



UNIVERSIDAD
POLITECNICA
DE VALENCIA



Escuela Técnica Superior
de Gestión en la Edificación

PROYECTO FINAL DE MÁSTER

LOS ESTUDIOS DE VIABILIDAD DE PROMOCIONES: EL CASO DE UN EDIFICIO DE OFICINAS Y VIVIENDAS

Alumno: **Ortí Sisternes, Ricardo**
Director: **Linares Millán, M^a Carmen**
Febrero de 2012

INTRODUCCIÓN

OBJETIVOS

REVISIÓN TEÓRICA

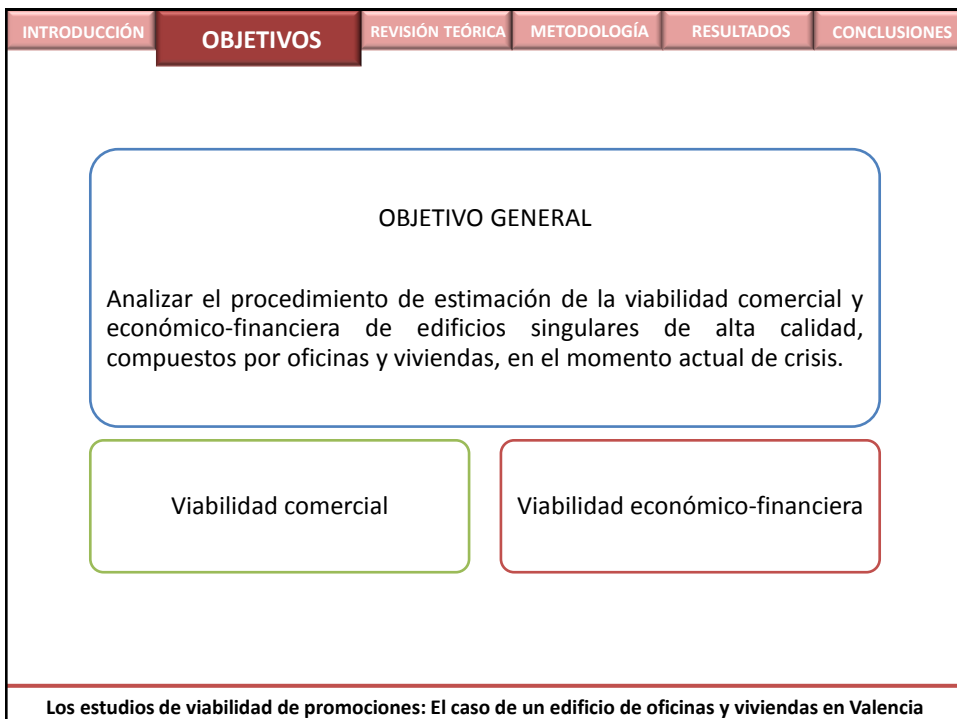
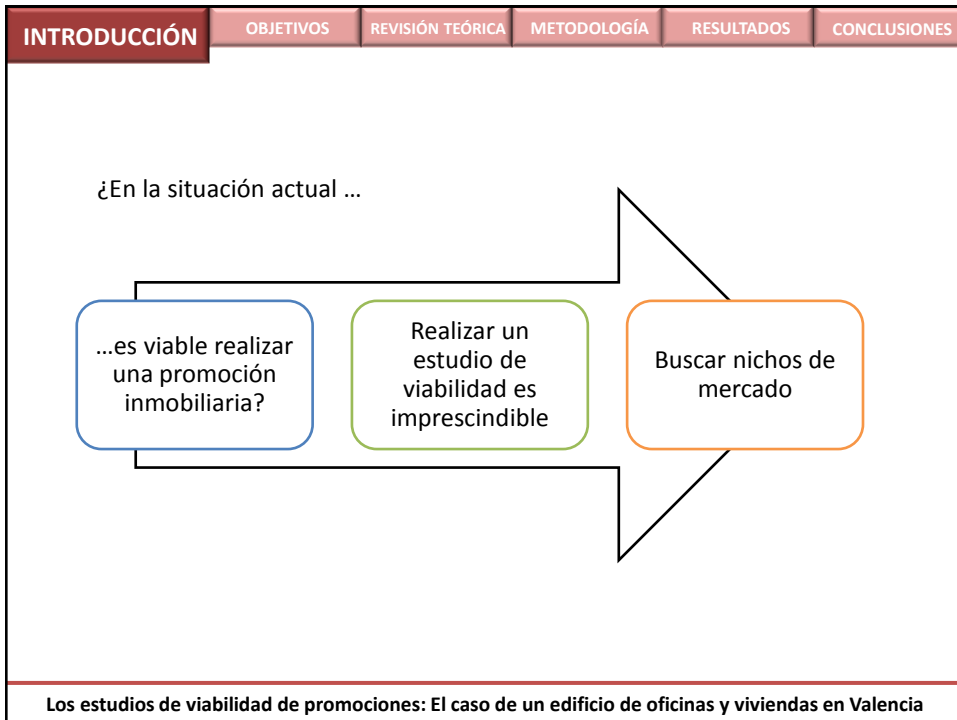
METODOLOGÍA

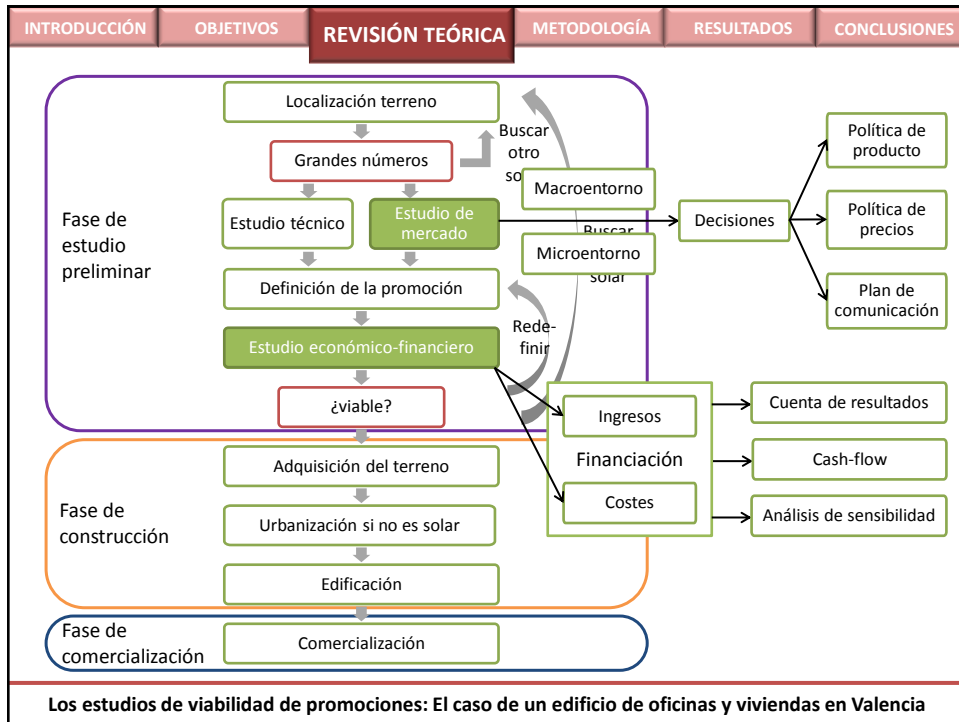
RESULTADOS

CONCLUSIONES

- I.- INTRODUCCIÓN
- II.- OBJETIVOS
- III.- REVISIÓN TEÓRICA
- IV.- METODOLOGÍA
- V.- RESULTADOS
- VI.- CONCLUSIONES

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia





INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
MACROENTORNO					
P OLÍTICO: Cambio de gobierno Nuevas políticas a favor de empresas Desgravación compra de vivienda IVA superreducido Eliminación ayudas al alquiler Normas edificación	E CONÓMICO: Crisis europea Dificultades para financiarse Incremento de morosidad Contracción del consumo La tasa de paro es muy elevada	S OICIAL: La franja de la población de 30 a 45 años es mucho mayor que el resto Demanda retenida de clientes Reducción de matrimonios y nulidades	T ECNOLÓGICO: Normativa más compleja y cara Buena calidad y precio de construcción Agentes de la edificación muy económicos Bioclimatismo		
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					

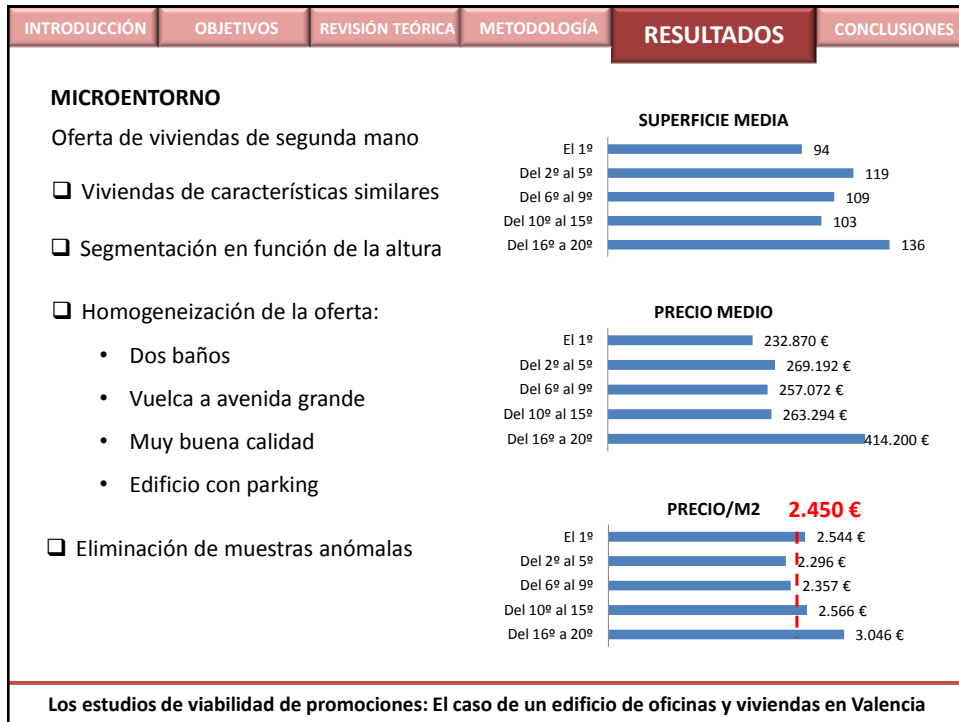
INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<div> <div>Estudio del macroentorno</div> <div> <div>Manual: Muñoz, 2000</div> <div> <ul style="list-style-type: none"> Barrio Oferta n=40 Demanda n=40 </div> </div> <div> www.valencia.es/ayuntamiento/urbanismo.nsf www.googlemaps.com Toma de datos con visitas a la zona </div> <div> www.idealista.com www.fotocasa.com www.segundamano.es Inmobiliarias de la zona </div> </div>					
<div> <div>ENCUESTA SOBRE INTERESES EN VIVIENDA Y OFICINAS</div> <div> <div>DATOS DE IDENTIFICACIÓN</div> <div> SEXO Hombr[e] A Mujer B EDAD Menos de 35 A De 35 a 45 B De 46 a 55 C De 56 a 65 D Más de 66 E ESTUDIOS Sin estudios A Obligatoria B Instituto C Formación Prof. D Universidad E ESTADO CIVIL Soltero/a A Casado/a B Divorciado/a C Viudo/a D Otro/a E MIEMBROS DE LA UNIDAD FAMILIAR 1 ó 2 A 3 B 4 C 5 ó 6 D Más de 5 E RESIDE En el barrio A Cerca del barrio B En Valencia C En la provincia D Más lejos E </div> </div> <div> <div>PERCEPCIÓN DEL BARRIO</div> <div> Constar la opción que más se adecue a cada afirmación en función de las siguientes respuestas: Totalmente en desacuerdo A En desacuerdo B Indiferente C De acuerdo D Totalmente de acuerdo E Es un barrio con un urbanismo ideal, bloques de edificios que forman plazas grandes semi-abiertas y zonas rodadas restringidas. Hay muchas zonas verdes y parques A B C D E Hay negocios de todo tipo, se puede comprar casi cualquier producto. Hay suficientes tiendas de barrio, bares, restaurantes, supermercados, oficinas, tiendas especializadas, concesionarios, bancos, ... A B C D E Es un barrio tranquilo. Siempre hay gente por la calle pero no se produce alboroto por la noche ni discotecas en las inmediaciones. A B C D E Es un barrio seguro con bastante presencia policial. No hay gente de baja clase social A B C D E Es muy accesible y está muy bien comunicado con transporte público A B C D E Hay bastantes zonas de aparcamientos y garajes públicos y privados A B C D E Se encuentra una gran variedad de equipamientos públicos: colegios, institutos, universidad, ambulatorio, administración pública, policía, bomberos, ... A B C D E Tiene una situación envidiable en la ciudad, está cerca de todas las zonas más importantes A B C D E En general, la calidad del barrio es muy buena A B C D E </div> </div> </div>					
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					

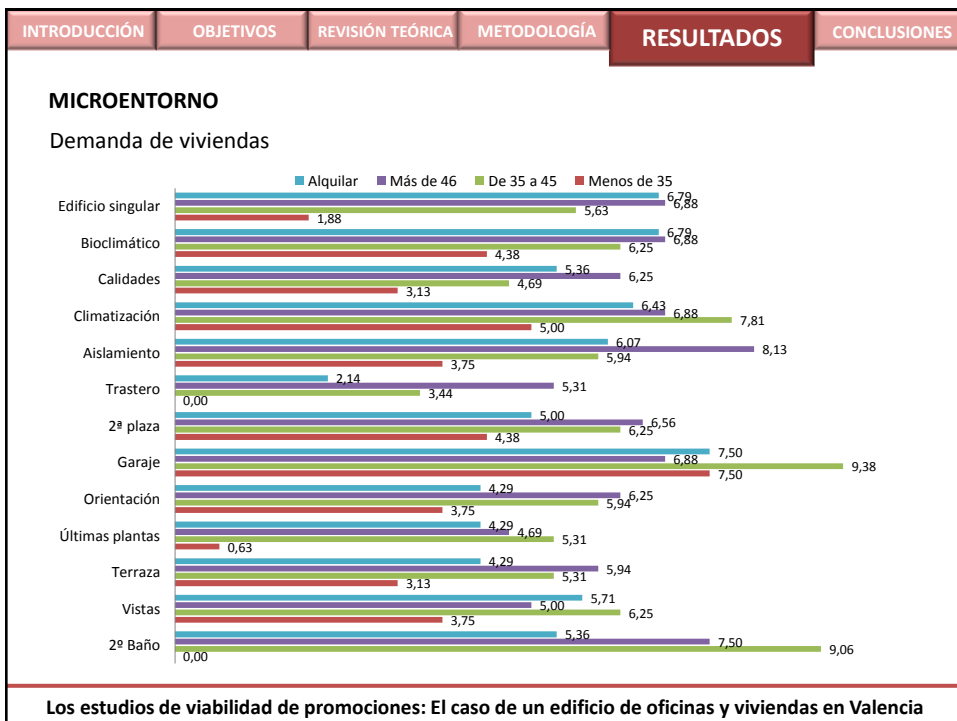
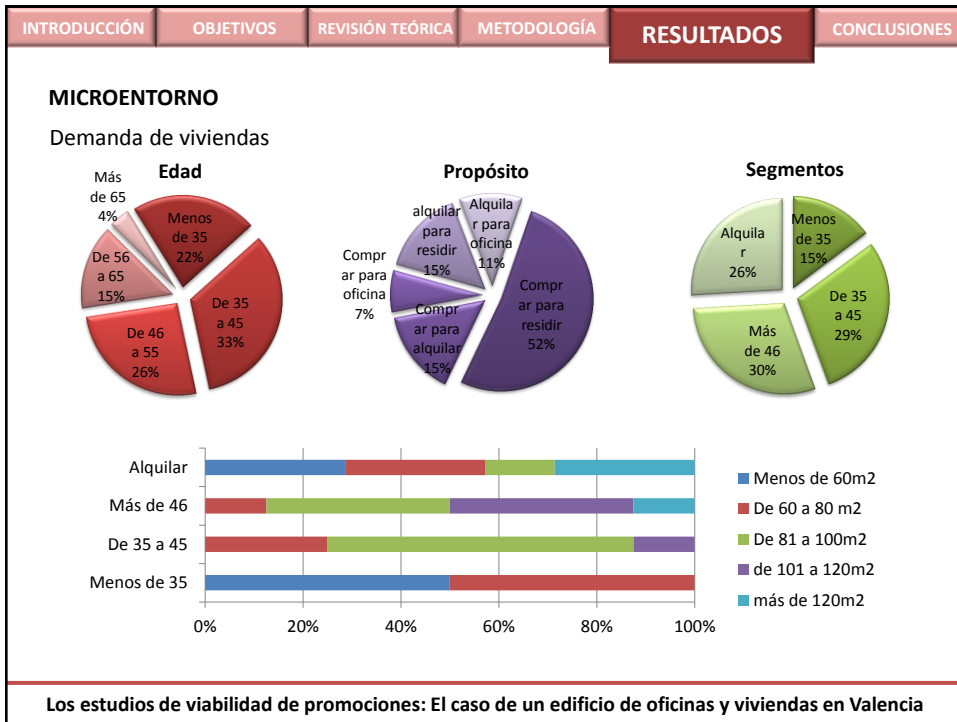
INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<p>MICROENTORNO</p>  <p>Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia</p>					

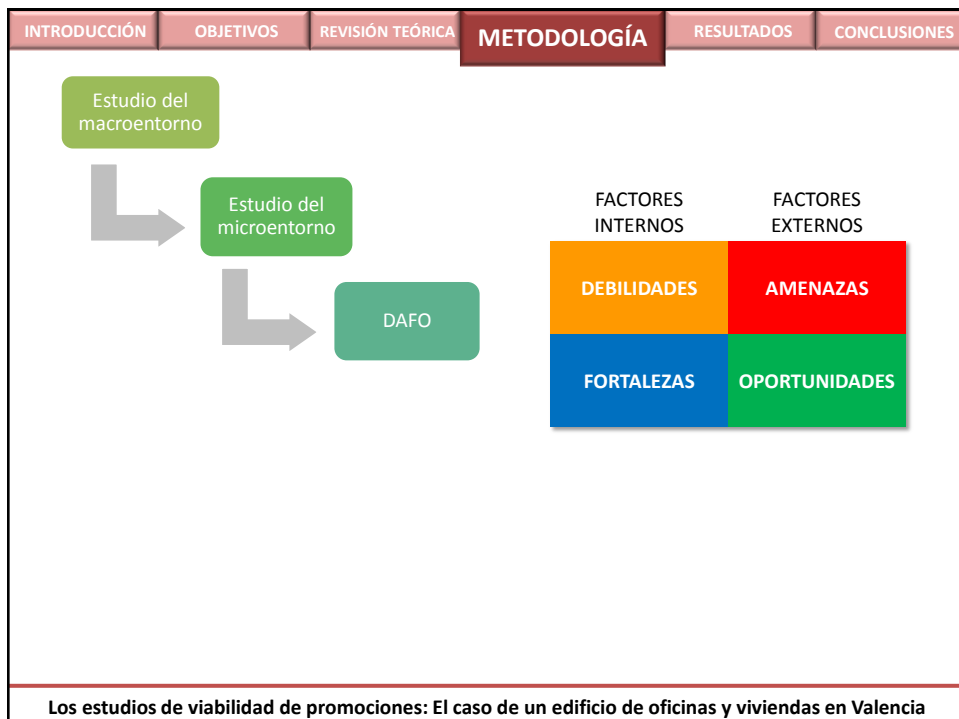
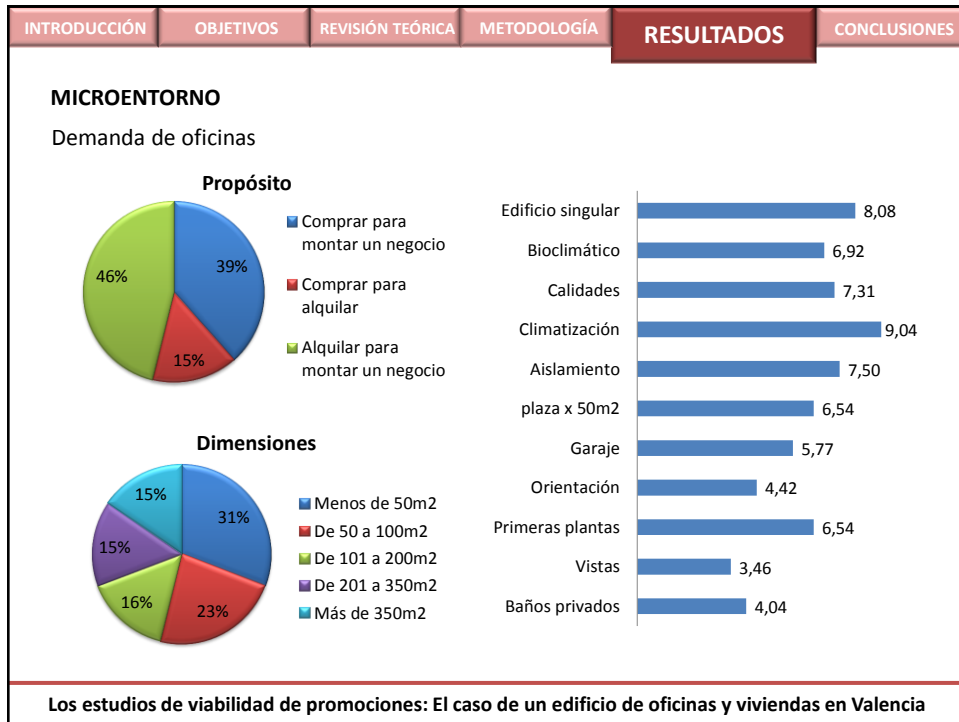
INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<p>MICROENTORNO</p>  <p>Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia</p>					

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<p>MICROENTORNO</p> <p>ACCESIBILIDAD:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5 estaciones de valenbisi en un radio 300m • Líneas de autobús 31, 81 y N1, y a 500m las líneas 1, 30, 32, 40 y 71 • A 500m al sur está la estación de metro de Ayora con la línea 5 • A 800 m al norte tenemos las líneas 4 y 6 del tranvía • A 600 al este la estación de tren del Cabañal • Alta frecuencia de taxis en Blasco Ibáñez, dos a paradas a 500m 					
 					
<p>Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia</p>					

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<p>MICROENTORNO</p> <p>Oferta de viviendas de segunda mano</p> 					
<p>Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia</p>					





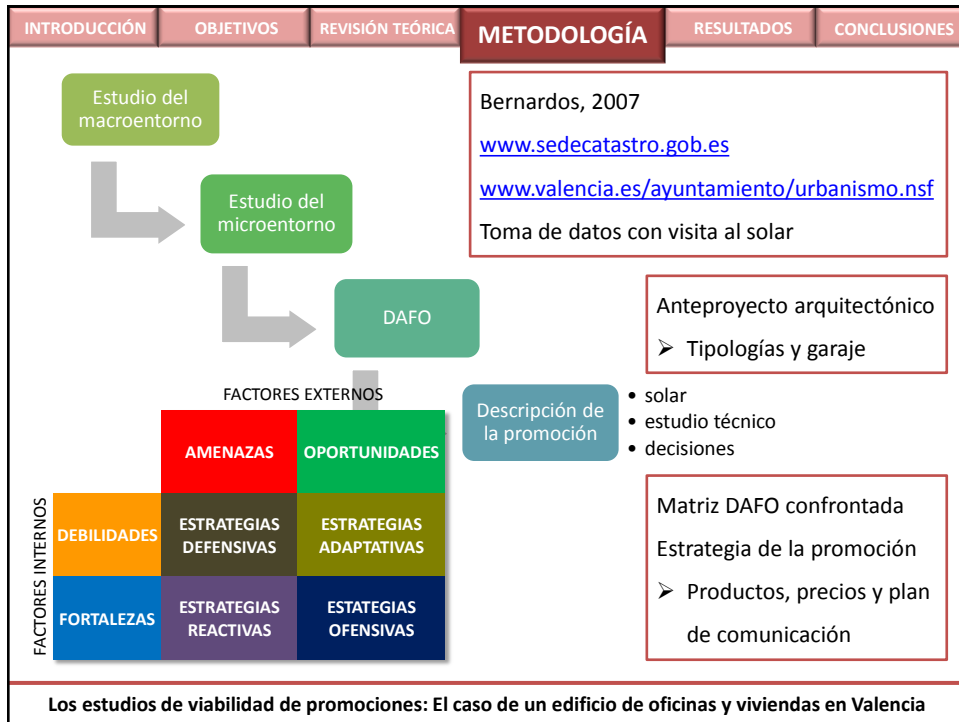


INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
DAFO					
FACTORES INTERNOS			FACTORES EXTERNOS		
DEBILIDADES			AMENAZAS		
D1 Necesita parcialmente financiación para edificar			A1 Estamos en una crisis económica que provoca dificultades para conseguir financiación		
D2 Es una promoción muy grande para la poca demanda actual			A2 El nivel de consumo es muy bajo. Debido a que hay una elevada tasa de paro y las familias controlan mucho el gasto		
D3 El solar es muy pequeño para conseguir las plazas de garaje			A3 Se ha reducido la tendencia de cambiarse a una casa mejor		
D4 La actual normativa obliga a mayores costes de construcción que hace 5 años			A4 Los precios de la vivienda siguen cayendo		
D5 Incertidumbre ante la crisis			A5 La posibilidad de que la crisis se agrave		
FORTALEZAS			OPORTUNIDADES		
F1 Empresa de inversión con capacidad de autofinanciación parcial			O1 No hay viviendas de obra nueva en la Avenida Blasco Ibáñez		
F2 Solar en propiedad sin hipoteca			O2 Es una zona de muchos negocios y oficinas, muy accesible		
F3 Situación en la Avda. Blasco Ibáñez, además de posición inmejorable en el barrio			O3 Todavía hay compradores buscando viviendas con una buena calidad-precio		
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					

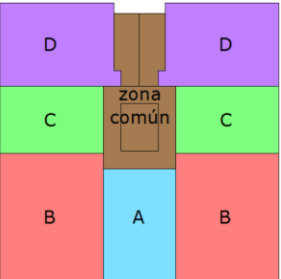
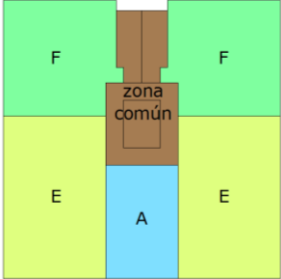
INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
--------------	-----------	------------------	-------------	------------	--------------

DAFO	FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
	F4 Alcanza 20 plantas de altura, ofreciendo unas vistas magníficas de la ciudad	O4 Hay inversores buscando oportunidades
	F5 Disponer de un solar en un barrio de alta calidad totalmente consolidado	O5 Hay una demanda retenida de compradores a la espera de la estabilización de los precios
	F6 Disponer de garaje vinculado al edificio	O6 Hay muy pocas viviendas pequeñas
	F7 Usos comerciales permitidos en todo el edificio	O7 Hay una gran demanda de plazas de garaje
	F8 Capacidad de realizar un edificio singular	O8 La construcción se ha abaratado, incluso la de alta calidad
	F9 Tener experiencia en la construcción	O9 Los agentes de la edificación ofrecen sus servicios por precios ajustados
	F10 Conocer sector publicitario	O10 Los edificios de la zona no suelen tener garaje comunicado con en el edificio
		O11 Las viviendas de la zona son antiguas
		O12 Hay una gran demanda de alquiler
		O13 Mucha gente de fuera de Valencia elige este barrio para vivir
		O14 La posibilidad de que la crisis amaine

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia

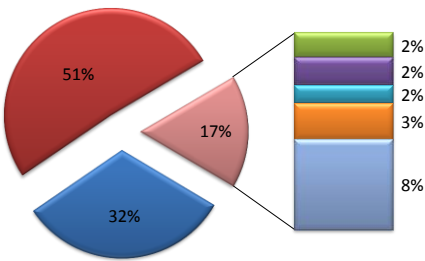


INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES																																
DESCRIPCIÓN DE LA PROMOCIÓN Estudio técnico <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;">   </div> <table border="1" style="margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th>plantas</th> <th>seminiveles</th> <th>plazas</th> <th>profundidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2</td><td>4</td><td>70</td><td>5,60</td></tr> <tr><td>2,5</td><td>5</td><td>86</td><td>7,00</td></tr> <tr><td>3</td><td>6</td><td>102</td><td>8,40</td></tr> <tr><td>3,5</td><td>7</td><td>118</td><td>9,80</td></tr> <tr><td>4</td><td>8</td><td>134</td><td>11,20</td></tr> <tr><td>4,5</td><td>9</td><td>150</td><td>12,60</td></tr> <tr><td>5</td><td>10</td><td>166</td><td>14,00</td></tr> </tbody> </table>						plantas	seminiveles	plazas	profundidad	2	4	70	5,60	2,5	5	86	7,00	3	6	102	8,40	3,5	7	118	9,80	4	8	134	11,20	4,5	9	150	12,60	5	10	166	14,00
plantas	seminiveles	plazas	profundidad																																		
2	4	70	5,60																																		
2,5	5	86	7,00																																		
3	6	102	8,40																																		
3,5	7	118	9,80																																		
4	8	134	11,20																																		
4,5	9	150	12,60																																		
5	10	166	14,00																																		
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia																																					

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
DESCRIPCIÓN DE LA PROMOCIÓN Estudio técnico <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;">   <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Oficinas: Espacio diáfano Máximo 635m² Mínimo 127m² </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Bajo comercial: Espacio diáfano de 668m² </div> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <p>Tipo A: 77m² Salón-comedor-office, una habitación con vestidor y un baño</p> <p>Tipo B: 125m² Salón-comedor, cocina, tres habitaciones y dos baños</p> <p>Tipo C: 65m² Salón-comedor-office, una habitación y un baño</p> <p>Tipo D: 89m² Salón-comedor, cocina, dos habitaciones y dos baños</p> <p>Tipo E: 157m² Salón-comedor, cocina, cuatro habitaciones, un vestidor y tres baños</p> <p>Tipo F: 122m² Salón-comedor, cocina, tres habitaciones, un vestidor y dos baños</p> </div>					
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					

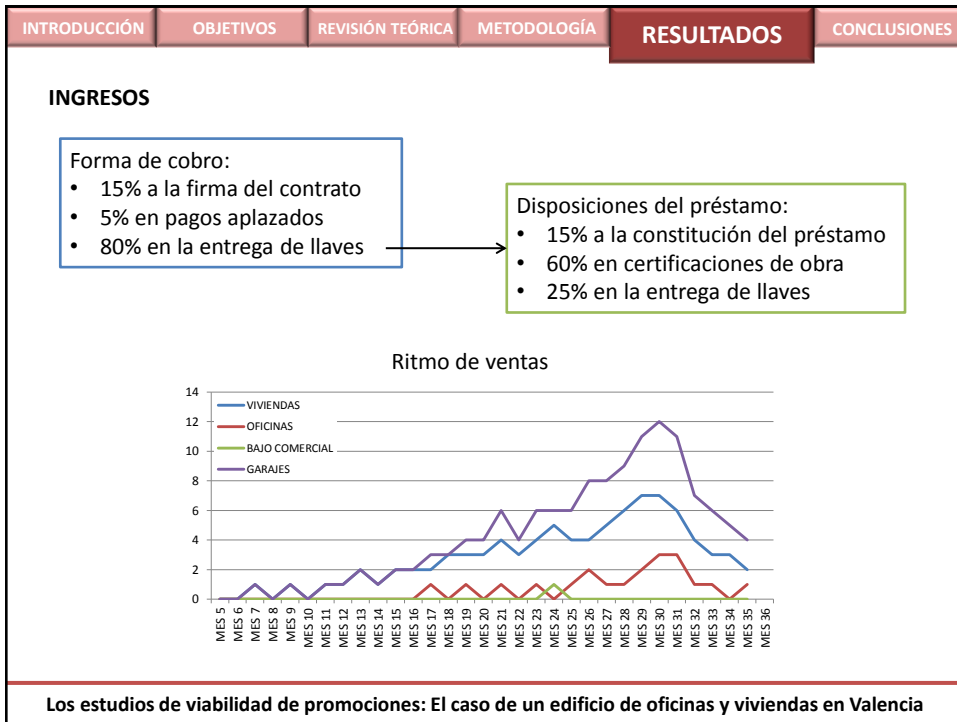
INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<p>DESCRIPCIÓN DE LA PROMOCIÓN</p> <p>Decisiones estratégicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Apoyarse en la solvencia financiera propia y la posesión del solar 2. Construir un edificio singular: de alta calidad, bioclimático, alto aislamiento acústico y diseño vanguardista 3. Destinar las cinco primeras plantas a oficinas y negocios 4. Diseñar las viviendas con estancias espaciosas y con terraza 5. Hacer la mitad de las viviendas de dos dormitorios para ofrecer viviendas más accesibles a jóvenes o pequeños despachos de oficina 6. Construir cuatro plantas de sótano (134plazas) 7. Invertir en una buena campaña de marketing a nivel metropolitano 8. Convocar un concurso para la adjudicación del proyecto 9. Precios vivienda: P20ª 3.800€/m² hasta P6ª 2.600€ (precio medio 3.200€/m²) 10. Precio medio oficinas: 2400€/m², salvo P1ª 2.800€/m² (incl. terraza) y PB 3600€/m² 11. Precio plazas de garaje: 1ºSS 42.000€ hasta 8ºSS 21.000€ (precio medio 31.500€) <p>Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia</p>					

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<pre> graph TD A[Estudio del macroentorno] --> B[Estudio del microentorno] B --> C[la promoción] C --> D[Cash-flow] D --> E[Hoja de cálculo] </pre> <p>Estudio del macroentorno</p> <p>Estudio del microentorno</p> <p>la promoción</p> <ul style="list-style-type: none"> Hon. notario y registrador: Caparrós, 2009 PEM y hon. arquitecto: www.ctav.es Hon. Ingenieros: Caparrós, 2009 Hon. arquitecto técnico: www.caatvalencia.es Licencia de obras e ICIO: www.valencia.es Impuestos: www.agenciatributaria.es <p>Cash-flow</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costes-pagos • Ingresos-cobros • IVA • Cuenta de resultados • Acciones correctoras • Análisis sensibilidad <p>Hoja de cálculo Viabilidad TFM.xlsx</p> <p>Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia</p>					

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
COSTES					
Costes de construcción					
	VIVIENDAS	OFICINAS	BAJO COMERCIAL	GARAJES	
PRECIO OBRA	1.156,16 €	809,31 €	578,08 €	693,69 €	
Préstamo hipotecario: <ul style="list-style-type: none"> Sobre el 80% del precio de venta Interés 6% fijo Carencia máxima de tres años 					
Estructura de costes					
11.626.239,08	32,03%	SOLAR			
18.512.718,96	51,01%	CONSTRUCCIÓN			
756.267,76	2,08%	PROYECTOS			
870.789,67	2,40%	LICENCIAS			
571.788,28	1,58%	GESTIÓN			
1.129.850,80	3,11%	COMERCIALIZACIÓN			
2.826.081,81	7,79%	GASTOS FINANCIEROS			
36.293.736,37	100,00%				
					
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES		
INGRESOS							
Elemento	Superficie Construida	Precio	Sup. Cons. con e. c.	Precio / S.C. + e.c.	Unidades	Sup. Cons. Total	Precio total
tipo A	77	246.400	90	2.736	15	1.351	3.696.000
tipo B	125	400.000	146	2.736	14	2.047	5.600.000
tipo C	65	208.000	76	2.736	14	1.064	2.912.000
tipo D	89	284.800	104	2.736	14	1.457	3.987.200
tipo E	157	502.400	184	2.736	16	2.938	8.038.400
tipo F	122	390.400	143	2.736	16	2.283	6.246.400
VIVIENDAS			125	2.736	89	11.141	30.480.000
OFICINAS	127	317.500	149	2.137	20	2.971	6.350.000
BAJO COMERCIAL	668	2.404.800	668	3.600	1	668	2.404.800
APARCAMIENTO	31	31.500	31	1.031	134	4.096	4.221.000
TOTAL						18.876	43.455.800

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia



INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
--------------	-----------	------------------	-------------	------------	--------------

CUENTA DE RESULTADOS

TOTAL INGRESOS	43.455.800,00			REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN)	29,84%
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(32.337.803,76)			MARGEN SOBRE VENTAS(BAI/VENTAS)	16,48%
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	11.117.996,24			ROE(RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS)	41,05%
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	(1.129.850,80)			REPERCUSIÓN SUELO/VENTAS	26,46%
BAII	9.988.145,44			REPERCUSIÓN SUELO S/SUP. RASANTE	778,08 €
GASTOS FINANCIEROS	(2.826.081,81)			INDICE DE CALIDAD	1,34
BAI	7.162.063,63				
IMPUESTOS DE SS.(25%)	(75.000,00)				
IMPUESTOS DE SS.(30%)	(2.058.619,09)				
BENEFICIO NETO	5.028.444,54				

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia



INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
--------------	-----------	------------------	-------------	------------	--------------

ANÁLISIS DEL CASH-FLOW

Préstamo americano		Póliza de crédito	
ACCION CORRECTORA 1		ACCION CORRECTORA 2	
APORTACION SOCIOS	12.250.000,00 €	APORTACION SOCIOS	12.250.000,00 €
NOTARIO	8.061,62 €	NOTARIO	8.061,62 €
REGISTRADOR	4.464,67 €	REGISTRADOR	4.464,67 €
IMPUESTO OPERACIONES SOCIETARIAS	245.000,00 €	IMPUESTO OPERACIONES SOCIETARIAS (1%)	245.000,00 €
TIR mensual	0,85%	TIR mensual	0,86%
TIR anual	10,70%	TIR anual	10,76%
PESO	56,58%	PESO	56,61%
DISPOSICIÓN	2.875.000,00 €	DISPOSICIÓN	2.841.706,93 €
COMISIÓN APERTURA (0,5%)	14.375,00 €	INTERESES	73.292,05 €
COMISIÓN ESTUDIO (0,3%)	8.625,00 €	COMISION DISPONIBILIDAD	421,83 €
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	58.692,92 €	COMISIONES APERTURA (0,5%)	14.375,00 €
INTERESES	57.500,00 €	COMISIONES ESTUDIO (0,3%)	8.625,00 €
PRÉSTAMO	2.875.000,00 €	LÍMITE CRÉDITO	2.875.000,00 €
INTERÉS ANUAL	6,00%	INTERÉS ANUAL	8,00%
TIR mensual	1,23%	COMISIÓN DISPONIBILIDAD ANUAL	1,00%
TIR anual	15,83%	TIR mensual	0,88%
PESO	1,30%	TIR anual	11,15%
		PESO	1,24%
GASTOS FINANCIEROS	396.719,21 €	GASTOS FINANCIEROS	354.240,17 €
COSTE DEL CAPITAL	10,33%	COSTE DEL CAPITAL	10,3%

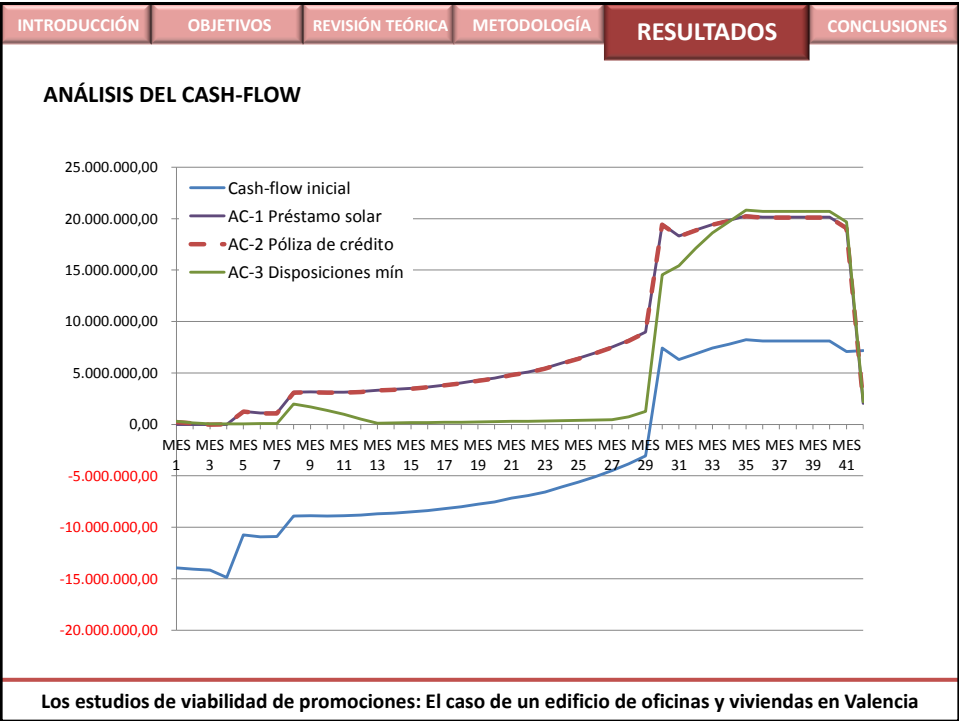
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
--------------	-----------	------------------	-------------	------------	--------------

ANÁLISIS DEL CASH-FLOW

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO		PRÉSTAMO SOLAR	PÓLIZA DE CRÉDITO
	INICIAL	ACC. CORRECTORA 1	ACC. CORRECTORA 2
TOTAL INGRESOS	43.455.800,00	43.455.800,00	43.455.800,00
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(32.337.803,76)	(32.337.803,76)	(32.337.803,76)
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	11.117.996,24	11.117.996,24	11.117.996,24
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	(1.129.850,80)	(1.129.850,80)	(1.129.850,80)
BAII	9.988.145,44	9.988.145,44	9.988.145,44
GASTOS FINANCIEROS	(2.826.081,81)	(3.222.801,02)	(3.180.321,98)
BAI	7.162.063,63	6.765.344,42	6.807.823,46
IMPUESTOS DE SS.(25%)	(75.000,00)	(75.000,00)	(75.000,00)
IMPUESTOS DE SS.(30%)	(2.058.619,09)	(1.939.603,33)	(1.952.347,04)
BENEFICIO NETO	5.028.444,54	4.750.741,09	4.780.476,42
RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS			
REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN)	29,84%	29,84%	29,84%
MARGEN SOBRE VENTAS(BAI/VENTAS)	16,48%	15,57%	15,67%
ROE(RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS)	41,05%	38,78%	39,02%

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia



INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
ANÁLISIS DEL CASH-FLOW					
CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO		PRÉSTAMO SOLAR		DISPOSICIONES MIN.	
	INICIAL	ACC. CORRECTORA 1	ACC. CORRECTORA 3		
TOTAL INGRESOS	43.455.800,00	43.455.800,00	43.455.800,00		
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(32.337.803,76)	(32.337.803,76)	(32.337.803,76)		
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	11.117.996,24	11.117.996,24	11.117.996,24		
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	(1.129.850,80)	(1.129.850,80)	(1.129.850,80)		
BAII	9.988.145,44	9.988.145,44	9.988.145,44		
GASTOS FINANCIEROS	(2.826.081,81)	(3.222.801,02)	(2.592.696,47)		
BAI	7.162.063,63	6.765.344,42	7.395.448,97		
IMPUESTOS DE SS.(25%)	(75.000,00)	(75.000,00)	(75.000,00)		
IMPUESTOS DE SS.(30%)	(2.058.619,09)	(1.939.603,33)	(2.128.634,69)		
BENEFICIO NETO	5.028.444,54	4.750.741,09	5.191.814,28		
RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS					
REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN)	29,84%	29,84%	29,84%		
MARGEN SOBRE VENTAS(BAI/VENTAS)	16,48%	15,57%	17,02%		
ROE(RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS)	41,05%	38,78%	42,38%		
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					

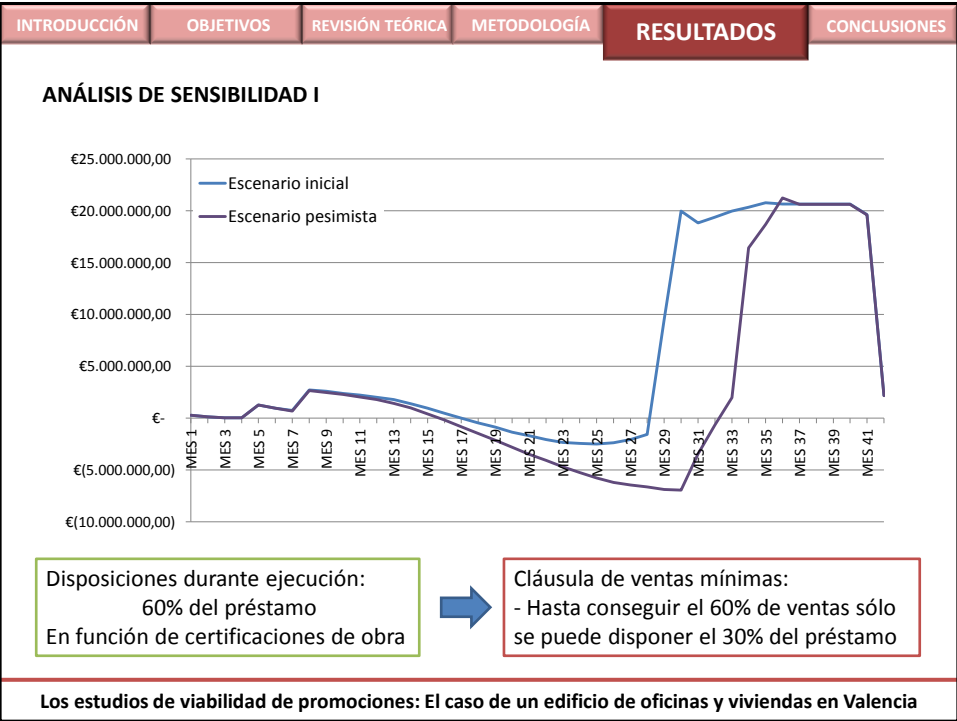


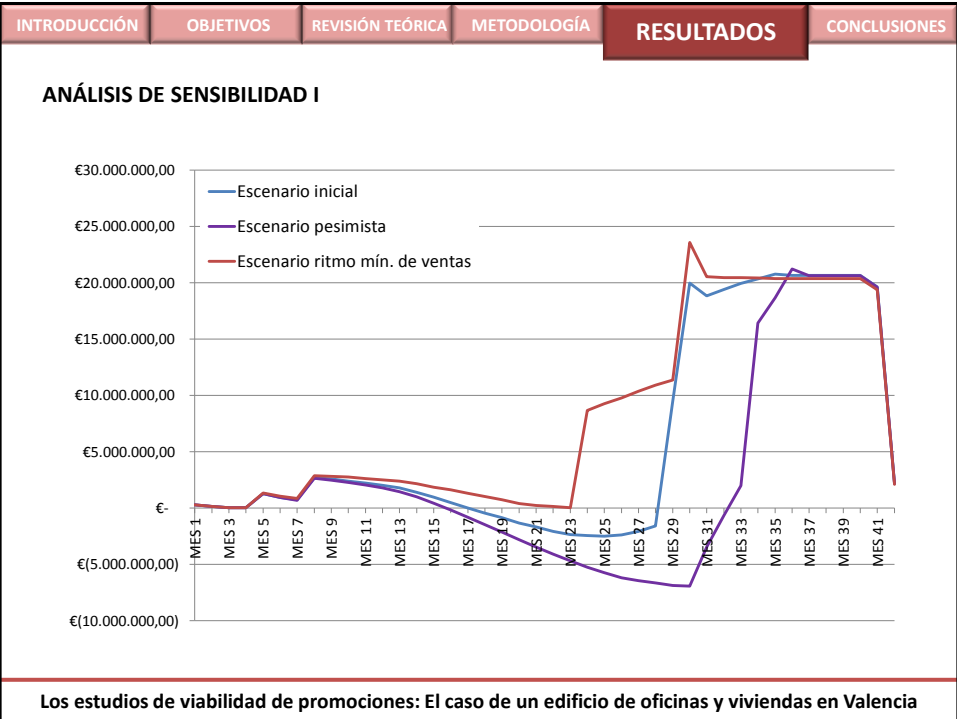
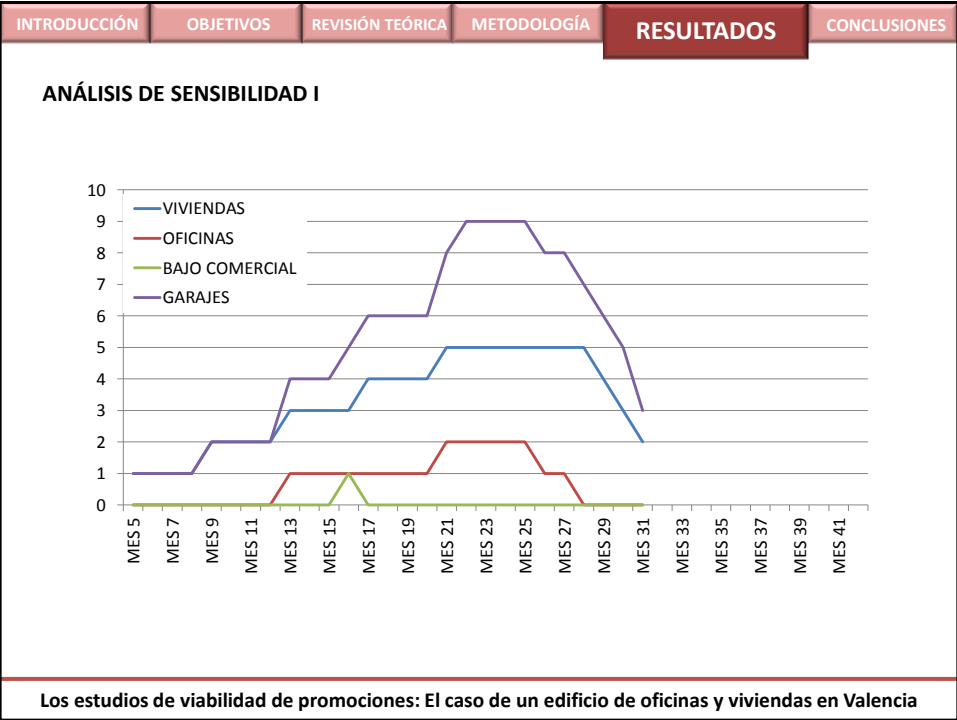
INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
--------------	-----------	------------------	-------------	------------	--------------

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD I

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	PRÉSTAMO SOLAR	PRÉSTAMO SOLAR
	INICIAL	PESIMISTA
TOTAL INGRESOS	43.455.800,00	43.455.800,00
GASTOS DE EXPLOTACIÓN	(32.337.803,76)	(32.349.899,54)
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	11.117.996,24	11.105.900,46
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	(1.129.850,80)	(1.129.850,80)
BAIL	9.988.145,44	9.976.049,66
GASTOS FINANCIEROS	(3.222.801,02)	(3.473.716,10)
BAI	6.765.344,42	6.502.333,57
IMPUESTOS DE SS.(25%)	(75.000,00)	(75.000,00)
IMPUESTOS DE SS.(30%)	(1.939.603,33)	(1.860.700,07)
BENEFICIO NETO	4.750.741,09	4.566.633,50
RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS		
REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN)	29,84%	29,80%
MARGEN SOBRE VENTAS(BAI/VENTAS)	15,57%	14,96%
ROE(RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS)	38,78%	37,28%

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia





INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
--------------	-----------	------------------	-------------	------------	--------------

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD II

Variación del precio de venta

PRECIO	-20%	-17,50%	-15%	-10,00%	-5%	0,00%	5%	10%	15,00%	20%
ROE	-6,43%	0,02%	4,88%	16,18%	27,48%	38,78%	50,08%	61,38%	72,69%	83,99%
TIR	3,10%	5,58%	7,42%	11,58%	15,59%	19,47%	23,22%	26,86%	30,40%	33,84%

Variación del coste de construcción

PRECIO	10,0%	7,5%	5,0%	2,5%	0,0%	-2,5%	-5,0%	-7,5%	-10,0%
ROE	27,45%	30,28%	33,11%	35,95%	38,78%	41,62%	44,45%	47,28%	50,12%
TIR	15,33%	16,36%	17,39%	18,42%	19,47%	20,52%	21,58%	22,65%	23,73%

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia

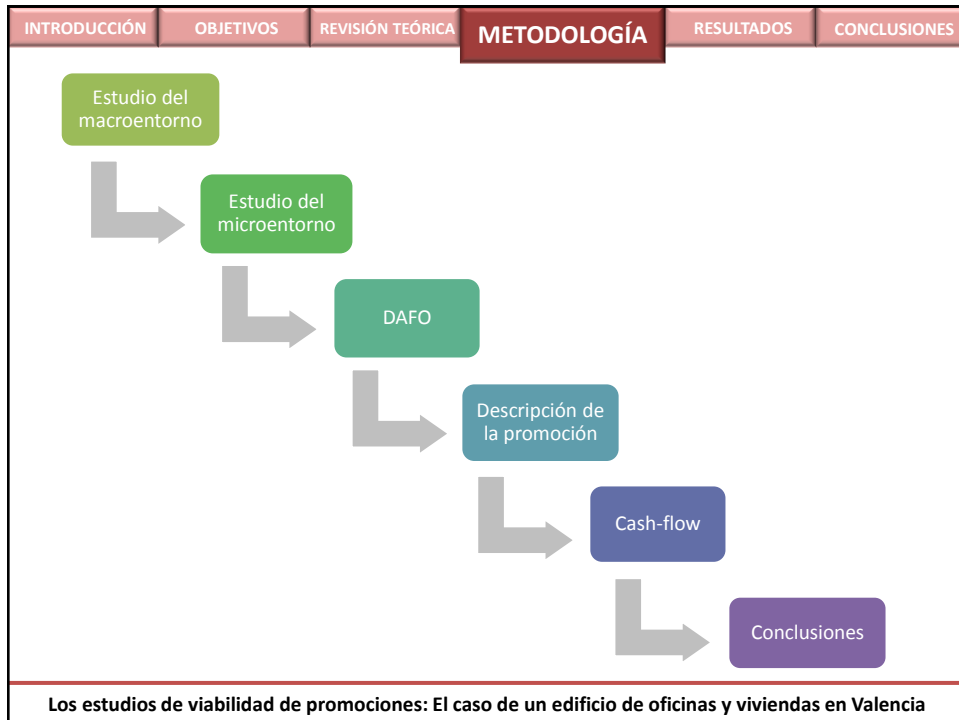
INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
--------------	-----------	------------------	-------------	------------	--------------

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD I

Variación del precio de venta y el coste de construcción

		INCREMENTO PRECIO DE VENTA								
		-20%	-15%	-10,00%	-5%	0,00%	5%	10%	15,00%	
INCREMENTO PRECIO OBRA	-10,0%	ROE	4,91%	16,21%	27,51%	38,81%	50,12%	61,42%	72,72%	84,02%
		TIR	7,42%	11,72%	15,87%	19,86%	23,73%	27,47%	31,10%	34,62%
	-5,0%	ROE	-0,76%	10,54%	21,85%	33,15%	44,45%	55,75%	67,05%	78,35%
		TIR	5,24%	9,56%	13,71%	17,71%	21,58%	25,33%	28,97%	32,50%
	0,0%	ROE	-6,43%	4,88%	16,18%	27,48%	38,78%	50,08%	61,38%	72,69%
		TIR	3,10%	7,42%	11,58%	15,59%	19,47%	23,22%	26,86%	30,40%
	5,0%	ROE	-12,09%	-0,79%	10,51%	21,81%	33,11%	44,42%	55,72%	67,02%
		TIR	0,99%	5,32%	9,49%	13,50%	17,39%	21,15%	24,79%	28,33%
	10,0%	ROE	-17,76%	-6,46%	4,84%	16,15%	27,45%	38,75%	50,05%	61,35%
		TIR	-1,09%	3,25%	7,42%	11,45%	15,33%	19,10%	22,75%	26,29%

Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia



INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<p>CONCLUSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> • La promoción ha resultado ser muy rentable, gracias a su buena ubicación que asegura un adecuado ritmo de ventas y la posesión del solar libre de cargas. • Hay que tener en cuenta que dependiendo de la financiación bancaria que se consiga negociar, el ritmo de ventas tendrá que ser más o menos exigente. Sin embargo la empresa podría asumir como propios hasta un 30% de los nuevos inmuebles por la aportación del solar. • Se debe tratar de no disponer más capital del necesario para reducir el coste de intereses al máximo, con esta medida se puede obtener hasta un 10% de incremento en los beneficios. • Los márgenes de la promoción permiten rebajar los precios de venta o incluso encarecer la construcción para conseguir comercializar mejor la promoción. 					
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					

INTRODUCCIÓN	OBJETIVOS	REVISIÓN TEÓRICA	METODOLOGÍA	RESULTADOS	CONCLUSIONES
<h1>GRACIAS POR SU ATENCIÓN</h1>					
Los estudios de viabilidad de promociones: El caso de un edificio de oficinas y viviendas en Valencia					