

LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA EDIFICACIÓN

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA “EIXAMPLE”

Proyecto Final de Grado

Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Edificación

Modalidad Científico Técnico

Autor: Violeta Rubio Uriarte

Director Académico: M^a Carmen Linares Millán

Curso 2010-2011



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

**LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN**
UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

□ ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN
UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

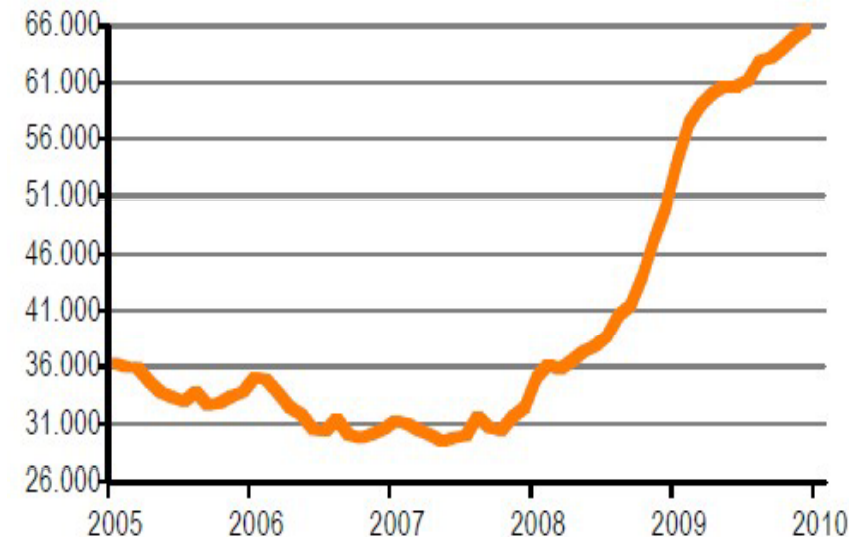
ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

❑ SITUACIÓN ACTUAL

Evolución del paro registrado



Precio medio del m² de las viviendas libres



Fuente: <http://www.valencia.es/estadistica>

❑ NECESIDAD DEL ESTUDIO DE VIABILIDAD DE UNA PROMOCIÓN

Como resultado de la falta de profesionalidad y de las consecuencias surgidas tras la actual crisis, es necesario conocer el mercado, desarrollar estrategias de marketing, analizar sus recursos, sus costes, y sus beneficios a largo y corto plazo, y estudiar las diferentes opciones de viabilidad.



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN
UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

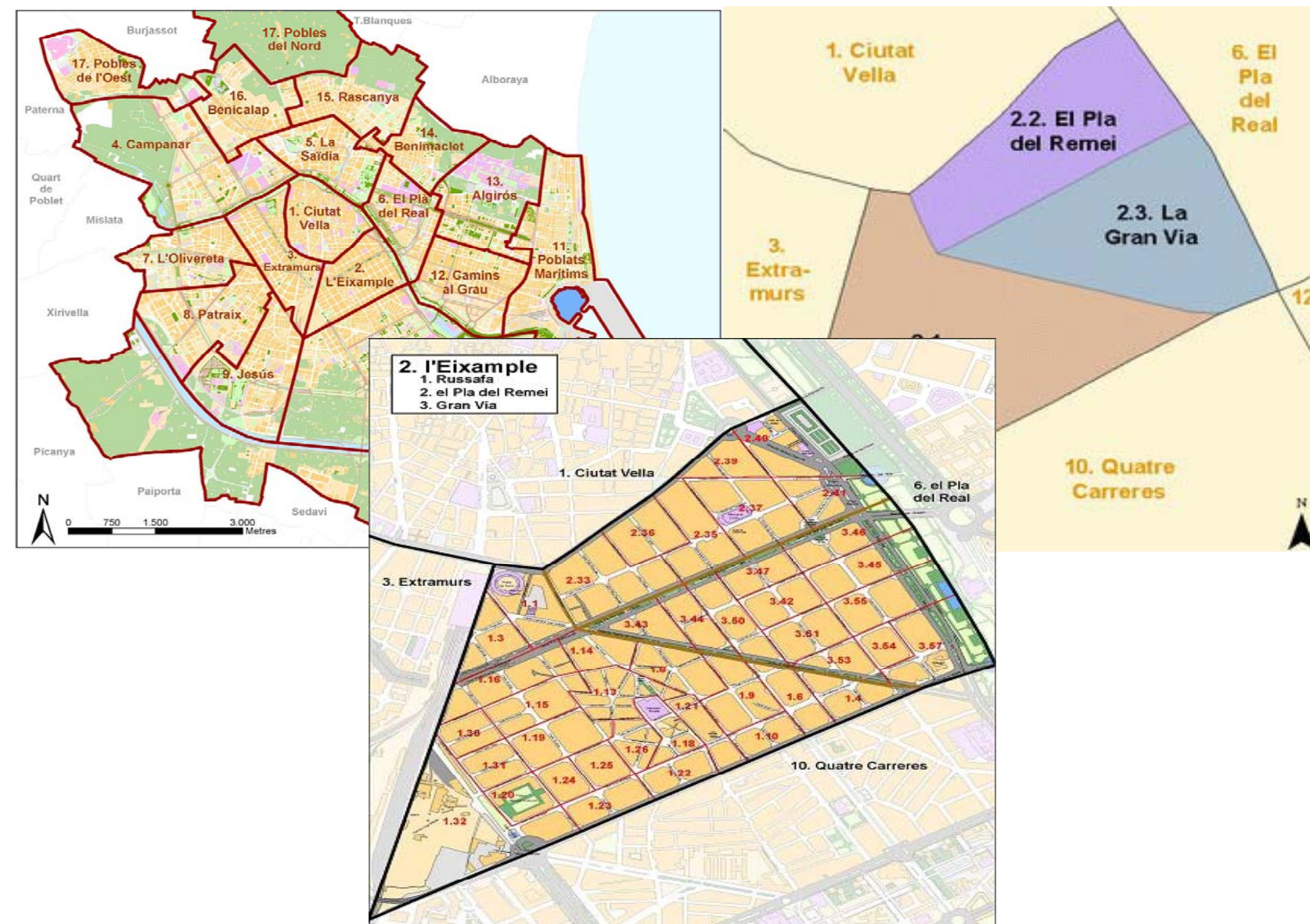
ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

□ **EL OBJETIVO DEL PRESENTE TRABAJO** es realizar el proceso a seguir en los estudios de viabilidad previos para llevar a cabo una promoción inmobiliaria situada en un distrito de valencia, en este caso L'Eixample.

□ **NUESTRO DISTRITO**



INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

☐ FASE I: ESTUDIO COMERCIAL



☐ FASE II: ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO





UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA EDIFICACIÓN

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

NUEVAS INFRAESTRUCTURAS

POBLACIÓN MAYOR E INMIGRACIÓN

DENSIDAD DE LA POBLACIÓN

CRISIS ECONÓMICA



LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN
UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

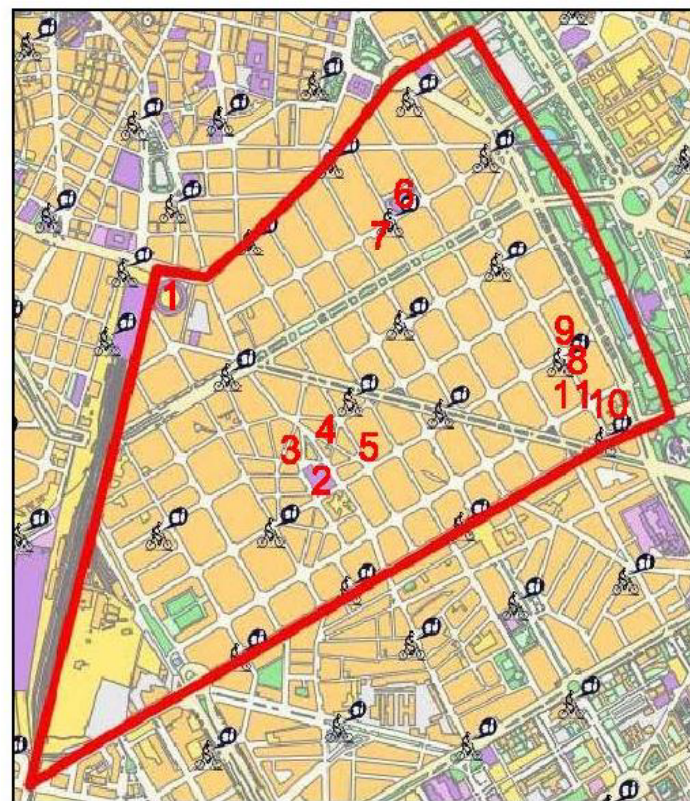
- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

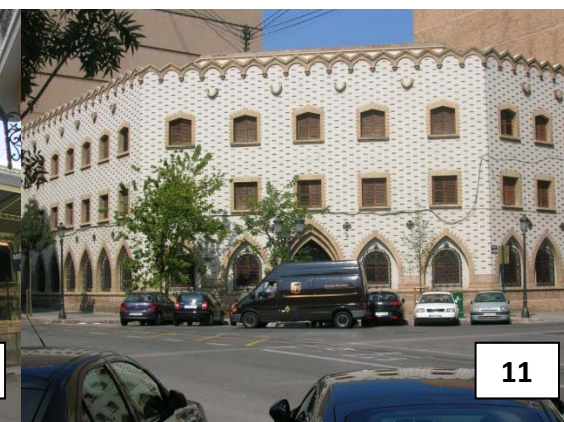
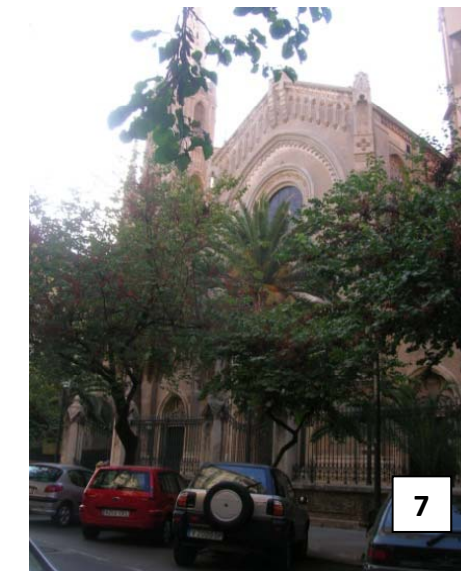
- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

EDIFICIOS SINGULARES



1. PLAZA DE TOROS.
2. MERCADO DE RUZAFA.
3. PARROQUIA DE SAN VALERO.
4. CONVENTO DE NTRA. SRA. DE LOS ÁNGELES.
5. FUNDACIÓN D.JUAN DE DIOS MONTAÑÉS.
6. MERCADO DE COLÓN.
7. CONVENTO DE PADRES DOMINICOS.
8. COLEGIO SAGRADO CORAZÓN DE HNOS. MARISTAS.
9. PARROQUIA SANTO ÁNGEL CUSTODIO.
10. COLEGIO DE NTRA. SRA. DE LORETO.
11. CASA DE LAS SIERVAS DE JESÚS.





UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA EDIFICACIÓN

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

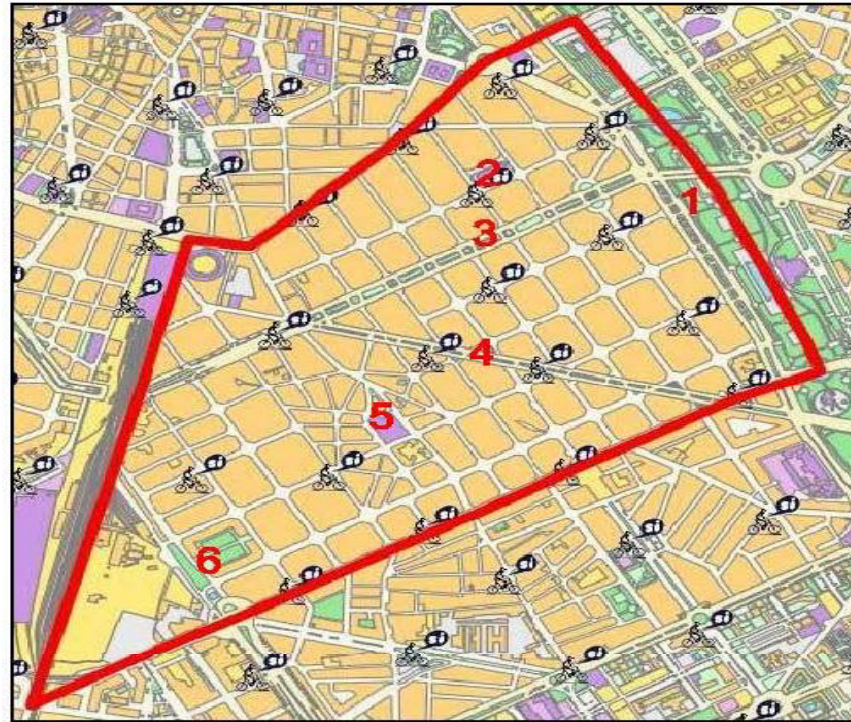
- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

□ ZONAS VERDES, ESPACIOS ABIERTOS Y SOLARES



1. PARQUE DEL RÍO.
2. PLAZA MERCADO DE RUZafa.
3. PARQUE AVDA. MARQUÉS DEL TURIA.
4. PLAZA AVDA. ANTIGUO REINO DE VALENCIA.
5. PLAZA MERCADO DE RUZafa.
6. PARQUE CALLE FILIPINAS.

□ TIPO DE EDIFICACIÓN





UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

**LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN**

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

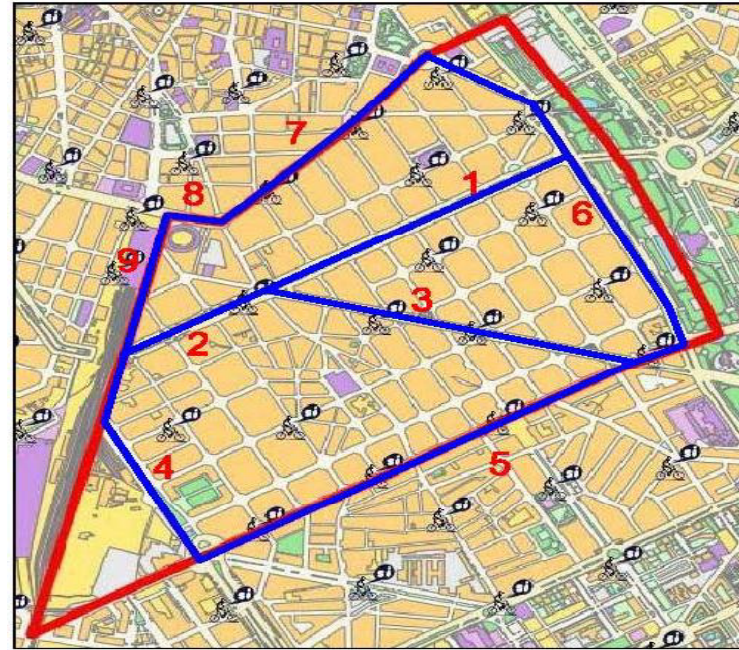
- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

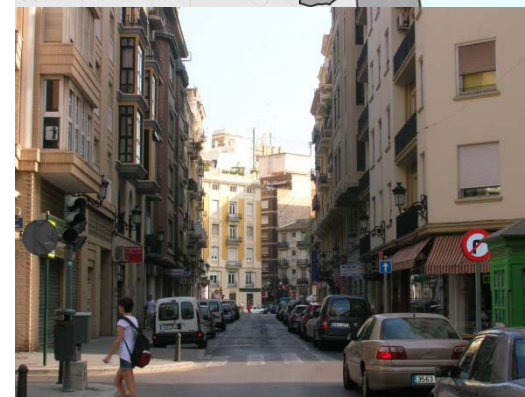
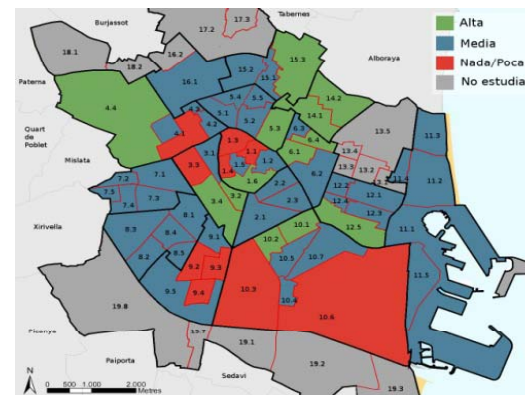
CONCLUSIONES

ACCESOS POR AVENIDAS



1. AVDA. MARQUÉS DEL TURIA.
2. AVDA. GERMANIAS.
3. AVDA. ANTIGUO REINO DE VALENCIA.
4. CALLE FILIPINAS.
5. AVDA. PERIS Y VALERO.
6. AVDA. JACINTO BENAVENTE.
7. AVDA. COLÓN.
8. CALLE XÁTIVA.
9. CALLE GIBRALTAR.

TRÁFICO Y APARCAMIENTOS



**LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN**
UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

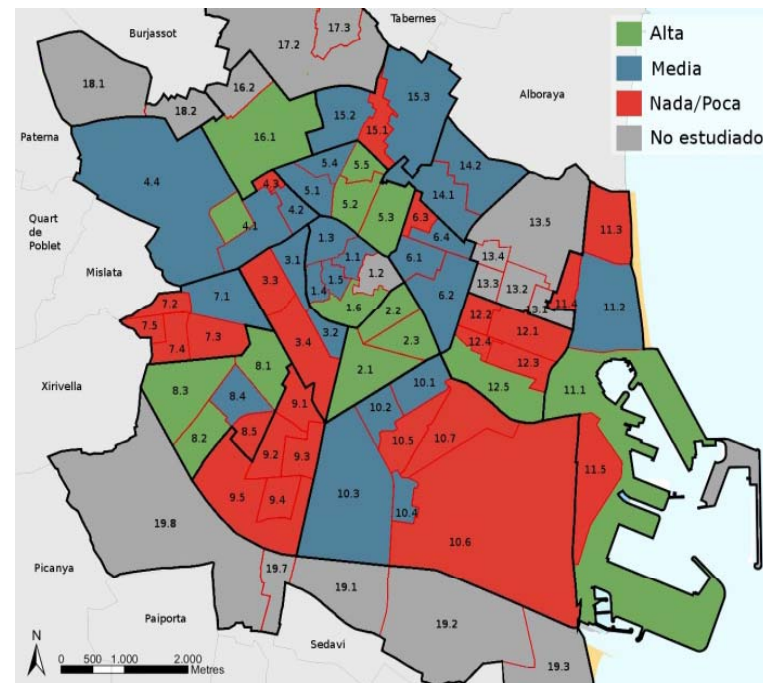
- VALENCIA
- **NUESTRO DISTRITO**
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

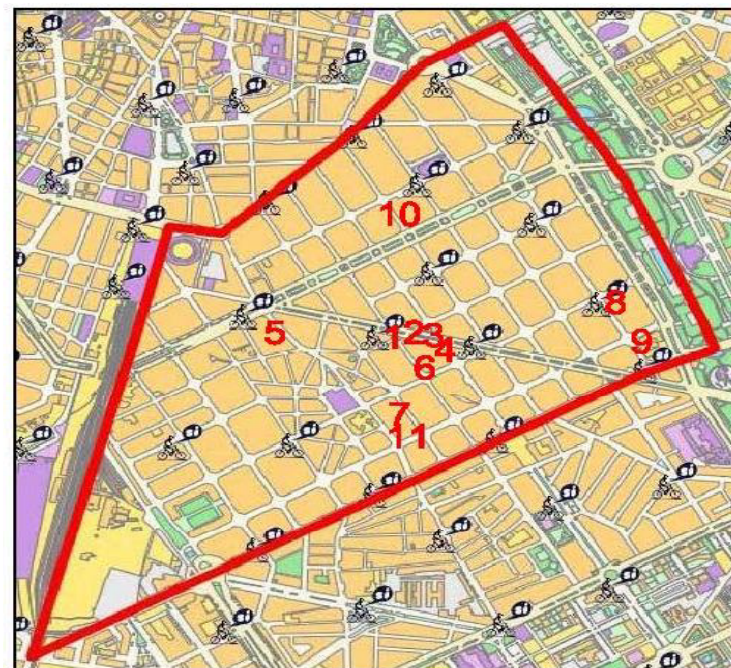
- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

□ DENSIDAD ECONÓMICA



□ COLEGIOS, GUARDERIAS Y ESCUELAS



1. ESCUELA PROFESIONALES DE ARTESANOS.
2. LICEO FRANCÉS.
3. INSTITUTO EXT. SAN VICENTE FERRER.
4. INSTITUTO FP VTE. BLASCO IBAÑEZ.
5. COLEGIO PRIVADO RUZAFÁ.
6. COLEGIO SAN JOSE.
7. ESCUELAS NACIONALES GRADUADAS.
8. COLEGIO SAGRADO CORAZÓN DE HNOS. MARISTAS.
9. COLEGIO DE NTRA. SRA. DE LORETO.
10. COLEGIO SAN VICENTE FERRER.
11. BIBLIOTECA PÚBLICA MARÍA DE MOLINER.



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA EDIFICACIÓN

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES



1. c/ DENIA 13.
2. c/ III EL GRANDE 3.
3. c/ RUZAFÁ 48.
4. c/ MATÍAS PERELLÓ 6.
5. c/ CIRILO AMORÓS 72.
6. c/ JORGE JUAN 7.
7. EDIFICIO PLAZA AMÉRICA.
8. EDIFICIO ANTIGUOS JUZGADOS.



8 PROMOCIONES EN OFERTA

EDIFICIOS	M ²	N libres	VALOR MEDIO DEL PRECIO/M ²	CALIDADES	% STOCK DISPONIBLE	AÑO CONSTRUIDO
1. DENIA	110-115	4	VIV.: 3.758 ÁTICO: 3.809	MEDIAS/ALTAS	50%	2009
2. III GRANDE	83-95	2	2.734	MEDIAS	20%	JUN. 2012
3. RUZAFÁ	111	2	4.441	MEDIAS	28,5%	2009
4. M. PERELLÓ	69	11	VIV.: 5.326 ÁTICO: 6.302	MEDIAS/ALTAS	100%	DIC. 2011
5. CIRILO A.	196	3	VIV.: 8.007 ÁTICO: 12.420	ALTAS	60%	DIC. 2011
6. JORGE JUAN	172-240	2	VIV.: 7.817 ÁTICO: 10.776	ALTAS	66,67%	DIC. 2011
7. AMÉRICA	112-225	35	10.583	ALTAS	100%	NOV. 2012

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- **COMPARACIÓN**
- OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

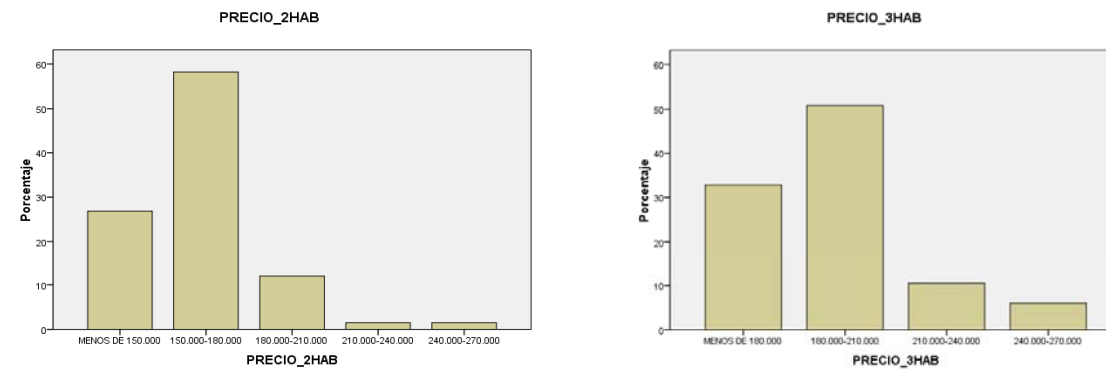
- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

❑ LA DEMANDA: OPINIÓN SOBRE EL DISTRITO

❑ LA DEMANDA: CARACTERÍSTICAS SOBRE LA VIVIENDA

❑ LA DEMANDA: LO QUE ESTA DISPUESTA A PAGAR



❑ COMPARACIÓN CON LA OFERTA: OFERTAS AGRUPADAS SEGÚN CARACTERÍSTICAS INFLUYENTES

Demanda	Oferta caso 1	Oferta caso 2	Oferta caso 3
<i>PLANTAS INTERMEDIAS</i>	75%	48%	47%
<i>DIMENSIONES VIVIENDA</i> 80-100 M ²	100-110 m ²	80-100 m ²	80 m ²
<i>3 HABITACIONES</i>	55%	33%	26%
<i>AIRE ACONDICIONADO</i>	86%	71%	68%
<i>CALEFACCIÓN</i>	66%	29%	21%
<i>ARMARIOS</i>	100%	100%	100%
<i>BALCÓN</i>	95%	90%	89%
<i>MOBILIARIO COCINA</i>	100%	100%	100%
<i>GARAGE</i>	82%	62%	58%
<i>GALERIA</i>	61%	19%	11%
<i>TRASTERO</i>	77%	52%	58%
<i>LIBRE/PLURIFAMILIAR</i>	100%	100%	100%
<i>ENTRADA VÍA ANCHA</i>	82%	62%	68%
<i>JARDÍN</i>	52%	0	0
<i>PRECIO 2 HABITACIONES</i> 150.000-180.000 €	300.000 €	290.000-300.000 €	290.000-300.000 €
<i>PRECIO 3 HABITACIONES</i> 180.000-210.000 €	Más 360.000 €	Más 360.000 €	Más 360.000 €
<i>GARAGE</i> 16.958 €	53.376€	37.014 €	44.000 €
<i>TRASTERO</i> 6.980 €	4.300 €	4.300 €	4.300 €

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- **DECISIONES FINALES**

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

❑ TIPO DE PROMOCIÓN

Renta libre/ plurifamiliares.
Con garaje y trasteros/ planta baja para locales comerciales.
Tres habitaciones/ superficie construida de 80-100 m².
Balcón y galería/ armarios empotrados/ mobiliario de cocina.
Calidades medias-altas/ aire acondicionado/ calefacción.

❑ PRECIOS DE VENTA

Vivienda de 90 m²:
Precio dispuesto a pagar demanda: 2.334 €/m².
Precio medio de venta oferta: 4.091 €/m².

INMUEBLE	PRECIO VENTA
VIVIENDA	3.100 €/m ²
GARAGE	28.000 €
TRASTERO	540 €/m ²
LOCAL COMERCIAL	2.100 €/m ²

❑ TIPO DE CAMPAÑA PUBLICITARIA

Realizada por empresa especializada.
Enfocada a familias y parejas jóvenes.
Medios: internet, valla publicitaria, buzoneo, ...
Cliente potencial: reside o trabaja en la zona o cerca.
Mensaje campaña: calidades, precio, zona.

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

❑ UBICACIÓN: c/ Ruzafa nº 47, Barrio Ruzafa



❑ PRECIO DE VENTA DEL SOLAR: 1.350.000 €

❑ TIPO DE PROMOCIÓN

Edificio compuesto
por 5 plantas, planta
baja y 2 sótanos.

Nº VIVIENDAS	10 de 90 m ² /viv.
Nº LOCALES	1 de 100 m ²
Nº GARAJES	10 (con superficie total de 338 m ²)
Nº TRASTEROS	10 (con superficie total de 50 m ²)
PLANTAS SÓTANO	Garajes y trasteros
PLANTA BAJA	Local comercial y zona común
RESTO PLANTAS	viviendas

❑ CRONOLOGÍA DE LA REALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN





**LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN**

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

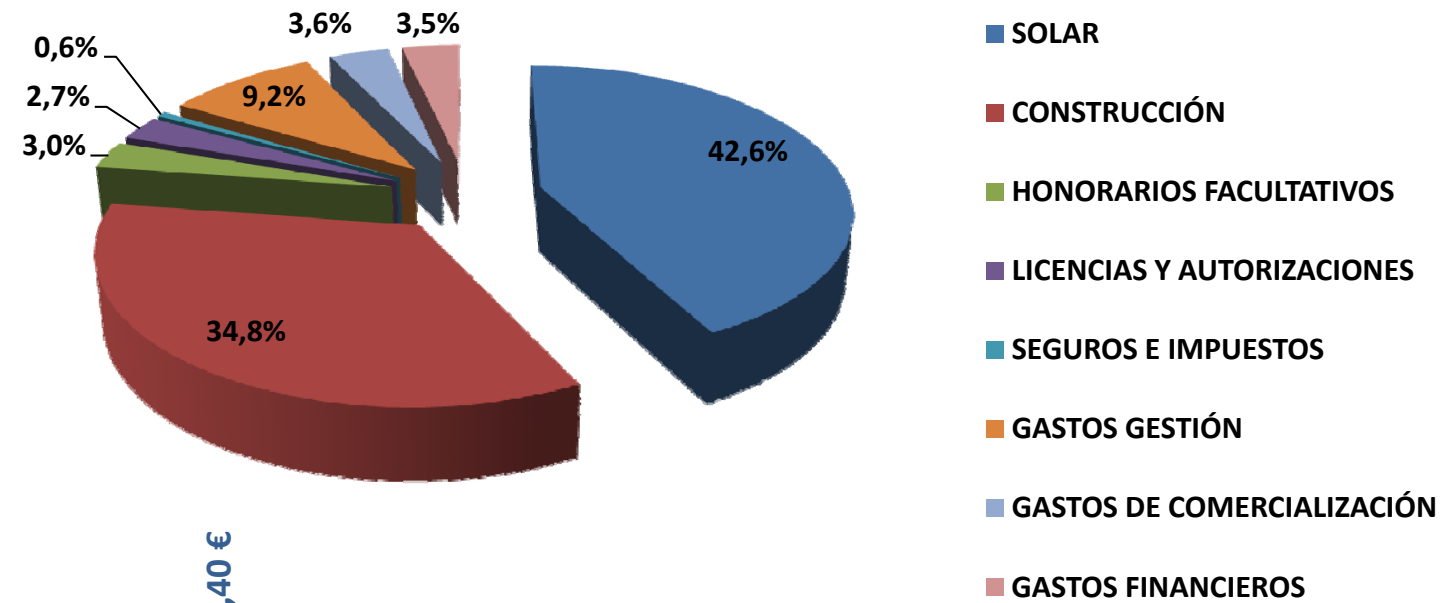
- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

**ESTUDIO ECONÓMICO-
FINANCIERO**

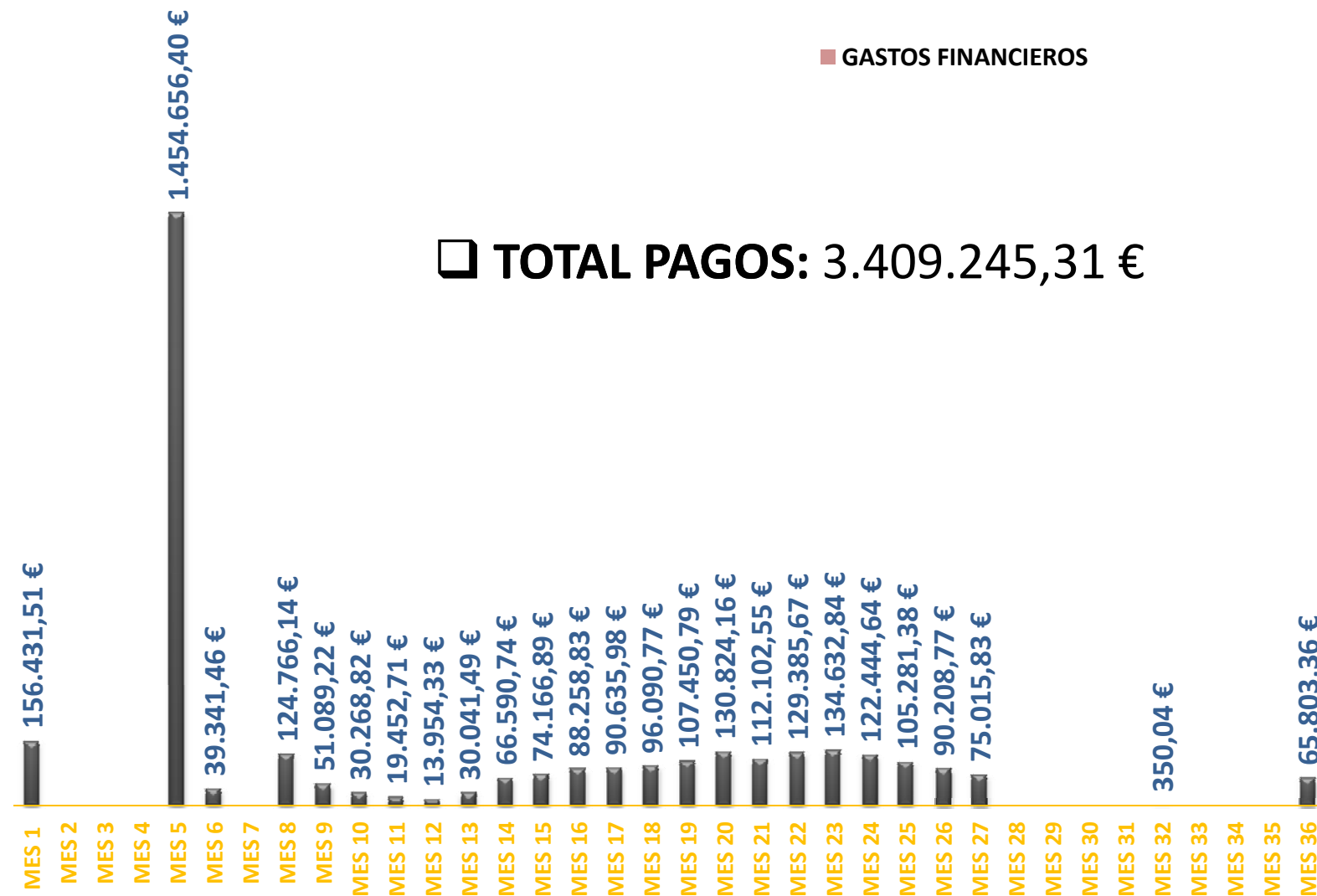
- NUESTRA PROMOCIÓN
- **GASTOS**
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

ESTRUCTURA DE GASTOS



TOTAL PAGOS: 3.409.245,31 €





UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

**LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN**

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

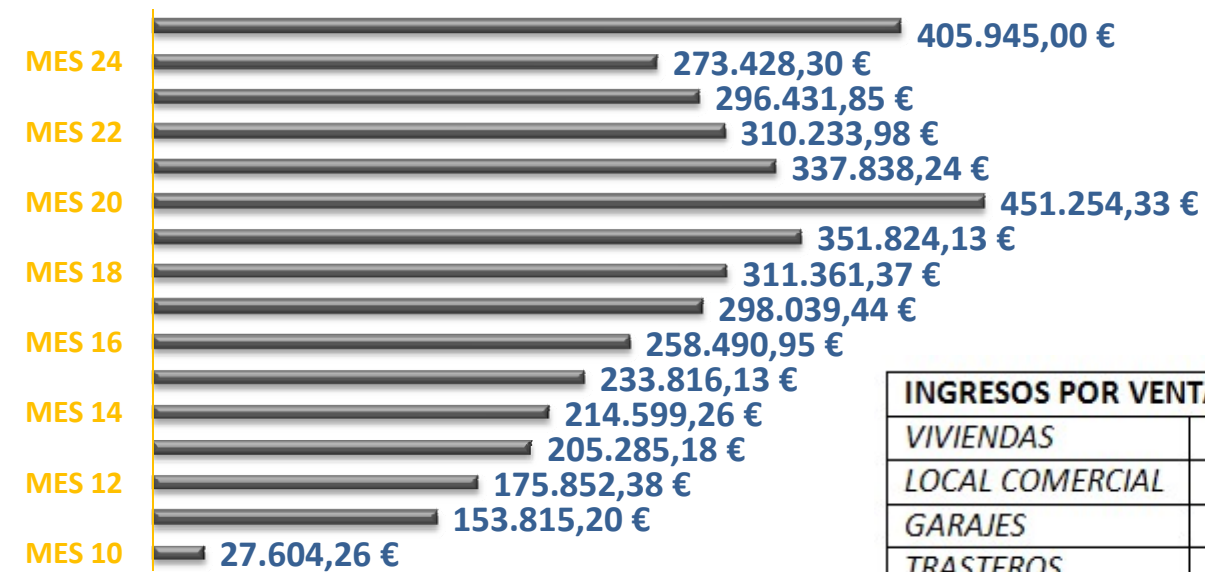
- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

**ESTUDIO ECONÓMICO-
FINANCIERO**

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- **INGRESOS**
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

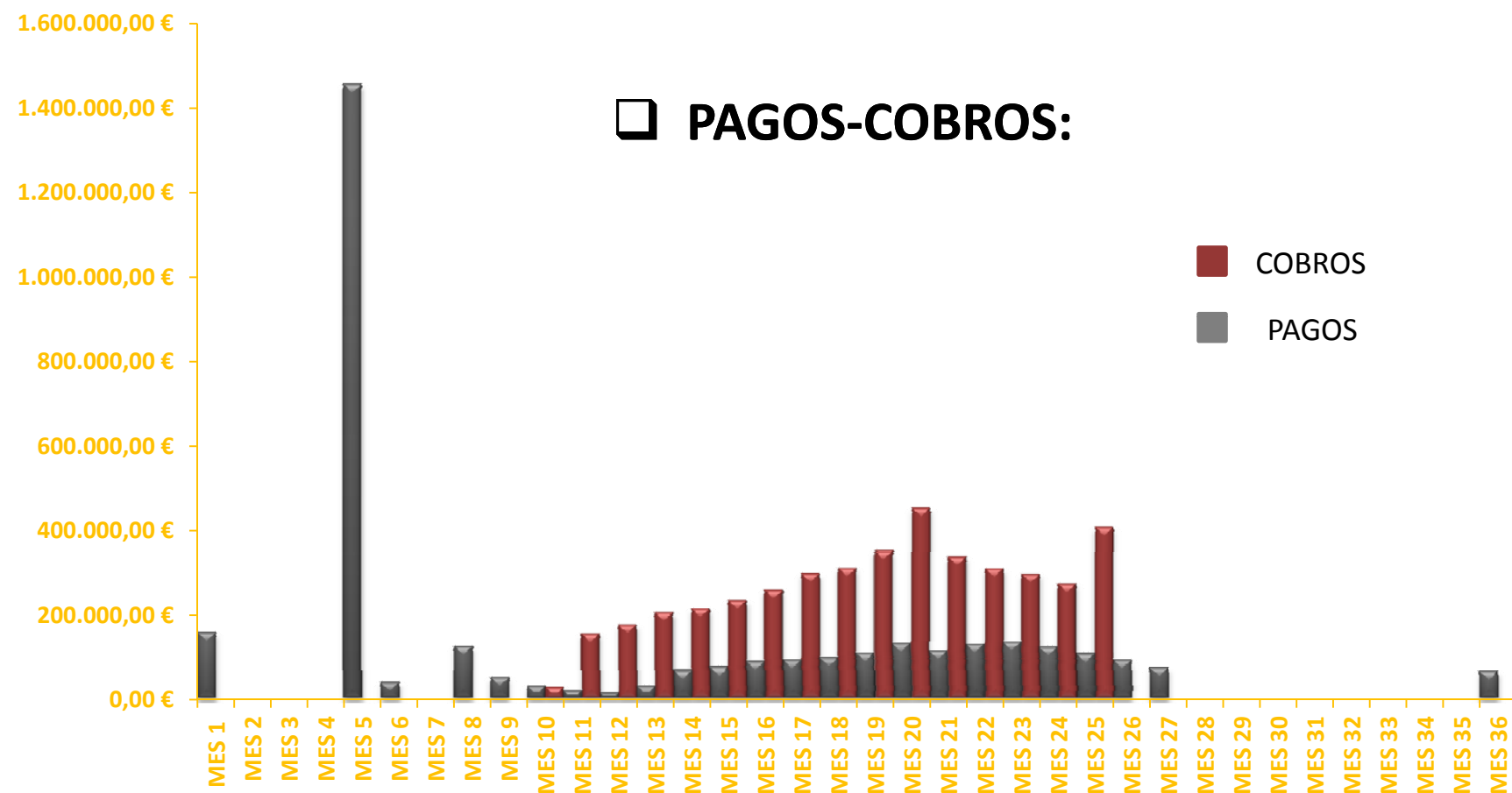
▣ DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS:



INGRESOS POR VENTAS SEGÚN INMUEBLE	
VIVIENDAS	3.788.820 €
LOCAL COMERCIAL	210.000 €
GARAJES	280.000 €
TRASTEROS	27.000 €

▣ TOTAL INGRESOS: 4.305.820 €

▣ PAGOS-COBROS:



INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

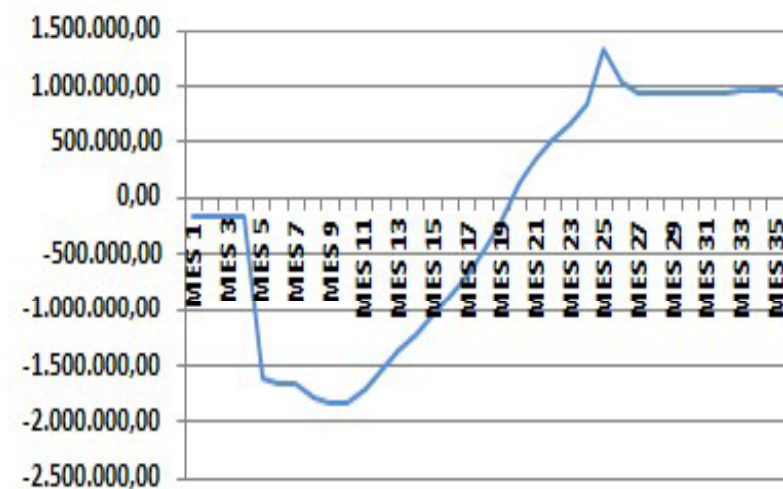
- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

CUENTA DE RESULTADOS

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	
TOTAL INGRESOS	4.305.820,00 €
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	3.164.884,51 €
MARGEN BRUTO EXPLOTACIÓN	1.140.935,49 €
GASTOS COMERCIALES	123.762,00 €
BAII	1.017.173,49 €
GASTOS FINANCIEROS	120.598,80 €
BAI	896.574,69 €
IMPUESTO DE SOCIEDADES (25%)	75.000,00 €
IMPUESTO DE SOCIEDADES (30%)	246.472,41 €
BENEFICIO NETO	575.102,28 €

FLUJO DE CAJA NETO



PAY-BACK= 20 meses

CAPITAL MINIMO NECESARIO A APORTAR POR LOS SOCIOS	
APORTACIÓN SOCIOS	1.861.209,20 €
NOTARIO	890,15 €
REGISTRADOR	530,62 €
IMPUESTO OPERACIONES SOCIETARIAS	18.612,09 €
TOTAL	1.881.242,06 €

RENTABILIDAD-RATIOS ESTÁTICOS

RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS	
REI (rentabilidad de la inversión): bai/ g. exp+ g. comerc	30,93%
MgV (margen sobre ventas): bai/ventas	20,82%
RF(RRP)(rentabilidad financiera): bn/recursos propios	31,24%
REPERCUSIÓN SUELO S/VENTAS: p ^o solar/ventas	31,35%
REPERCUSIÓN SUELO S/SUPS. RASANTE: p ^o solar/sup. s rasante	1.068,04 €/m ²
ÍNDICE DE CALIDAD: ventas/ gastos de explotación	1,36

REI > 20 %

MgV > 10%

PARECE RENTABLE

CRITERIOS DINÁMICOS DE LA RENTABILIDAD

	MENSUAL	ANUAL
TIR	2,46%	33,94%
K	0,53%	6,59%
VAN	730.323,05 €	

TIR anual > 15 %

TIR > K

PARECE RENTABLE



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

**LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN**

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

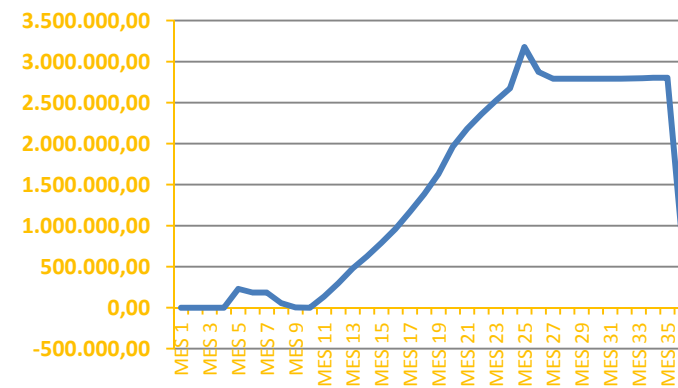
**ESTUDIO ECONÓMICO-
FINANCIERO**

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

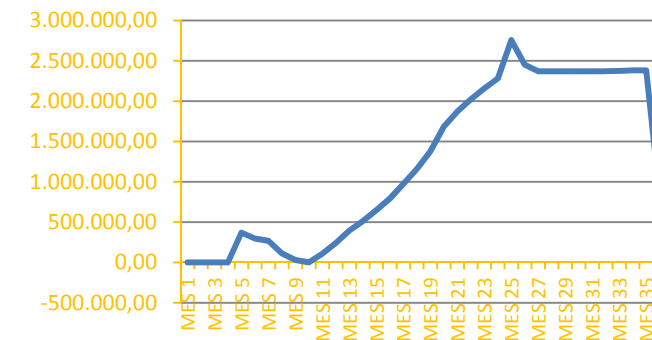
CONCLUSIONES



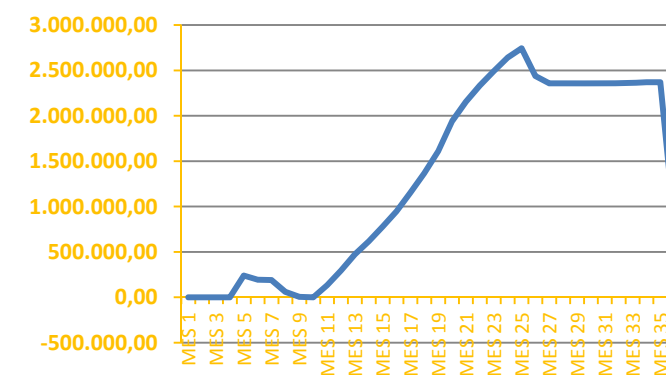
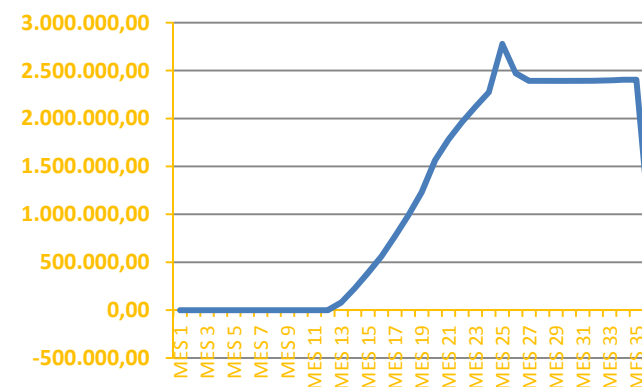
**¿ Y SI LOS SOCIOS NO APORTAN EL 100% DEL CAPITAL SOCIAL
PARA CUBRIR EL DÉFICIT DE TESORERÍA?**



**APORTACIÓN DEL 20%
CON PRÉSTAMO FRANCÉS**



	K	VAN	BN	REI	MgV	Aportac. socios	Capital mín.
100% aportación socios	6,59%	730.323,05 €	561.079,27 €	30,14%	20,36%	1.861.209,20 €	-
80% aportación socios +20% préstamo francés	7,03%	713.325,08 €	537.869,90 €	30,30%	19,59%	1.472.941,07 €	528.907,08 €
80% aportación socios +20% cuenta crédito	7,17%	707.799,43 €	553.769,66 €	30,30%	20,11%		393.808,01 €
80% aportación socios +20% préstamo americano	6,94%	716.574,38 €	529.649,73 €	30,33%	19,31%		399.031,70 €



**APORTACIÓN DEL 20%
CON CUENTA DE CRÉDITO**

**APORTACIÓN DEL 20% CON
PRÉSTAMO AMERICANO**

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

¿ CÓMO INFLUYE EN LA RENTABILIDAD LA VARIACIÓN DE ALGÚN FACTOR DETERMINANTE DE LA PROMOCIÓN?

INCREMENTO MÁXIMO DEL PEM

COSTES	vivienda	local	garaje	trastero
INICIALES	848,87 €	457,65 €	391,22 €	391,22 €
MÁXIMOS	1.036,05 €	558,57 €	477,48 €	477,48 €

	K	VAN	BN	REI	MgV
100% aportación socios	6,21%	466.587,53 €	344.414,62 €	19%	13,17%
80% aportación socios +20% préstamo francés	6,75%	447.899,49 €	320.977,23 €	19,14%	12,39%
80% aportación socios +20% cuenta crédito	6,90%	442.938,65 €	337.293,43 €	19,14%	12,93%
80% aportación socios +20% préstamo americano	6,66%	451.087,15 €	312.673,82 €	19,17%	12,12%

REI límite 19 %

TIR = 23,55% >15%

LÍMITE RENTABLE

MÁX. PEM = + 22,05%

PRECIOS MÍNIMOS DE VENTA

PRECIOS	vivienda	local	garaje	trastero
INICIALES	360.840 €	210.000 €	28.000 €	2.700 €
totales	3.608.400 €	210.000 €	280.000 €	27.000 €
<i>Total venta inicial</i>		4.125.400 €		
MÍNIMOS	328.869,58 €	191.394 €	25.519,20 €	2.460,78 €
<i>Total venta mínima</i>		3.759.889,56 €		

	K	VAN	BN	REI	MgV
100% aportación socios	6,03%	421.340,27 €	308.976,60 €	19%	13,16%
80% aportación socios +20% préstamo francés	6,61%	401.842,07 €	285.819,25 €	19,15%	12,32%
80% aportación socios +20% cuenta crédito	6,77%	396.854,63 €	301.537,58 €	19,15%	12,89%
80% aportación socios +20% préstamo americano	6,51%	405.198,85 €	277.618,07 €	19,18%	12,02%

REI límite 19 %

TIR = 21,93% >15%

LÍMITE RENTABLE

MÍN. Pº = - 8,86%

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-
FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

❑ VARIACIÓN CONDICIONES DE LA HIPOTECA

Préstamo hipotecario subrogable sobre las viviendas,
los garajes y los trasteros

	K	VAN	BN	REI	MgV
100% aportación socios	6,70%	733.206,09 €	564.844,54 €	30,60%	20,41%
80% aportación socios +20% préstamo francés	7,11%	716.769,57 €	541.585,21 €	30,76%	19,64%
80% aportación socios +20% cuenta crédito	7,25%	711.367,23 €	557.618,15 €	30,76%	20,17%
80% aportación socios +20% préstamo americano	7,04%	719.846,15 €	533.346,81 €	30,79%	19,37%

REI > 20 %
TIR = 33,54% >15%
PARECE RENTABLE

❑ RETRASO DE VENTAS: UN 30% DE LAS VIVIENDAS, GARAJES Y TRASTEROS

PREVISIÓN DEL RITMO DE VENTAS													
	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 26	MES 28	MES 30
VIVIENDAS	1		1		1	1	1		1	1	1	1	1
LOCAL										1			
GARAJES	1		1		1	1	1		1	1	1	1	1
TRASTEROS	1		1		1	1	1		1	1	1	1	1

	K	VAN	Redu- cción	BN	REI	MgV
100% aportación socios	6,19 %	719.663€	1,46%	558.519,06€	30,14 %	20,27 %
80% aportación socios +20% préstamo francés	6,65 %	700.277,97 €	1,83%	535.309,68 €	30,30 %	19,50 %
80% aportación socios +20% cuenta crédito	6,79 %	694.152,98 €	1,93%	551.209,44 €	30,30 %	20,03 %
80% aportación socios +20% préstamo americano	6,55 %	704.327,02 €	1,71%	527.089,51 €	30,33 %	19,23 %

REI > 20 %
TIR = 29,75% >15%
PARECE RENTABLE

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

- NECESIDAD DE LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD.**
- VALORACIÓN POSITIVA DE NUESTRA PROMOCIÓN.**
- RENTABLE CON VARIACIÓN DE FINANCIACIÓN.**
- RENTABLE CON UN RETRASO DE VENTAS DEL 30%.**
- PRECIO MUY COMPETITIVO CON LAS OFERTAS EXISTENTES.**
- PROMOCIÓN PEQUEÑA, CON UN MENOR RIESGO.**
- CARACTERÍSTICAS ATRACTIVAS PARA EL COMPRADOR:**
PLAZAS DE APARCAMIENTO Y TRASTEROS
AIRE ACONDICIONADO Y CALEFACCIÓN
- PROBLEMA:** FALTA DE DEMANDA.
SOLUCIÓN: invertir en campaña publicitaria adecuada
(empresa especializada)



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA

**LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD EN LA
EDIFICACIÓN**

UNA EVALUACIÓN DE LOS SOLARES DE LA ZONA
"EIXAMPLE"

INTRODUCCIÓN

OBJETIVO

METODOLOGÍA

ESTUDIO COMERCIAL

- VALENCIA
- NUESTRO DISTRITO
- LA COMPETENCIA
- COMPARACIÓN OFERTA/DEMANDA
- DECISIONES FINALES

ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

- NUESTRA PROMOCIÓN
- GASTOS
- INGRESOS
- RENTABILIDAD
- ACCIONES CORRECTORAS
- ESTUDIO DE SENSIBILIDAD

CONCLUSIONES

□ FIN.



Escuela Técnica Superior
de Gestión en la Edificación