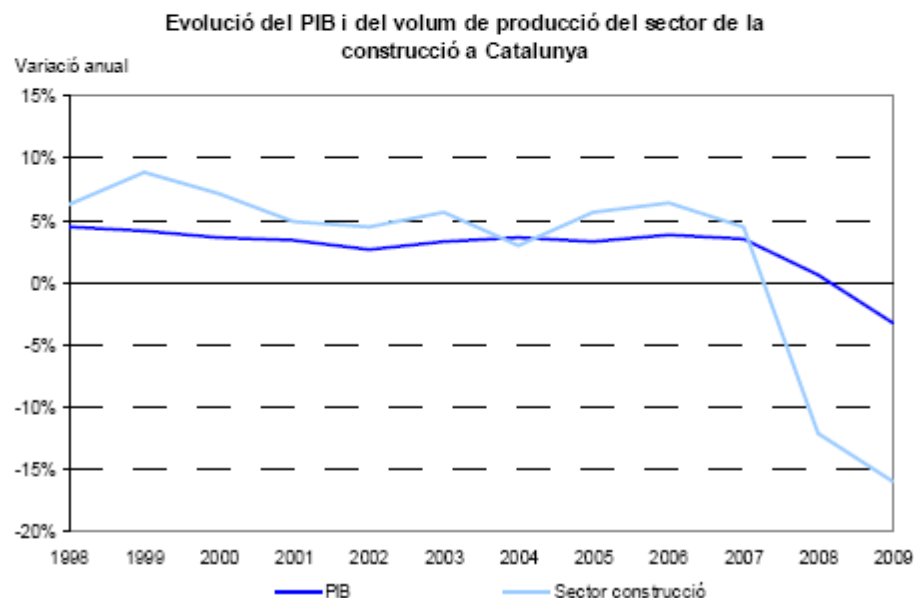
2. Producció interna del sector de la construcció

| Variació anual del volum de producció % | 2007 | 2008 ⁽¹⁾ | 2009 ⁽²⁾ |
|-----------------------------------------|------|---------------------|---------------------|
| Nova edificació | 2,3 | -23,0 | -29,4 |
| Rehabilitació | 2,0 | -2,5 | -2,6 |
| Total sector construcció | 4,4 | -12,0 | -16,0 |

⁽¹⁾ Estimació.

⁽²⁾ Previsió.

Font: Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC).



Font: elaboració de la Secretaria d'Habitatge a partir de l'Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT) i de la Cambra de Contractistes d'Obres de Catalunya (CCOC).

3. Producció d'habitatges

| | Primer trimestre 2008 | Primer trimestre 2009 | Variació % |
|------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Barcelona | 5.511 | 1.277 | -76,8 |
| Girona | 2.758 | 593 | -78,5 |
| Lleida | 1.748 | 176 | -89,9 |
| Tarragona | 1.394 | 460 | -67,0 |
| CATALUNYA | 11.411 | 2.506 | -78,0 |

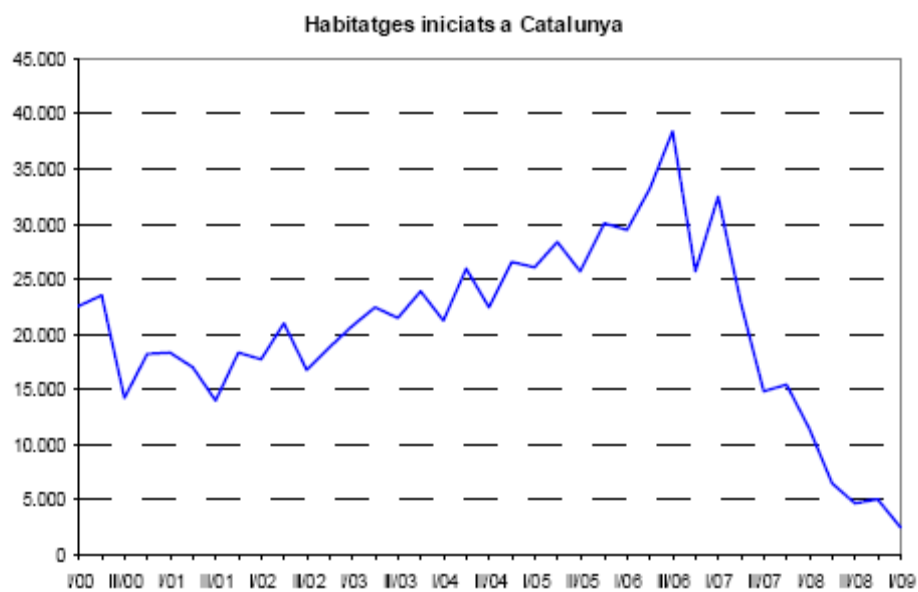
Font: Secretaria d'Habitatge, a partir dels projectes visats pels col·legis d'aparelladors.

Habitatges iniciats protegits de nova construcció

| | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ |
|------------------|---------------|---------------------|
| Barcelona | 7.466 | 796 |
| Girona | 855 | - |
| Lleida | 936 | 319 |
| Tarragona | 1.285 | 187 |
| CATALUNYA | 10.542 | 1.302 |

⁽¹⁾ Abril.

Font: Secretaria d'Habitatge.



Font: elaboració de la Secretaria d'Habitatge, a partir dels visats pels col·legis d'aparelladors.

Habitatges existents concertats declarats

| | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ | TOTAL |
|------------------|--------------|---------------------|--------------|
| Barcelona | 658 | 113 | 771 |
| Girona | 233 | 70 | 303 |
| Lleida | 39 | 72 | 111 |
| Tarragona | 124 | 78 | 202 |
| CATALUNYA | 1.054 | 333 | 1.387 |

⁽¹⁾ Abril.

Font: Secretaria d'Habitatge.

Ajuts a l'adquisició d'habitatges usats

| | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ |
|------------------|------------|---------------------|
| Barcelona | 51 | 34 |
| Girona | 17 | 3 |
| Lleida | 27 | 7 |
| Tarragona | 22 | 3 |
| CATALUNYA | 117 | 47 |

⁽¹⁾ Març.

Font: Secretaria d'Habitatge.

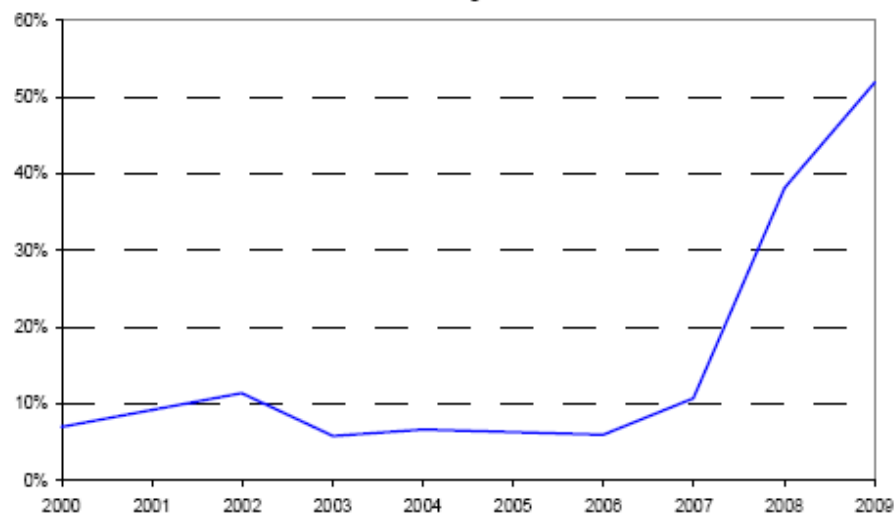
Habitatges obtinguts del parc existent ⁽¹⁾

| | 2008 |
|------------------|--------------|
| Barcelona | 2.016 |
| Girona | 396 |
| Lleida | 183 |
| Tarragona | 377 |
| CATALUNYA | 2.972 |

⁽¹⁾ contractes de lloguer realitzats a través dels programes de cessió i de mediació, a les Borses de Mediació per al Lloguer Social i a les Borses Joves d'Habitatge.

Font: Secretaria d'Habitatge.

Quota de mercat de l'habitatge amb protecció oficial
%/total habitatges iniciats



Font: elaboració de la Secretaria d'Habitatge.

4. Finançament de l'habitatge

Tipus d'interès

| | Valor | Període |
|-------------------------------------------------|---------------------|-------------------|
| Euribor a 12 mesos | 1,66 | Maig 2009 |
| Habitatge lliure aplicat pel conjunt d'entitats | 3,57 | Abril 2009 |
| Habitatge protegit | | |
| Conveni Ministerio | Euribor + 0,25/1,25 | 2009 |
| Conveni Generalitat ⁽¹⁾ | 4,58 | Abril / juny 2009 |
| Conveni Generalitat ⁽²⁾ | 4,57 | Abril / juny 2009 |

⁽¹⁾ Préstecs sense quotes creixents a 30 anys.

⁽²⁾ Préstecs amb quotes creixents a 30 anys.

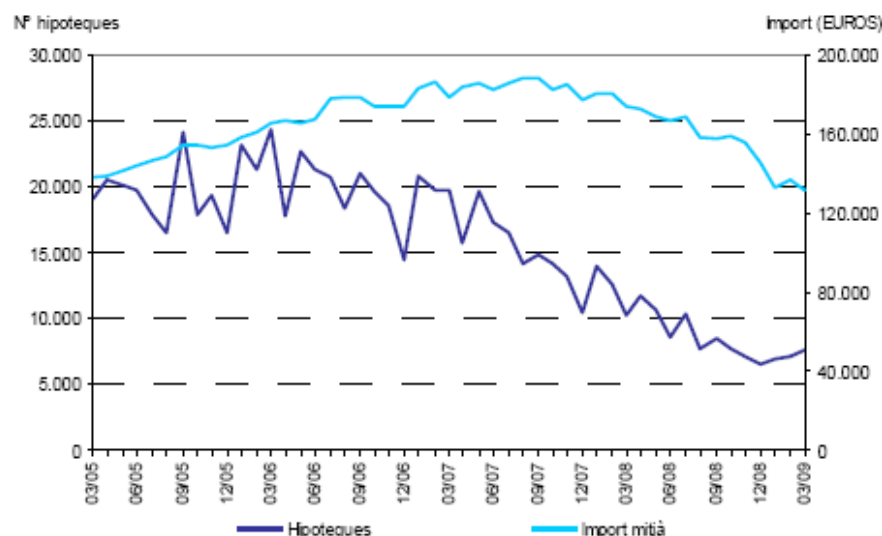
Font: Banc d'Espanya i Secretaria d'Habitatge.

Hipoteques constituïdes sobre habitatges

| Nombre | Primer trimestre 2008 | Primer trimestre 2009 | Variació % |
|------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Barcelona | 24.273 | 14.029 | -42,2 |
| Girona | 5.200 | 3.553 | -31,7 |
| Lleida | 2.487 | 1.494 | -39,9 |
| Tarragona | 5.059 | 2.767 | -45,3 |
| CATALUNYA | 37.019 | 21.843 | -41,0 |
| ESPANYA | 246.092 | 157.283 | -36,1 |

| Import mitjà (EUROS) | Primer trimestre 2008 | Primer trimestre 2009 | Variació % |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Barcelona | 189.748,16 | 141.077,98 | -25,6 |
| Girona | 171.336,15 | 132.277,23 | -22,8 |
| Lleida | 144.347,00 | 110.867,47 | -23,2 |
| Tarragona | 148.298,68 | 111.941,09 | -24,5 |
| CATALUNYA | 178.447,26 | 133.889,16 | -25,0 |
| ESPANYA | 144.541,68 | 121.594,18 | -15,9 |

Evolució mensual de les hipoteques sobre habitatges a Catalunya



Font: elaboració de la Secretaria d'Habitatge, a partir de l'Institut Nacional d'Estadística (INE).

5. Mercat immobiliari

Mercat de venda

| Compravendes | Primer trimestre 2008 | Primer trimestre 2009 | Variació % |
|------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Barcelona | 12.372 | 6.690 | -45,9 |
| Girona | 2.927 | 1.862 | -36,4 |
| Lleida | 1.899 | 987 | -48,0 |
| Tarragona | 2.999 | 1.532 | -48,9 |
| CATALUNYA | 20.197 | 11.071 | -45,2 |
| ESPANYA | 163.328 | 107.495 | -34,2 |

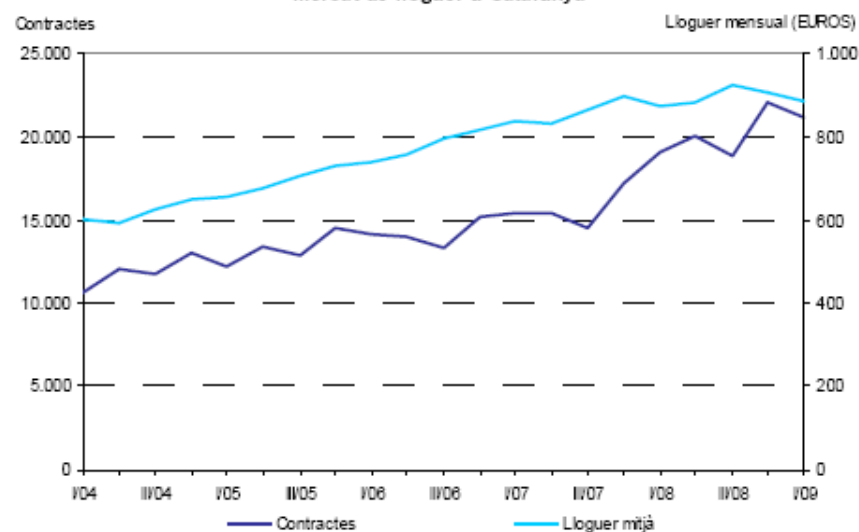
Font: Institut Nacional d'Estadística (INE).

Mercat de lloguer

| Contractes formalitzats | Primer trimestre 2008 | Primer trimestre 2009 | Variació % |
|--------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------|
| Barcelona | 15.090 | 16.406 | 8,7 |
| <i>Barcelona ciutat</i> | 6.635 | 6.771 | 2,0 |
| <i>Àmbit metropolità</i> | 7.251 | 8.331 | 14,9 |
| Girona | 1.951 | 2.099 | 7,6 |
| Lleida | 472 | 465 | -1,5 |
| Tarragona | 1.596 | 2.210 | 38,5 |
| CATALUNYA | 19.109 | 21.180 | 10,8 |

| Lloguer mitjà (EUROS/mes) | Primer trimestre 2008 | Primer trimestre 2009 | Variació % |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|------------|
| Barcelona | 938,87 | 963,01 | 2,6 |
| <i>Barcelona ciutat</i> | 1.020,39 | 1.076,51 | 5,5 |
| <i>Àmbit metropolità</i> | 913,50 | 926,55 | 1,4 |
| Girona | 655,74 | 630,96 | -3,8 |
| Lleida | 495,03 | 500,52 | 1,1 |
| Tarragona | 661,20 | 634,45 | -4,0 |
| CATALUNYA | 875,81 | 885,66 | 1,1 |

Mercat de lloguer a Catalunya



Font: elaboració de la Secretaria d'Habitatge, a partir de les fiances dipositades a l'Institut Català del Sòl (INCASÒL).

6. Ajuts al pagament del lloguer

| | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ |
|------------------|--------------|---------------------|
| Barcelona | - | 2.193 |
| Girona | - | 308 |
| Lleida | - | 71 |
| Tarragona | - | 239 |
| CATALUNYA | 1.630 | 2.811 |

⁽¹⁾ Març.

Font: Secretaria d'Habitatge, a partir de les fiances dipositades a l'Institut Català del Sòl (INCASÒL).

Ajuts al lloguer (Lloguer Just)

| | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ | Variació % |
|--------------------------|---------------|---------------------|------------|
| Nombre d'ajuts | 18.433 | 27.950 | 51,6 |
| <i>Antics perceptors</i> | 12.274 | 16.000 | 30,4 |
| <i>Nous perceptors</i> | 6.159 | 11.950 | 94,0 |
| Import (EUROS) | 38.918.725,86 | 59.000.000,00 | 51,6 |

⁽¹⁾ Previsió a partir de la convocatòria anual.

Font: Secretaria d'Habitatge.

Renda Bàsica d'Emancipació (RBE)

| | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ | Variació % |
|-------------------------------|---------------|---------------------|------------|
| Ajuts | 26.927 | 37.000 | 37,4 |
| Import (EUROS) ⁽²⁾ | 40.934.074,25 | 57.000.000,00 | 39,2 |

⁽¹⁾ Previsió.

Font: Secretaria d'Habitatge.

Ajuts personalitzats a l'allotjament

| | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ | Variació % |
|----------------|--------------|---------------------|------------|
| Ajuts | 1.133 | 1.250 | 10,3 |
| Import (EUROS) | 1.784.026,70 | 2.000.000,00 | 12,1 |

⁽¹⁾ Previsió a partir de la convocatòria anual.

Font: Secretaria d'Habitatge.

Total ajuts lloguer

| Ajuts | 2008 | 2009 ⁽¹⁾ | Variació % |
|----------------------|----------------------|-----------------------|-------------|
| Lloguer just | 18.433 | 27.950 | 51,6 |
| RBE | 26.927 | 37.000 | 37,4 |
| Ajuts personalitzats | 1.133 | 1.250 | 10,3 |
| TOTAL | 46.493 | 66.200 | 42,4 |
| Import | | | |
| Lloguer just | 38.918.725,86 | 59.000.000,00 | 51,6 |
| RBE | 40.934.074,25 | 57.000.000,00 | 39,2 |
| Ajuts personalitzats | 1.784.026,70 | 2.000.000,00 | 12,1 |
| TOTAL | 81.636.826,81 | 118.000.000,00 | 44,5 |

⁽¹⁾ Previsió a partir de la convocatòria anual.

Font: Secretaria d'Habitatge.

11.7. Plan General Metropolitano de Ordenación Urbana

Article 314. **Qualificacions zonals.**

La zonificació al sòl urbà comprèn les qualificacions següents:

1. Zona de nucli antic:

Subzona I: substitució de l'edificació antiga (12).

Subzona II: conservació del centre històric (12b).

2. Zona de densificació urbana:

Subzona I: intensiva (13a).

Subzona II: semintensiva (13b).

3. Zona de conservació de l'estructura urbana i edificatòria (15).

4. Zona subjecta a ordenació volumètrica específica (18).

5. Zona d'ordenació en edificació aïllada.

Subzones plurifamiliars:

Subzona I (20 a/6).

Subzona II (20 a/5).

Subzona III (20 a/7).

Subzona IV a (20 a/9), b (20 a/9b).

Subzona V (20 a/8).

Subzones unifamiliars:

Subzona VI (20 a/9u).

Subzona VII (20 a/10).

Subzona VIII (20 a/11).

Subzona IX (20 a/12).

6. Zona de verd privat protegit (8a).

7. Zona industrial (22a).

8. Zona de remodelació física.

Subzona I: remodelació pública (14a).

Subzona II: remodelació privada (14b).

Secció 3a

Zona de densificació urbana: Subzona I, intensiva i subzona II, semiintensiva (13)

Article 321. Definició.

Aquesta zona comprèn els eixamples intensiu i semiintensiu, urbans, suburbans i d'extensió urbana, amb ús d'habitatge, prioritàriament, necessitats de millora urbana per a corregir la densificació congestiva i augmentar els nivells de dotacions, serveis i espais verds locals.

Article 322. Edificabilitat.

1. L'edificabilitat a les zones de densificació urbana es defineix per l'envolupant màxima de volum que resulti de l'aplicació de les condicions d'edificació en aquesta zona i dels paràmetres del tipus d'ordenació segons alineacions de vial.
2. L'índex d'edificabilitat net per a les actuacions en aquesta zona mitjançant plans especials de reforma interior o estudis de detall, d'ordenació de volums, es fixa en 2,20 m²st/m²s a la subzona I, intensiva, i 1,80 m²st/m²s per a la subzona II, semiintensiva.
3. L'índex d'edificabilitat zonal és d'1,20 m² st/m²s per a la subzona I, intensiva, i d'1,00 m²st/m²s per a la subzona II, semiintensiva.

Article 323. Nombre màxim d'habitatges per parcel·la.

Les edificacions que s'aixequin a la subzona I, intensiva, i a la subzona II, semiintensiva, no podran depassar per parcel·la un nombre d'habitatges igual al que resulti per excés d'aplicar el màxim de 350 i 250 habitatges, respectivament, per hectàrea de sòl, o part proporcional, edificable a l'alçada reguladora corresponent.

Article 324. Actuacions de reforma interior.

1. Els sectors que no assoleixin els estàndards d'espais verds i de dotacions comunitàries en proporció a la densitat de població, podran ser objecte d'actuacions de reforma interior per a millorar aquells nivells o reduir el potencial edificable de manera homogènia en tota la zona o subzona.
2. El Pla Especial de Reforma Interior inclourà un estudi d'etapes per a l'execució de la reforma interior d'acord amb la major densificació i insuficiència d'espais lliures i dotacions del desenvolupament de l'edificació en els cinc anys anteriors en la unitat de zona, com també del grau de densificació assolit.

Article 325. Estàndards en operacions de reforma interior.

Els Plans de Reforma Interior que s'elaborin per a actuacions en zones de densificació urbana hauran de respectar les determinacions contingudes a la taula següent:

| Subzona | Densitat neta màxima habitatges | Percentatge de vials i estacionaments | Percentatge d'espais verds locals i dotacions |
|-------------------|---------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Intensiva 13a. | 220 hab/ha | 28,80 % | 25,70 % |
| Semintensiva 13b. | 175 hab/ha | 24,50 % | 17,50 % |

Article 326. Tipus d'ordenació.

A les subzones de la zona de densificació urbana el tipus d'ordenació és el d'edificacions segons alineacions de vial.

Article 328. Condicions d'edificació: subzona II, semiintensiva.

Les condicions que regeixen l'edificació a la subzona II, semiintensiva, de les zones de densificació urbana són les següents:

- 1a **Alineacions.** Només s'admet la reculada a l'alineació vial (en planta pis), regulada de conformitat amb les condicions generals del tipus d'ordenació segons alineacions de vial.
- 2a **Alçades.** L'alçada reguladora màxima i el nombre de plantes es determina segons l'amplada del vial al qual afronti l'edificació, d'acord amb el quadre següent:

| Amplada de vial (metres) | Alçada màxima (metres) | Nombre màxim de plantes |
|--------------------------|------------------------|-------------------------|
| De menys de 8 m. | 7,55 | PB + 1 P |
| De 8 a menys de 11 m. | 10,60 | PB + 2 P |
| De 11 a menys de 15 m. | 13,65 | PB +3 P |
| De 15 en endavant | 16,70 | PB + 4 P |

L'alçada mínima de la planta baixa serà l'establerta de manera general a les disposicions comunes al tipus d'ordenació segons alineacions de vial.

L'alçada màxima total, inclòs el forjat, ha de ser de 2,75 m. per planta pis, excepte a les edificacions amb façana a carrer de més de 15 m., a les quals serà obligada l'alçada mínima de 3,05 m.

- 3a Façana mínima.** L'amplada mínima de façana permesa ha de ser de 6,50 m. excepte en les situacions existents en el moment d'aprovació d'aquest Pla general amb construccions laterals que impedeixin l'esmentada façana, per a les quals el mínim es redueix a 4,50 m.
- 4a Cossos sortints.** Es prohibeixen els cossos sortints tancats o semitancats als edificis amb façana a vials de menys d'11 m. d'amplada.
- 5a Espai lliure interior d'illa.** L'edificació a l'interior d'illa, quan sigui permesa en les condicions generals de tipus d'ordenació segons alineacions de vial, no pot de-passar l'alçada lliure de 3,30 m. amidats des de la cota de referència de l'alçada reguladora i haurà de cobrir-se mitjançant terrat.

11.8. Hojas catastrales.

11.9. Documentación gráfica.