

# Estudio Comercial y Análisis de Viabilidad de una Promoción Inmobiliaria en el Puerto de Sagunto (Valencia)

TRABAJO FINAL MÁSTER  
EN EDIFICACIÓN  
Especialidad en Gestión  
por

ARQ. JULISSA TORRES

Y tutorizado por

DR. FERNANDO COS-GAYÓN LÓPEZ

2018



ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR  
INGENIERÍA DE  
EDIFICACIÓN



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA

**Autora:**

Arq. Julissa Torres ©

**Ilustración cubierta, diagramación y edición:**

Arq. Julissa Torres.

**Asesor:**

Dr. Fernando Cos-Gayón López.

*Se prohíbe la reproducción total o parcial de este trabajo por cualquier medio, sin el consentimiento de la autora de los derechos correspondientes.*

**Santo Domingo, R. D.**

**Año 2018.**



# AGRADECIMIENTOS

A Dios, por la vida y ayudarme a realizar mis sueños.

A mi familia, especialmente mi mamá, por ser mi bastón de apoyo siempre, creer en mí aun cuando ni yo misma lo hago y por motivarme a ser mejor cada día.

A mis 2 comunidades, que no dejan de rezar por mí y desearme lo mejor.

A mi tutor y demás profesores, por guiarme en la elaboración de este proyecto y ayudarme a perfeccionarlo.

A mis amigos, por no soltarme nunca de la mano, darme ánimos, hacerme reír y estar siempre en las buenas y las no tanto.

# CONTENIDO

Agradecimientos .....	3
Introducción .....	9
Abstract .....	10
Metodología.....	11
Alcance.....	13
Objetivos .....	¡Error! Marcador no definido.
<b>ESTADO DEL ARTE.....</b>	<b>16</b>
Estado del Arte.....	18
Situación actual. ....	19
La Gestión Comercial .....	21
El Estudio Económico-Financiero.....	28
Conceptos .....	28
Componentes del Estudio Económico.....	29
Cash-Flow.....	30
Cuenta de Resultados.....	41
Rentabilidad a partir de la Cuenta de Resultados.....	43
VAN & TIR.....	44



Márgenes Económicos de la Promoción.....	45
Financiación.....	46
<b>ESTUDIO COMERCIAL.....</b>	<b>48</b>
Estudios .....	50
Metodología Aplicada.....	51
Macro Estudio.....	52
Demografía.....	52
Economía.....	69
Análisis Macro de las Promociones.....	82
Homogeneización Macro ON.....	85
Homogeneización Macro 2ºO.....	93
Homogeneización Macro Garajes.....	101
Homogeneización Macro Trasteros.....	102
Micro Estudio .....	108
Sagunto (Sagunt).....	108
Puerto de Sagunto (Port Sagunt).....	108
Demografía.....	110
Economía.....	115
Situación del Puerto.....	124
Análisis Micro de las Promociones.....	126
Homogeneización Micro ON.....	129

Homogeneización Micro 2ºO.....	137
Homogeneización Micro Garajes. ....	145
Homogeneización Micro Trasteros.....	145

## **LA PROMOCIÓN..... 150**

Sobre el Proyecto.....	152
Ubicación .....	153
Descripción del entorno.....	154
<b>Nombre &amp; Concepto.....</b>	<b>161</b>
El Diseño.....	163
<b>Propuesta.....</b>	<b>165</b>
Descripción.....	165
Características.....	166
Apartamentos.....	167
Áticos.....	168
Valla Publicitaria.....	170
Público Objetivo.....	171
Beneficios.....	171
Ventajas Frente a la Competencia.....	171
Desventajas Frente a la Competencia.....	171

## **ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO..... 174**

<b>Estudio Económico-Financiero.....</b>	<b>176</b>
<b>Información Previa .....</b>	<b>177</b>
El Solar.....	177
Resumen de la promoción (Previo Viabilidad).....	178
<b>Datos de la Viabilidad.....</b>	<b>179</b>
Compra del Solar. ....	180
Construcción.....	181
Honorarios Facultativos. ....	185
Licencias y Autorizaciones.....	186
Seguros e Impuestos.....	191
Gestión y Comercialización.....	194
Horizonte Temporal.....	196
<b>Análisis de Rentabilidad .....</b>	<b>197</b>
Cuenta de Resultados (NO RENTABLE).....	197
Cash-Flow, VAN & TIR (NO RENTABLES).....	199
<b>Ajustes para la Rentabilidad.....</b>	<b>203</b>
Cuenta de Resultados (RENTABLE).....	203
Cash-Flow, VAN & TIR (RENTABLES).....	204
Márgenes Económicos (RENTABLES).....	208
<b>Acciones Correctoras .....</b>	<b>210</b>
Acción Correctora 1 (Capital de los Socios 100%).....	210

Acción Correctora 1 ( 20% CS + 80% PH).....	211
Comparación de Acciones Correctoras.....	214
Escenario.....	215
<b>CONCLUSIONES &amp; FUTURAS LÍNEAS .....</b>	<b>220</b>
Conclusiones Comerciales.....	221
Conclusiones Económico-Financieras.....	224
Futuras Líneas de Investigación.....	228
<b>Abreviaturas.....</b>	<b>230</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>231</b>
<b>Ilustraciones .....</b>	<b>245</b>
<b>Figuras .....</b>	<b>248</b>
<b>Tablas .....</b>	<b>250</b>

# INTRODUCCIÓN

El desarrollo y gestión de una obra ha evolucionado de manera impresionante a través del tiempo; la forma de concebir una idea hasta su final ha cambiado totalmente. Cada vez más hay una necesidad imperante de sacar el mejor partido de cualquier proyecto constructivo, dígame: los beneficios (en todos los aspectos no sólo los monetarios).

Existen varias herramientas que ayudan a la elaboración de una mejor propuesta arquitectónica dentro de un entorno determinado. El estudio comercial de la propuesta sería un claro ejemplo, pues, a través de él puede analizarse y comprenderse de una mejor manera aquello que sucede en el entorno directo del proyecto (estudio micro) y de otros similares (estudio macro).

Por otro lado, la viabilidad económica provee una previsión de cuánto sería necesario para desarrollar dicha propuesta y ayuda a los stakeholders a entender el cash-flow de la misma a través del tiempo.

A continuación, se mostrará el desarrollo de una promoción de viviendas, garajes y trasteros en el Puerto de Sagunto incluyendo el estudio comercial realizado en la zona de actuación, la rentabilidad económica para llevarla a cabo y el nombre y características de la misma.

# ABSTRACT

The development and management of a construction has evolved in an impressive way over time; the way of conceiving an idea until its end has totally changed. Increasingly there is a prevailing need to make the most out of any constructive project: the benefits (in all aspects not only monetary).

Several tools can help to generate a better architectural proposal within a given environment. The commercial study of the proposal would be a perfect example of this; through it, can be analyzed and understood, easily, what happens in the direct surroundings of the project (micro study) and similar ones (macro study).

On the other hand, the economic viability provides a forecast on how much would be necessary to achieve this proposal and helps the stakeholders to understand the cash flow of it through time.

What follows will show the making of a real state offer with garages and storage rooms in the Puerto de Sagunto, including the commercial study led in the area of performance, the economic profitability to carry it out, the name and characteristics of it.

# METODOLOGÍA

El trabajo ha sido dividido en 4 capítulos siendo el 1, 2 y 3 los que engloban las inquietudes y solicitudes del promotor:

## CAPÍTULO 0 – ESTADO DEL ARTE:

Aquí se hace una revisión conceptual de los términos a emplear, además de explicar brevemente cuál es la estructura de los estudios de mercado y económico, haciendo uso de las distintas leyes y decretos que marcan las pautas a seguir para su desarrollo y una breve reseña sobre la necesidad de los mismos para la ejecución de una promoción inmobiliaria.

## CAPÍTULO 1: ESTUDIO COMERCIAL:

Este capítulo constituye el pilar de este trabajo, pues, en él se analiza la situación actual de los alrededores de la promoción planteada, a nivel macro y micro, mediante el estudio de otras promociones equiparables. Para la obtención de la información se accede a los distintos portales mobiliarios, al temario de la materia sobre Gestión Comercial impartida en el máster y se consultan los distintos ministerios y ayuntamientos pertinentes.

## CAPÍTULO 2: LA PROPUESTA:

Consiste en una breve explicación del proyecto a desarrollar, su entorno inmediato y los servicios que tiene disponible. Los datos mayormente son suministrados por el promotor, otros son obtenidos mediante el uso de herramientas como Google Maps, compañías de transporte, visita física al lugar y motores de búsquedas.

### **CAPÍTULO 3: ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO:**

Para su consumación, se recurre al temario sobre las materias pertinentes impartidas en el máster, también se contemplan las normativas de lugar y se consulta la alcaldía del término municipal.



# ALCANCE

## ALCANCE GEOGRÁFICO.

- País: España
- Provincia: Valencia.
- Comarca: El Camp de Morvedre.
- Municipio: Sagunto.
- Localidad: Puerto de Sagunto.

## ALCANCE FÍSICO.

- Creación de un edificio de viviendas, designado para la venta y que dispondrá, además, de garajes, trasteros y un local comercial; todo construido sobre rasante.

## ALCANCE TEMPORAL.

- Este proyecto será realizado en el período 2018-2019.

# OBJETIVOS

## GENERAL.

Realizar un proyecto inmobiliario aplicando varios de los conocimientos obtenidos en el Máster de Edificación (mención Gestión).

## ESPECÍFICOS.

- A través de un macro y micro estudio, establecer las necesidades del proyecto en su entorno.
- Determinar el capital necesario para ejecutar el proyecto y el supuesto beneficio a obtener por él.
- Dar carácter propio a la promoción definiendo su nombre, logo e imagen.
- Comprobar cuál será la rentabilidad proporcionada y cómo será su financiación.



0.

ESTADO DEL ARTE



Ilustración 1. Question mark. Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

# ESTADO DEL ARTE

El Estado del Arte constituye lo que es el marco teórico del trabajo; contiene toda la terminología que ayuda a comprender por qué y de qué tratan los siguientes 3 capítulos sobre Gestión Comercial y Viabilidad Económico-Financiera.

# SITUACIÓN ACTUAL.

Una de las necesidades básicas de los seres humanos, es tener un techo bajo el cual habitar; es por esto que, con el paso del tiempo, el sector construcción se ha convertido en uno de los pilares de la economía mundial y cuyo estado sirve como indicador del grado de bienestar o ruina de una nación. En el 2007 en España estalló la burbuja inmobiliaria y a partir de ese entonces, el sector fue en picada y los empleos en esa y otras áreas menguaron.

“La burbuja inmobiliaria fue un incremento de la demanda de viviendas” (Bernardos, 2009) que no pudo ser satisfecho en igualdad de condiciones por la oferta, a pesar de que los bancos se pusieron a favor del sector otorgando todas las facilidades necesarias para una financiación de hasta un 100% de los gastos intervinientes, incluido el precio del solar.

Fue gracias a estas facilidades que, entre los años 1998-2005, muchas familias pudieron acceder a una hipoteca y adquirir la vivienda de sus sueños, pero ellas también fueron la causa de que incurrieran en un endeudamiento que superaba su capacidad de pago. Mas, en aquel entonces, eso no importaba, puesto que, el sector estaba en su mejor momento y la vivienda se consideraba algo por lo que valía la pena apostar.

Desde el estallido, muchas empresas constructoras cerraron sus oficinas y las entidades bancarias restringieron los préstamos hipotecarios. Es por eso, que ahora, todos los participantes ponen mayor cuidado al momento de desarrollar una promoción. Según Bernardos (2009), las únicas empresas que sobrevivieron fueron:

“Aquéllas con capacidad para asesorar a la demanda y la oferta, elaborar planes de marketing eficaces, conocimientos para averiguar dónde se halla la escasa demanda existente para cada tipología de producto, y sapiencia para saber cuánto está dispuesta a pagar esta demanda (p. 35)”.

Dicho esto, queda claro que la razón de su supervivencia se debió a que supieron jugar bien sus cartas en medio de un tablero difícil y caótico, gracias al buen uso que hicieron del estudio de mercado. Este mismo autor, testifica que las estrategias usadas hasta ese momento por el resto de compañías no eran las adecuadas y que se utilizaban igualmente en tiempo de auge como de crisis sin enfocarse en el público específico al que pretendían llegar, pudiendo ser porque realmente no lo conocían o aun conociéndolo no entendían bien sus necesidades.

Rodríguez (2013) también advierte que es necesario conocer a “profundidad las características del mercado”, pues, “es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto” que “comparten una necesidad o deseo determinados que se pueden satisfacer mediante relaciones de intercambio”, Estas características a las que hace referencia van orientadas hacia el conocimiento del objetivo: ¿cuál será el público al que irá destinado el producto?, ¿a qué clase social pertenece?, ¿qué es lo que busca este público?, etc.

La WebFVEA (s.f.), una plataforma online de formación, dice que el objetivo del marketing es “el estudio de un mercado y la optimización de una empresa o producto en el mismo” y que para ello se vale de ciertas herramientas entre las que destacan los datos del mercado en relaciones duales como calidad-precio u oferta-demanda, dos relaciones que, efectivamente, son la base del desarrollo de los estudios macro y micro planteados en el capítulo 1.

En conclusión, un buen estudio de mercado ayuda a identificar lo que ocurre alrededor en términos de evaluar qué es lo que ya existe y qué es lo que hace falta, de modo que, al plantearse el proyecto, puedan incluirse esos factores que son escasos o no están debidamente satisfechos por la competencia.



# LA GESTIÓN COMERCIAL

¿Qué es la gestión comercial? ¿Cuál es su propósito? ¿De cuáles herramientas se vale? Para poder responder a todas estas preguntas es necesario desmenuzar un poco el término:

## ¿QUÉ ES GESTIÓN?

Según el diccionario de la Real Academia Española (s.f.), en adelante RAE, gestión es “acción y efecto de gestionar”. ¿Y gestionar qué es? La RAE muestra 3 explicaciones para este verbo, pero dado el contexto de lo que se busca, sólo aplican:

1. *tr. Llevar adelante una iniciativa o un proyecto.*
2. *tr. Ocuparse de la administración, organización y funcionamiento de una empresa, actividad económica u organismo.*

De lo anterior se entiende, que lo que aquí se pretende, es llevar adelante un proyecto (inmobiliario) mediante la administración, organización y funcionamiento de su actividad económica (construcción), en resumidas cuentas: desarrollar una promoción inmobiliaria.

Se sabe por experiencia, que todo proyecto parte de la concepción de una idea que su autor quiere materializar. Una promoción es una idea que para su realización lleva mucho trabajo detrás. No basta con sólo pensarla y lanzarse al abismo esperando caer de pie y victorioso. Muchos son los retos que le esperan al promotor y para los que tiene que prepararse mental (la presión, los plazos...), legal (cumplir con la normativa, evitar las sanciones y posibles multas) y económicamente (el presupuesto, los pagos, el recurso humano, etc.), si quiere sobrevivir a los

obstáculos que se va a encontrar en su recorrido hacia la meta (el éxito de su proyecto y la obtención del máximo beneficio).

Es por esto, que previo al inicio de un proyecto inmobiliario, es necesario realizar un estudio exhaustivo de su entorno inmediato (micro estudio) y circundante (macro estudio), que observe y analice qué sucede en otros similares y cómo puede destacarse por encima de ellos.

## ¿QUÉ ES COMERCIAL?

Por su parte, se deduce que comercial es análoga al comercio. RAE (s.f.), sugiere:

- **Comercial.**
  - *adj. Perteneciente o relativo al comercio o a los comerciantes.*
  - *adj. Dicho de una cosa: Que tiene fácil aceptación en el mercado que le es propio.*
- **Comerciar.**
  - *intr. Dedicarse a la compraventa o el intercambio de bienes o servicios.*
- **Comercio.**
  - *m. Compraventa o intercambio de bienes o servicios.*
  - *m. Conjunto de actividades económicas centradas en el comercio.*
  - *m. p. us. Comunicación y trato entre personas.*

Ciertamente que la promoción es un bien o servicio, puesto que, ocurre una compraventa, donde el promotor vende su creación a unos usuarios que desean comprar su servicio ofertado, del que se espera sea aceptado en el mercado del que es propio, y, para lo que se necesita tener una buena comunicación y trato comprador-promotor.

De todo lo anterior, combinando las dos definiciones anteriores, se puede entender que la gestión comercial o GC, consiste en llevar adelante una idea con la intención de que sea fácilmente aceptada en su mercado específico.

Por su parte, la Confederació de Comerç de Catalunya (s.f.), establece, dentro de los objetivos generales en una de sus ofertas de estudio, que la gestión comercial “proporciona las técnicas de como promover un producto o servicio ofrecido por una pyme o micropyme” e indica que guarda relación con lo que se conoce como marketing o mercadotecnia (estudio de mercado).

Guerrero & Pérez (s.f.) ofrecen su opinión frente al tema y concluyen, que la GC ha de considerarse un proceso complejo que se asienta en cuatro pilares: la producción, la distribución, la venta de bienes y servicios que satisfagan las necesidades del comprador y los beneficios que recibe el vendedor de estos bienes o servicios.

## PRODUCTO.

En cuanto al producto se refiere, hay que considerar ciertos puntos que antiguamente no eran tomados en cuenta pero que en la actualidad han cobrado mucha fuerza y que forman lo que se conoce como “oferta de valor” o “aportar valor” al cliente. Esto según Galán (2011), consiste en “concentrarse en generar los motivos por los que un cliente compra, que no son otros que confianza, seguridad y valor por esfuerzo”. Una definición más sencilla la aporta Outrebon (2014) en la entrada de su blog titulada *¿Qué significa aportar valor?*, ella lo define como “ofrecer soluciones”, es decir, identificar cuáles son las carencias, los problemas y/o preocupaciones del público objetivo para orientar todo el producto a hacerle la vida más fácil.

El producto, de acuerdo con la RAE (s.f.), es el “caudal que se obtiene de algo que se vende, o el que ello reditúa”. Otros diccionarios online lo explican como:

- “Cosa producida natural o artificialmente, o resultado de un trabajo u operación”. (Google, s.f.)
- “Conjunto de atributos capaces de ser intercambiados o usados que pueden ser tangibles o no, como una idea, una entidad física (un bien) o un servicio o la combinación de los tres con el propósito de lograr un intercambio en la satisfacción de los objetivos individuales y organizacionales. (Marketing Dictionary, 2014. Traducción original en la sección de “Traducciones Originales”).
- “p. p. irreg. de producir”. “m. Lo que se produce o elabora”. “Consecuencia, resultado”. (WordReference.com, 2005).

## HERRAMIENTAS DE LA GESTIÓN COMERCIAL.

Visto todo lo expuesto anteriormente, ya se han respondido dos de las tres preguntas iniciales: ¿qué es la gestión comercial? y ¿cuál es su propósito?, sólo queda saber ¿de cuáles herramientas se vale?

Puede decirse que su principal herramienta es el estudio de mercado, mismo que en este trabajo consiste en analizar las promociones (testigos) que se sitúan en entornos similares al de la promoción que se va a realizar.

El análisis de dichas promociones se basa en detallar las características que posee cada una e intentar determinar cuál es la relación que existe entre ellas y su precio (segmentación y homogeneización). Una vez obtenida esta relación, será posible precisar las particularidades que conformarán el proyecto, qué monto se puede sugerir por él y cuáles serán su ventajas y desventajas frente a la competencia.

Según Rodríguez (2017), *consultor, conferencista y catedrático en marketing de experiencias, contenidos y engagement*; el proceso investigativo del mercado se da en seis pasos:

1. **Definir cuál es el problema**, es decir, el propósito del estudio, sus antecedentes y cómo facilitará la toma de decisiones.
2. **Desarrollo del enfoque del problema**, que hace referencia a lo que es el marco teórico.
3. **Formulación del diseño de investigación**, donde se explica detalladamente cuáles son los procedimientos a seguir para obtener la información.
4. **Trabajo de campo o recopilación de datos**, o sea, la obtención de los testigos.
5. **Preparación y análisis de datos**, que incluye la revisión, verificación y corrección (de ser necesaria) de los datos recopilados.
6. **Elaboración y presentación del informe**, en el que se describan todos los pasos efectuados más el resultado del estudio. Aquí él también propone que conviene realizar una presentación oral y auxiliarse de recursos gráficos para ayudar a comprender mejor la investigación realizada.

## MUESTRAS.

Una vez efectuado el estudio de mercado, todo se organiza en una tabla donde se ubican los datos o testigos (promociones) encontrados, tanto para el macro como el micro estudio, y que en este trabajo no serán llamados así, sino: “*muestras*”. Las muestras deben obligatoriamente exponer los criterios básicos en los que se basa un cliente al momento de buscar su futura residencia (ubicación, nivel, tipología, número de habitaciones, cantidad de baños, garajes y trasteros, m<sup>2</sup>, etc.) y otros adicionales que representan un plus (terraza, piscina, certificación energética...).

Para la obtención de las muestras se hace necesario recurrir a portales inmobiliarios como Idealista, Fotocasa, Milanuncios, etc., donde particulares, inmobiliarias y algunas entidades bancarias exponen su cartera de proyectos en venta más la descripción del mismo. Estos portales

tienen una estructura que permite, mediante una rápida ojeada, aumentar el interés del observador, pues destacan los aspectos más demandados y son considerados una fuente fiable de búsqueda de vivienda, factor que puede ser de mucha ayuda para promover la pronta venta del proyecto.

## VALORACIÓN DE LAS MUESTRAS.

Tras haber sido recopiladas y organizadas todas las muestras, se procede a realizar su valoración segmentándolas según unos criterios específicos que garanticen la homogeneidad de la información para obtener unos resultados lo más acertados y equilibrados posible:

- En cuanto al **tipo de vivienda** se refiere, se precisa especificar si se trata de una vivienda unifamiliar o plurifamiliar e indicar la cantidad de dormitorios y baños que tiene, dónde se encuentra, si es de primera o segunda ocupación, si dispone de garaje y/o trastero, etc.
- **La superficie**, hace referencia a los m<sup>2</sup> totales construidos o útiles y de sus áreas más relevantes como terrazas, garajes y/o trasteros, entre otros.
- **Por precio**, pueden clasificarse en absolutos (de toda la vivienda) y unitarios (por m<sup>2</sup>).
- Y, finalmente, **por su ubicación**, se debe indicar la dirección y si hay algo en su proximidad que pueda añadirle algún valor como la playa, el centro ciudad...

## HOMOGENEIZACIÓN DE LAS MUESTRAS.

Mediante la homogeneización, es posible equilibrar las muestras y sacar un resultado uniforme de los aspectos, anteriormente descritos, que se quieren evaluar. Esto se logra seleccionando y comparando muestras lo más parecidas posible para poder conseguir un promedio entre todas:

- Si todas las muestras incluyen precio de garaje y/o trastero se saca el promedio sin más, pero si algunas lo incluyen y otras no, entonces, se les resta el valor de ese garaje y/o trastero, así la media de todas se calcula imparcialmente.
- Si algunas incluyen m<sup>2</sup> útiles y otras no, se utilizará un % obtenido mediante un promedio de las que sí indican los m<sup>2</sup> útiles sobre sus m<sup>2</sup> construidos para utilizarlo de referencia y poder establecer ese valor para aquellas muestras que no lo indican.

## RESUMEN.

Finalmente, tras cada estudio macro y micro, se presenta un resumen de las conclusiones obtenidas del análisis sobre los factores más presentes o ausentes en las muestras.

# EL ESTUDIO ECONÓMICO- FINANCIERO

## CONCEPTOS.

El estudio económico-financiero, también llamado estudio de viabilidad económica-financiera, es el encargado de evaluar las condiciones financieras del proyecto en el presente y de predecir, a través de unos indicadores, cómo serán en su futuro (Nava, 2009). Su objetivo principal es lograr que la gestión de estas condiciones sea eficiente. Pero primero hay que entender a qué hacen referencia los términos que involucra: viabilidad y financiación.

## VIABILIDAD.

Viabilidad es un término derivado de “viable” que en la RAE (s.f.) se describe como “dicho de un asunto, que, por sus circunstancias, tiene probabilidades de llevarse a cabo”. En este sentido su misión en este escrito es determinar, mediante datos precisos, si la promoción planteada tiene probabilidades de ser llevada a cabo, económicamente hablando (ser rentable).



La financiación es un complemento de la viabilidad, pues se encarga de una vez realizado el estudio económico, establecer de dónde saldrá el dinero (capital) necesario para consumir el proyecto, ya sea contando con capital propio al 100% o auxiliándose de un préstamo de cualquier índole.

Financiar (RAE, s.f.).

1. tr. Aportar el dinero necesario para una empresa.
2. tr. Sufragar los gastos de una actividad, de una obra, etc.

## COMPONENTES DEL ESTUDIO ECONÓMICO.

Los componentes del estudio fueron determinados según se vieron en las clases de *Viabilidad Económica de Promociones Inmobiliarias y Evaluación Financiera de las Promociones Inmobiliarias, Inversión Inmobiliaria*; impartidas por María del Carmen Llinares Millán y Antoni Montañana i Aviñó para el Máster de Edificación mención Gestión que da origen a este trabajo:

- Cash-Flow.
- Cuenta de resultados.
- Rentabilidad a partir de la cuenta de resultados.
- VAN & TIR.
- Financiación.

El cash-flow o flujo de caja, es el que muestra a través del tiempo cómo va entrando (ingresos o cobros) y saliendo (pagos) el capital monetario de la promoción y se compone de 10 apartados dispuestos en una tabla:

1. **Compra del Solar** = indica los gastos asociados a la compra del mismo.
2. **Construcción** = estipula el costo estimado de la obra con su retención y devolución de la garantía de obra.
3. **Honorarios Facultativos** = consiste en el pago de los estipendios correspondientes a los profesionales que intervienen en el proyecto.
4. **Licencias y autorizaciones** = refleja las tasas a cubrir por las distintas licencias que influyen en la obra.
5. **Seguros e Impuestos** = este apartado está compuesto por el seguro de responsabilidad decenal.
6. **Gastos de Gestión** = incluyen los gastos originados por las gestiones realizadas para poder llevar a cabo la promoción.
7. **Gastos de Comercialización** = son los gastos provenientes de las ventas y de la publicidad.
8. **Gastos Financieros** = contienen el aval entregado a cuentas.
9. **Ventas** = indica los beneficios obtenidos de las ventas de todos los artículos.
10. **Liquidación de IVA (mensual)** = consta de la suma y resta de los IVAs pertinentes y de los pagos realizados o recibidos de Hacienda Pública.

## COMPRA DEL SOLAR.

El apartado 1, referente a la compra del solar, constituye una transacción que da inicio a la realidad palpable del proyecto y que conlleva unos gastos legales asociados a la misma.

Una vez seleccionado el emplazamiento, el promotor debe registrarlo luego de haber comprobado que puede verdaderamente edificar en él. Dicho registro es lo que se conoce como la Escritura Pública del Solar, donde intervienen un Notario y un Registrador cuyos honorarios están regulados por el Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios y por el Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad. Los mismos también están sujetos a un descuento del 5% según lo establecido en el Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público, y al pago del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) del 21% y a su debida retención del 15% del Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF) a ser devuelta pasados los 3 meses de su cobro siendo, tanto el IVA como el IRPF, gestionados por el promotor de la obra.

La compraventa, adicionalmente, incluye otros impuestos aplicables en razón de la transmisión de bienes que pueden ser: un conjunto de IVA más 1.50% de Actos Jurídicos Documentados (AJD) o solamente un 10% por Transmisiones Patrimoniales (ITP) (porcentajes sujetos a la Comunidad Autónoma).

Esta sección asienta los cimientos de toda la viabilidad, pues, contempla las unidades a desarrollar dentro del proyecto (viviendas, locales, garajes y trasteros) y estipula el costo estimado de la obra total partiendo de un precio base obtenido del ayuntamiento correspondiente, que considera las tipologías constructivas (uso, clase, modalidad y categoría) y el Módulo Básico de Construcción (MBC) que se ajusten al proyecto, dando como resultado lo que será el coste del m<sup>2</sup> que más concuerda con el emplazamiento seleccionado.

**Módulo básico de construcción:  
MBC 2 - 650C/m<sup>2</sup>**

*Ilustración 4. MBC Sagunto. Fuente:  
Ayuntamiento de Sagunto.*

En el Documento 1, titulado como “Memoria, Criterios de Valoración y Listados de Polígonos y Zonas de Valor” de la Ponencia de Valores Total del Término Municipal de Sagunt, aparece el valor del MBC según lo comprendido en la Orden EHA/1213/2005, de 26 de abril; la Norma 16 del RD1020/1993 y el RD 1464/2007, de 2 de noviembre; mismo que ha de ser multiplicado por los datos que sean aplicables del cuadro de coeficientes del valor de las construcciones, resultando así el Presupuesto de Ejecución de Contrato (PEC). El Presupuesto de Ejecución Material (PEM) será obtenido en razón de 1.20 del PEC.

La construcción comprende, además, los resultados del estudio de mercado sobre el precio de venta del m<sup>2</sup> que, multiplicado por, las unidades totales a ser vendidas y su superficie, determinarán lo que será el precio unitario.

En cuanto al pago del coste de la obra, es necesario asumir un ritmo de obra para el pago de las certificaciones. Este ritmo se tomará del cuadro expuesto en el temario de la materia antes mencionada de viabilidad económica, extraído del “Manual de Gestión Inmobiliaria” (Caparrós, A. et al.):

Tipo 1 10 meses	Tipo 2 12 meses	Tipo 3 15 meses	Tipo 4 18 meses	Tipo 5 20 meses	Tipo 6 24 meses	Tipo 7 Libre
1,3	0,8	0,8	0,5	0,5	0,4	
2,7	3,0	2,0	1,2	1,4	1,4	
6,0	6,2	3,7	2,0	2,3	2,0	
12,0	9,0	6,0	3,0	3,2	3,0	
14,6	11,6	8,0	4,1	4,1	3,8	
16,5	12,8	9,5	5,2	5,2	4,7	
16,5	12,8	10,5	6,4	6,2	5,5	
15,1	12,8	11,0	7,9	7,2	6,4	
10,0	12,0	11,0	8,9	8,3	6,8	
5,3	9,2	11,0	9,5	9,0	7,0	
	6,0	9,8	9,5	9,0	7,0	
	3,8	7,2	9,5	9,0	7,0	
		5,0	9,5	9,0	7,0	
		3,0	8,4	8,0	7,0	
		1,5	6,0	5,5	6,0	
			4,0	4,0	5,5	
			2,5	3,0	4,2	
			1,9	2,5	3,4	
				1,5	2,9	
				1,1	2,5	
					2,0	
					1,9	
					1,4	
					1,2	
<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*Ilustración 6. Ritmo Pago Certificaciones. Fuente: Linares, M.*

En lo referente a los impuestos aplicables, a diferencia de la compra del solar, la obra no está sujeta al pago del IVA, pues, la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, en su Artículo 84 letra “F” dispone que quedan exentos del pago de este impuesto los empresarios o profesionales:

“Cuando se trate de ejecuciones de obra, con o sin aportación de materiales, así como las cesiones de personal para su realización, consecuencia de contratos directamente

formalizados entre el promotor y el contratista que tengan por objeto la urbanización de terrenos o la construcción o rehabilitación de edificaciones.

Lo establecido en el párrafo anterior será también de aplicación cuando los destinatarios de las operaciones sean a su vez el contratista principal u otros subcontratistas en las condiciones señaladas”.

Finalmente, la construcción respeta la retención de una garantía de 5% a 10%, usualmente deducida de cada certificación realizada, cuyo valor también es incluido dentro del PEC y devuelto al final de la obra tras haber realizado la recepción definitiva, en tanto, el promotor esté conforme con el trabajo realizado por el constructor y no encuentre razón alguna para no devolverla.

## HONORARIOS FACULTATIVOS.

La intervención de profesionales en la obra conlleva un gasto por sus servicios prestados. Tanto el arquitecto como el arquitecto técnico o el ingeniero que intervengan precisan de una tarifa que, a partir de la Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios profesionales, “se elimina la potestad de los Colegios profesionales para fijar honorarios mínimos, si bien podrán establecer baremos de honorarios orientativos”, todo esto para tratar de incrementar la oferta de suelo y hacer que la accesibilidad a una vivienda fuera más fácil y que se redujera la discrecionalidad existente hasta ese momento.

Por tanto, el valor establecido para los honorarios procederá de la experiencia en el área del promotor y quedará sujeto a posibles variaciones dependiendo del desarrollo de la viabilidad. Dicho valor, también supondrá el pago del IVA y la retención y devolución de IRPF.

## LICENCIAS Y AUTORIZACIONES.

Para poder dar inicio a la ejecución de la obra se ha de contar con las debidas licencias y haber abonado las respectivas tasas disponibles del municipio.

### Licencia de Obras.

El Ayuntamiento de Sagunto cuenta con la Ordenanza Fiscal Reguladora de la Tasa por la Realización de la Actividad Administrativa de Control de la Legalidad Urbanística, en cuyo Artículo 6 indica que “la cuota tributaria consistirá en una cuantía fija por cada una de las actuaciones que suponen hecho imponible de la tasa”. El Epígrafe 1 del artículo comprende la tasa para la “Licencias de nueva planta, reformas y rehabilitaciones. Licencias de instalaciones, canalizaciones, modificaciones de estructuras, ampliaciones de edificios, movimientos de tierras, y otras construcciones” e indica que la cuota será igual a “€ por m<sup>2</sup> de techo, con un máximo de 5.000 €” donde el punto “a” sobre “Licencias de nueva planta” equivale a 1.00 €.

### ICIO.

En cuanto a los impuestos a los que están sujetas las tasas, la Licencia de Obras admite el Impuesto sobre Instalaciones, Construcciones y Obras (ICIO) que, en la Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Instalaciones, Construcciones y Obras, dice que el mismo aplica para “obras de construcción de edificaciones e instalaciones de todas clases de nueva planta”:

“Artículo 1. Hecho imponible.

1. Constituye el hecho imponible del impuesto la realización, dentro del término municipal, de cualquier construcción, instalación u obra para la que se exija obtención

de la correspondiente licencia de obras o urbanística, se haya obtenido o no dicha licencia, siempre que su expedición corresponda a este Ayuntamiento”.

El sujeto pasivo del impuesto lo constituyen los “dueños de la construcción, instalación u obra, sean o no propietarios del inmueble sobre el que se realice aquélla”, considerándose como dueño “quien soporte los gastos o el coste que comporte su realización”.

Por último, el tipo de gravamen será de 3.55% en relación a la base imponible sobre la que se aplica, siendo esta “el coste de ejecución material de aquélla” (Artículos 3 y 4).

### **Licencia de 1º Ocupación.**

Bajo el mismo Artículo 6 de la Ordenanza Fiscal Reguladora de la Tasa por la Realización de la Actividad Administrativa de Control de la Legalidad Urbanística, el Epígrafe 3 en el punto “h” establece una cuota de 60.00 € en concepto de “Declaraciones responsables de primera ocupación”. La obtención de la licencia garantiza que la obra ha sido concretada según lo presentado ante el ayuntamiento (previo a su inicio) y que puede ser puesta en funcionamiento (Certicalia, s.f.).

### **Declaración de Obra Nueva.**

“Se entiende por Obra Nueva la edificación efectuada sobre una finca inscrita en el Registro de la Propiedad que modifica, por tanto, las circunstancias materiales de la finca descrita en su asiento registral inicial” (Llinares, 2017), por lo que es necesario contar con Notario y Registrador que den conformidad con el “otorgamiento de la preceptiva licencia y la expedición por técnico competente de la certificación de finalización de la obra conforme al proyecto objeto de la misma”.



Al hacer uso de Notario y Registrador para realizar la declaración, se deben efectuar los pagos correspondientes de sus honorarios conforme a las fórmulas establecidas en los decretos mencionados para la compra del solar y expuestas en el Capítulo 3.

La declaración, además, se hace acompañar del 1.50% de AJD, 21% de IVA y la respectiva retención y devolución del 15% de IRPF.

### **Declaración de División Horizontal.**

La Declaración de División Horizontal es la que establece dentro del inmueble cuáles elementos quedan de uso privado, exclusivo e independiente para los propietarios y cuáles para uso común de todos ellos “constituyendo una unidad jurídica todo el edificio con un especial régimen jurídico” y puede ser efectuada en “edificios construidos, en construcción o meramente proyectados, situación en la que surge lo que se ha dado en llamar pre-horizontalidad” (Notaría Eduardo Ballester).

La división está sujeta a los mismos servicios, pagos, impuestos y retenciones que la de Declaración de Obra Nueva, exceptuando un 30% de descuento adicional a ser deducido de la factura del Registrador.

### **Pagos.**

De acuerdo con el ayuntamiento saguntino, una vez se tiene el permiso de construir, deben ser abonadas en conjunto la tasa de la licencia de obras y el ICIO, a su vez, la de 1º Ocupación será saldada una vez haya concluido la ejecución de la obra. Sin embargo, para poder acceder al préstamo hipotecario, la Declaración de División Horizontal, que por un principio de lógica debería ser expedida al final, se efectuará al inicio (pre-horizontalidad) tan pronto se cuente con la licencia pertinente.

## SEGUROS E IMPUESTOS.

La existencia de un seguro se concentra en el reforzamiento de la calidad de la edificación, de modo que no recaiga únicamente en los requisitos técnicos, velando así por los futuros usuarios.

La Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (LOE), establece que para poder proteger la obra de posibles daños es obligatorio que el promotor, desde antes de iniciar el acto constructivo, contrate un seguro decenal, que garantice que, en caso de existir “daños materiales causados por vicios o defectos que afecten a los elementos estructurales”, el inmueble estará asegurado durante 10 años.

El seguro en sí, tiene un importe mínimo a pagar del 100% del “coste final de la ejecución material de la obra, incluidos los honorarios profesionales”, pero, éste además requiere el acompañamiento de un Control Técnico “homologado por la compañía de seguros” que genere un informe de definición de riesgo sobre el proyecto, su estructura y ejecución para poder tramitar la póliza. El precio de este control se calcula en base al PEM y oscila entre 0.5% y 1% y la póliza entre 0.7% y 1.2% (Llinares, 2017). Adicionalmente, la póliza implica el pago de un impuesto conocido como Impuesto sobre Actividades Económicas o por sus siglas: IAE, y de otro llamado Impuesto sobre Bienes Inmuebles o IBI.

### IAE.

La ordenanza reguladora del IAE por el Ayuntamiento de Sagunto, especifica que el sujeto pasivo al que aplica el impuesto es todo aquel que realice en “territorio nacional cualquiera de las actividades que originan el hecho imponible”, siendo este hecho constituido por “actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado y se hallen o no especificadas en las tarifas del impuesto”. Dichas actividades, son las que tienen la “finalidad de

intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios” por cuenta propia contando con medios para realizarlas y/o recursos humanos.

Asimismo, existen 2 tipos de bonificaciones dentro de los artículos 6 y 7 de la ordenanza, de las que se verán beneficiados con un 50% aplicable, quienes inicien cualquier actividad profesional pasado los primeros 2 períodos impositivos y será consecuente durante los siguientes 5 años, y quienes generen fuentes de empleo con contrato indefinido a través de la actividad realizada.

Para el cálculo del IAE se debe utilizar un coeficiente de ponderación que está basado en el importe neto de la cifra de negocios de la entidad (expuesto en el Capítulo 3) y su desembolso ha de ser durante el período voluntario comprendido entre el 15 de septiembre y 15 de noviembre, según lo expuesto en la Ley General Tributaria artículo 62.

### IBI.

El IBI implica un tipo de gravamen de 0.462% para todos los bienes inmuebles de naturaleza urbana conforme la ordenanza saguntina basada en la Ley Reguladora de las Haciendas Locales. Su existencia proviene de “la tenencia de bienes inmuebles en cualquier fase del proceso (tenencia para uso propio, para su desarrollo o para su explotación)” (Llinares, 2017).

Al igual que el IAE, el IBI presenta una bonificación del 50% en la cuota íntegra del impuesto de los inmuebles de obra nueva o rehabilitación comparable que “constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria” y no formen parte entre los bienes de su inmovilizado.

El pago correspondiente efectuará dentro de las fechas voluntarias comprendidas entre el 28 de marzo al 29 de junio.

## **GASTOS DE GESTIÓN.**

Toda obra requiere de los servicios de profesionales especializados en el área, que se encarguen de realizar las diligencias necesarias para su debida realización, que van desde el estudio económico y de mercado hasta la compra del solar, liquidación de los impuestos, supervisión, tramitación de las licencias, etc. (Llinares, 2017).

El pago de estos gastos se divide en administrativos y gerenciales, y representan entre un 3% y 4% respectivamente según los casos tratados en la materia de viabilidad, aunque, estos pueden ser variados atendiendo a la rentabilidad del proyecto.

## **GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN.**

Los gastos comerciales son los derivados de la venta y promoción del proyecto. Su porcentaje “se suele establecer en dos partidas de gastos: entre un 2% y un 4% del importe a ingresar por las ventas como gastos de ventas y entre un 0.5% y un 1.5% del importe a ingresar por las ventas como gastos de publicidad” (Llinares, 2017).

## **GASTOS FINANCIEROS.**

Dentro del cash-flow, este apartado contempla el seguimiento del dinero suministrado mediante aval, indicando el compromiso que tiene el promotor de devolver lo pactado por las viviendas y entregado hasta un momento dado junto con sus intereses, en caso de no llegar a culminar la obra tal y como fue acordado; por ende, ha de suscribirse una póliza de seguro para cada

comprador que incluya “la cuantía total de las cantidades anticipadas en el contrato de compraventa incrementada en el interés legal del dinero” (Montañana, 2017).

Por otro lado, los gastos financieros distinguen la concesión del préstamo hipotecario por un valor del 80% de la tasación del inmueble bajo la modalidad subrogable.

## VENTAS.

Aquí se propone una previsión de ventas de todos los ítems ofertados considerando las entradas y los aplazados del dinero más la hipoteca.

## LIQUIDACIÓN DE IVA (MENSUAL).

Pretende mediante la suma y resta de todos los IVAs registrados en un mes, determinar si se deben realizar pagos a Hacienda Pública o si, en cambio, ellos tienen que proceder a la devolución del dinero pagado de más.

## CUENTA DE RESULTADOS.

Como su nombre lo expresa es la que muestra los resultados de la promoción mediante una relación de contraste entre los ingresos y los gastos, siendo así que, si el resultado final es negativo se entiende que la promoción sólo ha generado pérdidas, pero si resulta ser positivo, entonces, ha producido beneficios. Su estructura es la siguiente:

## CUENTA DE RESULTADOS

Total Ventas	Suma de todos los artículos vendidos (viviendas, áticos, local, garajes y trasteros).
Gastos de Explotación	Suma de los pagos efectuados por el solar, la construcción, los honorarios facultativos, las licencias y autorizaciones, los seguros e impuestos y los gastos de gestión.
Margen Bruto de Explotación	Es la diferencia del total de ventas - los gastos de explotación.
Gastos Comerciales	Resultado de sumar los gastos de ventas + los gastos de publicidad.
BAII (Beneficios Antes de Intereses e Impuestos)	Diferencia entre el margen bruto de explotación – los gastos comerciales.
Gastos Financiero	Es igual al total de los gastos financieros que aparecen en el cash-flow.
BAI (Beneficio Antes de Impuestos)	Resulta de restar el BAII – los gastos financieros.
Impuesto sobre Sociedades (15%)	En la sección II del Preámbulo de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades con última revisión del 28 de junio de 2017, se establece que el porcentaje designado para empresas de nueva creación es de un “15 por ciento para el primer período impositivo en que obtienen una base imponible positiva y el siguiente”, y, dado que la empresa autora de la promoción es de nueva creación este es el porcentaje que se le aplicará.
BN (Beneficio Neto)	Es la diferencia del BAI – Impuesto sobre Sociedades.

*Tabla 1. Estructura Cuenta de Resultados. Fuente: creación propia.*

## RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS.

Este es un método que se basa en el análisis de ratios (también llamados razones) (Ochoa & Toscano, 2011) para demostrar la rentabilidad de la promoción, ellos son: la rentabilidad económica, el margen sobre ventas, la rentabilidad financiera, la recuperación del solar sobre las ventas y la repercusión del solar entre la superficie sobre rasante, expresados de la siguiente manera (Llinares, 2017):

RATIOS	FÓRMULAS
Rentabilidad Económica (RE)	$RE = BAI / \text{Gastos Explotación} + \text{Gastos Comerciales}$
Margen sobre ventas	$MgV = BAI / \text{Ventas}$
RF (Rentabilidad Financiera)	$RF = RRP = BN / \text{Recursos Propios}$ *RRP: Recursos Propios invertidos en el Proyecto
Repercusión Suelo / Ventas	$RSV = \text{Precio del suelo} / \text{Ventas}$
Repercusión Suelo / Superficie sobre Rasante	$RSSR = \text{Precio solar} / \text{m}^2 \text{ de techo}$

Tabla 2. Estructura Ratios. Fuente: creación propia.

En general “la técnica de los ratios utiliza cocientes, es decir, indicadores que son el resultado de la división de una cantidad entre otra, en este caso, cantidades monetarias” (Ochoa & Toscano, 2011).

VAN y TIR son dos conceptos que simplifican la toma de decisiones para la inversión de un proyecto de cualquier índole (Economipedia, s.f.). Sus valores apuntan a que mientras más alto sean, mejor, y, ambos pueden coincidir facilitando la decisión de seguir adelante o no coincidir y hacer que sea más difícil visualizar un futuro productivo; aun así, ninguno de los dos puede garantizar que todo ocurrirá de acuerdo a los cálculos, pues, ambos valores son supuestos asumidos en base a una predicción de que las cosas sucederán como se planea, pero el futuro vive sujeto a constantes cambios, es incierto (Córdoba, 2011).

El VAN es el Valor Actual Neto y su propósito es mostrar si realmente el proyecto supone beneficios o no al día de hoy mediante la resta del dinero que sale con el que es invertido (Urbano, 2017), es decir, actualizar al momento presente las predicciones que se tienen sobre el flujo neto de caja para poder compararlo con lo que se piensa invertir y ver si en realidad es prudente continuar con la transacción. Su cálculo se obtiene mediante la fórmula (Llinares, 2017):

$$\text{VAN} = [\text{FNC}_1 / (1+k)] + [\text{FNC}_2 / (1+k)^2] + \dots + [\text{FNC}_n / (1+k)^n]$$

- FNC = Flujo Neto de Caja proyectado a través de los años
- n = número de años
- k = interés con el que se está comparando

Si el VAN da un resultado positivo,  $> 0$ , se considera que hay beneficios, si da por  $< 0$  entonces hay que replantear la idea del negocio; sin embargo, cuando es  $= 0$  hay que considerar la TIR.

La TIR es la Tasa Interna de Rentabilidad que representa un interés que surge cuando el VAN se hace cero (Nieto, 2009) y se calcula mediante la misma fórmula que el VAN sustituyendo el VAN por cero y la k por TIR (Llinares, 2017):

$$0 = [\text{FNC}_1 / (1+\text{TIR})] + [\text{FNC}_2 / (1+ \text{TIR})^2] + \dots + [\text{FNC}_n / (1+ \text{TIR})^n]$$



La diferencia entre un valor y otro radica en que el VAN se representa en unidad monetaria actualizada al presente, queriendo indicar cuánto vale realmente el proyecto a fecha de hoy, y la TIR se representa en % (Economipedia, s.f.), sin embargo, la TIR sólo se manifiesta si  $VAN = 0$ , en caso contrario no.

En cuanto a la dificultad de usar estos valores, viene dada por la comparación ente proyectos para determinar cuál es el más rentable de todos y por el desacuerdo que pueda haber entre los dos valores al no coincidir, es decir, por ejemplo, que VAN sea mayor en un proyecto A que en uno B y la TIR sea mayor para el B que para el A; pero, dado que aquí se evalúa un único proyecto la dificultad que se pueda presentar será referente a si el resultado obtenido es favorable o no para la promoción, y, de no serlo, habrá que ajustar algunos datos hasta dar con una resolución positiva.

## MÁRGENES ECONÓMICOS DE LA PROMOCIÓN.

Este último componente se expresa mediante una tabla y contiene toda la información obtenida de los componentes anteriores, organizada según los artículos que forman la promoción (viviendas, áticos, local, garajes y trasteros) y la repercusión de cada uno sobre los aspectos analizados. Esto se verá con más detalle en el capítulo correspondiente.

### PRÉSTAMO HIPOTECARIO SUBROGABLE.

Es el préstamo más común en el ámbito de la construcción, su misión consiste en menguar la carga monetaria de la construcción, fortalecer el flujo de caja y liberar al promotor de finalizar los pagos cediendo su puesto a otro deudor.

El préstamo se hace de 2 partes (Montañana, 2017):

- La hipoteca: garantiza el cumplimiento de las condiciones del crédito.
- La subrogación: sustitución de un deudor inicial (promotor) por otro final (comprador).

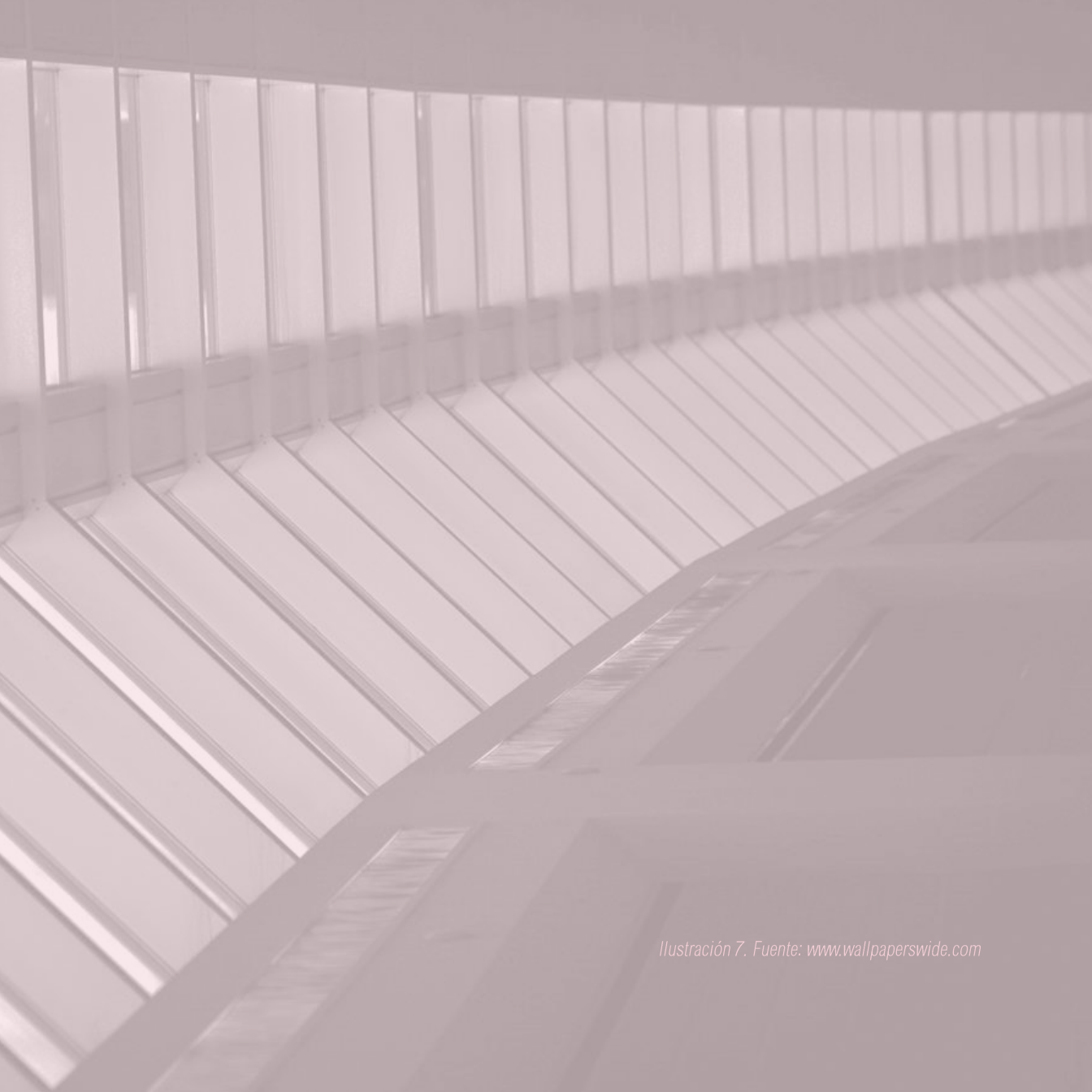
Dada la crisis reportada en el territorio español tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, los bancos y demás entidades crediticias han limitado la concesión de los préstamos con fines inmobiliarios a un máximo de 80% del coste del proyecto (en casi la totalidad de los casos) y elevado la cantidad de requisitos a cubrir para su solicitud y obtención.

En lo que a este proyecto respecta, se ha determinado por dictamen del promotor que la financiación será a través de un préstamo subrogable del 80%, poniendo el 20% restante él y su socio, de modo que, una vez terminado el proyecto, la responsabilidad del mismo recaiga sobre los compradores finales. Aun así, como acción correctora alterna, se planteará verificar qué sucedería si él y su socio aportaran el 100% del capital.



1.

ESTUDIO COMERCIAL



*Ilustración 7. Fuente: [www.wallpaperswide.com](http://www.wallpaperswide.com)*

# ESTUDIOS

El proyecto objeto de este trabajo tiene predeterminado realizarse en la zona costera de Sagunto; dado que la ubicación ya se conoce, el Macro y el Micro Estudio consistirán en el análisis de las zonas playeras aledañas a Sagunto, desde El Puig hasta Almenara y, más a fondo, de la Playa del Puerto de Sagunto que ha sido la elegida para su realización.

# METODOLOGÍA APLICADA

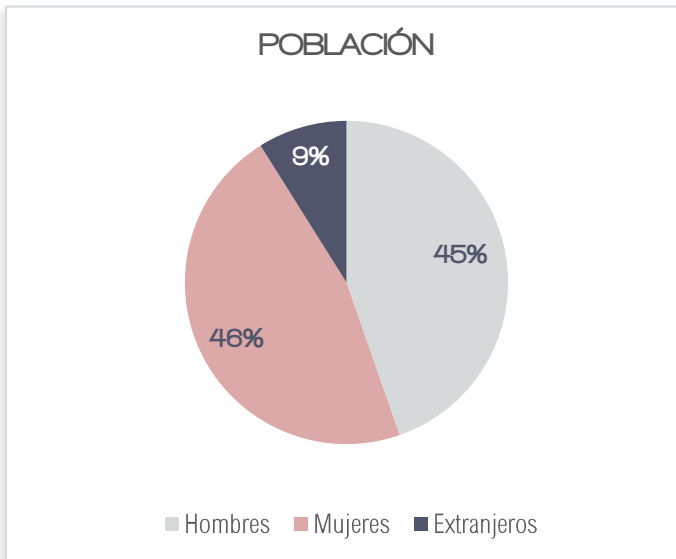
Desde un punto de vista genérico del entorno, se evalúan aquellos ítems que son de relevancia para el estudio y una posterior conclusión del mismo: ubicación de las promociones, características de cada una, precios, etc.

Iniciando en El Puig, pasando por Puçol y Canet d'En Berenguer, hasta llegar a Almenara, se evalúan las promociones situadas en las distintas zonas playeras para poder hacer un contraste con las ubicadas en el Puerto de Sagunto y, así, poder establecer los parámetros que regirán la nueva promoción. Se consideran 3 puntos importantes: la vivienda, los garajes y los trasteros.

Finalmente, en el micro estudio, se estudiarán promociones de 1º y 2º ocupación, tomando siempre en cuenta los 3 puntos antes mencionados, para poder establecer una línea base que muestre qué es lo mínimo y qué es lo máximo que puede ofrecer el proyecto en su emplazamiento y a qué precios debe sujetarse.

# MACRO ESTUDIO

## DEMOGRAFÍA.



España es uno de los 28 países pertenecientes a la Unión Europea, cuyo gobierno es de monarquía parlamentaria y cuya población asciende a los 46,659,302<sup>1</sup> de habitantes (92 hab/km<sup>2</sup>), de los cuales 2,540,707 habitan en Valencia y 575,470 en Castellón<sup>2</sup>, ciudades contenedoras de las zonas macro del estudio:

Figura 1. Población española y extranjera total y por sexos 2017. Fuente: creación propia.

<sup>1</sup> Población residente en España a 1 de enero 2018. INE.

<sup>2</sup> Cifras oficiales de población resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero 2017. INE.



An aerial photograph of a coastal town, likely in Spain, showing a dense cluster of buildings with light-colored roofs. In the background, a prominent hill with a church spire is visible under a clear sky. The entire image has a light pink overlay.

## PLAYA DE EL PUIG.

Playa del Puig es el nombre con el que se conoce a la zona costera residencial del municipio, que en época estival aumenta su población gracias a la cantidad de visitantes y moradores de 2<sup>o</sup> residencia que acuden a pasar sus vacaciones frente al mar y a pasear por 1 km de paseo marítimo.

## EL PUIG DE SANTA MARÍA.

El Puig de Santa María es un municipio de L'Horta Nord ubicado a 15 km de la capital valenciana, con una superficie de 26.83 km<sup>2</sup> y una densidad de 321.21 hab/km<sup>2</sup>. En su territorio se encuentra el núcleo poblacional “Playa del Puig” compuesto por 9 urbanizaciones dentro de las que destacan Puig-Val y Play-Puig con varias promociones en acción actualmente. Sus habitantes se conocen como “puchencos”.

A tan sólo 15 km del aeropuerto de Manises, las principales vías de acceso de El Puig son las V-21, CV-300, A-7, también se puede acceder mediante la línea C6 de trenes y las 110, 112 y 115 de autobuses. Sin embargo, sólo puede accederse al área de la playa por la CV-318.



Figura 2. Evolución Población El Puig 2015-2017. Fuente: INE.

Ilustración 8. El Puig. Fuente: [www.google.es](http://www.google.es)

## PLAYA PUÇOL.

Es una playa perteneciente al municipio del mismo nombre en la que, según una publicación en la página de su ayuntamiento, viven más de mil habitantes durante todo el año y un tercio de ellos son de primera residencia. En esta playa se ubican algunas de las promociones del macro estudio.

Su mayor plus son las 3 banderas que determinan su calidad: bandera Azul, la Q de calidad turística y el sello Qualitur.

Su acceso puede ser mediante autobús, bicicleta, vehículo propio o a pie.



## PUÇOL.

Puçol es el 2º municipio de la Comunidad Valenciana, perteneciente a L’Horta Nord, objeto del macro estudio. Se encuentra al noreste a 18 km de la capital de la provincia y su gentilicio es “puzolense”. Con una extensión territorial de 18.06 km<sup>2</sup>, alberga una densidad poblacional de 1,081.45 habitantes por km<sup>2</sup>.

Sus vías de acceso son la V-21, CV-306 y CV-320, igualmente se puede llegar por la estación de ferrocarril.

La localidad también forma parte del conocido “Gran Recorrido R’10”, una red de senderos que la unen con la capital portuguesa: Lisboa.

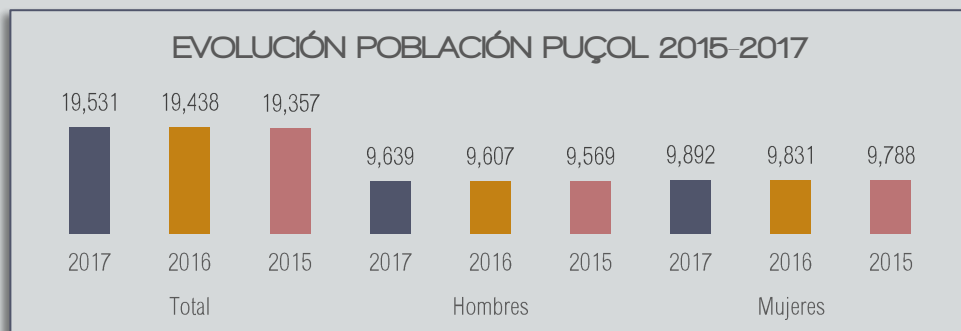


Figura 3. Evolución Población Puçol 2015-2017. Fuente: INE.



## PLAYA CANET.

1.25 km de costa por 0.08 km de ancho forman esta playa galardonada con Bandera Azul ubicada en el municipio homónimo. También cuenta con otras condecoraciones que la sitúan como una de las mejores playas españolas gracias al cumplimiento de las normas de certificación UNE–EN ISO 9001 Calidad, UNE–EN ISO 14001 Medio Ambiente, la UNE 170001 Accesibilidad y la Q de Calidad Turística.



## CANET D'EN BERENGUER.

A diferencia de los dos municipios anteriores, Canet d'En Berenguer pertenece a la comarca conocida como Camp de Morvedre y sus moradores son llamados canetos.

Canet se encuentra entre Sagunto y Castellón y a tan sólo 31 km de la capital valenciana; cuenta con 3.84 km<sup>2</sup> de extensión territorial y 6,473 habitantes (1,685.68 hab/km<sup>2</sup>), sin embargo, en época veraniega su población puede llegar a los 20,000 residentes.

Sus vías de acceso son la V-21, V-23, N-40 y CV-317.



Figura 4. Evolución Población Canet d'En Berenguer 2015-2017. Fuente: INE.

## PLAYA CASABLANCA.

A sus casi 4 km de longitud se puede llegar en vehículo privado o por la ruta de senderismo de su Marjal.

Casablanca cuenta con un “Sendero Azul” que va de Norte a Sur por toda su costa virgen y con la Bandera Azul que destaca la calidad de su medio natural.

## ALMENARA.

Finalmente, el 4º municipio partícipe del estudio macro es Almenara, perteneciente a la provincia de Castellón y a la comarca de la Plana Baixa. A sus moradores se les conoce por el nombre de almenarenses.

Sus 27.63 km<sup>2</sup> de superficie territorial albergan una población de 5,920 habitantes (214.26 hab/km<sup>2</sup>) que dista 32 km de la capital castellanense.

Sus vías de acceso son la A-7, AP-7, CV-232 y la línea C6 del Cercanías Valencia.



Figura 5. Evolución Población Almenara 2015-2017. Fuente: INE.



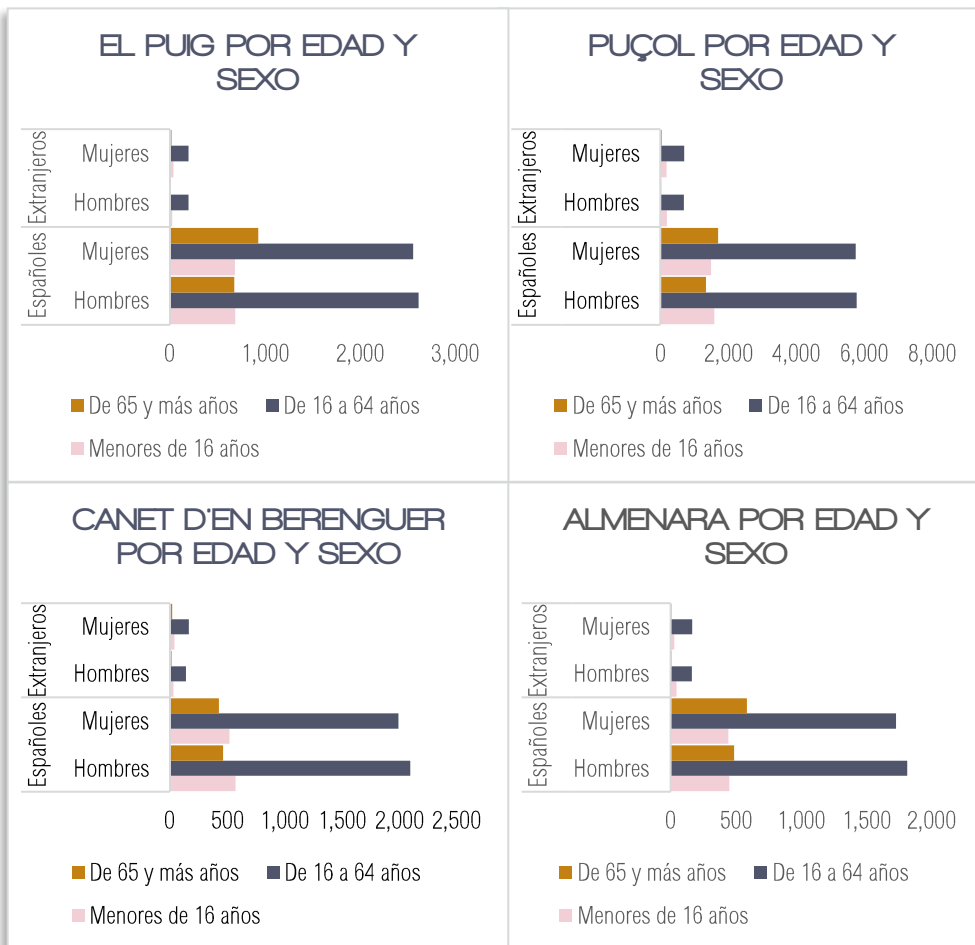


Figura 6. Población municipios macro por nacionalidad, edad y sexo. Fuente: creación propia.

Los datos demográficos presentados de las distintas zonas macro, posicionan a Puçol como el municipio con mayor población de españoles (17,672) y extranjeros (1,859) seguido de El Puig y Canet d'En Berenguer, siendo Almenara el que menos habitantes tiene. Con relación a la población según sexo y edad, el sexo predominante de españoles es el masculino y de extranjeros es el femenino; el grupo por edad con mayor presencia está entre los 16-64 años<sup>3</sup>.

## SALDO MIGRATORIO.

En la nota de prensa titulada “Cifras de Población a 1 de enero de 2018. Estadística de Migraciones. Año 2017” del INE, se estipula que aumentó la población de la Comunidad Valencia, probablemente como consecuencia directa de la cantidad de inmigrantes que pisaron territorio español en el 2017 en comparación con los que emigraron. El saldo migratorio de la comunidad hacia el exterior fue positivo, la cifra ascendió a 13,568 y a fecha 1 de enero de 2017 lo extranjeros presentes en las distintas zonas macro sumaron un total de:

EXTRANJEROS A 1 DE ENERO 2017			
EL PUIG	PUÇOL	CANET D'EN BERENGUER	ALMENARA
467	1,859	407	413

*Tabla 3. Población municipios macro total de extranjeros 2017. Fuente: creación propia.*

<sup>3</sup> Población por sexo, municipios, nacionalidad (español/extranjero) y edad (grandes grupos). INE.

## PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN.

Para este apartado no hay información específica de las zonas macro en concreto, sin embargo, está disponible para la comunidad y se prevé, según estimaciones hechas por el INE para el período 2016-2031, que la Comunidad Valenciana tendrá un crecimiento negativo de -2.3%, es decir, -114,990 habitantes, debido a la marcada diferencia entre defunciones y nacimientos.

Respecto de esto, la población envejeciente va cada vez en aumento y se presume que la esperanza de vida de los hombres para el año 2065 supere los 88.5 años y las mujeres los 91.6 años.

Dentro de lo positivo, se cree que para el año 2020 el saldo migratorio pudiera compensar un poco la situación dado que para el 2016 pasó a ser positivo y, de seguir así, para el año 2065 las inmigraciones menos las emigraciones serían un total de 80,449.

## NATALIDAD vs MORTALIDAD.

Los detalles más recientes publicados<sup>4</sup> sobre este tema datan del 2016 e indican que en la provincia<sup>5</sup> de Castellón la tasa de natalidad superó la de mortalidad por 1.19%, a diferencia de Valencia donde ocurre el caso contrario. Desde el año 2013 la provincia valenciana presenta una

---

<sup>4</sup> Indicadores Urbanos. INE.

<sup>5</sup> Datos no disponibles para las zonas macro. INE.

tasa de mortalidad en ascenso, hasta alcanzar en 2016 un 0.87% más que la natalidad, como consecuencia el saldo vegetativo va en aumento.

Por otro lado, Castellón no está lejos de pasar su saldo vegetativo al lado izquierdo en la recta numérica, pues, en estos últimos años la tasa de mortalidad ha ido incrementándose y será sólo cuestión de tiempo que las defunciones superen los nacimientos.

AÑO	NATALIDAD vs MORTALIDAD			
	CASTELLÓN		VALENCIA	
	Tasa bruta de <u>natalidad</u> (Tantos por mil de personas)	Tasa bruta de <u>mortalidad</u> (Tanto por mil de personas)	Tasa bruta de <u>natalidad</u> (Tantos por mil de personas)	Tasa bruta de <u>mortalidad</u> (Tanto por mil de personas)
2016	9.06%	8.41%	8.41%	9.28%
2015	8.98%	8.92%	8.27%	9.52%
2014	9.07%	7.85%	8.57%	9.25%
2013	8.72%	7.71%	8.54%	8.89%

Tabla 4. Tasa de natalidad vs mortalidad 2013-2016. Fuente: creación propia.

Desde un punto de vista más general y actualizado, toda la comunidad reportó en 2017 un promedio de 1.31 hijos por mujer y una tasa de natalidad de -4.10%, es decir, en números naturales, los nacimientos fueron un total 40,287, superados por las defunciones con un total de 44,787 y una tasa positiva de variación anual de 4.90%<sup>6</sup>.

## FAMILIA, MATRIMONIO & HOGARES.

<sup>6</sup> Movimiento Natural de la Población (Nacimientos, Defunciones y Matrimonios). Indicadores Demográficos Básicos Año 2017. Datos provisionales. INE.

Los Indicadores Urbanos del INE señalan que el tamaño promedio de un hogar en 2017, para la población de Castellón fue de 2.50, cuatro décimas inferiores a 2016 e igual al 2015, y para Valencia fue de 2.49 también cuatro décimas inferiores a 2016 y coincidiendo con el tamaño medio a nivel nacional.

La evolución de los hogares en dichas provincias no ha sufrido cambios alarmantes, pues, ambas se mantienen rondando los mismos números con poca diferencia entre un período y otro. Castellón se ha mantenido constantemente en la cifra de 67 mil hogares desde 2013, Valencia en cambio ha sufrido diferencias de mil y 2 mil hogares desde el mismo año.

Ha de considerarse, que estas diferencias han contribuido, directa o indirectamente, con la caída los hogares según su número en toda la comunidad, que descendieron a  $-0.10\%$ , siendo así que los que priman son los de 2 personas seguidos de los unipersonales<sup>7</sup> y los más escasos son los de 5 personas o más. En este sentido, los hogares que ocuparon el primer lugar a nivel nacional fueron los unipersonales y principalmente correspondían a hombres solteros en un  $58.30\%$  o mujeres viudas en un  $47.50\%$ , símbolo de que la familia (pilar básico de la sociedad) está recorriendo su camino hacia la extinción; y, en segundo lugar, a hombres separados o divorciados en un  $21.30\%$  o mujeres solteras en un  $35.10\%$ .

En 2017, los matrimonios registrados en Valencia fueron 9,693 y en Castellón 2,054; no obstante, el año anterior, la cantidad de divorcios registrados en cada una fueron 6,425 y 1,402 respectivamente. La mayoría de estos divorcios se efectuaron en parejas sin hijos y que llevaban 10 o más años juntos<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Encuesta Continua de Hogares 2017. INE

<sup>8</sup> Estadística de nulidades, separaciones y divorcios 2016. INE.

### PORCENTAJE DE HOGARES SEGÚN TAMAÑO 2017

	1 persona	2 personas	3 personas	4 personas	5 personas
<b>COMUNIDAD VALENCIANA</b>	25.90%	30.60%	21.30%	17.40%	4.80%

Tabla 5. Porcentaje de hogares Comunidad Valenciana según tamaño 2017. Fuente: creación propia.

### DIVORCIOS SEGÚN EL NÚMERO DE HIJOS 2016

	TOTAL	Sin hijos	1 hijo menor	1 hijo mayor dependiente	2 o más hijos
<b>CASTELLÓN</b>	1,402	548	362	48	443
<b>VALENCIA</b>	6,425	2,570	1,685	189	1,981

Tabla 6. Divorcios según el número de hijos Valencia-Castellón. Fuente: creación propia.

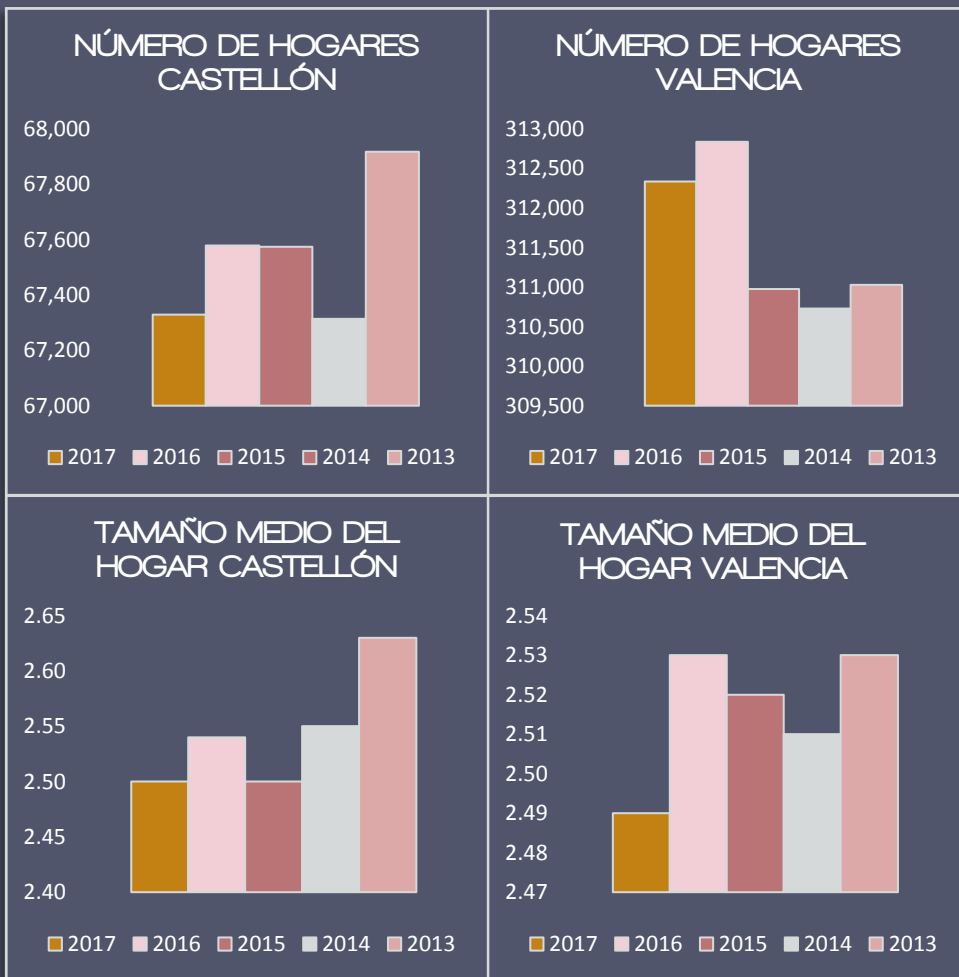


Figura 7. Tamaño y número de hogares Valencia-Castellón. Fuente: creación propia.

## PROYECCIÓN DE LOS HOGARES.

Gracias a todo lo expuesto en el apartado anterior, se prevé, que los hogares para el año 2031<sup>9</sup> aumenten como una consecuencia directa de la situación familiar, ya sea por emancipación, divorcios o separaciones de distintos tipos. Para dicho año, los hogares unipersonales podrían superar la cifra de los 5.5 millones, impulsando así una sociedad más segregada y solitaria.

Este aumento de los hogares unipersonales supondría un incremento de 19.80% con respecto al inicio del 2016, año a partir del cual se contempla la proyección, pero tal no será el caso de la Comunidad Valenciana, pues, se cree ocurrirá todo lo contrario.

El crecimiento que debería tener la comunidad<sup>10</sup> para 2031 sería de 1.80%, disminuyendo el tamaño medio del hogar de 2.45% en 2016 a 2.34% en cuestión de una década. Los unipersonales aumentarían de 25.90% a 29.30%.

PROYECCIÓN DEL NÚMERO DE HOGARES 2016-2031								
COMUNIDAD VALENCIANA	Número total de hogares		Crecimiento 2016-2031		T. medio del hogar %		% de hogares unipersonales	
	2016	2031	Absoluto	Relativo%	2016	2031	2016	2031
	2,000,016	2,035,295	35,279	1.80	2.45	2.34	25.90	29.30

Tabla 7. Proyección número de hogares Comunidad Valenciana. Fuente: creación propia.

<sup>9</sup> Proyección de hogares 2016–2031. INE.

<sup>10</sup> Datos no disponibles para las zonas macro o las provincias.



Pese a la crisis y situación económica actual, España, es considerada una de las naciones que mejor calidad de vida tiene. Según el índice de bienestar que elabora la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), de los 36 países participantes, está en el puesto 20, pero en lo que más destaca es en el equilibrio que hay entre la salud, el trabajo y el tiempo que pueden dedicarse a sí mismos sus habitantes (la vida)<sup>11</sup>; 3 factores que son de suma importancia para todo ser humano y en los que los españoles llevan ventaja.

El PIB, que indica la riqueza de un país, presenta un 3.00% interanual, según el último artículo publicado en Expansión bajo el título “Mejora el PIB trimestral de España en el primer trimestre”, y la variación anual per cápita se sitúa en un 4.00% (6,387€ por habitante para el trimestre 1/2018). El IPC, por otro lado, a nivel general, asciende a 2.30% para junio del presente año<sup>12</sup>.

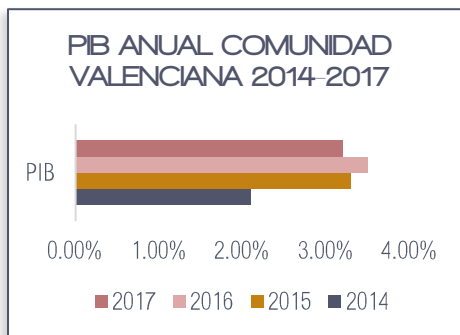


Figura 9. Variación PIB Comunidad Valenciana 2014-2017. Fuente: creación propia.

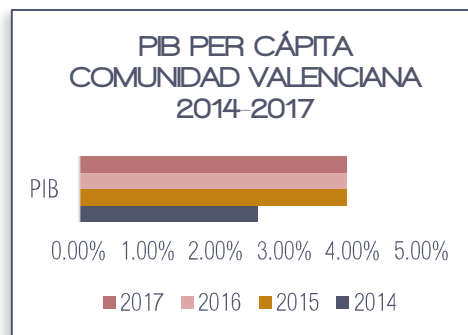


Figura 8. Variación PIB Per Cápita Comunidad Valenciana 2014-2017. Fuente: creación propia.

<sup>11</sup> Lo peor y lo mejor de vivir en España. El mundo.es

<sup>12</sup> El IPC aumenta hasta el 2,3% en junio en España. Expansión.

Estos datos no se encuentran específicos para las zonas macro, pero sí los están para la comunidad autónoma a la que pertenecen: Comunidad Valenciana. El PIB de esta comunidad cerró el 2017 en 3.2% (108,781M.€) y en 3.9% per cápita (22,055€)<sup>13</sup>. Aunque la variación anual fue 3 décimas menor que en 2016 (3.5%) la variación per cápita aumentó 823 €.

En cuanto a su IPC, llegó a 1.1% para 2017 y a 2.4% interanual para junio de 2018. La inflación acumulada hasta la fecha es de 1.4%. La subida más importante de los precios ha sido en alimentos y bebidas no alcohólicas con un 2.7%, seguida de los hoteles, cafés y restaurantes con 2.2%, sin embargo, la ropa y el calzado se sitúan en 0.8% de variación interanual. Por su parte, el precio de la vivienda está en 2.3% desde mayo 2018, una subida significativa considerando que en abril estaba en 0.3% y que finalizó el 2017 en 1.3%, probablemente, porque el sector construcción ha ido aumentando su porcentaje dentro de la economía española.

El 2º trimestre de 2018 la construcción se posicionó en 5.9% a nivel nacional, 5.6% en Valencia y 6.3 % en Castellón, aspecto que, en comparación con años anteriores revela una pequeña

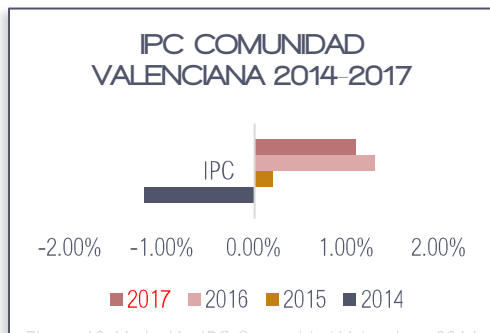


Figura 10. Variación IPC Comunidad Valenciana 2014-2017. Fuente propia.

mejoría del sector con respecto a la crisis vivida. Sin embargo, el sector que sigue liderando la lista económica es el de los servicios con un 68.9% a nivel nacional, 62.0% en la provincia castellanense y 68.9 % en la valenciana; seguido del sector de la industria; el que menos beneficios ha reportado ha sido el de la agricultura.

<sup>13</sup> Producto interior bruto por habitante. Año 2017. INE.

IPC General Comunidad Valenciana Junio 2018						
	Interanual		Acum. desde Enero		Variación mensual	
IPC General [+]	2,4%		1,4%		0,3%	
Alimentos y bebidas no alcohólicas [+]	2,7%		1,9%		0,6%	
Bebidas alcohólicas y tabaco [+]	1,9%		1,3%		-0,1%	
Vestido y calzado [+]	0,8%		-1,2%		-1,9%	
Vivienda [+]	2,3%		-0,3%		0,5%	
Menaje [+]	0,2%		0,2%		0,2%	
Medicina [+]	-0,2%		0,6%		0%	
Transporte [+]	6,6%		3,8%		0,5%	
Comunicaciones [+]	1,7%		2,8%		-0,1%	
Ocio y Cultura [+]	1,0%		-0,1%		0,7%	
Enseñanza [+]	0,1%		0%		0%	
Hoteles, cafés y restaurantes [+]	2,2%		2,9%		0,8%	
Otros bienes y servicios [+]	0,9%		0,5%		-0,1%	
< IPC General 2018-05						

Ilustración 13. IPC Comunidad Valenciana junio 2018. Fuente: Expansión.

IPC - Vivienda 2018						
	Interanual		Acum. desde Enero		Variación mensual	
Junio 2018	2,3%		-0,3%		0,5%	
Mayo 2018	2,3%		-0,9%		2,4%	
Abril 2018	0,3%		-3,2%		-0,1%	
Marzo 2018	0,6%		-3,1%		-2,5%	
Febrero 2018	1,3%		-0,7%		0,5%	
Enero 2018	-3,2%		-1,2%		-1,2%	
Diciembre 2017	1,3%		1,3%		0,2%	

Ilustración 14. IPC vivienda Comunidad Valenciana 2017-2018. Fuente: Expansión.

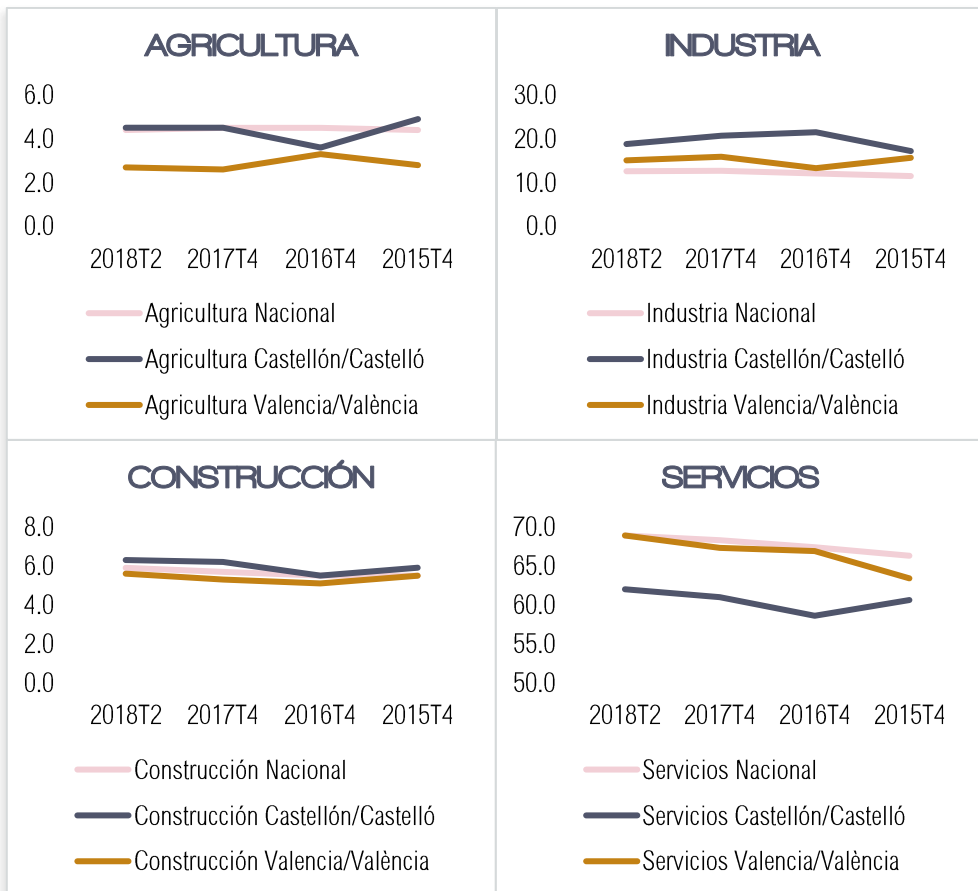


Figura 11. Distribución porcentual de los activos por sector económico y provincia. Fuente: creación propia.

## DEUDA DE LOS MUNICIPIOS.

La deuda de los municipios macro ha ido en descenso desde 2013, signo de que la economía de los mismos ha mejorado y que de seguir así en los próximos años podría llegar a ser nula como es el caso de Canet d'En Berenguer. A continuación, su evolución 2008-2017 según Expansión:

Evolución Deuda en El Puig (Valencia)				Evolución Deuda en Puçol (Valencia)			
Fecha	Deuda per capita	Deuda Total (m.€)	Población	Fecha	Deuda per capita	Deuda Total (m.€)	Población
2017	348€		3.003	2017	312€	6.090	19.531
2016	567€	4.952	8.735	2016	322€	6.252	19.438
2015	656€	5.799	8.844	2015	335€	6.476	19.357
2014	696€	6.180	8.883	2014	340€	6.580	19.341
2013	821€	7.346	8.943	2013	352€	6.802	19.320
2012	843€	7.615	9.030	2012	383€	7.443	19.421
2011	522€	4.748	9.097	2011	365€	7.057	19.310
2010	546€	4.859	8.893	2010	262€	5.056	19.295
2009	12€	100	8.670	2009	252€	4.791	19.018
2008	14€	117	8.499	2008	256€	4.724	18.482
Evolución Deuda en Canet d'En Berenguer (Valencia)				Evolución Deuda en Almenara (Castellón)			
Fecha	Deuda per capita	Deuda Total (m.€)	Población	Fecha	Deuda per capita	Deuda Total (m.€)	Población
2017	0€	0	6.473	2017	291€	1.721	5.920
2016	0€	0	6.513	2016	330€	1.960	5.949
2015	0€	0	6.426	2015	365€	2.199	6.031
2014	0€	0	6.296	2014	392€	2.403	6.123
2013	0€	0	6.009	2013	523€	3.214	6.149
2012	0€	0	6.014	2012	556€	3.396	6.112
2011	0€	0	5.853	2011	429€	2.615	6.102
2010	0€	0	5.598	2010	365€	2.196	6.007
2009	0€	0	5.569	2009	337€	2.000	5.926
2008	0€	0	5.416	2008	249€	1.413	5.706

Ilustración 15. Variación de la deuda por municipios 2008-2017. Fuente: Expansión.

## SITUACIÓN DEL PARO.

El paro presenta una disminución, gracias a la leve mejoría que ha tenido la economía de las zonas macro. La tasa más reducida de paro a fecha junio 2018 es la de El Puig de Santa María que ha bajado 1.43% con relación al cierre del 2017, por el lado contrario, Almenara ha sufrido un aumento de 1.04% con respecto a las mismas fechas (Expansión, 2018):

Evolución del Paro El Puig (Valencia)				Evolución del Paro Puçol (Valencia)			
Fecha	Tasa de Paro Registrado	Nº de parados registrados	Población	Fecha	Tasa de Paro Registrado	Nº de parados registrados	Población
Junio 2018	12.05%	472	6.618	Junio 2018	11.58%	1.055	19.531
2017	13.48%	528	6.618	2017	11.79%	1.075	19.531
2016	14.05%	552	6.735	2016	13.79%	1.239	19.438
2015	16.85%	664	6.844	2015	15.78%	1.397	19.357
2014	18.87%	747	6.883	2014	17.85%	1.577	19.341
2013	20.39%	806	6.943	2013	19.61%	1.716	19.320
2012	20.51%	829	9.030	2012	20.53%	1.810	19.421
2011	17.84%	750	9.097	2011	17.90%	1.605	19.310
2010	16.16%	672	6.893	2010	16.69%	1.514	19.295
2009	15.39%	627	6.670	2009	15.69%	1.404	19.018
2008	11.99%	475	6.499	2008	12.54%	1.089	16.482
2007	8.09%	290	6.197	2007	7.59%	595	17.947
2006	6.25%	241	6.006	2006	5.88%	484	17.249

Evolución del Paro Canet d'En Berenguer (Valencia)				Evolución del Paro Almenara (Castellón)			
Fecha	Tasa de Paro Registrado	Nº de parados registrados	Población	Fecha	Tasa de Paro Registrado	Nº de parados registrados	Población
Junio 2018	8.23%	253	6.473	Junio 2018	7.77%	218	6.920
2017	8.91%	274	6.473	2017	6.73%	191	6.920
2016	9.45%	292	6.613	2016	7.62%	216	6.949
2015	11.17%	341	6.426	2015	9.10%	269	6.031
2014	12.91%	390	6.236	2014	10.94%	315	6.123
2013	14.20%	403	6.005	2013	11.89%	335	6.149
2012	13.79%	396	6.014	2012	14.69%	410	6.112
2011	13.28%	383	5.883	2011	13.50%	379	6.102
2010	11.85%	332	5.698	2010	12.82%	368	6.007
2009	11.74%	327	5.689	2009	13.36%	371	5.926
2008	8.36%	227	5.418	2008	8.67%	233	5.765
2007	6.38%	153	5.060	2007	4.96%	131	5.440
2006	4.79%	117	4.696	2006	3.15%	82	5.324

Ilustración 16. Variación de la tasa del paro por municipios 2008-2018. Fuente: Expansión.

## INGRESOS POR PERSONA.

En la “Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). Año 2017” del INE se establece que el ingreso medio anual neto por persona, para un habitante de la Comunidad Valenciana, fue de de 9,801 € para el año 2016 y la tasa de pobreza de 25.60%, siendo así que 49.80% de la población de la comunidad “no tenían capacidad para afrontar gastos imprevistos en 2017” y un 11.00% correspondía a “hogares con retrasos en los pagos relacionados con la vivienda principal”.

Estos datos indican que a duras penas un habitante de las zonas macro puede darse un lujo vacacional, sin embargo, por el lado positivo, puede considerarse una ventaja vivir en zona costera y a escasos metros de la playa.

DIFICULTADES ECONÓMICAS DE LOS HOGARES. AÑO 2017				
COMUNIDAD VALENCIANA	No puede permitirse ir de vacaciones fuera de casa al menos una semana al año	No tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos	Retrasos en los pagos relacionados con la vivienda principal	Mucha dificultad para llegar a fin de mes
	39.10%	49.80%	11.00%	11.50%

Tabla 8. Dificultades económicas de los hogares Comunidad Valenciana. Año 2017. Fuente: creación propia.

## POBLACIÓN POR QUINTIL DE RENTA POR UNIDAD DE CONSUMO. AÑO 2017 (INGRESOS DE 2016)

COMUNIDAD VALENCIANA	1º quintil (menor renta): 0-20%	2º quintil (rentas intermedias): 20-40%	3º quintil (rentas intermedias): 40-60%	4º quintil (rentas intermedias): 60-80%	5º quintil (mayor renta): 80-100%
	24.30%	21.30%	22.50%	18.40%	13.60%

Tabla 9. Población por quintil de renta por unidad de consumo Comunidad Valenciana. Fuente: creación propia.

## PRECIO DE LA VIVIENDA.

El Índice de Precio de la Vivienda (IPV), con base 2015 y actualizado a primer trimestre 2018, indica que en la Comunidad Valenciana<sup>14</sup> el porcentaje llegó a 3.40% luego de haber cerrado el cuarto trimestre de 2017 en 4.10%. Las viviendas nuevas rozan el 4.80% y las de segunda ocupación 3.20%.

A nivel general, es el duodécimo trimestre consecutivo, que suben los precios luego de haber ido en picada durante los 26 siguientes al estallido de la crisis en 2008<sup>15</sup>, que, aunque aún no se ha alcanzado el máximo de ese año, por lo menos, se ha recuperado una buena parte. En Castellón el precio del m<sup>2</sup> se situó en 897.70 € y 1,235.60 € para la provincia de Valencia<sup>16</sup> y sus respectivos municipios (Tabla 11).

<sup>14</sup> Datos no disponibles para las zonas macro.

<sup>15</sup> El precio medio del m<sup>2</sup> de la vivienda libre en España se situó en 1.566,6 euros en el primer trimestre de 2018. Ministerio de Fomento.

<sup>16</sup> Palma, Teruel y Málaga lideran la recuperación del precio de la vivienda hasta marzo. Idealista.



IPV 1º TRIMESTRE 2018 <sup>17</sup>						
	GENERAL			COMUNIDAD VALENCIANA		
	Índice	V. Nueva	V. 2º Oc.	Índice	V. Nueva	V. 2º Oc.
Índice %	115.00%	116.20%	114.80%	107.60	113.10	106.90
Variación trimestral %	1.40%	2.10%	1.30%	0.70%	1.50%	0.50%
Variación en lo que va de año %	1.40%	2.10%	1.30%	0.70%	1.50%	0.50%
Variación anual	6.20%	5.70%	6.30%	3.40%	4.80%	3.20%

Tabla 10. IPV primer trimestre 2018. Fuente: creación propia.

Por otro lado, un punto a favor del sector de la construcción ha sido la reducción del stock de viviendas. Sin embargo, aunque el stock de la Comunidad Valenciana ha disminuido, es el más alto a nivel nacional, representando un 18.72% y superando su propio parque de viviendas<sup>18</sup>.

PRECIO m <sup>2</sup> DE LA VIVIENDA			
	NACIONAL	CASTELLÓN	VALENCIA
€/m <sup>2</sup>	1,566.00	897.70	1,235.60
Variación interanual	2.70%	3.40%	2.50%

<sup>17</sup> Índice de Precios de Vivienda (IPV). Base 2015. Primer trimestre de 2018. INE

<sup>18</sup> Informe sobre el stock de vivienda nueva 2017. Ministerio de Fomento.

Tabla 11. Precio m2 de la vivienda. Fuente: creación propia.

<b>STOCK DE VMENDAS A FECHA 31 DE DICIEMBRE 2017</b>						
	Stock 2017 vivienda nueva	% stock sobre total	% stock / parque de viviendas	Stock 2016 vivienda nueva	Stock 2017/Stock 2016	Stock sobre el parque de viviendas
<b>Total Nacional</b>	476,938	100%	1.86%	491,693	-3.00	-
<b>Comunidad Valenciana</b>	89,296	18.72%	2.81%	92,281	-3.23	-
<b>Castellón</b>	25,634	5.37%	6.05%	26,265	-2.40	6.05%
<b>Valencia</b>	22,897	4.80%	1.56%	23,916	-4.26	1.56%

Tabla 12. Stock de viviendas. Fuente: creación propia.

## COMPRAVENTA EN LA COMUNIDAD VALENCIANA.

De acuerdo con los datos publicados en la página del Ministerio de Fomento, el año 2017 fue fructífero en ventas de viviendas de 1º y 2º mano. Aunque en la valoración anual del m<sup>2</sup> de la vivienda libre la Comunidad Valenciana quedó en número negativo, tal no fue el caso de la adquisición de viviendas, pues la comunidad se situó dentro del ranking de las que mejor les fue en el 3º trimestre de 2017.

Haciendo comparaciones, en el 3º trimestre de 2016 se compraron/vendieron 15,843 viviendas y para el mismo trimestre de 2017 aumentó a 18,505, suponiendo una variación de 16.80%. Fueron 2,662 viviendas más las que agenció el 2017; prueba de que el sector inmobiliario está saliendo a flote luego de la crisis. A nivel general para toda España el ministerio afirma que ha sido su mejor trimestre después del 2008.

Otro aspecto en el que destacó la Comunidad Valenciana fue en la compraventa realizada por extranjeros residentes, vendiéndose en Valencia 1,183 viviendas.

En reseñas más recientes, la nota de prensa con datos provisionales a junio 2018 del INE, indica que la compraventa en toda la comunidad se situó en 6,958 viviendas, de las cuales 6,146 fueron libres, 812 protegidas, 952 nuevas, 6,006 de segunda ocupación y la variación anual de 11.70% (la 3º más alta a nivel nacional). Sin embargo, ninguno de los ítems anteriores superó su marca de mayo 2018, mes en el que el total de viviendas fueron 7,857, de las cuales fueron 7,016 libres, 841 protegidas, 1,196 nuevas, 6,661 usadas y 13.70% la variación anual, quedando en la 6º posición entre las variaciones más altas a nivel nacional.



*Ilustración 18. Fuente: [www.wallpaperswide.com](http://www.wallpaperswide.com)*





Ilustración 19. Fuente: [www.wallpaperswide.com](http://www.wallpaperswide.com)

721

## ANÁLISIS MACRO DE LAS PROMOCIONES.

A continuación, se expone el análisis de las distintas promociones seleccionadas en las costas de Almenara, Canet d'En Berenguer, Puçol y El Puig más una única promoción en Almadà.

La información se exhibe organizada mediante tablas que indican el tipo de promoción que se trata: obra nueva (ON), 2º ocupación (2ºO), garajes y trasteros; exponiendo los datos más relevantes de cada una que, para fines del análisis, a partir de ahora, serán nombradas como: muestras.

De cada municipio se seleccionan un número de muestras a homogeneizar para obtener datos más certeros. Y su proceso, para todos los casos es el siguiente:

- No menos de 3 muestras por municipio y por caso (ON, 2ºO, ect.).
- Segmentar las muestras según municipio y número de habitaciones.
- Indicar los m<sup>2</sup> construidos y útiles de la muestra original, precio sin garaje (€), precio m<sup>2</sup> construido y útil homogeneizado.
- En caso de no indicar el m<sup>2</sup> útil, se hace una regla de tres con la muestra que lo indique según municipio y segmentación, para determinar el porcentaje a aplicar al resto de las muestras y obtener dicho valor.
- Si no se indica la existencia de parking/garaje, se asume que no está contemplado en el precio original de la vivienda; en caso de indicarlo, se resta al precio original el valor promedio de un garaje en la zona según el estudio correspondiente hecho a los garajes, consiguiendo así el precio absoluto de la muestra.
- Si los garajes incluyen trastero, se procede igual que el punto anterior, restar el valor del trastero en la zona al precio original del garaje y si no indica su inclusión se asume que no lo está.



No.	UBICACIÓN				PROYECTO				METRAJE	
	Dirección	Provincia	Municipio	Línea de Playa	Tipología	Año/s	Nombre de Proyecto	Nivel	m² Const.	m² Útiles
1	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	3	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterráneo	0	53	-
2	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	3	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterráneo	0	69	-
3	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	3	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterráneo	-	69	-
4	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	3	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterráneo	2	54	-
5	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	3	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterráneo	-	43	-
6	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	3	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterraneo	-	70	-
7	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	3	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterraneo	-	77	-
8	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	4	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterraneo	-	81	-
9	Avinguda de la mar, 12	Castellón	Almenara	5	Complejo hab.	-	Neo Residencial Mediterraneo	-	84	-
10	Calle Derroch, 84	Castellón	Almenara	1	Chalet adosado	-	-	0	240	-
11	Calle Libra, 2	Valencia	Almardà	3	Chalet adosado	2015	-	0	240	-
12	Playa Canet	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Adosado	-	-	0	44,5	41
13	Playa Canet	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Adosado	-	-	0	100	-
14	Playa Canet	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Adosado	-	-	0	120	-
15	Calle Ponent, 1	Valencia	El Puig	1	Edif. Plurifamiliar	-	Residencial El Puig	Terraza	102	-
16	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	1	79	-
17	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	2	79	-
18	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	1	80	-
19	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	2	80	-
20	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	2	82	-
21	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	5	85	-
22	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	6	98	-
23	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	Ático	118	-
24	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	4	119	-
25	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	1	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	Ático	123	-
26	Camí Santa Elvira, 12	Valencia	El Puig	2	Edif. Residencial	-	Residencial Tamarindos	Ático	123	-

# MACRO

En un primer análisis macro de las promociones, se evaluaron 26 muestras de viviendas de obra nueva ubicadas entre Castellón y Valencia, obteniéndose 10 y 16 muestras, respectivamente, en cada provincia.

De lo municipios evaluados El Puig resultó ser el que más promociones de obra nueva tiene con un total de 12 muestras, seguido de Almenara con 10, Canet d'En Berenguer con 3 y, finalmente, Almardà con 1 sola muestra.

CARACTERÍSTICAS										PRECIOS		CONTACTOS		
Equipamiento	Nº Hab.	Nº Baños	Parking/Garaje	Terraza	Ascensor	Piscina	Trastero	Cof. Energ.	Orientación	Total	€/m²	Visitas	Vendedor	URL
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	E	-	96,800 €	1,626 €	283	Sareb	<a href="http://bit.ly/2qD50m">http://bit.ly/2qD50m</a>
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	E	-	96,800 €	1,403 €	283	Sareb	<a href="http://bit.ly/2qD50m">http://bit.ly/2qD50m</a>
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	-	-	76,800 €	1,113 €	-	Balinfir, S.L.	<a href="http://bit.ly/2B9t6Zb">http://bit.ly/2B9t6Zb</a>
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	-	-	76,800 €	1,422 €	-	Serohabitat Servicios Inmobiliarios	<a href="http://bit.ly/2B5iSwK">http://bit.ly/2B5iSwK</a>
Sin amueblar	1	1	Incluido	SI	-	SI	SI	-	-	67,100 €	1,560 €	-	Centro Comercial Inmobiliario	<a href="http://bit.ly/2H3yfk">http://bit.ly/2H3yfk</a>
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	-	-	96,800 €	1,383 €	-	Centro Comercial Inmobiliario	<a href="http://bit.ly/2H3yfk">http://bit.ly/2H3yfk</a>
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	-	-	96,800 €	1,257 €	-	Centro Comercial Inmobiliario	<a href="http://bit.ly/2H1ET0">http://bit.ly/2H1ET0</a>
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	-	-	119,900 €	1,480 €	-	Centro Comercial Inmobiliario	<a href="http://bit.ly/2H3yfk">http://bit.ly/2H3yfk</a>
Sin amueblar	2	2	Incluido	SI	-	SI	SI	-	-	119,900 €	1,427 €	-	Centro Comercial Inmobiliario	<a href="http://bit.ly/2H3yfk">http://bit.ly/2H3yfk</a>
Sin amueblar	4	3	Incluido	SI	-	No	-	-	-	300,000 €	1,250 €	2555	Uprosa	<a href="http://bit.ly/2AAYNE">http://bit.ly/2AAYNE</a>
Sin amueblar	4	3	-	-	-	No	-	-	-	230,000 €	956 €	5655	Uprosa	<a href="http://bit.ly/2AHOeVW">http://bit.ly/2AHOeVW</a>
-	3	2	Incluido	SI	No	No	-	G	Este / Oeste	149,000 €	3,348 €	16063	Inmobiliaria legal	<a href="http://bit.ly/2Kme0s">http://bit.ly/2Kme0s</a>
-	3	2	Incluido	SI	No	No	-	G	Noite / Sur	138,000 €	1,380 €	16063	Inmobiliaria legal	<a href="http://bit.ly/2Kme0s">http://bit.ly/2Kme0s</a>
-	3	2	Incluido	SI	No	No	-	G	Sureste	220,000 €	1,833 €	16063	Inmobiliaria legal	<a href="http://bit.ly/2Kme0s">http://bit.ly/2Kme0s</a>
Sin amueblar	2	2	-	-	SI	SI	-	-	-	147,900 €	1,450 €	143	MON Valencia, S.L.	<a href="http://bit.ly/2Ae6e7">http://bit.ly/2Ae6e7</a>
Sin amueblar	2	1	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	102,000 €	1,291 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/298tFA">http://bit.ly/298tFA</a>
Sin amueblar	2	1	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	104,000 €	1,316 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2Ae5Aqj">http://bit.ly/2Ae5Aqj</a>
Sin amueblar	2	1	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	103,000 €	1,286 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2pXcx">http://bit.ly/2pXcx</a>
Sin amueblar	2	1	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	105,000 €	1,313 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2hTMBll">http://bit.ly/2hTMBll</a>
Sin amueblar	2	1	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	133,000 €	1,622 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2q7n98U">http://bit.ly/2q7n98U</a>
Sin amueblar	2	1	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	117,000 €	1,376 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2s3wCV">http://bit.ly/2s3wCV</a>
Sin amueblar	2	1	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	220,000 €	2,245 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2ABw9D">http://bit.ly/2ABw9D</a>
Sin amueblar	3	2	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	227,500 €	1,928 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2k1U519">http://bit.ly/2k1U519</a>
Sin amueblar	3	2	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	245,000 €	2,069 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2zGG56">http://bit.ly/2zGG56</a>
Sin amueblar	3	2	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	232,000 €	1,886 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2h57K60">http://bit.ly/2h57K60</a>
Sin amueblar	3	2	Incluido	SI	-	SI	-	-	-	304,500 €	2,476 €	-	Altamira	<a href="http://bit.ly/2z1P1a">http://bit.ly/2z1P1a</a>

Ilustración 20. Promociones ON estudio macro. Fuente: creación propia.

# OBRA NUEVA

De todas las características valoradas se considera que las más relevantes son:

- m<sup>2</sup> de la edificación,
- # de habitaciones y baños y
- disponibilidad de garajes y trasteros.

\*El resto de características constituyen un plus que puede aportar más valor a la oferta.



## HOMOGENEIZACIÓN MACRO ON.

2 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEZADO MACRO – EL PUIG – 2 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
16	C. Santa Elvira,12	79	63	90,448 €	1,145 €	1,431 €
17	C. Santa Elvira,12	79	63	92,448 €	1,170 €	1,463 €
18	C. Santa Elvira,12	80	64	91,448 €	1,143 €	1,429 €
19	C. Santa Elvira,12	80	64	93,448 €	1,168 €	1,460 €
20	C. Santa Elvira,12	82	66	121,448 €	1,481 €	1,851 €
21	C. Santa Elvira,12	85	68	105,448 €	1,241 €	1,551 €
<b>TOTAL</b>		<b>81</b>	<b>65</b>	<b>99,115 €</b>	<b>1,225 €</b>	<b>1,531 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						<b>80%</b>
<b>ASUMIDO DE 2º OC.</b>						

Tabla 13. Homogeneización El Puig 2 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.

<b>HOMOGENEZADO MACRO – ALMENARA – 2 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
2	AV. de la mar, 12	69	40	90,150 €	1,307 €	2,260 €
3	AV. de la mar, 12	69	40	70,150 €	1,017 €	1,759 €
6	AV. de la mar, 12	70	40	90,150 €	1,288 €	2,228 €
7	AV. de la mar, 12	77	45	90,150 €	1,171 €	2,026 €
8	AV. de la mar, 12	81	47	113,250 €	1,398 €	2,419 €
9	AV. de la mar, 12	84	49	113,250 €	1,348 €	2,333 €
<b>TOTAL</b>		<b>75</b>	<b>43</b>	<b>94,517 €</b>	<b>1,255 €</b>	<b>2,171 €</b>

**PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES**

ASUMIDO

**58%***Tabla 14. Homogeneización Almenara 2 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.*

3 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEZADO MACRO – EL PUIG – 3 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
23	C. Santa Elvira,12	118	94	215,948 €	1,830 €	2,288 €
24	C. Santa Elvira,12	119	95	233,448 €	1,962 €	2,452 €
25	C. Santa Elvira,12	123	98	220,448 €	1,792 €	2,240 €
26	C. Santa Elvira,12	123	98	292,948 €	2,382 €	2,977 €
<b>TOTAL</b>		<b>121</b>	<b>97</b>	<b>240,698 €</b>	<b>1,991 €</b>	<b>2,489 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
ASUMIDO						
<b>80%</b>						

*Tabla 15. Homogeneización El Puig 3 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.*

<b>HOMOGENEZADO MACRO – CANET D'EN BERENGUER – 3 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
12	Playa Canet	44.5	41	139,498 €	3,135 €	3,402 €
13	Playa Canet	100	92	128,498 €	1,285 €	1,395 €
14	Playa Canet	120	111	210,498 €	1,754 €	1,904 €
<b>TOTAL</b>		<b>88</b>	<b>81</b>	<b>159,498 €</b>	<b>2,058 €</b>	<b>2,234 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
		m <sup>2</sup> Const.	44.5			100%
		m <sup>2</sup> Útiles	41			<b>92%</b>

*Tabla 16. Homogeneización Canet d'En Berenguer 3 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.*

## Análisis macro ON...

### SEGÚN EL # DE HABITACIONES, PRECIOS Y M<sup>2</sup>...

13 de las 26 muestras analizadas correspondían a edificaciones de 2 habitaciones, 7 a 3 habitaciones, 2 a 4 y una única muestra de una sola habitación. Si se realiza una media del precio por m<sup>2</sup> se obtiene de cada muestra según el # de habitaciones se vende por:

**2**  
habs.

Municipio	Precio Absoluto	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> Útiles
El Puig	99,115 €	81	65
Almenara	94,517 €	75	43
<b>TOTAL</b>	<b>96,816 €</b>	<b>78</b>	<b>54</b>

*Tabla 17. Comparativa homogeneizada macro para 2 habitaciones. Fuente: creación propia.*

**3**  
habs.

Municipio	Precio Absoluto	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> Útiles
El Puig	240,698 €	121	97
Canet d'En Berenguer	159,498 €	88	81
<b>TOTAL</b>	<b>200,098 €</b>	<b>104</b>	<b>89</b>

*Tabla 18. Comparativa homogeneizada macro para 3 habitaciones. Fuente: creación propia.*

Una promoción de obra nueva con 2 habitaciones tendría un precio de 1,240 € por m<sup>2</sup> y una de 3 habitaciones costaría 2,025 € por m<sup>2</sup>.

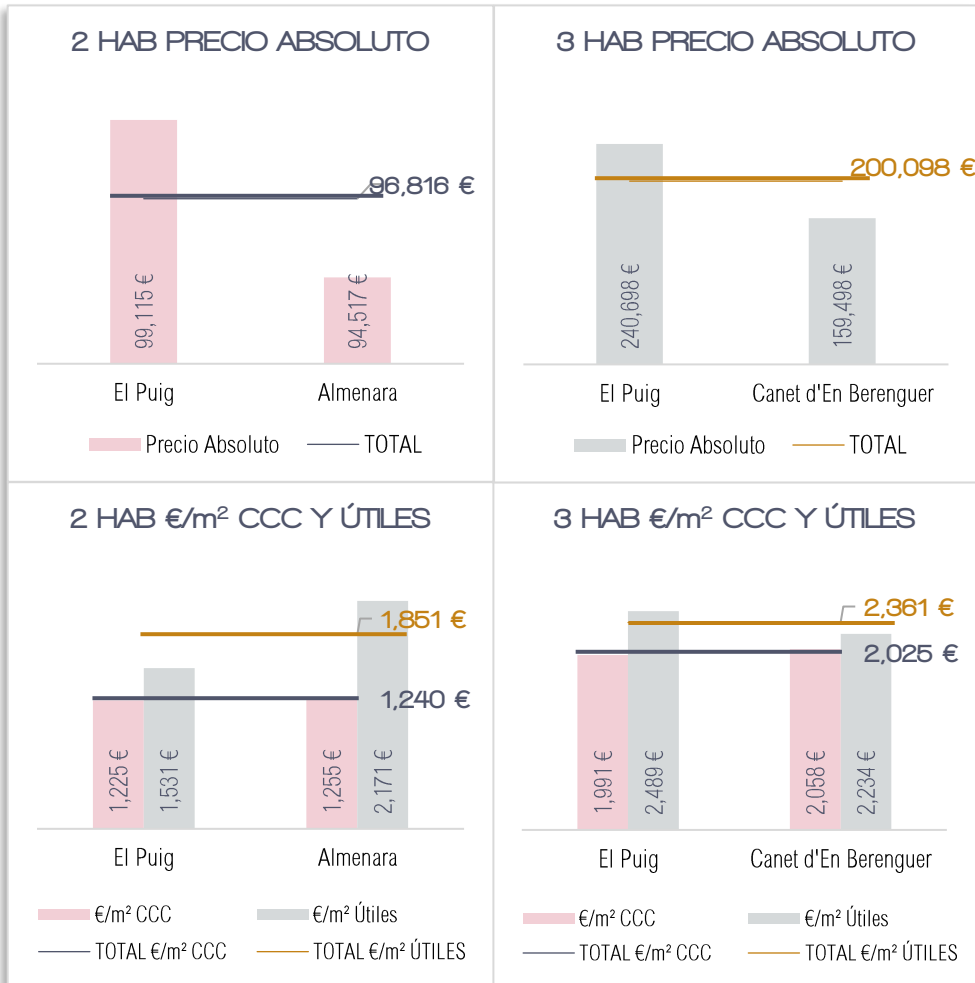


Figura 12. Comparativa homogeneizada por habitaciones y municipios ON. Fuente: creación propia.

## SEGÚN LÍNEA DE PLAYA...

12 de las muestras están en 1º línea de playa todas ubicadas en El Puig a excepción de una en Almenara; sólo 1 de las promociones está en 2º línea también en El Puig; en 3º línea se encuentran 8 (7 en Almenara y 1 en Almardà) y, finalmente, el resto de promociones están en una línea más lejana o simplemente no se mencionaba en el anuncio publicado.

Las ubicadas en 1º línea apuntan un promedio de 1,585 €/m<sup>2</sup> y las de 3º línea 1,365 €/m<sup>2</sup>. Dado que la promoción en 2º línea es “única muestra” su precio no puede juzgarse, sin embargo, la promoción que dará a luz este estudio, en el Puerto de Sagunto, está ubicada justamente en 2º línea, por lo que, para futuras consideraciones sobre su precio según línea de playa, puede estudiarse uno entre los de 1º y 3º línea ya mencionados.

## EN RESUMEN...



La mayoría de las muestras ofertadas pertenecen a la tipología “edificio residencial”.



Las más vistas fueron promociones de 3 habitaciones con 2 baños.



Casi todas, dentro de su precio, incluyen garaje, pero sólo algunas el trastero.



La piscina es considerada un elemento característico de las promociones costeras a pesar de tener la playa a escasos metros.



El certificado energético no es siempre especificado, pero a pesar de ser promociones nuevas, las que lo especifican, tienen un nivel muy bajo: E y G.



Y, finalmente, su venta suele realizarse a través de entidades inmobiliarias.



*Ilustración 21. Vista. Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)*

No.	UBICACIÓN				PROYECTO				METRAJE	
	Dirección	Provincia	Municipio	Línea de Playa	Tipología	Año/s	Nombre de Proyecto	Nivel	m² Const.	m² Útiles
1	Playa Casablanca	Castellón	Almenara	3	Apartamento	-	-	-	60	-
2	Avenida de la Mar, 24	Castellón	Almenara	-	Apartamento	2008	-	1	65	-
3	Avenida de la Mar, 24	Castellón	Almenara	1	Apartamento	-	-	0	61	-
4	Playa Casablanca	Castellón	Almenara	-	Apartamento	2	-	-	70	-
5	Playa Casablanca	Castellón	Almenara	-	Apartamento	+30	-	2	88	-
6	Playa de Almenara	Castellón	Almenara	-	Ático	2008	-	3	109	63
7	Playa Canet	Valencia	Canet d'En Berenguer	2	Apartamento	-	-	4	90	-
8	Carrer Jaumes, 1	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Apartamento	-	-	-	100	-
9	Carrer José Segrelles, 1	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Apartamento	15	-	-	65	-
10	Carrer José Segrelles, 1	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Apartamento	17	-	-	84	-
11	Carrer Jaume Roig, 3	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Apartamento	-	-	-	160	75
12	Carrer José Segrelles, 21	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Apartamento	20-30	-	1	94	-
13	C/ Catedral, 6	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Apartamento	+30	-	3	90	-
14	Playa Canet	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	Apartamento	-	-	-	79	-
15	Playa Canet	Valencia	Canet d'En Berenguer	5	Ático / Dóplex	-	-	-	80	-
16	Playa Puçol	Valencia	Puçol	-	Apartamento	-	-	-	104	-
17	C/ Río Tónia, 4	Valencia	Puçol	3	Apartamento	-	-	2	83	-
18	C/ Río Xòquer, 32	Valencia	Puçol	3	Ático / Dóplex	-	-	4	140	-
19	C/ Río Tónia sin	Valencia	Puçol	3	Apartamento	-	-	0	120	110
20	C/ Arbocer, 3	Valencia	Puçol	2	Apartamento	10-20	-	2	60	-
21	C/ Río Xòquer	Valencia	Puçol	-	Apartamento	10-21	-	-	75	-
22	Playa Puçol	Valencia	Puçol	-	Apartamento	-	-	1	53	-
23	Urbanización Puigval	Valencia	El Puig	1	Bungalow	-	-	-	175	-
24	Urbanización Puigval	Valencia	El Puig	1	Bungalow	-	-	1	140	-
25	Paseo Marítimo, 1	Valencia	El Puig	1	Apartamento	-	-	3	100	-
26	Urbanización Puigval	Valencia	El Puig	1	Chalet Adosado	-	-	0	275	-
27	Urbanización Puigval	Valencia	El Puig	1	Apartamento	-	-	8	100	-
28	Urbanización Puigval	Valencia	El Puig	1	Chalet Adosado	-	-	0	220	-
29	Paseo Marítimo, 2	Valencia	El Puig	1	Apartamento	-	-	1	75	-
30	Urbanización Play-Puig	Valencia	El Puig	-	Apartamento	-	-	-	110	-

# MACRO

En un segundo análisis macro de las promociones, se evaluaron 30 muestras de viviendas de 2º ocupación, igualmente ubicadas entre Castellón y Valencia, obteniéndose esta vez 6 y 24 muestras, respectivamente, en cada provincia.

De lo municipios evaluados Canet d'En Berenguer resultó ser el que más promociones obtuvo con un total de 9 muestras, seguido de El Puig con 8, Puçol con 7 y Almenara con 6.

Equipamiento	Nº Hab.	Nº Baños	CARACTERÍSTICAS						PRECIOS		CONTACTOS		
			Parking/Garaje	Terraza	Ascensor	Piscina	Trastero	Cert. Energ.	Total	/m²	Visitas	Vendedor	URL
Amueblado	2	1	-	Si	Si	Si	-	-	86,800 €	1,447 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2Hw4fD">http://bit.ly/2Hw4fD</a>
Amueblado	2	2	Si	Si	Si	Si	Si	En trámite	100,000 €	1,538 €	116	Inmobiliaria SGICANET	<a href="http://bit.ly/2BYYV3s">http://bit.ly/2BYYV3s</a>
Amueblado	1	1	Si	Si	Si	Si	-	A	124,000 €	2,030 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2B9Y0T1">http://bit.ly/2B9Y0T1</a>
Amueblado	2	1	-	-	-	No	-	En trámite	120,000 €	1,714 €	156	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2AqJwJ6">http://bit.ly/2AqJwJ6</a>
-	3	1	-	Si	Si	Si	-	En trámite	45,000 €	511 €	74	Inmobiliaria Histomar	<a href="http://bit.ly/2AqJwJ6">http://bit.ly/2AqJwJ6</a>
Amueblado	2	1	-	Si	Si	Si	-	F	123,000 €	1,128 €	102	Mediterráneo Home	<a href="http://bit.ly/2AMPF9z">http://bit.ly/2AMPF9z</a>
Amueblado	3	2	Si	Si	Si	Si	Si	En trámite	165,000 €	1,830 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2C3Dqj1">http://bit.ly/2C3Dqj1</a>
-	3	2	Si	Si	Si	No	Opcional	-	200,000 €	2,000 €	52	Desiree Hato Gestión de Inmuebles	<a href="http://bit.ly/2AFW4LU">http://bit.ly/2AFW4LU</a>
Amueblado	1	1	-	Si	Si	-	-	En trámite	70,000 €	1,077 €	62	INVIULA	<a href="http://bit.ly/2H1Vw0D">http://bit.ly/2H1Vw0D</a>
Amueblado	2	1	Si	Si	Si	-	-	En trámite	180,000 €	2,282 €	35	INVIULA	<a href="http://bit.ly/2BWAf0e">http://bit.ly/2BWAf0e</a>
Amueblado	2	2	Si	Si	Si	Si	Si	En trámite	125,000 €	761 €	50	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2A0H0Xf">http://bit.ly/2A0H0Xf</a>
-	3	2	Opcional	Si	Si	Si	Opcional	En trámite	170,000 €	1,809 €	8	Inmobiliaria Histomar	<a href="http://bit.ly/2B1W1iv">http://bit.ly/2B1W1iv</a>
-	2	1	Si	Si	Si	Si	-	En trámite	150,000 €	1,667 €	9	Inmobiliaria Histomar	<a href="http://bit.ly/2B1H1qM">http://bit.ly/2B1H1qM</a>
Amueblado	2	2	Si	Si	Si	Si	Si	En trámite	158,000 €	2,013 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2B1W0oD">http://bit.ly/2B1W0oD</a>
Amueblado	2	2	Si	Si	Si	Si	Si	En trámite	140,000 €	1,750 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2qG5T04">http://bit.ly/2qG5T04</a>
Amueblado	3	2	Si	Si	-	Si	Si	-	129,500 €	1,245 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2C5s40k">http://bit.ly/2C5s40k</a>
-	2	2	Si	Si	No	No	Si	-	170,000 €	2,045 €	665	Particular	<a href="http://bit.ly/2B653EK">http://bit.ly/2B653EK</a>
-	3	2	Si	Si	Si	Si	Si	-	165,000 €	1,179 €	6175	Particular	<a href="http://bit.ly/23KNFb">http://bit.ly/23KNFb</a>
-	2	2	Si	Si	Si	Si	Si	En trámite	145,000 €	1,208 €	1367	Grupo Pineda	<a href="http://bit.ly/2B1K1HJ">http://bit.ly/2B1K1HJ</a>
-	2	1	Si	Si	No	Si	-	En trámite	105,000 €	1,750 €	2003	Particular	<a href="http://bit.ly/2B18WGE">http://bit.ly/2B18WGE</a>
-	2	1	-	-	-	No	-	-	143,000 €	1,907 €	-	Mediterranean Homes	<a href="http://bit.ly/211Bb8L">http://bit.ly/211Bb8L</a>
-	1	1	Si	Si	Si	Si	-	-	110,000 €	2,075 €	185	Engel & Volkers Valencia MMC	<a href="http://bit.ly/2B252Co">http://bit.ly/2B252Co</a>
-	4	2	Si	Si	-	Si	-	-	465,000 €	2,657 €	1	Inmobiliaria Partoja	<a href="http://bit.ly/2B557oH">http://bit.ly/2B557oH</a>
Amueblado	3	2	-	Si	Si	Si	Si	A	235,000 €	1,679 €	629	Particular	<a href="http://bit.ly/2Bavoz">http://bit.ly/2Bavoz</a>
Amueblado	3	2	Si	Si	Si	Si	-	-	160,000 €	1,670 €	1214	Particular	<a href="http://bit.ly/2B00R2V">http://bit.ly/2B00R2V</a>
-	4	2	Si	Si	-	Si	-	-	670,000 €	3,164 €	33	Particular	<a href="http://bit.ly/2B1HvM1p">http://bit.ly/2B1HvM1p</a>
-	3	2	-	Si	Si	Si	Si	En trámite	220,000 €	2,200 €	1585	Grupo Pineda	<a href="http://bit.ly/2A08FHA">http://bit.ly/2A08FHA</a>
Amueblado	4	2	Si	Si	-	Si	Si	-	650,000 €	3,664 €	1206	Particular	<a href="http://bit.ly/2A0W2Xc">http://bit.ly/2A0W2Xc</a>
Amueblado	2	1	Si	Si	Si	Si	Si	-	185,000 €	2,467 €	6616	Particular	<a href="http://bit.ly/2A6GLK6">http://bit.ly/2A6GLK6</a>
-	3	2	Si	Si	Si	Si	-	-	285,000 €	2,581 €	4	Desiree Hato Gestión de Inmuebles	<a href="http://bit.ly/2C3Sj44">http://bit.ly/2C3Sj44</a>

Ilustración 22. Promociones 2º estudio macro. Fuente: creación propia.

# 2º OCUPACIÓN

Al igual que antes, las características de mayor importancia fueron 3, aunque esta vez se añade una cuarta:

- m² de la edificación,
- # de habitaciones y baños,
- disponibilidad de garajes y trasteros y
- equipamiento.



## HOMOGENEIZACIÓN MACRO 2ºO.

2 HABITACIONES.

HOMOGENEIZADO MACRO – PUÇOL – 2 HAB						
#	DIRECCIÓN	m² CCC	m² ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m² CCC	€/m² ÚTS.
17	C/ Riu Túria, 4	83	76	160,498 €	1,934 €	2,109 €
19	C/ Riu Túria s/n	120	110	135,498 €	1,129 €	1,232 €
20	C/ Arbocer, 3	60	55	95,498 €	1,592 €	1,736 €
21	C/ Riu Xúquer	75	69	133,498 €	1,780 €	1,942 €
TOTAL		85	77	131,248 €	1,609 €	1,755 €
PARA OBTENER m² ÚTILES						
m² Const.					120	100%
m² Útiles					110	92%

Tabla 19. Homogeneización Puçol 2 habitaciones. Fuente: creación propia.

HOMOGENEIZADO MACRO – CANET D'EN BERENGUER – 2 HAB						
#	DIRECCIÓN	m² CCC	m² ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m² CCC	€/m² ÚTS.
10	C. José Segrelles, 1	84	39	180,498 €	2,149 €	4,584 €
11	C. Jaume Roig, 3	160	75	115,498 €	722 €	1,540 €
13	C/ Catedral, 6	90	42	140,498 €	1,561 €	3,330 €
14	Playa Canet	79	37	149,498 €	1,892 €	4,037 €
15	Playa Canet	80	38	130,498 €	1,631 €	3,480 €
TOTAL		99	46	143,298 €	1,591 €	3,394 €
PARA OBTENER m² ÚTILES						

m² Const.	160	100%
m² Útiles	75	47%

Tabla 20. Homogeneización Canet d'En Berenguer 2 habitaciones. Fuente: creación propia.

<b>HOMOGENEZADO MACRO – ALMENARA – 2 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m² CCC	m² ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m² CCC	€/m² ÚTS.
1	Playa Casablanca	60	35	86,800 €	1,446.67 €	2,503 €
2	Av. de la Mar, 24	65	38	93,350 €	1,436.15 €	2,485 €
4	Playa Casablanca	70	40	120,000 €	1,714.29 €	2,966 €
6	Playa de Almenara	109	63	123,000 €	1,128.44 €	1,952 €
<b>TOTAL</b>		<b>76</b>	<b>44</b>	<b>105,788 €</b>	<b>1,431 €</b>	<b>2,477 €</b>
<b>PARA OBTENER m² ÚTILES</b>						
				m² Const.	109	100%
				m² Útiles	63	58%

Tabla 21. Homogeneización Almenara 2 habitaciones. Fuente: creación propia.

3 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEZADO MACRO – EL PUIG – 3 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m² CCC	m² ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m² CCC	€/m² ÚTS.
24	Urb. Puigval	140	112	235,000 €	1,679 €	2,098 €
25	Paseo Marítimo, 1	100	80	148,448 €	1,484 €	1,856 €
27	Urb. Puigval	100	80	220,000 €	2,200 €	2,750 €
30	Urb. Play-Puig	110	88	273,448 €	2,486 €	3,107 €
<b>TOTAL</b>		<b>113</b>	<b>90</b>	<b>219,224 €</b>	<b>1,962 €</b>	<b>2,453 €</b>

**PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES**

ASUMIDO

80%

*Tabla 22. Homogeneización El Puig 3 habitaciones. Fuente: creación propia.*

<b>HOMOGENEIZADO MACRO – CANET D'EN BERENGUER – 3 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
7	Playa Canet	90	42	155,498 €	1,728 €	3,686 €
8	Carrer Jaume, 1	100	47	190,498 €	1,905 €	4,064 €
12	C. José Segrelles, 21	94	44	160,498 €	1,707 €	3,643 €
<b>TOTAL</b>		<b>95</b>	<b>44</b>	<b>168,831 €</b>	<b>1,780 €</b>	<b>3,797 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
		m <sup>2</sup> Const.	160			100%
		m <sup>2</sup> Útiles	75			47%

*Tabla 23. Homogeneización Canet d'En Berenguer 3 habitaciones. Fuente: creación propia.*

4 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEIZADO MACRO – EL PUIG – 4 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
23	Urb. Puigval	175	140	453,448 €	2,591 €	3,239 €
26	Urb. Puigval	275	220	858,448 €	3,122 €	3,902 €
28	Urb. Puigval	220	176	838,448 €	3,811 €	4,764 €
<b>TOTAL</b>		<b>223</b>	<b>179</b>	<b>716,782 €</b>	<b>3,175 €</b>	<b>3,968 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
				ASUMIDO	80%	

*Tabla 24. Homogeneización El Puig 4 habitaciones. Fuente: creación propia.*

## Análisis macro 2ºO...

### SEGÚN EL # DE HABITACIONES, PRECIOS Y M²...

14 de las 30 muestras analizadas correspondían a edificaciones de 2 habitaciones, 10 a 3 habitaciones y 3 a 1 y 4 habitaciones. Realizando la media del precio por m² se obtienen los valores mostrados en cada una de las tablas, siendo así que, en cada municipio para una vivienda de:

**2**  
habs.

Municipio	Precio Absoluto	m² CCC	m² Útiles
Almenara	105,788 €	76	44
Canet d'En Berenguer	143,298 €	99	46
Puçol	131,248 €	85	77
<b>TOTAL</b>	<b>126,778 €</b>	<b>86</b>	<b>56</b>

*Tabla 25. Comparativa homogeneizada macro para 2 habitaciones. Fuente: creación propia.*

**3**  
habs.

Municipio	Precio Absoluto	m² CCC	m² Útiles
Canet d'En Berenguer	168,831 €	95	44
El Puig	219,224 €	113	90
<b>TOTAL</b>	<b>194,028 €</b>	<b>104</b>	<b>67</b>

*Tabla 26. Comparativa homogeneizada macro para 3 habitaciones. Fuente: creación propia.*

Este análisis comparativo de las zonas macro, destaca que una promoción de 2 habitaciones de aproximadamente 86 m² puede llegar a costar 126,778 €, es decir, que el m² tendría un precio de 1,544 € y 1,871 € para 3 habitaciones.

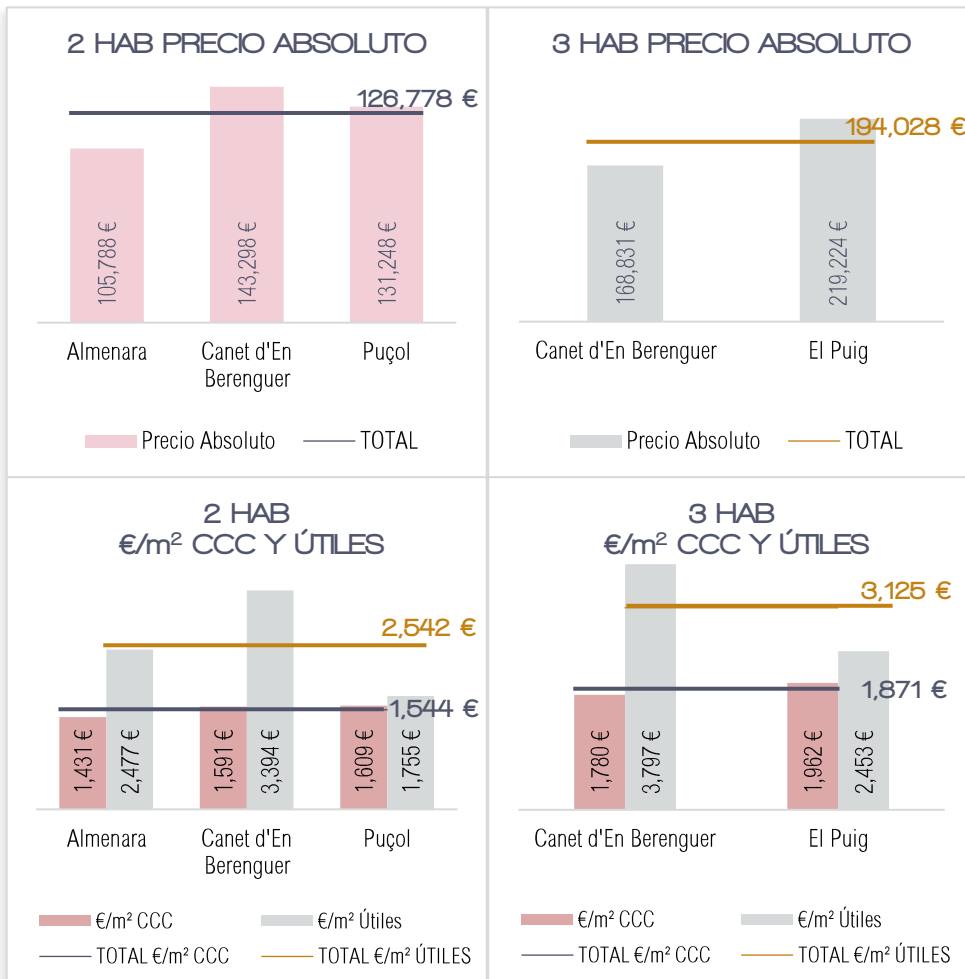


Figura 13. Comparativa homogeneizada por habitaciones y municipios 2º. Fuente: creación propia.

## SEGÚN LÍNEA DE PLAYA...

8 de las muestras están en 1º línea de playa, 7 de ellas ubicadas en El Puig y una en Almenara; 2 de las promociones están en 2º línea una en Puçol y la otra en Canet d'En Berenguer; en 3º línea se encuentran 4, 3 en Puçol y 1 en Almenara y, finalmente, el resto de promociones están en una línea más lejana o simplemente no se mencionaba en el anuncio publicado.

Por otro lado, las tipologías que suelen estar en 1º línea son los bungalows, chalets adosados y apartamentos.

## EN RESUMEN...



La mayoría de las muestras corresponden a “apartamentos”.



Los pisos suelen ofertarse con los muebles incluidos.



Casi todas, incluyen garaje, pero sólo algunas el trastero, otras tienen ambas cosas a modo opcional.



La piscina sigue teniendo importancia en obras de 2º ocupación.



Aunque 2 de las promociones indican tener una “A” en su calificación, el certificado energético suele estar en estado de “trámite”.



Y, finalmente, su venta suele realizarse tanto a través de entidades inmobiliarias como de particulares.

No.	UBICACIÓN			PROYECTO		METRAJE		AÑOS		PRECIO		TIEMPO		CONTACTOS	
	Dirección	Provincia	Municipio	Tipología	Nombre de Proyecto	Nivel	m <sup>2</sup>	Constr.	Total €	Con <sup>2</sup>	Incluido	m <sup>2</sup>	Vendedor	URL	
1	Avinguda del mediterrani, 33	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	Sótano	11	2006	3,900 €	138 €	No	-	Santó	<a href="http://bit.ly/2A9grIM">http://bit.ly/2A9grIM</a>	
2	Avinguda del mediterrani, 33	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	Sótano	11	2006	6,200 €	364 €	No	-	Santó	<a href="http://bit.ly/2A9grIM">http://bit.ly/2A9grIM</a>	
3	Avinguda del mediterrani, 33	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	Sótano	11-13	2006	6,900 €	-	No	-	Santó	<a href="http://bit.ly/2A9grIM">http://bit.ly/2A9grIM</a>	
4	Avinguda del mediterrani, 33	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	Sótano	11	2006	3,000 €	727 €	No	-	Santó	<a href="http://bit.ly/2A9grIM">http://bit.ly/2A9grIM</a>	
5	C. Castellana, 7	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	-	28	2005	7,800 €	279 €	No	-	Building Center	<a href="http://bit.ly/2A9Z2de">http://bit.ly/2A9Z2de</a>	
6	Avinguda del Mediterrani, 35	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	Urbanización Pueta de la Mar	-	12	-	8,000 €	167 €	SI	9	Immobilia Central	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
7	C/ Costa Brava	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	-	25	2008	4,000 €	160 €	No	-	Sotisa	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
8	Carrer Josep Sagreres, 5	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	Residencial Pueta del Mar	Sótano	12	-	7,500 €	625 €	No	-	Realizer	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
9	C/ Montecarlo	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	-	Sótano	36	-	10,200 €	265 €	-	-	Milabitars	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
10	-	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	-	Sótano	10	-	9,450 €	345 €	-	-	Casalia	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
11	Calle Blanca Ribalta, 26	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	-	Bajo	12	-	10,000 €	1,260 €	SI	6	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
12	Carrer Josep Sagreres, 5	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	Residencial Pueta del Mar	Sótano	16	-	10,500 €	363 €	SI	-	Realizer	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
13	C/ José Ribera, 33	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	-	1	30	10-20	8,800 €	263 €	No	-	Serviziata Servicios Inmobiliarios	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
14	C/ Jaime I, 12	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	-	Sótano	98	-	3,800 €	15 €	No	-	Almanca	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
15	C/ Jaime I, 23	Valencia	Canet d'En Berenguer	-	-	-	26	13	6,532 €	251 €	No	-	Almanca	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
16	C/ Montecarlo	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	-	Sótano	36	-	10,457 €	290 €	-	-	Milabitars	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
17	Calle Rio Tusa, 36	Valencia	Puñol	-	Residencial And I	-	29	-	10,000 €	345 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
18	Calle Rio Tusa, 42	Valencia	Puñol	-	-	-	10	-	3,000 €	300 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
19	Carrer Ant. 5	Valencia	Puñol	-	-	-	0	34	11,082 €	326 €	No	-	Haya Real Estate	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
20	Calle L'Alqueria Del Fane	Valencia	Puñol	-	-	-	10-26	-	13,000 €	-	No	-	Outlet de Viviendas	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
21	Calle L'Alqueria Del Fane	Valencia	Puñol	-	-	-	10-30	-	10,000 €	-	SI	6	Outlet de Viviendas	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
22	Urbanización Play-Puig	Valencia	El Puig	-	-	-	10	-	12,000 €	1,200 €	No	-	Pineda Grupo Inmobiliario	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
23	Calle Tramontana	Valencia	El Puig	-	-	-	10	1981	4,656 €	466 €	No	-	Haya Real Estate	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
24	Caminó Del Mar, 2	Valencia	El Puig	-	Edificio Aca	-	23	-	33,000 €	1,430 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
25	Carré Santa Eulria, 11	Valencia	El Puig	Edif. Residencial	Residencial Tamariudés	Sótano	3	-	3,900 €	700 €	No	-	Almanca	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
26	Carré Santa Eulria, 12	Valencia	El Puig	Edif. Residencial	Residencial Tamariudés	Sótano	25	-	7,000 €	280 €	No	-	Almanca	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
27	Carré Santa Eulria, 13	Valencia	El Puig	Edif. Residencial	Residencial Tamariudés	Sótano	30	-	7,000 €	184 €	No	-	Almanca	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
28	C/ Puente	Valencia	El Puig	-	-	-	10-20	-	3,800 €	-	No	-	Haya Real Estate	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
29	C/ Puente	Valencia	El Puig	-	-	-	10-20	-	8,000 €	-	No	-	Haya Real Estate	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	
30	Urbanización Play-Puig	Valencia	El Puig	-	Edificio Coll Verd - Aca	-	11	-	18,000 €	1,636 €	No	-	Pineda Grupo Inmobiliario	<a href="http://bit.ly/2Z5z771">http://bit.ly/2Z5z771</a>	

Ilustración 23. Comparación garajes estudio macro. Fuente: creación propia.

# MACRO

## GARAJES

El 3º análisis macro es el de los garajes y de las 30 muestras se obtuvieron:

- 7 en Almenara, 9 en Canet d'En Berenguer, 5 en Puñol y las 9 restantes en El Puig.
- En su mayoría dentro de edificios residenciales y ubicados en el sótano.

No.	UBICACIÓN			PROYECTO			METRAJE		AÑO	PRECIO	GARAJE		CONTACTOS	
	Dirección	Provincia	Municipio	Tipología	Nombre de Proyecto	Nivel	m <sup>2</sup>	Constr.	Totál €	Incluido	m <sup>2</sup>	Vendedor	URL	
1	Avinguda del mediterrani, 33	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	Sótano	3	2016	1,500 €	-	-	Sareb	<a href="http://bit.ly/2neGdG6">http://bit.ly/2neGdG6</a>	
2	Avinguda del mediterrani, 33	Castellón	Almenara	Edif. Residencial	-	Sótano	13	2016	6,500 €	-	-	Sareb	<a href="http://bit.ly/2z7GjUj">http://bit.ly/2z7GjUj</a>	
4	C/ José Segrelles, 5	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	Residencial Puerto del Mar	-	5	-	2,500 €	No	-	REALTEAM Madremolina	<a href="http://bit.ly/2Hf1H4Z">http://bit.ly/2Hf1H4Z</a>	
5*	-	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	-	Sótano	9	-	2,400 €	No	-	Libertbank	<a href="http://bit.ly/2Hf1H4Z">http://bit.ly/2Hf1H4Z</a>	
6*	-	Valencia	Canet d'En Berenguer	Edif. Residencial	-	Sótano	7	-	1,725 €	No	-	Libertbank	<a href="http://bit.ly/2Hf1H4Z">http://bit.ly/2Hf1H4Z</a>	
7	Playa Puçol	Valencia	Puçol	Urbanización	-	-	2	-	1,000 €	-	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2xCM6bc">http://bit.ly/2xCM6bc</a>	
8*	Plaza Emic Valenci, 14	Valencia	Puçol	-	-	-	5	-	2,610 €	-	-	Albania	<a href="http://bit.ly/2BFluGQ">http://bit.ly/2BFluGQ</a>	
9*	C/ Pircau, 6	Valencia	Puçol	Edif. Residencial	-	-	1	16-20	2,200 €	-	-	Serohabitat	<a href="http://bit.ly/2BFluGQ">http://bit.ly/2BFluGQ</a>	
10*	C/ Bunales, 17	Valencia	Puçol	-	-	-	4,5	-	2,800 €	-	-	-	<a href="http://bit.ly/2DkV9H6">http://bit.ly/2DkV9H6</a>	
11*	C/ Emic Valenci, 14	Valencia	Puçol	-	-	-	5	-	2,610 €	-	-	Albania	<a href="http://bit.ly/2DkV9H6">http://bit.ly/2DkV9H6</a>	
12	Playa del Puig	Valencia	El Puig	Edif. Residencial	Residencial Tamanduis	Sótano	5	-	3,500 €	No	-	Albania	<a href="http://bit.ly/2Z3X0Xc">http://bit.ly/2Z3X0Xc</a>	
13*	Plaza Federico García Lorca, 6	Valencia	El Puig	-	-	-	9	-	9,000 €	-	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2BFluGQ">http://bit.ly/2BFluGQ</a>	

Ilustración 24. Comparación trasteros estudio macro. Fuente: creación propia.

# GARAJES Y TRASTEROS

## TRASTEROS

Los trasteros representan el último análisis macro, en el que se obtuvieron 13 muestras:

- El Puig y Almenara arrojaron 2 muestras cada uno, 5 Puçol y 3 en Canet d'En Berenguer.
- Frecuentemente, están ubicados en el sótano.



## HOMOGENEIZACIÓN MACRO GARAJES.

HOMOGENEIZADO MACRO – GARAJES – EL PUIG					
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>	TRASTERO
22	Urbanización Play-Puig	10	12,000 €	1,200 €	No
23	Calle Tramuntana	10	4,655 €	466 €	No
30	Urbanización Play-Puig	11	18,000 €	1,636 €	No
<b>TOTAL</b>		<b>10</b>	<b>11,552 €</b>	<b>1,101 €</b>	<b>-</b>

Tabla 27. Homogeneización garajes El Puig. Fuente: creación propia.

HOMOGENEIZADO MACRO – GARAJES – PUÇOL						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>	TRASTE.	m <sup>2</sup> TRAS.
18	Calle Riu Túria, 62	10	3,000 €	300 €	No	-
20	C/ L´Alqueria Del Frare	10-25	13,000 €	1,300 €	No	-
21	C/ L´Alqueria Del Frare	10-30	12,420 €	2,070 €	Sí	6
<b>TOTAL</b>		<b>10</b>	<b>9,473 €</b>	<b>1,223 €</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
DATOS PARA DESCONTAR TRASTEROS INCLUIDOS						
€ promedio del trastero en la zona			m <sup>2</sup> promedio del trastero en la zona			
2,580 €			5			

Tabla 28. Homogeneización garajes Puçol. Fuente: creación propia.

HOMOGENEIZADO MACRO – GARAJES – CANET D'EN BERENGUER						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>	TRASTE.	m <sup>2</sup> TRAS.
8	Carrer José Segrelles, 5	12	7,500 €	625 €	No	-
10	-	10	9,450 €	945 €	-	-

11	Calle Blasco Ibáñez, 28	12	12,780 €	1,597 €	Sí	8
12	Carrer José Segrelles, 5	18	8,280 €	1,183 €	Sí	-
<b>TOTAL</b>		<b>13</b>	<b>9,502 €</b>	<b>1,088 €</b>	<b>-</b>	
<b>DATOS PARA DESCONTAR TRASTEROS INCLUIDOS</b>						
<b>€ promedio del trastero en la zona</b>			<b>m<sup>2</sup> promedio del trastero en la zona</b>			
2,220 €			7			

Tabla 29. Homogeneización garajes Canet d'En Berenguer. Fuente: creación propia.

<b>HOMOGENEIZADO MACRO – GARAJES – ALMENARA</b>					
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>	TRASTERO
1	Avinguda del mediterrani, 33	11	5,900 €	536 €	No
2	Avinguda del mediterrani, 33	11	6,200 €	564 €	No
3	Avinguda del mediterrani, 33	11-13	6,500 €	564 €	No
4	Avinguda del mediterrani, 33	11	8,000 €	727 €	No
<b>TOTAL</b>		<b>11</b>	<b>6,650 €</b>	<b>598 €</b>	<b>-</b>

Tabla 30. Homogeneización garajes Almenara. Fuente: creación propia.

## HOMOGENEIZACIÓN MACRO TRASTEROS.

<b>HOMOGENEIZADO MACRO – TRASTEROS – EL PUIG</b>				
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>
12	Playa del Puig	5	3,500 €	700 €

13*	Plaza Federico García Lorca, 6	9	9,000 €	1,000 €
	<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>6,250 €</b>	<b>850 €</b>

Tabla 31. Homogeneización trasteros El Puig. Fuente: creación propia.

<b>HOMOGENEIZADO MACRO – TRASTEROS – PUÇOL</b>				
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>
8*	Plaza Enric Valor, 14	5	2,610 €	522 €
9*	C/ Picaio, 6	7	2,200 €	314 €
10*	C/ Bancalets, 17	4.5	2,900 €	644 €
11*	C/ Enric Valor, 14	5	2,610 €	522 €
	<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2,580 €</b>	<b>501 €</b>

Tabla 32. Homogeneización trasteros Puçol. Fuente: creación propia.

<b>HOMOGENEIZADO MACRO – TRASTEROS – CANET D'EN BERENGUER</b>				
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>
4	C/ José Segrelles, 5	5	2,500 €	500 €
5*	-	9	2,436 €	271 €
6*	-	7	1,725 €	246 €
	<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>2,220 €</b>	<b>339 €</b>

Tabla 33. Homogeneización trasteros Canet d'En Berenguer. Fuente: creación propia.



Ilustración 25. Parking lot. Fuente: [www.unsplash.com](http://www.unsplash.com)

## Análisis G + T...

### GARAJES...



Municipio	Precio Absoluto	m <sup>2</sup>	€/m <sup>2</sup>
El Puig	11,552 €	10	1,101 €
Puçol	9,473 €	10	1,223 €
Canet d'En Berenguer	9,502 €	13	1,088 €
Almenara	6,650 €	11	598 €
<b>TOTAL</b>	<b>9,294 €</b>	<b>11</b>	<b>1,002 €</b>

*Tabla 34. Comparativa homogeneizada macro para 2 habitaciones. Fuente: creación propia.*

### TRASTEROS...



Municipio	Precio Absoluto	m <sup>2</sup>	€/m <sup>2</sup>
El Puig	6,250 €	7	850 €
Puçol	2,580 €	5	501 €
Canet d'En Berenguer	2,220 €	7	339 €
<b>TOTAL</b>	<b>3,683 €</b>	<b>6</b>	<b>563 €</b>

*Tabla 35. Comparativa homogeneizada macro para 3 habitaciones. Fuente: creación propia.*

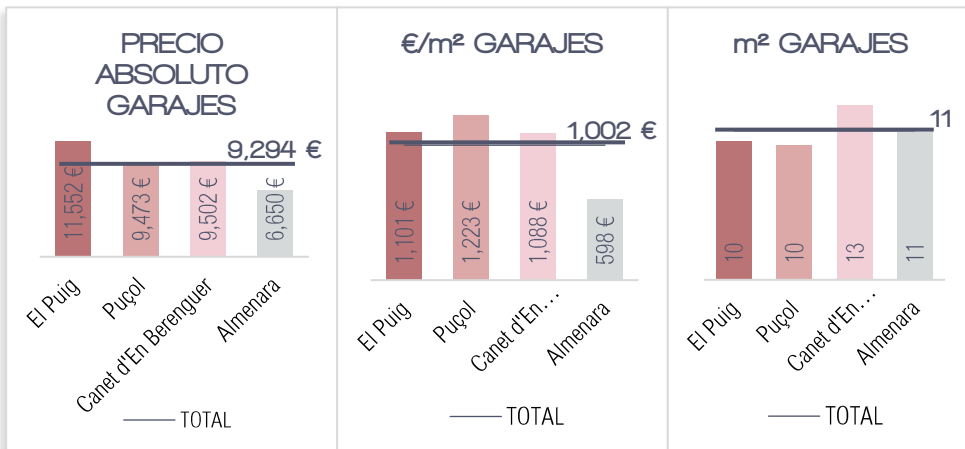


Figura 14. Comparativa garajes macro. Fuente: creación propia.

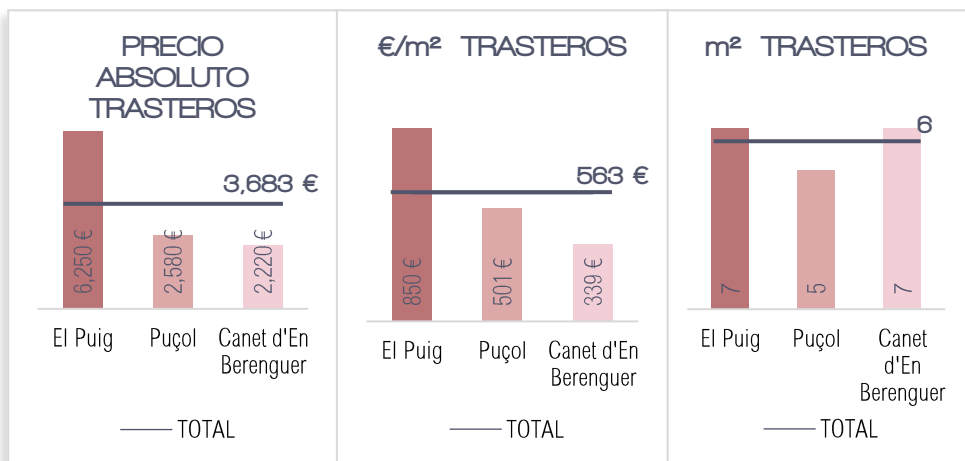


Figura 15. Comparativa trasteros macro. Fuente: creación propia





Ilustración 26. Teatro Sagunto, España. [www.lovesagunto.com](http://www.lovesagunto.com)

# MICRO ESTUDIO

## SAGUNTO (SAGUNT).

Es un municipio valenciano rico en historia romana e islámica compuesto por 2 núcleos urbanos principales: el centro histórico y el Puerto de Sagunto, y por otros menores: Almardà, El Baladre y El Grao; dispone de 132.50 km<sup>2</sup> de territorio municipal dividido en 3 partidas cada una con sus respectivas subpartidas, encontrándose ambos núcleos en la Partida de La Vila (19 subpartidas)<sup>19</sup>.

## PUERTO DE SAGUNTO (PORT SAGUNT).

El Puerto de Sagunto es una localidad de Sagunto que se sitúa a 25 km de la capital valenciana; limita al norte con Puçol, al sur con Almenara y Canet d'En Berenguer, al este con el centro histórico de Sagunto y al oeste con el mar Mediterráneo. El último reporte poblacional disponible por el Ayuntamiento de Sagunto (hasta la fecha), data del 31 de enero de 2014 e indica que para ese momento la población era de 42,063 habitantes<sup>20</sup>. Este núcleo portuario contiene la mayor partida demográfica de todo el municipio gracias a su industrialización.

---

<sup>19</sup> Sagunto. Mural Universitat de Valencia.

<sup>20</sup> Estadísticas. <http://www.aytosagunto.es>





## EN CUANTO A SUS VÍAS DE ACCESO,

Sagunto está muy bien comunicado con otras ciudades y esto gracias a que en él se sitúan los servicios y actividades económicas más relevantes de toda la comarca, además, cuenta con carreteras, autovías y autopistas nacionales y supranacionales, red de ferrocarril electrificada y sin electrificar, el puerto marítimo y la cercanía a dos aeropuertos fácilmente accesibles<sup>21</sup>. Todo esto permite llegar hasta su circunscripción usando la línea C6 del tren de cercanías dirigido por Renfe; la línea 115 de autobús operado por AVSA; en vehículo propio las vías N-340 que conecta con la A-7, N-237, V-21 que enlaza con la V-23 y la CV-309; y también hay quienes osan realizar el trayecto en bicicleta<sup>22</sup>; aunque, una de sus mayores deficiencias es la falta de conexión mediante transporte público con la zona del puerto.

<sup>21</sup> Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible e Integrado de Sagunto. Ayuntamiento de Sagunto.

<sup>22</sup> Considerado desde Valencia.

La creación del puerto, la industrialización de la zona y la inmigración han sido los 3 factores que más han impulsado el crecimiento del municipio haciéndolo el más poblado luego de Valencia, hasta el punto que, figura entre los destacados a nivel nacional con +50,000 habitantes, hecho que le permite reportar información frecuentemente actualizada y específica por el INE y otras instituciones, en comparación con los municipios del macro estudio.

A fecha 1 de enero de 2017, según la revisión del padrón municipal en cifras oficiales, la población saguntina logró los 65,278 habitantes, siendo su 3er. año consecutivo de crecimiento, de los cuales 31,978 eran hombres y 33,300 mujeres, y su densidad correspondiente quedó en 493.19 hab/km<sup>2</sup>.

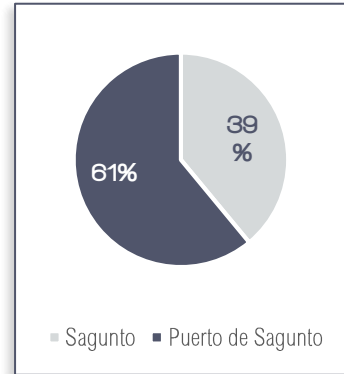


Figura 16. Población por núcleo Sagunto vs. Puerto de Sagunto a fecha 31/12/2012. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

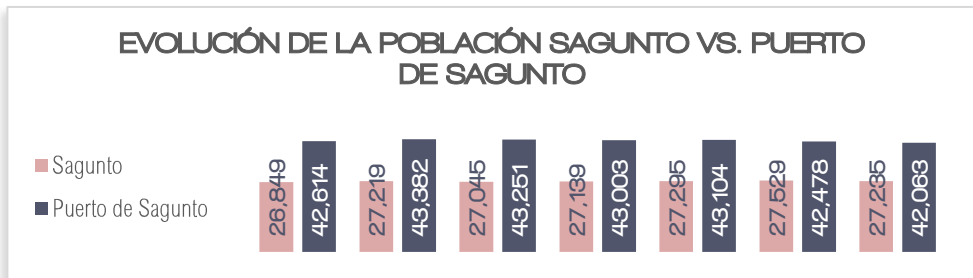


Figura 17. Evolución de la población Sagunto vs. Puerto de Sagunto 2008-2014. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.



# 65,278

## Habitantes

# Saguntinos

## Gentilicio

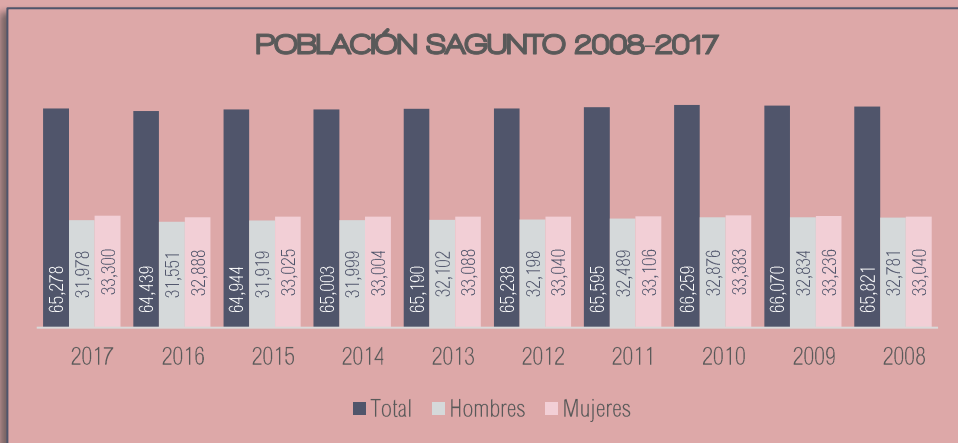


Figura 18. Cifras Oficiales de Población en Sagunto 2008-2017. Fuente: INE.

# 42,063

Habitantes

# Porteños

Gentilicio

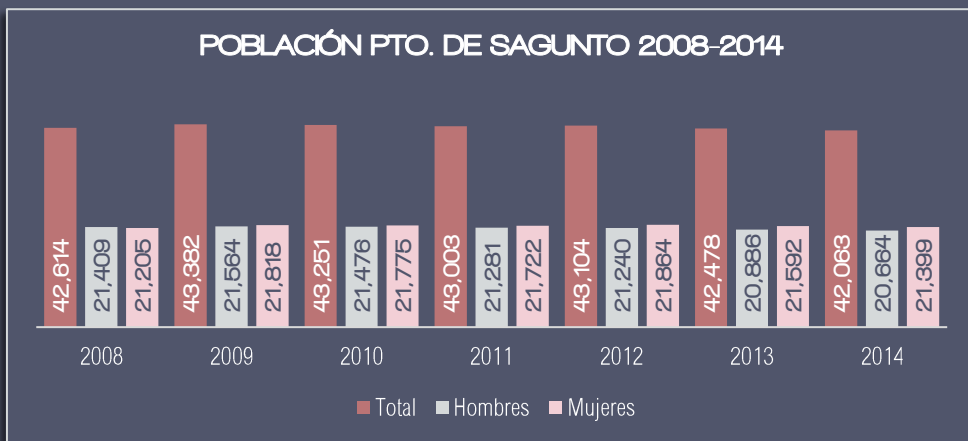


Figura 19. Población Puerto de Sagunto por sexos 2008-2014. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

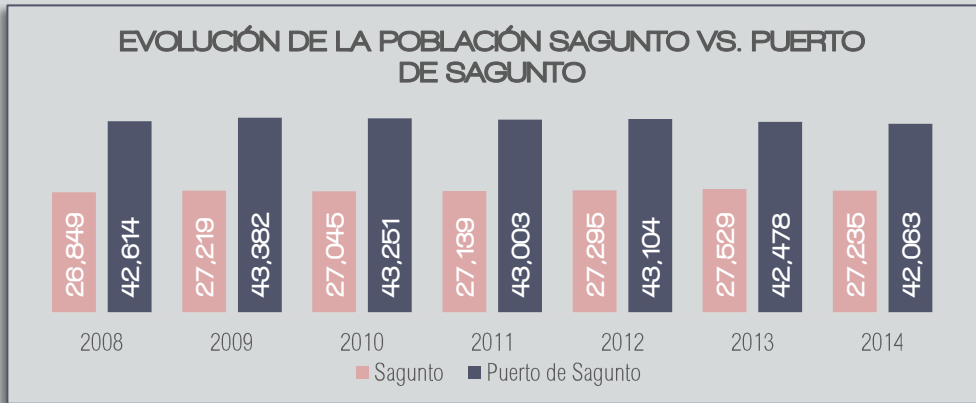


Figura 20. Evolución de la población Sagunto vs. Puerto de Sagunto 2008-2014. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

## PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN.

A pesar del crecimiento poblacional presentado estos 3 últimos años, la realidad es que Sagunto ha experimentado altas y bajas demográficas que, aunque no han sido muy pronunciadas, sí presentarían un receso constante de 7.40% de acuerdo con una proyección realizada, en la que se contempla que para el año 2031 habrá descendido a menos de 60,000 habitantes<sup>23</sup>. Con todo, estos datos son un mero referente, no una ciencia cierta, puesto que, la proyección indicaba descenso para el año 2017 y sucedió todo lo contrario, la población aumentó 839 habitantes.

<sup>23</sup> Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible e Integrado de Sagunt. Ayuntamiento de Sagunto.

Por otro lado, la proyección cree que a 2021 habrá aumentado el envejecimiento en la población saguntina.

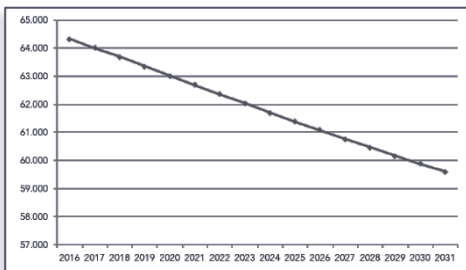


Ilustración 28. Proyección de población Sagunto 2016-2031. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

	Total	<=19	20-64	>=65
2016	64.326	12.624	38.617	13.084
2021	62.680	12.112	36.576	13.993
	Total	<=19	20-64	>=65
2016		19,63%	60,03%	20,34%
2021		19,32%	58,35%	22,32%

Ilustración 27. Proyección de población grandes grupos de edad Sagunto 2016-2021. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

## NATALIDAD vs MORTALIDAD.

A diferencia de los datos publicados en 2015, tanto la natalidad como la mortalidad disminuyeron en 2016 (último año del que se tiene información al respecto) pero, al igual que en la provincia contenedora, prima la mortalidad, indicando que el saldo vegetativo, posiblemente, crecerá acorde con la proyección realizada 2016-2021.

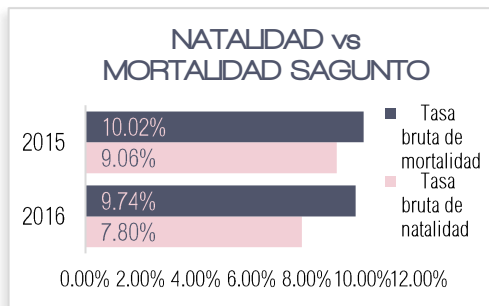


Figura 21. Natalidad vs Mortalidad Sagunto. Fuente: creación propia.

	Comunitat Valenciana	Provincia de Valencia	Sagunt
Tasa de dependencia	53	52,3	56,8
Índice de envejecimiento	114,6	112	127,2
Índice de tendencia	84,4	84,9	86,1
Índice de renovación de la población activa	85,9	85,3	73,7
Tasa de dependencia de la población menor de 16 años	24,7	24,7	25
Tasa de dependencia de la población mayor de 64 años	28,3	27,6	31,8
Índice de longevidad	48,1	49,2	50,3
Índice de maternidad	20,1	20,2	21,3

*Ilustración 29. Comparativa demográfica municipio, provincia, comunidad 2016. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.*

## ECONOMÍA.

“Sagunt, se encuentra enclavada en el llamado Arco Mediterráneo, zona identificada como la de mayor crecimiento de la Unión Europea”, tanto así que dentro del PIB nacional representa el 37.71% por el gran peso del sector terciario en cuanto a empresas dedicadas a él, el suelo que tiene disponible para realizar la actividad y la capacidad de crecimiento que constituye el mismo.

<b>Evolución Deuda en Sagunto/Sagunt (Valencia)</b>			
<b>Fecha</b>	<b>Deuda per capita</b>	<b>Deuda Total (m.€)</b>	<b>Población</b>
2017	463€	30.204	65.278
2016	432€	27.869	64.439
2015	387€	25.122	64.944
2014	436€	28.353	65.003
2013	479€	31.196	65.190
2012	423€	27.568	65.238
2011	433€	28.402	65.595
2010	415€	27.484	66.259
2009	0€	2	66.070
2008	0€	1	65.821

*Ilustración 30. Variación de la deuda Sagunto 2008-2017. Fuente: Expansión.*

## PRESUPUESTO Y DEUDA POR HABITANTE.

Según el portal de información Argos, en 2017 la población saguntina disponía de 1,138.14 €/habitante, un gasto medio en 2016 de 1,038.77 €/habitante y 432.49 € de deuda viva para el mismo año. Expansión por su parte, publica que dicha deuda aumentó, por segundo año consecutivo, a 463 €/habitante para 2017, arrojando un débito total de 30,204 €.



## SITUACIÓN DEL EMPLEO Y SECTORES ECONÓMICOS.

Dentro de los municipios de la provincia valenciana, Sagunt o Sagunto, ocupa un lugar especial, gracias a que gran parte de la industria provincial se desarrolla dentro de sus límites. La creación del puerto, ha asegurado a lo largo de su historia y a pesar de sus altas y bajas, la creación de fuentes de empleo y la conservación de la mayoría de la población en esta localidad.

Frente al 11.91% que representa la industria en toda la provincia, Sagunto carga el 7.83% de estos establecimientos. No obstante, uno de los problemas básicos del mundo laboral saguntino radica en la falta de competencias profesionales de los trabajadores, pues, el 80% de los que se encuentran desempleados, apenas han terminado los estudios secundarios<sup>24</sup>, y el 61.70% de estos desempleados se halla en la franja de los 30-45 años.

En cuanto a las empresas según su actividad económica, 43.64% estaban destinadas a los servicios; 40.73% al comercio, transporte y hostelería; 16.51% a actividades profesionales y técnicas; y 11.21% a la construcción como las actividades más destacadas de 2016<sup>25</sup>.

Por otro lado, el 92.60% de los contratos ofrecidos en 2015 por las empresas de los distintos sectores fueron del tipo temporal y un 5% inició de forma indefinida. En 2016 el porcentaje de los temporales aumentó a 93.18% menguando así la seguridad de mantener un hogar con una economía estable, y, siendo menos del 40% de los mismos otorgados a mujeres. La Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible e Integrado de Sagunt, llevada a cabo entre el ayuntamiento y otros entes participantes, declara que, del total de contrataciones realizadas en 2016, 60.60% fueron concedidas a hombres y 40.40% a mujeres.

---

<sup>24</sup> Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible e Integrado de Sagunt. Ayuntamiento de Sagunto.

<sup>25</sup> DIRCE. Directorio Central de Empresas. Argos.

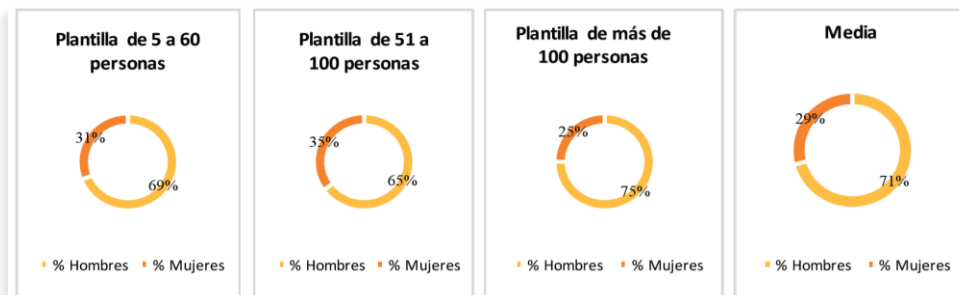


Ilustración 31. Plantillas según sexos 2016. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

Indicadores de la actividad económica	
	Municipio
Presupuesto medio por habitante - 2017 (euros/habitante)	1.138,14
Gasto medio por habitante (Liquidación Presupuesto) - 2018 (euros/habitante)	1.036,77
Deuda Viva del municipio - 2016 (euros/habitante)	432,49
Líneas telefónicas - 2012 (nº líneas telefónicas x 100 hab)	43,70
Vehículos turismos - 2016 (nº vehículos turismos x 100 hab)	50,25
Entidades financieras - 2013 (nº entidades financieras x 1000 hab)	0,74
Valor catastral medio - 2016 (euros)	72.745,38
DIRCE. Directorio Central de Empresas	
	Municipio
Número total de empresas - 2016 (empresas)	3.543
Empresas en el sector Industria - 2016 (%)	4,43
Empresas en el sector Construcción - 2016 (%)	11,21
Empresas en el sector Comercio, transporte y hostelería - 2016 (%)	40,73
Empresas en el sector Servicios - 2016 (%)	43,64
Empresas en el sector Servicios. Información y comunicación - 2016 (%)	1,35
Empresas en el sector Servicios. Actividades financieras y de seguros - 2016 (%)	2,67
Empresas en el sector Servicios. Actividades inmobiliarias - 2016 (%)	4,01
Empresas en el sector Servicios. Actividades profesionales y técnicas - 2016 (%)	16,61
Empresas en el sector Servicios. Educación, sanidad y servicios - 2016 (%)	8,38
Empresas en el sector Servicios. Otros servicios personales - 2016 (%)	10,81

Ilustración 32. Economía y Empresas Sagunto. Fuente: Argos.

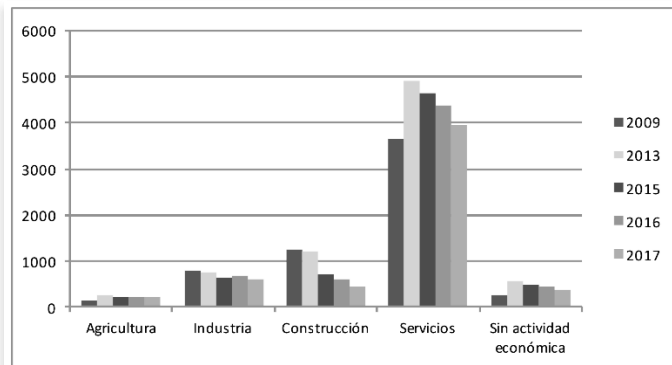


Ilustración 33. Evolución número de contratos por sector económico. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

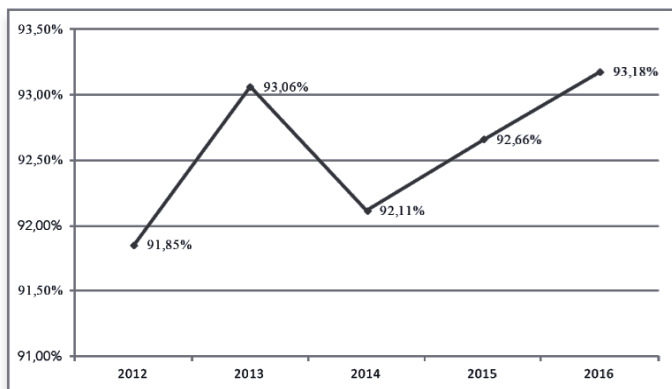


Ilustración 34. Variación anual de los contratos temporales. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

## SITUACIÓN DEL PARO.

El sector demandante en el municipio sigue siendo el de los servicios en armonía con el predominante provincial, posicionándose así, como el que más empleos otorga. En 2017, se registró que 3,941 personas buscaban empleo en distintos servicios, 213 en agricultura, 595 en industria, 460 en construcción y 377 no tenían actividad económica definida. Sin duda alguna, es el que más contribuye a disminuir la tasa del paro que, para junio 2018, se verificó una tasa de 16.13% en comparación con la de 17.13% agenciada a lo largo del 2017 (un 1% más de empleos conseguidos en lo que va de 2018) y una reducción consecutiva desde 2012.

Evolución del Paro Sagunto/Sagunt (Valencia)			
Fecha	Tasa de Paro Registrado	Nº de parados registrados	Población
Junio 2018	16,13%		4.713
2017	17,13%		5.007
2016	19,00%		5.412
2015	20,96%		6.000
2014	22,34%		6.420
2013	24,71%		7.040
2012	25,75%		7.373
2011	23,22%		6.863
2010	20,72%		6.278
2009	20,04%		6.083
2008	16,17%		4.886
2007	10,78%		2.960
2006	8,83%		2.621

Ilustración 35. Evolución del paro Sagunto. Fuente: Expansión.

Actualmente el ayuntamiento municipal se encuentra trabajando en un Plan de Dinamización y Gobernanza Turística del Camp de Morvedre para mejorar la actividad turística de Sagunto, que ha incrementado de 25,904 turistas en 2012 a 29,801 en 2016, de los cuales la mayoría eran nacionales.

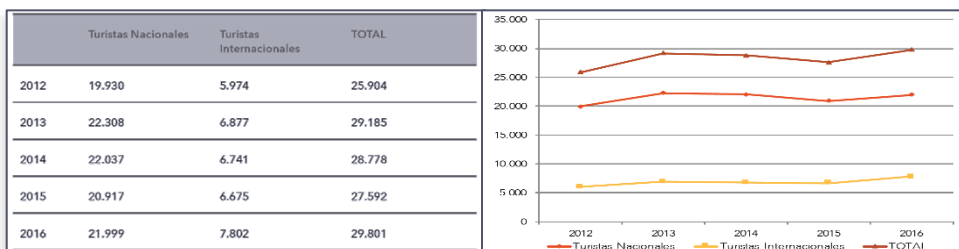


Ilustración 36. Evolución Turismo Sagunto. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

Las actividades turísticas son enfocadas principalmente a los más de 2,000 años de historia de la ciudad, su cultura y su naturaleza, destacando el patrimonio histórico industrial, los 13 km de costa con playas de aguas claras y arena fina que, además de contar con hoteles, apartamentos de alquiler y restaurantes, poseen 2 Banderas Azules de Europa, 2 de Q de Calidad Turística y otras 2 de Q de Qualitur, más 10 certificaciones ISO de idoneidad medioambiental, accesibilidad y calidad<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible e Integrado de Sagunt. Ayuntamiento de Sagunto.

## PUNTOS DE INTERÉS TURÍSTICO SAGUNTO.

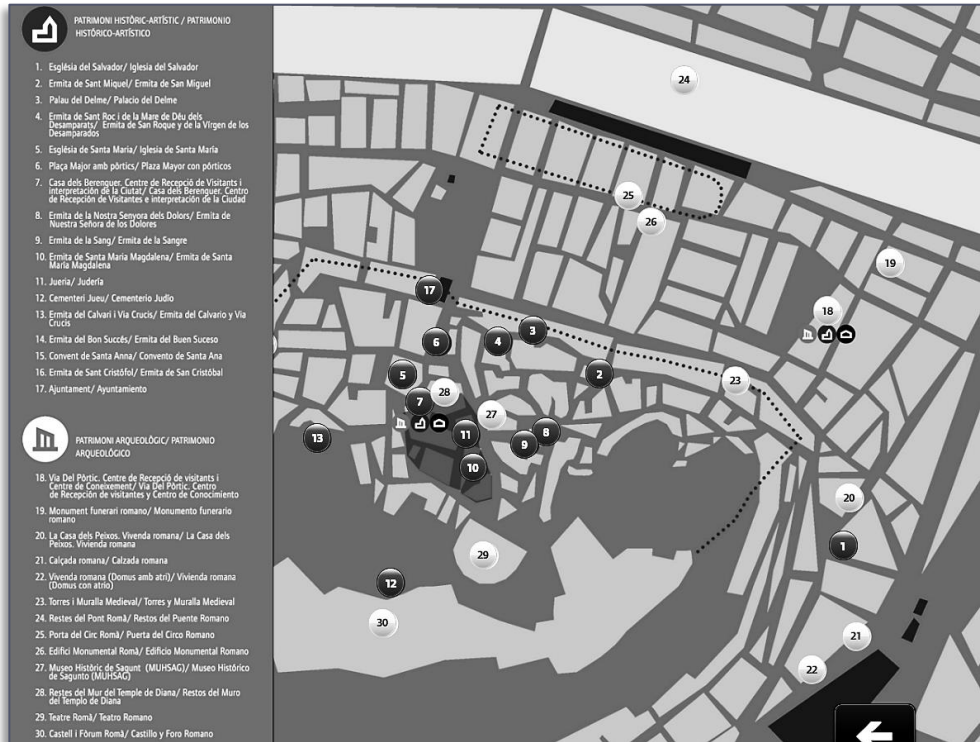


Ilustración 37. Puntos Turísticos Sagunto. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

## PUNTOS DE INTERÉS TURÍSTICO PUERTO DE SAGUNTO.

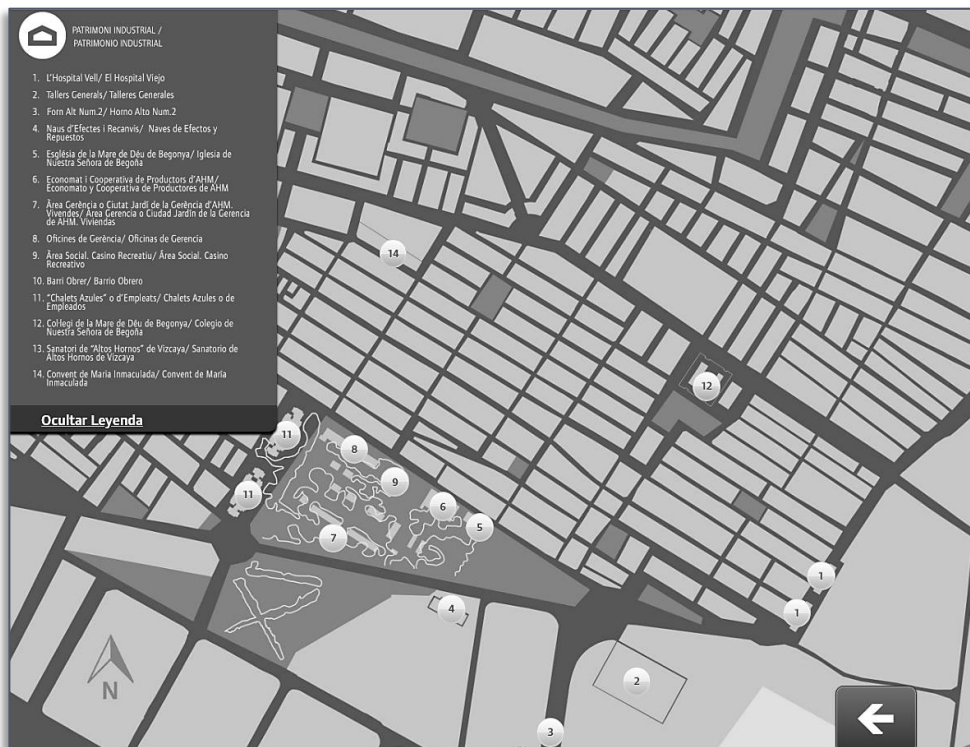


Ilustración 38. Puntos Turísticos Puerto de Sagunto. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.

## SITUACIÓN DEL PUERTO<sup>27</sup>.

Como se ya ha dicho anteriormente, el puerto es el núcleo más activo económica y demográficamente hablando de Sagunto (destacando la zona Sur, donde se concentra la población más envejeciente de todo el municipio); desde él se hace posible conectar con los puertos más importantes del Mediterráneo y llevar a cabo el tráfico de productos siderúrgicos, aunque, actualmente, también participa de otras transacciones como “el gas natural, vehículos, contenedores y granel sólido”.

El área de la playa es una zona natural abierta al público, que “constituye un espacio libre con un aprovechamiento del 10% equiparable a una zona verde”, por donde cruza una de las avenidas más importantes: Avenida del Mediterráneo, sobre la que se ubica el Paseo Marítimo del puerto y una gran cantidad de establecimientos (en su mayoría bares y restaurantes) y viviendas que ayudan a acrecentar el turismo de segunda residencia que se ha estado madurando en los últimos años.

En cuanto a las viviendas, priman las de primera residencia ubicadas más hacia el centro del puerto, “Baladre, Raval y calle de Lliria, junto con el extremo Oeste de la Avenida Doctor Palos, y la zona de Pedres Blaves”.

Por último, cabe subrayar, la falta de un vínculo ferroviario que conecte a la población con otras localidades, especialmente con el centro histórico, y la poca presencia de transporte público intracomarcal.

---

<sup>27</sup> Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible e Integrado de Sagunt. Ayuntamiento de Sagunto.





Ilustración 39. Playa Puerto de Sagunto. Fuente: [www.rrobrady.files.wordpress.com](http://www.rrobrady.files.wordpress.com)

## ANÁLISIS MICRO DE LAS PROMOCIONES.

El análisis micro expuesto a continuación se concentra únicamente en el Puerto de Sagunto y sus promociones, algunas a pie de playa otras más hacia el centro.

La información se exhibe organizada mediante tablas que indican el tipo de promoción que se trata: obra nueva (ON), 2º ocupación (2ºO), garajes y trasteros; dichas tablas contienen los datos más relevantes de cada una que, para fines del análisis, al igual que en el análisis macro, serán llamadas: muestras.

No.	UBICACIÓN				PROYECTO				METRAJE	
	Dirección	Provincia	Municipio	Línea de Playa	Tipología	Año/s	Nombre de Proyecto	Nivel	m² Const.	m² Útiles
1	Los Cabos / Padre Jaime	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	Cabo Finisterre	0	92	-
2	Los Cabos / Padre Jaime	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	Cabo Finisterre	0	99	-
3	Los Cabos / Padre Jaime	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	Cabo Finisterre	0	101	-
4	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	-	45	-
5	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	1	49	-
6	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	2	49	-
7	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	3	49	-
8	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	0	52	-
9	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	1	53	-
10	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	2	53	-
11	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	2	53	-
12	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	1	54	-
13	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	2	54	-
14	C/ Isla Cerdeña, 39	Valencia	Sagunto	1	Apartamento	-	-	1	60	-
15	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	2	Apartamento	-	-	-	55	-
16*	C/ Segorbe	Valencia	Sagunto	N/A	Apartamento	-	-	-	220	-
17*	c/ Reina María Cristina	Valencia	Sagunto	N/A	Apartamento	-	-	7	103	-
18*	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	N/A	Apartamento	-	-	-	95	-
19*	C/ Lluís Vives, 17	Valencia	Sagunto	N/A	Apartamento	-	-	-	168	-
20*	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	N/A	Apartamento	-	-	-	69	-

# MICRO

Para el análisis micro se evaluaron 20 muestras de viviendas de obra nueva ubicadas en el Puerto de Sagunto, que es la zona de estudio principal, de las cuales 15 estaban en el área de playa y 5 en el centro del puerto.

Equipamiento	Nº Hab.	Nº Baños	CARACTERÍSTICAS							PRECIOS		CONTACTOS		
			Parking/Garaje	Terraza	Ascensor	Piscina	Trastero	Cort.Energ.	Orientación	Total	€/m²	Visitas	Vendedor	URL
Sin amueblar	3	2	Incluido	-	-	No	Incluido	-	-	94,000 €	1,022 €	-	Solvia Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2AACq7l">http://bit.ly/2AACq7l</a>
Sin amueblar	3	2	Incluido	-	-	No	Incluido	-	-	90,400 €	1,004 €	-	Solvia Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/29yLHFI">http://bit.ly/29yLHFI</a>
Sin amueblar	3	2	Incluido	-	-	No	Incluido	-	-	105,400 €	1,044 €	-	Solvia Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2K4htEY">http://bit.ly/2K4htEY</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	124,000 €	2,756 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	124,200 €	2,535 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	127,100 €	2,994 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	136,500 €	2,786 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	126,300 €	2,429 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	134,300 €	2,534 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	136,300 €	2,572 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	136,300 €	2,572 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	134,500 €	2,491 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	136,300 €	2,524 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	-	-	-	-	133,700 €	2,228 €	-	Spainover	<a href="http://bit.ly/2k7K9Wk">http://bit.ly/2k7K9Wk</a>
Amueblado	1	1	Opcional	Si	Si	-	Opcional	A	-	58,500 €	1,064 €	-	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2C0pDM4">http://bit.ly/2C0pDM4</a>
-	3	3	Si	Si	No	No	Si	G	-	150,000 €	682 €	6227	Inmobiliaria UIM	<a href="http://bit.ly/2bthali">http://bit.ly/2bthali</a>
Sin amueblar	3	2	-	-	-	No	-	G	-	138,000 €	1,340 €	14017	Agora Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2zwp19R">http://bit.ly/2zwp19R</a>
Sin amueblar	3	2	-	-	Si	-	-	Sur	156,500 €	1,647 €	-	Hispananza Servicios Inmobiliarios	<a href="http://bit.ly/2ZDMFsd">http://bit.ly/2ZDMFsd</a>	
Sin amueblar	3	3	-	-	-	-	-	-	166,100 €	1,102 €	-	Serohabitat	<a href="http://bit.ly/2Bm1mF3">http://bit.ly/2Bm1mF3</a>	
Sin amueblar	2	1	-	Si	-	-	-	Sur	94,000 €	1,362 €	-	Hispananza Servicios Inmobiliarios	<a href="http://bit.ly/2B6U4B6">http://bit.ly/2B6U4B6</a>	

Ilustración 40. Promociones ON estudio micro. Fuente: creación propia.

# OBRA NUEVA

Igualmente, las características valoradas que se consideran las más relevantes son:

- m<sup>2</sup> de la edificación,
- # de habitaciones y baños y
- disponibilidad de garajes y trasteros.

\*El resto de características constituyen un plus que puede aportar más valor a la oferta.

## HOMOGENEIZACIÓN MICRO ON.

2 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEIZADO MICRO – PUERTO DE SAGUNTO – 2 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
4	C/ Isla Cerdeña, 39	45	39	124,000 €	2,756 €	3,167 €
5	C/ Isla Cerdeña, 39	49	43	124,200 €	2,535 €	2,913 €
6	C/ Isla Cerdeña, 39	49	43	127,100 €	2,594 €	2,981 €
7	C/ Isla Cerdeña, 39	49	43	136,500 €	2,786 €	3,202 €
8	C/ Isla Cerdeña, 39	52	45	126,300 €	2,429 €	2,792 €
9	C/ Isla Cerdeña, 39	53	46	134,300 €	2,534 €	2,913 €
10	C/ Isla Cerdeña, 39	53	46	136,300 €	2,572 €	2,956 €
11	C/ Isla Cerdeña, 39	53	46	136,300 €	2,572 €	2,956 €
12	C/ Isla Cerdeña, 39	54	47	134,500 €	2,491 €	2,863 €
<b>TOTAL</b>		<b>54</b>	<b>47</b>	<b>136,300 €</b>	<b>2,524 €</b>	<b>2,901 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
<b>ASUMIDO DE 2º OC.</b>						<b>87%</b>

Tabla 36. Homogeneización Puerto de Sagunto 2 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.

3 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEZADO MICRO – PUERTO DE SAGUNTO – 3 HAB</b>						
<b>#</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>m<sup>2</sup> CCC</b>	<b>m<sup>2</sup> ÚTS.</b>	<b>€ ABSOLU.</b>	<b>€/m<sup>2</sup> CCC</b>	<b>€/m<sup>2</sup> ÚTS.</b>
1	Los Cabos/P. Jaime	92	84	86,200 €	937 €	1,020 €
2	Los Cabos/P. Jaime	99	91	91,600 €	925 €	1,007 €
3	Los Cabos/P. Jaime	101	93	97,600 €	966 €	1,052 €
17*	c/ Reina M <sup>a</sup> Cristina	103	95	138,000 €	1,340 €	1,459 €
18*	Puerto de Sagunto	95	87	156,500 €	1,647 €	1,794 €
<b>TOTAL</b>		<b>98</b>	<b>90</b>	<b>113,980 €</b>	<b>1,163 €</b>	<b>1,267 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
<b>ASUMIDO</b>						<b>92%</b>

Tabla 37. Homogeneización Puerto de Sagunto 3 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.

## Análisis macro ON...

### SEGÚN EL # DE HABITACIONES, PRECIOS Y M<sup>2</sup>...

12 de las 20 muestras analizadas correspondían a edificaciones de 2 habitaciones, 7 a 3 habitaciones y una única muestra de una sola habitación a 1,064 €/m<sup>2</sup>. Si se realiza una media del precio por m<sup>2</sup> se obtiene que cada muestra según el # de habitaciones se vende por:

Habitaciones	Precio Absoluto	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> Útiles
2	131,773 €	54	47
3	113,980 €	98	90
<b>TOTAL</b>	<b>122,876 €</b>	<b>75</b>	<b>68</b>

*Tabla 38. Comparativa homogeneizada micro por habitaciones (ON). Fuente: creación propia.*

### SEGÚN LÍNEA DE PLAYA...

Sólo 12 de las muestras indicaban la línea de playa en que se encontraban, 11 de ellas están en 1º y sólo una en 2º. El resto no lo indicaba o no aplicaban al estar en la zona centro del puerto.

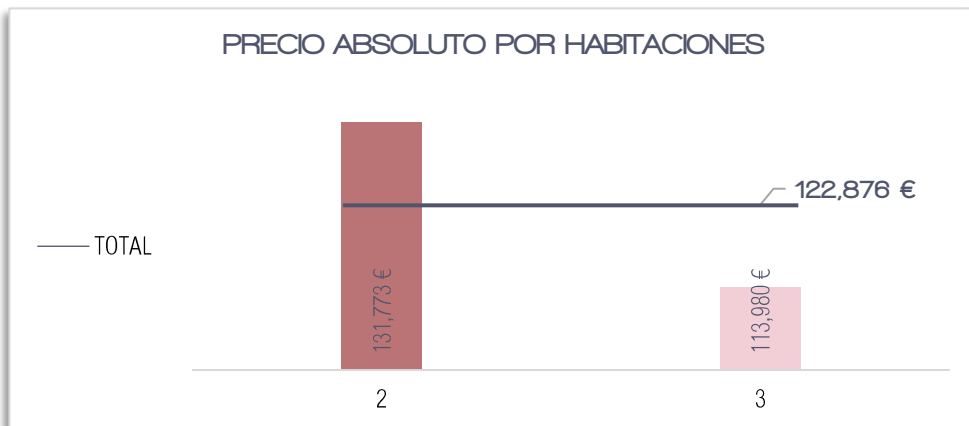


Figura 22. Comparativa homogeneizada micro precio absoluto según habitaciones ON. Fuente: creación propia.

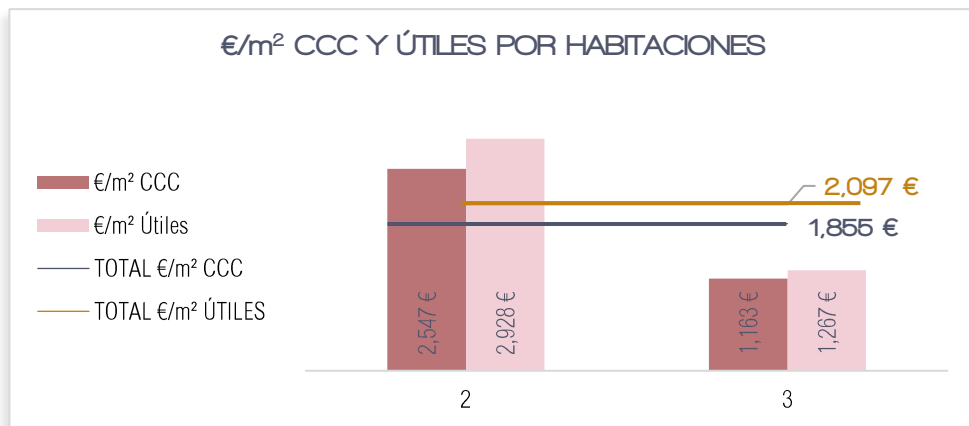


Figura 23. Comparativa homogeneizada micro €/m<sup>2</sup> según habitaciones ON. Fuente: creación propia.



## En resumen...



Todas las muestras ofertadas pertenecen a la tipología “apartamento”.



Las que más abundan son las de 2 habitaciones y 1 baño y casi todas ubicadas en 1º línea de playa.



Sólo 3 incluyen garaje y trastero y una los tiene opcionales.



La piscina es un elemento ausente.



Sólo una de las promociones tiene una “A” en su certificado energético, 2 tiene una “G” y el resto no indica.



Y, finalmente, su venta suele realizarse a través de entidades inmobiliarias.



*Ilustración 41. Balcones. Fuente: [www.wallpaperswide.com](http://www.wallpaperswide.com)*

No.	UBICACIÓN				PROYECTO				METRAJE	
	Dirección	Provincia	Municipio	Línea de Playa	Tipología	Año/s	Nombre de Proyecto	Nivel	m² Const.	m² Útiles
1	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	10-25	-	Ático	75	-
2	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	3	83	-
3	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	2	75	-
4	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	1	70	-
5	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	2	95	-
6	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	3	84	-
7	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	35	-	Ático	110	-
8	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	36	-	-	95	-
9	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	2	Apartamento	15	-	-	120	-
10	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	-	75	-
11	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	-	60	-
12	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	10	-	-	70	-
13	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	2	Apartamento	-	-	-	105	-
14	C/ Illa de Córsega, 10	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	4	120	-
15	C/ Cataluña, 34	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	1	98	90
16	C/ Canalejas, 36	Valencia	Sagunto	-	Casa	-	-	-	300	-
17	C/ Sogorb, 4	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	1	143	-
18	C/ Mare de Déu del Carme, 2	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	2013	-	2	87	-
19	C/ de la Pau, 8	Valencia	Sagunto	-	Ático	-	-	5	90	80
20	C/ Teodoro y Llorente, 34	Valencia	Sagunto	-	Ático / Duplex	-	-	3	110	70
21	C/ Puig de Pascues, 1	Valencia	Sagunto	-	Ático	-	-	Ático	100	-
22	Av. del Mediterrani, 17	Valencia	Sagunto	-	Casa unifamiliar	-	-	0	160	-
23	C/ Colón, 8	Valencia	Sagunto	-	Chalet	-	-	0	378	345
24	Av. Mediterráneo, 45	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	1	70	-
25	C/ Buenavista, 1	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	-	113	-
26	C/ Virgen del Llosar, 12	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	-	75	-
27	C/ Las Islas	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	10-20	-	2	70	60
28	C/ Isla de Cerdeña, 16	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	10-20	-	2	93	-
29	C/ Castellón, 29	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	-	90	-
30	C/ Asturias, 5	Valencia	Sagunto	-	Apartamento	-	-	1	166	-

# MICRO

Al contrario del micro para obra nueva, en 2º ocupación todas las promociones están en el mismo puerto, un total de 30 muestras. Y, aunque muchas indican su ubicación exacta, algunas se limitan a establecer que están en el puerto.

Equipamiento	N° Hab.	N° Baños	CARACTERÍSTICAS						PRECIOS		CONTACTOS		
			Parking/Garaje	Terraza	Ascensor	Piscina	Trastero	Cert. Energ.	Total	C/m²	Visitas	Vendedor	URI
Sin amueblar	2	1	-	Si	Si	No	-	-	106,000 €	1,413 €	-	Lacruz Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2n7M3I">http://bit.ly/2n7M3I</a>
-	3	1	-	-	-	No	-	-	19,900 €	240 €	-	Solvía	<a href="http://bit.ly/2Avz2BJ">http://bit.ly/2Avz2BJ</a>
Amueblado	2	1	-	Si	Si	No	-	G	120,000 €	1,600 €	1560	Particular	<a href="http://bit.ly/2167Z3">http://bit.ly/2167Z3</a>
Amueblado	4	2	-	Si	-	No	Si	G	60,000 €	857 €	2341	Particular	<a href="http://bit.ly/217gpP">http://bit.ly/217gpP</a>
Amueblado	3	1	-	-	-	No	-	G	38,500 €	405 €	1180	Agora Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2AM0Jb5">http://bit.ly/2AM0Jb5</a>
-	3	1	-	-	No	No	-	G	73,000 €	888 €	9600	Agora Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2AK9z2">http://bit.ly/2AK9z2</a>
Amueblado	3	2	-	Si	Si	No	-	-	105,000 €	955 €	68	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2AqP12">http://bit.ly/2AqP12</a>
Amueblado	3	1	-	Si	-	No	-	En trámite	95,000 €	1,000 €	133	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2Z2Tpk0">http://bit.ly/2Z2Tpk0</a>
Amueblado	4	2	Si	Si	Si	No	-	En trámite	130,000 €	1,063 €	106	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2Bdkz2P">http://bit.ly/2Bdkz2P</a>
Amueblado	3	1	-	Si	-	No	Si	En trámite	85,000 €	1,133 €	34	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2EnLj4I">http://bit.ly/2EnLj4I</a>
Amueblado	2	1	-	-	Si	No	-	En trámite	132,500 €	2,208 €	5	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2X6mm0">http://bit.ly/2X6mm0</a>
Amueblado	3	2	Opcional	Si	Si	No	-	En trámite	136,000 €	1,843 €	34	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2WZCcg">http://bit.ly/2WZCcg</a>
Amueblado	3	2	-	Si	-	No	-	En trámite	152,500 €	1,452 €	26	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2n0R1tb">http://bit.ly/2n0R1tb</a>
-	4	2	-	Si	-	Si	No	-	130,000 €	1,063 €	674	Particular	<a href="http://bit.ly/2e424Hn">http://bit.ly/2e424Hn</a>
-	3	2	Si	Si	Si	No	Si	A	108,500 €	1,107 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2AP1Bn">http://bit.ly/2AP1Bn</a>
-	4	2	-	-	-	No	-	-	230,000 €	767 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2y6T15">http://bit.ly/2y6T15</a>
-	4	2	-	Si	Si	No	-	En trámite	106,000 €	741 €	427	Particular	<a href="http://bit.ly/2S6873">http://bit.ly/2S6873</a>
-	3	2	-	Si	Si	No	-	En trámite	150,000 €	1,724 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2A0T0n">http://bit.ly/2A0T0n</a>
-	2	1	-	Si	Si	No	-	En trámite	111,000 €	1,253 €	-	Kasa Viva	<a href="http://bit.ly/2Aedn0R">http://bit.ly/2Aedn0R</a>
-	3	1	-	Si	Si	No	-	-	130,000 €	1,182 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2e4q04">http://bit.ly/2e4q04</a>
-	3	2	Si	Si	Si	No	-	-	220,000 €	2,200 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2W42Xq">http://bit.ly/2W42Xq</a>
-	4	2	Si	Si	No	No	-	G	106,000 €	663 €	1006	Particular	<a href="http://bit.ly/2B0u0p">http://bit.ly/2B0u0p</a>
-	5	3	Si	Si	Si	No	Si	En trámite	299,000 €	791 €	2964	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z0L9o">http://bit.ly/2Z0L9o</a>
-	2	2	-	-	No	No	-	-	125,000 €	1,786 €	1423	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z7WbA">http://bit.ly/2Z7WbA</a>
-	3	2	Si	-	Si	No	-	G	136,000 €	1,204 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z63sgs">http://bit.ly/2Z63sgs</a>
Amueblado	3	1	-	Si	-	No	-	G	90,000 €	1,200 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2oUCzE">http://bit.ly/2oUCzE</a>
Semi-amueblado	2	1	Si	Si	Si	No	Si	En trámite	103,000 €	1,471 €	-	Hogares del Puerto	<a href="http://bit.ly/2C0vthJ">http://bit.ly/2C0vthJ</a>
Amueblado	4	2	Si	Si	Si	No	-	G	140,000 €	1,505 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2CcaSD5">http://bit.ly/2CcaSD5</a>
-	3	2	Si	Si	Si	No	-	G	120,000 €	1,333 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2Z23916">http://bit.ly/2Z23916</a>
Amueblado	4	2	-	Si	Si	No	Si	G	120,000 €	723 €	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2C394E">http://bit.ly/2C394E</a>

Ilustración 42. Promociones 2º estudio micro. Fuente: creación propia.

# 2º OCUPACIÓN

En este caso las características de mayor importancia fueron 4:

- m² de la edificación,
- # de habitaciones y baños,
- disponibilidad de garajes y trasteros y
- equipamiento.

## HOMOGENEIZACIÓN MICRO 2ºO.

2 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEIZADO MICRO – PUERTO DE SAGUNTO – 2 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
1	Pto. de Sagunto	75	65	106,000 €	1,413 €	1,619 €
3	Pto. de Sagunto	75	65	120,000 €	1,600 €	1,833 €
11	Pto. de Sagunto	60	52	132,500 €	2,208 €	2,530 €
19	C/ de la Pau, 8	90	80	111,000 €	1,233 €	1,388 €
24	Av. Mediterráneo, 45	70	61	125,000 €	1,786 €	2,045 €
27	C/ Las Islas	70	60	95,200 €	1,360 €	1,587 €
<b>TOTAL</b>		<b>73</b>	<b>64</b>	<b>114,950 €</b>	<b>1,600 €</b>	<b>1,833 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
		m <sup>2</sup> Const.	90	100%		
		m <sup>2</sup> Útiles	80	<b>89%</b>		
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
		m <sup>2</sup> Const.	70	100%		
		m <sup>2</sup> Útiles	60	<b>86%</b>		
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
PROMEDIO DE 89% Y 86%						
<b>87%</b>						

Tabla 39. Homogeneización Puerto de Sagunto 2 habitaciones (2ºO). Fuente: creación propia.

<b>HOMOGENEIZADO MICRO – PUERTO DE SAGUNTO – 3 HAB</b>						
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> ÚTS.	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup> CCC	€/m <sup>2</sup> ÚTS.
5	Pto. de Sagunto	95	87	38,500 €	405 €	441 €
6	Pto. de Sagunto	84	77	73,000 €	869 €	946 €
8	Pto. de Sagunto	95	87	95,000 €	1,000 €	1,089 €
10	Pto. de Sagunto	75	69	85,000 €	1,133 €	1,234 €
12	Pto. de Sagunto	70	64	136,000 €	1,943 €	2,116 €
15	C/ Cataluña, 34	98	90	108,500 €	1,107 €	1,206 €
18	C/ Mare de Déu del Carme, 3	87	80	150,000 €	1,724 €	1,877 €
26	C/ Virgen del Llosar, 12	75	69	90,000 €	1,200 €	1,307 €
29	C/ Castellón, 29	90	83	120,000 €	1,333 €	1,452 €
<b>TOTAL</b>		<b>85</b>	<b>78</b>	<b>99,556 €</b>	<b>1,191 €</b>	<b>1,296 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
		m <sup>2</sup> Const.	98			100%
		m <sup>2</sup> Útiles	90			<b>92%</b>

Tabla 40. Homogeneización Puerto de Sagunto 3 habitaciones (2º). Fuente: creación propia.

4 HABITACIONES.

<b>HOMOGENEIZADO MICRO – PUERTO DE SAGUNTO – 4 HAB</b>						
<b>#</b>	<b>DIRECCIÓN</b>	<b>m<sup>2</sup> CCC</b>	<b>m<sup>2</sup> ÚTS.</b>	<b>€ ABSOLU.</b>	<b>€/m<sup>2</sup> CCC</b>	<b>€/m<sup>2</sup> ÚTS.</b>
9	Pto. de Sagunto	120	107	122,200 €	1,018 €	1,137 €
14	C/ Illa de Còrsega, 10	120	107	122,200 €	1,018 €	1,137 €
17	C/ Sogorb, 4	143	128	106,000 €	741 €	828 €
22	Av. del Mediterrani, 17	160	143	98,200 €	614 €	685 €
30	C/ Asturias, 5	166	149	112,200 €	676 €	755 €
<b>TOTAL</b>		<b>142</b>	<b>127</b>	<b>112,160 €</b>	<b>814 €</b>	<b>908 €</b>
<b>PARA OBTENER m<sup>2</sup> ÚTILES</b>						
<b>PROMEDIO DE 87% Y 92%</b>						
<b>90%</b>						

Tabla 41. Homogeneización Puerto de Sagunto 4 habitaciones (2ºO). Fuente: creación propia.

## Análisis macro 2ºO...

### SEGÚN EL # DE HABITACIONES, PRECIOS Y M<sup>2</sup>...

15 de las 30 muestras analizadas correspondían a edificaciones de 3 habitaciones, 8 a 4 habitaciones, 6 a 2 y una única a 5 habitaciones. Realizando la media del precio por m<sup>2</sup> se obtiene que cada muestra según el # de habitaciones se vende por:

Habitaciones	Precio Absoluto	m <sup>2</sup> CCC	m <sup>2</sup> Útiles
2	114,950 €	73	64
3	99,556 €	85	78
4	112,160 €	85	78
<b>TOTAL</b>	<b>108,889 €</b>	<b>81</b>	<b>74</b>

*Tabla 42. Comparativa homogeneizada micro por habitaciones (2ºO). Fuente: creación propia.*

De todas las muestras, las más vistas, por los usuarios que accedieron a los distintos portales para visualizar los anuncios, fueron de 3, 4 y 5 habitaciones cuyo precio por m<sup>2</sup> estaba por debajo de los mil euros.

### SEGÚN LÍNEA DE PLAYA...

Sólo 2 indican estar en 2<sup>ª</sup> línea, el resto no lo indica, pero según su ubicación en el mapa están entre 3<sup>ª</sup> y 4<sup>ª</sup> línea.



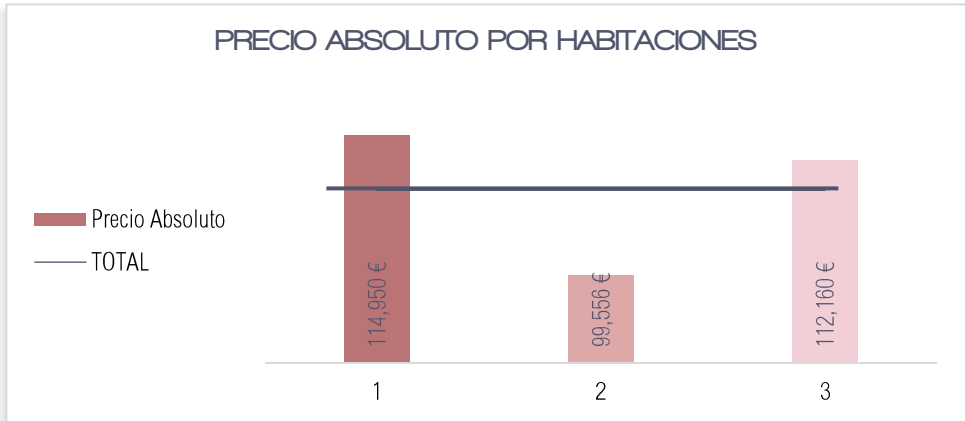


Figura 24. Comparativa homogeneizada micro precio absoluto según habitaciones 2ºO. Fuente: creación propia.

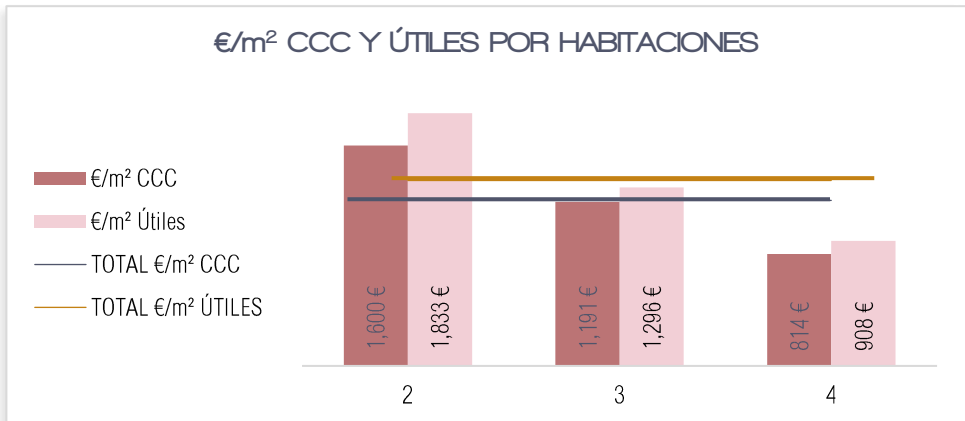


Figura 25. Comparativa homogeneizada micro €/m2 según habitaciones 2ºO. Fuente: creación propia.

## En resumen...



La mayoría de las muestras corresponden a “apartamentos”.



13 de los pisos incluyen los muebles.



Unas pocas incluyen garaje y/o trastero.



Ninguna muestra incluye piscina.



Mayormente disponen de una “G” en su calificación energética, sólo una tiene una “A”, el resto está en estado de “trámite” o simplemente no lo indica.



Y, finalmente, su venta suele realizarse más por particulares que por entidades.

No.	UBICACIÓN			PROYECTO			METRAJE	AÑOS	PRECIO	TRASTERO	CONTACTOS			
	Dirección	Provincia	Municipio	Tipología	Nombre de Proyecto	Nivel	m <sup>2</sup>	Constr.	Total €	€/m <sup>2</sup>	Incluido	m <sup>2</sup>	Vendedor	URL
1	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	15	-	8,800 €	453 €	No	-	Sando	<a href="http://bit.ly/2W1ZL4L">http://bit.ly/2W1ZL4L</a>
2	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	0	100	-	64,350 €	644 €	No	-	Entresacas	<a href="http://bit.ly/2M9p9p6">http://bit.ly/2M9p9p6</a>
3	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	Sótano	24	-	11,171 €	340 €	No	-	Outlet de Viviendas	<a href="http://bit.ly/2m18m0a">http://bit.ly/2m18m0a</a>
4	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	121	-	82,970 €	686 €	No	-	Entresacas	<a href="http://bit.ly/2p12k26">http://bit.ly/2p12k26</a>
5	América, 38	Valencia	Sagunto	-	-	Semisótano	31	10-20	12,500 €	403 €	No	-	Servihabitat Servicios Inmobiliarios	<a href="http://bit.ly/2ABHdGX">http://bit.ly/2ABHdGX</a>
6	Calle América, 25	Valencia	Sagunto	-	-	-	10	-	11,900 €	1,190 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2K3zcm">http://bit.ly/2K3zcm</a>
7	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	Renta Media Urbana	12	-	3,988 €	417 €	No	-	Alumera	<a href="http://bit.ly/2B52X2C">http://bit.ly/2B52X2C</a>
8	Pedro III El Grande, 1	Valencia	Sagunto	-	-	-	10	-	8,500 €	850 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
9	Ray Sancho El Fuerte, 1	Valencia	Sagunto	-	-	-	15	-	10,000 €	1,200 €	SI	6	Particular	<a href="http://bit.ly/2m7VtP1">http://bit.ly/2m7VtP1</a>
10	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	95	-	12,700 €	135 €	No	-	Entresacas	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
11	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	35	-	43,700 €	1,250 €	No	-	Entresacas	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
12	Calle Chantrea, 18	Valencia	Sagunto	-	-	-	17,6	-	14,000 €	795 €	No	-	-	<a href="http://bit.ly/2Bq73K6">http://bit.ly/2Bq73K6</a>
13	Calle Chantrea, 20	Valencia	Sagunto	-	-	2º Sótano	11	-	7,900 €	982 €	No	-	Hesonar Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
14	Calle Chantrea, 27	Valencia	Sagunto	-	-	2º Sótano	18	-	7,900 €	439 €	No	-	Hesonar Inmobiliaria	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
15	Nirajo, 31	Valencia	Sagunto	-	-	-	23	-	22,000 €	957 €	SI	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
16	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	Sótano	136	30-50	43,000 €	276 €	No	-	Servihabitat Servicios Inmobiliarios	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
17	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	20	-	27,000 €	1,350 €	No	-	Entresacas	<a href="http://bit.ly/2B114V4">http://bit.ly/2B114V4</a>
18	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	14	30-50	9,000 €	643 €	No	-	Entresacas	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
19	Viento Andrés Esaliles, 5	Valencia	Sagunto	-	-	Sótano	28	10-20	16,000 €	571 €	No	-	Servihabitat Servicios Inmobiliarios	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
20	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	Sótano	29	-	5,355 €	185 €	No	-	Alumera	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
21	Maria Moliner, 20	Valencia	Sagunto	-	-	Sótano	15	-	12,000 €	800 €	No	-	Alumera	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
22	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	12	-	14,800 €	1,262 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2p14EB">http://bit.ly/2p14EB</a>
23	Avenida del Mestral, 16	Valencia	Sagunto	-	-	Sótano	9	-	3,900 €	644 €	No	-	Sando	<a href="http://bit.ly/2Bq73K6">http://bit.ly/2Bq73K6</a>
24	Calle Dolores Barron, 11	Valencia	Sagunto	-	-	-	35	-	28,990 €	654 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
25	Calle Cataluña, 30	Valencia	Sagunto	-	-	-	12	-	16,500 €	1,362 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
26	Calle III de Sanleya, 24	Valencia	Sagunto	-	-	-	10-15	-	14,700 €	-	No	-	Outlet de Viviendas	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
27	Calle III de Sanleya	Valencia	Sagunto	-	-	-	10,8	-	11,500 €	1,065 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
28	Calle III de Sanleya	Valencia	Sagunto	-	-	-	10-15	-	11,900 €	-	No	-	Outlet de Viviendas	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
29	Calle Saquesa, 90	Valencia	Sagunto	-	-	-	12	-	11,700 €	975 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
30	Calle Barcofena, 12	Valencia	Sagunto	-	-	-	16	-	12,000 €	667 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>
31	Calle Cap de Palos, 8	Valencia	Sagunto	-	-	Edificio Pirámides II	-	13,5	8,000 €	667 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2M4w0f6">http://bit.ly/2M4w0f6</a>

Ilustración 43. Comparación garajes estudio micro. Fuente: creación propia.

# MICRO

## GARAJES

Para el análisis de los garajes se eligieron 31 muestras que indicaron que:

- el promedio es de 12m<sup>2</sup>; los más sobrepasan los 100m<sup>2</sup>,
- no suelen incluir trastero y
- el promedio en euros para 12m<sup>2</sup> sería de 645 €/m<sup>2</sup> = 7,800 € p/plaza.

No.	UBICACIÓN			PROYECTO			METRAJE		AÑO	PRECIO		GARAJE		CONTACTOS	
	Dirección	Provincia	Municipio	Tipología	Nombre de Proyecto	Nivel	m <sup>2</sup>	Constr.	Total €	Incluido	m <sup>2</sup>	Vendedor	URL		
1	Calle Ila d'Amboto, 11	Valencia	Sagunto	-	-	Bajo	5	-	4.500 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/29P2Mg">http://bit.ly/29P2Mg</a>		
2	C/ Felipe II, 24	Valencia	Sagunto	-	-	-	14	-	3.000 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2K946a">http://bit.ly/2K946a</a>		
3*	C/ Rey Sancho el Fuerte	Valencia	Sagunto	-	-	-	4	-	9.000 €	Sí	12	Particular	<a href="http://bit.ly/2KJ75G">http://bit.ly/2KJ75G</a>		
4*	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	8-12	-	5.000 €	No	-	Particular	<a href="http://bit.ly/2oTJdCr">http://bit.ly/2oTJdCr</a>		
5*	Puerto de Sagunto	Valencia	Sagunto	-	-	-	22	-	21.000 €	Sí	22	Particular	<a href="http://bit.ly/2801b71">http://bit.ly/2801b71</a>		

Ilustración 44. Comparación trasteros estudio micro. Fuente: creación propia.

# GARAJES Y TRASTEROS

## TRASTEROS

Los trasteros obtuvieron 5 de las cuales se utilizaron 3 para realizar la homogeneización:

- Las que no estaban tan cerca de la costa fueron marcadas con un asterisco (\*).
- Escasean los trasteros en la zona.

## HOMOGENEIZACIÓN MICRO GARAJES.

HOMOGENEIZADO MICRO – GARAJES – PUERTO DE SAGUNTO					
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>	TRASTERO
1	Puerto de Sagunto	15	6,800 €	453 €	No
7	Puerto de Sagunto	12	5,000 €	417 €	No
8	Pedro III El Grande, 1	10	8,500 €	850 €	No
13	Calle Churruca, 26	11	7,500 €	682 €	No
21	Maria Moliner, 20	15	12,000 €	800 €	No
23	Avenida del Maestrat, 16	9	5,800 €	644 €	No
31	Calle Cap de Palos, 6	13.5	9,000 €	667 €	No
<b>TOTAL</b>		<b>12</b>	<b>7,800 €</b>	<b>645 €</b>	<b>-</b>

Tabla 43. Homogeneización garajes Puerto de Sagunto. Fuente: creación propia.

## HOMOGENEIZACIÓN MICRO TRASTEROS.

HOMOGENEIZADO MICRO – TRASTEROS – PUERTO DE SAGUNTO				
#	DIRECCIÓN	m <sup>2</sup>	€ ABSOLU.	€/m <sup>2</sup>
1	Calle Illa d'Amboto, 11	5	4,500 €	900 €
2	C/ Felipe II, 24	14	3,000 €	214 €
4*	Puerto de Sagunto	10	5,000 €	500 €
<b>TOTAL</b>		<b>10</b>	<b>4,167 €</b>	<b>538 €</b>

Tabla 44. Homogeneización trasteros Puerto de Sagunto. Fuente: creación propia.

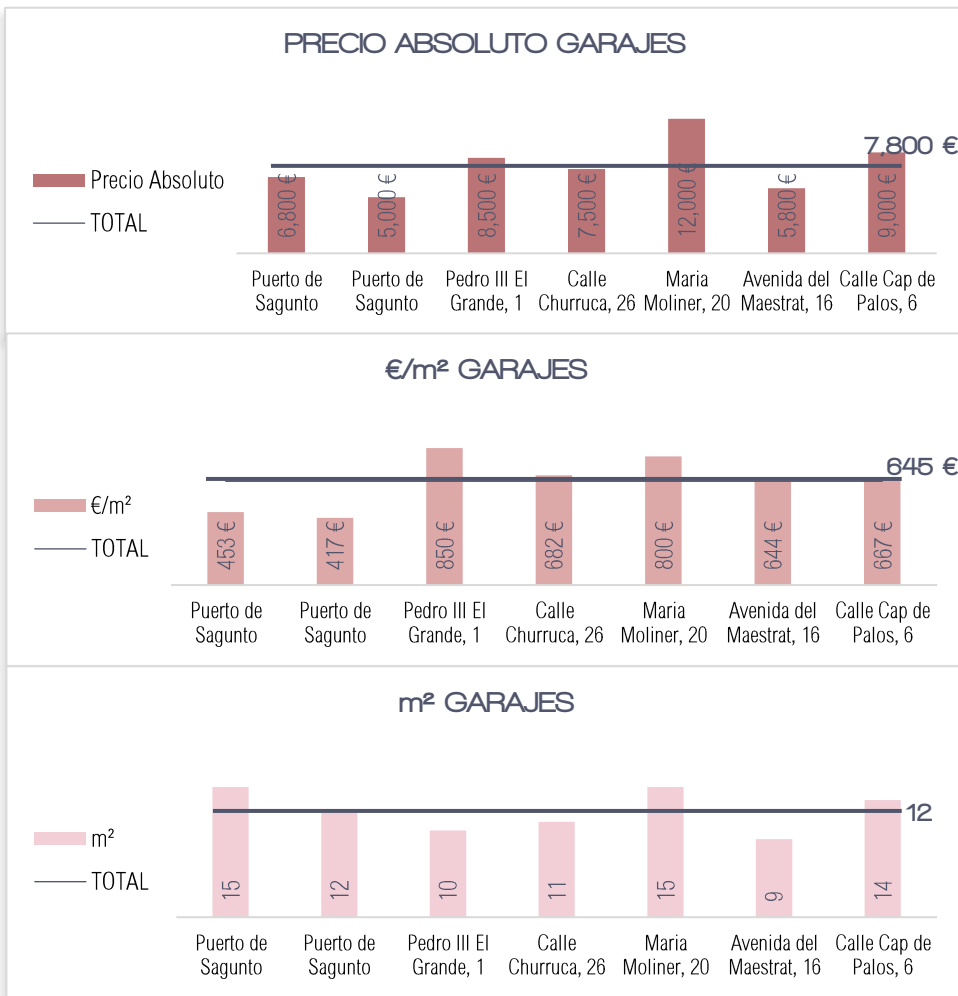


Figura 26. Comparativa garajes micro. Fuente: creación propia.

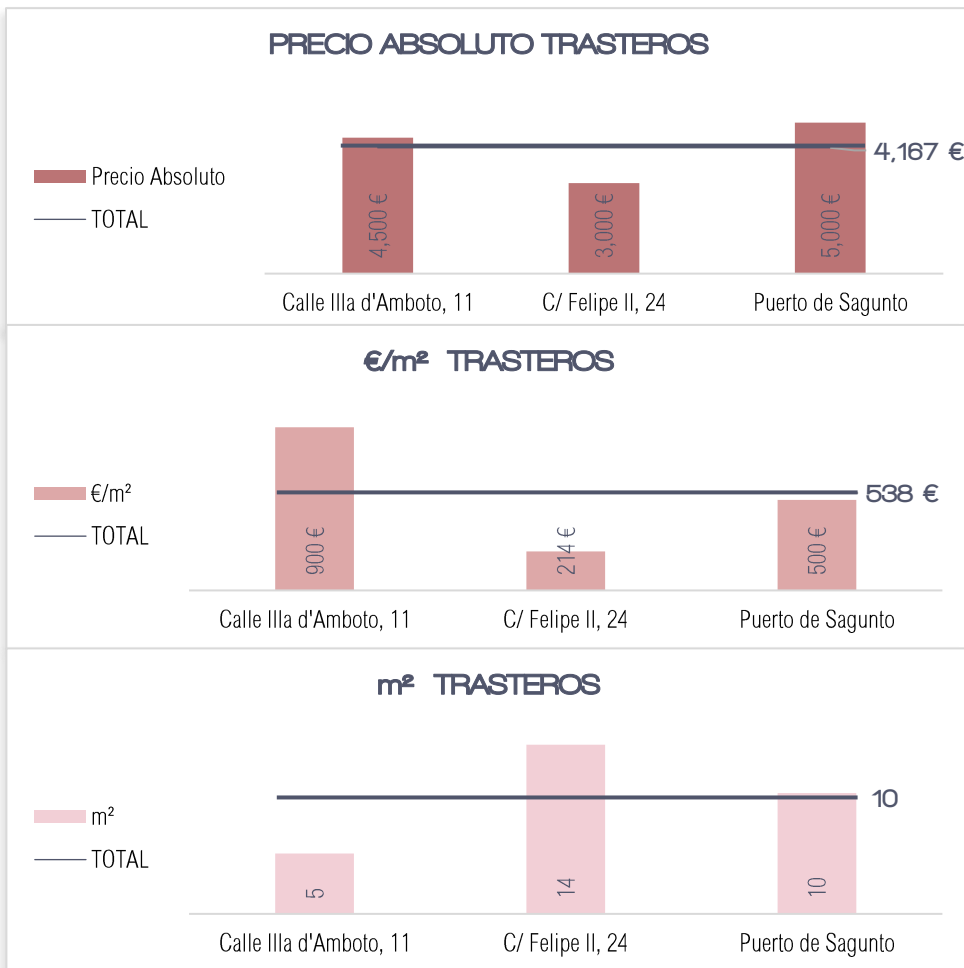


Figura 27. Comparativa trasteros micro. Fuente: creación propia.



*Ilustración 45. Beach. Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)*





2.

LA PROMOCIÓN



Ilustración 46. Habitación. Fuente: [www.wallpaperswide.com](http://www.wallpaperswide.com)

# SOBRE EL PROYECTO

A continuación, se describen los detalles del proyecto propuesto por la compañía promotora autora del mismo: ubicación, características, planos, fachada, concepto y nombramiento, etc. Es decir, todos los elementos necesarios para su mejor comprensión y futura comercialización.

# UBICACIÓN

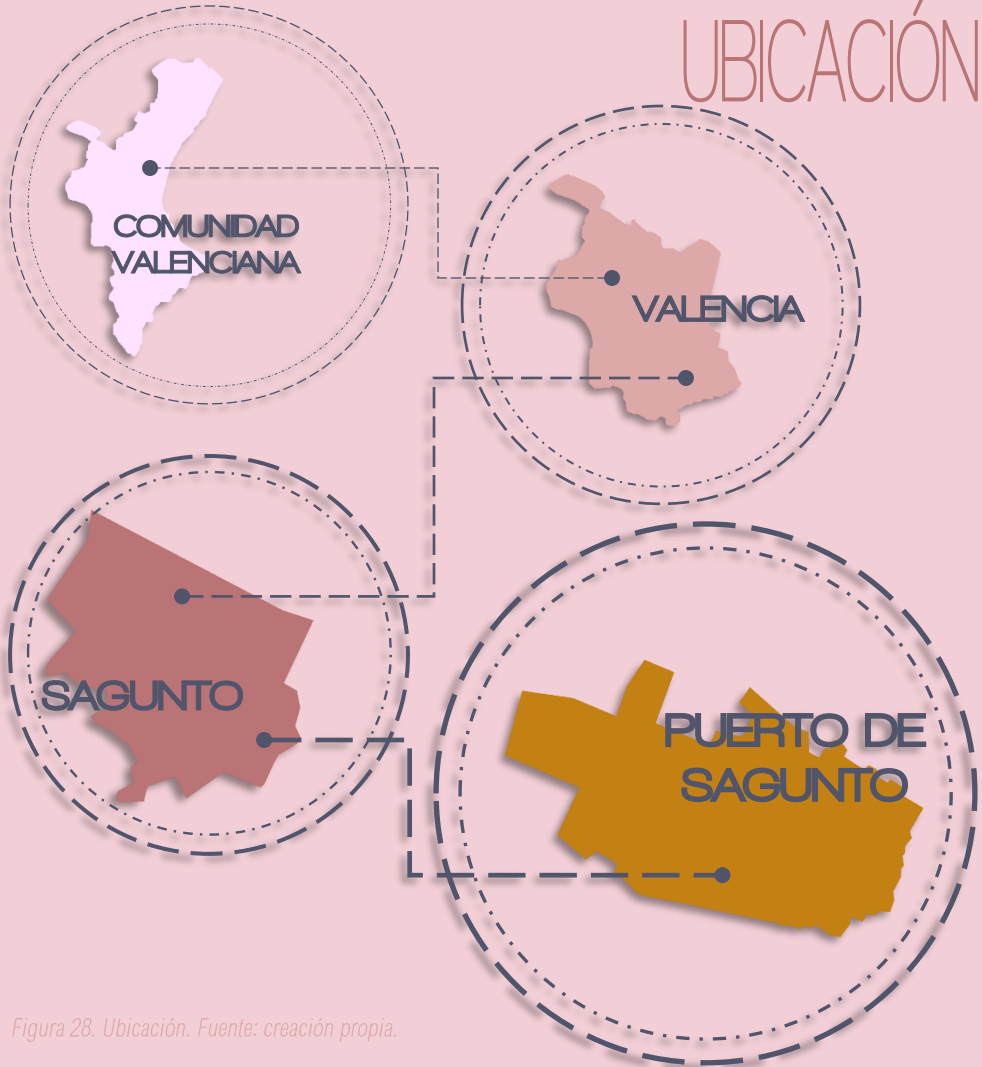


Figura 28. Ubicación. Fuente: creación propia.

# DESCRIPCIÓN DEL ENTORNO

A tan sólo 160 m de la playa del Puerto de Sagunto (2º línea), se encuentra el solar destinado para la realización del proyecto: 10 viviendas de primera ocupación (8 viviendas tipo A y B y 2 áticos).

Su ubicación se considera una de las más codiciadas al momento de comprar una vivienda, puesto que, está en zona costera, es accesible y dispone de todos los servicios necesarios. Otro de sus atractivos, es el hecho de que se puede vivir todo el año y no sólo durante los meses del verano.

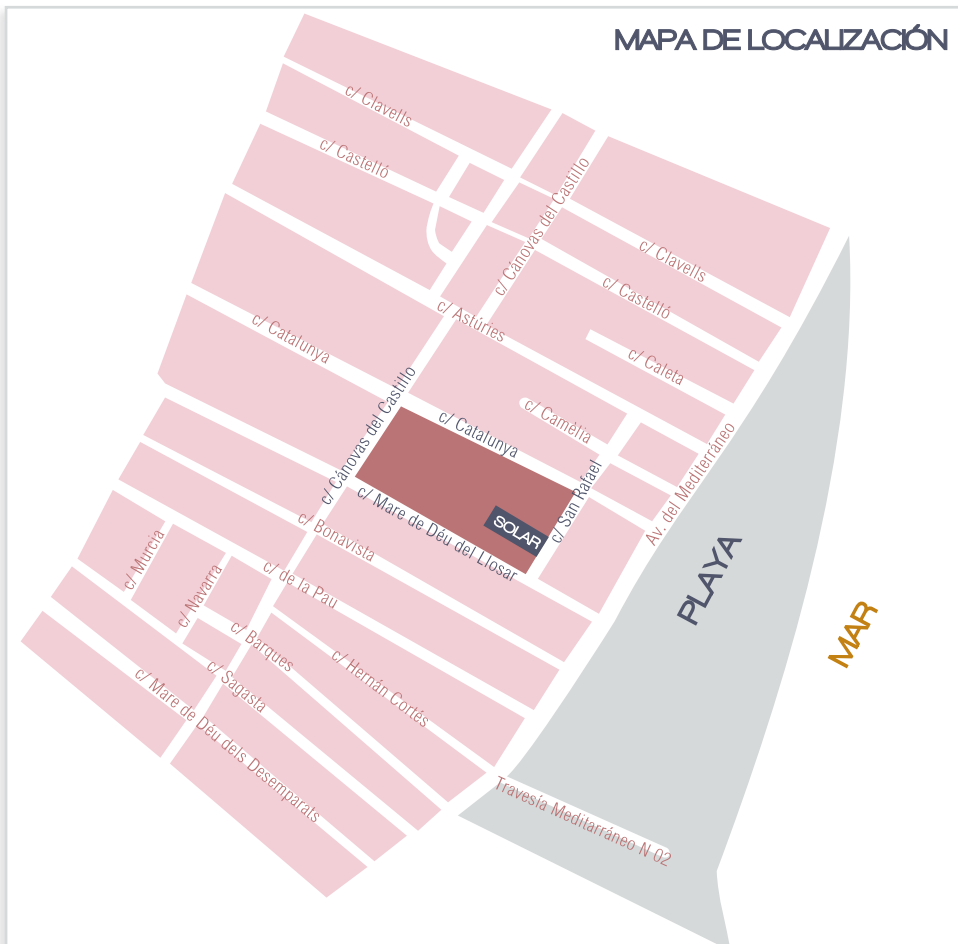


Ilustración 47. Mapa de localización. Fuente: creación propia.







### AEROPUERTO

14.8 km del Aeropuerto de Valencia



### BANCOS & CAJAS

220 m Bankia

350 m Ibercaja

750 m Banco Santander

800 m Cajamar Caja Rural

850 m CaixaBank



### COLEGIOS

1.1 km Colegio Público Nuestra Señora de Begoña

1.3 km Colegio María Inmaculada

1.4 km Colegio Público Mediterráneo

1.6 km Colegio Público Cervantes



### DEPORTES

700 m Club Deportivo Acero

1.1 km Gimnasio Thieu-Lam

1.8 km Gym&Go



### ESTACIÓN DE POLICÍA

750 m Comisaría de Policía de Sagunto



### GASOLINERA

2 km Rapidfuel

2.2 km Cepsa

2.4 km Repsol



### FARMACIAS Y HOSPITALES

190 m Farmacia

350 m Farmacia

500 m Farmacia Blat BellVeser

2.8 km Hospital de Sagunto

NOTA: Las distancias fueron calculadas usando Google Maps.



## INFORMACIÓN

270 m Tourist Info



## PARQUES Y ÁREAS INFANTILES

120 m Área Infantil

350 m Área Infantil

500 m Parque



## PLAYA

160 m Playa Puerto de Sagunto



## RESTAURANTES, BARES & CAFÉS

30 m La Nau

47 m Café Frida

58 m Cervecería El Indalo

60 m La Mama Bar

63 m La Cañada Restaurante Argentino

67 m Mesón Narciso

80 m Restaurante Almirez

100 m Heladería Smöoy

110 m La Mar Salà Gastro Bar y Restaurante Iñaki

130 m Heladería Véneta



## SUPERMERCADOS, MERCADO & CENTROS COMERCIALES

400 m Mercadona

500 m Consum

750 m Mercado Municipal

850 m Día

1 km Masymas Supermercado

3.4 km Centro Comercial CC Sagunto

3.7 km L'epicentre



1.1 km Oficina de correos

NOTA: Las distancias fueron calculadas usando Google Maps.

## TRANSPORTE.

Al proyecto se accede con los transportes más comunes: a pie, en bicicleta, en carro privado, taxi y/o autobús. En el caso del tren, puede usarse desde algún punto externo a Sagunto y luego conectar con uno de los transportes antes mencionados. A continuación, se muestran algunas líneas de autobuses que pasan a una calle del solar y sus recorridos:

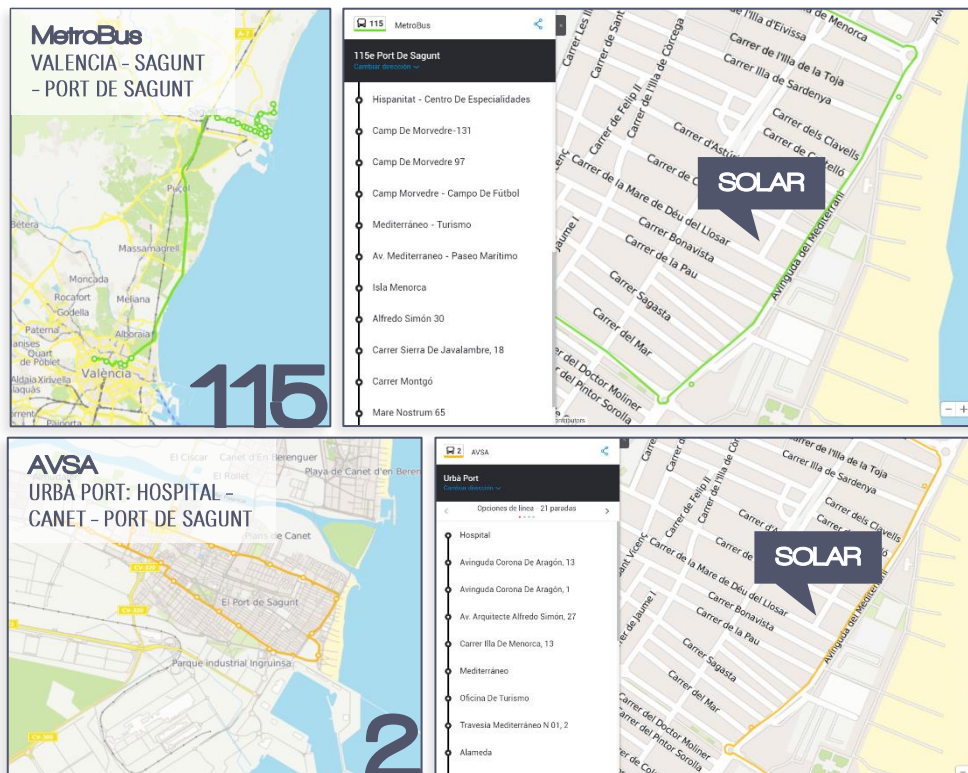


Ilustración 49. Líneas 115 y 2. Fuente: [www.moovit.com](http://www.moovit.com)

Las cuatro líneas presentadas pasan por la Av. del Mediterráneo y realizan un mínimo de 2 paradas en una misma dirección en el tramo comprendido entre la Av. del Camp de Morvedre y el Carrer de L'Illa de Menorca, a excepción de la 102 que realiza 3; y todas ellas con conexión a Sagunto. Las rutas que se manejan durante el día con la 2, 102 y 115; la 335 es nocturna.

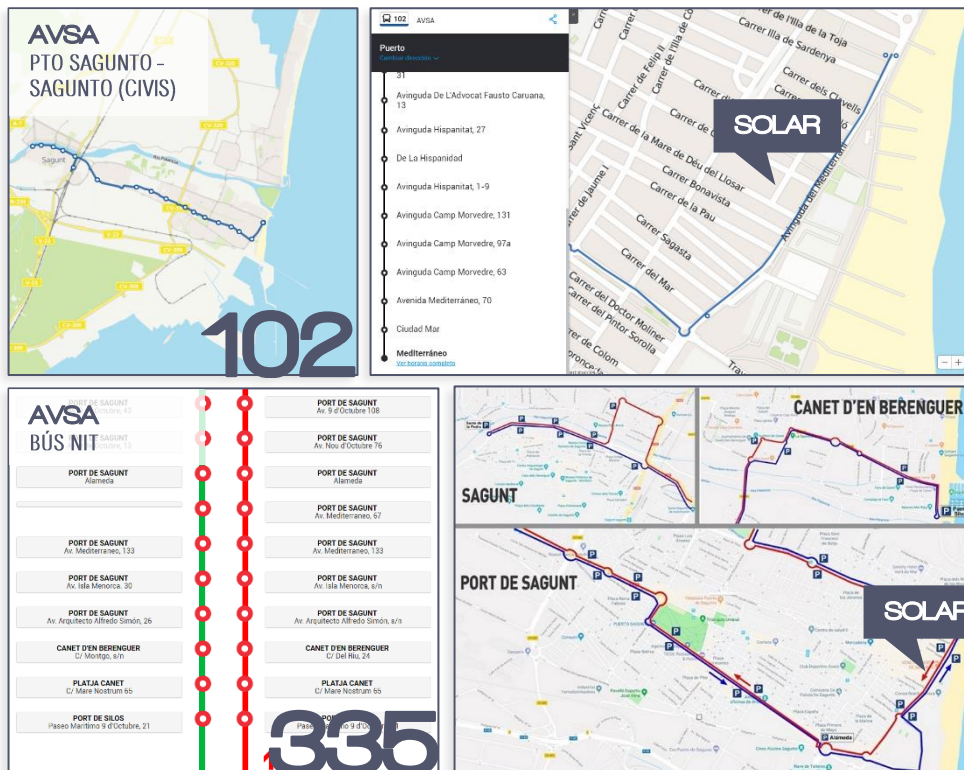


Ilustración 50. Rutas 102 y 335. Fuente: AVSA.

# NOMBRE & CONCEPTO

“L’Olivera” es el nombre valenciano con el que ha sido bautizada la promoción; que en español significa “el olivo”. Su concepto y elección derivan de uno de los medios económicos más prominentes de la ciudad saguntina: la agricultura; y, en concreto, del cultivo de secano: las olivas o aceitunas. (Redacción, 2018).





## EL ÁRBOL.

“*Olea europea*” es el apelativo con el que se conoce, científicamente, el árbol del olivo. Es un árbol pequeño, de hoja perenne y con un color grisáceo en su tronco, que puede alcanzar hasta unos 15m de altura. (El Olivo. Historia e Importancia Cultural. (s.f.).



## EL PRODUCTO.

Es muy común consumir, como un tentempié, aceitunas antes de una comida ya sea en la casa, un bar o un restaurante, ya que, son uno de los productos más distintivos, vendidos y apreciados de toda España a nivel nacional e internacional. De ellas se extrae el afamado “aceite de oliva”, siempre presente en la cocina española con el que se elaboran infinidad de platos y que, además, gracias a sus nutritivas propiedades, posee otros usos beneficiosos dentro del campo de la salud y la belleza.

*Ilustración 51. El Olivo y su fruto. Fuente: [www.google.es](http://www.google.es)*

## EL COLOR.



La variedad de este fruto asciende a unas 200 especies, que varían en sabor, tamaño y color.

El color verde de algunas variedades de aceitunas es tan peculiar que han dado origen al color “verde oliva” en sus distintas tonalidades. Sin embargo, el seleccionado para la elaboración del nombre de la promoción, proviene de otras variedades de tono rojizo.



Ilustración 52. Paleta de color. Fuente: [www.pinterest.com](http://www.pinterest.com)

## EL DISEÑO.

### PALETA DE COLORES.

El tono rojizo elegido se consiguió utilizando la siguiente paleta de colores de distintas aceitunas.

## LA FUENTE.

*L'Olivera*

“Gloss And Bloom” es la fuente seleccionada para dar imagen a la promoción. Se caracteriza por unos trazos que simulan pinceladas de acrílico y que invocan una elegancia única.



*Ilustración 53. Sala. Fuente:*

*www.istock.com*



# PROPUESTA.

## DESCRIPCIÓN.

El proyecto consiste en un edificio de planta baja (PB) dedicada a local comercial (L), garajes (G) y trasteros (T), más 5 niveles destinados a viviendas (V).

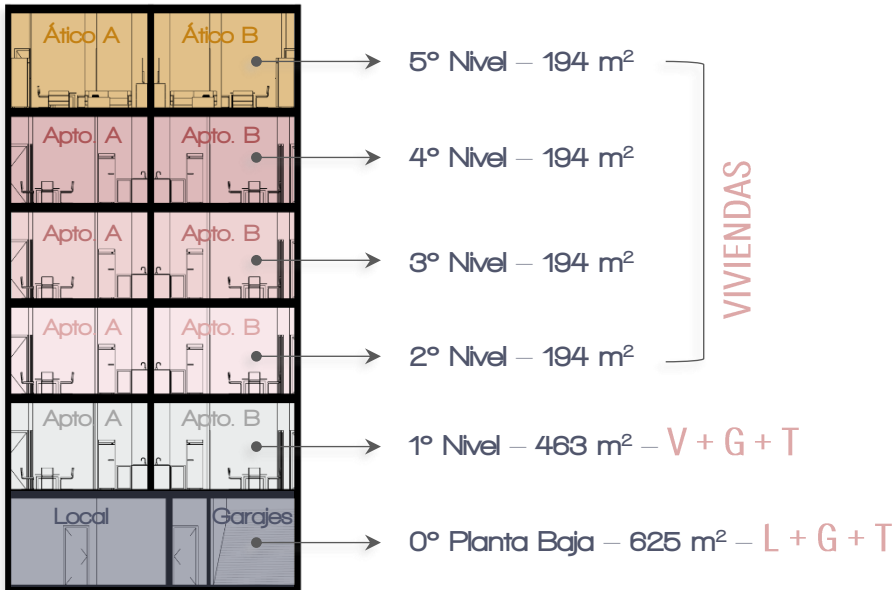


Ilustración 54. Sección. Fuente: creación propia.

## CARACTERÍSTICAS.

El edificio cuenta con 23 plazas de garajes y 23 trasteros, 1 local comercial, 4 niveles de apartamentos, un 5º nivel con 2 áticos y un bloque vertical compuesto por escalera y ascensor.

Los apartamentos se distribuyen entre el 1º y 4º nivel (2 por cada nivel), el tipo A tiene 79 m<sup>2</sup> y el B 80 m<sup>2</sup>, mientras que, en los áticos, el A tiene 63 m<sup>2</sup> y el B 64 m<sup>2</sup>. Los garajes y trasteros, según la propuesta proporcionada por el promotor, los garajes ocupan 351 m<sup>2</sup> de la PB y 216 m<sup>2</sup> del attillo y los trasteros 71 m<sup>2</sup> en PB y 26 m<sup>2</sup> en attillo.

28

La fachada principal del inmueble es sencilla, sobria, pero a la vez fresca, siguiendo la línea de “menos es más”. Los colores utilizados son gris, blanco, marrón y azul. El gris se utiliza en los ladrillos que recubren la PB y que son el material abundante de la zona, de modo que, el edificio pueda integrarse con su entorno; el blanco se emplea en el resto de la fachada por ser el color por excelencia para residencias playeras, le aporta un toque de sencillez, limpieza y frescura en conjunto con el azul de los cristales que hacen el juego de playa perfecto; el marrón proviene de la carpintería y, finalmente, una pincelada extra de color es aportada por la vegetación dispuesta en los balcones y las pérgolas de las dos terrazas.



Ilustración 55. Fachada. Fuente: creación propia.

<sup>28</sup> Datos tomados según la distribución propuesta por el promotor en los planos proporcionados.

## APARTAMENTOS.

En ellos se plantea un reparto en base a los futuros usuarios y los requisitos básicos de una vivienda (tratando de sacar el mejor partido a la estrechez de cada apartamento). Cada uno cuenta con 3 habitaciones ya que en la zona no abundan con esta cantidad, 2 baños enteros (uno de ellos para la hab. principal), y un área común para lograr un espacio más abierto y fomentar actividades familiares conjuntas con cocina, comedor, sala y balcón con vista hacia la calle (fachada principal) y grandes entradas de luz natural y olor a mar.

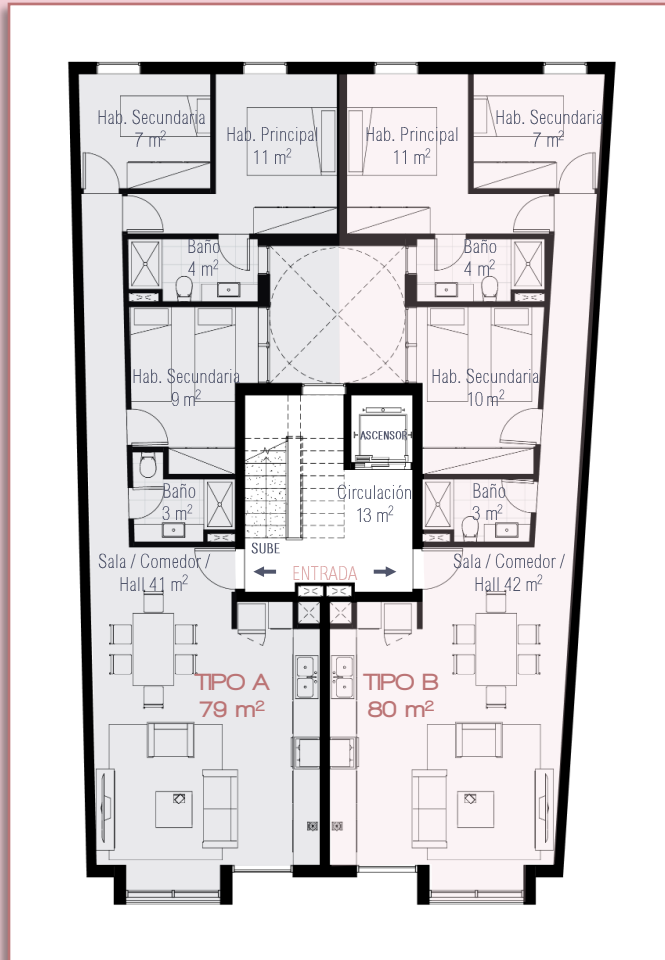


Ilustración 56. Apartamentos. Fuente: creación propia.

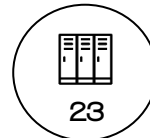
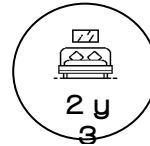
## ÁTICOS.

Los áticos ocupan el 5º nivel y su distribución difiere de los apartamentos al eliminarse una de las habitaciones y uno de los baños, con el fin de dar paso a dos nuevas áreas: una terraza trasera privada con entrada por la habitación principal y otra más amplia en la fachada principal en la que se plantean una pequeña sala y un comedor exterior. Sin embargo, el propósito del área interior común se mantiene al dejar que cocina, comedor y sala sigan estando integradas como si fueran un único espacio.



Ilustración 57. . Áticos. Fuente: creación propia.

# L'Olivera



Apartamentos de 2 y 3 habitaciones desde **118,500 €**

MÁS INFORMACIÓN | 633 54 54 54 | [www.lolivera.com](http://www.lolivera.com)



*Ilustración 58. Valla publicitaria. Fuente: creación propia.*

Toda promoción suele contar con una valla publicitaria; en este caso, la valla se compone de:

- El nombre, que a su vez es el logo del proyecto, ubicado en la parte superior y en un tamaño legible y visible, en el color elegido según la paleta propuesta.
- Una imagen de la fachada principal donde se aprecian los materiales, colores y disposición de los elementos que la conforman y cuyo efecto 3D lo aporta el juego de sombras empleado.
- Los elementos que se entienden más importantes a destacar para llamar la atención del público objetivo, que son el número de habitaciones, baños y plazas de garajes y trasteros.
- Debajo de la imagen se propone mostrar un monto a partir de cual se pueden adquirir las viviendas.
- Y, finalmente, en la franja inferior se establecen los medios de contacto para adquirir más información.

En cuanto a los colores utilizados se tiene:

- El blanco como color principal del fondo, que garantice la máxima visibilidad de la información.
- El tono rojizo dispuesto para el logo.
- Y el negro, que se utilizó en el texto y miniaturas de las características.

El diseño de la valla, se basa en la misma línea de la fachada “menos es más” y su intención es ser concisa, no recargada para eliminar la confusión que a veces provoca la presencia de muchos colores y elementos empleados, y dar mayor relevancia a la información presentada.

## BENEFICIOS.

- Ubicación a 160 m de la Playa del Puerto de Sagunto para vivir todo el año o sólo en verano.
- 23 plazas de garajes y trasteros en PB y altillo (no sótano).
- Todos los apartamentos tienen balcón.
- 4 terrazas en los áticos.
- Terminaciones de calidad.

## VENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA.

- Posibilidad de modificación de los apartamentos según la necesidad del propietario.
- Ubicación en 2º línea de playa.
- Ausencia de sótano, por lo que, a las plazas de garajes y trasteros se puede acceder con mayor facilidad.
- Venta directa.
- No abundan promociones de 3 habitaciones según el Estudio Micro.

## PÚBLICO OBJETIVO.

El proyecto está pensado en su mayoría para familias de clase media, con deseo de obtener una vivienda frente a la playa, y para el público en general que desee comprar.

## DESVENTAJAS FRENTE A LA COMPETENCIA.

- Otras promociones se encuentran en 1º línea de playa.
- Otros apartamentos ofrecen mayor metraje cuadrado.
- En las ofertas del Estudio Macro algunas contaban con piscina incluida.





Ilustración 59. Playa. Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)





3.

ESTUDIO ECONÓMICO-  
FINANCIERO



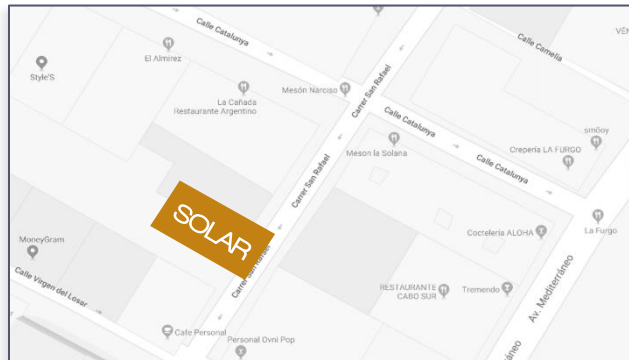
Ilustración 60. Castillo de Sagunto. Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

# ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

La gestión de la viabilidad partirá de los datos recogidos en los capítulos 1 y 2, con el propósito de determinar la rentabilidad que aportará la promoción e indicar cuál será el precio más adecuado al que debe venderse y qué pagos habrá que realizar.

# INFORMACIÓN PREVIA

## EL SOLAR.



*Ilustración 61. Solar. Fuente: Google Maps.*

La adquisición del solar a edificar, en la calle San Rafael del Puerto de Sagunto, tuvo un coste aportado en su totalidad de 150,000.00 € con capital propio del promotor y su socio en una proporción de 50/50, es decir, cada uno puso 75,000.00 €.

Al momento de la Escritura Pública del Solar, el importe del solar había sido totalmente saldado, y en concepto de dicho registro, fueron desembolsados los pagos correspondientes al Notario

y al Registrador, 550.00 € y 409.00 €<sup>29</sup> respectivamente. Por tanto, se considerará, el mes de la escritura como el MES 1, a partir del cual comenzará a desarrollarse toda la planificación de la obra, viabilidad, pagos y ventas de los distintos ítems que componen el proyecto.

## RESUMEN DE LA PROMOCIÓN (PREVIO VIABILIDAD).

A continuación, se resumen las características de la promoción, descritas en el capítulo 2, en cuanto a los m<sup>2</sup> que tendrá cada tipo de vivienda, garaje, trastero y local comercial, adicionando las unidades que se pretenden vender de cada ítem:

RESUMEN DE LA PROMOCIÓN		
ÍTEM	SUPERF. CONSTR. UNITARIA	CANTIDAD
Viviendas Tipo A	79 m <sup>2</sup>	4
Viviendas Tipo B	80 m <sup>2</sup>	4
Ático A	63 m <sup>2</sup>	1
Ático B	64 m <sup>2</sup>	1
Local Comercial	107 m <sup>2</sup>	1
Garajes	567 m <sup>2</sup>	20
Trasteros	97 m <sup>2</sup>	14

*Tabla 45. Resumen de la promoción. Fuente: creación propia.*

<sup>29</sup> Datos facilitados por el promotor.

# DATOS DE LA VIABILIDAD

Los datos correspondientes a la viabilidad, se encuentran divididos en 10 apartados o secciones que recogen todo el movimiento monetario a realizar desde que se adquiere el solar hasta la entrega de llaves del inmueble, y siguen las fórmulas siguientes dentro del cash-flow:

1. **Compra del Solar** = precio del solar + gastos documentales (notario y registrador) + las retenciones y liquidaciones IRPF + IVAs + impuestos (ITP y AJD).
2. **Construcción** = costo estimado de la obra + la retención y devolución de la garantía de obra.
3. **Honorarios Facultativos** = pago de los honorarios + la retención y liquidación del IRPF + el IVA.
4. **Licencias y autorizaciones** = licencia de obra (tasa e ICIO) + la licencia de 1º ocupación (declaración de obra nueva y declaración de división horizontal) + las retenciones y liquidaciones IRPF + los IVAs.
5. **Seguros e Impuestos** = seguro de responsabilidad decenal (control técnico y póliza de seguro) + IAE + IBI + IVA.
6. **Gastos de Gestión** = gastos de administración + gastos gerenciales + IVA.
7. **Gastos de Comercialización** = gastos de ventas + gastos de publicidad.
8. **Gastos Financieros** = AVAL entregas a cuentas.
9. **Ventas** = viviendas + áticos + local + garajes + trasteros + entregas + aplazados + hipoteca + IVAs.
10. **Liquidación de IVA (mensual)** = diferencia entre total IVA soportado menos IVA repercutido + liquidación mensual + pago a Hacienda + Hacienda paga + saldo.

## COMPRA DEL SOLAR.

Como ya fue indicado en el tema de Información Previa, el solar tuvo un coste acordado entre el vendedor y el promotor de 150,000.00 €, por el que hubo que asumir unos gastos documentales que entre el Notario y el Registrador sumaron 959.00 € y a los que también se les aplicaron sus respectivos impuestos y sus retenciones a ser devueltas pasados 3 meses.

Dichos gastos son de carácter mandatorio, pues, ellos dan fe de que los trámites realizados son válidos y verdaderos, y son calculados en base a los decretos correspondiente para cada profesional, donde se establecen las fórmulas a utilizar para el pago de sus servicios impidiendo así la subjetividad del monto y que, además, estipulan un descuento de un 5% a ser deducido de su tarifa<sup>30</sup>, “esta rebaja es adicional respecto de la aplicación de los demás descuentos o rebajas previstos en la normativa vigente”. Igualmente, en el caso que aquí respecta, el promotor atestigua haber pagado el 10% correspondiente en concepto de ITP, y haber realizado la retención de IRPF del 15% y su correspondiente liquidación pasados 3 meses.

VALORES DE C (en euros)	FORMULAS APLICABLES	
	Notario	Registrador de la Propiedad
< 6.010,12	90,15	24,04
≥ 6.010,12 y < 30.050,61	$63,11 + 0,0045 \times C$	$13,22 + 0,00175 \times C$
≥ 30.050,61 y < 60.101,21	$153,26 + 0,0015 \times C$	$28,55 + 0,00125 \times C$
≥ 60.101,21 y < 150.253,02	$183,31 + 0,0010 \times C$	$58,60 + 0,00075 \times C$
≥ 150.253,02 y < 601.012,10	$258,44 + 0,0005 \times C$	$126,21 + 0,00030 \times C$
≥ 601.012,10 y < 6.010.121,04	$378,64 + 0,0003 \times C$	186,31 + 0,00020 X C
≥ 6.010.121,04	Libre Pacto	

Ilustración 62. Fórmulas arancel Notarios Registradores. Fuente: Linares, M.

<sup>30</sup> Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público.



1. COMPRA DE SOLAR	
PRECIO SOLAR	150,000.00
GASTOS DOCUMENTALES	959.00
NOTARIO	550.00
IVA soportado	115.50
Retención IRPF	-82.50
Liquidación Retención IRPF	82.50
REGISTRADOR	409.00
IVA soportado	85.89
Retención IRPF	-61.35
Liquidación Retención IRPF	61.35
IMPUESTOS	15,000.00
IVA soportado	
ITP y AJD	15,000.00
<b>TOTAL COMPRAR SOLAR</b>	<b>165,959.00</b>
<b>TOTAL IVA soportado</b>	<b>201.39</b>

Tabla 46. Compra del solar. Fuente: creación propia.

## CONSTRUCCIÓN.

RITMO PAGO CERTIFICACIONES <sup>31</sup>										
MES	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
%	1.30	2.70	6.00	12.00	14.60	16.50	16.50	15.10	10.00	5.30

Tabla 47. Ritmo Pago de Certificaciones. Fuente: creación propia.

<sup>31</sup> Ritmos medios de ejecución. Llinares, M.

Se pretende iniciar en el MES 12 (septiembre 2018) y terminar en el MES 21 (junio 2019), un total de 10 meses de proceso constructivo y haciendo entrega de llaves en el MES 22 (julio 2019), manteniendo el ritmo de pago de certificaciones expuesto.

En un principio, los datos arrojados por el estudio comercial indican que, para una vivienda de 2 habitaciones con 54 m<sup>2</sup>, el precio del m<sup>2</sup> construido ronda los 2,524 € y 1,163 € para una de 3 habitaciones con 98 m<sup>2</sup>. Por su parte, los garajes lo fijarían a 645 € y los trasteros a 538 €.

TIPOLOGÍAS CONSTRUCTIVAS					
USO	CLASE	MODALIDAD	1	2	3
RESIDENCIAL	1.1 VIVIENDAS COLECTIVAS de CARACTER URBANO	1.1.1 EDIFICACION ABIERTA	1,65	1,40	1,20
		1.1.2 EN MANZANA CERRADA	1,60	1,35	1,15
		1.1.3 GARAJES, TRASTEROS Y LOCALES EN ESTRUCTURA	0,80	0,70	0,62
	1.2 VIV. UNIFAMILIARES de CARACTER URBANO	1.2.1 EDIFICACION AISLADA O PAREADA	2,15	1,80	1,45
		1.2.2 EN LINEA O MANZANA CERRADA	2,00	1,65	1,35
		1.2.3 GARAJES Y PORCHES EN PLANTA BAJA	0,90	0,85	0,75
	1.3 EDIFICACION RURAL	1.3.1 USO EXCLUSIVO DE VIVIENDA	1,35	1,20	1,05
		1.3.2 ANEXOS	0,70	0,60	0,50

Ilustración 64. Tipologías constructivas Sagunto. Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

PONENCIA DE VALORES TOTAL DEL MUNICIPIO DE SAGUNTO / SAGUNT					
RELACIÓN DE POLÍGONOS					
Pol	Denominación	MBC	Importe	MBR	Importe
001	CASCO HISTORICO	2	650,00	3	800,00
002	CASCO PUERTO	2	650,00	3	800,00

Ilustración 63. Relación de polígonos Sagunto. Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Partiendo de estos datos, se considera establecer el precio del m<sup>2</sup> de cada artículo a vender a partir del precio base, obtenido mediante el cuadro de coeficientes del valor de las construcciones que aparece en el Documento 1 “Memoria, Criterios de Valoración y Listados de Polígonos y Zonas de Valor” de la Ponencia de Valores Total del Término Municipal de Sagunt donde se expresan los coeficientes a multiplicar por el módulo base que establece la municipalidad saguntina resultando así el coste (€/m<sup>2</sup>), pero tomando en cuenta los determinados en el estudio realizado.

COSTE DEL m <sup>2</sup>			
	VALOR BASE	COEFICIENTE	COSTE
Viv. A	650.00 €	1.15	747.50
Viv. B		1.15	747.50
Ático A		1.15	747.50
Ático B		1.15	747.50
Local		0.62	403.00
Garajes		0.62	403.00
Trasteros		0.62	403.00

Tabla 48. Coste (€/m<sup>2</sup>). Fuente: creación propia.

DATOS DEL PROYECTO					
ÍTEM	UNDS	SUPERF. TOTALES (m <sup>2</sup> )	COSTE (€/m <sup>2</sup> )	PRECIO DE VENTA (€/m <sup>2</sup> )	PRECIO DE VENTA UNITARIO (€)
Viv. A	4	316	747.50	1,300.00	102,700.00
Viv. B	4	320	747.50	1,300.00	104,000.00
Ático A	1	63	747.50	2,000.00	126,000.00
Ático B	1	64	747.50	2,000.00	128,000.00
Local	1	107	403.00	800.00	85,600.00
Garajes	20	567	403.00	600.00	17,010.00
Trasteros	14	97	403.00	600.00	4,157.14

Tabla 49. Datos del proyecto. Fuente: creación propia.

De acuerdo con las tablas presentadas, el coste del m<sup>2</sup> de las viviendas derivaría en 747.50 € y el local, los garajes y los trasteros en 403.00 €. A partir de este coste, se aumentan los precios

para la venta resultando el precio de venta unitario de cada artículo a partir del cual se analizará la rentabilidad.

<b>PEC – PEM – RETENCIÓN DE OBRA</b>	
Relación PEC/PEM	1.20
PEC	881,055.50
PEM	734,212.92
Retención de Obra	5%
Devolución	MES 24

*Tabla 50. PEC, PEM y Retención de Garantía de Obra. Fuente: creación propia.*

A diferencia de los gatos del solar, el coste total de la construcción (PEC) no contempla el pago del IVA, gracias al Artículo 84 letra “F” de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, pero, por otro lado, se considera una Retención de Garantía de Obra de un 5% y su respectiva devolución una vez realizada la entrega definitiva del proyecto, que se calcula será en el MES 22, por lo que, la retención sería devuelta en el MES 24 según la previsión.

<b>2. CONSTRUCCIÓN</b>	
<b>OBRA</b>	<b>881,055.50</b>
Viviendas TIPO A	236,210.00
Viviendas TIPO B	239,200.00
Ático TIPO A	47,092.50
Ático TIPO B	47,840.00
Local Comercial	43,121.00
Garajes	228,501.00

Trasteros	39,091.00
Retención Garantía Obra	-44,052.78
Devolución retención obra	44,052.78
<b>TOTAL CONSTRUCCIÓN</b>	<b>881,055.50</b>
<b>TOTAL IVA soportado</b>	

Tabla 51. Construcción. Fuente: creación propia.

## HONORARIOS FACULTATIVOS.

Otro de los gastos a contemplar dentro del estudio de la viabilidad son los honorarios correspondientes a la intervención de arquitectos, arquitectos técnicos y/o ingenieros en la obra. Se estima que los mismos sumarán un total de 70,000.00 €, a repartirse en 3 pagos según dictamen del promotor: a principio (MES 12), mediados (MES 16) y fin de obra (MES 21), y contemplarán el IVA del 21%, la retención de IRPF de 15% y su liquidación pasados los 3 meses.

<b>3. HONORARIOS FACULTATIVOS</b>	<b>70,000.00</b>
HONORARIOS	70,000.00
IVA soportado	14,700.00
Retención IRPF	-10,500.00
Liquidación Retención	10,500.00
<b>TOTAL HONORARIOS</b>	<b>70,000.00</b>
<b>TOTAL IVA soportado</b>	<b>14,700.00</b>

Tabla 52. Honorarios Facultativos. Fuente: creación propia.

## LICENCIAS Y AUTORIZACIONES.

Una vez se ha pensado incursionar en un proyecto arquitectónico, es necesario adquirir las licencias pertinentes para su paso del papel a la realidad. En este apartado se considera el pago de la Licencia de Obras y la Licencia de 1º Ocupación, además de las declaraciones de Obra Nueva y de División Horizontal:

### LICENCIA DE OBRAS.

La tasa para la licencia de obras de Sagunto equivale a 1.00 € x m<sup>2</sup> de techo, con un máximo de 5,0000 €, de acuerdo con la Ordenanza Fiscal Reguladora de la Tasa por la Realización de la Actividad Administrativa de Control de la Legalidad Urbanística establecida por el ayuntamiento y que entró en vigor el 1 de enero de 2018. Dicha tasa, ha de ser abonada una vez se haya obtenido la notificación con el permiso de construcción que, para esta promoción, se ubica en el MES 10 (julio 2018) de la planificación prevista y supone 1,479.00 €.

#### **Artículo 6. CUOTA TRIBUTARIA.**

1.- La cuota tributaria consistirá en una cuantía fija por cada una de las actuaciones que suponen hecho imponible de la tasa, de acuerdo con la siguiente tabla:

<b>Epígrafes</b>	
<b>1. Licencias de nueva planta, reformas y rehabilitaciones. Licencias de instalaciones, canalizaciones, modificaciones de estructuras, ampliaciones de edificios, movimientos de tierras, y otras construcciones.</b>	<b>Cuota (€ por m2 de techo, con un máximo de 5.000 €)</b>

*Ilustración 65. Tasa Licencia de Obras. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.*

La licencia también incluye la liquidación del Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO) que garantiza que la actividad constructiva a realizar será efectuada en el municipio continente para el que se exige obtener la licencia de obras o urbanística que, en el caso de Sagunto, es de 3.55% sobre el valor del PEM. Para este proyecto se estipulan 26,064.56 € totales a pagar en concepto de este impuesto y que serán saldados el mismo día que la tasa de la licencia.

**Artículo 4.- Tipo de gravamen y cuota íntegra**

1.- El tipo de gravamen será el 3,55 %

2.- La cuota de este impuesto será el resultado de aplicar a la base imponible el tipo de gravamen”

*Ilustración 66. ICIO. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.*

LICENCIA DE 1º OCUPACIÓN.

f. Órdenes de vallado.	100,00 €
g. Declaraciones responsables.	60,00 €
h. Declaraciones responsables de primera ocupación.	60,00 €
i. Declaraciones responsables de segunda ocupación.	30,00 €
j. Órdenes de restauración de la legalidad.	0,15 € per m <sup>2</sup> de techo con un máximo de 5.000 €.

*Ilustración 67. Licencia de Primera Ocupación. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.*

Partiendo de lo expuesto en la ordenanza antes mencionada para la licencia de obras, el importe a pagar por declaración responsable de primera ocupación es de 60.00 € fijos y será desembolsado en el mismo mes que se efectúe la entrega de llaves (MES 22).

DATOS LICENCIAS Y AUTORIZACIONES		
LICENCIA DE OBRAS	S/PEM	734,212.92 €
Tasa	1,479.00 €	1.00 € x m2 de techo – máx. 5,0000 €
ICIO	26,064.56 €	3.55%
LICENCIA DE 1º OCUPACIÓN		
Tasa	60.00 €	

Tabla 53. Datos Licencias y Autorizaciones. Fuente: creación propia.

## DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA.

Para realizar esta declaración es necesario contar con los servicios del notario y el registrador, sus honorarios se calculan, según las fórmulas presentadas anteriormente, en base al PEC del proyecto y a cada uno se le aplica nuevamente un descuento del 5%, a pagar en el momento en que se obtenga la licencia en el MES 10.

DECLARACION DE OBRA NUEVA	S/PEC	881,055.50 €
Notario	610.81 €	
AJD	13,215.83 €	1.50%



Registrador	344.40 €	
DESCUENTO Notario y Registrador	5%	
<b>DECLARACION DE DIVISION HORIZONTAL</b>	<b>S/(PEC+VALOR SOLAR)</b>	<b>1,031,055.50 €</b>
Notario	653.56 €	
AJD	15,465.83 €	1.50%
Registrador	2,267.84 €	
Valor de cada finca	22,912.34 €	
# de fincas	45	
DESCUENTO Notario y Registrador	5%	
DESCUENTO Registrador D.H.	30%	

Tabla 54. Declaraciones de Obra Nueva y División Horizontal. Fuente: creación propia.

## DECLARACIÓN DE DIVISIÓN HORIZONTAL.

En esta declaración también es necesario el uso de notario y registrador; pero, en esta ocasión se aplica un 30% de descuento al registrador, además del 5% habitual, y pagándole por cada finca registrada, es decir, que recibirá un total de 45 pagos. Esta declaración se toma sobre el valor del PEC más el Valor del Solar y se contempla como un gasto, desde un inicio del estudio de viabilidad, para poder solicitar el préstamo que financiará la construcción del proyecto.

<b>4. LICENCIAS Y AUTORIZACIONES</b>	
LICENCIAS	27,603.56
LICENCIA DE OBRAS	27,543.56

Tasa	1,479.00
ICIO	26,064.56
<b>LICENCIA DE 1º OCUPACIÓN</b>	<b>60.00</b>
<b>DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA</b>	<b>14,171.04</b>
Notario	610.81
AJD	13,215.83
Registrador	344.40
IVA soportado	200.59
Retención IRPF	-143.28
Liquidación retención	143.28
<b>DECLARACIÓN DE DIVISIÓN HORIZONTAL</b>	<b>18,387.24</b>
Notario	653.56
AJD	15,465.83
Registrador	2,267.84
IVA soportado	613.49
Retención IRPF	-438.21
Liquidación retención	438.21
<b>TASAS DE VPO</b>	
<b>TOTAL LICENCIAS Y AUTORIZACIONES</b>	<b>60,161.83</b>
<b>TOTAL IVA soportado</b>	<b>814.09</b>

*Tabla 55. Licencias y Autorizaciones. Fuente: creación propia.*

## SEGUROS E IMPUESTOS.

### SEGUROS DE RESPONSABILIDAD DECENAL.

Se estima que como gastos del seguro por Control Técnico se pagará en el MES 11 un 0.50% sobre el PEM equivalente a 3,671.06 € y por la Póliza de Seguro un 0.70% también sobre el PEM, igual a 5,139.49 €, a pagar en los MESES 11 y 21.

### IAE.

Este impuesto regulado por la municipalidad de Sagunto se rige mediante la Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Actividades Económicas; su saldo ha de considerarse mediante el uso de una cuota fija de 186.61 € y otra variable atendiendo al número de la población, siendo así que aquí correspondería a 0.81 € por cada m<sup>2</sup> vendido; las mismas serán desembolsadas en

<b>Importe neto de la cifra de negocios (euros)</b>	<b>coeficiente</b>
Desde 1.000.000,00 hasta 5.000.000,00	1,29
Desde 5.000.000,01 hasta 10.000.000,00	1,30
Desde 10.000.000,01 hasta 50.000.000,00	1,32
Desde 50.000.000,01 hasta 100.000.000,00	1,33
Más de 100.000.000,00	1,35
Sin cifra neta de negocio	1,31

*Ilustración 68. Coeficiente de ponderación IAE. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.*

el mes de noviembre una vez iniciada la obra (cuota fija) y a principio del año siguiente al de las ventas realizadas (cuota variable).

Entre otros factores a tomar en cuenta se encuentran: el coeficiente de ponderación según el importe neto de la cifra de negocios aplicando a los fines 1.31 y el recargo correspondiente a la provincia a 1.29; las bonificaciones por su parte se mantienen en 0%.

<b>IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (IAE)</b>		
<b>CUOTA FIJA</b>	<b>186.61</b>	<b>NOVIEMBRE</b>
Coeficiente Ponderación	1.31	
Recargo Provincial	1.29	
Bonificaciones	0%	
<b>Total Cuota Fija</b>	<b>315.35</b>	
<b>CUOTA VARIABLE</b>	<b>0.81</b>	<b>MES 28</b>
m <sup>2</sup> Vendidos	1,534.00	
Coeficiente Ponderación	1.31	
Recargo Provincial	1.29	
Bonificaciones	0%	
<b>Total Cuota Variable</b>	<b>2,099.77</b>	

*Tabla 56. IAE. Fuente: creación propia.*

El pago de este impuesto fundado en la Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles de Sagunto, indica un tipo de gravamen de 0.462% más una bonificación por inmuebles “que constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria” de 50%, considerando el valor catastral de los mismos, y ha de ser abonado en el MES 21.

<b>IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES (B)</b>	
Valor Catastral Inmueble	368,217.05
Tipo Impositivo	0.45%
Bonificación Promotores	50%
<b>TOTAL IBI</b>	<b>828.49</b>
Relación Valor Mercado - Valor Catastral	0.3875969

Tabla 57. IBI. Fuente: creación propia.

<b>5. SEGUROS E IMPUESTOS</b>	
SEGURO DE RESPONSABILIDAD DECENAL	8,810.56
CONTROL TÉCNICO	3,671.06
IVA soportado	770.92
PÓLIZA DE SEGURO	5,139.49
IAE	2,730.47
Cuota Fija	630.70
Cuota Variable	2,099.77

IBI	134.30
<b>TOTAL SEGUROS E IMPUESTOS</b>	<b>11,675.33</b>
<b>TOTAL IVA soportado</b>	<b>770.92</b>

Tabla 58. Seguros e Impuestos. Fuente: creación propia.

## GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

PREVISIÓN RITMO DE VENTAS								
ÍTEM	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20
Viv. A	1	1				1	1	
Viv. B		1	1	1			1	
Ático A		1						
Ático B						1		
Local	1							
Garajes	2	8	2	2	2	2	2	
Trasteros	1	3	1	2	3		2	2
REPARTO GASTOS PUBLICIDAD								
%	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50

Tabla 59. Previsión Ritmo de Ventas y Reparto Gastos de Publicidad. Fuente: creación propia.

Los gastos de gestión y comercialización son los últimos del estudio de la viabilidad previos a la financiación; ellos incluyen la retribución económica de todas las gestiones efectuadas, por los profesionales pertinentes, y están relacionadas con los apartados antes mencionados:

compra de solar, construcción, honorarios facultativos, licencias y autorizaciones y seguros e impuestos.

Se ha determinado que el porcentaje de Gastos de Administración han de ser un 3% y los de Gerencia un 4%, ambos sobre la inversión realizada hasta el momento. De igual modo, los Gastos de Ventas representarían un 2% y los de Publicidad un 1%.

<b>6. GASTOS DE GESTIÓN</b>	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	35,665.55
GASTOS GERENCIALES	47,554.07
IVA soportado	17,476.12
<b>TOTAL GASTOS DE GESTIÓN</b>	<b>83,219.62</b>
<b>TOTAL IVA soportado</b>	<b>17,476.12</b>

*Tabla 60. Gastos de Gestión. Fuente: creación propia.*

<b>7. GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN</b>	
GASTOS DE VENTAS	31,296.00
GASTOS DE PUBLICIDAD	15,648.00
IVA soportado	9,858.24
<b>TOTAL GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>46,944.00</b>
<b>TOTAL IVA soportado</b>	<b>9,858.24</b>

*Tabla 61. Gastos de Comercialización. Fuente: creación propia.*

## HORIZONTE TEMPORAL



Ilustración 69. Horizonte Temporal. Fuente: creación propia.



# ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Tras haber obtenido los resultados finales de la obra, separando los gastos de los ingresos o cobros, se plantean al promotor los 3 posibles resultados del proyecto acorde a sus demandas:

1. Sin financiación.
2. Con capital 100% aportado por él y su socio (Acción Correctora 1).
3. Con un préstamo subrogable del 80% socio (Acción Correctora 2).

El objetivo es demostrar cuál de las 2 acciones correctoras es la más adecuada, considerando la rentabilidad estática (a partir de la cuenta de resultados) y la rentabilidad dinámica (a partir del análisis del VAN y la TIR), habiendo verificado primero su rentabilidad sin la financiación.

## CUENTA DE RESULTADOS (NO RENTABLE).

Mediante la siguiente tabla se muestra el resumen de los cobros y los gastos obtenidos del cash-flow, en el que se han considerado todos los posibles desembolsos monetarios que conlleva la construcción desde la compra del solar y sin financiación alguna.

CUENTA DE RESULTADOS (NO RENTABLE)	
TOTAL VENTAS	1,554,808.19 €
GASTOS DE EXPLOTACIÓN (solar+const+HF+lic+seg+gestión)	1,272,071.28 €
Margen Bruto de Explotación	282,736.91 €

Gastos Comerciales	46,944.00 €
BAII (Beneficios Antes de Intereses e Impuestos)	235,792.91 €
Gastos Financiero	960.23 €
BAI (Beneficio Antes de Impuestos)	234,832.68 €
Impuesto de Sociedades	35,224.90 €
<b>BN (Beneficio Neto)</b>	<b>199,607.78 €</b>

Tabla 62. Cuenta de Resultados (NO RENTABLE). Fuente: creación propia.

De acuerdo con la tabla, el beneficio neto a obtener es de 199,607.78 €, un beneficio relativamente bajo considerando la inversión realizada y las ratios calculadas desde de la cuenta de resultados, donde el porcentaje de rentabilidad es de 17.88% por debajo del 20% aconsejado; aunque, por otro lado, el margen sobre ventas y la rentabilidad financiera superan sus valores mínimos recomendados (10%); la repercusión de suelo, a su vez, está por debajo del 40% ideal, por lo que, se considera que no es conveniente sacar adelante la promoción sin realizar algunos ajustes que garanticen su rentabilidad.

<b>RATIOS (NO RENTABLES)</b>	
RE (Rentabilidad de la Inversión)(BAII/G.Exp.+G.Gom.)	17.88%
Margen sobre ventas (BAI/Ventas)	15.10%
RF (Rentabilidad Financiera) = RRP = (BN/Recursos Propios)	33.23%
Repercusión Suelo / Ventas	9.65%
<b>Repercusión Suelo / Superficie sobre rasante (Precio solar/m<sup>2</sup>t)</b>	<b>196.59</b>

Tabla 63. Ratios (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.

## CASH-FLOW, VAN & TIR (NO RENTABLES).

El flujo de caja o cash-flow realizado, indica que los desembolsos mayoritarios corresponden a la construcción y la compra del solar con sus gastos asociados. También resalta que la promoción permanecerá en números negativos hasta el MES 20, será a partir del MES 21 cuando comenzará su plazo de recuperación o pay-back de la inversión; aquí es cuando arrancarán los flujos de caja positivos, es decir: las ganancias o cobros. Estos mismos datos son los que aportarán el VAN y la TIR sobre los que deben regirse las acciones correctoras.

COBROS - PAGOS + IVA ACUMULADO (NO RENTABLE)			
2017			
MES 1	-180,061.08 €	MES 3	-180,061.08 €
MES 2	-180,061.08 €		
2018			
MES 4	-180,217.12 €	MES 10	-242,954.04 €
MES 5	-180,217.12 €	MES 11	-249,377.30 €
MES 6	-180,217.12 €	MES 12	-287,593.17 €
MES 7	-180,217.12 €	MES 13	-200,861.42 €
MES 8	-177,578.24 €	MES 14	-216,506.21 €
MES 9	-177,578.24 €	MES 15	-288,380.29 €
2019			
MES 16	-395,943.00 €	MES 22	285,677.61 €
MES 17	-482,380.45 €	MES 23	288,297.45 €
MES 18	-559,684.28 €	MES 24	236,716.95 €
MES 19	-600,673.64 €	MES 25	236,716.95 €
MES 20	-579,576.79 €	MES 26	236,374.89 €
MES 21	374,628.18 €	MES 27	236,374.89 €
2020			

MES 28	234,097.27 €	MES 33	234,801.82 €
MES 29	234,098.15 €	MES 34	234,801.82 €
MES 30	234,098.15 €	MES 35	234,832.68 €
MES 31	234,797.18 €	MES 36	234,832.68 €
MES 32	234,797.18 €		

Tabla 64. Cash-Flow de la Promoción (NO RENTABLE). Fuente: creación propia.

K	VAN	TIR	
0%	234,832.68 €	Mensual	3.31%
1%	142,678.51 €		
2%	70,787.57 €		
3%	14,794.98 €		
4%	(28,714.67 €)	Anual	47.85%
5%	(62,417.54 €)		
6%	(88,413.18 €)		
7%	(108,350.77 €)		

Tabla 65. VAN & TIR (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.

Siendo K el coste del capital, se deduce que hasta un 3% del mismo puede considerarse que la promoción obtendrá beneficios, en caso contrario, se reportarán pérdidas, puesto que, cualquier valor por encima del 3% superaría el 3.31% resultante de la Tasa Interna de Rentabilidad, por lo tanto:

<b>SI K</b>	<	3.31%	=	BENEFICIOS
	=			NEUTRO
	>			PÉRDIDAS

Tabla 66. Resultados de K con respecto a la TIR (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.

De acuerdo con la tabla, si K es igual a la TIR el proyecto se considera neutro, es decir, se entiende que no hay pérdidas pero que tampoco reporta los mejores beneficios; por lo tanto, queda en manos del promotor decidir si quiere seguir adelante bajo esta modalidad o no.

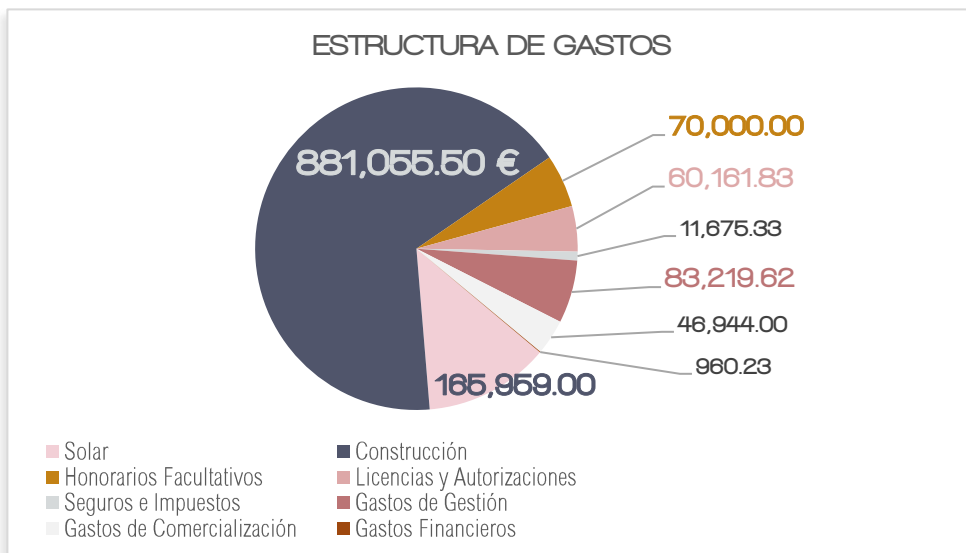


Figura 29. Estructura de Gastos (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.

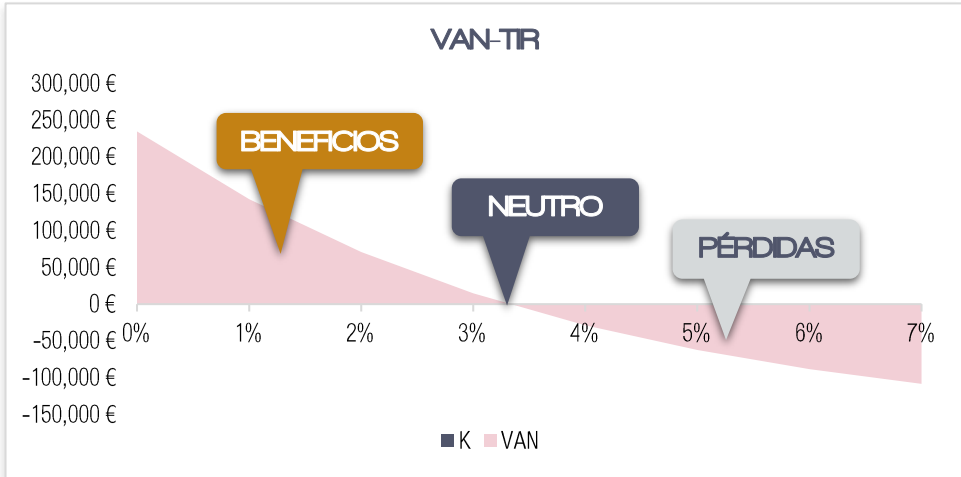


Figura 30. VAN & TIR (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.

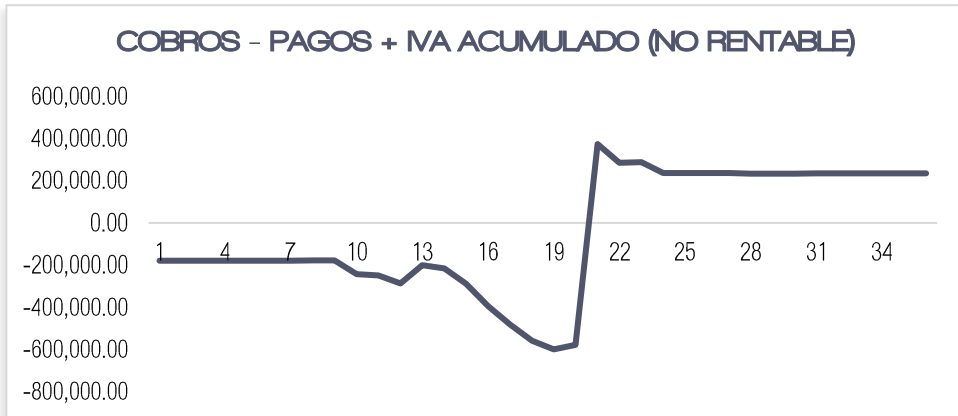


Figura 31. Flujo Neto de Caja (NO RENTABLE). Fuente: creación propia.

# AJUSTES PARA LA RENTABILIDAD

## CUENTA DE RESULTADOS (RENTABLE).

Dado que los resultados presentados no fueron favorables, se propone realizar algunos cambios para optimizar la rentabilidad, consistentes en el aumento y disminución de ciertos valores claves:

AJUSTES PARA LA RENTABILIDAD				
	ANTES		DESPUÉS	
	€/m <sup>2</sup>	€ Venta Und	€/m <sup>2</sup>	€ Venta Und
Viviendas TIPO A	1,300.00	102,700.00	1,500.00	118,500.00
Viviendas TIPO B	1,300.00	104,000.00	1,500.00	120,000.00
Ático TIPO A	2,000.00	126,000.00	2,300.00	144,900.00
Ático TIPO B	2,000.00	128,000.00	2,300.00	147,200.00
Local Comercial	800.00	85,600.00	1,000.00	107,000.00
Garajes	600.00	17,010.00	700.00	19,845.00
Trasteros	600.00	4,157.14	700.00	4,850.00
HONORARIOS FACULTATIVOS		70,000.00		60,000.00
GASTOS DE GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN				
Gerencia		4.00%		2.50%
Ventas		2.00%		1.25%

Tabla 67. Ajustes para la rentabilidad. Fuente: creación propia.

Los ajustes realizados, ahora proporcionan unos valores más positivos de la promoción, el beneficio neto aumentó e igualmente las ratios superaron sus estimados mínimos:

<b>CUENTA DE RESULTADOS (RENTABLE)</b>	
TOTAL VENTAS	1,805,509.18 €
GASTOS DE EXPLOTACIÓN (solar+const+HF+lic+seg+gestión)	1,243,688.50 €
Margen Bruto de Explotación	561,820.68 €
Gastos Comerciales	40,902.75 €
BAII (Beneficios Antes de Intereses e Impuestos)	520,917.93 €
Gastos Financiero	1,107.17 €
BAI (Beneficio Antes de Impuestos)	519,810.76 €
Impuesto de Sociedades	77,971.61 €
BN (Beneficio Neto)	<b>441,839.15 €</b>

Tabla 68. Cuenta de Resultados (RENTABLE). Fuente: creación propia.

<b>RATIOS (NO RENTABLES)</b>	
RE (Rentabilidad de la Inversión)(BAII/G.Exp.+G.Gom.)	40.55%
Margen sobre ventas (BAI/Ventas)	28.79%
RF (Rentabilidad Financiera) = RRP = (BN/Recursos Propios)	92.00%
Repercusión Suelo / Ventas	8.31%
Repercusión Suelo / Superficie sobre rasante (Precio solar/m <sup>2</sup> t)	<b>196.59</b>

Tabla 69. Ratios (RENTABLES). Fuente: creación propia.

**CASH-FLOW, VAN & TIR (RENTABLES).**



Como consecuencia de los cambios efectuados el cash-flow también cambió, aunque mantuvo el pay-back intacto hasta el MES 21; ahora el VAN y la TIR son más favorables y ofrecen un mayor rango de rentabilidad positiva.

COBROS - PAGOS + IVA ACUMULADO (RENTABLES)			
2017			
MES 1	-177,051.54 €	MES 3	-177,051.54 €
MES 2	-177,051.54 €		
2018			
MES 4	-177,204.96 €	MES 10	-239,383.91 €
MES 5	-177,204.96 €	MES 11	-245,713.00 €
MES 6	-177,204.96 €	MES 12	-279,649.52 €
MES 7	-177,204.96 €	MES 13	-162,970.68 €
MES 8	-175,088.41 €	MES 14	-168,376.86 €
MES 9	-175,088.41 €	MES 15	-230,873.46 €
2019			
MES 16	-323,100.95 €	MES 22	571,535.92 €
MES 17	-396,687.20 €	MES 23	571,998.70 €
MES 18	-457,967.19 €	MES 24	521,814.56 €
MES 19	-480,266.43 €	MES 25	521,814.56 €
MES 20	-440,708.96 €	MES 26	521,478.22 €
MES 21	675,936.09 €	MES 27	521,478.22 €
2020			
MES 28	519,238.71 €	MES 33	519,786.51 €
MES 29	519,239.41 €	MES 34	519,786.51 €
MES 30	519,239.41 €	MES 35	519,810.76 €
MES 31	519,782.86 €	MES 36	519,810.76 €
MES 32	519,782.86 €		

Tabla 70. Cash-Flow de la Promoción (RENTABLE). Fuente: creación propia.

K	VAN	TR	
0%	519,810.76 €	Mensual	6.29%
1%	379,955.92 €		
2%	268,947.13 €		
3%	180,789.23 €		
4%	110,761.05 €	Anual	107.90%
5%	55,137.81 €		
6%	10,975.70 €		
7%	(24,055.90 €)		

Tabla 71. VAN & TIR (RENTABLES). Fuente: creación propia.

SI K	<	6.29%	=	BENEFICIOS
	=			NEUTRO
	>			PÉRDIDAS

Tabla 72. Resultados de K con respecto a la TIR (RENTABLES). Fuente: creación propia.

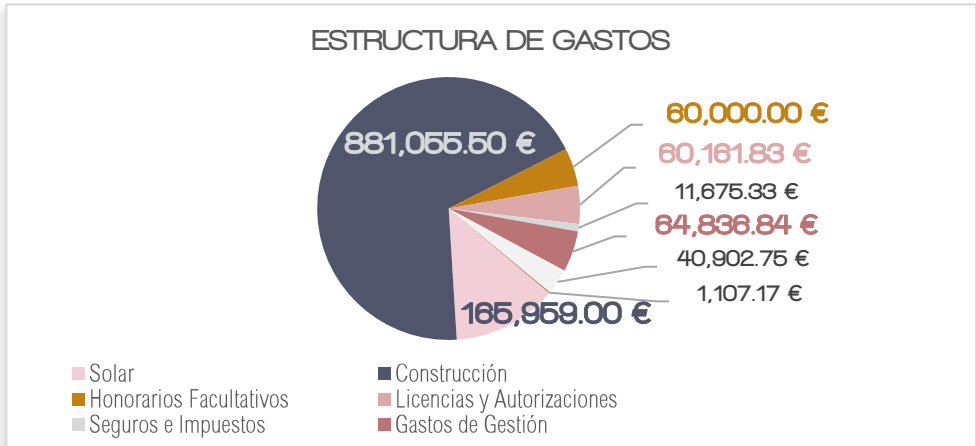


Figura 33. Estructura de Gastos (RENTABLES). Fuente: creación propia.

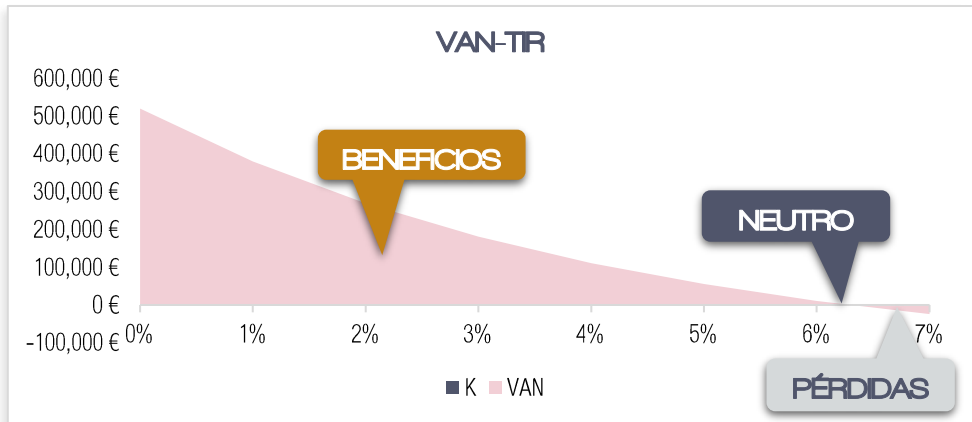


Figura 32. VAN & TIR (RENTABLES). Fuente: creación propia.



Figura 34. Flujo Neto de Caja (RENTABLE). Fuente: creación propia.

## MÁRGENES ECONÓMICOS (RENTABLES).

MÁRGENES ECONÓMICOS						
	UD	P. VENTA	m <sup>2</sup> CONST.	COSTES	MARGEN	% MARGEN S/COSTES
Viv. A	4	118,500.00	316.00	83,469.63	35,030.37	41.97%
Viv. B	4	120,000.00	320.00	85,200.62	34,799.38	40.84%
Ático A	1	144,900.00	63.00	67,724.23	77,175.77	113.96%
Ático B	1	147,200.00	64.00	68,703.94	78,496.06	114.25%
Local	1	107,000.00	107.00	66,746.75	40,253.25	60.31%
Garaj.	20	19,845.00	567.00	17,419.72	2,425.28	13.92%
Trast.	14	4,850.00	97.00	4,246.30	603.70	14.22%

	%CONST.	CONST.	% VENTAS	VENTAS	%m <sup>2</sup> CONST.	m <sup>2</sup> CONST.		
Viv. A	26.81%	236,210.00	25.17%	454,426.34	20.60%	316.00		
Viv. B	27.15%	239,200.00	32.08%	579,257.14	20.86%	320.00		
Ático A	5.35%	47,092.50	7.85%	141,795.00	4.11%	63.00		
Ático B	5.43%	47,840.00	7.75%	139,840.00	4.17%	64.00		
Local	4.89%	43,121.00	5.93%	107,000.00	6.98%	107.00		
Garaj.	25.93%	228,501.00	18.44%	333,006.19	36.96%	567.00		
Trast.	4.44%	39,091.00	2.78%	50,184.51	6.32%	97.00		
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>	<b>881,055.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,805,509.18</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,534.00</b>		
	SOLAR	CONSTRUCCIÓN	HONORARIOS FACULTATIVOS	LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	SGUROS E IMPUESTOS	GASTOS DE GESTIÓN	GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	GASTOS DE FINANCIACIÓN
Viv. A	34,187.12	236,210.00	16,085.93	16,129.32	3,130.14	17,382.69	10,294.76	458.54
Viv. B	34,619.87	239,200.00	16,289.55	16,333.49	3,169.77	17,602.72	13,122.73	464.34
Át. A	6,815.79	47,092.50	3,207.01	3,215.66	624.05	3,465.54	3,212.28	91.42
Át. B	6,923.97	47,840.00	3,257.91	3,266.70	633.95	3,520.54	3,167.99	92.87
Local	11,576.02	43,121.00	2,936.55	2,944.47	571.42	3,173.27	2,424.02	
Garaj.	61,342.08	228,501.00	15,560.95	15,602.92	3,027.99	16,815.38	7,544.06	
Trast.	10,494.15	39,091.00	2,662.10	2,669.28	518.02	2,876.71	1,136.90	
<b>TOTAL</b>	<b>155,464.85</b>	<b>841,964.50</b>	<b>57,337.90</b>	<b>57,492.55</b>	<b>11,157.31</b>	<b>61,960.14</b>	<b>39,765.85</b>	<b>1,107.17</b>
CRITERIO IMPUTACIÓN	s/ superficie sobre rasante (m <sup>2</sup> )	s/construcción	s/construcción	s/construcción	s/construcción	s/construcción	s/ventas	s/viviendas

Tabla 73. Márgenes Económicos de la Promoción. Fuente: creación propia.

# ACCIONES CORRECTORAS

## ACCIÓN CORRECTORA 1 (CAPITAL DE LOS SOCIOS 100%).

La primera acción para intentar mejorar los flujos de caja y las ganancias, consiste en que los socios aporten todos los fondos necesarios para el proyecto de su propio capital, mejorando así los desfases de la caja principalmente durante los primeros, 20 meses en los que el flujo es negativo. Se propone, entonces, una ampliación del capital de 480,266.43 € a ser devuelta al final y unos dividendos del 20%.

FINANCIACIÓN 100% CAPITAL SOCIOS	
Ampliación Capital	480,266.43 €
Aportación Gastos Ampliación de Capital	5,567.49 €
Notario	496.58 €
Registrador	268.25 €
Impuesto Operaciones Societarias	4,802.66 €
Devolución Aportación	480,266.43 €
Dividendos Aportación (20%)	96,053.29 €

Tabla 74. Financiación 100% Capital Social. Fuente: creación propia.



Figura 35. Acción Correctora 1. Fuente: creación propia.

K	
MENSUAL	ANUAL
0.52%	6.45%

Tabla 75. Coste mensual y anual Acción Correctora 1. Fuente: creación propia.

## ACCIÓN CORRECTORA 1 ( 20% CS + 80% PH).

La última acción correctora consiste en un aporte del 20% del capital necesario por parte de los socios y un 80% mediante un préstamo hipotecario subrogable. En este caso, el préstamo considerado es el Naranja Mixta del Banco ING Direct, que indica que la tasa a utilizar será de 1.69% de intereses anuales fijos a 10 años, pasados los cuales se tomará el euríbor + 0.99% y no reporta cargo por apertura o estudios.

Se eligió este préstamo por ser considerado como el mejor del mercado actualmente, ofrecer unas condiciones flexibles y la modalidad mixta que, por un lado, garantiza una década de estabilidad económica impidiendo así que los altibajos del mercado afecten al deudor mediante el TIN fijo y, por otro, da cabida a una hipoteca del tipo variable que, normalmente, suelen ser más baratas pues van condicionadas por el euríbor siempre y cuando éste se encuentre en números negativos como ocurre hasta la fecha (-0.18% agosto 2018)<sup>32</sup>.

<b>FINANCIACIÓN 20% CAPITAL SOCIOS + 80% PRÉSTAMO HIPOTECARIO SUBROGABLE</b>	
Disposición Préstamo Hipotecario	996,880.00
Gastos Legales Préstamo Hipotecario	24,720.67
Intereses	5,012.06
Amortización	996,880.00
Ampliación Capital	294,870.68
Aportación Gastos Ampliación de Capital	3,625.47
Notario	443.75
Registrador	233.02
Impuesto Operaciones Societarias	2,948.71
Devolución Aportación	294,870.68
Dividendos Aportación (20%)	58,974.14
<b>FNC con Hipoteca y Aportación de Socios</b>	<b>431,103.89</b>

Tabla 76. Financiación Capital Social + Préstamo Hipotecario. Fuente: creación propia.

<sup>32</sup> Euríbor Agosto 2018. ING Direct.



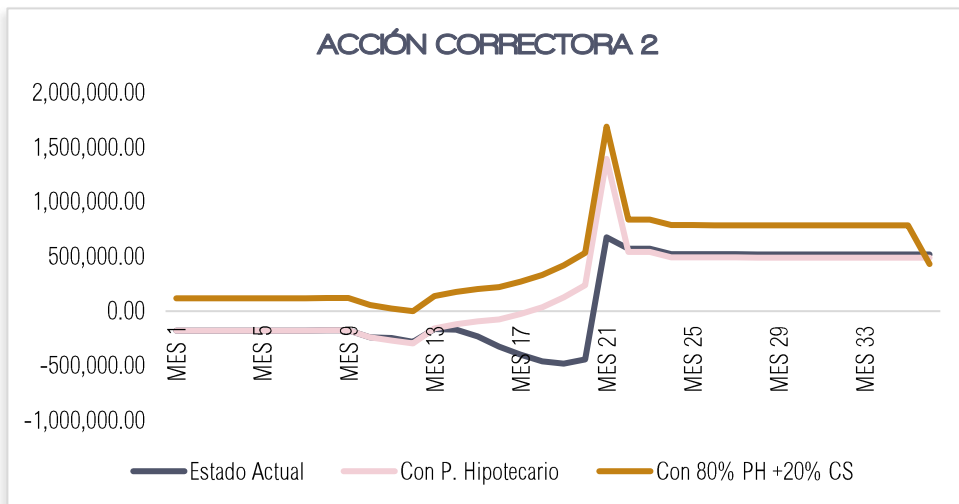


Figura 36. . Acción Correctora 2. Fuente: creación propia.

COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO		
Total Préstamo Hipotecario	996,880.00	77%
Total Aportación Capital Social	294,870.68	23%
<b>TOTAL FINANCIACIÓN</b>	<b>1,291,750.68</b>	<b>100%</b>
<b>K</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANNUAL</b>
	0.73%	10.16%

Tabla 77. Coste Capital Medio Ponderado. Fuente: creación propia.

## COMPARACIÓN DE ACCIONES CORRECTORAS.

	FINANCIADA POR LOS CLIENTES	100% DEL CAPITAL SOCIAL	80% PH + 20% CS
	SIN FINANCIACIÓN	ACC. CORRECT. 1	ACC. CORRECT. 2
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>1,805,509.18</b>	<b>1,805,509.18</b>	<b>1,805,509.18</b>
<b>GASTOS DE EXPLOTACIÓN</b> (solar+const+HF+lic+seg+gestión)	1,243,688.50	1,243,688.50	1,243,688.50
<b>Margen Bruto de Explotación</b>	<b>561,820.68</b>	<b>561,820.68</b>	<b>561,820.68</b>
<b>Gastos Comerciales</b>	40,902.75	40,902.75	40,902.75
<b>BAII</b> (Beneficios Antes de Intereses e Impuestos)	<b>520,917.93</b>	<b>520,917.93</b>	<b>520,917.93</b>
<b>Gastos Financiero</b>	1,107.17	102,727.95	93,439.51
<b>BAI</b> (Beneficio Antes de Impuestos)	<b>519,810.76</b>	<b>418,189.98</b>	<b>427,478.42</b>
<b>Impuesto sobre Sociedades (15%)</b>	77,971.61	62,728.50	64,121.76
<b>BN</b> (Beneficio Neto)	<b>441,839.15</b>	<b>355,461.48</b>	<b>363,356.66</b>
	K	0.52%	0.73%
	VAN	442,743.34	415,110.07
		6.29%	6.29%
	TIR	>	>
		0.52%	0.73%

Tabla 78. Comparativa de acciones correctoras. Fuente: creación propia.

Viendo una acción al lado de la otra y tomando en cuenta lo anteriormente dicho sobre la relación  $K - TIR$ , queda claro que la acción más favorable es en la que los socios aportan el 100% del capital, pues es la que representa el coste más bajo = 0.52% y la que mayor beneficio aporta, sin embargo, queda a discreción del promotor elegir la modalidad de su preferencia.

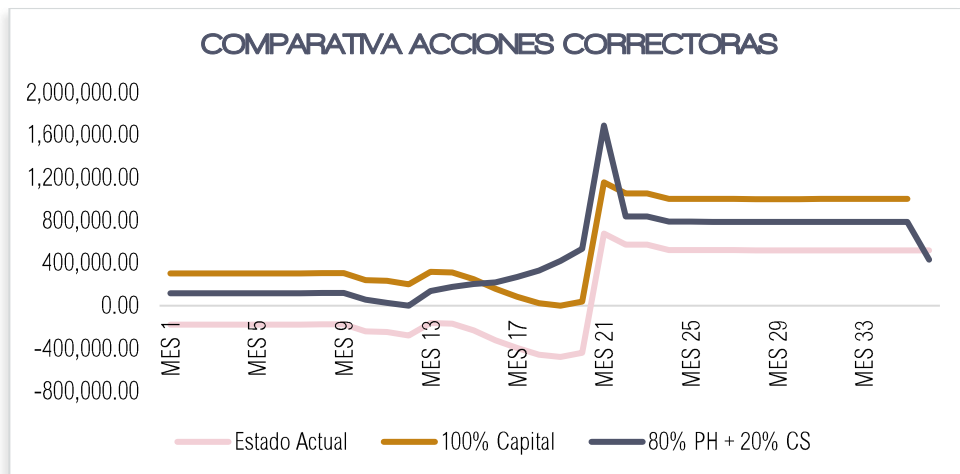


Figura 37. Comparativa Acciones Correctoras. Fuente: creación propia.

## ESCENARIO.

Ya se ha demostrado la rentabilidad de la promoción en base a unos valores determinados, pero, a continuación, se plantea un posible escenario que indica como variarían sus factores más importantes si se aumentaran o redujeran el coste y el precio de venta del  $m^2$  en un 5%, 10% y

15%, resultando que las opciones más desfavorables son aquellas en las que el precio de venta disminuye un 10% y 15% mientras que el coste sube un 5%, 10% y 15%.

			PRECIO DE VENTA (€/m <sup>2</sup> )						
			-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
COSTE (m <sup>2</sup> )	-15%	Rentabilidad	35.91%	43.65%	51.36%	59.04%	66.69%	74.31%	81.91%
		Margen/Ventas	26.36%	30.32%	33.87%	37.06%	39.95%	42.57%	44.97%
		TIR	5.42%	6.24%	6.99%	7.67%	8.30%	8.88%	9.41%
	-10%	Rentabilidad	30.18%	37.60%	44.99%	52.36%	59.70%	67.02%	74.31%
		Margen/Ventas	23.12%	27.26%	30.97%	34.30%	37.32%	40.06%	42.57%
		TIR	4.86%	5.73%	6.51%	7.23%	7.88%	8.49%	9.05%
	-5%	Rentabilidad	24.90%	32.03%	39.14%	46.22%	53.27%	60.31%	67.32%
		Margen/Ventas	19.88%	24.20%	28.07%	31.55%	34.70%	37.56%	40.17%
		TIR	4.27%	5.19%	6.02%	6.77%	7.45%	8.08%	8.67%
	0%	Rentabilidad	20.04%	26.90%	33.74%	<b>40.55%</b>	47.34%	54.12%	60.87%
		Margen/Ventas	16.63%	21.14%	25.16%	<b>28.79%</b>	32.07%	35.05%	37.77%
		TIR	3.66%	4.63%	5.50%	<b>6.29%</b>	7.01%	7.67%	8.28%
	5%	Rentabilidad	15.54%	22.15%	28.74%	35.31%	41.86%	48.39%	54.89%
		Margen/Ventas	13.39%	18.07%	22.26%	26.03%	29.45%	32.55%	35.38%
TIR		3.01%	4.04%	4.96%	5.79%	6.55%	7.24%	7.87%	
10%	Rentabilidad	11.37%	17.75%	24.11%	30.44%	36.76%	43.07%	49.35%	
	Margen/Ventas	10.15%	15.01%	19.36%	23.28%	26.82%	30.04%	32.98%	
	TIR	2.34%	3.43%	4.40%	5.28%	6.07%	6.79%	7.46%	
15%	Rentabilidad	7.49%	13.65%	19.79%	25.92%	32.02%	38.11%	44.19%	
	Margen/Ventas	6.91%	11.95%	16.46%	20.52%	24.19%	27.53%	30.58%	
	TIR	1.63%	2.79%	3.82%	4.74%	5.57%	6.33%	7.03%	

Ilustración 70. Escenario Coste - Precio de Venta m<sup>2</sup>. Fuente: creación propia.

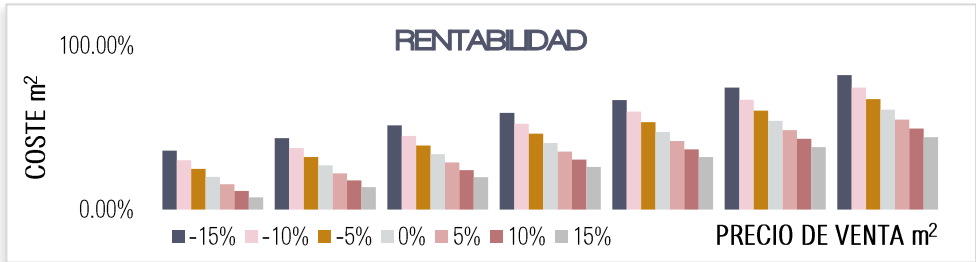


Figura 38. Escenario Rentabilidad. Fuente: creación propia.

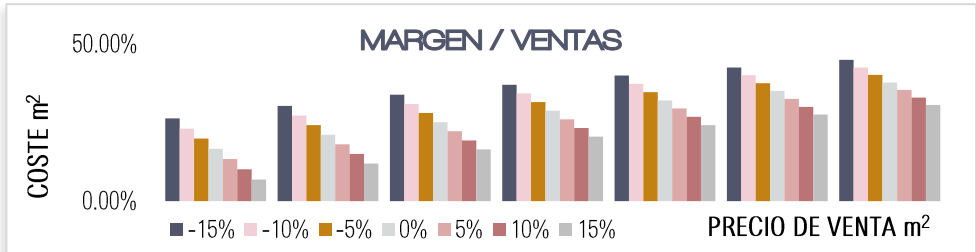


Figura 39. Escenario Margen sobre Ventas. Fuente: creación propia.

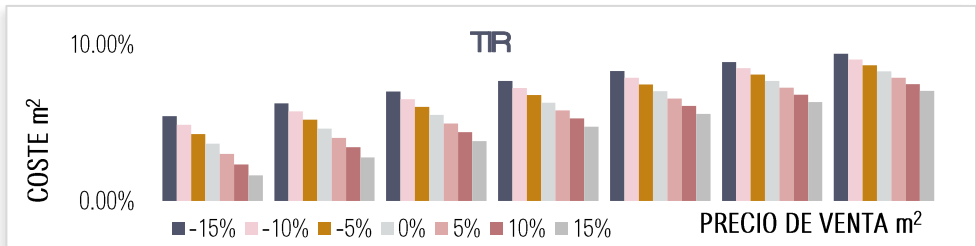


Figura 40. Escenario TIR. Fuente: creación propia.



*Ilustración 71. Castillo de Sagunto. Fuente: [www.upload.wikimedia.org](http://www.upload.wikimedia.org)*



4.

CONCLUSIONES & FUTURAS

LÍNEAS





## CONCLUSIONES COMERCIALES.

Tras haber completado el estudio de mercado se han obtenido las siguientes conclusiones:



### LAS PROMOCIONES DE OBRA NUEVA DEL PUERTO DE SAGUNTO, DE ACUERDO A LAS MUESTRAS EVALUADAS:

- Rondan los 75 m<sup>2</sup>.
- El # de habitaciones se estima en 2.5 como lo habitual en la zona, en este caso, se considerarán apartamentos de 2 a 3 habitaciones.
- En cuanto a los baños el resultado es 1.50; siendo 1 a 2 baños lo más recomendable.
- Las viviendas más abundantes de 2º0 son las de 3 habitaciones, pudiendo ser la causa la antigüedad de las mismas; la más añeja de todas tiene 36 años. Sin embargo, en ON las que priman son las de 2 habitaciones. De todos modos, se propone implementar apartamentos de 3 habitaciones en el proyecto, como parte de la estrategia que el promotor pudiera desarrollar junto al departamento de marketing, para atraer a familias con hijos o que piensen tenerlos y así fomentar el incremento de la población joven.

### UNA VEZ REALIZADO Y ANALIZADO EL MICRO ESTUDIO Y VISTO EL EMPLAZAMIENTO PROVISTO PARA PROYECTO, SE DETERMINÓ QUE LA PROMOCIÓN CONSISTIRÁ EN UN EDIFICIO DE:



- Apartamentos de 5 niveles + planta baja con local comercial.
- Plazas de parqueos distribuidas en 2 niveles de garaje privado.
- Y trasteros.

## LOS NIVELES SERÁN DISTRIBUIDOS COMO SIGUE:

- PB destinada a garajes y trasteros + local.
- El 1º nivel tendrá apartamentos + un área trasera dedicada a más garajes y trasteros.
- Los niveles 2º-4º serán sólo para apartamentos.
- Y, finalmente, el 5º será el dedicado a los áticos con terraza incluida.

## EN CUANTO AL PRECIO DE LA VIVIENDA, LOS GARAJES Y LOS TRASTEROS:



- Se consideró utilizar los precios obtenidos en el estudio de mercado, para el estudio económico-financiero, y comprobar si verdaderamente podían generar rentabilidad.
- El m<sup>2</sup> para 2 habitaciones se sitúa en 2,547 € y para 3 en 1,163 €.
- Los garajes se ofertan en la zona a 645 €/m<sup>2</sup> y los trasteros 538 €/m<sup>2</sup>.

TABLA RESUMEN MACRO - MICRO					
MUNICIPIO	ARTÍCULO	CONDICIÓN	# DE HABS.	m <sup>2</sup>	€/m <sup>2</sup>
EL PUIG	Vivienda	ON	2	81	1,225 €
			3	121	1,991 €
		2º0	3	113	1,962 €
			4	223	3,175 €
	Garajes			10	1,101 €
	Trasteros			7	850 €
PUÇOL	Vivienda	2º0	2	85	1,609 €
		Garajes		10	1,223 €
		Trasteros		5	501 €
CANET D'EN BERENGUER	Vivienda	ON	3	88	2,058 €
			2	99	1,591 €
		2º0	3	95	1,780 €
	Garajes		13	1,088 €	
	Trasteros		7	339 €	
ALMENARA	Vivienda	ON	2	75	1,255 €
		2º0	2	76	1,431 €
		Garajes		11	598 €
SAGUNTO	Vivienda	ON	2	52	2,547 €
			3	98	1,163 €
		2º0	2	73	1,600 €
			3	85	1,191 €
			4	142	814 €
	Garajes		12	645 €	
Trasteros		10	538 €		

Tabla 79. Resumen macro-micro. Fuente: creación propia.

## CONCLUSIONES ECONÓMICO-FINANCIERAS.

### EL ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO, ANTES DE LOS AJUSTES, REVELÓ QUE:

- En la zona de actuación, según el MBC utilizado por el Ayuntamiento de Sagunto, el coste del m<sup>2</sup> para el tipo de proyecto propuesto en razón de viviendas se encuentra en los 747.50 € y 403.00 € para los locales, garajes y trasteros.
- La viabilidad inicial contempló ascender los precios de venta del m<sup>2</sup>, utilizando como guía los obtenidos del estudio de mercado, a 1,300 € para las viviendas tipo A y B; 2,000.00 € para los áticos; 800.00 € el local comercial y 600.00 € los garajes y trasteros. Pero estos, no arrojaron un resultado positivo para la promoción, por lo que, hubo que realizar variaciones a los mismos.

### LUEGO DE LOS AJUSTES:

Gracias a los ajustes efectuados, tras haber obtenido un resultado no rentable, la promoción aumentó su rentabilidad de la inversión a un 40.55%, su margen sobre ventas a 28.79% y su rentabilidad financiera a 92.00%; la repercusión del suelo sobre las ventas sólo llegó a 8.31%.

- Se aumentaron los precios del m<sup>2</sup> a 1,500.00 las viviendas tipo A y B; 2,300.00 € los áticos; 1,000.00 € el local comercial y 700.00 € los garajes y trasteros.
- La reducción de 70,000.00 € sugeridos por el promotor en concepto de Honorarios Facultativos a 60,000.00 €, de los Gastos de Gerencia de 4.00% a 2.50% y de los Gastos de Ventas de 2.00% a 1.25% favorecen la rentabilidad de la obra.
- La TIR óptima es de 6.29% mensual y 107.90% anual.

- Los valores optimistas de VAN son los comprendidos entre el 0%-6% del valor de K (coste), por lo que, se considera que habrá beneficios siempre y cuando K no supere el 6.29% de la TIR.

### ACCIONES CORRECTORAS:

- Se evaluaron 2 acciones correctoras, resultando más próspera aquella en la que los socios ponían a disposición del proyecto el 100% de su capital sin contar con el préstamo; donde K representaba un 0.52% ( $< 6.29\%$ ). Sin embargo, el promotor ya ha decidido ir con la subrogación, pues ni él ni su socio disponen de los medios propios para sobrellevar todos los gastos ( $K = 0.73\% < 6.29\%$ ).

### ESCENARIO:

Si bien es cierto que antes de iniciar un proyecto de cualquier índole, es preciso contar con una buena planificación, la misma no es garantía de que no habrá imprevistos ni desvíos del plan original.

El escenario propuesto, pretendía mostrar, en caso de generarse circunstancias especiales que obliguen al promotor a realizar cambios en los 2 precios claves del proyecto (coste y precio de venta del  $m^2$ ), cuáles son los mínimos y máximos que puede aceptar para seguir obteniendo beneficios:

- Si el precio de venta aumenta y el coste disminuye = máximos beneficios.
- Si el precio de venta aumenta y el coste también = buenos beneficios.

- Si el precio de venta disminuye y el coste también = beneficios regulares.
- Si el precio de venta disminuye y el coste aumenta = posibilidad de consideración y en algunos casos pérdidas.

<b>RESUMEN FINAL PROMOCIÓN RENTABLE</b>				
<b>ÍTEM</b>	<b>UND.</b>	<b>m<sup>2</sup>TOTALES</b>	<b>€/m<sup>2</sup> VENTA</b>	<b>€ VENTA UND.</b>
Viviendas TIPO A	4	316.00	1,500.00	118,500.00
Viviendas TIPO B	4	320.00	1,500.00	120,000.00
Ático TIPO A	1	63.00	2,300.00	144,900.00
Ático TIPO B	1	64.00	2,300.00	147,200.00
Local Comercial	1	107.00	1,000.00	107,000.00
Garajes	20	567.00	700.00	19,845.00
Trasteros	14	97.00	700.00	4,850.00

*Tabla 80. Resumen final de la promoción rentable. Fuente: creación propia.*

Sin duda alguna, Sagunto es un municipio con grandes aspiraciones que vive mayormente de los servicios, pero gracias a la fuerte presencia del sector industrial en la zona del puerto, este se convierte en un punto marítimo clave a nivel nacional.

Cierto es que abunda la población envejeciente y que hay una tasa baja de natalidad, pero el ayuntamiento junto con otras entidades está trabajando en pos de un mejor municipio, proponiendo estrategias que ayuden a mejorar no sólo los factores demográficos, sino, también, los urbanos, económicos, climáticos y ambientales que al mismo tiempo favorecen al proyecto. Asimismo, fomentan el aumento y propagación del turismo basado en la historia acumulada a través de los siglos y la calidad de las playas saguntinas.

Queda, pues, crear en las bases de la estrategia y participar de su desarrollo invirtiendo en la localidad, en este caso, con la construcción de un edificio de viviendas que apueste por el crecimiento y la rehabilitación local, pudiendo así el promotor unirse a la misma y alcanzar logros mayores, incluso, hacer uso de ella como táctica publicitaria y garantizar de este modo la venta de toda la promoción.

## FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.

A lo largo del trabajo, en repetidas ocasiones, se mencionó la “incertidumbre” a la que se encuentra sujeto el futuro, por lo que, a pesar del estudio realizado, no hay una garantía cierta de que todo transcurra acorde a los resultados obtenidos; por tanto, como continuación futura del estudio se propone comprobar varias cosas:

- Si, utilizando la metodología Building Information Modeling (BIM), se pudiera optimizar la planificación, ejecución y gestión del proyecto mediante el uso de un software informático que lo admita, como es el caso de Revit, y sabiendo que ya es prácticamente de carácter mandatorio para los proyectos auxiliarse de ella. En España cada vez más son las compañías que buscan implementar la metodología en sus diseños y construcciones. Los países más desarrollados en el tema BIM, llevan ventajas de años de implementación como son Estados Unidos, Finlandia, Dinamarca y Noruega.
- Si, incluyendo la metodología Lean Construction y sus distintas herramientas arraigadas en la filosofía de producir “calidad a la primera”, se pudiera ver cómo su inclusión ayuda a gestionar el proyecto de principio fin y qué tanto puede contribuir a mantener o inclusive acrecentar la rentabilidad del mismo, mejorando los procesos que intervienen en el acto constructivo y asegurando la planificación realizada para el mismo.
- Y, finalmente, cómo pueden las redes sociales influenciar el marketing inmobiliario, agilizar las ventas, minimizar los costes de publicidad impresa y la creación de pisos pilotos, si fueran utilizadas como únicas herramientas de difusión y alcance del público objetivo.





# ABREVIATURAS

CS – Capital Social

HF – Honorarios Facultativos

ICIO - Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras

INE – Instituto Nacional de Estadísticas

IPC - Índice de Precios al Consumo

IVA – Impuesto sobre el Valor Añadido

OCDE - Organización de Cooperación y Desarrollo Económico

PEC – Presupuesto de Ejecución de Contrato

PEM - Presupuesto de Ejecución Material

PH – Préstamo Hipotecario

PIB – Producto Interno Bruto

TIN – Tipo de Interés Nominal

TIR – Tasa Interna de Retorno

VAN – Valor Actual Neto

# BIBLIOGRAFÍA

1. Alaniz, Gallegos, Moncada, Santamaría & Santiago (2012). *Análisis de Estados Financieros para la Mejor Toma de Decisiones*. Sitio web:  
<http://tesis.bnct.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/11640/analisedos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
2. Argos (s.f.). *Datos estadísticos Almenara*. Sitio web:  
[http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos\\_mun/DMEDB\\_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=12011&aNIndicador=2&aVLengua=C](http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos_mun/DMEDB_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=12011&aNIndicador=2&aVLengua=C)
3. Argos (s.f.). *Datos estadísticos Canet d'En Berenguer*. Sitio web:  
[http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos\\_mun/DMEDB\\_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46082&aNIndicador=4&aVLengua=C](http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos_mun/DMEDB_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46082&aNIndicador=4&aVLengua=C)
4. Argos (s.f.). *Datos estadísticos El Puig de Santa Maria*. Sitio web:  
[http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos\\_mun/DMEDB\\_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46204&aNIndicador=2&aVLengua=C](http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos_mun/DMEDB_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46204&aNIndicador=2&aVLengua=C)
5. Argos (s.f.). *Datos estadísticos Puçol*. Sitio web:  
[http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos\\_mun/DMEDB\\_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46205&aNIndicador=2&aVLengua=C](http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos_mun/DMEDB_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46205&aNIndicador=2&aVLengua=C)
6. Argos (s.f.). *Puçol*. Sitio web:  
[http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos\\_mun/DMEDB\\_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46205&aNIndicador=2&aVLengua=C](http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos_mun/DMEDB_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46205&aNIndicador=2&aVLengua=C)
7. Argos (s.f.). *Puerto de Sagunto*. Sitio web:  
<http://mural.uv.es/ilomi/puertodesaguntobis.htm>
8. Argos (s.f.). *Puig de Santa Maria, el*. Sitio web:  
[http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos\\_mun/DMEDB\\_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46204&aNIndicador=2&aVLengua=c](http://www.argos.gva.es/bdmun/pls/argos_mun/DMEDB_MUNDATOSINDICADORE S.DibujaPagina?aNMunId=46204&aNIndicador=2&aVLengua=c)

9. Asemesa (s.f.). *La Aceituna: Variedades, Tipos y Presentaciones*. Sitio web: [http://www.asesma.es/content/la\\_aceituna\\_variedad\\_tipo\\_y\\_presentacion](http://www.asesma.es/content/la_aceituna_variedad_tipo_y_presentacion)
10. Asociación Hipotecaria Española (2018). *Índices de Referencia del Mercado Hipotecario*. Sitio web: <http://www.ahe.es/bocms/sites/ahenew/estadisticas/indices-referencia/>
11. Asociación Hipotecaria Española (2018). *Índices de Referencia del Mercado Hipotecario* [Archivo PDF]. Sitio web: <http://www.ahe.es/bocms/sites/ahenew/estadisticas/indices-referencia/archivos/indices-mayo-2018.pdf>
12. AVSA (s.f.). *Ruta 102*. Sitio web: <https://moovit.com/lines?lgid=652931&lid=2695891&epochDay=17737&customerId=4908&metroId=1669&lang=es>
13. AVSA (s.f.). *Ruta 2*. Sitio web: <https://moovit.com/lines?lgid=656962&lid=2695889&epochDay=17737&customerId=4908&metroId=1669&lang=es>
14. AVSA (s.f.). *Ruta 335*. Sitio web: <http://www.autosvallduxense.com/recorrido335.ASPX>
15. Ayuntamiento de Almenara (s.f.). *Playa Casablanca*. Sitio web: [http://www.almenara.es/?page\\_id=1937](http://www.almenara.es/?page_id=1937)
16. Ayuntamiento de Sagunto (2014). *Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Instalaciones, Construcciones y Obras*. Sitio web: [http://www.aytosagunto.es/es-es/ayuntamiento/administracion/NormativaMunicipal/Normativa%20Municipal%20Fiscales/ord\\_icio.pdf](http://www.aytosagunto.es/es-es/ayuntamiento/administracion/NormativaMunicipal/Normativa%20Municipal%20Fiscales/ord_icio.pdf)
17. Ayuntamiento de Sagunto (2017). *Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible de Sagunt* [Archivo PDF]. Sitio web: [http://www.aytosagunto.es/es-es/laciudad/Edusi/Edusi-Join\\_Sagunt.pdf](http://www.aytosagunto.es/es-es/laciudad/Edusi/Edusi-Join_Sagunt.pdf)
18. Ayuntamiento de Sagunto (2018). *Ordenanza Fiscal Reguladora de la Tasa por la Realización de la Actividad Administrativa de Control de la Legalidad Urbanística*. Sitio web: <http://www.aytosagunto.es/es->

es/ayuntamiento/administracion/NormativaMunicipal/Fiscales2018/2018\_ordfiscales\_11\_URBANISTICA.pdf

19. Ayuntamiento de Sagunto (s.f.). *Estadísticas*. Sitio web: <http://www.aytosagunto.es/es-es/laciudad/Poblacion/estadisticas/Paginas/default.aspx>
20. Ayuntamiento de Sagunto (s.f.). *Patrimonio arqueológico, histórico-artístico e industrial*. Sitio web: [http://www.aytosagunto.es/es-es/laciudad/Sagunto%20Interactivo/Sagunt\\_interactivo.html](http://www.aytosagunto.es/es-es/laciudad/Sagunto%20Interactivo/Sagunt_interactivo.html)
21. Ayuntamiento del Puig de Santa Maria (s.f.). *El Puig*. Sitio web: <http://www.elpuig.es/es/page/localizacion>
22. Ayuntamiento del Puig de Santa Maria (s.f.). *Playas de El Puig de Santa Maria2*. Sitio web: <http://www.elpuig.es/es/page/playas-puig-santa-maria2>
23. Banco de España (2018). *Tabla de los tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario*. Sitio web: [https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productosservici/relacionados/tiposinteres/guia-textual/tiposinteresrefe/Tabla\\_de\\_los\\_ti\\_001b34b8c141f51.html](https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productosservici/relacionados/tiposinteres/guia-textual/tiposinteresrefe/Tabla_de_los_ti_001b34b8c141f51.html)
24. Banco de España (s.f.). *Tipos de referencia oficiales del mercado hipotecario*. Sitio web: [https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productosservici/relacionados/tiposinteres/guia-textual/tiposinteresrefe/Tipos\\_de\\_refere\\_c5dd071cbf28d51.html](https://clientebancario.bde.es/pcb/es/menu-horizontal/productosservici/relacionados/tiposinteres/guia-textual/tiposinteresrefe/Tipos_de_refere_c5dd071cbf28d51.html)
25. Beltrán, C. (2009). *Introducción al marketing inmobiliario y técnicas de investigación de mercado*. Sitio web: <https://es.slideshare.net/CARLOSDAVIDBELTRANOG/introduccion-almarketinginmobiliariopinchar>
26. Bellof, J. (2007). *Crecimiento y especulación inmobiliaria en la economía española*. Sitio web: [https://www.fundacionsistema.com/wp-content/uploads/2015/05/Ppios8\\_Bellod-Redondo.pdf](https://www.fundacionsistema.com/wp-content/uploads/2015/05/Ppios8_Bellod-Redondo.pdf)
27. Bernardo, G. (2009). *Creación y destrucción de la burbuja inmobiliaria en España*. Sitio web: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/53144/1/637799.pdf>

28. Blanco, E (s.f.). *Sagunto, según Catastro, a 1.1.2015 por tamaño y fecha*. Sitio web: <https://eblancooliva.com/sagunto-segun-catastro-a-1-1-2015-por-tamano-y-fecha/>
29. BOE (1997). *Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de*
30. Botanical-online (s.f.). *El Olivo. Historia e Importancia Cultural*. Sitio web: <https://www.botanical-online.com/florolivo.htm>
31. Canet d'En Berenguer (s.f.). *Historia del municipio*. Sitio web: <http://www.canetdenberenguer.es/es/municipio/historia-del-municipio>
32. Canet d'En Berenguer (s.f.). *La Playa*. Sitio web: <http://www.canetdenberenguer.es/es/playa-2>
33. Central Intelligence Agency (s.f.). *Spain*. Sitio web: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>
34. Certicalia (s.f.). *¿Qué es la licencia de primera ocupación?* Sitio web: <https://www.certicalia.com/licencia-de-primera-ocupacion/que-es-la-licencia-de-primera-ocupacion>
35. Confederació de Comerç de Catalunya (s.f.). *Gestión Comercial*. Sitio web: [http://www.tordera.cat/ARXIUS/Promocio\\_economica/GESTION\\_COMERCIAL\\_\\_\\_CCC\\_.pdf](http://www.tordera.cat/ARXIUS/Promocio_economica/GESTION_COMERCIAL___CCC_.pdf)
36. Conselleria de Hacienda y Modelo Económico (s.f.). *Módulos Básicos de Construcción (MBC)*. Sitio web: [http://www.hisenda.gva.es/documents/90598172/91214225/Modulos\\_basicos\\_construccion\\_segun\\_catastro\\_c.pdf/d3ba2d65-adfb-4821-a245-c1e7082ab3f8](http://www.hisenda.gva.es/documents/90598172/91214225/Modulos_basicos_construccion_segun_catastro_c.pdf/d3ba2d65-adfb-4821-a245-c1e7082ab3f8)
37. Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (2ª edición). Bogotá: ECOE. Sitio web:
38. Cos-Gayón, F. (2016). *Apuntes de la materia Gestión Comercial*.
39. Cyberclick (s.f.). *Marketing. ¿Qué es el marketing? Definición y cómo funciona*. Sitio web: <https://www.cyberclick.es/marketing>
40. Economía Finanzas (2017). *VAN y TIR*. Sitio web: <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>

41. El Portal del Comerç Sostenible (s.f.). *El municipio en cifras*. Sitio web: <https://sagunto.portaldelcomerciante.com/es/municipio/cifras>
42. Estefanía, J. (2017). *Cómo va la vida en España*. Sitio web: [https://elpais.com/economia/2017/11/19/actualidad/1511100260\\_749243.html](https://elpais.com/economia/2017/11/19/actualidad/1511100260_749243.html)
43. Expansión (2017). *España – Población*. Sitio web: <https://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/espana>
44. Expansión (2017). *Evolución Deuda en Almenara (Castellón)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana/municipios/valencia/castellon/almenara>
45. Expansión (2017). *Evolución Deuda en Canet d'En Berenguer (Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana/municipios/valencia/valencia/canet-d-en-berenguer>
46. Expansión (2017). *Evolución Deuda en El Puig (Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana/municipios/valencia/valencia/el-puig>
47. Expansión (2017). *Evolución Deuda en Puçol (Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana/municipios/valencia/valencia/pucol>
48. Expansión (2017). *Evolución Deuda en Sagunto/Sagunt(Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/deuda/espana/municipios/valencia/valencia/sagunto-sagunt>
49. Expansión (2017). *Mejora el PIB en Comunidad Valenciana*. Sitio web: <https://www.datosmacro.com/pib/espana-comunidades-autonomas/valencia>
50. Expansión (2018). *Evolución del Paro Almenara (Castellón)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana/municipios/valencia/castellon/almenara>
51. Expansión (2018). *Evolución del Paro Canet d'En Berenguer (Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana/municipios/valencia/valencia/canet-d-en-berenguer>

52. Expansión (2018). *Evolución del Paro El Puig (Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana/municipios/valencia/valencia/el-puig>
53. Expansión (2018). *Evolución del Paro Puçol (Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana/municipios/valencia/valencia/pucol>
54. Expansión (2018). *Evolución del Paro Sagunto/Sagunt (Valencia)*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/paro/espana/municipios/valencia/valencia/sagunto-sagunt>
55. Expansión (s.f.). *Comunidad Valenciana*. Sitio web: <https://www.datosmacro.com/ccaa/valencia>
56. Galán, F. (2001). *¿Qué es aportar valor?* Sitio web: <http://franciscogalandiez.blogspot.com/2011/10/que-es-aportar-valor.html>
57. García-Montalvo, J. (2007). *Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España*. Sitio web: [https://portal.uah.es/portal/page/portal/epd2\\_asignaturas/asig200025/informacion\\_academica/art.6.Vivienda%20y%20su%20problem%20E1tica%20visi%20F3n%202007.pdf](https://portal.uah.es/portal/page/portal/epd2_asignaturas/asig200025/informacion_academica/art.6.Vivienda%20y%20su%20problem%20E1tica%20visi%20F3n%202007.pdf)
58. Generalitat Valenciana (2018). *Mapa de carreteras de la zona nord de la Comunitat Valenciana* [Archivo PDF]. Sitio web: <http://www.habitatge.gva.es/documents/20088661/20089385/Mapa+de+carreteras+de+la+zona+norte+de+la+Comunitat+Valenciana/94ffdd5a-0e78-4db5-8fb7-dd13d375126a>
59. Guerrero, M. & Pérez, Y. (s.f.). *Procedimiento Para el Proceso de Comercialización en Cadenas de Tiendas* [Archivo PDF]. Sitio web: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/504/Gestion%20comercial.htm>
60. Hernández, J. (2005). *Técnicas de análisis financiero. Los indicadores financieros*. Sitio web: <https://www.gestiopolis.com/tecnicas-de-analisis-financiero-los-indicadores-financieros/>  
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=1drDDQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=viabilidad+econ%C3%B3mica+y+financiera&ots=7jHXptJLC6&sig=IMdGkGlzrPxoj>



Svn7i8EEIG53bY#v=onepage&q=viabilidad%20econ%C3%B3mica%20y%20financi  
era&f=false

61. Idealista (2018). *Palma, Teruel y Málaga lideran la recuperación del precio de la vivienda hasta marzo*. Sitio web: <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2018/05/25/765814-palma-teruel-y-madrid-lideran-la-recuperacion-del-precio-de-la-vivienda-hasta-marzo>
62. Información (2017). *Vivienda: El precio de la vivienda libre cae un 1,4% en la Comunidad en el tercer trimestre*. Sitio web: <http://www.diarioinformacion.com/economia/2017/11/23/vivienda-precio-vivienda-libre-cae/1960994.html>
63. ING Direct (2018). *Hipoteca NARANJA Mixta*. Sitio web: <https://www.ing.es/hipotecas/hipoteca-mixta.html>
64. Instituto Nacional de Estadística (2016). *Número de hogares proyectados según su tamaño 2016-2031*. Sitio web: [http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736176954&menu=ultiDatos&idp=1254735572981](http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176954&menu=ultiDatos&idp=1254735572981)
65. Instituto Nacional de Estadística (2016). *Proyección de hogares 2016-2031* [Archivo PDF]. Sitio web: <http://www.ine.es/prensa/np995.pdf>
66. Instituto Nacional de Estadística (2016). *Proyecciones de Población 2016-2066*. Sitio web: <http://www.ine.es/prensa/np994.pdf>
67. Instituto Nacional de Estadística (2017). *Encuesta Continua de Hogares Año 2017* [Archivo PDF]. Sitio web: [http://www.ine.es/prensa/ech\\_2017.pdf](http://www.ine.es/prensa/ech_2017.pdf)
68. Instituto Nacional de Estadística (2017). *Encuesta Continua de Hogares. Nota de prensa* [Archivo PDF]. Sitio web: [http://www.ine.es/prensa/ech\\_2016.pdf](http://www.ine.es/prensa/ech_2016.pdf)
69. Instituto Nacional de Estadística (2017). *Matrimonios por provincia de residencia del matrimonio y mes*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?type=pcaxis&path=/t20/e301/provi/I0/&file=03002.px>

70. Instituto Nacional de Estadística (2017). *Población por sexo, municipios, nacionalidad (español/extranjero) y edad (grandes grupos) (Castellón)*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p05/a2017/10/&file=00012002.px>
71. Instituto Nacional de Estadística (2017). *Población por sexo, municipios, nacionalidad (español/extranjero) y edad (grandes grupos) (Valencia)*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p05/a2017/10/&file=00046002.px>
72. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Cifras de Población a 1 de enero de 2018. Estadística de Migraciones. Año 2017* [Archivo PDF]. Sitio web: [http://www.ine.es/prensa/cp\\_e2018\\_p.pdf](http://www.ine.es/prensa/cp_e2018_p.pdf)
73. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Cifras oficiales de población resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2852>
74. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Distribución porcentual de los activos por sector económico y provincia*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3994>
75. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). Año 2017* [Archivo PDF]. Sitio web: [http://www.ine.es/prensa/ecv\\_2017.pdf](http://www.ine.es/prensa/ecv_2017.pdf)
76. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad (ETDP)* [Archivo PDF]. Sitio web: <http://www.ine.es/daco/daco42/etdp/etdp0618.pdf>
77. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Indicadores Urbanos* [Archivo PDF]. Sitio web: [http://www.ine.es/prensa/ua\\_2018.pdf](http://www.ine.es/prensa/ua_2018.pdf)
78. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Índice de Precios de Vivienda (IPV). Base 2015. Primer trimestre de 2018* [Archivo PDF]. Sitio web: <http://www.ine.es/daco/daco42/ipv/ipv0118.pdf>
79. Instituto Nacional de Estadística (2018). *IPC - Vivienda 2018*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/espana-comunidades-autonomas/valencia?sector=Vivienda&sc=IPC-V>

80. Instituto Nacional de Estadística (2018). *IPC Comunidad Valenciana*. Sitio web: <https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/espana-comunidades-autonomas/valencia>
81. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Movimiento Natural de la Población (Nacimientos, Defunciones y Matrimonios). Indicadores Demográficos Básicos Año 2017* [Archivo PDF]. Sitio web: [http://www.ine.es/prensa/mnp\\_2017\\_p.pdf](http://www.ine.es/prensa/mnp_2017_p.pdf)
82. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Población por comunidades y provincias, lugar de nacimiento y sexo*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p04/provi/I0/&file=0ccaa001.px>
83. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Población residente en España a 1 de enero 2018*. Sitio web: [http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981](http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981)
84. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Porcentaje de población extranjera por comunidad autónoma y provincia, sexo, Comunitarios/No Comunitarios y tamaño de municipio*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p04/provi/I0/&file=0tamu004.px>
85. Instituto Nacional de Estadística (2018). *Producto interior bruto por habitante. Año 2017*. Sitio web: [http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica\\_C&cid=1254736167628&menu=ultiDatos&idp=1254735576581](http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736167628&menu=ultiDatos&idp=1254735576581)
86. Instituto Nacional de Estadística (s.f.). *Distribución porcentual de los activos por sector económico, comunidad autónoma y sexo*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3986>
87. Instituto Nacional de Estadística (s.f.). *España en cifras 2017*. Sitio web: [http://www.ine.es/prodyser/espa\\_cifras/2017/index.html#6](http://www.ine.es/prodyser/espa_cifras/2017/index.html#6)
88. Instituto Nacional de Estadística (s.f.). *Estadísticas territoriales*. Sitio web: [http://www.ine.es/FichasWeb/RegProvincias.do?fichas=49&busc\\_comu=&botonFichas=lr+a+la+tabla+de+resultados](http://www.ine.es/FichasWeb/RegProvincias.do?fichas=49&busc_comu=&botonFichas=lr+a+la+tabla+de+resultados)

89. Instituto Nacional de Estadística (s.f.). *Población (españoles/extranjeros) por edad (grupos quinquenales), sexo y año*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p08/10/&file=02002.px>
90. Instituto Nacional de Estadística (s.f.). *Valencia/València: Población por municipios y sexo*. Sitio web: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=2903&L=0>
91. Jiménez, D. (s.f.). *Comparación entre VAN y TIR*. Sitio web: <http://economipedia.com/definiciones/comparacion-entre-van-y-tir.html>
92. Llinares, M (2017). *Apuntes de la materia Viabilidad Económica de Promociones Inmobiliarias*.
93. MetroBus (s.f.). *Ruta 115*. Sitio web: <https://moovit.com/lines?lgid=725676&lid=3140191&epochDay=17737&customerId=4908&metroId=1669&lang=es>
94. Ministerio de Educación y Formación Profesional (2018). *La escolarización en el sistema educativo* [Archivo PDF]. Sitio web: <http://www.mecd.gob.es/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/educacion/indicadores-publicaciones-sintesis/cifras-educacion-espana/2015-16/C1-pdf.pdf>
95. Ministerio de Fomento (2017). *El precio medio del m<sup>2</sup> de la vivienda libre en España se situó en 1.525,8 euros en el primer trimestre de 2017*. Sitio web: <https://www.fomento.gob.es/MFOMBPrensa/Noticias/El-precio-medio-del-m2-de-la-vivienda-libre-en-se/d9ed3adc-e17a-4016-a1d5-85d4edc8884f>
96. Ministerio de Fomento (2017). *El precio medio del m<sup>2</sup> de la vivienda libre en España se situó en 1.540 euros en el tercer trimestre de 2017*. Sitio web: <https://www.fomento.gob.es/MFOMBPrensa/Noticias/El-precio-medio-del-m2-de-la-vivienda-libre-en-se/1ac6b5f1-e0b4-46c9-97c3-364d3fcd044c>
97. Ministerio de Fomento (2017). *Entre abril y junio de 2017 se vendieron 141.582 viviendas*. Sitio web: <https://www.fomento.gob.es/MFOMBPrensa/Noticias/Entre-abril-y-junio-de-2017-se-vendieron-141-582/2fd35cb5-3c57-435f-98b5-c2def0cec7ac>

98. Ministerio de Fomento (2017). *Entre enero y marzo de 2017 se vendieron 122.787 viviendas*. Sitio web: <https://www.fomento.gob.es/MFOMB Prensa/Noticias/Entre-enero-y-marzo-de-2017-se-vendieron-122-787/22ae4c34-f119-46d2-87b1-a1bb6679a7dc>
99. Ministerio de Fomento (2017). *Informe sobre el stock de vivienda nueva 2017* [Archivo PDF]. Sitio web: [https://www.fomento.gob.es/recursos\\_mfom/comodin/recursos/svn\\_17.pdf](https://www.fomento.gob.es/recursos_mfom/comodin/recursos/svn_17.pdf)
100. Ministerio de Fomento (2017). *La compraventa de viviendas crece un 16,7% en el tercer trimestre*. Sitio web: <https://www.fomento.gob.es/MFOMB Prensa/Noticias/La-compraventa-de-viviendas-crece-un-16-7--en-el/295d10a6-cbc6-41d9-a51c-acaae2d4bd48>
101. Ministerio de Fomento (2018). *El precio medio del m<sup>2</sup> de la vivienda libre en España se situó en 1.566,6 euros en el primer trimestre de 2018*. Sitio web: <https://www.fomento.gob.es/el-ministerio/sala-de-prensa/noticias/lun-28052018-1133>
102. Ministerio de Fomento (s.f.). *Estimación del parque de viviendas*. Sitio web: <http://www.fomento.gob.es/be2/?nivel=2&orden=33000000>
103. Ministerio de Fomento (s.f.). *Valor tasado de vivienda*. Sitio web: <http://www.fomento.gob.es/be2/?nivel=2&orden=35000000>
104. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (1989). *Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1989-28112>
105. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (1992). *Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1992-28740>
106. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (1998). *Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1998-8788>

107. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (1999). *Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1999-21567>
108. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2006). *Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2006-20764>
109. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2010). *Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público*. <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2010-8228>
110. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (2010). *Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1989-28111>
111. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas(s.f.). *Memoria, Criterios de Valoración y Listados de Polígonos y Zonas de Valor*. Sitio web: [http://www.catastro.meh.es/ponencias/46/222/46222\\_PT\\_DOC1\\_2012.pdf](http://www.catastro.meh.es/ponencias/46/222/46222_PT_DOC1_2012.pdf)
112. Ministerio de la Presidencia, Relaciones con las Cortes e Igualdad (1999). *Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1999-21567>
113. Ministerio de la Presidencia, Relaciones con las Cortes e Igualdad (2015). *Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades*. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2014-12328>
114. Montañana, A. (2017). *Apuntes de la materia Evaluación Financiera de las Promociones Inmobiliarias, Inversión Inmobiliaria*.
115. *Mural Universitat de Valencia (s.f.)*. *Servicios de nuestra playa*. Sitio web: <http://www.xn--puol-1oa.es/index.php/es/servicios-de-nuestra-playa>

116. Nava, M. (2009). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Sitio web: [http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1315-99842009000400009&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?pid=S1315-99842009000400009&script=sci_arttext)
117. Navas, J. (2013). *Lo mejor y lo peor de vivir en España*. Sitio web: <http://www.elmundo.es/elmundo/2013/05/28/economia/1369765646.html>
118. Nieto, A. (2009). *¿Qué son el VAN y el TIR?* Sitio web: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-el-van-y-el-tir>
119. Notaría Eduardo Ballester (s.f.). *Escritura de Declaración de División Horizontal*. Sitio web: <https://www.notariaballester.es/modificaciones-hipotecarias/declaracion-de-division-horizontal/>
120. Ochoa & Toscano (2011). *Revisión crítica de la literatura sobre el análisis financiero de las empresas*. Sitio web: <http://www.redalyc.org/html/859/85923409004/>
121. Outrebon, M. (2014). *¿Qué significa aportar valor?* Sitio web: <https://inusual.com/blog/que-significa-aportar-valor>
122. Pérez, J. & Gardey, A. (2008). *Definición de Marketing*. Sitio web: <https://definicion.de/marketing/>
123. Real Academia Española (s.f.). *Comercial*. Sitio web: <http://dle.rae.es/?id=9vSJPtD>
124. Real Academia Española (s.f.). *Comerciar*. Sitio web: <http://dle.rae.es/?id=9vXHQNDJ9vYPFME>
125. Real Academia Española (s.f.). *Comercio*. Sitio web: <http://dle.rae.es/?id=9vXHQNDJ9vYPFME>
126. Real Academia Española (s.f.). *Financiar*. Sitio web: <http://dle.rae.es/?id=HxglZuf>
127. Real Academia Española (s.f.). *Gestión*. Sitio web: <http://dle.rae.es/?id=JAQmd4s>

128. Real Academia Española (s.f.). *Gestionar*. Sitio web: <http://dle.rae.es/srv/search/search?w=gestionar>
129. Real Academia Española (s.f.). *Viabilidad*. Sitio web: <http://dle.rae.es/?id=biZYVX4>
130. Redacción (2018). *Economía de Sagunto*. Sitio web: <http://campdemorvedre.com/sagunto/economia>
131. Rodríguez & López 92011). *Del Auge al Colapso. El Modelo Financiero-Inmobiliario de la Economía Española*. Sitio web: [http://www.unavarra.es/digitalAssets/163/163212\\_ERodriguezLopez.pdf](http://www.unavarra.es/digitalAssets/163/163212_ERodriguezLopez.pdf)
132. Rodríguez, J. (2013). *Marketing Inmobiliario* [Diapositiva SlideShare]. Sitio web: <https://es.slideshare.net/juancrodriguezgomez/marketing-inmobiliario-28201144>
133. Rodríguez, J. (2017). *Conceptos básicos en investigación de mercados*. Sitio web: <https://es.slideshare.net/juancrodriguezgomez/conceptos-bsicos-en-investigacin-de-mercados>
134. *Sagunto*. Sitio web: <http://mural.uv.es/ilomi/index.htm>
135. Sitio web: <https://www.boe.es/buscar/pdf/1997/BOE-A-1997-7879-consolidado.pdf>
136. *suelo y de Colegios profesionales*.
137. The Common Language Marketing Dictionary (s.f.). *Product*. Sitio web: <http://www.marketing-dictionary.org/Product>
138. Tourist Info Sagunto (s.f.). *Overview*. Sitio web: [http://turismo.sagunto.es/index.php?option=com\\_content&task=view&id=106&Itemid=109](http://turismo.sagunto.es/index.php?option=com_content&task=view&id=106&Itemid=109)
139. Vignoni, A. (2014). *T.I.R y V.A.N Explicación sencilla* [YouTube]. Sitio web: <https://www.youtube.com/watch?v=eS3rNHgPadc>
140. Wikipedia (2018). *Almenara (Castellón)*. Sitio web: [https://es.wikipedia.org/wiki/Almenara\\_\(Castell%C3%B3n\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Almenara_(Castell%C3%B3n))



141. Wikipedia (2018). *Canet de Berenguer*. Sitio web: [https://es.wikipedia.org/wiki/Canet\\_de\\_Berenguer](https://es.wikipedia.org/wiki/Canet_de_Berenguer)
142. Wikipedia (2018). *Economía de España*. Sitio web: [https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_de\\_Espa%C3%B1a](https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Espa%C3%B1a)
143. Wikipedia (2018). *El Puig*. Sitio web: [https://es.wikipedia.org/wiki/El\\_Puig](https://es.wikipedia.org/wiki/El_Puig)
144. Wikipedia (2018). *Olea europea*. Sitio web: [https://es.wikipedia.org/wiki/Olea\\_europaea#cite\\_note-11](https://es.wikipedia.org/wiki/Olea_europaea#cite_note-11)
145. Wikipedia (2018). *Puzol*. Sitio web: <https://es.wikipedia.org/wiki/Puzol>
146. WordReference (2005). *Producto*. Sitio web: <http://www.wordreference.com/definicion/producto>

## ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Question mark. Fuente: <a href="http://www.google.com">www.google.com</a> .....	17
Ilustración 2. MBC Sagunto. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto. ....	32
Ilustración 3. Ritmo Pago Certificaciones. Fuente: Llinares, M.....	33
Ilustración 4. Fuente: <a href="http://www.wallpaperswide.com">www.wallpaperswide.com</a> .....	49
Ilustración 5. El Puig. Fuente: <a href="http://www.google.es">www.google.es</a> .....	54
Ilustración 6. Puçol. Fuente: <a href="http://www.google.es">www.google.es</a> .....	56
Ilustración 7. Canet. Fuente: <a href="http://www.google.es">www.google.es</a> .....	58
Ilustración 8 Almenara. Fuente: <a href="http://www.almenara.es">http://www.almenara.es</a> .....	60
Ilustración 9. Gente. Fuente: <a href="http://www.pixnio.com">www.pixnio.com</a> .....	66
Ilustración 10. IPC Comunidad Valenciana junio 2018. Fuente: Expansión. ....	71

Ilustración 11. IPC vivienda Comunidad Valenciana 2017-2018. Fuente: Expansión.....	71
Ilustración 12. Variación de la deuda por municipios 2008-2017. Fuente: Expansión.....	73
Ilustración 13. Variación de la tasa del paro por municipios 2008-2018. Fuente: Expansión..	74
Ilustración 14. Fuente: <a href="http://www.wallpaperswide.com">www.wallpaperswide.com</a> .....	79
Ilustración 15. Fuente: <a href="http://www.wallpaperswide.com">www.wallpaperswide.com</a> .....	80
Ilustración 16. Fuente: <a href="http://www.wallpaperswide.com">www.wallpaperswide.com</a> .....	81
Ilustración 17. Promociones ON estudio macro. Fuente: creación propia.....	84
Ilustración 18. Vista. Fuente: <a href="http://www.google.com">www.google.com</a> .....	90
Ilustración 19. Promociones 2ºO estudio macro. Fuente: creación propia.....	92
Ilustración 20. Comparación garajes estudio macro. Fuente: creación propia.....	99
Ilustración 21. Comparación trasteros estudio macro. Fuente: creación propia.....	100
Ilustración 22. Parking lot. Fuente: <a href="http://www.unsplash.com">www.unsplash.com</a> .....	104
Ilustración 23. Teatro Sagunto. Fuente: <a href="http://www.lovevalencia.com">www.lovevalencia.com</a> .....	107
Ilustración 24. Proyección de población grandes grupos de edad Sagunto 2016-2021. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	114
Ilustración 25. Proyección de población Sagunto 2016-2031. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto. .....	114
Ilustración 26. Comparativa demográfica municipio, provincia, comunidad 2016. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	115
Ilustración 27. Variación de la deuda Sagunto 2008-2017. Fuente: Expansión.....	116
Ilustración 28. Plantillas según sexos 2016. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	118
Ilustración 29. Economía y Empresas Sagunto. Fuente: Argos.....	118
Ilustración 30. Evolución número de contratos por sector económico. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	119
Ilustración 31. Variación anual de los contratos temporales. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto. .....	119
Ilustración 32. Evolución del paro Sagunto. Fuente: Expansión.....	120
Ilustración 33. Evolución Turismo Sagunto. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	121
Ilustración 34. Puntos Turísticos Sagunto. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	122

Ilustración 35. Puntos Turísticos Puerto de Sagunto. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto. ....	123
Ilustración 36. Playa Puerto de Sagunto. Fuente: <a href="http://www.rrobrady.files.wordpress.com">www.rrobrady.files.wordpress.com</a> .....	125
Ilustración 37. Promociones ON estudio micro. Fuente: creación propia .....	128
Ilustración 38. Balcones. Fuente: <a href="http://www.wallpaperswide.com">www.wallpaperswide.com</a> .....	134
Ilustración 39. Promociones 2ºO estudio micro. Fuente: creación propia. ....	136
Ilustración 40. Comparación garajes estudio micro. Fuente: creación propia. ....	143
Ilustración 41. Comparación trasteros estudio micro. Fuente: creación propia. ....	144
Ilustración 42. Beach. Fuente: <a href="http://www.google.com">www.google.com</a> .....	148
Ilustración 43. Habitación. Fuente: <a href="http://www.wallpaperswide.com">www.wallpaperswide.com</a> .....	151
Ilustración 44. Mapa de localización. Fuente: creación propia.....	155
Ilustración 45. Mapa de servicios. Fuente: creación propia. ....	156
Ilustración 46. Líneas 115 y 2. Fuente: <a href="http://www.moovit.com">www.moovit.com</a> .....	159
Ilustración 47. Rutas 102 y 335. Fuente: AVSA.....	160
Ilustración 48. El Olivo y su fruto. Fuente: <a href="http://www.google.es">www.google.es</a> .....	162
Ilustración 49. Paleta de color. Fuente: <a href="http://www.pinterest.com">www.pinterest.com</a> .....	163
Ilustración 50. Sala. Fuente: <a href="http://www.unsplash.com">www.unsplash.com</a> .....	164
Ilustración 51. Sección. Fuente: creación propia. ....	165
Ilustración 52. Fachada. Fuente: creación propia.....	166
Ilustración 53. Apartamentos. Fuente: creación propia. ....	167
Ilustración 54. . Áticos. Fuente: creación propia. ....	168
Ilustración 55. Valla publicitaria. Fuente: creación propia. ....	169
Ilustración 56. Playa. Fuente: <a href="http://www.google.com">www.google.com</a> .....	172
Ilustración 57. Castillo de Sagunto. Fuente: <a href="http://www.google.com">www.google.com</a> .....	175
Ilustración 58. Solar. Fuente: Google Maps.....	177
Ilustración 59. Fórmulas arancel Notarios Registradores. Fuente: Llinares, M.....	180
Ilustración 60. Relación de polígonos Sagunto. Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.....	182
Ilustración 61. Tipologías constructivas Sagunto. Fuente: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.....	182

Ilustración 62. Tasa Licencia de Obras. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	186
Ilustración 63. ICIO. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	187
Ilustración 64. Licencia de Primera Ocupación. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto. ....	187
Ilustración 65. Coeficiente de ponderación IAE. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	191
Ilustración 66. Horizonte Temporal. Fuente: creación propia.....	196
Ilustración 67. Escenario Coste - Precio de Venta m <sup>2</sup> . Fuente: creación propia.....	216
Ilustración 68. Castillo de Sagunto. Fuente: <a href="http://www.upload.wikimedia.org">www.upload.wikimedia.org</a> .....	218

## FIGURAS

Figura 1. Población española y extranjera total y por sexos 2017. Fuente: creación propia.....	52
Figura 2. Evolución Población El Puig 2015-2017. Fuente: INE.....	54
Figura 3. Evolución Población Puçol 2015-2017. Fuente: INE.....	56
Figura 4. Evolución Población Canet d'En Berenguer 2015-2017. Fuente: INE.....	58
Figura 5. Evolución Población Almenara 2015-2017. Fuente: INE. ....	60
Figura 6. Población municipios macro por nacionalidad, edad y sexo. Fuente: creación propia. .....	61
Figura 7. Tamaño y número de hogares Valencia-Castellón. Fuente: creación propia. ....	67
Figura 8. Variación PIB Per Cápita Comunidad Valenciana 2014-2017. Fuente: creación propia. .....	69
Figura 9. Variación PIB Comunidad Valenciana 2014-2017. Fuente: creación propia. ....	69
Figura 10. Variación IPC Comunidad Valenciana 2014-2018. Fuente propia.....	70
Figura 11. Distribución porcentual de los activos por sector económico y provincia. Fuente: creación propia.....	72

Figura 12. Comparativa homogeneizada por habitaciones y municipios ON. Fuente: creación propia.....	88
Figura 13. Comparativa homogeneizada por habitaciones y municipios 2ºO. Fuente: creación propia.....	97
Figura 14. Comparativa garajes macro. Fuente: creación propia.....	106
Figura 15. Comparativa trasteros macro. Fuente: creación propia.....	106
Figura 16. Población por núcleo Sagunto vs. Puerto de Sagunto a fecha 31/12/2012. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	110
Figura 17. Evolución de la población Sagunto vs. Puerto de Sagunto 2008-2014. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	110
Figura 18. Cifras Oficiales de Población en Sagunto 2008-2017. Fuente: INE.....	111
Figura 19. Población Puerto de Sagunto por sexos 2008-2014. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	112
Figura 20. Evolución de la población Sagunto vs. Puerto de Sagunto 2008-2014. Fuente: Ayuntamiento de Sagunto.....	113
Figura 21. Natalidad vs Mortalidad Sagunto. Fuente: creación propia.....	114
Figura 22. Comparativa homogeneizada micro precio absoluto según habitaciones ON. Fuente: creación propia.....	132
Figura 23. Comparativa homogeneizada micro €/m <sup>2</sup> según habitaciones ON. Fuente: creación propia.....	132
Figura 24. Comparativa homogeneizada micro precio absoluto según habitaciones 2ºO. Fuente: creación propia.....	141
Figura 25. Comparativa homogeneizada micro €/m <sup>2</sup> según habitaciones 2ºO. Fuente: creación propia.....	141
Figura 26. Comparativa garajes micro. Fuente: creación propia.....	146
Figura 27. Comparativa trasteros micro. Fuente: creación propia.....	147
Figura 28. Ubicación. Fuente: creación propia.....	153
Figura 29. Estructura de Gastos (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.....	201
Figura 30. VAN & TIR (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.....	202

Figura 31. Flujo Neto de Caja (NO RENTABLE). Fuente: creación propia.....	202
Figura 33. Estructura de Gastos (RENTABLES). Fuente: creación propia.....	207
Figura 32. VAN & TIR (RENTABLES). Fuente: creación propia.....	207
Figura 34. Flujo Neto de Caja (RENTABLE). Fuente: creación propia.....	208
Figura 35. Acción Correctora 1. Fuente: creación propia.....	211
Figura 36. . Acción Correctora 2. Fuente: creación propia.....	213
Figura 37. Comparativa Acciones Correctoras. Fuente: creación propia.....	215
Figura 38. Escenario Rentabilidad. Fuente: creación propia.....	217
Figura 39. Escenario Margen sobre Ventas. Fuente: creación propia.....	217
Figura 40. Escenario TIR. Fuente: creación propia.....	217

## TABLAS

Tabla 1. Estructura Cuenta de Resultados. Fuente: creación propia.....	42
Tabla 2. Estructura Ratios. Fuente: creación propia.....	43
Tabla 3. Población municipios macro total de extranjeros 2017. Fuente: creación propia.....	62
Tabla 4. Tasa de natalidad vs mortalidad 2013-2016. Fuente: creación propia.....	64
Tabla 5. Porcentaje de hogares Comunidad Valenciana según tamaño 2017. Fuente: creación propia.....	66
Tabla 6. Divorcios según el número de hijos Valencia-Castellón. Fuente: creación propia.....	66
Tabla 7. Proyección número de hogares Comunidad Valenciana. Fuente: creación propia.....	68
Tabla 8. Dificultades económicas de los hogares Comunidad Valenciana. Año 2017. Fuente: creación propia.....	75
Tabla 9. Población por quintil de renta por unidad de consumo Comunidad Valenciana. Fuente: creación propia.....	76

Tabla 10. IPV primer trimestre 2018. Fuente: creación propia.....	77
Tabla 11. Precio m2 de la vivienda. Fuente: creación propia.....	78
Tabla 12. Stock de viviendas. Fuente: creación propia. ....	78
Tabla 13. Homogeneización El Puig 2 habitaciones (ON). Fuente: creación propia. ....	85
Tabla 14. Homogeneización Almenara 2 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.....	86
Tabla 15. Homogeneización El Puig 3 habitaciones (ON). Fuente: creación propia. ....	86
Tabla 16. Homogeneización Canet d'En Berenguer 3 habitaciones (ON). Fuente: creación propia. .....	86
Tabla 17. Comparativa homogeneizada macro para 2 habitaciones. Fuente: creación propia. .87	87
Tabla 18. Comparativa homogeneizada macro para 3 habitaciones. Fuente: creación propia. .87	87
Tabla 19. Homogeneización Puçol 2 habitaciones. Fuente: creación propia. ....	93
Tabla 20. Homogeneización Canet d'En Berenguer 2 habitaciones. Fuente: creación propia. .94	94
Tabla 21. Homogeneización Almenara 2 habitaciones. Fuente: creación propia.....	94
Tabla 22. Homogeneización El Puig 3 habitaciones. Fuente: creación propia.....	95
Tabla 23. Homogeneización Canet d'En Berenguer 3 habitaciones. Fuente: creación propia. .95	95
Tabla 24. Homogeneización El Puig 4 habitaciones. Fuente: creación propia.....	95
Tabla 25. Comparativa homogeneizada macro para 2 habitaciones. Fuente: creación propia. .96	96
Tabla 26. Comparativa homogeneizada macro para 3 habitaciones. Fuente: creación propia. .96	96
Tabla 27. Homogeneización garajes El Puig. Fuente: creación propia.....	101
Tabla 28. Homogeneización garajes Puçol. Fuente: creación propia.....	101
Tabla 29. Homogeneización garajes Canet d'En Berenguer. Fuente: creación propia.....	102
Tabla 30. Homogeneización garajes Almenara. Fuente: creación propia. ....	102
Tabla 31. Homogeneización trasteros El Puig. Fuente: creación propia.....	103
Tabla 32. Homogeneización trasteros Puçol. Fuente: creación propia.....	103
Tabla 33. Homogeneización trasteros Canet d'En Berenguer. Fuente: creación propia.....	103
Tabla 34. Comparativa homogeneizada macro para 2 habitaciones. Fuente: creación propia.105	105
Tabla 35. Comparativa homogeneizada macro para 3 habitaciones. Fuente: creación propia.105	105
Tabla 36. Homogeneización Puerto de Sagunto 2 habitaciones (ON). Fuente: creación propia. .....	129

Tabla 37. Homogeneización Puerto de Sagunto 3 habitaciones (ON). Fuente: creación propia.	130
Tabla 38. Comparativa homogeneizada micro por habitaciones (ON). Fuente: creación propia.	131
Tabla 39. Homogeneización Puerto de Sagunto 2 habitaciones (2ºO). Fuente: creación propia.	137
Tabla 40. Homogeneización Puerto de Sagunto 3 habitaciones (2ºO). Fuente: creación propia.	138
Tabla 41. Homogeneización Puerto de Sagunto 4 habitaciones (2ºO). Fuente: creación propia.	139
Tabla 42. Comparativa homogeneizada micro por habitaciones (2ºO). Fuente: creación propia.	140
Tabla 43. Homogeneización garajes Puerto de Sagunto. Fuente: creación propia.	145
Tabla 44. Homogeneización trasteros Puerto de Sagunto. Fuente: creación propia.	145
Tabla 45. Resumen de la promoción. Fuente: creación propia.	178
Tabla 46. Compra del solar. Fuente: creación propia.	181
Tabla 47. Ritmo Pago de Certificaciones. Fuente: creación propia.	181
Tabla 48. Coste (€/m²). Fuente: creación propia.	183
Tabla 49. Datos del proyecto. Fuente: creación propia.	183
Tabla 50. PEC, PEM y Retención de Garantía de Obra. Fuente: creación propia.	184
Tabla 51. Construcción. Fuente: creación propia.	185
Tabla 52. Honorarios Facultativos. Fuente: creación propia.	185
Tabla 53. Datos Licencias y Autorizaciones. Fuente: creación propia.	188
Tabla 54. Declaraciones de Obra Nueva y División Horizontal. Fuente: creación propia.	189
Tabla 55. Licencias y Autorizaciones. Fuente: creación propia.	190
Tabla 56. IAE. Fuente: creación propia.	192
Tabla 57. IBI. Fuente: creación propia.	193
Tabla 58. Seguros e Impuestos. Fuente: creación propia.	194



Tabla 59. Previsión Ritmo de Ventas y Reparto Gastos de Publicidad. Fuente: creación propia. .....	194
Tabla 60. Gastos de Gestión. Fuente: creación propia.....	195
Tabla 61. Gastos de Comercialización. Fuente: creación propia.....	195
Tabla 62. Cuenta de Resultados (NO RENTABLE). Fuente: creación propia.....	198
Tabla 63. Ratios (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.....	198
Tabla 64. Cash-Flow de la Promoción (NO RENTABLE). Fuente: creación propia.....	200
Tabla 65. VAN & TIR (NO RENTABLES). Fuente: creación propia.....	200
Tabla 66. Resultados de K con respecto a la TIR (NO RENTABLES). Fuente: creación propia. .....	201
Tabla 67. Ajustes para la rentabilidad. Fuente: creación propia.....	203
Tabla 68. Cuenta de Resultados (RENTABLE). Fuente: creación propia.....	204
Tabla 69. Ratios (RENTABLES). Fuente: creación propia.....	204
Tabla 70. Cash-Flow de la Promoción (RENTABLE). Fuente: creación propia.....	205
Tabla 71. VAN & TIR (RENTABLES). Fuente: creación propia.....	206
Tabla 72. Resultados de K con respecto a la TIR (RENTABLES). Fuente: creación propia.....	206
Tabla 73. Márgenes Económicos de la Promoción. Fuente: creación propia.....	209
Tabla 74. Financiación 100% Capital Social. Fuente: creación propia.....	210
Tabla 75. Coste mensual y anual Acción Correctora 1. Fuente: creación propia.....	211
Tabla 76. Financiación Capital Social + Préstamo Hipotecario. Fuente: creación propia.....	212
Tabla 77. Coste Capital Medio Ponderado. Fuente: creación propia.....	213
Tabla 78. Comparativa de acciones correctoras. Fuente: creación propia.....	214
Tabla 79. Resumen macro-micro. Fuente: creación propia.....	223
Tabla 80. Resumen final de la promoción rentable. Fuente: creación propia.....	226



ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR  
INGENIERÍA DE  
EDIFICACIÓN



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA