

Informe de Tendencias Project Monitoring 2025

Análisis estadístico de promociones
residenciales en curso



INTRODUCCIÓN

En el actual ciclo inmobiliario, caracterizado por una presión constante sobre los tipos de interés y una búsqueda de optimización de la **Tasa Interna de Retorno (TIR)**, la estanqueidad presupuestaria se ha convertido en el principal imperativo para promotores e inversores. El sector **residencial en 2025** no solo demanda capital, sino una supervisión técnica de alta precisión que garantice la viabilidad de los proyectos.

El **Project Monitoring** es una herramienta de control y supervisión profesional e independiente que analiza la viabilidad y evolución de proyectos (especialmente inmobiliarios) para asegurar el cumplimiento de objetivos técnicos, legales y económicos, anticipando riesgos y coordinando a los agentes implicados como promotores, constructores y entidades financieras mediante informes periódicos detallados.

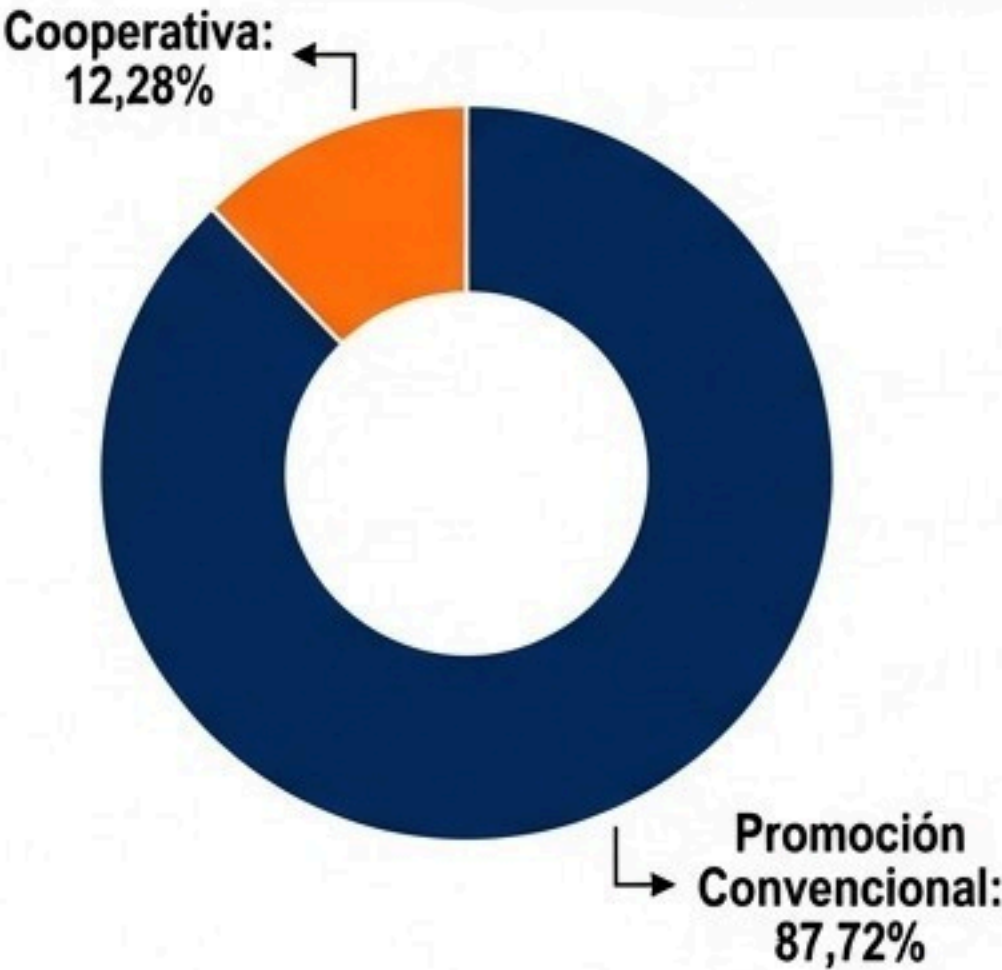
El **Project Monitoring** ha evolucionado de ser una mera auditoría externa a consolidarse como un pilar estratégico de control. Este servicio permite la detección temprana de patologías financieras y operativas en las promociones en curso. Se trata de una hoja de ruta para mitigar el riesgo promotor en un entorno donde el control de las desviaciones marca la diferencia entre el éxito de un activo y su deterioro financiero.

El presente informe, elaborado por **CoHispania**, sociedad de tasación y consultoría homologada por el **Banco de España**, ofrece una visión detallada sobre el estado actual de las promociones inmobiliarias en nuestro país. El documento compara exhaustivamente los modelos de promoción convencional frente a los de cooperativa, destacando que el sistema tradicional sigue dominando el mercado con una mayor estabilidad financiera. Se analizan diversas métricas clave, como el predominio de las viviendas plurifamiliares, los desgloses de costes de construcción y la rapidez con la que se comercializan los inmuebles. Además, resalta la importancia del seguimiento de proyectos para minimizar los riesgos de retrasos y sobrecostes presupuestarios durante las obras. Finalmente, la fuente subraya el valor de las certificaciones de calidad y sostenibilidad como herramientas esenciales para garantizar la seguridad y eficiencia en la edificación.

El Ecosistema Promotor: Hegemonía Convencional y Distribución Geográfica

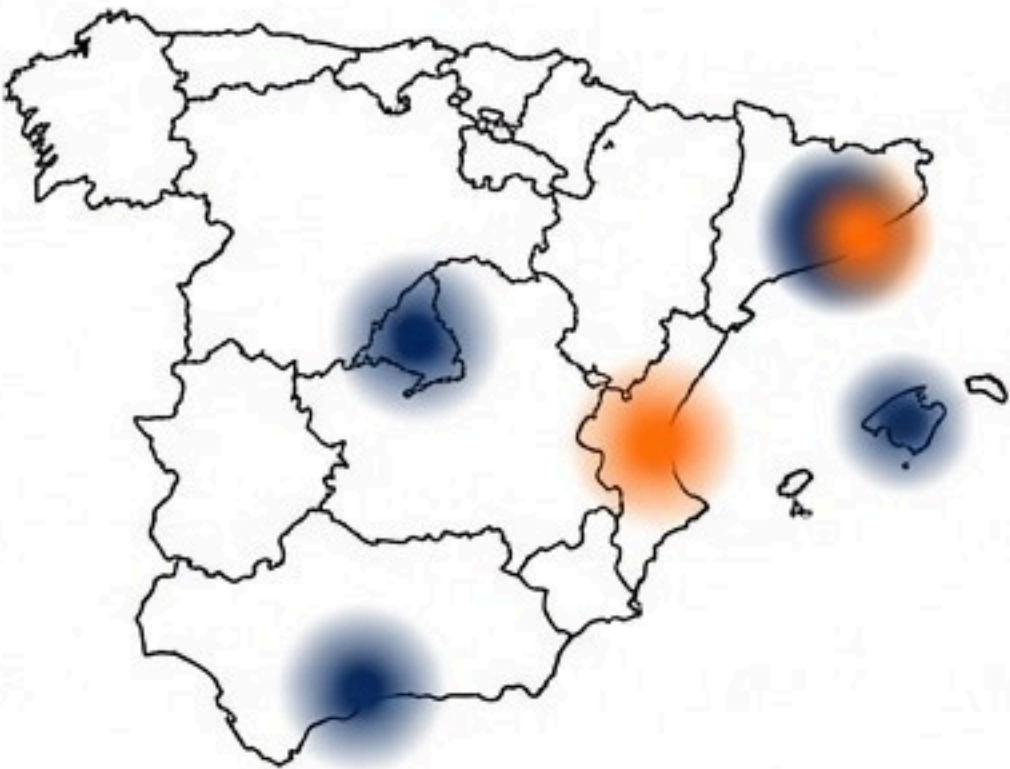
El modelo convencional domina el mercado actual, pero el cooperativo es clave en zonas de alta demanda:

- **Promoción Convencional (87,72%):** El motor dominante del sector, caracterizado por una gestión profesionalizada y una estructura de márgenes orientada a la rentabilidad institucional.
- **Promoción Cooperativa (12,28%):** Un modelo de nicho que, mediante el arbitraje de costes (eliminación del margen promotor), logra ofrecer producto a precio de coste, siendo especialmente relevante en el segmento plurifamiliar.



El **análisis geográfico** revela una concentración de riesgos y oportunidades en núcleos urbanos consolidados. **Barcelona** lidera ambos modelos (18,0% en convencional y un 42,9% en cooperativa), seguida de **Madrid** (16,7% y 19,1% respectivamente).

No obstante, para el inversor es crucial notar el desarrollo del modelo convencional de lugares como **Málaga** (12,0%), **Baleares** (6,7%) y **Valencia** (6,0%).



Barcelona lidera ambos modelos (18,0% Convencional, 42,9% Cooperativa). Madrid y Málaga siguen como plazas clave.

Respecto a la **supervisión de obra**, se distribuye de forma equilibrada entre el control de **1er Nivel** (la constructora es independiente a la empresa promotora) con un 49,71% y el **2º Nivel** (constructora y promotora pertenecen al mismo grupo empresarial) con otro 47,99%.

Es reseñable el 2,30% que ya ocupa la **construcción industrializada (3er Nivel)**, donde el **Project Monitoring de CoHispania** realiza un análisis exhaustivo en obra y fábrica, garantizando una mayor trazabilidad del proceso constructivo.



Tipología Plurifamiliar: Estándar del Mercado

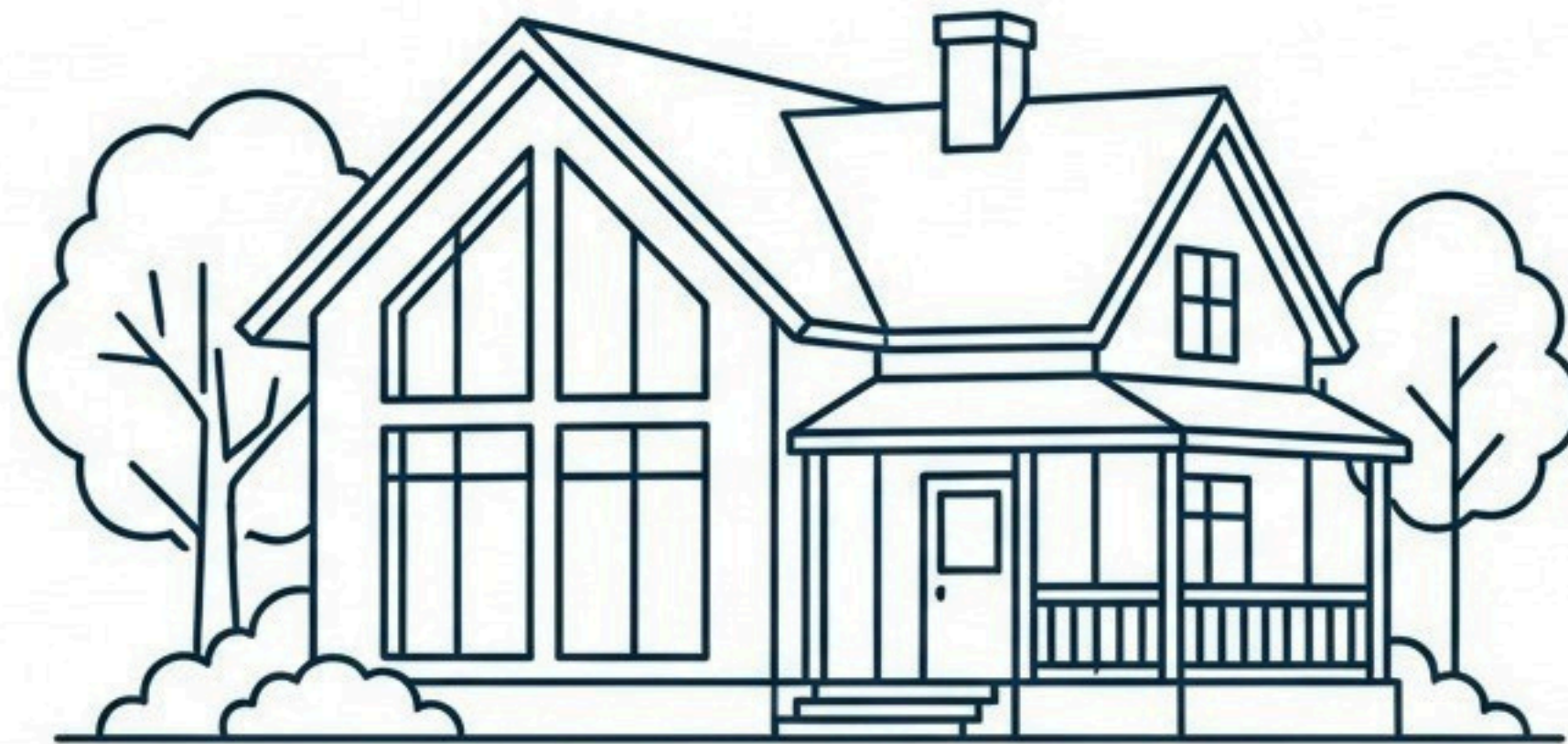
La **vivienda plurifamiliar** constituye el eje del sector al concentrar el **73,1%** de las promociones y el **90,13%** del volumen total de viviendas. El mercado se inclina hacia proyectos de tamaño medio-bajo, con una media de **31,19 unidades** por promoción (segmentadas en **30,14** para el modelo convencional y **36,38** para el cooperativo), siendo el rango de **11 a 25 unidades** el más frecuente con un **33,6%**.

El producto tipo se caracteriza por un claro predominio de los **3 dormitorios (45,8%)** y una estructura de propiedad mayoritariamente de **Mercado Libre (93,4%)** frente al **6,6% de Vivienda Protegida**. Finalmente, la competitividad del activo se apoya en una elevada dotación de infraestructuras, donde el **79,2%** de los proyectos incluye **garaje**, factor que garantiza una mayor liquidez en el mercado secundario.



Tipología Unifamiliar: Residencial de Baja Densidad

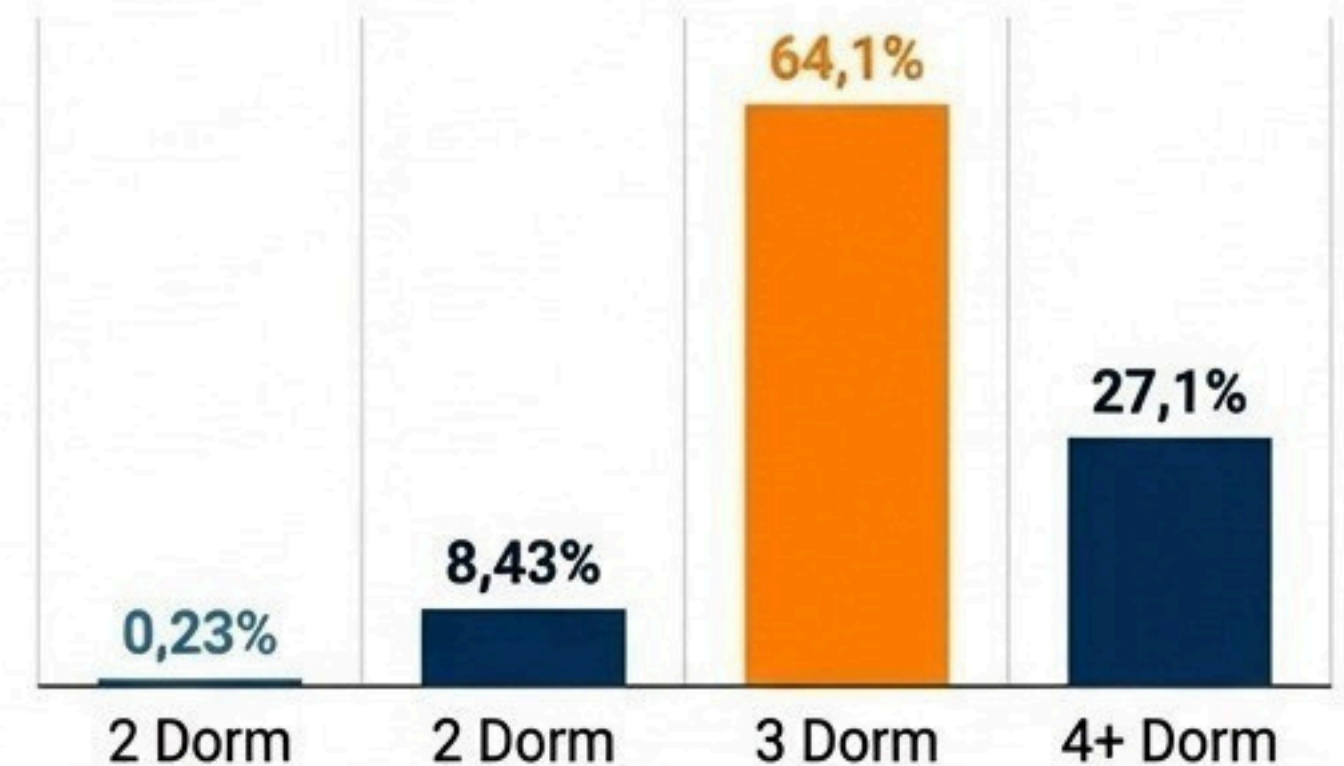
El **Auge de la Vivienda Unifamiliar**: Baja Densidad y Alta Velocidad de Ventas: Aunque representa el **9,87%** del volumen total, destaca por una velocidad de venta superior en **+9 puntos** respecto a la plurifamiliar. Este dinamismo optimiza el reciclaje de capital y reduce la exposición al riesgo financiero. El sector está dominado en un 95% por el modelo convencional (**5% cooperativo**), con una oferta volcada íntegramente al mercado libre (**100%**).



- **Segmentación:** **95% Convencional, 5% cooperativas.**
- **Velocidad:** Ventaja de **+9 puntos** en ritmo de venta.

El producto tiene un marcado perfil familiar, concentrando el **64,1% en 3 dormitorios** y el **27,1% en 4 o más**. En cuanto a infraestructuras, aunque solo el **41,3%** registra **garaje** formal en presupuesto, esto responde al uso frecuente de plazas en superficie o porches que no computan como edificación cerrada, lo que optimiza la comparativa de costes por metro cuadrado.

Mix de Dormitorios - Foco Familiar



Nota Técnica: Solo el 41,3% registra un garaje formal en el conteo presupuestario (uso de porches/superficie).

Estructura de Inversión: Plurifamiliar

El ecosistema promotor actual muestra una clara diferenciación operativa entre el **modelo convencional y el cooperativo**, así como una alta sensibilidad al tipo de producto edificado. El siguiente análisis desglosa los pilares financieros que sostienen las promociones residenciales en curso.

La Dualidad del Modelo Promotor: Estructura de Inversión El reparto del capital varía drásticamente según la naturaleza de la entidad promotora, afectando directamente a la resiliencia del proyecto ante imprevistos.

- **Modelo Convencional (Enfoque a Rentabilidad):** La eficiencia se centra en el control de la Construcción (52,56%) y el Suelo (19,64%). Este modelo opera con un Margen de Beneficio del 12,30%, el cual actúa como colchón financiero ante la volatilidad del mercado.
- **Modelo Cooperativa (Enfoque a Coste):** Al eliminar el beneficio industrial (0,00% de Margen), el modelo redistribuye el capital. Los "Otros Gastos" se disparan al 24,16% (frente al 15,50% del convencional), reflejando una estructura de gestión y costes operativos mucho más pesada que debe ser absorbida por los socios.

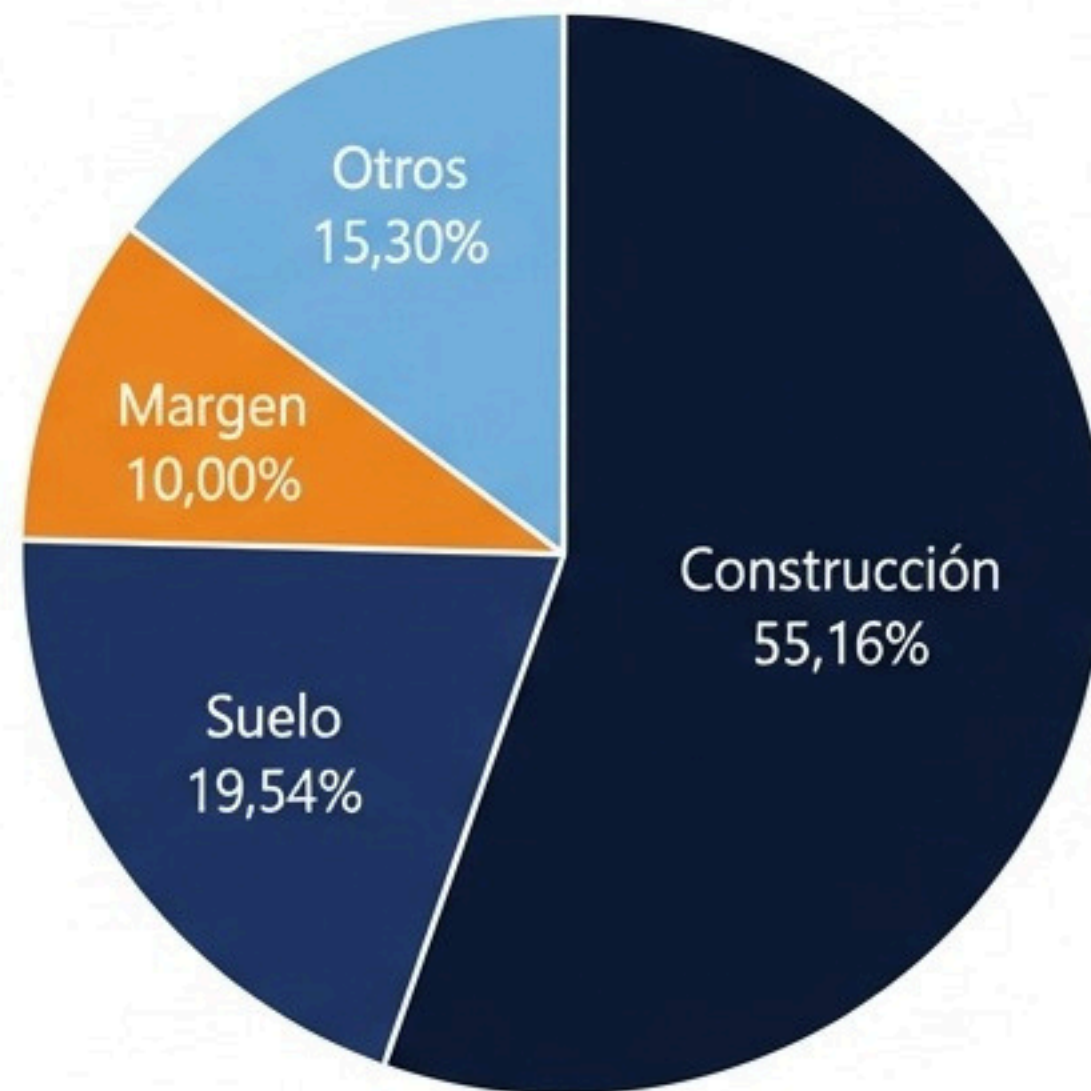


Estructura Unifamiliar y Costes Directos de Construcción

La rentabilidad del proyecto está estrechamente ligada a la tipología edificatoria, con variaciones extremas en el coste por metro cuadrado.

- **Vivienda Unifamiliar (El Producto Premium):** La tipología **Aislada** (2.293,33€/m²) duplica el coste de construcción de una vivienda plurifamiliar. Incluso en su versión **Adosada** (1.558,62€/m²), los costes superan la media del mercado, lo cual es compensado por una alta velocidad de comercialización que mantiene una ventaja de +9 puntos sobre la colectiva.
- **Vivienda Plurifamiliar (El Estándar):** La construcción **convencional** se sitúa en 1.428,40€/m², mientras que la **cooperativa** logra el punto más bajo del mercado con 1.143,89€/m².

Estructura de Costes Unifamiliar



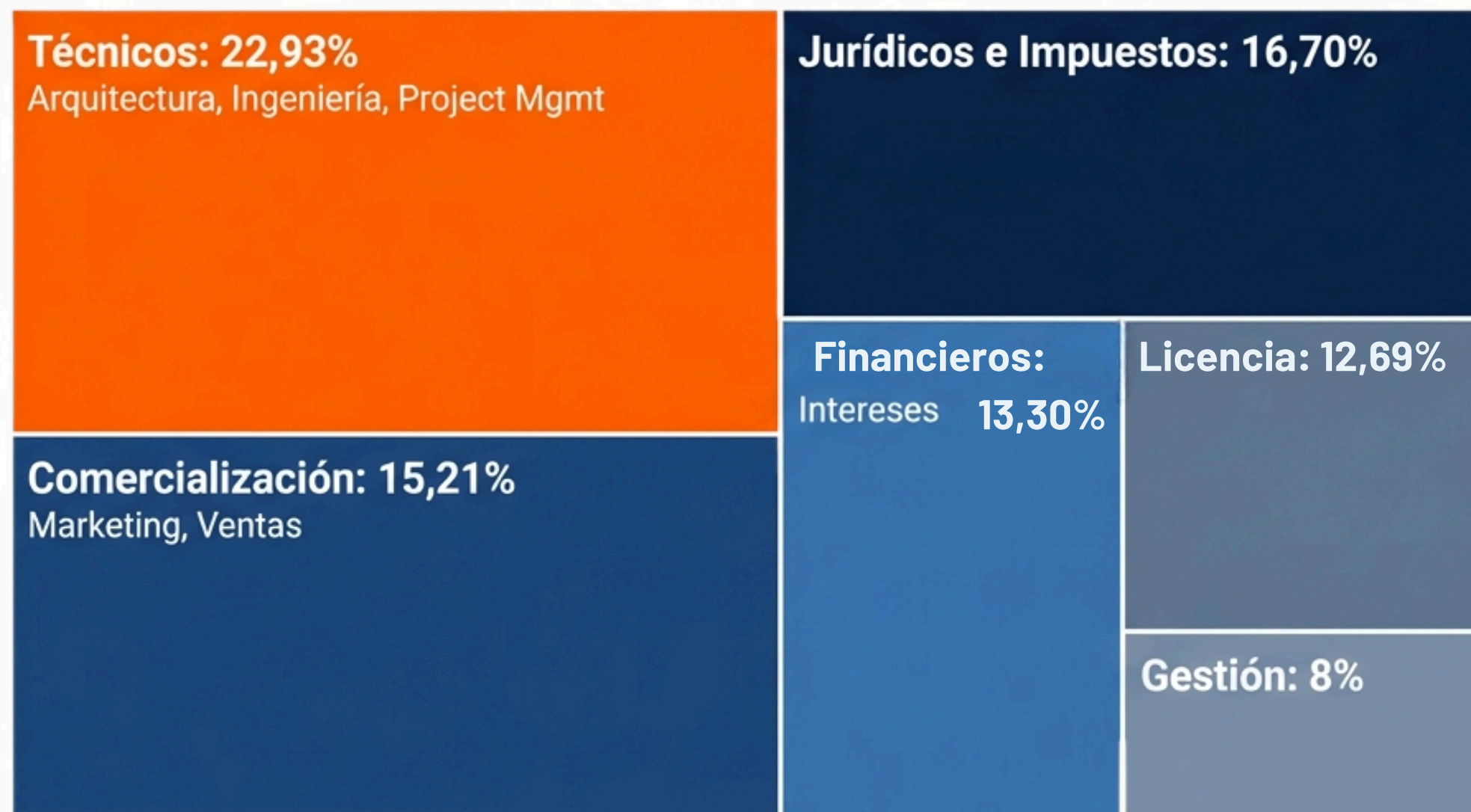
Coste de Construcción (€/m²)



Otros Gastos: Factores Críticos en la Gestión del Riesgo Promotor

Análisis de "Otros Gastos": Viabilidad Técnica y Comercial
Los gastos indirectos representan entre el 15,50% y el 24,16% del presupuesto total. Esta inversión se distribuye en partidas críticas que aseguran la calidad y el éxito del proyecto:

Desglose de "Otros Gastos"



- **Honorarios Técnicos** (22,93%): Es la partida principal, destinada a arquitectura, ingeniería y Project Management para cumplir con normativas complejas y estándares de sostenibilidad como **BREEAM** o **LEED**.
- **Fiscalidad y Marco Jurídico** (16,70%): Incluye costes legales e impuestos (AJD, ITP, IBI) que deben provisionarse desde la fase de suelo para proteger el margen de beneficio.
- **Impulso Comercial** (15,21%): Inversión en marketing y ventas que explica la mayor velocidad de comercialización de la vivienda unifamiliar (ventaja de +9 puntos sobre la colectiva).
- **Costes Financieros** (13,39%): Intereses y gastos bancarios donde el Project Monitoring es vital para evitar que posibles retrasos disparen la deuda.
- **Gestión y Licencias** (20,69%): La suma de **gestión** (8%) y **licencias** (12,69%) evidencia el alto impacto de la burocracia en el desarrollo inmobiliario actual.

El Impacto del Suelo y Volumen de Obra

Repercusión del Suelo

La repercusión del suelo es el factor que más condiciona el éxito de una promoción. Los datos revelan una gestión del suelo generalmente prudente:

- **Mínima:** Son proyectos donde la construcción tiene un peso abrumador sobre el valor del terreno.
- **Óptimo:** Sumado al rango anterior, confirma que el 60,14% de los promotores logran mantener el impacto del suelo por debajo del umbral crítico del 20%.
- **Alerta:** donde el margen de maniobra ante costes de construcción al alza se reduce notablemente.
- **Alta Exposición** (30-40% y >40%): (8,78% y 4,05% respectivamente) asume repercusiones superiores al 30%. Estos proyectos suelen localizarse en zonas prime (Madrid/Barcelona) donde el alto precio de venta final compensa el coste del activo suelo.

✓ • **0-10% Repercusión: 25,68% (Mínima)**

✓ • **10-20% Repercusión: 34,46% (Óptima)**

! • **20-30% Repercusión: 27,03% (Alerta)**

! • **>30% Repercusión: 12,83% (Alta Exposición)**

Volumen de Inversión

A partir del análisis, se identifica que el mercado no es homogéneo y se divide en cinco estratos de inversión:

- **Obras Menores/Baja Densidad (0-1M €):** Representan el 13,42% de la muestra. Suelen corresponder a promociones unifamiliares muy reducidas o fases iniciales de proyectos pequeños.
- **Núcleo del Mercado (1-2,5M €):** Es el segmento dominante con un 34,90% de presencia. Es el rango donde el Project Monitoring es más crítico para evitar que desvíos pequeños comprometan la viabilidad.
- **Obra Media-Alta (2,5-5M €):** Un 23,49% de los proyectos se sitúan aquí, representando promociones plurifamiliares de tamaño estándar (aprox. 30 viviendas).
- **Grandes Promociones (5-10M €):** Suponen el 14,77% de la cartera analizada.
- **Proyectos Estratégicos (>10M €):** El 13,42% de las promociones superan esta cifra, requiriendo un control de riesgos multinivel (2º y 3er nivel) debido a su complejidad técnica y financiera.



1-2,5 Millones €
(Núcleo del Mercado: 34,90%)



>10 Millones €
(Proyectos Estratégicos:
13,42% - Requieren control
multinivel)

GESTIÓN DEL RIESGO

La eficacia del **Project Monitoring** se mide en su capacidad para mantener la estabilidad presupuestaria y el cumplimiento del proyecto:

- **Cumplimiento de Plazos:** Un sólido **75,2%** de las promociones cumple el plazo contractual, con una desviación media de apenas **2 meses** en los casos de retraso.
- **Control Presupuestario:** El modelo convencional demuestra una mayor robustez con un desvío medio del **7,43%**, mientras que las cooperativas presentan una mayor sensibilidad a la volatilidad de costes, alcanzando el **12,50%**.

Distribución de Desvíos: La disciplina en la gestión es evidente, ya que casi el **50% (49,66%)** de las obras concluyen sin desvío alguno en sus costes previstos, un dato que subraya la madurez técnica alcanzada por el sector bajo una supervisión experta.



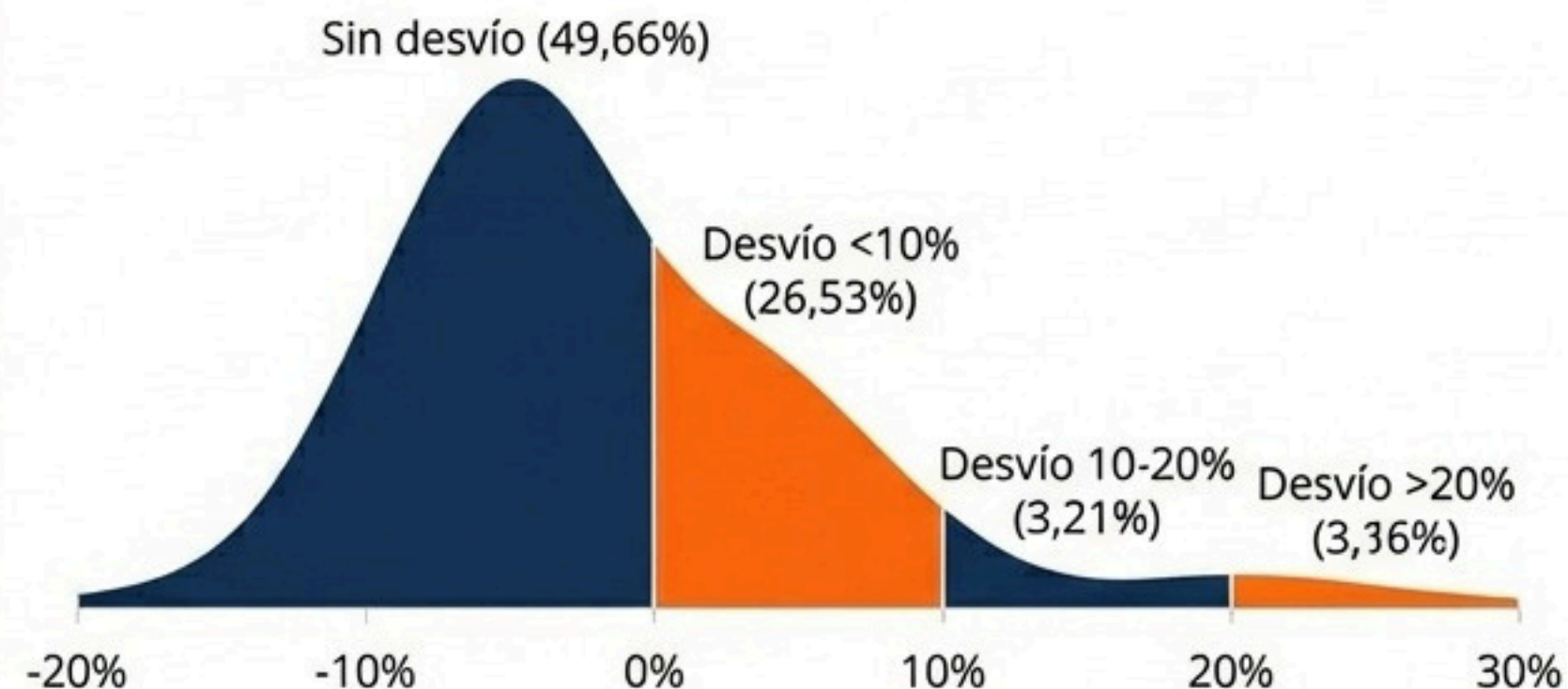
Control de Riesgos: Desvíos en Plazo y Coste



Plazos: El 75,2% cumple el plazo

Desvío Medio: 2 meses.

Distribución de Desvíos (Costes)



Desvío Medio en Costes

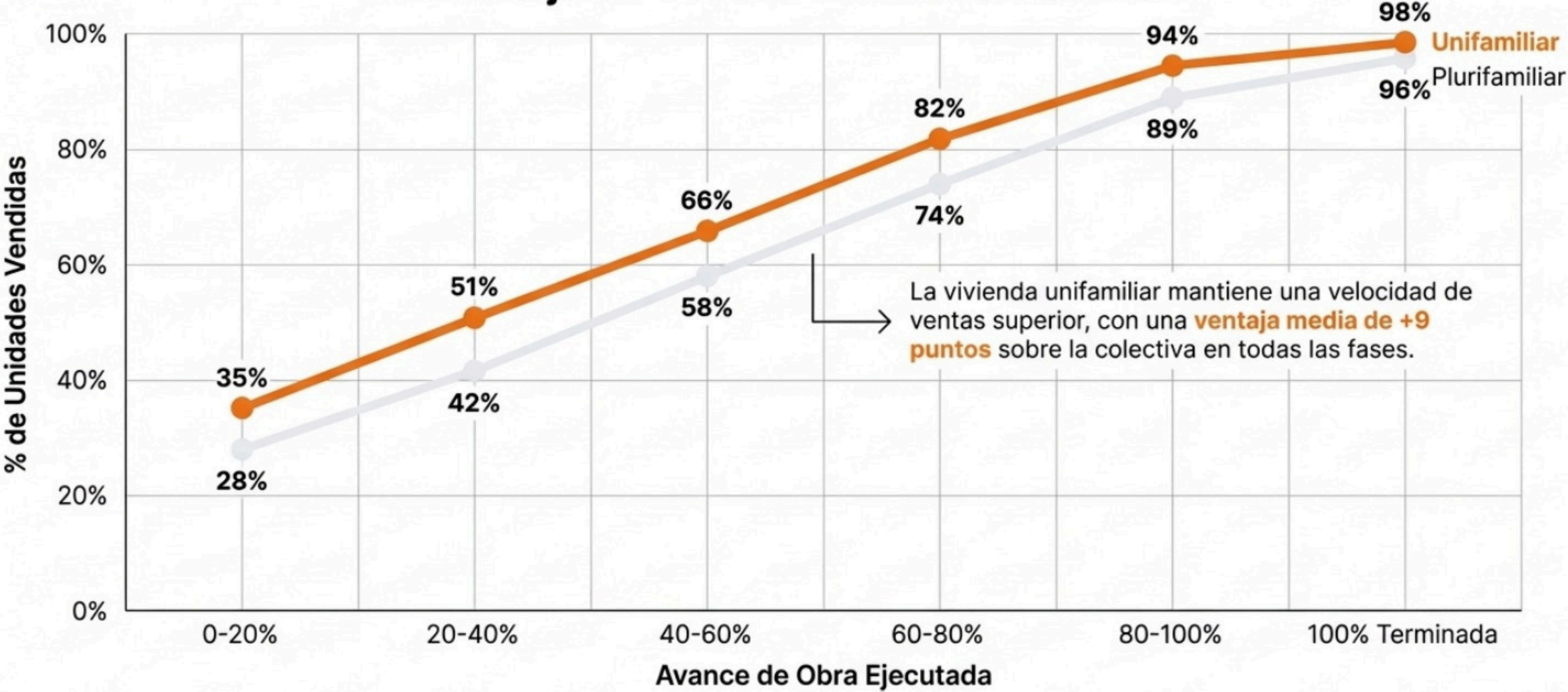
7,43%
Convencional

12,50%
Cooperativa

Las cooperativas presentan una mayor sensibilidad a los desvíos presupuestarios (12,5%) frente a la estabilidad del modelo convencional

El Mercado: El Ritmo de la Comercialización

Porcentaje de Ventas vs. Avance de Obra



Conclusiones Clave 2025



Solidez del Modelo Convencional

Dominio absoluto del mercado (87%) con márgenes estables y control de desvíos superior.



Eficiencia en Unifamiliares

Alta demanda familiar soporta costes de construcción un 35% superiores a la media.



Gestión de Riesgos

El Project Monitoring mantiene los desvíos medios por debajo del 8%, mitigando la volatilidad.



Valor CoHispania

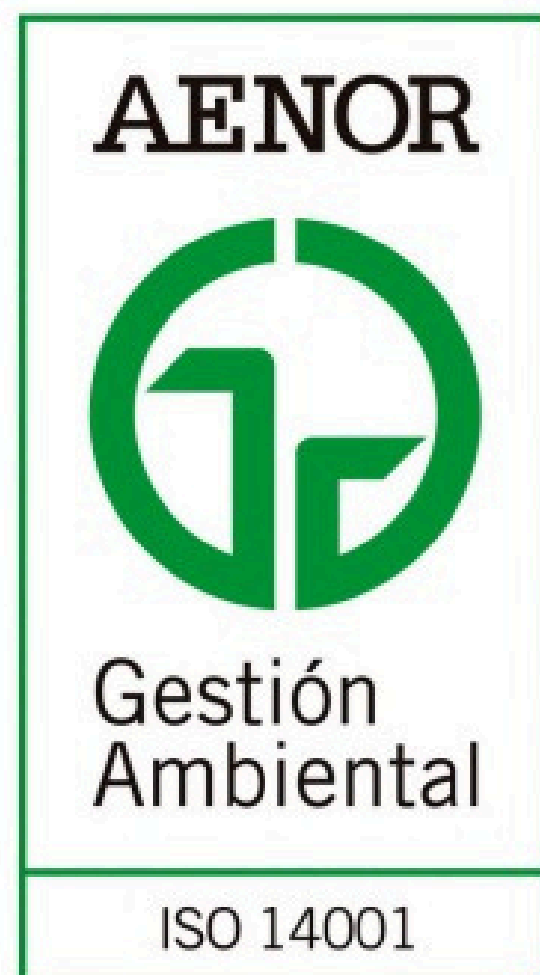
Integración de control técnico de 2º y 3er nivel con certificación sostenible, auditado bajo ISO 9001.

¿Por qué CoHispania?

Calidad Certificada y Capacidad de Análisis



Certificación específica para
Project Monitoring y Consultoría
de Edificios Sostenibles.



Costes de construcción
supervisados

1.000

Millones de €

800.000

Documentos tratados

- ✓ Informes disponibles en inglés para inversores internacionales.
- ✓ Control multinivel: de constructora (2º nivel) a fábrica industrializada (3º nivel).
- ✓ Project Monitoring + EVAL: Certificación Sostenible integrada (BREEAM, VERDE, LEED).

Compromiso total con la seguridad y el cumplimiento normativo en todas las fases.



www.cohispania.com

corporate@cohispania.com