

# CATALUNYA CONSTRUYE



**2 LA LEGISLACIÓN**  
Presentación del nuevo código técnico de edificación

**3 LA ENTREVISTA**  
El 'conseller' Milà quiere impulsar las políticas sociales

**6 EL ESTUDIO**  
Difícil equilibrio entre la demanda y la oferta de viviendas

**10 LA ARQUITECTURA**  
Los pisos deben adaptarse a los nuevos modelos familiares

## Nuevos horizontes



LLUIS CASALS



### Inversión estratégica

En el ajedrez las victorias con el paso del tiempo se olvidan, en Residencial Torres Europa, las victorias se saborean toda la vida. Son la consecuencia de una inversión revalorizable, en viviendas de alto standing de 1, 2 y 3 dormitorios a un paso del centro de Barcelona.



934 52 08 80  
Barcelona

91 540 07 97-91 745 14 35  
Madrid

94 443 7285  
Bilbao

94 819 94 91  
Navarra

HORARIO: De lunes a viernes: De 9:00h. a 14:00h. y de 16:00h. a 19:30h. [www.fadesa.es](http://www.fadesa.es)

la marca de tu casa es

**FADESA**



## el punto de vista



**Enric  
REYNA**

PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PROMOTORES Y CONSTRUCTORES DE EDIFICIOS DE BARCELONA (APCE)

## LA REFLEXIÓN

“Pongo sobre la mesa un reto: necesitamos llegar a un acuerdo a largo plazo para determinar cómo y dónde se construye la vivienda y cuáles son las infraestructuras que se requieren para adecuarla al territorio”

## PERSPECTIVA PRIVADA Y PÚBLICA DE UN MISMO SECTOR

# “Catalunya necesita un gran pacto sobre la vivienda”

Pocos temas preocupan tanto a los ciudadanos como el de la vivienda. El mercado inmobiliario, marcado por una gran actividad y un constante encarecimiento de los precios, presenta una clara tendencia por la vivienda de propiedad en detrimento de la de alquiler y, también, por la práctica ausencia de la iniciativa privada en el ámbito de la vivienda protegida. Al mismo tiempo, una serie de normas recién aprobadas o en proceso de aprobación determinan no pocas novedades. En este contexto se desarrolló el debate entre un representante de la iniciativa privada, Enric Reyna, presidente de la Asociación de Promotores y Constructores de Edificios (APCE), y un miembro de la Generalitat, Ricard Fernández, secretario de Vivienda de la Conselleria de Medi Ambient i Habitatge.

**-¿Cuáles son hoy las perspectivas del mercado inmobiliario?**

**-Ricard Fernández.** Nuestros datos nos indican que, por desgracia, en estos momentos la desaceleración del precio de la vivienda no es tan destacable como se dice. Es cierto que en algunas zonas las subidas se han moderado, pero en otras sucede lo contrario. Si cabe pensar que, a uno o dos años vista el crecimiento de los precios puede estar en el nivel deseado, o sea el del índice de precios del consumo (IPC). Lo que nadie sabe es si elementos externos, como una subida de los tipos, podría provocar el estallido de la llamada burbuja inmobiliaria.

**-Enric Reyna.** Es evidente que actual-

mente existe una clara concienciación por parte de los promotores de que es imposible seguir comprando suelo cada vez más caro, porque los precios de la vivienda están llegando al máximo admisible. Por otra parte, es difícil que se note ahora una diferencia importante en los precios porque la construcción implica un proceso largo, o sea de unos dos años como mínimo. Pero la luz roja está encendida como llamada de atención y existe una cierta moderación, aunque no cabe olvidar que el promotor se ve obligado a vender caro para poder hacer frente a los precios del suelo que necesita para su actividad futura. Con todo, dada la necesidad de moderación es posible que este año el incremento sea menor.

**-¿No creen que la iniciativa privada debería participar en la promoción de vivienda protegida?**

**-R. F.** Tradicionalmente, la vivienda protegida ha sido realizada por la iniciativa privada y así debe ser. El sector público debería actuar subsidiariamente y sólo en casos muy concretos. Pero hoy no es así dado que la repercusión del precio del suelo no casa con los precios de venta de la vivienda protegida y seguirá sin casar pese a los posibles incrementos del precio del módulo ya conseguidos y a los que esperamos conseguir. La única solución es la que aprobó el Parlament de Catalunya en diciembre del 2004, o sea la reserva obligatoria de una parte de las promociones para la vivienda protegida o concertada. Desgraciadamente, esta ley llegó muy tarde, por lo que el reingreso del

## las opiniones

**ENRIC REYNA**

→ “No podemos comprar suelo cada vez más caro porque el precio de la vivienda está llegando al máximo admisible”

→ “Los promotores no hemos desertado de las viviendas protegidas, hemos sido expulsados de este mercado”

**RICARD FERNÁNDEZ**

→ “Si alcanzamos un buen entendimiento entre todos podremos alcanzar el nivel de VPO que precisa el mercado”

→ “Estamos a favor de un adecuado equilibrio entre los pisos de venta y los de alquiler. Ambos son necesarios”

sector privado en la promoción de vivienda protegida se irá produciendo en los próximos años. Mientras tanto, quien ha de incrementar la construcción de este tipo de vivienda es el sector público a partir de suelo público. Hay otra asignatura pendiente: la cooperación entre ambos sectores, el público y el privado, en la compra y la urbanización de suelo para llevar a cabo promociones y barrios donde exista una mezcla adecuada de vivienda protegida y de vivienda libre. Creo que ésta es un asignatura que el actual Govern y los promotores han de empezar a aprobar en lo que queda de legislatura.

**-E. R.** Es cierto que los promotores privados no hemos sido los que, en los últimos tiempos, han construido las viviendas de protección oficial, pero esto es debido a que fuimos expulsados de este mercado ya que el precio establecido para la VPO hacía inviable su construcción. Yo creo que todas las viviendas han de ser obra de los promotores privados. La Administración lo que debe hacer es velar para que esto sea posible y, además, atender a aquella parte de la sociedad que no tiene ingresos suficientes. Nosotros deseamos que la Administración desarrolle las medidas precisas para que seamos de nuevo los promotores quienes volvamos a hacernos cargo de la vivienda protegida, que nunca teníamos que habernos visto obligados a abandonar. Yo estoy convencido de que la Conselleria de Medi Ambient i Habitatge está decidida a que los promotores volvamos a enarbolar la bandera de la protección oficial que, además,



Ricard Fernández (izquierda) y Enric Reyna posan

es lo que nos corresponde. La Administración ha de crear los instrumentos necesarios para que nosotros actuemos.

**-R. F.** Yo quisiera añadir algo. El propio señor Reyna ha afirmado insistentemente que todos nos hemos de poner de acuerdo, que es preciso un pacto estatal para la vivienda, una afirmación que ha sido recogida por el *conseller* Milà y que está presente en la discusión de la futura ley de derecho a la vivienda. Esto implica un pacto por el cual el promotor ha de aceptar que la vivienda incluya tanto objetivos sociales como ambientales. Pero esto supone no sólo una normativa autonómica sino también las correspondientes planificaciones locales. Mientras existan planificaciones en las que se opta por la vivienda unifamiliar y densidades bajísimas resulta muy difícil incorporar las exigencias sociales y ambientales. Por supuesto, el Govern está cambiando radicalmente el modelo urbanístico y proponiendo modelos urbanísticos en los que, al mismo tiempo que se preservan ambien-



POR ALFONSO ESPINET

LA REFLEXIÓN

“El Govern está proponiendo modelos urbanísticos en los que se preservan ambientalmente mayores territorios, se aumentan las densidades y se entremezclan la vivienda libre y la protegida”

Ricard  
FERNÁNDEZ

SECRETARIO DE VIVIENDA DE LA  
CONSELLERIA DE MEDI AMBIENT I HABITATGE



NÚRIA ROMERO



in en la sede de la APCE, tras la entrevista.

almente mayores territorios se aumentan las densidades y, por tanto, se reduce el metraje de las viviendas. Esto ha de permitirnos aumentar las cuotas de vivienda protegida y hacer una construcción sostenible. Yo creo que con este pacto entre la Generalitat, las administraciones locales y los promotores alcanzaremos los niveles deseables de VPO.

-E. R. En efecto. Yo he reclamado insistentemente que debemos establecer un gran pacto nacional para el tema de la vivienda y que éste debe ser a largo plazo. Pero como parece que Catalunya y el resto de España hablamos un lenguaje distinto ya en este momento hago una propuesta distinta: ¡Hagamos primero este pacto a nivel de Catalunya! Hagamos un pacto de la vivienda, a 15 o a 20 años, al que se sumen todos para que, cuando haya un cambio de Gobierno, sea del signo que sea, todo lo que había establecido hasta el momento no se cambie. Pongámonos todos de acuerdo, Generalitat, ayuntamientos y promotores, sobre hacia

→“EL DECRETO DE ECOEFICIENCIA SUPONE UN GRAN APOYO A LA EDIFICACIÓN ECOLÓGICA”

→“CUANTOS PARTICIPAN EN EL SECTOR DEBEN LLEGAR A UN ACUERDO GLOBAL A LARGO PLAZO”

hacia dónde debe crecer Catalunya, hacia dónde debemos ir, qué tipo de vivienda debemos construir y cómo hemos de hacerlo. Así, todos sabremos lo que tenemos que hacer. Porque, ¿de qué me sirve a mí comprar suelo en un municipio si cuando llega el siguiente alcalde hace todo lo contrario de lo que se había pactado con el anterior? Yo pongo sobre la mesa el reto de hacer un pacto con el que todos saldriamos ganando y que me parece la única solución factible.

-¿Están de acuerdo en que se prolongue el tiempo de calificación de la vivienda protegida?

-R. F. La propuesta es que los plazos de calificación oscilen entre 30 años—que nosotros hemos pedido que se reduzcan a 15 en algunos casos—y un máximo de 90. Durante estos plazos la vivienda sólo puede venderse por el precio de coste incrementado por el IPC y los gastos de mantenimiento y mejora. Cuando la diferencia entre el precio de la vivienda protegida y la libre es tan grande como en

la actualidad permitir la venta casi inmediata no es equitativo y sólo contribuye al fraude y la picaresca.

-E. R. Éste es un aspecto en el que existen discrepancias entre la conselleria y nosotros. Estoy de acuerdo en que es inadecuado dar unas ayudas para la compra y que el beneficiario tenga barra libre al cabo de un par de años para vender y hacer el gran negocio. Pero siempre hay término medio y creo que sería bueno establecer términos más cortos que los señalados. Pero, además, hay algo que la Administración puede hacer. Yo pido mano dura contra quien haga trampa con la vivienda de protección oficial, promotores o compradores. La solución, que ya está establecida, es aplicar la ley de retracto de forma que cuando se haga una compraventa y exista sospecha de un sobreprecio, la Administración tenga la posibilidad de quedárselo por el precio que se ha señalado oficialmente. Esto impediría cualquier negocio ilegal. Otra posibilidad es fijar plazos más cortos con la correspondiente devolución de las ayudas recibidas.

-Hoy se plantea la disyuntiva entre vivienda de compra y de alquiler...

-R. F. Nosotros no nos decantamos por una u otra. Somos partidarios de que existan viviendas adecuadas a cada etapa de la vida, como sucedía antaño: el momento de la emancipación, la vida familiar, la movilidad laboral, la vejez, etcétera. Antes, una de cada tres viviendas eran de alquiler, hoy la proporción es de una de cada diez. Pero, en definitiva, no se trata de alquiler versus compraventa sino de que ambos convivan. Y esto implica algunas medidas, una de ellas de carácter fiscal, ya establecida aunque excesivamente tímida. La otra, indispensable, es un gran esfuerzo de promoción de vivienda protegida de alquiler. En este sentido, avanzo que dentro de la ley de derecho a la vivienda, de acuerdo con lo sugerido por los promotores, no sólo se trata de dar mayor apoyo al promotor de VPO de alquiler sino también de recuperar la edificabilidad no utilizada sobre suelo de equipamientos, públicos o privados, para producir vivienda dotacional para jóvenes o mayores. Hay una bolsa de centenares de miles de metros desaprovechados que podemos pactar cómo utilizar.

-E. R. Deben existir las dos modalidades y la de alquiler será cada vez más necesaria, aunque sólo sea por el crecimiento que implica la inmigración, que difícilmente puede acceder de entrada a la vivienda de compra. Pero para que exista más vivienda de alquiler la promoción debe ser rentable. Los pasos dados hasta ahora han sido muy tímidos y se han quedado a medio camino. Una vez más, la Administración ha de establecer las medidas para que la iniciativa privada pueda actuar. Éste debería ser un punto a incluir en el pacto que antes he propuesto.

-R. F. Yo quisiera volver al tema de la fiscalidad y señalar la decepción que nos causa que en el proyecto de reforma del IRPF no se establezca un reequilibrio entre las ayudas a la compra y al alquiler y que se siga estimulando la compra y no el alquiler. ◉

un tema clave

El error de un modelo inadecuado

-¿Cómo afecta a la construcción el respeto al medio ambiente?

-R. F. Hay un término, creado por un profesor, que ha tenido mucho éxito, se trata de la palabra *urbanización*. Es este paisaje que hemos creado en las últimas décadas, y que se basa en la urbanización extensiva, que no ha tenido en cuenta los riesgos que implica para el medio ambiente, que representa unos gastos de mantenimiento inasumibles y que afecta de forma trágica las entradas y salidas de Barcelona, una ciudad afectada por el urbanismo continuo, porque en el área metropolitana se ha doblado la mancha urbanizada. Aquí, se han sumado las desgracias del desarrollismo franquista y los errores cometidos en democracia. Todo esto está cambiando con las nuevas leyes y planes territoriales y ha de cambiar más con el acuerdo de todos para redefinir metrajes y densidades y adoptar medidas como el decreto de coeficiencia—acordado y aceptado por todos—que nos permitirá una vivienda que en su construcción y en sus consumos reduzca las necesidades de energía y de agua y disminuya las emisiones propias del sector doméstico. Aunque debemos reconocer que, culturalmente, no hemos asimilado aún las consecuencias que implica el protocolo de Kioto.

-E. R. Cuando hablaba antes del pacto autonómico daba por supuesto que en el mismo debía tener un papel primordial el urbanismo. Lo que implica hacia dónde debemos crecer, cómo debemos hacerlo y cuáles son las infraestructuras que necesitamos y cuál ha de ser el transporte público que precisamos. Porque debemos darnos cuenta de que Catalunya es un país relativamente pobre en cuanto a suelo para permitirnos lujos como el que nos dimos al construir casas pareadas o adosadas. Porque ni tenemos suelo para ello ni suficiente agua ni unos ayuntamientos con medios económicos para mantener este tipo de urbanizaciones. Aquí siempre pasamos de un extremo a otro porque entre hacer edificios de 8 o 9 pisos de altura a construir sólo en planta baja hay un término medio de 3 o 4 viviendas, que es lo lógico. Respecto al decreto de ecoeficiencia debemos pensar en la educación del usuario y la obligación de mantener instalaciones como, por ejemplo, las placas solares.



## EL SECTOR DEBE CONSIDERAR LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA FAMILIAR

# El difícil equilibrio de la demanda y la oferta de viviendas

Durante la próxima década aumentará de forma significativa el mercado de la domótica, que hasta ahora estaba reservado relativamente a pocos pisos

**M** MANUEL GARRIZOSA  
Área Monográficos

**E**n la actualidad, la vivienda es uno de los grandes temas que preocupa tanto a científicos sociales como arquitectos e ingenieros. La cuestión es paradójica porque tal vez nunca en la historia de la humanidad se habían presentado tantas posibilidades técnicas para construir unas viviendas dignas y cómodas.

Las nuevas tendencias sociales y demográficas ya están siendo consideradas al pensar en la vivienda de los próximos años. Un caso específico es el proyecto *Hábitat 2010*, desarrollado por el Institut Cerdà de Barcelona, que involucra un considerable número de entidades y empresas. Este proyecto **“asume como fundamental tener presentes los cambios recientes de la estructura familiar en el aumento de la demanda de viviendas para hogares monoparentales o conformados por pocas personas, especialmente en términos de seguridad, confort, requerimientos reales de espacio y necesidades de comunicaciones”**, aseguran fuentes de la Asociación de Promotores Constructores de Edificios de Barcelona (APCE). En este sentido, se suele plantear que dentro de la próxima década crecerá, de forma más amplia, el mercado de la domótica, que hasta ahora ha sido reservado, relativamente, a una pocas unidades de viviendas.

#### CAMBIAR DE CASA

Hace unos años era lógico y normal que una pareja joven cambiara de casa con relativa frecuencia a lo largo de un periodo de 15 o 20 años. Era bastante más barato y bastante más fácil que ahora y la carga fiscal del cambio de casa era mínima, ya que la segunda residencia no estaba tan lejos económicamente de la anterior como lo está ahora. Quien haya cambiado de vivienda tendrá ahora una

mejor, pero está mucho más lejos de la próxima vivienda que le tocaría comprar, mucho más lejos económicamente.

De los resultados de un estudio llevado a cabo por la APCE a finales del pasado año en relación a las características de la demanda y sobre quienes eran los productos preferidos por los solicitantes, se extrajeron cuatro conclusiones:

- El último año había aumentado la demanda de segundas residencias y la compra de una vivienda por inversión.
- Un 46,3% de la demanda buscaba la nueva vivienda en su mismo municipio y sólo un 35% la busca en otros.
- Crece la media de la cantidad mensual que la demanda está dispuesta a pagar por la hipoteca, que se sitúa alrededor de los 900 euros al mes.
- Un 81,1% de la demanda acaba financiando entre un 70% y un 80% de la compra de su nuevo piso.

#### MÚLTIPLES REFORMAS

Dicho esto, el resultado de la encuesta también pone de manifiesto un cierto divorcio entre la expectativa ante la búsqueda de un nuevo piso y la realidad de la oferta del mercado. Una cierta sorpresa es que después de haber comprado la vivienda de nueva construcción, antes de los dos primeros años dos de cada tres de los nuevos propietarios ha hecho reformas en los baños y en los lavabos, y un 57,1% en la cocina. Además, sin especificar cuáles, cerca de un 20% ha hecho alguna reforma de tipo general en su nuevo hogar. Esto no quiere decir en ningún caso que las viviendas están mal hechas, sino más bien que no se acaban de adaptar a lo que la demanda quiere.

Otra sorpresa: un 68,9% de los entrevistados utiliza el comedor o la sala de estar para comer o cenar, pero más de tres cuartas partes de éstos utilizaría la cocina si fuera más grande y tuviera espacio suficiente. Éste es un parámetro que crece año tras año.

Un tercer dato. Sólo a la mitad de los demandantes de vivienda les interesa un piso de tres dormitorios, por lo que aumenta el porcentaje de personas que buscan pisos de otras características, generalmente más pequeños. Un 25% de la demanda busca unas viviendas de las dimensiones que sea necesario, pero con menos número de dormitorios. Más de dos terceras partes de los demandantes que actualmente residen en pisos de 3 o 4 dormitorios buscan otros con un menor número de habitaciones.

El desarrollo sostenido supone que el bienestar individual es directamente proporcional a los metros cuadrados de vivienda y a la cuota correspondiente de espacio público. Vistas así las cosas, los 80 o 90 metros cuadrados de la vivienda modal en España resultan francamente escasos. Ciertamente es que los hogares contienen hoy menos personas que nunca, pero tienen muchas más pertenencias que antes y nuevas necesidades. Naturalmente, una condición para adecuarse a esta necesidad es que bajara sobre todo el precio del suelo, pero en este particular hay que ser pesimistas a la fuerza.

En lo que respecta a los equipamientos, la calefacción se considera imprescindible; un 51,1% apuesta por el aire acondicionado, seguido de la ausencia de barreras arquitectónicas (36,8%), los elementos domóticos ligados a la seguridad del hogar (25,2%) y las placas solares (21,3%). La importancia de las zonas lúdicas en los edificios, el parking y el trastero son también algunos de los equipamientos más valorados.

Del estudio se desprende también un interés manifiesto por los sistemas autónomos de control energético en las viviendas pero, a pesar de ello, de momento en lo que respecta a la oferta existente los sistemas de seguridad por robo y la preinstalación de sistemas de alarma no están generalizados en las nuevas viviendas. Se debe decir, sin embargo, que es-

Casa para un herrero y una peluquera, en La Canya (Girona)



Casa Fuelle, en Les Preses (Girona)



Los datos que aparecen en el recuadro va a cabo la APCE cada seis meses (en esos que en el momento de desarrollar el ta. En algunos municipios, el incremento si en el momento de realizar el trabajo bloques plurifamiliares. En este caso, lo

tos indicativos aumentan cada año, por lo que se debe esperar que en pocos ejercicios tengan un peso más significativo dentro de las viviendas en oferta.

#### PISOS EN OFERTA

Paralelamente, en el último estudio realizado por la APCE a finales del año pasado se analizaban las características de la oferta de viviendas de nueva construcción en 380 promociones de 58 de los municipios de la provincia de Barcelona (en total fueron analizadas 2.621 vivien-

→ LAS PERSONAS ESTÁN DISPUESTAS A PAGAR UNA MEDIA DE 900 EUROS AL MES POR LA HIPOTECA

→ EL AÑO PASADO HUBO UN INCREMENTO DE LA DEMANDA DE SEGUNDAS RESIDENCIAS





HISAO SUZUKI



EUGENI PONS

adjunto (a la derecha) son fruto de unos estudios seriadados que lle- mayo y noviembre), y hacen referencia a las promociones y los pi- trabajo de campo están en oferta, es decir, se encuentran a la ven- de los precios está condicionado por una cuestión muy importante: de campo hay más oferta de viviendas unifamiliares que pisos en s promedios varían sustancialmente.

## SUPERFICIE Y PRECIO DE LAS VIVIENDAS (M<sup>2</sup> ÚTILES)

Municipios	Superficie media (m <sup>2</sup> útiles)	Precio medio venta vivienda	Precio de venta por m <sup>2</sup> útil (€/m <sup>2</sup> )	VIVIENDAS UNIFAMILIARES			VIVIENDAS PLURIFAMILIARES		
				Superficie media (m <sup>2</sup> útiles)	Precio medio venta vivienda	Precio de venta por m <sup>2</sup> útil (€/m <sup>2</sup> )	Superficie media (m <sup>2</sup> útiles)	Precio medio venta vivienda	Precio de venta por m <sup>2</sup> útil (€/m <sup>2</sup> )
Arenys de Mar	195,00	515.457	3.310	307,67	687.913	2.246	82,33	343.000	4.375
Arenys de Munt	102,63	271.328	2.819	200,00	355.000	1.775	88,71	259.374	2.968
Badalona	83,05	324.470	3.900	80,00	345.000	4.313	83,34	322.515	3.861
Barcelona	81,29	624.073	7.455				81,29	624.073	7.455
Calella	67,72	247.651	3.673	67,20	246.415	3.667	67,90	248.093	3.675
Canet de Mar	77,25	249.299	3.267				77,25	249.299	3.267
Castellar del Vallès	135,83	481.725	3.562	148,56	525.075	3.547	91,30	330.000	3.614
Castelldefels	93,47	514.211	5.352	117,80	1.022.000	8.676	88,72	415.131	4.704
Cerdanyola del Vallès	104,34	464.657	4.535	128,50	528.890	4.116	98,97	450.383	4.628
Cornellà de Llobregat	90,18	461.292	5.133				90,18	461.292	5.133
Esparreguera	89,48	295.524	3.423	130,40	372.000	2.853	78,32	274.667	3.578
Esplugues de Llobregat	97,60	755.687	7.663				97,60	755.687	7.663
Garriga, La	124,32	361.656	2.971	149,25	432.728	2.967	94,40	276.370	2.977
Gavà	78,70	396.047	4.956				78,70	396.047	4.956
Granollers	78,86	297.275	3.834				78,86	297.275	3.834
Hospitalet de Llobregat, L'	80,23	395.779	4.945				80,23	395.779	4.945
Igualada	88,08	238.590	2.749				88,08	238.590	2.749
Manlleu	106,02	213.724	2.025	128,40	273.485	2.180	97,41	190.739	1.965
Manresa	93,64	247.058	2.671	130,50	310.329	2.555	88,38	238.020	2.688
Martorell	77,31	293.292	3.808				77,31	293.292	3.808
Masnou, El	129,94	491.071	4.158	148,45	542.943	4.178	95,57	394.736	4.121
Mataró	90,31	364.237	4.082				90,31	364.237	4.082
Molins de Rei	82,05	321.897	3.943				82,05	321.897	3.943
Mollet del Vallès	68,50	295.811	4.322				68,50	295.811	4.322
Montcada i Reixac	74,50	284.976	3.829				74,50	284.976	3.829
Montgat	104,97	375.736	3.614				104,97	375.736	3.614
Montornès del Vallès	128,38	354.891	3.087	232,50	480.810	2.091	93,67	312.918	3.419
Pallejà	158,98	422.911	3.340	280,00	560.240	2.001	78,30	331.358	4.232
Papiol, El	113,29	381.832	3.862	265,00	510.860	1.928	88,00	360.327	4.185
Parets del Vallès	89,75	307.826	3.825	155,25	437.236	2.893	57,00	243.121	4.291
Pineda de Mar	70,95	255.631	3.647	54,70	249.451	4.560	74,00	256.790	3.476
Polinyà	80,80	271.721	3.408				80,80	271.721	3.408
Prat del Llobregat, El	85,80	362.545	4.307				85,80	362.545	4.307
Premià de Dalt	311,28	780.118	2.567	311,28	780.118	2.567			
Premià de Mar	99,64	396.126	4.024	152,60	560.000	3.670	94,83	381.229	4.056
Ripollet	87,06	312.255	3.723				87,06	312.255	3.723
Rubí	76,60	259.044	3.577				76,60	259.044	3.577
Sabadell	79,49	340.133	4.286				79,49	340.133	4.286
Sant Adrià de Besós	82,81	451.108	5.368	142,50	452.124	3.150	79,83	451.058	5.479
Sant Boi de Llobregat	85,52	419.310	4.967	55,00	330.557	6.010	85,80	420.116	4.957
Sant Cugat del Vallès	125,16	622.951	5.658	465,00	1.745.205	3.693	79,85	473.317	5.919
Sant Feliu de Llobregat	85,29	429.993	5.072				85,29	429.993	5.072
Sant Joan Despí	108,38	581.417	5.379				108,38	581.417	5.379
Sant Just Desvern	75,50	507.800	6.726				75,50	507.800	6.726
Sant Pere de Ribes	98,43	465.900	4.639	123,40	516.000	4.182	97,60	464.240	4.654
Sant Pol de Mar	180,00	474.799	2.638	180,00	474.799	2.638			
Sant Quirze del Vallès	76,84	289.445	3.756				76,84	289.445	3.756
Sta. Coloma de Gramanet	91,83	410.459	4.501	100,00	412.272	4.156	86,00	409.163	4.748
Sitges	94,68	518.358	5.642	131,00	854.394	6.522	91,17	485.839	5.557
Teià	209,00	1.050.000	5.024	209,00	1.050.000	5.024			
Terrassa	81,29	289.945	3.571				81,29	289.945	3.571
Torelló	91,05	202.322	2.239				91,05	202.322	2.239
Vic	88,14	256.806	2.999				88,14	256.806	2.999
Viladecans	81,67	319.774	3.915				81,67	319.774	3.915
Vilafranca del Penedés	72,37	263.259	3.710				72,37	263.259	3.710
Vilanova i la Geltrú	50,91	266.470	5.397				50,91	266.470	5.397
Vilassar de Dalt	380,51	913.444	2.694	380,51	913.444	2.694			
Vilassar de Mar	83,68	419.167	5.113	123,00	576.000	4.683	64,03	340.750	5.328
<b>TOTAL</b>	<b>91,08</b>	<b>449.410</b>	<b>5.110</b>	<b>215,26</b>	<b>654.763</b>	<b>3.484</b>	<b>83,07</b>	<b>436.148</b>	<b>5.215</b>
<b>DISTRITOS DE BARCELONA</b>									
Ciutat Vella	75,79	405.183	5.344				75,79	405.183	5.344
Eixample	76,31	734.957	9.383				76,31	734.957	9.383
Sants-Montjuic	66,41	377.585	5.715				66,41	377.585	5.715
Les Corts	74,45	474.347	6.364				74,45	474.347	6.364
Sarrià-Sant Gervasi	97,42	966.133	9.931				97,42	966.133	9.931
Gràcia	85,13	594.651	6.984				85,13	594.651	6.984
Horta-Guinardó	70,22	398.523	5.807				70,22	398.523	5.807
Nou Barris	84,82	369.074	4.418				84,82	369.074	4.418
Sant Andreu	76,81	413.766	5.380				76,81	413.766	5.380
Sant Martí	73,99	429.978	5.833				73,99	429.978	5.833
<b>TOTAL MUNICIPIO BCN</b>	<b>81,29</b>	<b>624.073</b>	<b>7.455</b>				<b>81,29</b>	<b>624.073</b>	<b>7.455</b>

das libres de un total de 7.988 iniciadas, de las que el 67% ya estaban vendidas).

La mayor parte de las promociones, un 86,6%, eran edificaciones plurifamiliares en bloque. Esta tipología de vivienda predomina en la mayor parte de los municipios, excepto Arenys de Mar, Castellar del Vallès, El Masnou, Premià de Dalt, Sant Pol de Mar, Teià y Vilassar de Dalt, donde hay más promociones unifamiliares, y en los municipios de Montornès del Vallès, Parets y Santa Coloma de Gramenet, donde las dos tipologías (unifamiliares y plu-

### → SUBE EL PORCENTAJE DE PERSONAS QUE SE DECANTAN POR PISOS MÁS PEQUEÑOS

rifamiliares) están al 50%.

Los datos del año anterior muestran una mayor presencia de viviendas unifamiliares aisladas, mientras que la presencia de viviendas plurifamiliares en bloque, mayoritarias, mantiene una proporción similar a la del año pasado. Entre las viviendas unifamiliares predominan las de tipo adosado sobre las aisladas, con porcentajes respectivos del 5,1% y del 1,0%.

La tipología predominante es la de la vivienda de tres dormitorios, que supone el 49,4% de los que componen la muestra

del estudio. Siguen las viviendas de dos y cuatro dormitorios, con índices respectivos del 21,8% y del 14,2%.

Por lo que respecta a la superficie, el 77,7% de las viviendas estudiadas tienen una superficie útil no superior a 100 metros cuadrados. Sólo el 3,8% superaban los 160 metros cuadrados. La superficie media ha disminuido, sin embargo, en relación a los datos del mismo estudio realizado seis meses antes, pasando de los 94,2 a los 91,1 metros cuadrados.

Las cualidades con mayor presencia

son los cierres exteriores de aluminio, los cierres exteriores con vidrio de doble cámara y los equipamientos de la cocina: la campana, la encimera y el horno, todo ellos con una presencia superior al 95%.

También es importante la antena de televisión terrestre (87,3%). Otros equipamientos destacados son la calefacción (69,8%), el parquet (64,6%), los armarios empotrados (57%) y el videoportero (52,3%). La bomba de calor (48,4%) y el aire acondicionado (44,7%) también tienen una presencia notable en el hogar.