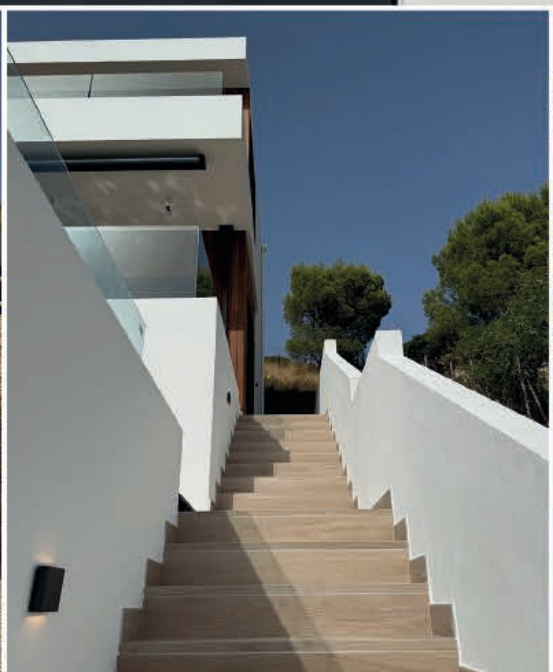
habitatge
I CONSTRUCCIÓ

GIPCE ®
Núm. 149 (quarta etapa)
setembre ´26

Revista
del Gremi
de Promotors
i Constructors
d'Edificis
de Girona

CASA A
Punta Montgó



Citan, Vito i Sprinter Furgó.

Edició especial Cargo.

Descobreix una gamma dissenyada per als professionals més exigents: espai de càrrega ampli, equipament de primera i un rendiment excepcional.

Garatge Plana

Concessionari Mercedes-Benz

Ponent, 22. Pol. Ind. Pont del Príncep. 17469 VILAMALLA. Tel.: 972 525 222. Ctra. N-II Km. 711. 17458 FORNELLS DE LA SELVA. Tel.: 972 476 969.
Av. de l' Estació, 51. 17300 BLANES. Tel.: 972 358 800. garatgeplana@garatgeplana.com. www.mercedes-benz-garatgeplana.es

SUMARI

Editorial / La nostra portada **5**

Nou concepte de Gran Tenidir **6/7**

Com saber si un projecte d'habitatge assequible és viable? **8/9**

10 anys de respostes legislatives a l'emergència habitacional **10/11**

L'agremiat pregunta **16 /17**

TQ Eurocrèdit: El paper del finançament en el desenvolupament d'habitatge a Girona **20**

Darreres modificacions Zones Tensionades **22**

Vivenda Unifamiliar Versus la ciutat Compacta **24 a 26**

Geseme Formació. Primers auxilis en el sector de la Construcció **28**

Nou concepte de Gran Tenidor **6/7**

Com saber si un projecte d'habitatge assequible és viable? **8/9**

10 anys de respostes legislatives a l'emergència habitacional **10/11**

El paper del finançament en el desenvolupament d'habitatge a Girona **20**

Vivenda unifamiliar versus ciutat compacta **24 a 26**

Primers auxilis en el sector de la Construcció **28**

EDITA: Gremi de Promotors i Constructors d'Edificis de Girona

ADREÇA: Av. Jaume I, 5, entresòl - 17001 Girona

TELÈFON: 972 20 51 48

E-MAIL: gipce@gipce.cat

WEB: http://www.gipce.cat

COORDINADORA: Norma Vela i Massons

REALITZACIÓ: Gremi de Promotors i Constructors d'Edificis de Girona

Dip. Legal: GI-1976/91. Aquesta publicació no es solidaritza ni es fa responsable de l'opinió dels seus col·laboradors i/o treballs realitzats

cecam
Control integral de la qualitat

EL TEU CENTRE DE CONTROL I COL·LABORADOR DE CONFIANÇA

Més de 4.600 m² d'instal·lacions capdavanteres a Catalunya i més de 50 especialistes al teu servei, per oferir-te solucions. Tot el que necessites per garantir la qualitat total.

- ✓ OBRA CIVIL
- ✓ EDIFICACIÓ
- ✓ GEOTÈCNIA
- ✓ GEOLOGIA
- ✓ MATERIALS D'OBRA
- ✓ QUÍMICA
- ✓ PATOLOGIES
- ✓ ASSISTÈNCIA TÈCNICA
- ✓ MEDI AMBIENT
- ✓ AGROALIMENTÀRIA
- ✓ MICROBIOLOGIA
- ✓ ENTITAT COL·LABORADORA DE L'ADMINISTRACIÓ
- ✓ CROMATOGRAFIA
- ✓ ACÚSTICA
- ✓ AIGÜES
- ✓ AIRE
- ✓ INSTAL·LACIONS
- ✓ RESIDUS
- ✓ SANITAT AMBIENTAL
- ✓ MEDI NATURAL

Geotècnia

Estudis Geotècnics. Piezòmetres, inclinòmetres i pressiòmetres.

Estudis de descontaminació de sòls i hidrogeològics.

Controls inicials i periòdics per verificar el compliment de la llicència/autorització ambiental.

Control i verificació de les instal·lacions de seguretat i contraincendis.

Controls de contaminació en edificació (Norma NBE CA-88 i CTE DB-HR).

Control de contaminació ambiental (Llei catalana 16/2002).

Assaigs *in situ*.

Control de vibracions.

Acústica

Acreditació d'ENAC núm. 218/LE 1444

Entitat col·laboradora de l'administració

El nostre àmbit d'actuació engloba totes les activitats incloses en les següents tipologies:

Seguretat pública
- ✓ Material d'incendis
- ✓ Protecció civil

Medi ambient
- ✓ Gestió de residus (inclosos els abocadors)
- ✓ Comercials i de serveis (incloses les estacions de servei)
- ✓ Recreatives, espectacles i oci

Centre d'Estudis de la Construcció i Anàlisi de Materials SLU
Pol. industrial - C. Pirineus 80 - 17460 CELRÀ
T. +34 972 49 20 14 / +34 972 49 41 17
cecam@cecam.com
www.cecam.com

Quan les regles del joc canvien massa sovint

Just abans de començar les vacances d'estiu, el legislador ens ha "sorprès" amb una interpretació nova d'un concepte del que se'n parla cada dia més, el concepte de gran tenidor.

Hi ha conceptes jurídics que, amb el temps, haurien de guanyar precisió. El de **gran tenidor**, però, sembla haver seguit el camí contrari.

La nova definició introduïda per la **Llei 11/2026, de 9 de juliol**, amplia de manera significativa l'àmbit de persones físiques i jurídiques que poden quedar sotmeses a aquest règim. Però, més enllà del contingut concret de la reforma, el que com a sector ens preocupa és una qüestió de fons: **la creixent complexitat i inestabilitat del marc regulador de l'habitatge**.

El sector promotor i constructor treballa amb inversions a llarg termini. Desenvolupar sòl, planificar una promoció, adquirir un actiu o estructurar una inversió requereix temps, capital i, sobretot, capacitat de previsió. Les decisions que es prenen avui tenen conseqüències durant molts anys.

Per això, les regles del joc no poden canviar constantment sense generar costos i incerteses. I aquest és un fet, del que massa sovint n'hem de parlar.

Ben segur que la figura del gran tenidor n'és un exemple paradigmàtic. La seva definició ha estat objecte de successives modificacions i, lluny de simplificar-se, cada reforma ha anat incorporant nous llindars, criteris de còmput, excepcions i conseqüències jurídiques i fiscals.

Aquesta complexitat no és merament jurídica. **Té un impacte empresarial directe.**

Des del sector promotor i constructor, ja hem manifestat en altres editorials que entenem plenament la necessitat d'abordar el problema de l'accés a l'habitatge. És una qüestió social de primer ordre i requereix polítiques públiques ambicioses. Però **regular més no significa necessàriament regular millor**.

La protecció de l'habitatge no hauria de ser incompatible amb la seguretat jurídica, la inversió i la iniciativa empresarial. Al contrari: si volem augmentar l'oferta d'habitatge, necessitem precisament un entorn que permeti invertir, planificar i desenvolupar projectes amb unes mínimes garanties de previsibilitat.

I aquí és on considerem que cal obrir un debat serè.

Quin sentit té exigir inversions a llarg termini si les condicions que determinen la seva viabilitat poden canviar diverses vegades durant el procés?

La seguretat jurídica no és una demanda corporativa ni un privilegi del sector immobiliari. És un principi essencial per a qualsevol activitat econòmica i una condició necessària perquè el capital, públic i privat, pugui mobilitzar-se cap als objectius que la mateixa Administració considera prioritaris.

Necessitem, per tant, una política d'habitatge amb visió de llarg termini, un pacte d'Estat que ho faci possible. Una política que estableixi objectius clars, però també **regles estables, comprensibles i previsibles**.

Com a sector, tenim la responsabilitat de, en la mesura del possible i ens correspongui, contribuir a resoldre el problema de l'habitatge. Però també tenim dret a reclamar un marc en què sigui possible fer-ho.

Josep F. Carreras Bech. President

La nostra portada

"Punta Montgó és un dels indrets més singulars del litoral de l'Escala, caracteritzat per un paisatge mediterrani de roca, vegetació i forts desnivells que s'obre cap al mar. En aquest entorn, l'arquitectura tradicional de la Costa Brava es construeix a partir de volums blancs, murs i terrasses que s'adapten a la topografia i estableixen una relació directa amb el paisatge.

El projecte parteix precisament d'aquesta condició del lloc. La casa s'organitza en diferents nivells, seguint el pendent de la parcel·la i articulant una successió de volums, terrasses i escales que permeten resoldre el desnivell alhora que amplien la relació de l'habitatge amb l'exterior.

Els espais interiors s'obren cap a les vistes i la llum natural. A l'exterior, les diferents terrasses culminen en una piscina desbordant que reforça la continuïtat visual amb el paisatge. El resultat és una casa contemporània que busca integrar-se en el seu entorn a través de la proporció, la materialitat i la manera d'ocupar el terreny. Una arquitectura pensada a partir del lloc, on el pendent de Punta Montgó deixa de ser una dificultat per convertir-se en un dels elements principals del projecte."

Autors: Promotor BOSCH L'Escala (Cahiat SL)

Construcció: ASC Pont Major sl

Col·laboradors: Arquitectes: Marc Riera / Marta Palés. Arquitecte tècnic:Alfons Brugué

Fotògrafa: Maria Bosch

Gran tenidor: una categoria cada vegada més àmplia, complexa i difícil de preveure

L'aprovació de la **Llei 11/2026, de 9 de juliol, de mesures fiscals, financeres, administratives i del sector públic**, ha introduït una modificació rellevant en la definició de la figura del **gran tenidor** prevista a la Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge.

Es tracta d'un canvi amb una incidència especialment significativa per al sector promotor i immobiliari, atès que amplia de manera substancial l'àmbit subjectiu d'aquesta figura i, amb ell, les obligacions i limitacions que se'n deriven.

Ara bé, abans d'entrar en el detall de la nova regulació, cal posar de manifest una qüestió que no és menor: **la definició de gran tenidor ha estat objecte de modificacions successives des de la seva introducció, fet que ha generat importants dubtes interpretatius i una creixent complexitat normativa**.

La nova reforma no contribueix precisament a simplificar aquest escenari. Al contrari, introdueix nous criteris de còmput i **amplia considerablement el nombre de propietaris que poden quedar subjectes a les obligacions pròpies dels grans tenidors.** Tot plegat reforça la sensació d'una regulació canviant i, en alguns aspectes, poc previsible, amb el conseqüent impacte sobre la seguretat jurídica dels operadors del sector i a nivel general.

Una definició que s'amplia de manera significativa

La primera definició de gran tenidor la trobem en la **Llei 12/2023, de 24 de maig, pel dret a l'habitatge**, d'àmbit estatal. Posteriorment, la normativa catalana ha anat incorporant i modificant aquest concepte fins a arribar a la regulació actual.

La reforma introduïda per la Llei 11/2026 va entrar en vigor el **14 de juliol de 2026**. Tanmateix, les noves obligacions derivades de l'ampliació del concepte de gran tenidor seran aplicables només als **contractes d'arrendament que es formalitzin a partir de l'1 d'agost de 2026**.

La principal novetat és que la normativa catalana incorpora expressament una nova definició de gran tenidor a la Llei 18/2007.

En particular, **es considera gran tenidor:**

Les persones jurídiques que, per elles mateixes o mitjançant un grup d'empreses, tinguin la propietat, el dret d'ús, gaudi o explotació de **més de deu immobles urbans d'ús residencial situats a l'Estat, o de cinc o més a Catalunya**, amb les excepcions previstes legalment.

I també:

Les persones físiques que tinguin la propietat, el dret d'ús, gaudi o explotació de **deu immobles urbans d'ús residencial situats a l'Estat, o de cinc o més situats a Catalunya**.

La conseqüència és especialment rellevant: **desapareix, a aquests efectes, el requisit de vinculació dels cinc habitatges a municipis declarats com a zona de mercat residencial tensionat**.

Per tant, d'acord amb la nova regulació catalana, una persona física o jurídica que sigui titular de **cinc o més habitatges d'ús residencial situats a Catalunya** pot tenir, amb caràcter general, la consideració de gran tenidor.

Aquesta modificació amplia de manera considerable l'abast de la figura i pot afectar propietaris que, fins ara, quedaven fora del règim específic aplicable als grans tenidors.

Com es computen els habitatges?

Un dels aspectes més rellevants de la reforma és que incorpora criteris específics per al **còmput dels immobles**, una qüestió que fins ara havia generat nombrosos dubtes interpretatius.

• Copropietat

En els supòsits de copropietat d'un immoble, si un dels copropietaris reuneix la condició de gran tenidor, aquesta condició es projecta sobre l'immoble i, per tant, li seran aplicables les obligacions, restriccions i limitacions que la normativa estableix per als habitatges propietat de grans tenidors.

Això **no significa, però, que la resta de copropietaris adquireixin individualment la condició de gran tenidor**.

És una distinció important, especialment en estructures de propietat compartida o en operacions en què participen diversos inversors.

• Còmput de participacions parcials: la denominada "regla del 500%"

La nova regulació també estableix un criteri específic per als casos en què una mateixa persona sigui titular de participacions parcials en diferents habitatges.

En aquests supòsits, les participacions es poden acumular fins arribar al **500%**, equivalent, a efectes de còmput, a cinc habitatges.

Així, per exemple, una persona que tingui participacions del 50% en deu habitatges arribaria al 500% i, a efectes del còmput, assoliria l'equivalent a cinc habitatges.

Aquest criteri pot tenir una incidència

important en estructures patrimonials amb immobles compartits (herències), comunitats de béns o altres fórmules d'inversió immobiliària.

• Immobles sense divisió horitzontal

També es concreta el tractament dels immobles que no disposen de divisió horitzontal.

Quan existeix una finca registral amb una única referència cadastral però que conté diverses unitats susceptibles d'ús residencial, **cadascuna d'aquestes unitats es computarà com un immoble independent**, encara que formalment no existeixi divisió horitzontal.

Aquest criteri pot resultar especialment rellevant en determinats actius immobiliaris que, des d'una perspectiva registral o cadastral, poden aparèixer com una única finca però que materialment contenen diverses unitats d'habitatge.

L'habitatge habitual també computa

Un altre aspecte que cal tenir present és que **l'habitatge habitual no queda exclòs del còmput**.

Per tant, a efectes de determinar si una persona física arriba al llindar establert per la normativa, l'habitatge habitual també s'haurà de tenir en compte.

Aquesta regla no és aplicable, però, de la mateixa manera en l'àmbit fiscal, on existeixen criteris específics de còmput.

Quines conseqüències té ser considerat gran tenidor?

L'ampliació del concepte no és merament formal. La qualificació com a gran tenidor comporta conseqüències pràctiques rellevants, entre les quals destaquen:

Limitacions en la determinació de les rendes de lloguer, d'acord amb les regles i índexs aplicables en cada cas.

Nous requisits formals en els contractes d'arrendament, inclosa la necessitat de fer constar determinada informació en anuncis publicitaris, contractes i altres documents.

Obligacions d'informació i comunicació davant l'Administració.

La futura posada en funcionament d'un **registre de grans tenidors** per part de l'Agència de l'Habitatge de Catalunya.

I, especialment, **conseqüències fiscals en determinades operacions d'adquisició d'habitatges**.

Impacte tributari: una conseqüència especialment rellevant per al sector

La reforma també incorpora modificacions en l'àmbit tributari. En particular, s'introdueix la lletra a) de l'apartat 5 de l'article 641-1 del llibre sisè del Codi tributari de Catalunya, amb efectes en l'impost sobre **Transmissions Patrimonials Oneroses (TPO)**.

Fins ara, la definició fiscal de gran tenidor considerava, entre altres supòsits, la persona física o jurídica propietària de **més de deu immobles urbans d'ús residencial o d'una superfície construïda de més de 1.500 m² d'ús residencial situats a Catalunya**.

També s'hi incloïa la persona física o jurídica propietària de **cinc o més immobles urbans d'ús residencial situats en municipis declarats com a zona de mercat residencial tensionat**.

Amb la nova regulació, aquesta diferenciació territorial perd rellevància a l'hora de determinar la condició de gran tenidor d'acord amb la normativa catalana.

La conseqüència pràctica pot ser especialment significativa: **la persona física o jurídica que tingui la consideració de gran tenidor d'acord amb la nova definició pot quedar subjecta, en l'adquisició d'un habitatge, al tipus del 20% de TPO**, en els termes previstos per la normativa tributària catalana.

Per al sector promotor i inversor, aquest punt és especialment rellevant, ja que pot alterar de manera substancial els costos associats a determinades operacions d'adquisició.

Més complexitat i menys seguretat jurídica?

La voluntat del legislador d'ampliar la protecció de l'habitatge i reforçar les obligacions dels propietaris és legítima. Tanmateix, **la successió de reformes i la coexistència de diferents definicions de gran tenidor segons l'àmbit normatiu genera un escenari cada vegada més complex**.

Avui, per determinar si un operador és o no gran tenidor, ja no n'hi ha prou amb comptar simplement el nombre d'habitatges de la seva propietat. Cal analitzar, entre d'altres qüestions, **qui és el titular, quin dret ostenta sobre l'immoble, si existeix copropietat, quin percentatge de participació té, si l'immoble disposa o no de divisió horitzontal i quina normativa concreta s'està aplicant**.

Aquesta complexitat no és només una qüestió acadèmica. Té conseqüències directes sobre les decisions d'inversió, l'estructuració patrimonial, la comercialització dels immobles, la formalització dels contractes d'arrendament i, com hem vist, fins i tot sobre la càrrega tributària de determinades adquisicions.

Per això, **més enllà del debat sobre el contingut material de la reforma, és necessari reclamar una major estabilitat i coherència normativa**. Les regles del joc d'un sector amb inversions a llarg termini haurien de ser suficientment clares i estables per permetre als operadors prendre decisions amb un grau raonable de seguretat jurídica.

La nova definició de gran tenidor representa, sens dubte, **un canvi d'abast considerable per al sector immobiliari català**. La seva aplicació pràctica posarà a prova, durant els propers mesos, fins a quin punt els nous criteris de còmput permeten una aplicació clara i homogènia de la normativa o, per contra, generen nous conflictes interpretatius.

I aquesta és, probablement, una de les principals qüestions que haurà d'afrontar el sector: **no només saber qui és gran tenidor, sinó poder saber-ho amb prou antelació i seguretat abans de prendre una decisió empresarial**.

Com saber si un projecte d'habitatge assequible és viable?

Una metodologia per convertir el sòl públic en habitatge assequible

La necessitat d'incrementar el parc d'habitatge assequible ha situat els municipis davant d'un repte que va molt més enllà de disposar de sòl. Tenir un solar públic disponible no significa, per si mateix, que sigui possible construir-hi habitatges protegits de lloguer. Abans de prendre una decisió cal saber quants habitatges s'hi poden fer, a qui es destinaran, tipologia, quin lloguer podran assumir els futurs residents, quin cost tindrà la promoció i, sobretot, quin és el preu màxim que es pot pagar pel solar (en el cas que no sigui de cessió) perquè l'operació sigui viable.

La metodologia parteix d'una idea fonamental: **la viabilitat s'ha d'analitzar abans de decidir què fer amb el solar**.

La viabilitat comença abans de construir

El primer error que cal evitar és entendre la viabilitat únicament com una qüestió financera. Una promoció d'habitatge assequible només té sentit si existeix una necessitat d'habitatge que justifiqui l'actuació i si el producte que es planteja és adequat per al municipi i per a la població a qui s'adreça.

Per això, l'anàlisi ha de començar amb un **estudi de la demanda**. Cal conèixer l'evolució demogràfica, les característiques de les llars, els nivells d'ingressos, els preus del mercat residencial i les dificultats d'accés a l'habitatge. També és necessari identificar quins col·lectius poden ser destinataris de l'actuació i quin règim d'habitatge —lloguer, venda, habitatge protegit o altres fórmules— pot donar una millor resposta a aquesta necessitat.

Això permet entendre la viabilitat com una eina de presa de decisions i no simplement com un càlcul que es fa al final del procés. Si la demanda no està prou justificada o el producte immobiliari no respon a les necessitats existents, el projecte pot fracassar encara que les xifres econòmiques inicials siguin favorables.

El primer pas: definir quin habitatge es vol promoure

No totes les promocions d'habitatge assequible responen a la mateixa necessitat. Per això, el primer pas consisteix a definir el tipus de promoció i les persones destinatàries. Aquesta definició inicial condiciona tota l'operació.

També cal determinar el model de promoció: pública, privada o mixta; cooperativa; en règim de lloguer o venda; mitjançant concessió administrativa o a través de gestió directa.

L'habitatge assequible busca proporcionar estabilitat residencial **a llarg termini** i ha de procurar mantenir un equilibri entre assequibilitat i sostenibilitat econòmica.

Per tant, abans de fer números cal respondre una pregunta aparentment senzilla: **quin problema d'habitatge volem solucionar?**

Conèixer el municipi per conèixer la demanda

El segon nivell d'anàlisi és el municipi. Una promoció no es pot valorar al marge de la realitat demogràfica, residencial i econòmica del territori.

En primer lloc, cal estudiar l'evolució de la població, el creixement o decreixement demogràfic, la distribució per edats i sexes i indicadors com l'envelliment, la dependència o el recanvi generacional. També és necessari considerar el creixement natural i migratori i, quan sigui possible, les projeccions de població. Aquesta informació permet aproximar-se a la demanda futura.

L'anàlisi residencial ha de completar aquesta fotografia. Cal conèixer el parc d'habitatges existent, el seu potencial de creixement i les previsions de noves promocions. Però també cal estudiar el mercat immobiliari local: quins preus tenen els habitatges, quines rendes de lloguer es demanen i quina oferta existeix realment a la zona on es troba el solar.

Aquí apareix un concepte essencial: la diferència entre **demanda potencial i demanda efectiva**. Que hi hagi moltes persones que necessiten habitatge assequible no significa necessàriament que totes puguin accedir a una determinada promoció. Cal relacionar la necessitat residencial amb la capacitat econòmica de les llars.

Quan l'habitatge és assequible?

L'assequibilitat també es pot analitzar econòmicament. Entre els indicadors que proposa la metodologia hi ha la població activa i desocupada, la taxa d'atur i la renda familiar disponible.

Una qüestió especialment rellevant és determinar quins ingressos mínims necessita una llar per assumir el lloguer sense dedicar-hi una proporció excessiva dels seus recursos. La guia utilitza com a referència el criteri del **30% dels ingressos**.

Al mateix temps, cal comparar el preu del mercat amb el preu màxim que permet el règim d'habitatge protegit. El mòdul màxim de lloguer del règim general d'HPO es fixa en **10,93 €/m² útil**.

A partir d'aquí poden aparèixer dues situacions. Si el lloguer de mercat és inferior al mòdul HPO, pot resultar més competitiu adoptar el preu de mercat. Si, en canvi, el mercat és més car, el mòdul HPO actua com a límit regulatori.

Aquesta comparació és decisiva perquè els ingressos futurs de la promoció depenen directament del lloguer que es pugui cobrar.

Urbanisme: què es pot construir realment?

Una vegada coneguda la demanda, cal determinar què permet fer el planejament.

L'anàlisi urbanística ha de revisar el

planejament general i derivat, les possibles modificacions puntuals i qualsevol gestió urbanística pendent. També s'han d'identificar les càrregues urbanístiques ja assumides i les que encara quedin pendents.

Els paràmetres urbanístics determinen la capacitat real del solar: usos permesos, densitat, edificabilitat, alçada màxima, ocupació en planta i separacions respecte dels edificis veïns. També cal comprovar les obligacions d'aparcament i els usos admissibles a la planta baixa.

A aquests factors s'hi poden afegir afectacions específiques: servituds, reserves viàries, zones verdes, proteccions acústiques o ambientals i altres limitacions.

Per això, l'anàlisi no pot quedar-se en la superfície del solar. El que importa és **quina edificabilitat i quin nombre d'habitatges es poden obtenir realment**.

El solar no és només una superfície

Les característiques físiques del terreny poden modificar considerablement la viabilitat. Cal estudiar la ubicació dins de la trama urbana, la proximitat als equipaments, zones verdes, comerç i transport públic, així com les externalitats positives o negatives de l'entorn.

També cal conèixer la superfície, la forma, la topografia i l'orientació del solar, el seu grau d'urbanització i el seu estat d'ocupació. Els enderrocs pendents, la contaminació del sòl o altres condicionants poden incrementar els costos.

Amb tota aquesta informació es pot plantejar la **"millor promoció possible"**, és a dir, determinar quin és el millor ús que es pot obtenir del solar d'acord amb les seves condicions urbanístiques, físiques i de mercat.

Aquesta és una idea clau de la metodologia: el valor del sòl no es pot calcular independentment del producte que s'hi pot construir.

Quant es pot pagar pel solar?

Arribem així al nucli econòmic de l'anàlisi: **quin és el valor màxim que es pot pagar pel solar perquè la promoció continuï sent viable?**

La metodologia proposa utilitzar el **mètode residual estàtic**, d'acord amb l'esquema de l'Ordre ECO/805/2003. El principi és senzill: partim del valor que tindrà l'immoble acabat i en deduïm els costos necessaris per fer realitat la promoció i el benefici que correspon al promotor.

La fórmula és: $\mathbf{Vr = Vv \times (1 - b) - S(Cc + GP)}$

On **Vr** és el valor residual del sòl, **Vv** el valor de venda o capitalització de les rendes, **b** el marge de benefici del promotor, **Cc** els costos de construcció i **GP** les despeses de promoció.

Aquest últim concepte inclou impostos i aranzels, honoraris tècnics, llicències i taxes, costos d'administració i altres despeses associades a la promoció. En la metodologia presentada, les despeses de promoció poden situar-se aproximadament entre el **10% i el 20% del cost de construcció**.

El procés és, per tant, seqüencial: primer es determina la millor promoció possible; després s'estudia el mercat i el valor de l'immoble acabat; s'estima el cost de construcció i les despeses; es fixa el marge del promotor i, finalment, s'obté el valor màxim del sòl.

Tres maneres de valorar el sòl

La guia diferencia tres grans mètodes de valoració.

El **mètode de comparació de mercat** parteix de solars similars i ajusta les mostres comparables per obtenir un valor homogeni. És especialment útil en mercats on existeix una oferta suficient de sòl comparable.

El **mètode residual estàtic** és adequat per a promocions amb terminis relativament curts, aproximadament de 18 a 24 mesos. Parteix del valor de l'immoble acabat i resta els costos, les despeses i el benefici del promotor.

Finalment, el **mètode residual dinàmic** s'utilitza quan la promoció té un termini superior i és necessari considerar un calendari detallat d'ingressos i despeses. En aquest cas, els fluxos econòmics es porten a valor actual mitjançant una taxa de descompte.

També cal distingir entre **valor unitari**, expressat per metre quadrat de sòl, i **valor de repercussió**, calculat per metre quadrat de sostre edificable. Aquesta diferència és especialment important en mercats d'alta intensitat edificatòria.

Una metodologia per prendre decisions

El procés complet es pot resumir en una cadena de decisions: definir la promoció, estudiar el municipi, analitzar urbanísticament el solar, conèixer-ne les característiques físiques, estudiar el mercat immobiliari, determinar el preu assequible, calcular els ingressos de la promoció, estimar la inversió i les despeses i aplicar finalment el mètode residual per determinar el valor màxim del sòl.

El resultat és una conclusió molt concreta: **una promoció és viable quan, després de considerar els ingressos, els costos i el marge del promotor, queda un valor residual positiu per al solar**.

Aquesta metodologia adquireix una rellevància especial en el context actual. El Pla 50.000 de la Generalitat preveu la construcció de 50.000 nous habitatges públics fins al 2030 i mobilitza sòl públic com una de les principals vies per assolir aquest objectiu. La primera convocatòria de la reserva pública de solars va identificar 670 solars amb potencial per construir més de 22.000 habitatges.

Però mobilitzar sòl no és suficient. Cada parcel·la té unes condicions urbanístiques, físiques i econòmiques diferents. I cada municipi té una demanda i una capacitat d'accés a l'habitatge pròpies.

Per això, la principal lliçó de la metodologia de viabilitat és que **el projecte d'habitatge assequible s'ha de pensar des del final cap al principi**: saber quin habitatge necessita la població, quin preu pot assumir, què permet el solar, quant costarà construir-lo i, només llavors, determinar quin valor pot tenir el sòl.

En definitiva, analitzar la viabilitat no és decidir si es vol construir, sinó comprovar **si allò que es vol construir pot arribar a ser una realitat econòmicament sostenible**. En un moment d'expansió de les polítiques d'habitatge públic, disposar d'aquesta informació abans d'adjudicar o desenvolupar un solar pot marcar la diferència entre una oportunitat urbanística i una promoció que realment contribueixi a ampliar el parc d'habitatge assequible.

Deu anys de respostes legislatives a l'emergència habitacional: entre l'experimentació normativa i la necessitat d'una política d'habitatge estructural

Deu anys de polítiques públiques orientades a afrontar l'emergència habitacional permeten anar més enllà d'un inventari de normes i analitzar-ne l'evolució, els objectius i els resultats. La trajectòria catalana des de 2015 es caracteritza per una intensa successió de lleis, decrets llei, reformes i pronunciaments constitucionals que han configurat un marc normatiu cada vegada més complex i canviant.

Aquesta activitat legislativa respon a una realitat social que exigia mesures urgents, però també planteja una qüestió rellevant: fins a quin punt una política basada en reformes successives, sovint reactives i condicionades per la conjuntura política o judicial, pot generar solucions estables, previsibles i eficaces? La sensació, en alguns àmbits, ha estat la d'un procés de prova i error: s'adopta una determinada solució, aquesta és impugnada o declarada inconstitucional, el legislador la reformula i torna a intervenir. Aquesta dinàmica pot dificultar l'aplicació de les normes, incrementar els costos d'adaptació i generar inseguretat jurídica, especialment en un sector en què les decisions d'inversió es projecten a mitjà i llarg termini.

De la Llei 24/2015 al conflicte constitucional

La **Llei 24/2015**, de mesures urgents per afrontar l'emergència en l'àmbit de l'habitatge i la pobresa energètica, va suposar un canvi de paradigma en el context posterior a la crisi econòmica de 2008. Davant l'augment de les execucions hipotecàries, els desnonaments i el sobreendeutament familiar, la norma va introduir, en determinats supòsits, l'obligació de formular una proposta de lloguer social abans d'adoptar actuacions dirigides a recuperar la possessió de l'habitatge.

La norma reforçava així la dimensió social de la propietat i atribuïa als grans tenidors determinades obligacions davant situacions de vulnerabilitat. Tanmateix, el Govern de l'Estat va impugnar diversos preceptes i, finalment, la **STC 13/2019** en va declarar inconstitucionals alguns, especialment per la incidència de la regulació autonòmica en àmbits reservats a l'Estat, com la legislació processal.

Aquest primer conflicte va marcar tota l'evolució posterior: Catalunya podia desenvolupar polítiques de protecció residencial, però havia de respectar els límits competencials establerts constitucionalment.

2019-2022: ampliació de la protecció i nova reconstrucció normativa

El **Decret llei 17/2019** va intentar ampliar el sistema de protecció, estenent les obligacions de lloguer social a nous supòsits i reforçant les obligacions dels grans tenidors. La pandèmia va accentuar encara més la preocupació per l'emergència residencial i va afavorir noves intervencions, entre les quals destaca la **Llei 11/2020**, de contenció de rendes en els contractes d'arrendament d'habitatge en zones de mercat tensionat.

La política d'habitatge passava així d'intentar evitar la pèrdua de l'habitatge a intervenir també directament sobre el preu del lloguer. Però novament va aparèixer el control constitucional. La **STC 16/2021** va declarar inconstitucionals diversos preceptes del Decret llei 17/2019, entre altres motius pels límits materials dels decrets llei i per la incidència en competències estatals.

La resposta va arribar amb la **Llei 1/2022**, que va modificar diverses normes i va reconstruir el sistema del lloguer social, ampliant els supòsits d'aplicació i reforçant les obligacions dels grans tenidors. La **STC 120/2024** va tornar a declarar inconstitucionals diversos preceptes, especialment aquells que interferien en la legislació processal estatal o afectaven determinades relacions contractuals. La **STC 25/2025** va continuar aquesta delimitació constitucional.

El problema de fons no és, per tant, la inexistència d'una funció social de la propietat, de la que es podria escriure i argumentar molt però que no és la pretensió d'aquest article, sinó **quins instruments pot utilitzar el legislador autonòmic per fer-la efectiva sense envair competències estatals**.

Situació actual: De l'emergència a una política més estructural

En els darrers anys el focus s'ha ampliat. La **Llei 11/2025**, amb efectes des de l'1 de gener de 2026, reforça la dimensió estructural de la política d'habitatge mitjançant reserves d'habitatge protegit, instruments urbanístics i regulació de noves formes d'allotjament.

Al mateix temps, la **Llei 11/2026** ha afegit noves obligacions en matèria de grans tenidors, registres d'habitatge, cèdula d'habitabilitat, règim sancionador, fiances i determinades formes de lloguer per habitacions. La categoria de gran tenidor ha deixat de ser una

figura vinculada essencialment a la protecció residencial per adquirir conseqüències administratives, jurídiques i també fiscals, especialment arran de la tributació incrementada de determinades adquisicions d'habitatges.

Aquesta evolució obliga promotors i inversors a considerar la qualificació de gran tenidor no només davant una situació d'emergència residencial, sinó ja en el moment de planificar una operació immobiliària.

La qüestió central de tot plegat, és respondre a la pregunta, i on són els habitatges?

Des de la perspectiva del sector promotor, la qüestió essencial és si l'augment de les obligacions imposades als propietaris i promotors ha anat acompanyat d'un increment proporcional de l'oferta d'habitatge social.

Barcelona ofereix un exemple il·lustratiu. La reserva del **30 % d'habitatge protegit** en determinades noves promocions i grans rehabilitacions, introduïda el 2018, perseguia incrementar significativament l'habitatge assequible. Tanmateix, anys després, els resultats reconeguts per l'Ajuntament han estat molt inferiors a les expectatives inicials.

Això no permet atribuir automàticament la baixa producció a aquesta única mesura, però sí que obliga a avaluar-ne l'eficàcia. Una obligació urbanística o patrimonial només és sostenible a llarg termini si contribueix realment a assolir l'objectiu social que en justifica la imposició.

En paral·lel, Catalunya ha reforçat la permanència de l'habitatge protegit i els mecanismes de tanteig i retracte, amb la voluntat de consolidar i ampliar el parc públic. Però aquest model exigeix capacitat pressupostària, disponibilitat d'actius i recursos suficients per gestionar i mantenir el parc a llarg termini.

Els darrers experiments: Regulació del lloguer i oferta residencial

La contenció de rendes constitueix un altre dels grans experiments de la darrera dècada. Catalunya va introduir el 2020 un sistema propi de limitació de preus i posteriorment aquest règim ha quedat integrat en el marc estatal de la **Llei 12/2023, pel dret a l'habitatge**.

El debat sobre els seus efectes continua obert. Alguns estudis i operadors han advertit d'una possible reducció de l'oferta, mentre que altres anàlisis destaquen l'efecte positiu sobre les rendes dels contractes afectats. El que sembla difícilment discutible és que **la regulació del preu, per si sola, no resol una insuficiència estructural d'oferta**.

Una política d'habitatge eficaç ha d'abordar simultàniament la protecció de les persones vulnerables i la generació de nou habitatge. Sense prou oferta, les polítiques de protecció poden acabar actuant sobre un estoc limitat i redistribuint una escassetat que no aconsegueixen eliminar.

Una dècada després: cap a una política estable

L'evolució dels darrers deu anys mostra una intensa activitat normativa en matèria de lloguer social, grans tenidors, contenció de rendes, habitatge protegit, tanteig i retracte, reserves urbanístiques i regulació dels lloguers temporals i per habitacions. El resultat és un ordenament molt més dens que el de 2015, però queda oberta una qüestió fonamental: **aquesta major densitat normativa ha anat acompanyada d'una major disponibilitat d'habitatge?**

Des de la perspectiva del sector promotor, la resposta exigeix tenir present una realitat econòmica bàsica. Promoure habitatge requereix sòl, capital, finançament, terminis previsibles, seguretat jurídica i una expectativa raonable de rendibilitat. Quan aquests elements esdevenen massa incerts, el resultat no ha de ser necessàriament una menor rendibilitat del promotor: pot ser simplement que el projecte no s'arribi a executar.

Per això, el repte de la pròxima dècada no hauria de consistir només a aprovar noves normes per corregir les deficiències de les anteriors, sinó a **avaluar rigorosament els resultats de les polítiques existents, identificar-ne els efectes no desitjats i construir un marc estable que permeti augmentar sostingudament l'oferta d'habitatge**.

La protecció de les persones vulnerables és una responsabilitat ineludible dels poders públics. Però aquesta protecció ha de conviure amb una altra realitat: sense una oferta suficient, accessible i econòmicament viable, no hi ha política residencial que pugui donar una resposta estructural al problema.

En definitiva, després d'una dècada d'emergència habitacional, el debat ja no hauria de ser únicament **com protegir qui no pot accedir a un habitatge**, sinó també **com aconseguir que n'hi hagi prou perquè aquesta protecció sigui realment possible**. Aquesta és probablement la gran qüestió pendent: si la resposta legislativa ha estat capaç d'acompanyar la demanda social amb una política equivalent de generació d'oferta.

El BIM arriba a les llicències d'obres i apunta a reduir fins a un 50% els terminis

Lloret de Mar participarà en la prova pilot de la Generalitat per automatitzar part de la tramitació urbanística.

La Generalitat de Catalunya està impulsant la incorporació de la metodologia BIM (Building Information Modeling) a la **tramitació de llicències d'obres i permisos ambientals**, amb l'objectiu de **reduir burocràcia, agilitzar els procediments i facilitar l'activitat** del sector de la construcció i la promoció immobiliària.

La iniciativa, emmarcada en la reforma de l'Administració, suposa una inversió d'uns **3 milions d'euros** i aspira a reduir entre un **20% i un 50% els terminis de tramitació**, en funció del grau d'automatització assolit.

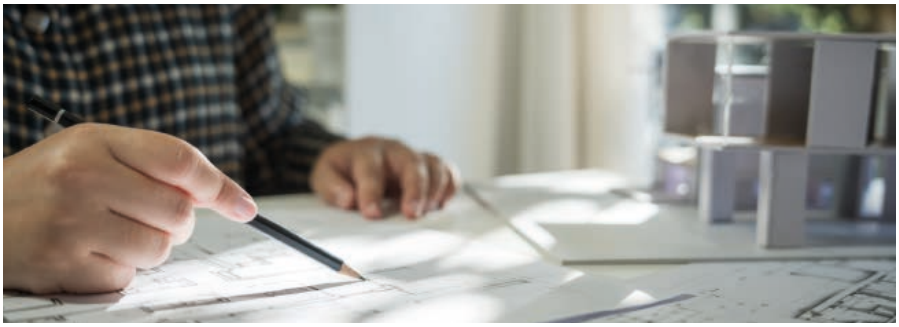
El BIM permet substituir la revisió de plànols i documentació dispersa per un **model digital tridimensional de l'edifici**, que integra informació geomètrica i tècnica sobre superfícies, materials, paràmetres constructius o ambientals. Aquesta estructura de dades permet que determinats requisits normatius es puguin comprovar automàticament, reduint les tasques manuals dels serveis tècnics.

Lloret de Mar, municipi pilot

La Generalitat i l'Ajuntament de Barcelona estan desenvolupant una prova pilot per aplicar BIM i intel·ligència artificial a la concessió de llicències d'obres. El projecte ha analitzat més de **500 requeriments normatius** i ja ha començat a convertir-ne alguns en regles automatitzades aplicables directament als models digitals.

Ara el pilot s'ampliarà a **Sant Adrià de Besòs, Lloret de Mar i la Seu d'Urgell**, on es provarà el sistema sobre vuit promocions d'habitatge públic que sumen **426 habitatges**. El desplegament operatiu està previst a partir de principis de 2027.

Per al sector immobiliari gironí, la participació de Lloret de Mar permetrà comprovar com funciona aquest nou model en un municipi amb una realitat urbanística diferent de la de l'àrea metropolitana de Barcelona.



Un nou model de relació entre promotors i Administració

L'aposta pel BIM no es limita a accelerar la concessió de llicències. La Generalitat vol crear un entorn digital col·laboratiu que permeti compartir informació entre promotors, arquitectes, constructors i administracions, gestionar incidències i fer un **seguiment més estructurat i actualitzat de les promocions**.

En aquest sentit, el BIM podria passar de ser una eina de disseny i coordinació de projectes a convertir-se en una infraestructura de dades durant tot el cicle de vida de l'edifici. Ara bé, està per veure quan es podrà assolir aquest repte.

La Generalitat està desplegant **BIM-Rocket**, una plataforma de programari lliure que ha de facilitar la validació, la col·laboració i el seguiment dels projectes per part de les administracions públiques catalanes.

El principal desplegament d'aquesta tecnologia es produirà en el **Pla 50.000 habitatges**, on el BIM ja **s'ha incorporat com a requisit dels projectes**. En una primera fase s'han activat **1.940 habitatges en 38 solars de 23 municipis**.

L'objectiu és disposar d'una via ràpida que permeti millorar la coordinació dels projectes, fer seguiment de les obres i agilitzar la concessió de llicències.

La metodologia també s'ha provat amb èxit en les autoritzacions ambientals de plantes de biogàs, amb una reducció d'un terç del termini de tramitació. La Generalitat preveu estendre progressivament aquest sistema a partir del primer trimestre de 2027.

Per a promotors i professionals del sector, el canvi pot representar una oportunitat per reduir càrregues administratives i guanyar previsibilitat en els calendaris de les promocions. Alhora, exigirà una major preparació digital dels projectes i una adaptació dels processos de treball. Ara bé, estan els despatxos d'arquitectura preparats per la implementació d'aquest sistema i a l'obra, resultarà útil i àgil. Resulta evident, que aquest sistema requereix d'un seguiment, monitoratge i coordinació a l'obra molt elevat, i està per veure el grau d'acceptació i implementació real en un futur immediat.

Amb Lloret de Mar com un dels primers bancs de proves a Girona, el BIM es perfila si més no, com una peça clau de la futura digitalització de les llicències d'obres i de la relació entre el sector immobiliari i l'Administració.

Font: Generalitat de Catalunya. Govern.cat. Nota de premsa 4 de juliol de 2026.

100 ANYS JUNTS
1923-2023

ascensors-serra.com

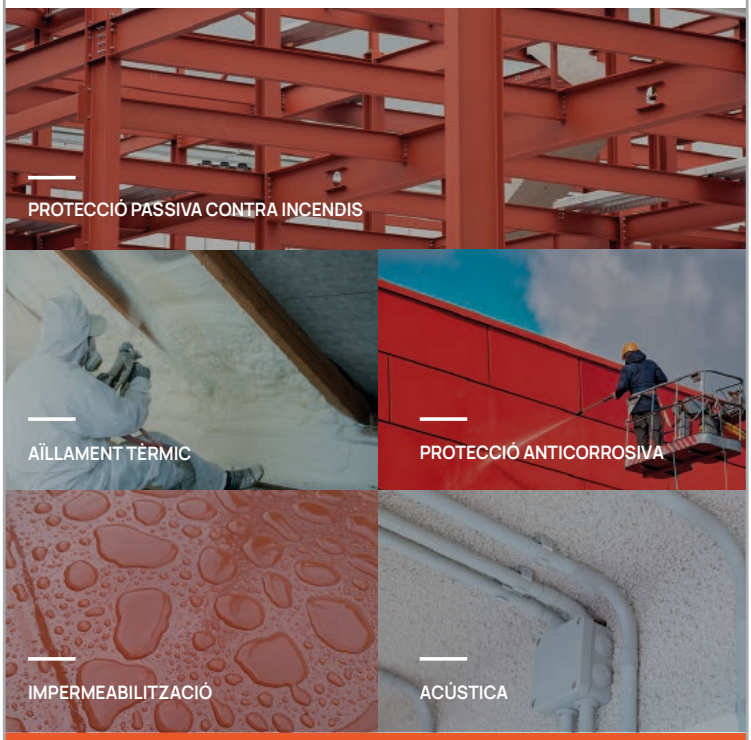
ASCENSORS SERRA

Ronda les Mates, 9-10 | 17800 OLOT (Girona) | Tel. 972 260 500
info@ascensors-serra.com | ascensors-serra.com

IG IGNIFUGACIONS GENERALS

Som especialistes en
protecció passiva contra incendis.

Millorem els espais per a la seva
tranquil·litat, seguretat i confort.



www.ignifugacionsgenerals.com
902.36.22.61 | Fax: 902.36.22.64 info@ignifugacionsgenerals.com

GIRONA SYSTEMS SL

- Instal·lacions i reparacions d'electricitat.
- Instal·lació de centralitzacions de comptadors elèctrics.
- Reparacions al subministrament d'aigua potable.
- Instal·lació de bateries d'aigua potable.
- Reparacions vàries a vivendes.
- Instal·lació i reparacions en xarxes d'informàtica.
- Reparacions/Substitucions de baixants.
- Manteniments de Baixa tensió.
- Manteniments de Plaques Solars.
- Localització de fuites d'aigua.
- Treballs de paleteria en general.
- Reformes interiors integrals de vivendes i edificis.
- Neteja i reparació de canals i cobertes.
- Instal·lació de calderes i Aires acondicionats.

972.40.03.03 - 616.909.120

Ortiz Serrallers és sinònim de confiança, professionalitat i innovació.

Posem al teu abast les millors marques i els sistemes de seguretat més avançats perquè la protecció de la teva llar o negoci estigui sempre en les millors mans.

ORTIZ SERRALLERS Point Fort Fichet

POINT FORT FICHET
ORTIZ SERRALLERS

C/ Roca Delpech, 83 Salt
972 234 080 / 649 474 080
@fichet_girona_ortizserrallers

Índex legislatiu

Urbanisme

BOP núm. 113/0 de 15 de Juny de 2026.
Edicte núm. 5242 de l'Ajuntament de Celrà: Exposició pública del document d'Avanç de POUM de Celrà. Expedient x2025001136.

BOP núm. 113/0 de 15 de Juny de 2026.
Edicte núm.5222 de l'Ajuntament de Girona: Aprovació inicial del "Projecte d'urbanització del Polígon d'Actuació Urbanística 117, carrer de Barcelona – Sector Nord de Girona".

BOP núm. 122 de 29 de Juny de 2026.
Edicte núm. 5579 de l'Ajuntament de Caldes de Malavella: Aprovació inicial de la modificació puntual del POUM d'ajustos zonals i delimitació del polígon PAU R1 a l'àmbit del Golf de Caldes de Malavella i suspensió de llicències.

DOGC núm. 9703 de 8 de juliol de 2026.
Edicte d'1 de juliol de 2026, sobre acords de la Comissió Territorial d'Urbanisme de Girona referents al municipi de Torroella de Montgrí. Modificació puntual del PGOU en l'àmbit de la UA-2E "Els Griells", al Terme municipal de Torroella de Montgrí.

DOGC núm. 9708 de 15 de juliol de 2026.
Edicte de 8 de juliol de 2016, sobre acords de la Comissió Territorial d'Urbanisme de Girona referents al municipi de Roses. Aprovació definitiva de la Modificació del Pla general de Roses, sistemes viari i d'aparcaments del Cap de Creus.

DOGC núm. 9713 de 22 de juliol de 2026.
Edicte de 15 de juliol de 2026, sobre un acord de la Comissió Territorial d'Urbanisme de Girona referent al municipi de Sant Feliu de Guíxols. Aprova definitivament la Modificació puntual núm. 49 del POUM – Sector SUD-05 "Mas Cabanyes Sud", de Sant Feliu de Guíxols. "el futur Pla parcial urbanístic haurà de garantir la reserva del 50% per a habitatges de protecció oficial en règim de lloguer".

DOGC núm. 9713 de 22 de juliol de 2026.
Edicte de 15 de juliol de 2026, sobre un acord de la Comissió Territorial d'Urbanisme de Girona referent al municipi de l'Escala. Modificació del Pla parcial urbanístic del sector SUP-1 la Closa del Llop, al terme municipal de l'Escala.

DOGC núm. 9714 de 23 de juliol de 2026. Acord GOV/173/2026, de 21 de juliol, pel qual es crea un Programa temporal per al desplegament inicial de la Llei de municipis rurals i per al disseny i l'organització de les noves competències del Consell Català de Municipis Rurals.

Fiscal

DOGC núm. 9706 de 13 de juliol de 2016.
Llei 10/2026, de 9 de juliol, de pressupostos de la Generalitat de Catalunya per al 2026.

DOGC núm. 9706 de 13 de juliol de 2016.
Llei 11/2026, de 9 de juliol, de mesures fiscals, financeres, administratives i del sector públic.

Tècnica

DOGC núm. 9699 de 3 de juliol de 2026.
Llei 8/2026, de 2 de juliol, de l'erradicació de l'amiant. Entrada en vigor al cap de tres mesos de la seva publicació al DOGC, excepte el capítol II del títol IV, que entra en vigor en el moment de l'aprovació del decret que desplegui el règim sancionador. Fins aquest moment s'apliquen les disposicions sancionadores generals en matèria ambiental.

MÁS DE 85 AÑOS DESARROLLANDO

Quilosa PROFESSIONAL

SOLUCIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN

PRODUCTOS INNOVADORES

quilosa.com

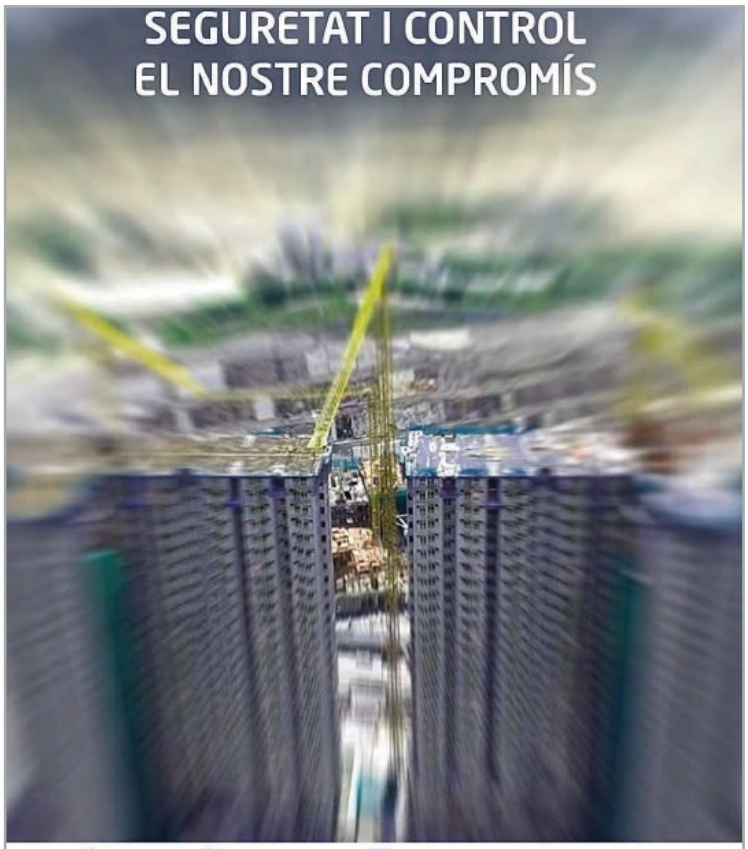
Protegim habitatges i projectes immobiliaris des de la fase de construcció fins al lliurament final

SEGURVISIÓ

INTEGRAL SECURITY SOLUTIONS

- Instal·lació de càmeres de videovigilància
- Sistemes d'alarmes intel·ligents
- Connexió a policia i centrals receptores
- Assessoria personalitzada i atenció directa

SEGURETAT I CONTROL
EL NOSTRE COMPROMÍS



www.bspconsultores.com
comercial@bspconsultores.com
972 65 51 76 / 679 79 79 99

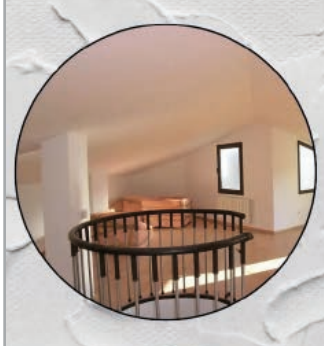
ORGANISME DE CONTROL TÈCNIC OCT
COORDINACIÓ DE SEGURETAT
EFICIÈNCIA ENERGÈTICA
CERTIFICACIONS LEED / BREEAM / VERDE
GESTIÓ MEDIAMBIENTAL

bsp consultores

ENGUIXATS i PLADUR GIRONA

Daniel Pérez
679 187 235

. Envans i trasdossats de pladur.
. Falsos sostres continus i registrabl
. Mobles i estanteries de pladur.
. Aïllaments tèrmics i acústics.
. Protecció passiva contra el foc.
. Enguixats a mà i a màquina.
. Col·locació de motllures.
. Decoració amb escaiola.



C. Compte Berenguer, 13-15, 2n 1a 17162 Bescanó (Girona)
info@enguixatsiaillamentsgirona.com

L’agremiat pregunta

• Quina renda es pot pactar amb el llogater sobre un habitatge que està en zona de mercat residencial tensat, quan no ha existit un contracte d’arrendament anterior en els últims 5 anys, i no és d’obra nova ni fruit d’una gran rehabilitació?

La renda és la quantitat que el llogater ha de pagar al propietari i que ha de ser pactada per totes dues parts en el contracte.

La normativa actual preveu que en cas que **l’habitatge estigui situat en un municipi declarat zona de mercat residencial tensat, i dins del període de vigència d’aquesta declaració**, la renda pactada no podrà excedir dels següents imports:

- Si **l’arrendador no té la condició de gran tenidor**: el preu del nou contracte de lloguer **no pot superar el de la darrera renda del contracte de lloguer que hagués estat vigent en els últims 5 anys en l’habitatge**, una vegada aplicada la clàusula d’actualització anual. Si l’habitatge **no ha estat llogat els últims 5 anys, el lloguer del nou contracte no podrà excedir del límit màxim del preu aplicable conforme al sistema d’índex de preus de referència.**

- Si **l’arrendador té la condició de gran tenidor**: la renda del nou contracte **no podrà excedir de l’import més baix**, ja sigui el de **l’índex estatal de referència** o el **preu del contracte anterior vigent en els darrers 5 anys**. En el cas que l’habitatge **no hagi estat llogat els últims 5 anys,** el lloguer del nou contracte **no podrà excedir** del límit màxim del **preu aplicable conforme al sistema d’índex de preus de referència.**

A Catalunya actualment hi ha 271 municipis declarats zones de mercat residencial tensat. 140 d’aquests municipis van ser declarats zones de mercat residencial tensat per la Resolució TER/800/2024 (vigent des del 16/03/2024) i 131 per la Resolució TER/2408/2024 (vigent des del 20/10/2024).

Durant la vigència del contracte, la renda només podrà ser actualitzada pel propietari o pel llogater en la data en què es compleixi cada any de vigència del contracte, en els termes pactats per les parts. A falta de pacte exprés, no s'aplicarà actualització de rendes als contractes.

L'actualització es regirà pel que s'acordi entre el llogater i el propietari. Si no hi ha acord, es farà de conformitat amb els següents criteris:

- Contractes anteriors al 26 de maig del 2023, la variació experimentada per l'índex de Preus al Consum (IPC), prenent com a mes de referència per a l'actualització el que correspongui a l'últim índex que estigués publicat en la data d'actualització del contracte.
- Contractes posteriors al 26 de maig de 2023, data d'entrada en vigor de la Llei 12/2023, de 24 de maig, pel dret a l'habitatge, l'índex de referència de lloguer d'habitatge publicat per l'Institut Nacional d'Estadística.

• I si es tracta d’obra nova o el resultat d’una gran rehabilitació en zona de mercat residencial tensat?

En una zona de mercat residencial tensat, els habitatges **d'obra nova** o resultants d'una **gran rehabilitació no queden sotmesos immediatament al límit de rendes**. La Llei 12/2023 estableix que aquesta **exempció s'aplica durant els primers cinc anys des que es disposa del certificat final d'obra**. Durant aquest període, **la renda inicial es pot pactar lliurement.**

Un cop transcorreguts aquests cinc anys, si l'habitatge es troba en una **zona de mercat residencial tensat**, els **nous contractes passen a estar subjectes al règim general de limitació de rendes que correspongui** (índex de referència i, si escau, la renda del contracte anterior, segons la condició de l'arrendador i les circumstàncies del cas).

Article 17.6 de la LAU, en la redacció donada per la disposició final primera, apartat tres, de la Llei 12/2023. Dins aquest apartat, s’estableix que els límits de renda no són aplicables als habitatges que hagin estat acabats o rehabilitats recentment, durant els cinc anys següents a l’obtenció del certificat final d’obra.

• I si es tracta d’un habitatge nou fruit d’un canvi d’ús de local a habitatge?

En aquest casos dependrà de com es qualifiqui el canvi d’ús. Si un local es transforma en habitatge, això **no implica automàticament** que es consideri "obra nova" als efectes de l'excepció de l'article 17.6 LAU.

En canvi, hi ha dos supòsits:

1. Canvi d'ús que dona lloc a un habitatge resultant d'una rehabilitació o gran rehabilitació. En aquest cas, pot beneficiar-se de l'excepció dels cinc anys, sempre

que compleixi els requisits legals. A Catalunya, precisament existeix la **cèdula d'habitabilitat de primera ocupació de rehabilitació**, que inclou expressament els habitatges resultants d'un canvi d'ús.

2. Simple canvi d'ús sense que tingui la consideració de rehabilitació o gran rehabilitació. En aquest cas, no és clar que pugui aplicar-se l'excepció de l'article 17.6 LAU, perquè aquesta parla d'habitatges de nova construcció o resultants d'una rehabilitació, **no de qualsevol canvi d'ús**.

Per tant, no és el canvi d'ús per si mateix el que permet pactar lliurement la renda, sinó que **l'habitatge sigui resultat d'una actuació que la normativa considera rehabilitació (o gran rehabilitació) i que es trobi dins dels cinc anys següents al certificat final d'obra.**

A la pràctica, molts canvis d'ús de local a habitatge comporten obres de tanta entitat que donen lloc a una cèdula de primera ocupació de rehabilitació, però això no succeeix en tots els casos. **Cal examinar la llicència urbanística, el projecte tècnic i el certificat final d'obra**.

Hi ha una qüestió important: **no existeix, fins ara, una instrucció o circular publicada de la Generalitat que afirmi de manera expressa que tot canvi d'ús de local a habitatge gaudeix de l'excepció dels cinc anys de l'article 17.6 LAU**. De fet, la Generalitat acostuma a parlar d'**"habitatges de nova creació"** en les seves preguntes freqüents, mentre que la LAU utilitza els conceptes de **"habitatges de nova construcció"** i **"resultants d'una rehabilitació"**. Això ha generat dubtes interpretatius.

- **Preguntes freqüents de la Generalitat sobre la limitació del preu del lloguer:**

En les FAQ, l'Administració indica que els **habitatges de nova construcció o resultants d'una gran rehabilitació** resten exclosos de la limitació durant cinc anys. En algunes versions de les FAQ també s'utilitza l'expressió **"habitatges de nova creació"**, la qual cosa ha fet plantejar si inclou els habitatges sorgits d'un canvi d'ús. Tanmateix, les FAQ no desenvolupen específicament aquest supòsit ni afirmen de manera expressa que qualsevol canvi d'ús hi estigui inclòs.

- **Tràmit de la cèdula d'habitabilitat de primera ocupació de rehabilitació.**

Aquesta és probablement la font administrativa més significativa. La Generalitat considera que requereixen **cèdula de primera ocupació de rehabilitació** els habitatges que són resultat, entre d'altres, de: un **canvi d'ús per crear un habitatge**; un augment del nombre d'habitatges; una redistribució total; ampliacions, remuntes, etc.

Això demostra que, **des del punt de vista administratiu de l'habitabilitat**, un canvi d'ús pot ser tractat com un habitatge resultant d'una rehabilitació.

- **Normativa de les cèdules d'habitabilitat.**

La classificació entre: cèdula de primera ocupació (obra nova), i cèdula de primera ocupació de rehabilitació (que inclou expressament el canvi d'ús), reforça la idea que un canvi d'ús important és una modalitat de rehabilitació i no necessàriament d'obra nova.

El punt jurídicament discutible seria si aquesta qualificació **administrativa** és suficient perquè el canvi d'ús encaixi en el concepte de **"habitatge resultant d'una rehabilitació"** de l'article 17.6 LAU.

Com a argument favorable, podem indicar el fet que la mateixa Generalitat exigeix una cèdula de primera ocupació de rehabilitació per als habitatges creats per canvi d'ús. El resultat és un habitatge que entre per primera vegada al mercat residencial.

Però per contra, trobem que doctrinalment parlant, la LAU no esmenta expressament els canvis d'ús, i no hi ha (fins on públicament podem conèixer), jurisprudència del Tribunal Suprem que resolgui específicament aquesta qüestió.

En definitiva, podem concloure que cal analitzar si el canvi d'ús constitueix efectivament una rehabilitació en el sentit de la normativa, i no donar per fet que qualsevol canvi d'ús comporta automàticament l'exclusió de la limitació de rendes.

Consultes a l'Agència Tributària

Núm. de consulta: V3059-23
Òrgan: Subdirecció General d'Impostos Patrimonials, Taxes i Preus Públics
Data de sortida: 23 de novembre de 2023
Normativa: Article 45.I.B).12 del Text refós de la Llei de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats (TRLITPAJD), aprovat pel Reial decret legislatiu 1/1993.

1. Objecte de la consulta: La consulta planteja el tractament fiscal, a efectes de l'**Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats (ITPAJD)**, de l'adquisició d'un **habitatge de protecció pública, un garatge i un traster**.

En concret, la consultant preveu adquirir un habitatge integrat en un complex de **nova construcció de règim general de protecció pública**, amb qualificació definitiva atorgada per l'Administració competent de la Generalitat Valenciana.

Una característica especialment rellevant del cas és que **el garatge i el traster no estan vinculats a l'habitatge**. A més, cadascun dels elements disposa de **finca registral i referència cadastral pròpies**, diferents de les de l'habitatge.

La qüestió que es planteja a l'Agència Tributària és si l'**exempció prevista a l'article 45.I.B).12.c) del TRLITPAJD**, relativa a les escriptures públiques que formalitzen la primera transmissió d'habitatges de protecció oficial una vegada obtinguda la qualificació definitiva, es pot aplicar **no només a l'habitatge, sinó també al garatge i al traster**, malgrat que aquests no hi estiguin vinculats.

2. Normativa aplicable: L'article 45.I.B).12 del TRLITPAJD estableix diverses exempcions fiscals relacionades amb els habitatges de protecció oficial.

En particular, la lletra **c)** declara exemptes les **escriptures públiques atorgades per formalitzar la primera transmissió d'habitatges de protecció oficial, una vegada obtinguda la qualificació definitiva**.

La mateixa normativa preveu que aquestes exempcions també siguin aplicables als habitatges que tinguin la consideració de **protecció pública d'acord amb la normativa de les comunitats autònomes**, sempre que compleixin els paràmetres establerts per la normativa estatal pel que fa a la superfície màxima protegible, el preu de l'habitatge i el límit d'ingressos dels adquirents.

Per tant, el fet que l'habitatge objecte de la consulta sigui qualificat formalment com a **habitatge de protecció pública**, i no específicament com a habitatge de protecció oficial, no impedeix l'aplicació de l'exempció si compleix els requisits establerts.

3. Assimilació entre protecció pública i protecció oficial: La Direcció General de Tributs recorda que ja s'ha pronunciat anteriorment sobre aquesta qüestió, entre d'altres, en les consultes **V0636-21, de 18 de març de 2021, i V0298-22, de 17 de febrer de 2022**.

Segons aquest criteri, quan un habitatge de protecció pública compleix els requisits exigits per la normativa d'habitatges de protecció oficial quant a **superfície, preu màxim i ingressos dels adquirents**, aquest habitatge es pot considerar, a efectes fiscals, un habitatge de protecció oficial.

Això significa que la denominació utilitzada per la normativa autonòmica —«habitatge de protecció pública»— no és determinant. El que importa és que l'habitatge compleixi els requisits materials establerts per a les vivendes de protecció oficial.

Per tant, en aquests casos, és aplicable el règim d'exempcions de l'article 45.I.B).12 del TRLITPAJD.

4. Tractament del garatge i del traster: La qüestió més rellevant de la consulta és determinar si l'exempció també pot afectar el **garatge i el traster quan no estan vinculats a l'habitatge**.

La normativa d'habitatges de protecció oficial estableix una distinció entre els garatges que són **annexos inseparables** de l'habitatge i aquells que no hi estan vinculats.

Quan el garatge està vinculat a l'habitatge, té la consideració d'annex inseparable i rep el tractament corresponent. En canvi, quan **no està vinculat**, la normativa estableix que es considera, a aquests efectes, com un **local comercial**.

El mateix règim s'aplica als **trasters i altres dependències** que no tinguin la consideració d'annexos inseparables.

Aquesta qualificació com a local comercial no significa, però, que quedin automàticament exclosos de la protecció oficial o de l'exempció fiscal.

La normativa estableix que la protecció oficial també pot estendre's als locals de negoci situats als immobles destinats a habitatges, sempre que es compleixin els requisits corresponents i, especialment, el límit de superfície.

5. El límit del 30%: La condició fonamental que destaca la DGT és que la superfície dels **garatges i trasters no vinculats**, juntament amb la dels altres locals comercials del complex, **no superi el 30% de la superfície útil total**.

Per tant, el càlcul no es limita al garatge i al traster de la persona adquirent, sinó que s'ha de tenir en compte la superfície corresponent als locals comercials en els termes establerts per la normativa aplicable.

Si aquesta superfície conjunta **no supera el 30% de la superfície útil total**, els garatges i trasters queden emparats per la protecció oficial i, en conseqüència, poden beneficiar-se de l'exempció de l'ITPAJD.

Així doncs, la DGT considera que el fet que el garatge i el traster es puguin adquirir separadament de l'habitatge **no és suficient per excloure'ls de l'exempció**.

6. Importància de la independència registral i cadastral: Un aspecte especialment important de la consulta és que l'habitatge, el garatge i el traster disposen de **finques registrals i referències cadastrals diferents**.

La resposta de la DGT permet concloure que aquesta circumstància **no impedeix, per si mateixa, l'aplicació de l'exempció**.

El criteri de l'Administració no es basa exclusivament en si existeix una vinculació registral entre l'habitatge i els seus annexos, sinó en si els elements compleixen els requisits establerts per la normativa de protecció oficial.

En conseqüència, un garatge o un traster amb **finca registral independent**, que no tingui la consideració d'annex inseparable, pot quedar igualment emparat per la protecció oficial si es compleixen els requisits de superfície previstos.

ESPECIALITZATS EN ENERGIA GEOTÈRMICA

La millor opció per la seva casa

Perforacions Pla de l'Estany

- GEOTÈRMIA
- ESTUDIS DE TERRENY
- TRT
- INFORMES TERMOGRÀFICS

GEOTÈRMIA:

Avantatges de l'energia geotèrmica:

-Estalvi econòmic (eficiéncia dels sistemes geotèrmics)

-Valor mediambiental (reducció del CO2)

-Sense elements externs

TAMBÉ TREBALLEM:

- POUS D'AIGUA
- SONDEJOS
- AIGUA DESCONTAMINADA
- PIEZÒMETRES
- INCLINÒMETRES
- NETEJA DE POUS EXISTENTS

PRESSUPOST SENSE COMPROMÍS

Banyoles Tel. 629033053 - 872453378 perfopla@hotmail.com

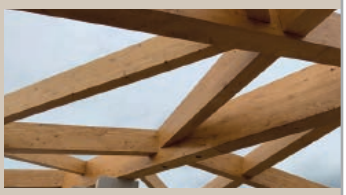
PORCELANOSA Grupo

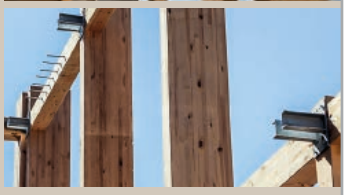
PORCELANOSA

www.porcelanosa.com

pallars | Arquitectura amb fusta

ASSESSORAMENT, EXPERIÈNCIA I RIGOR





Les avantatges de **construir amb fusta**

Menys costos i menys residus

Durabilitat i seguretat

Rapidesa d'execució

Alta resistència al foc i a insectes

Confort, salut i benestar

Fàcil manteniment

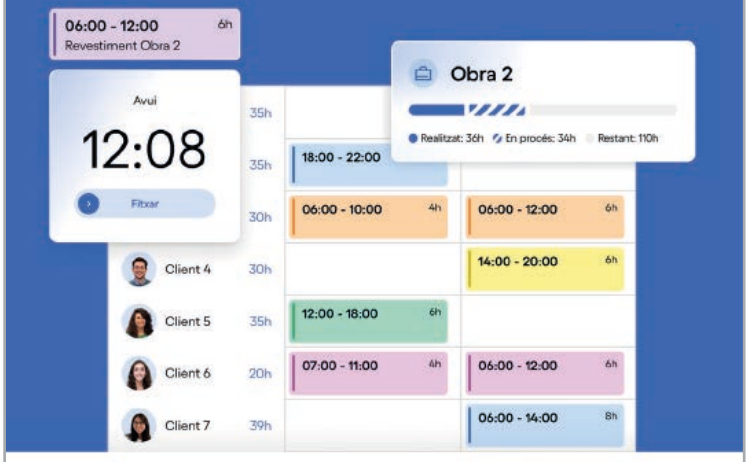
www.pallarfustes.com | Tel 872 029 065 | Sant Antoni de Calonge

skello

La solució de RRHH que planifica les obres i supervisa les hores dels teus equips.

Planificació de torns | Seguiment de les hores i absències | Gestió de RRHH i admin | Enviament automàtic de nòmines | Optimització del rendiment | App per als equips

4.8/5 en més de 2.000 ressenyes



÷2 els costos relacionats amb els retards i les hores extra gràcies al sistema de fitxatge

skello.es

El paper del finançament en el desenvolupament de l'habitatge a Girona

Raimon Serra- Director comercial de TQ Eurocrèdit

Si analitzem el context actual, veiem que la demarcació de Girona acumula un dèficit residencial proper als 20.000 habitatges. Les dades de 2025 mostren una certa recuperació de l'activitat, amb 1.426 habitatges acabats, un 19% més que l'any anterior, i 2.398 habitatges iniciats, un 6,1% més. Tot i aquesta evolució positiva, el ritme de construcció continua sent insuficient per compensar el creixement de les noves llars.

Es tracta d'un desequilibri que no respon a una única causa. La disponibilitat de sòl finalista, els terminis de tramitació urbanística, els costos de construcció, la falta de mà d'obra qualificada i la capacitat per posar en marxa noves promocions condicionen l'oferta d'habitatge.

En aquest context, el finançament és una de les peces necessàries per facilitar el desenvolupament de projectes viables. El sector promotor és intensiu en capital i deute, i necessita recursos durant tot el procés: l'adquisició, la construcció, i el lliurament dels habitatges. El finançament alternatiu pot contribuir a desenvolupar projectes d'habitatge que són viables, però necessiten una estructura financera adaptada al moment en què es troben.

La diferència no està només en l'origen del capital, sinó en la manera d'analitzar i estructurar cada operació. Mentre el finançament tradicional treballa dins d'uns criteris més estandarditzats i acostuma a entrar quan el projecte ha assolit un determinat grau de maduresa, el finançament alternatiu pot intervenir en fases anteriors, quan encara cal més flexibilitat. Això pot ser especialment útil en l'arrencada d'una promoció o en projectes que, tot i tenir sentit econòmic, encara no compleixen tots els paràmetres requerits per la banca. No perquè siguin projectes inviables, sinó perquè necessiten una anàlisi més vinculada al seu potencial futur, als fluxos previstos i a la capacitat de l'equip promotor per executar-los.

El préstec promotor permet finançar el desenvolupament d'una promoció immobiliària adaptant les disposicions de capital al seu avenç real. Els desemborsaments es realitzen per certificació d'obra i sota supervisió mensual mitjançant *project monitoring*. D'aquesta manera, el promotor accedeix al capital estrictament necessari en cada fase del projecte, optimitzant la seva tresoreria i reduint el cost financer.

L'anàlisi d'un préstec promotor no es limita al valor de la garantia. Cal estudiar els costos, els terminis d'execució, la demanda de la zona, el ritme de comercialització, l'experiència del promotor, la solvència del constructor i l'aportació de recursos propis. També és important valorar com respondria el projecte davant de possibles desviacions: què passaria si els costos augmentessin, si l'obra s'allargués o si les vendes avancessin més lentament del previst. No es tracta d'assumir més risc, sinó d'entendre'l millor i d'estructurar l'operació perquè tingui capacitat per absorbir aquests escenaris.

Aquesta capacitat d'adaptació també és especialment rellevant en les promocions amb construcció industrialitzada. Aquest model pot contribuir a reduir els terminis d'execució, millorar l'eficiència del procés constructiu i donar resposta a la falta de mà d'obra qualificada que afecta el sector.

El seu finançament però, presenta particularitats diferents de les d'una promoció tradicional. Una part important de la construcció es fabrica fora del solar i, mentre aquests elements no s'hi han incorporat físicament, no poden formar part de la garantia hipotecària de la mateixa manera. A més, la normativa ECO de taxacions no està pensada per certificar els avenços d'obra produïts en una fàbrica.

Això genera un desajust entre el procés constructiu i els fluxos financers. Si és el promotor qui ha d'anticipar els pagaments de la part industrialitzada, necessita aportar més recursos propis en les primeres fases. Si els anticipa el constructor industrial, la seva capacitat per assumir nous projectes queda limitada pel seu capital circulant. Per abordar aquesta situació, el finançament alternatiu pot adaptar les disposicions del préstec al procés real de fabricació. El primer pas és coordinar el promotor, el constructor industrialitzat, la taxadora i el finançador per definir conjuntament el calendari de fabricació, els fluxos de tresoreria i els diferents moments de pagament. A partir d'aquí, es pot establir un doble *project monitoring*: un seguiment dels avenços executats al solar i un altre dels elements fabricats a la indústria.

Es tracta d'una estructura que requereix més coordinació i seguiment, però que permet adaptar el finançament a una nova manera de construir, sense traslladar tota la necessitat de tresoreria al promotor o al constructor.

El finançament alternatiu no substitueix el tradicional. Aquesta complementarietat amplia les opcions disponibles per als promotors i permet que projectes ben estructurats no quedin aturats únicament perquè encara no encaixen en una solució financera més estandarditzada.

En un mercat com el de Girona, on l'oferta d'habitatge continua per sota de la creació de noves llars, disposar de més fonts de capital i de solucions adaptades a models com la construcció industrialitzada pot contribuir a posar en marxa noves promocions d'una manera ordenada i viable.

corretja

Gutex Tecnologia innovadora i respectuosa amb el medi ambient

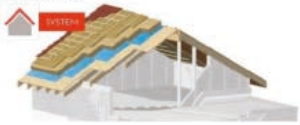
- Protecció contra el fred per baixa conductivitat tèrmica.
- Protecció contra la calor.
- Gran absorció sonora degut a la seva estructura porosa de fibres i pes específic.
- No desprèn residus perillosos.
- Material de fàcil reciclatge, matèria prima provinent de indústria forestal.

Gutex Thermoflex
Placa aïllant flexible de fibra de fusta

Gutex Thermowall
Tauler aïllant suport d'arrebossat per a Sate de Gutex

Gutex Thermofibre
Fibra de fusta aïllant per insuflar

Gutex per a cobertes
El sota-teula segur a prova de pluges i calmarses amb funció regulador de humitat de l'ambient



Materials per a la construcció i la decoració
Carrer del Mas Bigas, 8 | 08500 Vic | 93 885 42 61
corretja@corretja-sl.com | corretja-sl.com

MAUSA

CORNELLÀ DE LLOBREGAT | MONTCADA I REIXAC | MATARÓ | SUBIRATS
CAMBRILS | EL VENDRELL | TARRAGONA | CASSÀ DE LA SELVA

EXPOSICIÓ DE CERÀMICA · FERRETERIA
MATERIALS PER A LA CONSTRUCCIÓ

GIRONA • Tel. 972 30 40 50
Ctra. Girona a St. Feliu, Km 14
17244 Cassà de la Selva (Girona)
(Estem a les instal·lacions de MATERIALS CASSÀ)

Alkirent
625 200 004
www.alkirent.com

BRECOR INTERIORS

Els moments més especials són sempre els compartits en una atmosfera extraordinària.

BLANES Av. Europa, 48 · 972 35 85 85
GIRONA Carrer Barcelona, 407 · 972 98 19 60

@brecorinteriors · www.brecor.com

DOCA

Zones de mercat residencial tensionat: més municipis, però menys població afectada

El Govern de la Generalitat ha revisat el mapa de les zones de mercat residencial tensionat (ZMRT) per adaptar-lo a l'evolució del mercat de l'habitatge. La nova revisió incorpora **53 municipis**, mentre que **22 localitats deixen d'estar subjectes** al règim de zona tensionada. Paral·lelament, es prorroga durant un any la declaració de **118 municipis** que continuen complint els requisits establerts per la normativa estatal.

El resultat és un mapa més extens territorialment, però que afecta menys població. El nombre de municipis inclosos passa de **271 a 302**, mentre que les persones residents en zones tensionades disminueixen d'uns **7,3 milions a aproximadament 6,9 milions**.

118 municipis mantenen la declaració

La primera declaració de ZMRT es prorroga durant un any per a 118 municipis. En canvi, 22 municipis en queden exclosos en haver deixat de complir les condicions exigides. Entre aquests hi ha **Lleida, Granollers, Mollet del Vallès, Figueres i Banyoles**, així com Reus, Tortosa o Berga.

La revisió posa de manifest que la situació del mercat residencial és dinàmica i que la consideració de zona tensionada no és permanent, sinó que depèn de l'evolució dels indicadors de preus i d'accés a l'habitatge.

53 noves incorporacions

La nova declaració incorpora 53 municipis que fa tres anys no complien els requisits, però que actualment presenten indicadors compatibles amb la consideració de zona tensionada.

Les **Comarques Gironines** concentren el nombre més elevat de noves incorporacions, amb **16 municipis**, entre els quals hi ha Bàscara, Sant Joan de les Abadesses, Sant Joan les Fonts, Osor, Palau-sator, Campdevànol, Crespià, el Port de la Selva, les Preses, la Jonquera, Llagostera, Madremanya, Sant Feliu de Pallerols, Sant Gregori i Sant Hilari Sacalm.

Quins criteris determinen una zona tensionada?

La normativa estatal estableix dos grans indicadors. Un municipi pot ser declarat ZMRT quan les llars destinen **més del 30% dels seus ingressos** al pagament del lloguer o de la hipoteca, incloses les despeses i els subministraments bàsics, o quan el preu del lloguer o de compra ha experimentat, durant els cinc anys anteriors, un increment acumulat d'almenys **tres punts per sobre de l'IPC**.

Efectes sobre promotors i propietaris

La declaració comporta l'aplicació de mesures de **contenció de les rendes del lloguer**. En els nous contractes, la renda queda limitada, amb caràcter general, pel preu del darrer contracte vigent durant els cinc anys anteriors, amb l'actualització corresponent. En el cas dels grans tenidors, s'hi afegeix la limitació derivada de l'índex de referència del preu del lloguer.

Per al sector promotor i inversor, aquesta situació té una conseqüència directa: la qualificació del municipi com a ZMRT s'ha d'incorporar als **estudis de viabilitat i a la planificació de les promocions**, especialment quan es tracta d'habitatge destinat al lloguer.

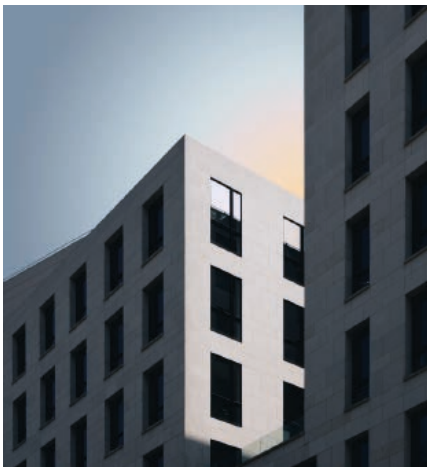
Girona, un mercat especialment dinàmic

A les comarques gironines, el canvi és especialment significatiu. **Banyoles i Figueres deixen de ser zones tensionades**, mentre que 16 nous municipis hi entren. Aquesta evolució reforça la necessitat de fer un seguiment continuat de la regulació, especialment en projectes residencials amb horitzons de desenvolupament a mitjà i llarg termini.

Els **131 municipis incorporats en la segona declaració de 2024** continuen sent zona tensionada, tot i que està prevista una revisió aquesta tardor.

La nova declaració encara haurà de superar el període d'al·legacions i ser enviada al Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana perquè, **un cop publicada al BOE, les noves incorporacions entrin en vigor.**

Per al sector immobiliari gironí, el nou mapa confirma que la regulació de les rendes és ja un **factor estructural en la planificació, la inversió i l'anàlisi de viabilitat de les noves promocions residencials**.



VISITA LA NOSTRA EXPOSICIÓ I ASSESSORA'T PELS NOSTRES EXPERTS

TPC GIRONA
C/Indústria, 6
(Pol. Ind. Mas Xirgu)
17005 Girona - T. 97 240 56 59

arquidis@cocinas-tpc.com
www.cocinas-tpc.com

EU ULTRA S.A.

eultra.net
@eultra_sa

L'habitatge unifamiliar resisteix a les comarques gironines davant l'avenç del model generalitzat de ciutat compacta

Les dades d'habitatges acabats el 2025 mostren dues realitats molt diferents: mentre que a Catalunya només el 18% dels nous habitatges són unifamiliars, a Girona el percentatge supera el 42%. El contrast és encara més acusat entre comarques, amb el Pla de l'Estany i la Selva per sobre del 69% i el Gironès per sota del 17%.

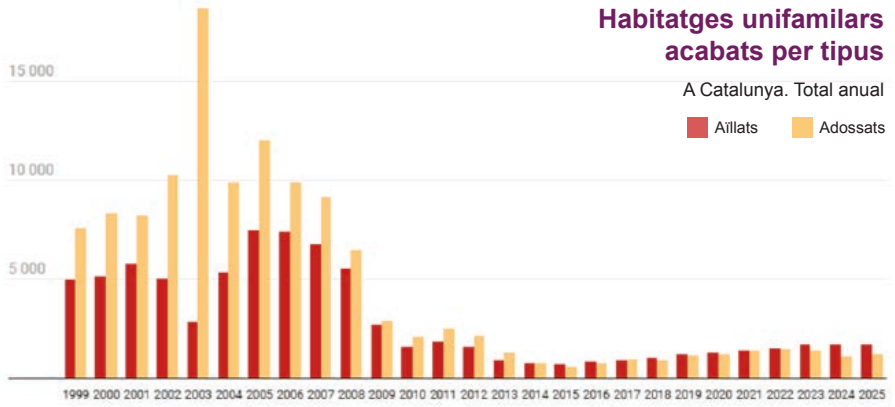
El mercat residencial català ha experimentat un canvi profund en les darreres dècades. El model d'habitatge unifamiliar, que va tenir un protagonisme destacat durant l'expansió immobiliària de finals del segle XX, representa avui una part minoritària de les noves promocions. Segons les dades de l'Agència d'Habitatge de Catalunya corresponents al 2025, els habitatges aïllats i cases adossades representen conjuntament el 18% dels habitatges acabats a Catalunya.

La dada contrasta amb el pes que aquestes tipologies havien arribat a assolir aproximadament una dècada enrere, quan representaven prop del 35% de les noves construccions residencials. Des d'aleshores, la producció d'habitatge s'ha orientat progressivament cap als edificis plurifamiliars, en sintonia amb una estratègia de major aprofitament del sòl i de concentració de població en entorns amb serveis i bones connexions.

Del boom dels adossats a un mercat més selectiu

Entre finals dels anys vuitanta i els primers anys del segle XXI, l'habitatge unifamiliar va viure una etapa de fort creixement, especialment a l'entorn metropolità de Barcelona. L'encariment de l'habitatge a la capital, combinat amb la disponibilitat de sòl en municipis perifèrics i amb una demanda creixent d'espais exteriors, va impulsar la construcció de nombroses urbanitzacions i nous barris de cases.

L'adossat va ser un dels grans protagonistes d'aquell període. Permetia accedir a un habitatge amb jardí i més superfície sense assumir el cost d'una casa independent i es va convertir en una alternativa atractiva per a moltes famílies que buscaven més espai fora dels nuclis urbans més cars.



Font: Generalitat de Catalunya

L'impacte territorial va ser considerable. Entre el 1987 i el 2001, els habitatges unifamiliars van arribar a representar més de la meitat de les noves construccions residencials en una gran part dels municipis de la província de Barcelona. En alguns d'aquests municipis, les cases aïllades i adossades van acabar tenint un pes molt important dins del conjunt del parc residencial.

La crisi immobiliària iniciada el 2008 va marcar un punt d'inflexió. La construcció d'habitatges unifamiliars es va reduir de manera dràstica i, tot i que posteriorment hi ha hagut una certa recuperació, els volums actuals estan molt lluny dels assolits durant el cicle expansiu anterior.

En aquest anàlisi, no podem obviar que la pandèmia de la Covid-19 va introduir un element inesperat en el mercat residencial. Durant les setmanes de confinament domiciliari de la primavera del 2020, l'habitatge va deixar de ser només un lloc per viure i es va convertir també en oficina, escola, espai d'oci i de pràctica esportiva. Per tots és ben sabut que aquesta experiència va modificar les prioritats de part de la demanda. Entre altres canvis que la població hauria volgut introduir al seu habitatge destaca una millor relació amb els espais exteriors, una major flexibilitat dels espais interiors i una distribució més adaptada als nous usos. També es va detectar un increment de l'interès per habitatges amb balcó, terrassa o jardí i per localitzacions fora dels principals centres urbans.

L'augment significatiu de l'opció de teletreball també ha influenciat en les característiques de l'habitatge que fins fa poc podien tenir un paper secundari en la decisió de compra. En aquest sentit, el canvi sembla més aviat qualitatiu: la demanda ha incorporat amb més força factors com la disponibilitat d'espais exteriors, una habitació adaptable al teletreball o una millor qualitat ambiental de l'entorn.

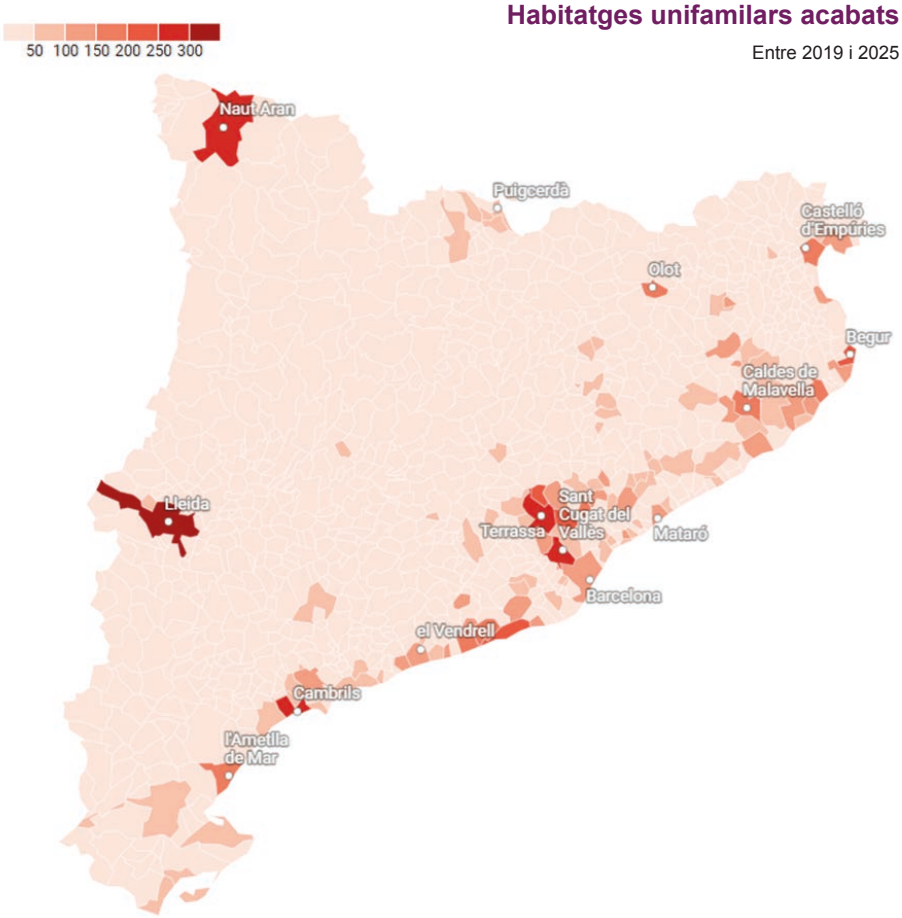
Això no significa, però, que el conjunt del mercat s'hagi desplaçat cap a la casa. Les dades de nova construcció mostren precisament que el plurifamiliar continua sent clarament dominant a Catalunya.

Menys adossats, més cases aïllades

El retrocés de l'habitatge unifamiliar tampoc no ha estat igual en les seves dues principals modalitats. Des

Habitatges unifamilars acabats

Entre 2019 i 2025



de mitjans de la dècada passada, la casa aïllada ha anat guanyant pes relatiu respecte de l'adossat dins de les noves promocions unifamiliars.

La demarcació de Girona parteix d'una **estructura territorial** que **afavoreix més la presència de la casa.** El 42,3% dels habitatges acabats el 2025 són unifamiliars, davant del 18% català.

Les Comarques Gironines presenten una proporció pràcticament idèntica, del 41,2%. Però darrere d'aquesta mitjana **hi ha diferències extraordinàries entre comarques**.

Per tant, les dades dibuixen **dues realitats residencials molt diferenciades**. A Catalunya, els habitatges unifamiliars representen el 18% del total de les acabades el 2025. A la demarcació de Girona, en canvi, el percentatge supera el 42%, més del doble que la mitjana catalana.

El **Pla de l'Estany**, al capdavant, és la comarca amb un perfil més unifamiliar entre les analitzades: el 76,1% dels habitatges acabats el 2025 són cases aïllades o adossades. Això significa que més de tres quartes parts de la nova oferta residencial corresponen a aquest tipus de producte.

La Selva, amb un 69,8%, ocupa la segona posició. També a **l'Alt Empordà**, amb un 54,5%, més de la meitat dels nous habitatges són unifamiliars.

Aquestes dades dibuixen un **eix territorial on la promoció de baixa densitat manté encara un pes molt considerable**, especialment fora dels principals nuclis urbans.

El **Baix Empordà i Osona**, en una posició intermèdia, presenta un repartiment més equilibrat, però la casa continua sent predominant: el 40,5% dels habitatges acabats són unifamiliars.

En el cas d'Osona, el percentatge arriba al 47,1%, de manera que gai-

Taula d'Habitatges acabats. Per tipus d'edificació. Comarques i Aran, àmbits i províncies 2025

Territori	Aïllats	Adossats instal·lació	Unifamiliars	Plurifamiliars (bloc)	Total	% unifamiliar
Catalunya	1.746	1.231	2.977	13.578	16.562	**18,0%**
Girona	606	432	1.038	1.414	2.454	**42,3%**
Gironès	69	45	114	564	678	**16,8%**
Alt Empordà	126	87	213	176+2altres	391	**54,5%**
Baix Empordà	162	122	284	418	702	**40,5%**
La Selva	119	73	192	83	275	**69,8%**
Osona	58	70	128	144	272	**47,1%**
Pla de l'Estany	29	22	51	16	67	**76,1%**
Garrotxa	33	22	55	75	130	**42,3%**
Comarques gironines	552	386	938	1.338	2.278	**41,2%**

Font: Generalitat de Catalunya

rebé un de cada dos habitatges nous correspon a una casa. La comarca se situa així per sobre de la mitjana de Girona i clarament per damunt del conjunt català.

El comportament **del Gironès** és especialment significatiu: amb un 16,8%, la comarca se situa pràcticament en la línia del conjunt de Catalunya i molt per sota de la mitjana de les Comarques Gironines, que arriba al 41,2%. La raó es troba en el fort predomini de la promoció plurifamiliar: dels 678 habitatges acabats el 2025, 564 corresponen a edificis plurifamiliars en bloc, mentre que només 114 són unifamiliars. Això converteix el Gironès en una excepció dins del mapa gironí i evidencia el paper que exerceixen Girona i el seu entorn urbà com a àrea de concentració residencial.

El conjunt de les dades també suggereix que no es pot parlar d'un únic model residencial per al territori gironí. En ell, conviuen d'una banda comarques on la casa continua sent el principal producte de nova construcció i, de l'altre, àrees amb una clara aposta per la densitat i la promoció en bloc.

Per tant, podem concloure que **la densificació avança de manera molt desigual**. El Gironès ja presenta un patró similar al de les àrees urbanes més compactes, mentre que bona part de les comarques de l'entorn mantenen una demanda i una producció residencial fortament vinculades al model casa.

El producte que està funcionant al Gironès no necessàriament respon a la realitat del Pla de l'Estany, la Selva o l'Alt Empordà. Les dades de 2025 apunten, així, cap a un mercat cada vegada més segmentat territorialment, en la densitat, el tipus de producte i la disponibilitat de sòl depenen estretament de l'estructura urbana de cada comarca.

Una oportunitat per a nous models de promoció

Per al sector promotor, el principal aprenentatge dels darrers anys és que el comprador no busca únicament metres quadrats. També busca com poder utilitzar-los.

La pandèmia va fer especialment visible aquesta qüestió. El menjador podia convertir-se en oficina, una habitació en espai de teletreball i una terrassa en una extensió essencial de l'habitatge.

Aquest canvi pot afavorir nous models de promoció plurifamiliar: edificis amb terrasses més àmplies, zones comunitàries de qualitat, espais verds, sales polivalents o habitatges amb distribucions fàcilment adaptables.

Al mateix temps, en mercats on la casa continua tenint una demanda elevada, les dades mostren que l'habitatge unifamiliar manté un espai propi.

Dues velocitats residencials. Cap a un model residencial més flexible.

El mapa resultant és, doncs, molt més complex que una simple oposició entre pisos i cases.

La transformació del mercat català reflecteix, en definitiva, un canvi de prioritats. Davant del creixement extensiu que va caracteritzar bona part de les dècades anteriors, la promoció residencial afronta ara el repte de combinar més habitatge, un menor consum de sòl i millors connexions amb les activitats quotidianes. En aquest nou escenari, la densitat deixa de ser únicament una qüestió urbanística i es converteix també en un factor determinant de la viabilitat econòmica, ambiental i social de les futures promocions.

Catalunya avança cap a un model residencial més compacte, però les comarques gironines mantenen una proporció d'habitatge unifamiliar molt superior. I dins de Girona conviuen mercats radicalment diferents: des del **16,8% del Gironès fins al 76,1% del Pla de l'Estany**.

La Covid-19 va reforçar temporalment i, en part, va consolidar la demanda d'espais exteriors, més superfície i habitatges allunyats dels centres urbans. Però cinc anys després del confinament, les dades de construcció mostren que el futur no passa necessàriament per tornar al model extensiu. Ara bé, en mercats on la casa continua tenint una demanda elevada, les dades mostren que l'habitatge unifamiliar manté un espai propi.

La clau serà probablement trobar **l'equilibri entre densitat i qualitat residencial**. Perquè un edifici plurifamiliar pot oferir espais exteriors, flexibilitat i confort, de la mateixa manera que una casa pot formar part d'un model territorial més connectat i eficient.

El repte és construir el producte adequat per a cada territori i per a una demanda que, després de la pandèmia, valora més que mai com —i no només on— vol viure.

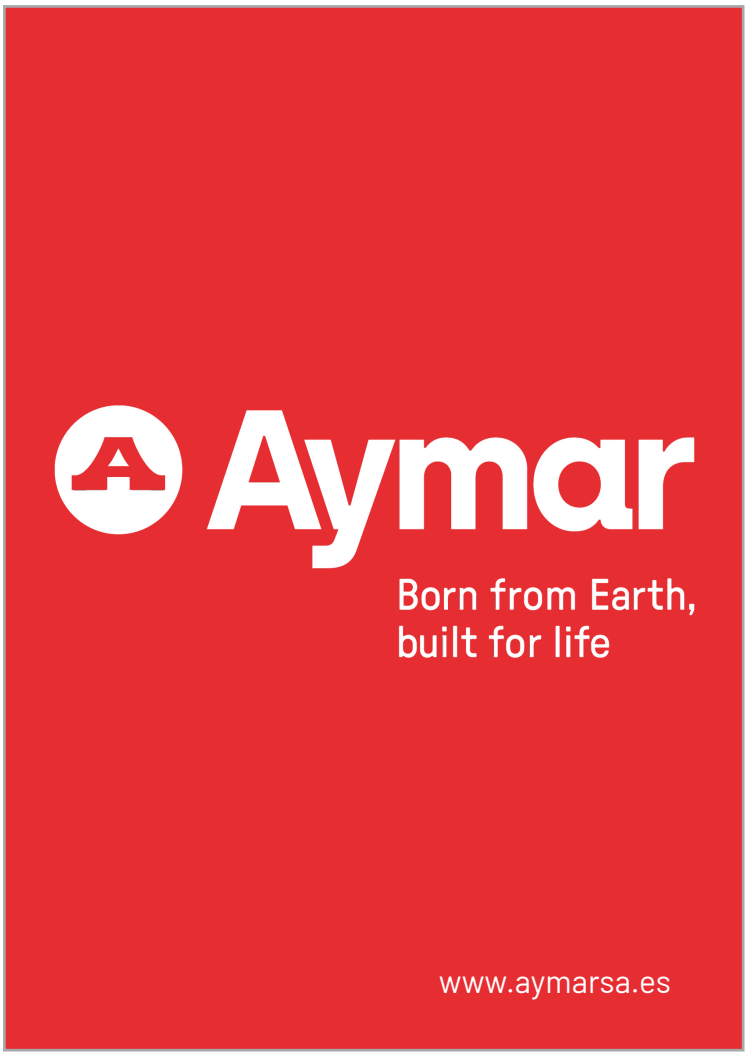
Font de les dades de construcció: *Departament de Territori, Habitatge i Transició Ecològica. Habitatges acabats per tipus d'edificació, 2025. Elaboració pròpia. Les referències sobre els efectes del confinament provenen de l'Observatori Metropolità de l'Habitatge de Barcelona i d'estudis publicats durant la pandèmia.*

Territori	% habitatge unifamiliar	Lectura
Pla de l'Estany	76,1%	Predomini molt clar de la casa
La Selva	69,8%	Fort pes de la baixa densitat
Alt Empordà	54,5%	Majoritàriament unifamiliar
Osona	47,1%	Equilibri amb lleuger predomini unifamiliar
Girona	42,3%	Per sobre de la mitjana catalana
Garrotxa	42,3%	Pes important de la casa
Comarques Gironines	41,2%	Model més unifamiliar que Catalunya
Baix Empordà	40,5%	Repartiment relativament equilibrat
Catalunya	18,0%	Clar predomini plurifamiliar
Gironès	16,8%	Clar predomini de la promoció en bloc

VELUX
FINESTRES DE TEULAT
ENVANS DE PLADUR
SOSTRES FALSOS DE TOTA MENA
CLARABOIES
isostres girona
Passeig Països Catalans, 230 - 17190 Salt
972 428 208 - 600 339 706 - 645 746 686
isostres.girona@gmail.com
www.isostres.com

EVOWALL TECHNOLOGY
www.evowall.com
L'obra tradicional industrialitzada i sostenible
Habitatge unifamiliar i plurifamiliar 100% a mida
Analisis del cicle de vida del sistema constructiu
ETA
European Technical Assessment
CERTIFICACIÓ ATE
Es garantitzen prestacions, simplificant el projecte i el control d'obra.
Màxima tranquilitat per als promotors.

IMPERA
IMPERMEABILITZACIONS
www.impera.cat
IMPERMEABILITZACIONS I AÏLLAMENTS
Protegim el teu patrimoni de l'aigua.
Solucions duradores amb garantia, precisió i materials d'alta qualitat.
IMPERMEABILITZACIÓ DE COBERTES I TERRASSES
AÏLLAMENTS TÈRMICS I SISTEMES IMPERMEABLES
REPARACIÓ DE FILTRACIONS I HUMITATS
SOLUCIONS PER A COMUNITATS, EMPRESES I PARTICULARS
BARRERA CONTRA EL GAS RADÓ PROTEGIM LA TEVA SALUT
COBERTES
AÏLLAMENTS
ACABAT AMB GRAVA
TREBALLEM AMB GARANTIA, PRECISIÓ I MATERIALS D'ALTA QUALITAT.
622 244 237
www.impera.cat


Aymar
Born from Earth, built for life
www.aymarsa.es

Primers auxilis en el sector de la construcció

GESEME, Servei de Prevenció de Riscos Laborals. geseme.com

La formació en primers auxilis, segons el VII Conveni General del Sector de la Construcció, és un requisit obligatori regulat per garantir la seguretat en les obres.

Aquesta formació específica de **4 hores és obligatòria** des de la publicació del conveni, que es va aprovar i publicar oficialment el setembre de 2023.

Per entendre el context legal d'aquesta obligatorietat, cal diferenciar dos nivells temporals:

- Abans d'aquesta data: el conveni de la construcció fixava formacions per a oficis (com fusteria, paleta o electricitat), però no detallava una formació unificada i estricta per als primers auxilis.
- Amb l'entrada en vigor del VII Conveni (setembre de 2023): es va introduir de manera totalment nova i obligatòria.

Les característiques principals són que té una durada mínima de 4 hores, en modalitat totalment presencial (100%), amb pràctiques incloses de tècniques aplicades, com ara la reanimació.

Quin personal específic ha de fer aquest curs a l'obra?

Segons el conveni i la normativa de Prevenció de Riscos Laborals, aquest curs no l'ha de fer tota la plantilla de l'obra, sinó únicament el personal específic que hagi estat designat formalment per actuar en cas d'emergència.

El personal específic obligat a realitzar aquesta formació de 4 hores inclou:

Membres de l'Equip de Primers Auxilis (Equips d'Emergència)

- Treballadors designats per l'empresa: segons l'art. 144 del conveni, la formació és obligatòria per a aquelles persones treballadores que tinguin encomanades les tasques de primers auxilis dins dels equips d'emergència de l'obra.
- Responsabilitat per empresa: cada empresa subcontractada o present a l'obra ha de designar i formar el seu propi personal. No serveix excusar-se dient que "l'empresa principal ja té un socorrista", ja que l'obligació preventiva és individual per a cada empresa.

Recursos Preventius i Caps d'Obra (Molt recomanable)

- Recursos Preventius: tot i que ja compten amb la formació de nivell bàsic de 60 hores, a la pràctica solen ser designats com a part de l'equip d'emergència de l'obra per la seva presència constant a la zona de treball.
- Encarregats i Caps d'Obra: són les figures que gestionen directament el dia a dia a l'obra i, per tant, es designen habitualment per liderar els protocols d'evacuació i primers auxilis en cas d'accident.

Quants treballadors s'han de formar?

El conveni (Article 234) i la Llei de prevenció dictaminen que el nombre de personal format ha de ser suficient i proporcional a la mida de l'obra:

- Obres petites: com a mínim una persona designada i formada per cada empresa o centre de treball, garantint que sempre estigui present durant la jornada laboral.
- Torns de treball: si l'obra fa torns (matí, tarda o nit), hi ha d'haver personal format en cadascun dels torns per cobrir qualsevol incidència.

Nota legal important: La designació d'aquest personal i els seus certificats de formació de 4 hores han de constar de manera documental al Pla de Seguretat i Salut de l'obra, ja que és un dels punts clau que sol sol·licitar la Inspecció de Treball.

RECORDATORI: PLA DE SEGURETAT I SALUT

Un **Pla de Seguretat i Salut en Obres de Construcció** és un document tècnic d'obligatori compliment que analitza, estudia, desenvolupa i adapta les previsions contingudes en l'estudi de seguretat i salut (o l'estudi bàsic) a les condicions pròpies del projecte i als mètodes de treball que utilitzarà l'empresa contractista.

Aquest pla actua com el manual de referència **per prevenir riscos laborals i protegir la integritat física dels treballadors durant tot el procés constructiu.**

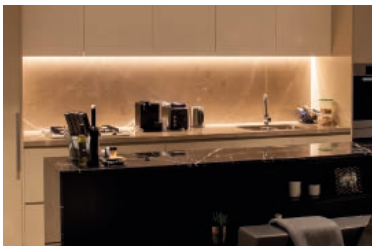
El pla no ha de ser un document estàtic ni merament formal: ha d'identificar els riscos associats als treballs que realment es duran a terme i establir les mesures preventives necessàries.

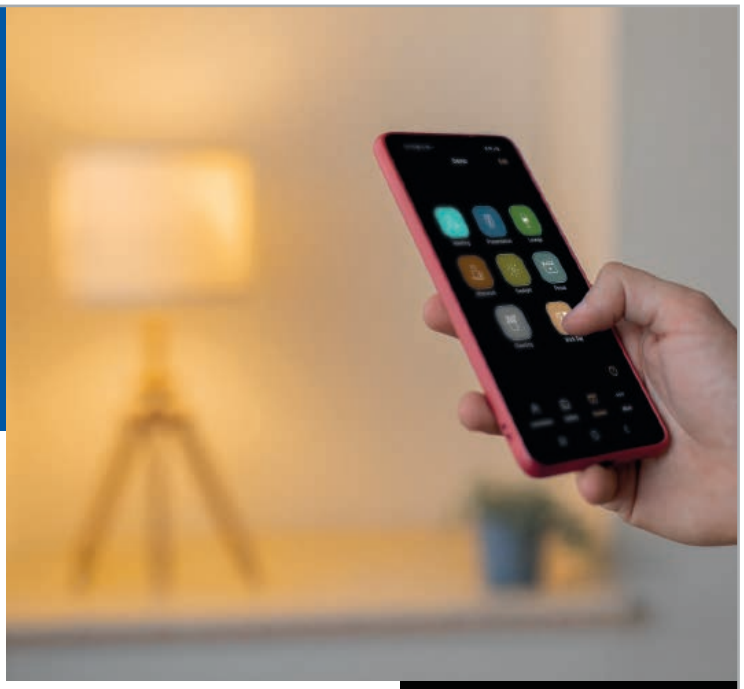
El Pla de Seguretat i Salut ha de ser aprovat abans de l'inici de l'obra pel coordinador de seguretat i salut durant l'execució. A més, el pla es pot modificar durant l'execució de l'obra quan canviïn els treballs, els procediments o les circumstàncies, però les modificacions també han de ser aprovades.

Per tant, un dels errors que cal evitar és considerar el pla com un simple requisit administratiu que es prepara a l'inici de l'obra i després es deixa de banda. **La prevenció ha d'evolucionar al mateix ritme que l'obra.**

Mapel | CASAMBI

Amb Casambi,
el control de casa és teu.





Controla la il·luminació, les persianes, els horaris i els ambients des del mòbil i amb polsadors.

Sense centraletes.
Sense complicacions.
Sense dependre de ningú.

- Control de llums, persianes i escenes
- Horaris i automatitzacions
- Sistema Bluetooth
- Ampliable i fàcil d'actualitzar

Tecnologia
al teu costat

info@mapelsl.com
+34 972 58 12 14
mapelsl.com

SGS ÉS L'INTERLOCUTOR VÀLID PER COBRIR LES NECESSITATS D'INSPECCIÓ, CONTROL I ASSAIG EN L'ÀMBIT DE L'EDIFICACIÓ (RESIDENCIAL,COMERCIAL, INDUSTRIAL) EN RELACIÓ ALS SEGÜENTS SERVEIS:

- Organisme de Control Tècnic de l'Edificació (OCT)
- Entitat de Prevenció i Control Ambiental de les Activitats EC-PCAA (Acústica, Emissions, Residus, Incendis)
- Organisme de Control en Seguretat de les Instal.lacions (Baixa Tensió(BT), Climatització (RITE), Reglament de la Protecció Contra Incendis(RIPCI).
- Coordinació de Seguretat i Salut en obres (CSS).
- Assistència Tècnica en Prevenció Full Time en grans projectes.

SGS-ORGANISME DE CONTROL TÈCNIC (OCT)

Can Pau Birol 16 Baixos
Telf: 972 40 51 84
E-mail: es.girona.tecnos@sgs.com

SGS ÉS LÍDER MUNDIAL EN INSPECCIÓ, VERIFICACIÓ, ASSAJOS Y CERTIFICACIÓ

WWW.SGS.ES

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS

El Gremi de Promotors i Constructors d'Edificis de Girona signa un conveni amb TQ EUROCREDIT

El Gremi de Promotors i Constructors d'Edificis de Girona va formalitzar el passat mes de juliol de 2026 un conveni de col·laboració amb l'empresa **TQ EUROCREDIT**, amb l'objectiu d'apropar als nostres agremiats solucions de finançament alternatiu.

TQ EUROCREDIT, és un fons de deute especialitzat en finançament alternatiu per a empreses i promotors, amb 20 anys d'experiència oferint solucions financeres àgils, flexibles i adaptades a cada projecte. Fundat a Girona l'any 2006, on manté la seu central, compta també amb oficines a Barcelona, Madrid, València, Palma i Màlaga.

El Gremi treballa per seguir aportant als agremiats un contacte directe amb les empreses i professionals més consolidats en el sector de la promoció immobiliària. Per això, la confiança en TQ EUROCREDIT és una aposta segura.

Volem agrair especialment a TQ EUROCREDIT aquesta col·laboració que sens dubte, afavorirà l'èxit dels projectes de les empreses agremiades.

El Gremi de Promotors i Constructors d'Edificis de Girona signa un conveni amb Acristalia

El Gremi de Promotors i Constructors d'Edificis de Girona ha formalitzat aquest mes de juliol de 2026 un conveni de col·laboració amb l'empresa Acristalia, amb l'objectiu d'apropar als nostres agremiats solucions en vidre que integren amb harmonia l'exterior amb l'interior de l'habitatge.

Aquesta col·laboració permetrà posar a disposició de les empreses agremiades el sistemes més innovadors en sostres mòbils de vidre, pèrgoles climàtiques, cortines de vidre, corredisses panoràmiques, baranes de vidre, sistema retràctil vertical...

Des del Gremi continuem apostant per la col·laboració amb empreses que han acreditat un elevat nivell de professionalitat, experiència i solvència tècnica, i que poden aportar valor afegit tant als equips tècnics com als processos de redacció i execució de projectes.

Volem agrair especialment a Acristalia la seva disposició a oferir un assessorament directe, proper i especialitzat als nostres agremiats, orientant-los cap a les solucions més adequades, eficients i econòmicament viables en matèria de solucions de vidre per dotar a les promocions de la modernitat, confort i categoria que espera el comprador d'un habitatge avui en dia.

En Acristalia encontrarás **las soluciones** que ***integran con armonía el exterior con el interior*** del hogar.

techos móviles de cristal · pérgola **bioclimática** · **cortinas** de cristal **corredera** panorámica · **barandillas** de cristal · sistema **retráctil vertical...**

acristalia
donde quieres estar

Contacta con nosotros a través de
prescriptorescat@acristalia.com

INSTAL·LACIONS
TZ

Els nostres serveis:

ENERGIES RENOVABLES
CLIMATITZACIÓ
AEROTERMIA
CALEFACCIÓ
AIRE ACONDICIONAT
ELECTRICITAT
AIGUA I GAS

Més de 30 anys al seu servei

645 684 054 - 681 984 397
llumiaiguatz@gmail.com - www.llumiaiguatz.com

Grupo tecnitasa

El teu futur.
El nostre repte.

Taxació · Valoració · Consultoria · Sostenibilitat

Informes de valoració:

- Habitatges
- Locals
- Promocions
- Sòl
- Finques rústiques
- Explotacions econòmiques ligades a béns inmobles

Finalitats hipotecàries, separació de béns, herència, valor de mercat.

40 ANYS D'EXPERIÈNCIA

1ER GRUP DE VALORACIÓ PER IMPLANTACIÓ GEOGRÀFICA

50 DELEGACIONS

COMPANYIA TAXADORA INDEPENDENT HOMOLOGADA PEL BANC D'ESPANYA

girona@tecnitasa.es
972 352 642 · 676 981 850