



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



# UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA

Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Caminos,  
Canales y Puertos

Plan de negocio para promotora inmobiliaria con sistema  
de financiación propio para mejorar la accesibilidad a la  
vivienda de jóvenes en Valencia

Trabajo Fin de Máster

Máster Universitario en Planificación y Gestión en Ingeniería Civil

AUTOR/A: Corzo Mendez, Juan Carlos

Tutor/a: Martí Albiñana, José Vicente

CURSO ACADÉMICO: 2024/2025



UNIVERSIDAD  
POLITECNICA  
DE VALENCIA



---

# TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

---

Plan de empresa de promotora con sistema financiero propio para mejorar la asequibilidad de viviendas para jóvenes en Valencia

Presentado por

Juan Carlos Corzo Mendez

OCTOBER 6, 2024

MÁSTER UNIVERSITARIO EN PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE INGENIERÍA CIVIL



## Tabla de contenidos

1. Resumen Ejecutivo .....	6
2. Executive Summary .....	7
3. Introducción .....	8
4. Objeto .....	9
5. Objetivo general .....	9
6. Alcance .....	9
7. Situación actual.....	10
7.1. Debilidades .....	11
7.2. Amenazas .....	12
7.3. Fortalezas .....	12
7.4. Oportunidades .....	12
7.5. Corregir Debilidades .....	13
7.6. Afrontar amenazas.....	14
7.7. Mantener fortalezas .....	14
7.8. Explotar oportunidades .....	15
8. Objetivo y estrategia .....	16
8.1. Definición del producto .....	16
8.1.1. Paso 1: Inicio del Contrato de Alquiler .....	16
8.1.2. Paso 2: Periodo de Alquiler y Evaluación Mutua .....	16
8.1.3. Paso 3: Transición a la Hipoteca y Compra de la Vivienda.....	17
8.2. Diferenciación frente al mercado y estrategia a futuro.....	17
8.3. Plan de marketing .....	20
8.4. Política de Producto.....	21
8.5. Política de precio .....	22
8.6. Política de distribución .....	51
8.7. Política de promoción .....	52
8.8. Plan de producción y operaciones .....	54



8.8.1.	Compras .....	54
8.8.2.	Logística Interna y Externa .....	56
8.8.3.	Planificación de la actividad .....	57
8.8.4.	Sostenibilidad y responsabilidad .....	59
9.	Organización y recursos humanos .....	61
9.1.	Estructura organizativa .....	61
9.1.1.	Equipo central .....	61
9.1.2.	Área financiera y contable .....	62
9.1.3.	Área de proyectos (construcción) .....	63
9.1.4.	Subcontratación estratégica .....	63
9.1.5.	Crecimiento y expansión del equipo .....	66
9.1.6.	Política de contratación y crecimiento sostenible .....	68
10.	Plan económico financiero y presupuesto .....	71
10.1.	Análisis costos de los terrenos .....	71
10.2.	Análisis de Costos de Construcción .....	74
10.3.	Análisis de Rentabilidad y Sensibilidad .....	81
10.3.1.	Metodología del análisis de sensibilidad .....	82
10.3.2.	Resultados del análisis de sensibilidad .....	82
10.3.3.	Análisis de Flujo de Caja .....	96
10.3.4.	Plan de Financiación .....	100
11.	Valoración .....	105
12.	Conclusiones .....	107
13.	Recomendaciones .....	107
14.	Bibliografía .....	109
15.	Anexos .....	0
15.1.	Anexo 1. Cuenta de resultado (Referencia de cálculos) .....	0
15.2.	Anexo 2. Resumen de resultado de cálculos .....	1



## Tablas

Tabla 1 Precios m <sup>2</sup> por distrito según Idealista .....	27
Tabla 2 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Poblats Marítims .....	30
Tabla 3 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Rascanya .....	35
Tabla 4 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Quatre Carreres.....	38
Tabla 5 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Benicalap.....	41
Tabla 6 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Patraix .....	44
Tabla 7 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Ciutat Vella .....	48
Tabla 8 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas La Saida .....	51
Tabla 9 Precio Medio m <sup>2</sup> terrenos .....	72
Tabla 10 Costos de construcción .....	76
Tabla 11 Distribución de costes de construcción del instituto valenciano de edificación	76
Tabla 12 Honorarios Dirección Facultativa .....	78
Tabla 13 Honorarios ingeniero de telecomunicaciones .....	79
Tabla 14 Gastos generales.....	80
Tabla 15 Rentabilidad media sobre la inversión Quatre Carreres .....	84
Tabla 16 Promedio de rentabilidad media sobre la inversión por distrito .....	87
Tabla 17 Amortización de préstamo para construcción .....	104

## Tabla de ilustraciones

Ilustración 1 Precio de terrenos m <sup>2</sup> Poblats Marítims .....	23
Ilustración 2 Precio de terrenos m <sup>2</sup> Poblats Marítims .....	23
Ilustración 3 Precio de terrenos m <sup>2</sup> Quatre Carreres.....	24
Ilustración 4 Precio de terrenos m <sup>2</sup> Benicalap.....	24
Ilustración 5 Precio de terrenos m <sup>2</sup> Patraix .....	25
Ilustración 6 Precio de terrenos m <sup>2</sup> Ciutat Vella .....	25
Ilustración 7 Precio de terrenos m <sup>2</sup> La Saida .....	26



Ilustración 8 Distritos de Valencia (Valencia Actua, 2016).....	71
Ilustración 9 distribución de precios de los terrenos.....	73
Ilustración 10 Distribución de Costos .....	81
Ilustración 11 Rentabilidad media sobre la inversión Poblats Marítims .....	83
Ilustración 12 Rentabilidad media sobre la inversión Rascanya .....	84
Ilustración 13 Rentabilidad media sobre la inversión Quatre Carreres.....	84
Ilustración 14 Rentabilidad media sobre la inversión Benicalap.....	85
Ilustración 15 Rentabilidad media sobre la inversión Patraix .....	85
Ilustración 16 Rentabilidad media sobre la inversión Ciutat Vella .....	86
Ilustración 17 Rentabilidad media sobre la inversión La Saida .....	86
Ilustración 18 Plazo de recuperación de la inversión Poblats Marítims.....	88
Ilustración 19 Plazo de recuperación de la inversión Rascanya .....	88
Ilustración 20 Plazo de recuperación de la inversión Quatre Carreres .....	89
Ilustración 21 Plazo de recuperación de la inversión Benicalap.....	89
Ilustración 22 Plazo de recuperación de la inversión Patraix .....	90
Ilustración 23 Plazo de recuperación de la inversión Ciutat Vella .....	90
Ilustración 24 Plazo de recuperación de la inversión La Saida .....	91
Ilustración 25 VAN Poblats Marítims .....	92
Ilustración 26 VAN Rascanya.....	92
Ilustración 27 VAN Quatre Carreres.....	93
Ilustración 28 VAN Benicalap.....	93
Ilustración 29 VAN Patraix.....	94
Ilustración 30 VAN Ciutat Vella.....	94
Ilustración 31 VAN La Saida.....	95
Ilustración 32 Flujo de caja Poblats Marítims .....	97
Ilustración 33 Flujo de caja Poblats Rascanya.....	97
Ilustración 34 Flujo de caja Quatre Carreres.....	98



Ilustración 35 Flujo de caja Poblats Benicalap .....	98
Ilustración 36 Flujo de caja Patraix .....	99
Ilustración 37 Flujo de caja Ciutat Vella.....	99
Ilustración 38 Flujo de caja La Saida.....	100



## 1. Resumen Ejecutivo

CERO ENTRADAS es nuestra solución diferente al problema de acceso a la vivienda para los jóvenes en Valencia, quienes enfrentan grandes barreras económicas, como la falta de ahorros para un pago inicial, la precariedad laboral y el alto coste de las propiedades. Este modelo de negocio se basa en la oferta de financiar el 100% la compra de una vivienda y un esquema de alquiler con opción a compra, lo que elimina el pago de una entrada y brinda mayor flexibilidad a los usuarios.

La funcionalidad de CERO ENTRADAS empieza con un contrato de alquiler donde durante dos años el cliente vivirá pagando como un alquiler normal, al final de este periodo, si decide adquirir la propiedad, los pagos de alquiler ya realizados se abonan al valor de la hipoteca, reduciendo el monto total pendiente. Este modelo facilita el acceso a la vivienda y adicionalmente permite a la empresa conocer su disciplina de pagos y al cliente si le gusta la vivienda.

ACERO ENTRADAS se le realizó un análisis de viabilidad económica donde muestra que el plan es rentable en todos los distritos analizados de Valencia. Con un Valor Actual Neto (VAN) positivo en todos los escenarios y una Tasa Interna de Retorno (TIR) superior a la tasa de descuento, se demuestra que el modelo es viable, y también tiene potencial para ser escalado a otras ciudades de España e incluso a nivel europeo.

### **Principales características del proyecto:**

El proyecto se basa en 4 pilares

1. Hipotecas que financian el 100% de la vivienda.
2. Viviendas estandarizadas de 40 metros cuadrados.
3. Modelo de alquiler con opción a compra.
4. Acceso preferencial a jóvenes de 18 a 35 años.

### **Estrategias clave:**

Para realizar el proyecto se decidió enfatizar en las siguientes estrategias

1. Distribución digital: Todo el proceso, desde la solicitud hasta el conocimiento de la vivienda, se realizará de manera digital.





2. Financiación eficiente: Todos los proyectos utilizarán apalancamiento bancario, una vez construido la promotora “CERO ENTRADAS” realizará los respectivos préstamos a sus clientes cobrando una tasa de interés 2 puntos superior a al préstamo soportado.
3. Marketing dirigido: CERO ENTRADAS buscará posicionarse como una empresa cercana a los jóvenes, estableciendo alianzas con universidades y promoviendo la educación financiera.
4. Expansión: Tras el éxito en Valencia, se planea expandir el modelo a otras ciudades de España y, a largo plazo, a países europeos con problemas similares de acceso a la vivienda.

## 2. Executive Summary

CERO ENTRADAS is a different solution to the housing access problem for young people in Valencia, who face significant economic barriers such as lack of savings for a down payment, job insecurity, and the high cost of properties. This business model is based on offering 100% financing for the purchase of a home and a rent-to-own scheme, eliminating the need for a down payment and providing greater flexibility for users.

The functionality of CERO ENTRADAS starts with a rental contract, where for two years, the customer lives paying rent as usual. At the end of this period, if they decide to buy the property, the rental payments already made are applied to the value of the mortgage, reducing the total outstanding amount. This model facilitates access to housing while also allowing the company to assess the client’s payment discipline and the client to decide if they like the property.

An economic feasibility analysis of CERO ENTRADAS shows that the plan is profitable in all the districts of Valencia analyzed. With a positive Net Present Value (NPV) in all scenarios and an Internal Rate of Return (IRR) above the discount rate, the model is proven to be viable, with potential to be scaled to other cities in Spain and even across Europe.

### **Key features of the project:**

The project is based on four pillars:

1. 100% mortgage financing for home purchases.
2. Standardized 40-square-meter homes.



3. Rent-to-own model.
4. Preferential access for young people aged 18 to 35.

### **Key strategies:**

To execute the project, the following strategies have been emphasized:

1. Digital distribution: The entire process, from application to getting to know the property, will be carried out digitally.
2. Efficient financing: All projects will use bank leverage. Once built, the CERO ENTRADAS developer will offer respective loans to its clients, charging an interest rate 2 points higher than the loan it took.
3. Targeted marketing: CERO ENTRADAS aims to position itself as a company close to young people, forming partnerships with universities and promoting financial education.
4. Expansion: After success in Valencia, the model is planned to expand to other cities in Spain and, in the long term, to European countries facing similar housing access issues.

## 3. Introducción

El acceso a la vivienda para los jóvenes en España ha sido un problema cada vez más presente, esto debido a una dificultad para acumular ahorros, la precariedad laboral y los altos precios del mercado inmobiliario. En la ciudad de Valencia, esta situación se ha agravado. Estudios recientes muestran que los precios de la obra nueva han aumentado drásticamente, alcanzando una media de 3.422 €/m<sup>2</sup> un incremento del 7,37% en solo tres meses (Universidad Politécnica de Valencia, 2024). A lo anterior se le suma la limitada capacidad de ahorro de los jóvenes que se ven forzados a permanecer en el mercado del alquiler durante más tiempo del deseado (Muñoz Fernández, 2017).

A nivel nacional, el mercado juvenil enfrenta obstáculos mayores. Un estudio reciente muestra que la generación joven, definida entre los 16 y 34 años, está cada vez más excluida del acceso a la vivienda en propiedad, en parte debido a la falta de una estabilidad laboral y políticas efectivas que promuevan su emancipación (Muñoz Fernández, 2017). Ello ha retrasado la edad de las personas que se convierten en propietarios y con ello el número de jóvenes que poseen vivienda en propiedad.



En este contexto, CERO ENTRADAS surge como una alternativa para facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes en Valencia. El modelo se basa en la concesión de hipotecas que financian el 100% del valor del inmueble combinado con un sistema de alquiler con opción a compra. El modelo está pensado para que en una primera instancia los clientes alquilan la vivienda por un periodo fijo de 2 años con la posibilidad de decidir, al final del contrato, si desean adquirirla, en caso de ser afirmativo los pagos del alquiler se abonaran al crédito. Este enfoque elimina la barrera del pago inicial y ofrece una flexibilidad que se ajusta mejor a las condiciones económicas de los jóvenes.

Este Trabajo de Fin de Máster tiene como objetivo desarrollar un plan de empresa para CERO ENTRADAS, analizando su viabilidad económica y de mercado en la ciudad de Valencia. La propuesta busca ofrecer una solución rentable para los jóvenes compradores, quienes podrán acceder a la propiedad sin los obstáculos tradicionales que limitan sus oportunidades en el mercado actual.

## 4. Objeto

Desarrollar un plan de empresa para CERO ENTRADAS, una propuesta económica que ofrece hipotecas financiando el 100% de la vivienda combinadas con alquiler con opción a compra, dirigido a jóvenes.

## 5. Objetivo general

Evaluar la viabilidad económica y de mercado del modelo, con el fin de establecer una propuesta de negocio sostenible, rentable y accesible que responda a las necesidades actuales del mercado inmobiliario en Valencia.

## 6. Alcance

El alcance de este trabajo se centrará en desarrollar un plan de empresa integral para CERO ENTRADAS, abarcando los siguientes aspectos clave:

- Análisis de mercado: Identificación del público objetivo, especialmente jóvenes que buscan alternativas accesibles para adquirir una vivienda sin necesidad de un pago inicial. Se evaluarán las tendencias del mercado inmobiliario y las necesidades específicas.



- Viabilidad financiera: Se estudiará la viabilidad económica de financiación y alquiler con opción a compra, incluyendo proyecciones de ingresos, costos y beneficio.
- Estrategias de marketing y comunicación: Desarrollo de una estrategia de marketing para posicionar la empresa en el mercado, destacando su enfoque hacia los jóvenes y su ventaja competitiva de no exigir entrada.
- Plan operativo y de gestión: Definición de los procesos operativos, la estructura organizativa, y los recursos necesarios para implementar esta estrategia comercial.

## 7. Situación actual

El mercado inmobiliario en España, y en particular en Valencia, presenta un contexto complejo para los jóvenes que buscan acceder a la vivienda, tanto en régimen de propiedad como de alquiler. Actualmente, los precios de la vivienda nueva en España han mostrado un crecimiento continuo en los últimos años, con un incremento del 4,3% en 2024, alcanzando los 2.930 €/m<sup>2</sup> en junio de ese año (Sociedad de Tasación, 2024). En Valencia, este aumento es particularmente significativo, donde los precios han experimentado un crecimiento notable que dificulta el acceso a la vivienda para los jóvenes. Esta tendencia al alza en los precios se debe a factores como la escasez de oferta de viviendas nuevas y la creciente demanda, lo que otorga a los vendedores un mayor poder de negociación (Sociedad de Tasación, 2024).

El mercado de la vivienda en España sigue siendo predominantemente de propiedad, aunque el alquiler ha ganado terreno en los últimos años, especialmente entre los jóvenes. En 2014, solo el 28,4% de los jóvenes menores de 29 años eran propietarios de una vivienda, una cifra que ha disminuido significativamente desde la crisis financiera (Muñoz Fernández, 2017). Este cambio se debe a la falta de políticas públicas que promuevan el acceso a la propiedad para los jóvenes, así como a la precariedad laboral que impide a muchos de ellos acceder a una financiación hipotecaria adecuada (Consejo de la Juventud de España, 2023)

En segunda instancia, las dificultades socioeconómicas presentes en los jóvenes en especial aquellos entre los 16 y 34 años, enfrentan grandes barreras para emanciparse, a finales de 2023, solo el 17% de los jóvenes vivían fuera del hogar familiar, lo que refleja una situación problemática para el acceso a la vivienda (Consejo de la Juventud de España, 2023). Aunque hubo una leve mejora de 1.7 puntos porcentuales, desde la época covid al 2023, en la tasa de emancipación, esta sigue estando lejos de las cifras



previas a la crisis de 2008. La principal razón es la falta de empleo estable y la precariedad laboral, lo que dificulta tanto la capacidad de ahorro como el acceso a una financiación adecuada (Consejo de la Juventud de España, 2023) (Muñoz Fernández, 2017).

El precio del alquiler también ha alcanzado máximos históricos, con una mediana de 968 euros al mes en 2023, lo que representa el 92,1% del salario de un joven promedio (Consejo de la Juventud de España, 2023). Esta situación dificulta la compra de vivienda e incluso el acceso a un alquiler asequible. Además, los jóvenes deben enfrentar requisitos estrictos para acceder a hipotecas, como la necesidad de un pago inicial significativo (generalmente entre el 20% y 30% del valor de la vivienda), algo que pocos pueden permitirse (Muñoz Fernández, 2017)

El empleo joven sigue siendo precario, con altos niveles de trabajo a tiempo parcial involuntario y bajos salarios. A pesar de que la tasa de paro juvenil ha disminuido ligeramente, sigue siendo alta, lo que afecta directamente la capacidad de los jóvenes para acceder a una vivienda (Muñoz Fernández, 2017). Adicionalmente, el riesgo de pobreza sigue siendo elevado, con un 22,8% de los jóvenes trabajadores en riesgo de pobreza en 2023 (Consejo de la Juventud de España, 2023).

Con el contexto actual, para CERO ENTRADAS es necesario realizar una matriz DAFO para identificar, con base en el contexto anterior, las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades, con ello podremos realizar un análisis interno y externo de la empresa y poderla situar dentro del mercado, bajo esta premisa se entiende debilidades como todos los factores internos negativos que se posee como empresa, amenazas como todo factor externo que puede afectar la empresa, fortalezas como los factores positivos de la empresa y oportunidades a todos los factores externos positivos que pueden influenciar en la empresa. Según lo anterior se identificaron los siguientes factores:

### 7.1. Debilidades

- Al ofrecer el financiamiento del 100% sobre el valor de la vivienda se asume el riesgo más alto para el caso de impagos.
- Al ser la empresa quien asume la hipoteca puede tener dificultades para la capacidad de endeudamiento.
- Falta de conocimiento del historial crediticio de los clientes, debido a que en su mayoría son jóvenes.
- Desconfianza entre los clientes y los bancos al ofrecer un modelo no tradicional.



## 7.2. Amenazas

- Altas fluctuaciones de los tipos de interés y una posible desaceleración económica.
- Que los bancos mejoren sus ofertas hipotecarias.
- Cambios en las regulaciones hipotecarias en especial en el caso de limitación de los tipos de interés.
- Si los precios de la vivienda bajan de manera drástica podría enfrentar dificultades para mantener la viabilidad del modelo.

## 7.3. Fortalezas

- Modelo innovador que elimina la barrera del pago inicial por una vivienda.
- El alquiler con opción a compra permite que los clientes puedan probar antes de comprometerse con una vivienda.
- Enfoque específico al nicho de jóvenes de Valencia.
- La combinación de alquiler con opción a compra sin entrada es una idea diferente para el mercado actual.

## 7.4. Oportunidades

- Existe una demanda creciente que ha generado un aumento en el precio de las viviendas.
- Falta de competencia directa ya que no existe este modelo en el mercado.
- Las políticas gubernamentales actualmente muestran interés en facilitar el acceso a la vivienda a los jóvenes.
- Los jóvenes valoran la flexibilidad financiera y contractual.

En resumen, la matriz FODA de CERO ENTRADAS es:

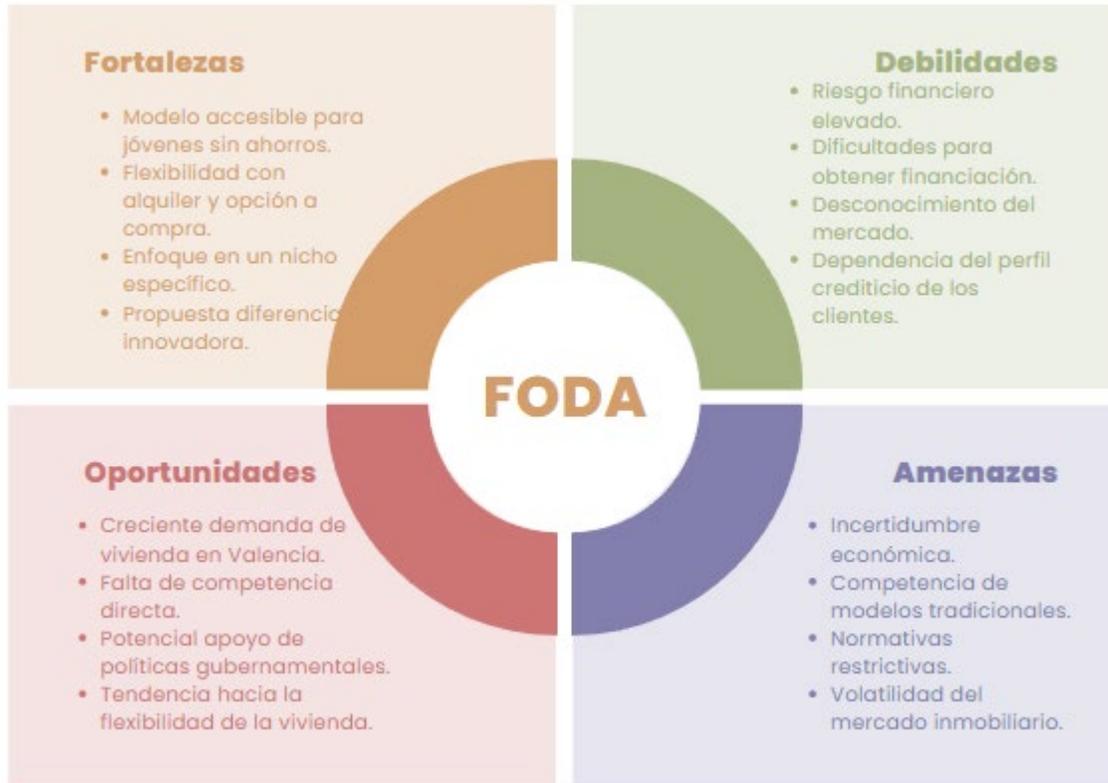


Ilustración 1 Matriz FODA

Con el análisis DAFO completado, pasamos a definir el objetivo y la estrategia de CERO ENTRADAS. A continuación, se presenta la matriz CAME, que proporciona estrategias para corregir debilidades, afrontar amenazas, mantener fortalezas y explotar oportunidades. Para CERO ENTRADAS las estrategias a tomar son las siguientes:

### 7.5. Corregir Debilidades

- El riesgo financiero elevado lo podemos reducir con un sistema de evaluación crediticio riguroso y teniendo un seguro de impagos dentro de la línea crediticia, adicionalmente, los primeros dos años se ofrecerá un alquiler con opción a compra donde el cliente pagará su alquiler como si fuera una cuota de hipoteca, permitiendo durante esos años conocer al cliente y disminuir el riesgo.
- Para corregir la obtención de financiación bancaria se buscará y se establecerán alianzas con entidades financieras locales y así poder obtener financiación condiciones más flexibles.



- La estrategia para el desconocimiento del mercado será invertir en campañas de marketing y branding para lograr reconocimiento y posesión en Valencia, enfocando y explicando los beneficios que aporta el modelo.
- Para solucionar la dependencia del perfil crediticio de los clientes, como se mencionó anteriormente el alquiler inicial de 2 años permitirá a la empresa conocer la disciplina de pago de los clientes.

## 7.6. Afrontar amenazas

- Para la incertidumbre económica se debe llevar un continuo seguimiento del mercado inmobiliario y de las condiciones macroeconómicas que afectan, para así ir ajustando las ofertas y condiciones crediticias de acuerdo con el contexto que se encuentre.
- Con relación al crecimiento de la competencia y aumento de la competitividad, la estrategia será de marketing principalmente buscando la posesión en el mercado rápidamente para que se muestre un claro diferencial frente a los productos tradicionales y demostrar como pioneros en el modelo.
- Frente a la normativa restrictiva, se debe ir controlando y supervisando los cambios regulatorios del mercado inmobiliario e hipotecario ajustando el esquema de negocio a nuevas normativas que surjan.
- En cuanto a la volatilidad del mercado inmobiliario la estrategia a seguir será ingresar a otros mercados que tengan las condiciones parecidas a las de Valencia como objetivo a medio o largo plazo.

## 7.7. Mantener fortalezas

- Para mantener la accesibilidad del modelo de financiación del 100% de la vivienda como una solución accesible para los jóvenes, se debe mostrar la transparencia en la información de los procesos financieros y simplificación en los trámites, para generar confianza y atracción entre los clientes.
- Con respecto a la flexibilidad del alquiler, se debe asegurar que el cliente conoce y entiende los beneficios de la flexibilidad desde el principio, incluyendo la opción de abonar el alquiler al precio de compra, lo cual genera seguridad financiera. Igualmente, se puede ofrecer y ajustar el periodo del alquiler de acuerdo con las necesidades del cliente, ofreciendo mayor personalización.
- Para mantener un enfoque en los jóvenes de Valencia, se debe mantener contacto constante con el sector demográfico para conocer sus inquietudes y peticiones, utilizando campañas digitales y acercamiento a universidades.



- La estrategia para mantener la innovación en el proyecto empresarial será una evaluación y seguimiento constante a las necesidades del mercado adaptando el modelo a nuevas propuestas o mejoras.

## 7.8. Explotar oportunidades

- Se debe aprovechar el crecimiento de la demanda de vivienda nueva en Valencia para posicionar la empresa como la alternativa accesible para los jóvenes. Ofrecer beneficios y descuentos para los primeros compradores puede ser una forma de tomar ventaja de la demanda.
- Al no haber competencia directa con el modelo que se ofrece, se debe consolidar rápidamente la posición en el mercado antes de que entren otros competidores que ofrezcan modelos similares, lo anterior se va a lograr mediante campañas de marketing y alianzas con agentes inmobiliarios locales para captar clientes.
- Se debe analizar el potencial y ventajas que pueden ser aprovechadas por las políticas públicas que favorezcan el acceso a la vivienda para jóvenes. Se podría analizar la incursión en programas de vivienda social para apoyar el modelo.

Con base a lo anterior las acciones que se deben cubrir, y serán parte de la estrategia inicial se describen en la siguiente matriz CAME:



Ilustración 2 Matriz CAME



## 8. Objetivo y estrategia

### 8.1. Definición del producto

CERO ENTRADAS es una empresa promotora que introduce un innovador modelo de negocio en el mercado inmobiliario de Valencia, diseñado específicamente para facilitar el acceso a la vivienda a jóvenes que enfrentan barreras financieras significativas. Este modelo se basa en la construcción y promoción de viviendas estandarizadas de 40 metros cuadrados, cada una con dos habitaciones, diseñadas para maximizar el espacio y la eficiencia energética.

La propuesta central de CERO ENTRADAS es un producto que:

- No requiere pago inicial ya que se ofrece una financiación que cubre el 100% del valor de la vivienda.
- Utiliza viviendas estandarizadas ya que todas las unidades tienen el mismo tamaño y distribución.
- Donde los clientes primero alquilan la vivienda por periodo de 2 años con la opción de comprarla después de cumplido el plazo.

El proceso de Acceso al Producto es el siguiente:

#### 8.1.1. Paso 1: Inicio del Contrato de Alquiler

El proceso comienza cuando un cliente se interesa en una de las viviendas promovidas por CERO ENTRADAS. Después de una evaluación de elegibilidad que considera ingresos y estabilidad laboral, el cliente firma un contrato de alquiler que también funciona como preacuerdo para una posible compra. Este contrato establece claramente:

- Las cuotas de alquiler mensual donde serán iguales a lo que serían los pagos de una hipoteca.
- La duración del alquiler de dos años.

#### 8.1.2. Paso 2: Periodo de Alquiler y Evaluación Mutua

Durante el período de alquiler de dos años, el cliente vive en la vivienda y realiza pagos mensuales. Este tiempo permite que ambas partes se conozcan mejor. La empresa



evalúa la fiabilidad del pago del cliente, mientras que el cliente puede decidir si la vivienda y la comunidad cumplen con sus expectativas.

Es importante destacar que, durante el período de alquiler, se permitirá que el cliente haga ajustes menores a la propiedad. Adicionalmente, CERO ENTRADAS proporcionará asistencia y asesoramiento financiero durante este período para ayudar al cliente a prepararse para la posible compra.

### 8.1.3. Paso 3: Transición a la Hipoteca y Compra de la Vivienda

Si al finalizar los dos años, el cliente decide proceder con la compra, los pagos de alquiler previamente realizados se deducen del saldo de la hipoteca pendiente, descontando los intereses comprendidos en ese periodo y lo demás se abonará a capital, disminuyendo así el monto total que el cliente necesita financiar para ese momento. Y finalmente se formaliza el traspaso de propiedad y el cliente comienza a realizar pagos directamente hacia la hipoteca.

Al final del período de alquiler, CERO ENTRADAS facilita la transición a la hipoteca, asegurando que el proceso sea fluido y transparente. Antes de la transición, se revisan los términos del contrato de hipoteca con el cliente para asegurar que todas las condiciones sean claras y satisfactorias. Y Basado en la evaluación continua del perfil financiero del cliente y las condiciones del mercado, CERO ENTRADAS puede ofrecer ajustes en las condiciones de la hipoteca para adaptarse mejor a las capacidades de pago del cliente y ofrecer alternativas diferentes si el cliente le apetece.

Como parte de la estrategia de CERO ENTRADAS, se requiere que todos los clientes contraten un seguro de impago al iniciar el contrato de alquiler. Este seguro ofrece protección en caso de que el cliente enfrente dificultades económicas imprevistas, asegurando que, en caso de desempleo o incapacidad temporal, el seguro cubre los pagos del alquiler y posteriormente los de la hipoteca, protegiendo tanto al cliente como a la empresa y el cliente.

Después de definir el producto, es importante entender cómo CERO ENTRADAS se diferencia del mercado tradicional y cuál es su estrategia a futuro.

## 8.2. Diferenciación frente al mercado y estrategia a futuro

CERO ENTRADAS se presenta como una alternativa innovadora en el mercado inmobiliario, diferenciándose significativamente del enfoque tradicional en varios



aspectos clave. Estas diferencias hacen que el modelo sea especialmente atractivo para los jóvenes que enfrentan dificultades para acceder a la vivienda en un entorno económico difícil.

En el mercado tradicional, el acceso a la vivienda depende en gran medida de la capacidad del comprador para reunir un pago inicial, que suele oscilar entre el 20% y el 30% del valor total de la propiedad. Este es un obstáculo importante para los jóvenes, quienes, debido a la precariedad laboral y los altos costos del alquiler, tienen pocas oportunidades de ahorrar lo suficiente para cubrir ese porcentaje inicial. Según el Observatorio de Emancipación, más del 87% del salario de los jóvenes en la Comunidad Valenciana se destina al pago de alquiler, lo que dificulta aún más el ahorro necesario (Consejo de la Juventud de España, 2023).

CERO ENTRADAS elimina esta barrera al ofrecer financiación del 100% del valor de la vivienda, eliminando la necesidad de un pago inicial y permitiendo que los jóvenes accedan a la propiedad de forma directa. Esta diferencia es crucial, ya que empodera a los jóvenes dar el paso hacia la propiedad sin la carga financiera que representa el ahorro previo.

El esquema de alquiler con opción a compra de CERO ENTRADAS también se distancia del modelo tradicional, donde la compra de vivienda es un proceso directo y sin la flexibilidad que proporciona la opción de alquilar primero. En el modelo de CERO ENTRADAS, el cliente paga un alquiler durante dos años mientras evalúa si quiere continuar con la compra. Durante este período, tanto la empresa como el cliente tienen la oportunidad de "conocerse" mutuamente, asegurando que ambas partes estén satisfechas antes de iniciar la hipoteca.

Otra diferencia fundamental es la oferta de viviendas estandarizadas de 40 metros cuadrados con dos habitaciones con un diseño que garantice la eficiencia y reducir los costos de construcción. En contraste, el mercado tradicional ofrece una gran variedad de tamaños y diseños que, aunque atractivos, a menudo resultan costosos e ineficientes para quienes buscan una primera vivienda. Este enfoque de CERO ENTRADAS mejora la accesibilidad asegurando que cada cliente reciba un producto de alta calidad, sin importar su capacidad financiera.

Así mismo, la uniformidad de las viviendas facilita la producción en serie y reduce los costos asociados con la personalización, lo que permite mantener los precios accesibles en un mercado en el que los costos de construcción han aumentado significativamente en los últimos años (Sociedad de Tasación, 2024).



Al comparar el modelo de Cero Entradas con el alquiler con opción a compra tradicional, es evidente que Cero Entradas introduce un enfoque innovador. En los esquemas convencionales, el cliente suele estar obligado a pagar una prima de compra que, generalmente, equivale al 5% del valor de la vivienda. Además, este tipo de alquiler a menudo impone un canon de arrendamiento superior al precio de mercado. En contraste, CERO ENTRADAS elimina la necesidad de esta prima inicial y ajusta el importe del alquiler al mismo valor que la futura cuota hipotecaria, haciendo que el proceso sea más accesible y equitativo para los jóvenes compradores. (Riera, 2024)

Finalmente, mientras que el mercado tradicional ha tendido a excluir a los jóvenes debido a sus altos costos y a los requisitos estrictos de financiación, CERO ENTRADAS está diseñado específicamente para este grupo demográfico. El modelo se alinea con las necesidades económicas y sociales de los jóvenes, permitiendo que accedan a la propiedad sin caer en la sobreexposición financiera. Según el Observatorio de Emancipación, el 83% de los jóvenes aún no ha logrado emanciparse debido a las dificultades para acceder a la vivienda (Consejo de la Juventud de España, 2023).

CERO ENTRADAS se enfoca en ofrecer una solución inmediata para los jóvenes en Valencia, y al mismo tiempo tiene una visión clara de expansión a otras ciudades de España y, a largo plazo, a mercados europeos. El éxito del modelo en Valencia servirá como punto de partida para replicar este enfoque en otras regiones que enfrentan problemáticas similares en términos de acceso a la vivienda.

Tras el establecimiento exitoso en Valencia, CERO ENTRADAS se propone expandirse a otras ciudades de España que presentan características demográficas y socioeconómicas similares. Ciudades como Madrid, Barcelona, Sevilla y Málaga son mercados prioritarios, ya que también enfrentan grandes barreras de acceso a la vivienda para los jóvenes, debido a la alta demanda de alquiler y los elevados precios inmobiliarios.

El plan de expansión se basa en los siguientes pasos:

- Identificar las necesidades y características específicas de los jóvenes en cada una de las ciudades objetivo. Incluyendo un análisis profundo de la oferta y demanda de vivienda, las condiciones del mercado de alquiler y las políticas locales que puedan influir en el acceso a la propiedad.
- Adaptar el modelo, aunque el enfoque principal de CERO ENTRADAS es estandarizado, cada ciudad tiene particularidades económicas y sociales que deben tenerse en cuenta.



- Desarrollar campañas de marketing y comunicación localizadas para cada nueva ciudad, resaltando los beneficios del modelo de CERO ENTRADAS y cómo se ajusta a las necesidades específicas de los jóvenes en esa área.

Una vez consolidada la expansión en las principales ciudades de España, CERO ENTRADAS tiene como objetivo extender su modelo a mercados internacionales, especialmente en países europeos donde los jóvenes enfrentan problemas similares en términos de acceso a la vivienda.

Con una estrategia a futuro clara, el siguiente paso es desarrollar un plan de marketing que posicione a CERO ENTRADAS como la solución preferida para los jóvenes que buscan acceder a su primera vivienda.

### 8.3. Plan de marketing

El Plan de Marketing de CERO ENTRADAS tiene como objetivo establecer una estrategia clara para posicionar a la empresa en el mercado inmobiliario como la solución preferida para los jóvenes que buscan acceder a su primera vivienda sin enfrentar las barreras tradicionales del sector.

Este plan de marketing se centra en tres pilares: la política del producto, la política del precio, y la política de comunicación, cada una diseñada para responder a las necesidades específicas del público objetivo. Se busca destacar las ventajas competitivas de CERO ENTRADAS, como la accesibilidad financiera, la flexibilidad del alquiler con opción a compra, y el apoyo financiero integral que se ofrece a los clientes a lo largo de todo el proceso.

El enfoque principal de la estrategia es conectar con un público joven, altamente digitalizado y que valora la transparencia y el apoyo en la toma de decisiones financieras importantes. El uso de canales de comunicación digital y el desarrollo de contenido educativo y persuasivo será clave para generar confianza y atraer a este segmento demográfico.

En las siguientes secciones, se detallan las estrategias específicas de producto, precio y comunicación que guiarán el crecimiento de CERO ENTRADAS en su mercado objetivo y sentarán las bases para su expansión futura.



#### 8.4. Política de Producto

La política de producto de CERO ENTRADAS está diseñada para asegurar que los jóvenes en Valencia puedan acceder a una vivienda propia a través de un proceso transparente y accesible, con requisitos claros y medidas de seguridad financiera. De la misma forma, se establece una serie de condiciones que regulan el acceso a las viviendas, asegurando que las propiedades sean utilizadas como vivienda habitual y priorizando a los jóvenes que más necesitan este tipo de soluciones.

El acceso al producto tendrá los siguientes requisitos y limitaciones:

- Máximo de una vivienda por persona para garantizar que el producto se utilice para cubrir necesidades de primera vivienda y no con fines especulativos o de inversión.
- Las viviendas adquiridas a través de CERO ENTRADAS están destinadas exclusivamente a ser utilizadas como vivienda habitual. No se permitirá la adquisición de propiedades para fines secundarios, como segundas residencias o inversión en alquiler.
- Prioridad para jóvenes entre 18 y 35 años.
- Se requiere que los solicitantes cuenten con un empleo estable, con contratos a largo plazo o, en el caso de trabajadores autónomos, un historial sólido de ingresos que garantice su capacidad de cumplir con los pagos del alquiler y la hipoteca.
- Todos los solicitantes deben pasar por una evaluación de su historial crediticio. Aquellos con antecedentes de impagos graves podrían ser excluidos.
- Sera obligatorio desde el inicio del contrato de alquiler, este seguro cubre los pagos en caso de que el cliente experimente dificultades económicas como pérdida de empleo o enfermedad.
- Una vez que el cliente formaliza la compra de la vivienda y comienza a pagar la hipoteca, es obligatorio contratar un seguro de hogar que cubra daños a la propiedad y posibles responsabilidades civiles.
- No se exige un ingreso mínimo, pero los clientes deben contar con ingresos suficientes para que el pago del alquiler y futura hipoteca no exceda el 40% de su capacidad económica mensual.

Se debe tener en cuenta que los clientes tendrán la posibilidad de adquirir los productos entre dos personas y que figuren como titulares de la hipoteca. Siendo particularmente útil para parejas o familiares que deseen compartir la propiedad y puedan demostrar solvencia de manera conjunta.



Definida la política de producto, es importante establecer una política de precios que haga viable el acceso a la vivienda para los jóvenes.

### 8.5. Política de precio

La política de precios de CERO ENTRADAS está diseñada para hacer que el acceso a la vivienda sea viable para los jóvenes en Valencia.

Durante los primeros dos años, el cliente paga un alquiler mensual por el valor que tendría la hipoteca y que ya incluye una parte de intereses, lo que permite abonar el saldo al capital de la hipoteca si decide comprar la vivienda al finalizar el contrato.

Como estrategia para tener precios competitivos se tendrá un diseño estandarizado de las viviendas de CERO ENTRADAS, todas de 40 metros cuadrados y dos habitaciones, para ofrecer precios más bajos en comparación con el mercado.

Una vez que el cliente adquiere la vivienda, los pagos de la hipoteca se ajustan a su capacidad económica, con cuotas diseñadas para no superar el 40% de sus ingresos mensuales.

CERO ENTRADAS garantiza que todos los costos adicionales, como seguros de impago y hogar, sean comunicados claramente desde el inicio, asegurando que el cliente conozca todos los gastos involucrados sin sorpresas.

Para modelar y referenciar los precios que se ofertarán, se analizaron y compararon los precios de la vivienda por distritos de Valencia. Se realizó un análisis de costos (mostrado en el apartado 10) y se consideró un beneficio del 20% sobre el precio de la vivienda. Para este análisis se tomaron datos de los siguientes distritos:

- Poblats Marítims.
- Rascanya.
- Quatre Carreres.
- Benicalap.
- Patraix.
- Ciutat Vella.
- La Saida.



Para cada uno se hizo un análisis de sensibilidad variando el número de plantas y viviendas que se podían construir por metro cuadrado y se obtuvieron los siguientes precios:

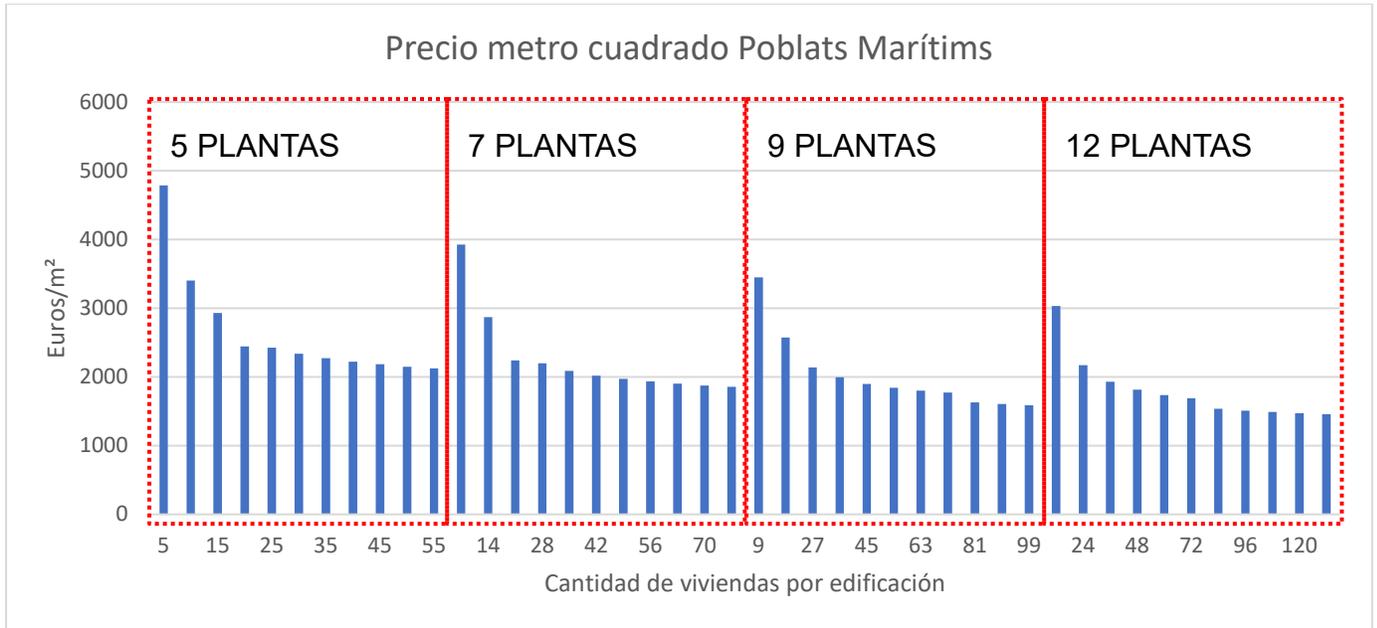


Ilustración 3 Precio de terrenos m² Poblats Marítims

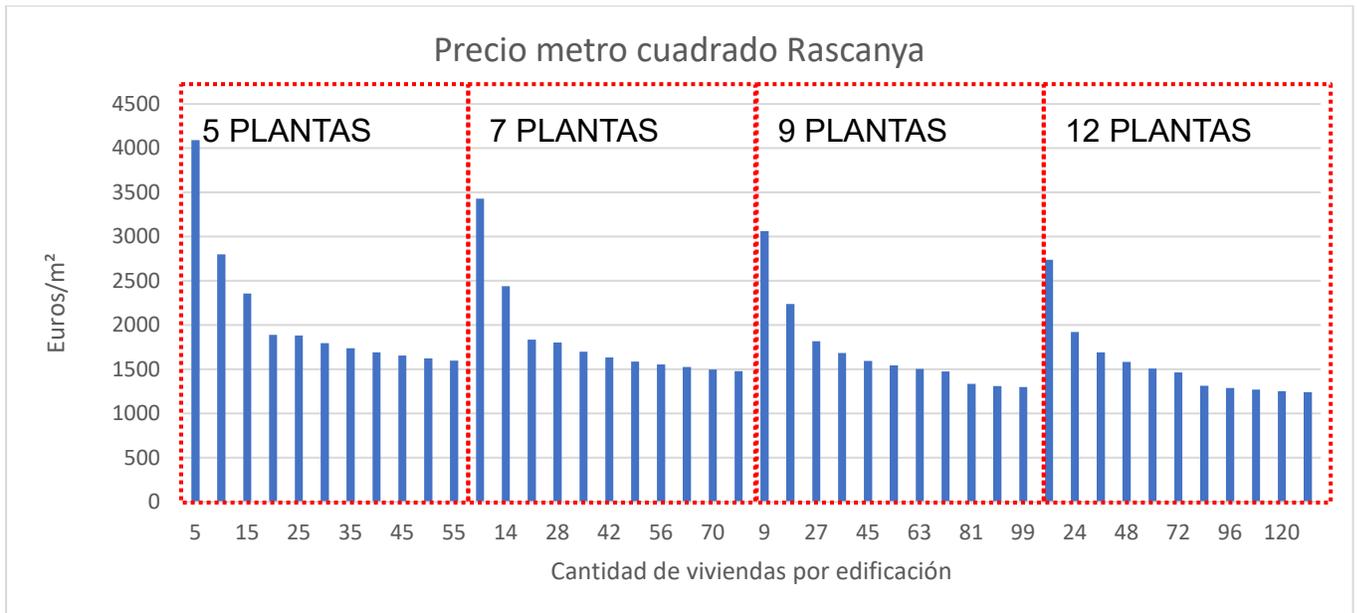


Ilustración 4 Precio de terrenos m² Poblats Marítims

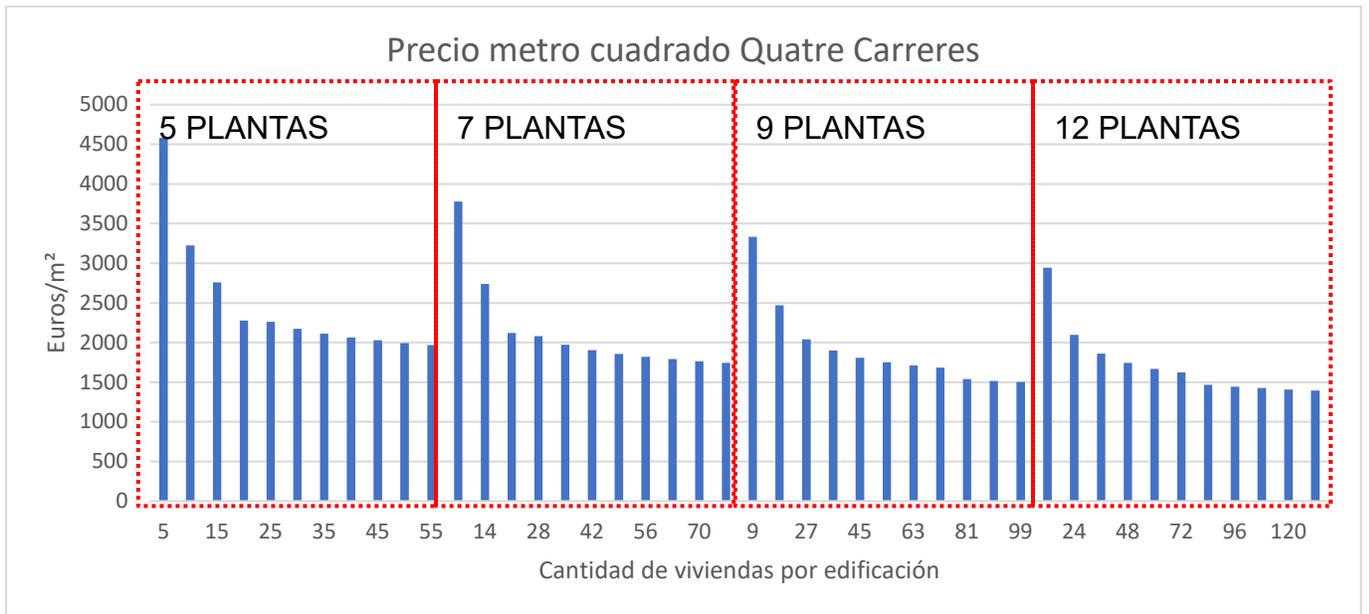


Ilustración 5 Precio de terrenos m² Quatre Carreres

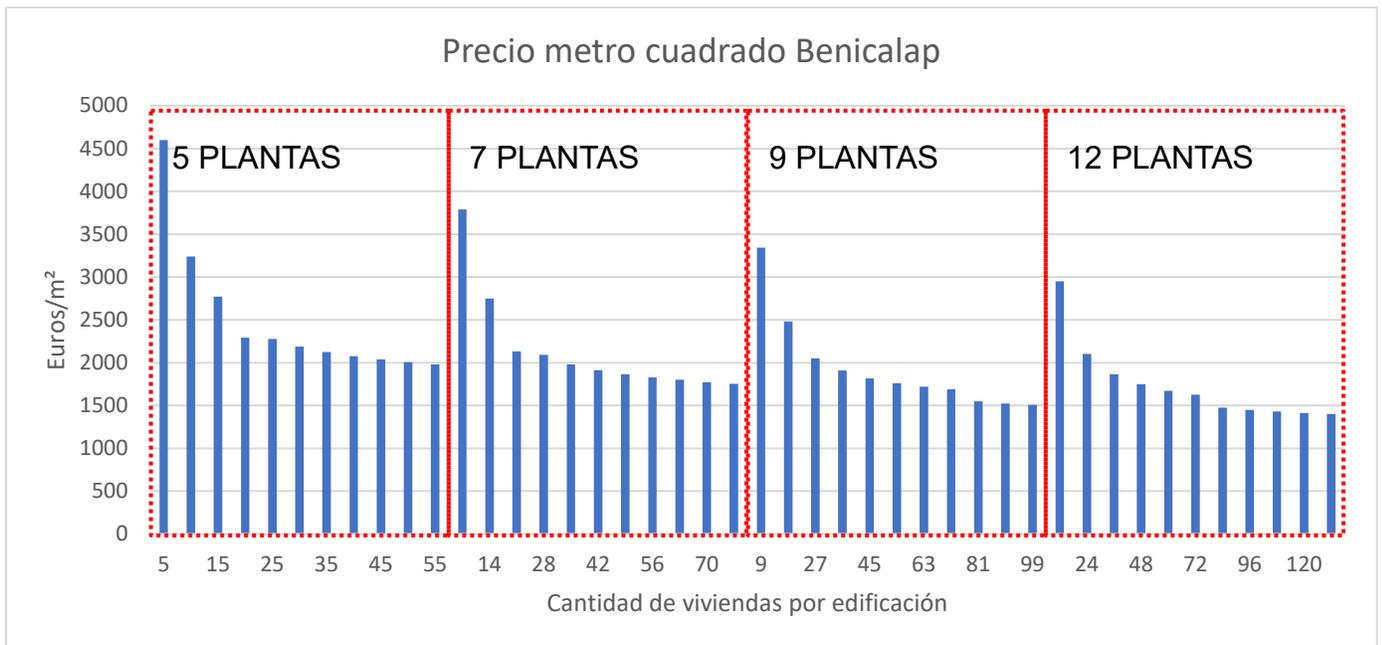


Ilustración 6 Precio de terrenos m² Benicalap

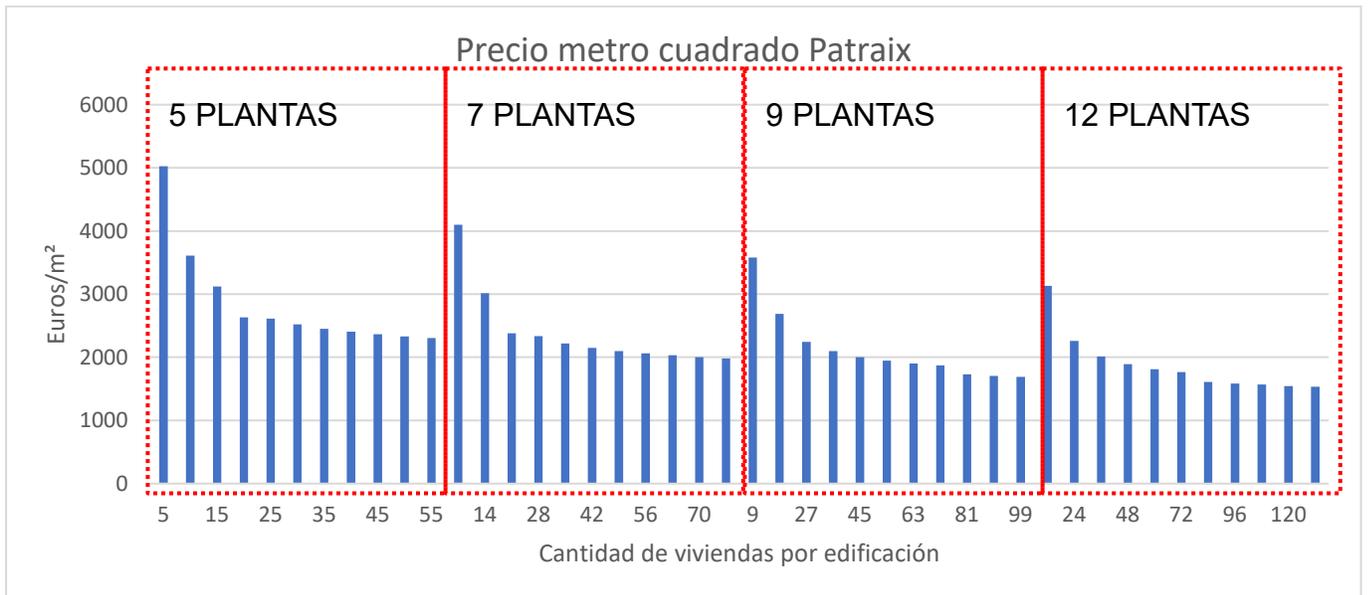


Ilustración 7 Precio de terrenos m² Patraix

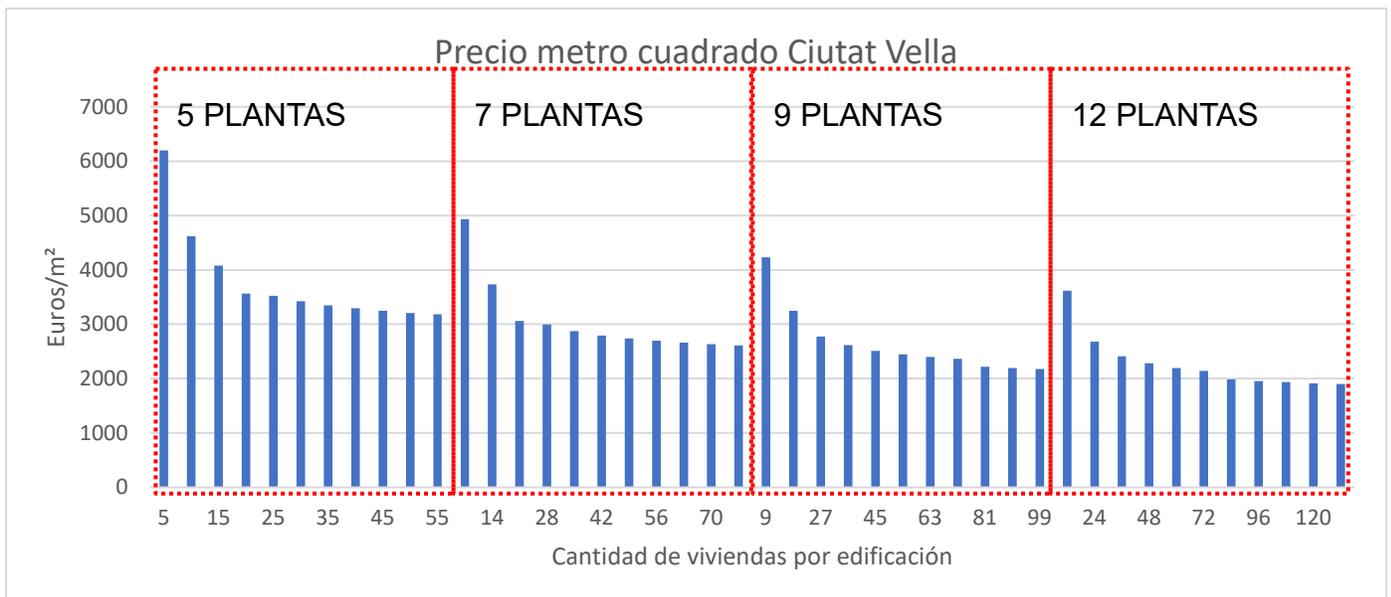


Ilustración 8 Precio de terrenos m² Ciutat Vella

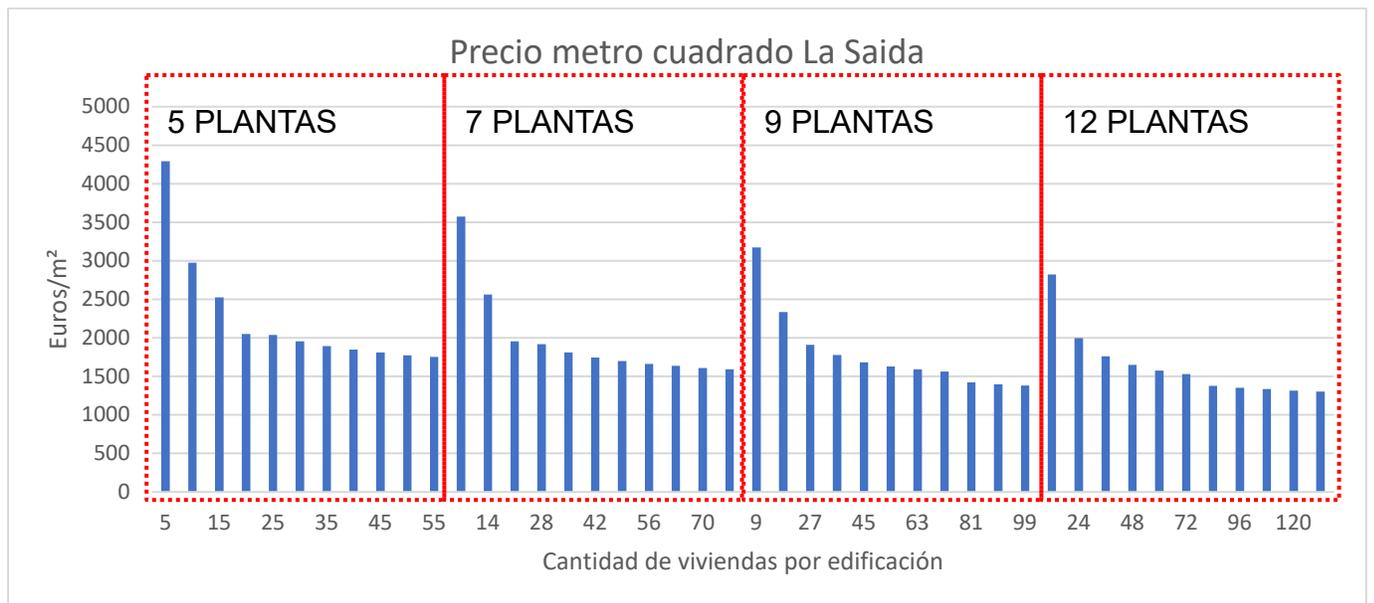


Ilustración 9 Precio de terrenos m² La Saida

Para los datos anteriores se tuvo en cuenta una serie de combinaciones donde se variaba el área del lote y cantidad de viviendas por planta, con ello nos permite conocer cuales precios por m<sup>2</sup> son los más competitivos y serían las construcciones objetivo que CERO ENTRADAS buscaría construir para la venta. Teniendo en cuenta el precio del metro cuadrado y analizado los informes de la página inmobiliaria Idealista, se encontró que los precios medios de la vivienda por distrito son los siguientes:

Distrito	Precio m <sup>2</sup>
Poblats Marítims	2.424,00 €
Rascanya	1.821,00 €
Quatre Carreres	2.308,00 €
Benicalap	2.057,00 €
Patraix	2.152,00 €
Ciutat Vella	3.595,00 €



Distrito	Precio m <sup>2</sup>
La Saida	2.437,00 €

Tabla 1 Precios m<sup>2</sup> por distrito según Idealista

En base a los precios anteriores, se decidió comparar el precio de venta calculado con el precio medio de la vivienda en el mercado, aprobando y calificando como viables todos los precios que estuvieran un 20% por encima del precio medio de mercado, con base a lo anterior, se obtuvo que las combinaciones por distrito las cuales los precios son más competitivos y por tanto pueden estar dentro de la oferta del mercado son las siguientes:

- Poblats Marítims

Para este distrito el precio máximo por metro cuadrado que es competitivo y viable para el mercado es de 2908,00 €, por tanto, las combinaciones que pueden ser ofertadas y están dentro del plan de CERO ENTRADAS son:

Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
175	20	2,445.06 €
215	25	2,426.07 €
255	30	2,335.62 €
295	35	2,271.07 €
335	40	2,222.66 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
375	45	2,185.01 €
415	50	2,148.16 €
455	55	2,123.53 €
95	14	2,868.43 €
135	21	2,242.26 €
175	28	2,200.46 €
215	35	2,087.41 €
255	42	2,018.68 €
295	49	1,969.62 €
335	56	1,932.83 €
375	63	1,904.22 €
415	70	1,874.59 €
455	77	1,855.88 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
95	18	2,571.44 €
135	27	2,136.19 €
175	36	1,994.23 €
215	45	1,899.28 €
255	54	1,842.60 €
295	63	1,802.15 €
335	72	1,771.81 €
375	81	1,628.45 €
415	90	1,604.00 €
455	99	1,588.97 €
95	24	2,172.87 €
135	36	1,929.36 €
175	48	1,813.78 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
215	60	1,734.65 €
255	72	1,688.54 €
295	84	1,534.47 €
335	96	1,510.56 €
375	108	1,491.85 €
415	120	1,470.91 €
455	132	1,458.76 €

*Tabla 2 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Poblats Marítims*





- Rascanya

Para este distrito el precio máximo por metro cuadrado que es competitivo y viable para el mercado es de 2185,20 €, por tanto, las combinaciones que pueden ser ofertadas y están dentro del plan de CERO ENTRADAS son:

Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio m <sup>2</sup> vivienda
175	20	1,890.68 €
215	25	1,881.16 €
255	30	1,797.09 €
295	35	1,737.03 €
335	40	1,692.00 €
375	45	1,656.97 €
415	50	1,622.21 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio m <sup>2</sup> vivienda
455	55	1,599.30 €
135	21	1,835.00 €
175	28	1,804.45 €
215	35	1,698.20 €
255	42	1,634.01 €
295	49	1,588.17 €
335	56	1,553.78 €
375	63	1,527.04 €
415	70	1,498.93 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio m <sup>2</sup> vivienda
455	77	1,481.46 €
135	27	1,819.38 €
175	36	1,686.22 €
215	45	1,596.55 €
255	54	1,543.46 €
295	63	1,505.55 €
335	72	1,477.11 €
375	81	1,335.57 €
415	90	1,312.29 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio m <sup>2</sup> vivienda
455	99	1,298.22 €
95	24	1,922.06 €
135	36	1,691.75 €
175	48	1,582.81 €
215	60	1,507.72 €
255	72	1,464.30 €
295	84	1,312.49 €
335	96	1,290.01 €
375	108	1,272.41 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio m <sup>2</sup> vivienda
415	120	1,252.36 €
455	132	1,240.93 €

Tabla 3 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Rascanya

- Quatre Carreres

Para este distrito el precio máximo por metro cuadrado que es competitivo y viable para el mercado es de 2769,60 €, por tanto, las combinaciones que pueden ser ofertadas y están dentro del plan de CERO ENTRADAS son:

Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio m <sup>2</sup> vivienda
135	15	2,757.95 €
175	20	2,279.00 €
215	25	2,262.86 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
255	30	2,174.33 €
295	35	2,111.09 €
335	40	2,063.66 €
375	45	2,026.80 €
415	50	1,990.59 €
455	55	1,966.49 €
95	14	2,739.61 €
135	21	2,120.23 €
175	28	2,081.84 €
215	35	1,970.84 €
255	42	1,903.47 €
295	49	1,855.35 €
335	56	1,819.26 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
375	63	1,791.21 €
415	70	1,762.04 €
455	77	1,743.71 €
95	18	2,471.23 €
135	27	2,041.28 €
175	36	1,901.97 €
215	45	1,808.61 €
255	54	1,752.99 €
295	63	1,713.27 €
335	72	1,683.48 €
375	81	1,540.56 €
415	90	1,516.46 €
455	99	1,501.72 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
95	24	2,097.71 €
135	36	1,858.18 €
175	48	1,744.58 €
215	60	1,666.65 €
255	72	1,621.33 €
295	84	1,467.83 €
335	96	1,444.35 €
375	108	1,426.00 €
415	120	1,405.34 €
455	132	1,393.41 €

Tabla 4 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Quatre Carreres

- Benicalap

Para este distrito el precio máximo de por metro cuadrado que es competitivo para el mercado es de 2468,40 €, por tanto, las combinaciones que pueden ser ofertadas y están dentro del plan de CERO ENTRADAS es:





Area del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
175	20	2,293.27 €
215	25	2,276.89 €
255	30	2,188.19 €
295	35	2,124.83 €
335	40	2,077.32 €
375	45	2,040.40 €
415	50	2,004.13 €
455	55	1,979.98 €
135	21	2,130.72 €
175	28	2,092.03 €
215	35	1,980.86 €
255	42	1,913.37 €
295	49	1,865.17 €



Area del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
335	56	1,829.02 €
375	63	1,800.93 €
415	70	1,771.72 €
455	77	1,753.35 €
135	27	2,049.44 €
175	36	1,909.90 €
215	45	1,816.40 €
255	54	1,760.70 €
295	63	1,720.91 €
335	72	1,691.07 €
375	81	1,548.12 €
415	90	1,523.99 €
455	99	1,509.22 €



Area del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
95	24	2,104.17 €
135	36	1,864.29 €
175	48	1,750.53 €
215	60	1,672.50 €
255	72	1,627.11 €
295	84	1,473.54 €
335	96	1,450.03 €
375	108	1,431.64 €
415	120	1,410.96 €
455	132	1,399.02 €

*Tabla 5 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Benicalap.*

- Patraix

Para este distrito el precio máximo por metro cuadrado que es competitivo y viable para el mercado es de 2582,40 €, por tanto, las combinaciones que pueden ser ofertadas y están dentro del plan de CERO ENTRADAS son:



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
255	30	2,519.31 €
295	35	2,453.21 €
335	40	2,403.64 €
375	45	2,365.09 €
415	50	2,327.51 €
455	55	2,302.30 €
135	21	2,381.16 €
175	28	2,335.48 €
215	35	2,220.11 €
255	42	2,149.89 €
295	49	2,099.72 €
335	56	2,062.10 €
375	63	2,032.84 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
415	70	2,002.70 €
455	77	1,983.57 €
135	27	2,244.23 €
175	36	2,099.24 €
215	45	2,002.48 €
255	54	1,944.65 €
295	63	1,903.34 €
335	72	1,872.36 €
375	81	1,728.50 €
415	90	1,703.64 €
455	99	1,688.28 €
95	24	2,258.42 €
135	36	2,010.38 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
175	48	1,892.54 €
215	60	1,812.06 €
255	72	1,765.07 €
295	84	1,610.36 €
335	96	1,585.97 €
375	108	1,566.89 €
415	120	1,545.64 €
455	132	1,533.24 €

Tabla 6 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Patraix

- Ciutat Vella

Para este distrito el precio máximo de metro cuadrado que es competitivo y viable para el mercado es de 4314,00 €, por tanto, las combinaciones que pueden ser ofertadas y están dentro del plan de CERO ENTRADAS son:



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
135	15	4,080.61 €
175	20	3,564.30 €
215	25	3,526.27 €
255	30	3,422.99 €
295	35	3,349.21 €
335	40	3,293.88 €
375	45	3,250.85 €
415	50	3,209.68 €
455	55	3,181.54 €
95	14	3,736.47 €
135	21	3,063.75 €
175	28	2,999.25 €
215	35	2,872.43 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
255	42	2,794.56 €
295	49	2,738.95 €
335	56	2,697.24 €
375	63	2,664.81 €
415	70	2,632.12 €
455	77	2,610.91 €
55	9	4,230.68 €
95	18	3,246.04 €
135	27	2,775.11 €
175	36	2,615.42 €
215	45	2,509.83 €
255	54	2,446.06 €
295	63	2,400.52 €





Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
335	72	2,366.36 €
375	81	2,220.02 €
415	90	2,193.19 €
455	99	2,176.21 €
55	12	3,616.08 €
95	24	2,678.73 €
135	36	2,408.55 €
175	48	2,279.67 €
215	60	2,192.57 €
255	72	2,141.13 €
295	84	1,983.25 €
335	96	1,956.47 €
375	108	1,935.53 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
415	120	1,912.80 €
455	132	1,899.19 €

Tabla 7 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas Ciutat Vella

- La Saida

Para este distrito el precio máximo de por metro cuadrado que es competitivo y viable para el mercado es de 2924,40 €, por tanto, las combinaciones que pueden ser ofertadas y están dentro del plan de CERO ENTRADAS son:

Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
135	15	2,524.10 €
175	20	2,051.65 €
215	25	2,039.44 €
255	30	1,953.51 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
295	35	1,892.14 €
335	40	1,846.11 €
375	45	1,810.31 €
415	50	1,774.93 €
455	55	1,751.52 €
95	14	2,563.39 €
135	21	1,953.18 €
175	28	1,919.45 €
215	35	1,811.25 €
255	42	1,745.75 €
295	49	1,698.96 €
335	56	1,663.87 €
375	63	1,636.57 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
415	70	1,608.00 €
455	77	1,590.16 €
95	18	2,334.12 €
135	27	1,911.35 €
175	36	1,775.67 €
215	45	1,684.48 €
255	54	1,630.32 €
295	63	1,591.63 €
335	72	1,562.62 €
375	81	1,420.47 €
415	90	1,396.85 €
455	99	1,382.51 €
55	12	2,823.82 €



Área del lote necesaria	Cantidad de viviendas totales por proyecto edificio	Precio vivienda m <sup>2</sup>
95	24	1,994.88 €
135	36	1,760.73 €
175	48	1,649.85 €
215	60	1,573.56 €
255	72	1,529.32 €
295	84	1,376.91 €
335	96	1,354.01 €
375	108	1,336.09 €
415	120	1,315.78 €
455	132	1,304.14 €

Tabla 8 Combinación Área cantidad de viviendas óptimas La Saida

## 8.6. Política de distribución

La política de distribución de CERO ENTRADAS se basa en la digitalización completa del proceso, desde el primer contacto hasta la visita inicial de la vivienda. Logrando



ofrecer una experiencia ágil y accesible, alineada con las preferencias de los jóvenes compradores, quienes valoran la conveniencia y eficiencia que ofrece el entorno digital.

CERO ENTRADAS implementará un sistema completamente digital para gestionar el acceso a sus productos. Desde la solicitud de información hasta la firma del contrato, todo el proceso se gestiona de manera online, permitiendo a los clientes gestionar cada paso desde la comodidad de sus dispositivos.

Los clientes interesados pueden ingresar a la plataforma digital de CERO ENTRADAS y completar un formulario de preevaluación financiera, donde se recogerán datos sobre ingresos y estabilidad laboral. Este sistema automatizado realizará una evaluación preliminar en cuestión de minutos, proporcionando una respuesta rápida sobre la viabilidad del acceso a la hipoteca al 100%.

Una vez preaprobado, el cliente puede revisar toda la documentación relevante (contratos de alquiler, opción a compra, condiciones de la hipoteca, etc.) a través de la plataforma digital. Todos los documentos son accesibles de manera remota, y las firmas pueden realizarse mediante firma electrónica legalmente válida.

Otro de los puntos diferenciadores de CERO ENTRADAS es la posibilidad de realizar una visita virtual a las viviendas antes de firmar cualquier acuerdo. Los clientes podrán acceder a recorridos 3D interactivos que les permitirán explorar el diseño y la distribución de las viviendas desde cualquier dispositivo.

En cuanto al asesoramiento financiero también se lleva a cabo de manera digital, a través de videoconferencias y chats en la plataforma de CERO ENTRADAS, permitiendo a los clientes resolver dudas, recibir orientación sobre la planificación de pagos y mejorar su perfil crediticio sin necesidad de acudir a una oficina física.

Los clientes tendrán acceso continuo a la plataforma digital para realizar el seguimiento de la promoción inmobiliaria y de los pagos. Podrán verificar los avances en su historial de alquiler, así como el estado de su hipoteca, todo en tiempo real. Igualmente, se proporciona una línea de soporte digital para resolver cualquier inconveniente o consulta que surja durante el proceso.

## 8.7. Política de promoción

La política de promoción de CERO ENTRADAS se orienta en buscar el interés de jóvenes entre 18 y 35 años que buscan soluciones accesibles para adquirir su primera vivienda.



Para lograrlo, la empresa va a diseñar una estrategia que prioriza la digitalización, el contenido educativo y las alianzas estratégicas con universidades e instituciones relevantes, buscando una conexión directa con su público objetivo.

El marketing digital es el pilar central de la promoción de CERO ENTRADAS. Los jóvenes están acostumbrados a consumir información y tomar decisiones a través de plataformas digitales, por lo que se utilizarán las principales redes sociales como Instagram, TikTok, Facebook y YouTube, para anunciar los beneficios del modelo.

Las campañas de redes sociales incluirán:

- Anuncios patrocinados que segmenten a los jóvenes que buscan vivienda, mostrando los beneficios de acceder a la propiedad sin necesidad de un pago inicial.
- Contenido visual y educativo: Videos explicativos breves sobre cómo funciona la hipoteca al 100%, cómo es el proceso de alquiler con opción a compra, y qué pasos deben seguir para acceder a una vivienda con CERO ENTRADAS.

El contenido educativo es esencial para que los jóvenes comprendan las ventajas y el funcionamiento del modelo de CERO ENTRADAS por ello se desarrollarán contenidos accesibles y claros que expliquen cómo CERO ENTRADAS facilita el acceso a la vivienda.

Adicionalmente, en la página de CERO ENTRADAS se publicarán artículos que guíen a los jóvenes en temas clave como la planificación financiera, cómo mejorar su historial crediticio y el proceso de adquisición de vivienda. Estos artículos también serán compartidos en redes sociales para maximizar el alcance. Además de los artículos, se crearán videos tutoriales que expliquen paso a paso el proceso de incorporación dentro del modelo.

Al mismo tiempo agruparemos los testimonios de clientes que ya han utilizado el servicio y adquirido una vivienda y serán promovidos para demostrar el éxito y la fiabilidad del modelo. También se organizarán webinars gratuitos y talleres virtuales sobre temas financieros e inmobiliarios, donde los jóvenes puedan hacer preguntas en tiempo real y recibir asesoramiento personalizado. Permitiendo que los clientes potenciales comprendan mejor el proceso y confíen en CERO ENTRADAS como su opción para adquirir vivienda.



Para fortalecer su conexión con el público joven, CERO ENTRADAS buscará establecer alianzas estratégicas con universidades locales en Valencia y otras ciudades clave. Estas alianzas permitirán que la empresa se posicione como una opción cercana y accesible para los jóvenes que están en proceso de finalizar sus estudios y dar los primeros pasos en el mercado laboral. CERO ENTRADAS organizará talleres educativos y charlas informativas en campus universitarios, donde se expliquen las ventajas del proyecto y se brinden asesorías personalizadas sobre cómo acceder a la vivienda. Estas charlas serán un punto de contacto directo con los estudiantes, permitiéndoles conocer el modelo y resolver dudas en un ambiente de confianza. En colaboración con las universidades, se ofrecerán promociones exclusivas para estudiantes próximos a graduarse y jóvenes egresados, incentivando la participación en el modelo de CERO ENTRADAS. Estas promociones podrán incluir descuentos en los costos administrativos o beneficios en los primeros meses de alquiler.

CERO ENTRADAS también implementará una estrategia de seguimiento continuo a los potenciales compradores. Una vez que los jóvenes muestren interés a través de las plataformas digitales o los eventos, se mantendrá una comunicación activa con ellos mediante email marketing personalizado y recordatorios automáticos. La intención es asegurar que se mantengan informados sobre cualquier actualización del Esquema de negocio y las promociones vigentes.

## 8.8. Plan de producción y operaciones

El plan de producción y operaciones de CERO ENTRADAS está diseñado para garantizar una ejecución eficiente en todas las etapas del proceso, desde la compra de materiales hasta la entrega final de las viviendas. Este plan se estructura en tres áreas clave: compras; logística interna y externa; y planificación de la actividad, con un enfoque en la optimización de costos y el cumplimiento de plazos.

### 8.8.1. Compras

La estrategia de compras se enfoca en asegurar la adquisición de materiales de construcción de alta calidad a precios competitivos, gestionando eficientemente las relaciones con proveedores clave y optimizando el uso de recursos a través de compras a gran escala. A continuación, se detallan los aspectos clave de la política de compras:

#### 8.8.1.1. Selección de proveedores estratégicos

CERO ENTRADAS se centrará en establecer relaciones a largo plazo con proveedores estratégicos que puedan ofrecer productos de alta calidad y garantizar la disponibilidad





continua de materiales. Estos proveedores serán seleccionados con base en los siguientes criterios:

- Todos los proveedores deberán cumplir con los estándares de calidad exigidos por las normativas locales y las especificaciones técnicas de la edificación.
- Todos los proveedores deberán asegurar entregas puntuales.
- Dado que la reducción de costos es esencial para ofrecer viviendas accesibles, se priorizarán los proveedores que ofrezcan precios competitivos sin comprometer la calidad.
- Se buscará que los proveedores brinden facilidades en la forma de pago para mantener la mayor liquidez a lo largo de la construcción.

#### 8.8.1.2. Compra a granel

La estandarización de las viviendas permite a CERO ENTRADAS aprovechar las economías de escala. Gracias a la uniformidad en los diseños y materiales, se podrán realizar compras a granel que aseguren:

- Precios más bajos por unidad, lo que se traducirá en una reducción significativa de los costos totales de construcción.
- Los acuerdos con proveedores incluirán plazos de pago extendidos, lo que mejorará la planificación financiera de la empresa y la gestión del flujo de caja.

#### 8.8.1.3. Contratación de servicios especializados

Además de los materiales de construcción, CERO ENTRADAS subcontratará servicios especializados para áreas técnicas como la instalación eléctrica, fontanería y acabados. Estos servicios serán seleccionados mediante un proceso de licitación con los siguientes criterios:

- Se buscarán empresas con experiencia comprobada en la construcción de viviendas estandarizadas de características similares.
- Los contratistas deberán demostrar su capacidad para trabajar dentro de los plazos establecidos por CERO ENTRADAS, ya que la entrega puntual de las viviendas es un aspecto clave de la operación.
- Al igual que con los proveedores de materiales, los servicios subcontratados deberán ajustarse a los presupuestos de la empresa, garantizando una óptima relación calidad-precio.



#### 8.8.1.4. Gestión de contratos

Para asegurar una buena gestión CERO ENTRADAS implementará un sistema de gestión de contratos que garantice que todas las adquisiciones se realicen bajo condiciones óptimas. Este sistema permitirá:

- Monitorear y ajustar los costos a medida que avance la construcción, asegurando que los contratos de suministro y servicios se mantengan dentro del presupuesto previsto.
- Redactar contratos que incluirán cláusulas de penalización por incumplimiento de plazos.

#### 8.8.1.5. Control de inventarios

También se realizará un eficiente control de inventarios que permita planificar las compras con antelación para asegurar que los materiales estén disponibles en el momento adecuado, evitando retrasos en las fases de construcción.

### 8.8.2. Logística Interna y Externa

La logística interna y externa en CERO ENTRADAS seguirá los principios de Lean Construction, un enfoque que busca maximizar la eficiencia y minimizar los desperdicios en todas las etapas del proceso de construcción. El objetivo es reducir los costos, aumentar la calidad y garantizar que los plazos se cumplan mediante una gestión optimizada de los recursos y flujos de trabajo.

#### 8.8.2.1. Logística interna basada en Lean Construction

La logística interna se centrará en la optimización del flujo de materiales y la reducción de desperdicios dentro del área de construcción. Los principios de Lean Construction permitirán gestionar los recursos de manera eficiente, asegurando que solo se movilicen los materiales y recursos necesarios en cada fase de la construcción, evitando exceso de inventario y movimientos innecesarios.

Para minimizar el almacenamiento en el sitio de construcción, CERO ENTRADAS implementará una gestión de materiales bajo el principio de Just in Time, asegurando que los recursos se entreguen justo cuando son necesarios, reduciendo el riesgo de almacenamiento prolongado y minimiza el uso innecesario de espacio en la obra.

El flujo de materiales y tareas dentro de la obra se diseñará siguiendo un mapa de flujo de trabajo optimizado, lo que permitirá que las actividades se ejecuten de manera



secuencial y eficiente, sin tiempos de espera entre etapas. Cada fase de construcción estará alineada con las entregas de materiales y la disponibilidad de recursos. (Rojas, Henao , & Valencia, 2016)

#### 8.8.2.2. Logística externa basada en Lean Construction

La logística externa se encargará del transporte y distribución de materiales desde los proveedores hasta el sitio de construcción y, finalmente, de la entrega de las viviendas a los clientes. Aplicar los principios de Lean Construction en la logística externa permitirá optimizar los procesos de transporte, reduciendo tiempos de espera y costos asociados al manejo de materiales.

Se planificarán rutas de transporte eficientes y cortas para los tiempos de entrega. La logística externa trabajará en estrecha coordinación con los proveedores para asegurar que los materiales lleguen en el momento preciso, evitando interrupciones en el flujo de trabajo. La planificación de entregas se ajustará a la fase de construcción para evitar que los transportes realicen viajes sin necesidad, disminuyendo costos y el impacto ambiental.

#### 8.8.3. Planificación de la actividad

Esta planificación se organiza en fases claramente definidas, asegurando que cada etapa de la edificación se ejecute dentro de los plazos previstos y con la optimización de los recursos disponibles. Para ello dispondremos de las siguientes fases:

##### 8.8.3.1. Fase de adquisición de terrenos

La planificación comienza con la identificación y adquisición de terrenos estratégicamente ubicados en zonas con alta demanda de vivienda por parte de jóvenes. La adquisición de terrenos se llevará a cabo bajo los siguientes criterios:

- Se priorizarán terrenos en áreas bien conectadas a través de transporte público y servicios, ya que los jóvenes tienden a preferir ubicaciones que les permitan desplazarse fácilmente a sus lugares de trabajo o estudios.
- Antes de adquirir un terreno, se realizará un estudio de viabilidad técnica y económica que evaluará aspectos como la disponibilidad de infraestructura, la normativa urbanística local, y la factibilidad de realizar el proyecto dentro de los plazos y presupuestos estipulados.



- La compra de terrenos se gestionará a través de negociaciones estratégicas con propietarios o agentes inmobiliarios para obtener precios competitivos. Fase de diseño y planificación técnica

#### 8.8.3.2. Fase de diseño

Una vez adquirido el terreno, se procederá con la fase de diseño y planificación técnica, en la que se definirá el proyecto arquitectónico y las especificaciones técnicas para la construcción de las viviendas.

Se tendrá el diseño estandarizado para facilitar la construcción en serie y reducir los costos de diseño. Aun así, se adaptará a las características específicas del terreno y las normativas locales para asegurar que cada promoción inmobiliaria se ajuste a las regulaciones vigentes.

Durante esta fase, se gestionarán los trámites legales y la obtención de las licencias de construcción necesarias. La correcta gestión de estos procesos es clave para evitar retrasos en la ejecución del proyecto.

#### 8.8.3.3. Fase de construcción

La construcción es la base operativa de CERO ENTRADAS y su planificación se realiza de manera secuencial para asegurar que cada etapa avance de acuerdo con el cronograma. La construcción de las viviendas se llevará a cabo en las siguientes fases:

1. Se comenzará con el acondicionamiento del terreno, que incluye la nivelación y la instalación de infraestructuras básicas como el acceso al agua, electricidad y alcantarillado.
2. Una vez preparado el terreno, se procederá a la construcción de la estructura de las viviendas, que incluirá la cimentación; elementos estructurales como columnas y vigas; elementos de mampostería como muros; finalmente techos.
3. Después de completar la estructura, se llevarán a cabo las instalaciones eléctricas, de fontanería y otros servicios esenciales, seguidas por los trabajos de acabado, como la colocación de suelos, ventanas y puertas.

Durante todo el proceso de construcción, se llevarán a cabo inspecciones periódicas para asegurar que el trabajo cumple con los estándares de calidad y las normativas locales. Cada etapa será supervisada por un equipo de ingenieros y arquitectos responsables de garantizar la correcta ejecución de los trabajos.



#### 8.8.3.3.1. Entrega y postventa

La fase final del proceso es la entrega de las viviendas a los clientes. CERO ENTRADAS ofrecerá servicios de postventa para asegurar que cualquier problema que surja después de la entrega se resuelva de manera rápida y eficiente. De igual forma, se proporcionarán garantías sobre la construcción y las instalaciones, brindando tranquilidad a los compradores.

#### 8.8.4. Sostenibilidad y responsabilidad

El compromiso de CERO ENTRADAS con la sostenibilidad y responsabilidad social es un pilar fundamental en su proyecto empresarial. A medida que la empresa busca ofrecer viviendas accesibles para los jóvenes, también se asegura de implementar prácticas que respeten el medio ambiente y contribuyan al bienestar de las comunidades donde opera.

##### 8.8.4.1. Uso de materiales sostenibles

Uno de los principales enfoques de CERO ENTRADAS en términos de sostenibilidad es la selección de materiales que minimicen el impacto ambiental sin comprometer la calidad de las viviendas. A través de la utilización de materiales ecológicos, reciclables y energéticamente eficientes, la empresa busca reducir la huella de carbono de cada proyecto. En todas las fases de construcción se priorizará el uso de materiales reciclables, como ladrillos, hormigón y madera certificada.

##### 8.8.4.2. Eficiencia energética en las viviendas

La eficiencia energética es un objetivo clave en el diseño de las viviendas de CERO ENTRADAS. Se implementarán tecnologías y sistemas que minimicen el consumo energético de las propiedades, garantizando un menor impacto ambiental y costos de operación reducidos para los habitantes. Todas las viviendas estarán equipadas con iluminación LED de bajo consumo, lo que permitirá una mayor eficiencia en el uso de energía eléctrica.

Siempre que sea posible, se incorporarán soluciones de energía renovable, como la instalación de paneles solares en las viviendas o en los edificios comunes.

Se instalarán griferías y sistemas de agua eficientes que minimicen el consumo de agua en las viviendas, lo que tiene un impacto positivo en el medio ambiente y en los costos de servicios para los propietarios.



#### 8.8.4.3. Reducción de residuos en la construcción

La construcción es una de las industrias que genera más residuos, por lo que CERO ENTRADAS implementará un enfoque centrado en la minimización de residuos durante todas las fases del proceso de construcción.

Gestión de residuos en obra: Se establecerán prácticas para la gestión de residuos en el lugar de construcción, promoviendo la reducción, reutilización y reciclaje de materiales siempre que sea posible. Adicionalmente, se utilizarán tecnologías y herramientas que permitan un cálculo preciso de los materiales necesarios para evitar el desperdicio excesivo.

La planificación de la construcción bajo un enfoque lean ayudará a minimizar el exceso de materiales y a mejorar la utilización de los recursos disponibles. Cada etapa del proyecto estará diseñada para maximizar la eficiencia y reducir el impacto ambiental.

#### 8.8.4.4. Impacto social en la comunidad

CERO ENTRADAS tiene un compromiso claro con la responsabilidad social, y parte de su misión es generar un impacto positivo en las comunidades donde opera. Este compromiso no solo incluye la oferta de viviendas accesibles para los jóvenes, sino también la creación de empleo y el apoyo al desarrollo económico local.

Por ello en cada proyecto, CERO ENTRADAS priorizará la contratación de mano de obra local, lo que contribuirá al desarrollo económico de las zonas donde se construyan las viviendas. CERO ENTRADAS, también, se compromete a colaborar con proveedores locales de materiales y servicios, apoyando a pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la zona. Esta colaboración garantiza que el impacto económico positivo del proyecto se mantenga en la comunidad.

#### 8.8.4.5. Certificaciones y normativas medioambientales

Para asegurar que se cumplan los más altos estándares de sostenibilidad, CERO ENTRADAS buscará obtener certificaciones medioambientales para sus proyectos. Estas certificaciones avalarán el compromiso de la empresa con la protección del medio ambiente y la implementación de prácticas sostenibles en la construcción de viviendas.



## 9. Organización y recursos humanos

El plan de Recursos Humanos y Organización de CERO ENTRADAS está diseñado para garantizar una estructura eficiente y flexible, que permita la implementación del esquema de negocio mientras se minimizan los costes operativos. En las primeras etapas del proyecto, la empresa funcionará con un equipo interno reducido, apoyado por subcontrataciones estratégicas para funciones clave como la construcción y el marketing. A medida que la empresa crezca y aumenten los proyectos, se evaluará la necesidad de ampliar el equipo.

### 9.1. Estructura organizativa

La organización se basará en una estructura horizontal, lo que facilita la comunicación interna, la toma de decisiones.

#### 9.1.1. Equipo central

El equipo central está compuesto por el CEO, el administrativo general, y un pequeño equipo de dos especialistas en finanzas y proyectos, que juntos forman el núcleo operativo de la empresa. Este equipo tiene como objetivo dirigir las operaciones clave y garantizar que el proyecto empresarial de CERO ENTRADAS funcione de manera eficiente y estratégica. Los roles son los siguientes:

CEO (Director Ejecutivo): El CEO será el responsable de la gestión estratégica y operativa de la empresa. Tendrá un rol clave en la definición de la visión a largo plazo de CERO ENTRADAS y en la toma de decisiones críticas. Entre sus principales funciones estarán:

- Gestión de relaciones estratégicas: El CEO será el principal enlace con los bancos, inversores y entidades financieras que proporcionarán el financiamiento para los proyectos. También se encargará de negociar acuerdos clave con proveedores y contratistas.
- Supervisión de todas las áreas: Aunque cada área tiene personal especializado, el CEO se encargará de supervisar el funcionamiento de todas ellas, asegurando que los proyectos estén alineados con los objetivos financieros y estratégicos de la empresa.
- Toma de decisiones sobre expansión y crecimiento: El CEO liderará la planificación de la expansión de la empresa a otras ciudades y mercados internacionales, asegurando que el crecimiento se realice de manera sostenible.



**Administrativo general:** El administrativo general se encargará de gestionar las operaciones administrativas diarias y apoyar directamente al CEO en la coordinación de las actividades operativas. Sus responsabilidades incluyen:

- **Gestión documental:** Se encargará de la organización y el archivo de contratos, documentos de clientes, proveedores y entidades financieras, asegurando que toda la documentación necesaria esté en regla.
- **Coordinación logística:** Aunque la logística será subcontratada en la fase inicial, el administrativo gestionará la coordinación entre las áreas de compras, proveedores y construcción, asegurando que todo esté alineado con los plazos de entrega.
- **Soporte en la toma de decisiones:** El administrativo apoyará al CEO en la elaboración de informes, análisis y documentación clave para la toma de decisiones estratégicas.

### 9.1.2. Área financiera y contable

El área financiera y contable será clave para el éxito de CERO ENTRADAS, se considera esta área parte de los costos de cada proyecto ya que manejará los aspectos relacionados con la gestión de los flujos de efectivo, control presupuestario y gestión de pagos de los proyectos. El equipo en esta área estará compuesto por:

**2 Administrativos contables:** se encargarán de gestionar la contabilidad y finanzas de los proyectos, permitiendo al CEO concentrarse en las decisiones estratégicas. Sus responsabilidades incluirán:

- **Gestión de cuentas:** Los administrativos contables gestionarán las cuentas por pagar y por cobrar, asegurando que los pagos a proveedores, contratistas y otros terceros se realicen en los tiempos acordados y que los ingresos de los clientes se registren correctamente.
- **Elaboración de estados financieros:** Serán responsables de preparar los informes financieros periódicos, incluyendo balances, estados de resultados y proyecciones de flujo de caja, para garantizar que el proyecto mantenga una visión clara de su situación financiera en todo momento.
- **Control de flujos de caja:** Los administrativos contables supervisarán el flujo de caja para asegurar que el proyecto tenga suficiente liquidez para operar de manera eficiente, y ajustarán las estrategias de pagos en función de las necesidades del negocio.





- Gestión de préstamos y financiación: Apoyarán al CEO en la gestión de los préstamos bancarios, incluyendo la negociación de condiciones y el seguimiento de los pagos de intereses y principal.

### 9.1.3. Área de proyectos (construcción)

El área de proyectos estará centrada en la gestión de la construcción, aunque esta fase será subcontratada a empresas especializadas. La función de los ingenieros de proyectos será supervisar el trabajo de los contratistas y garantizar que la calidad, plazos y costos de la construcción se mantengan dentro de los parámetros previstos.

2 Ingenieros de proyectos: Los ingenieros de proyectos serán los encargados de la gestión técnica de las obras, asegurándose de que se cumplan las especificaciones técnicas y los plazos de construcción. Sus principales responsabilidades serán:

- Supervisión del trabajo de los contratistas: Aunque la construcción será subcontratada, los ingenieros internos se encargarán de supervisar a los contratistas, realizar visitas periódicas a las obras y asegurar que las viviendas se construyan conforme a los estándares de calidad exigidos por CERO ENTRADAS.
- Coordinación con los proveedores y logistas: Los ingenieros coordinarán la llegada de los materiales y el trabajo de los contratistas para evitar demoras. Se asegurarán de que todos los materiales necesarios estén disponibles en el momento adecuado y que las fases de construcción se completen sin interrupciones.
- Resolución de problemas técnicos: Serán responsables de resolver cualquier problema técnico que pueda surgir durante la construcción, trabajando directamente con los contratistas para encontrar soluciones rápidas y efectivas.
- Revisión de costos y eficiencia: También tendrán el rol de asegurar que los costos de construcción se mantengan dentro del presupuesto aprobado y que se busque la mayor eficiencia en el uso de los recursos.

### 9.1.4. Subcontratación estratégica

En las primeras fases de operación, CERO ENTRADAS adoptará un enfoque de subcontratación estratégica para funciones clave que no requieran un equipo interno permanente. Esta estrategia permitirá a la empresa mantener bajos costos fijos, aprovechar el know-how externo y ser lo suficientemente flexible para ajustar los recursos en función de la demanda del mercado y la cantidad de proyectos en desarrollo.



#### 9.1.4.1. Subcontratación de la construcción

Una de las áreas clave que será subcontratada desde el inicio es la construcción de las viviendas. En lugar de mantener un equipo interno de construcción, CERO ENTRADAS contratará a empresas constructoras especializadas con experiencia en proyectos residenciales estandarizados. Esta decisión tiene varias ventajas estratégicas:

- Al subcontratar la construcción, la empresa evita los altos costos asociados con mantener un equipo de construcción interno permanente, como salarios, beneficios y gestión de personal.
- La subcontratación permite una mayor flexibilidad en la escala de los proyectos. Si la demanda aumenta, CERO ENTRADAS puede contratar más contratistas para manejar el mayor volumen de trabajo. Si la demanda disminuye, se puede reducir el uso de contratistas sin incurrir en gastos innecesarios en recursos humanos permanentes.
- Al trabajar con empresas constructoras que ya tienen experiencia en la edificación de viviendas estandarizadas, CERO ENTRADAS garantiza que los proyectos serán gestionados por equipos que conocen las mejores prácticas, tienen los recursos necesarios y cumplen con las normativas locales.
- Los ingenieros de proyectos internos de CERO ENTRADAS supervisarán el trabajo de los contratistas externos, asegurando que se cumplan los estándares de calidad, plazos y costos.

#### 9.1.4.2. Subcontratación del marketing

Otra área que será subcontratada es el marketing. En lugar de mantener un equipo de marketing interno, CERO ENTRADAS colaborará con agencias especializadas que se encargarán de desarrollar y ejecutar las campañas promocionales y de comunicación. Las ventajas de esta estrategia son las siguientes:

- Al subcontratar el marketing, la empresa evitará los costos fijos asociados con la contratación y gestión de un equipo interno de marketing, tales como salarios, infraestructura y recursos tecnológicos. Siendo beneficioso en las primeras fases del negocio, cuando es importante mantener los gastos bajo control.
- Las agencias de marketing especializadas cuentan con profesionales experimentados en publicidad digital, gestión de redes sociales, SEO, y campañas pagadas en Google Ads y redes sociales. Permitiendo a CERO ENTRADAS posicionarse de manera efectiva en el mercado y llegar a su público objetivo, los jóvenes de entre 18 y 35 años interesados en la compra de su primera vivienda.



- Dado que el volumen de proyectos puede variar, la subcontratación facilita ajustar la intensidad de las campañas promocionales según las necesidades de la empresa. Por ejemplo, en periodos de lanzamiento de nuevos proyectos, la agencia puede intensificar los esfuerzos publicitarios, mientras que en momentos de menor actividad, se puede reducir el gasto en marketing.

#### 9.1.4.3. Subcontratación de servicios legales y recursos humanos

Otros servicios clave como la gestión legal y los recursos humanos serán subcontratados, lo que permitirá a CERO ENTRADAS operar de manera eficiente sin la necesidad de contar con especialistas internos en estas áreas desde el inicio.

La subcontratación de servicios legales permitirá que la empresa gestione contratos, permisos, normativas urbanísticas y relaciones con entidades financieras a través de bufetes de abogados especializados en derecho inmobiliario. Esta estrategia asegura que la empresa siempre esté cumpliendo con las regulaciones locales y nacionales sin la necesidad de mantener un equipo legal interno.

Para la contratación de personal temporal o el manejo de asuntos laborales específicos, CERO ENTRADAS subcontratará a empresas de recursos humanos que se especialicen en la gestión de contratación y administración de personal.

#### 9.1.4.4. Escalabilidad de la subcontratación

Una de las grandes ventajas de la subcontratación estratégica es que permite a CERO ENTRADAS escalar sus operaciones sin asumir riesgos financieros innecesarios. A medida que el volumen de proyectos crezca, la empresa podrá contratar más recursos externos, ajustando la capacidad operativa de manera flexible y manteniendo el control sobre los costos.

Si la demanda de viviendas aumenta rápidamente, la empresa puede aumentar rápidamente el número de contratistas o servicios subcontratados para atender el incremento. De la misma manera, en periodos de menor demanda, la empresa puede reducir estos recursos sin afectar su estructura interna.

Con la subcontratación de funciones que no requieren un equipo permanente, CERO ENTRADAS logrará mantener bajos los costos indirectos, permitiendo que una mayor parte de los ingresos se destine a la ejecución y ampliación de los proyectos.



### 9.1.5. Crecimiento y expansión del equipo

A medida que CERO ENTRADAS crezca y desarrolle más proyectos, se planificará una expansión gradual del equipo para gestionar el aumento de la carga operativa y reducir la dependencia de la subcontratación en ciertas áreas clave. El objetivo es adaptar la estructura organizativa a la demanda, asegurando que la empresa mantenga su eficiencia operativa mientras optimiza los recursos y mantiene el control directo sobre las funciones críticas.

#### 9.1.5.1. Ampliación del equipo de proyectos

A medida que aumente el número de proyectos y la demanda de viviendas crezca, será necesario reforzar el equipo de proyectos, especialmente en el área de construcción. Esto permitirá mejorar la supervisión de los contratistas y la gestión de proyectos internos.

A medida que la empresa gestione más obras simultáneamente, será necesario aumentar el equipo de ingenieros de proyectos. Estos ingenieros adicionales se encargarán de supervisar proyectos específicos, asegurando que la planificación técnica, el cumplimiento de las normativas y los estándares de calidad se mantengan en cada fase de construcción.

En paralelo a los ingenieros, se puede considerar la incorporación de gestores de proyectos que supervisen el aspecto técnico, y también hagan el seguimiento administrativo de cada proyecto, como la coordinación con proveedores, la gestión de pagos y la interacción con los clientes finales. Los gestores jugarán un rol clave en garantizar que el flujo de trabajo sea eficiente y en manejar las relaciones con todas las partes involucradas en la construcción de las viviendas.

#### 9.1.5.2. Incorporación de un equipo de marketing interno

A medida que la marca CERO ENTRADAS se posicione en el mercado y se desarrollen más proyectos, la dependencia de agencias de marketing externas se reducirá, y se evaluará la incorporación de un equipo de marketing interno.

El marketing digital es esencial para captar a los jóvenes, público objetivo de CERO ENTRADAS. Se evaluará la contratación de profesionales especializados en gestión de redes sociales, SEO, y publicidad digital que puedan desarrollar campañas de marketing constantes, orientadas a aumentar la visibilidad de los proyectos y atraer nuevos clientes.



Un equipo de marketing interno también será responsable de la gestión de la imagen de marca y de la comunicación externa con los medios.

#### 9.1.5.3. Desarrollo de nuevas áreas funcionales

Con el crecimiento de la empresa y el aumento en el número de proyectos, se abrirán nuevas oportunidades para desarrollar áreas que en las primeras fases de la empresa fueron subcontratadas. Algunas áreas clave que se considerarán para la incorporación interna a largo plazo incluyen:

- Atención al cliente: A medida que crezca la base de clientes, será necesario crear un equipo de atención al cliente interno, especializado en ofrecer soporte a los compradores de viviendas durante y después del proceso de adquisición.
- Ventas: En fases más avanzadas, se evaluará la posibilidad de crear un equipo de ventas internas que pueda gestionar las relaciones con los clientes, desde el primer contacto hasta la firma de los contratos.
- Gestión de contratos: Con más proyectos en desarrollo, se necesitará un equipo encargado de la gestión de contratos con clientes y proveedores. Este equipo garantizará que todas las operaciones legales y contractuales estén en orden y alineadas con las normativas vigentes, asegurando que los procesos sean ágiles y eficientes.

#### 9.1.5.4. Optimización del equipo financiero y administrativo

Con el crecimiento del número de proyectos, se evaluará la ampliación del área financiera y administrativa para gestionar de manera más eficiente el aumento en la complejidad de las operaciones financieras y contractuales.

A medida que los proyectos aumenten, se necesitará más personal especializado en análisis financiero para realizar proyecciones, análisis de costos y presupuestos, y asegurar que los flujos de caja se mantengan estables. Este equipo también se encargará de proporcionar reportes detallados que permitan a la dirección tomar decisiones estratégicas basadas en datos actualizados.

Para mantener un control riguroso sobre los procesos financieros, CERO ENTRADAS podría incorporar auditores internos que se encarguen de revisar las cuentas y operaciones financieras, asegurando que todo se maneje de manera transparente y dentro de los márgenes legales.



### 9.1.6. Política de contratación y crecimiento sostenible

El crecimiento del equipo debe ser gradual y sostenible, alineado con la expansión de la empresa y el número de proyectos en desarrollo. El crecimiento del equipo estará directamente relacionado con la cantidad de proyectos que CERO ENTRADAS tenga en desarrollo. La empresa no contratará personal adicional a menos que sea necesario para gestionar un mayor volumen de trabajo o para reducir la dependencia de servicios subcontratados en áreas clave.

A medida que el equipo crezca, CERO ENTRADAS se asegurará de que todo el personal reciba capacitación adecuada en sus áreas respectivas, asegurando que los nuevos miembros del equipo puedan integrarse de manera eficiente y contribuir al crecimiento de la empresa desde el primer día.

Las decisiones de contratación se tomarán en función de las necesidades estratégicas a largo plazo, priorizando la contratación de profesionales que puedan desempeñar múltiples roles o adaptarse al crecimiento y evolución del negocio.

El crecimiento y éxito a largo plazo de CERO ENTRADAS dependen en gran medida de la capacidad de atraer, desarrollar y retener talento cualificado. La empresa se enfocará en construir un entorno de trabajo que fomente el desarrollo profesional, promueva la colaboración y ofrezca oportunidades de crecimiento interno. A través de políticas estratégicas de gestión del talento, CERO ENTRADAS creará un equipo motivado y capacitado para afrontar los desafíos del mercado inmobiliario.

#### 9.1.6.1. Atracción del talento

La primera fase en la gestión del talento es asegurarse de que CERO ENTRADAS sea percibida como una empresa atractiva para profesionales con habilidades clave en áreas como la construcción, la gestión de proyectos, las finanzas y el marketing digital. Para lograr esto, la empresa implementará varias estrategias.

CERO ENTRADAS trabajará en construir una fuerte marca empleadora, destacando los valores de la empresa, su enfoque en la innovación y sostenibilidad, y las oportunidades de desarrollo profesional que ofrece. Lo anterior trae como consecuencia la atracción de candidatos que se alineen con la misión y visión de la empresa, fomentando una cultura organizativa basada en la motivación y el compromiso.

La empresa desarrollará programas de reclutamiento que se adapten a las necesidades de cada fase del negocio. Esto incluirá la colaboración con universidades y centros de



formación para captar talento joven, así como el uso de plataformas de reclutamiento en línea para atraer profesionales con experiencia en áreas clave como la construcción, gestión de proyectos y finanzas.

#### 9.1.6.2. Capacitación continua

Para mantener un equipo altamente capacitado y competitivo, CERO ENTRADAS implementará un programa de capacitación continua que permitirá a los empleados mejorar sus habilidades y mantenerse actualizados en sus áreas de especialización. La formación se centrará en desarrollar tanto competencias técnicas como habilidades de gestión, asegurando que el equipo esté preparado para asumir nuevos desafíos a medida que la empresa crezca.

Los empleados en roles técnicos, como ingenieros de proyectos, recibirán formación regular en nuevas tecnologías de construcción, normativas locales y tendencias del sector inmobiliario. Esta formación mejorará la eficiencia y calidad del trabajo, y permitirá a CERO ENTRADAS innovar en sus procesos de construcción y en la oferta de productos.

A medida que la empresa crezca, será necesario desarrollar habilidades de liderazgo en los miembros clave del equipo. Se ofrecerán programas de formación en liderazgo, gestión de equipos y resolución de problemas, con el objetivo de crear un equipo capaz de gestionar de manera autónoma y liderar nuevos proyectos de manera eficiente.

#### 9.1.6.3. Crecimiento interno y oportunidades de promoción

CERO ENTRADAS fomentará el crecimiento interno como parte de su estrategia para retener el talento. La empresa implementará políticas claras de promoción y desarrollo profesional, ofreciendo a los empleados la oportunidad de ascender en la organización a medida que demuestren habilidades y compromiso con los objetivos de la empresa.

Las promociones dentro de la empresa se basarán en el rendimiento y la capacidad de asumir responsabilidades adicionales. Se implementarán sistemas de evaluación del desempeño que permitan identificar a los empleados con potencial de crecimiento, recompensando su dedicación y habilidades con nuevas oportunidades de liderazgo o roles más estratégicos.

Cada empleado tendrá la oportunidad de desarrollar un plan de carrera personalizado, en el que se establezcan objetivos profesionales a corto y largo plazo. Estos planes de



carrera incluirán la identificación de las habilidades necesarias para avanzar dentro de la empresa y los pasos específicos que deben tomarse para alcanzar esos objetivos.

Todo lo anterior se irá implementando a medida que el crecimiento de la empresa lo permita ya que a medida que se crece se generarán nuevos puestos y roles que permitirán crecimiento dentro de la empresa.

#### 9.1.6.4. Cultura organizativa colaborativa

La cultura organizativa de CERO ENTRADAS se basará en los principios de colaboración, innovación y transparencia. La empresa promoverá un entorno donde todos los empleados se sientan involucrados en la toma de decisiones y tengan un sentido de propiedad sobre el éxito del negocio.

CERO ENTRADAS fomentará la comunicación abierta en todos los niveles de la organización, promoviendo reuniones periódicas donde se compartan actualizaciones del estado de los proyectos, los objetivos de la empresa y cualquier desafío a resolver.

Se alentará a los empleados a contribuir con ideas innovadoras que mejoren los procesos de trabajo o el producto final. Esta cultura de innovación continua permitirá a la empresa adaptarse rápidamente a las nuevas demandas del mercado y mejorar la eficiencia operativa.

#### 9.1.6.5. Bienestar y equilibrio laboral

Finalmente, CERO ENTRADAS implementará políticas que promuevan el bienestar y el equilibrio entre la vida personal y profesional. La empresa entiende que un equipo motivado y satisfecho es clave para el éxito a largo plazo, por lo que se centrará en ofrecer beneficios que apoyen el bienestar físico y mental de los empleados.

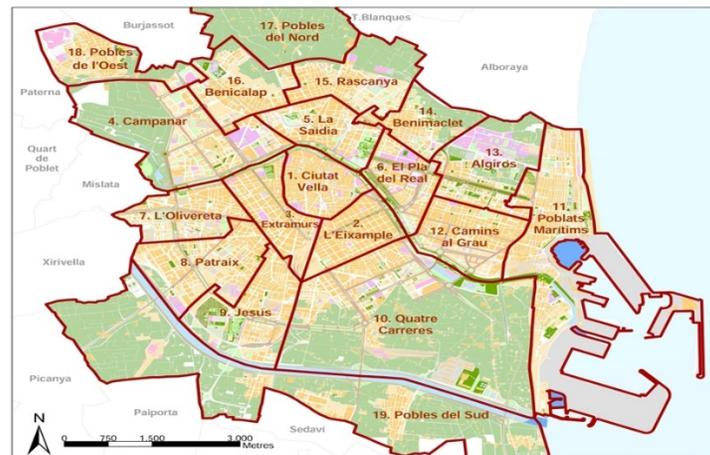
Se implementarán horarios de trabajo flexibles que permitan a los empleados equilibrar sus responsabilidades profesionales y personales, promoviendo una cultura de trabajo que valore la productividad por encima del presentismo.

La empresa también ofrecerá programas de bienestar que incluyan acceso a servicios de salud, apoyo psicológico, actividades deportivas y eventos de equipo que fomenten un ambiente de trabajo positivo y cohesionado.



## 10. Plan económico financiero y presupuesto

Con una estructura organizativa clara, el siguiente paso es evaluar la viabilidad y rentabilidad del plan de negocio a través de un plan económico financiero detallado. El presente plan económico y financiero tiene como objetivo evaluar la viabilidad y rentabilidad del plan de negocio de CERO ENTRADAS, que se centra en la construcción de viviendas accesibles para jóvenes en la ciudad de Valencia, con hipoteca al 100%. Este análisis se ha realizado considerando los principales distritos de la ciudad: Pobllats Marítims, Rascanya, Quatre Carreres, Benicalap, Patraix, Ciutat Vella y La Saïdia. A lo largo de este capítulo, se presentarán los resultados del análisis de costos, ingresos, rentabilidad y riesgos asociados al desarrollo de este proyecto, con el fin de proporcionar una visión integral y fundamentada de la viabilidad financiera.



*Ilustración 10 Distritos de Valencia (Valencia Actua, 2016)*

### 10.1. Análisis costos de los terrenos

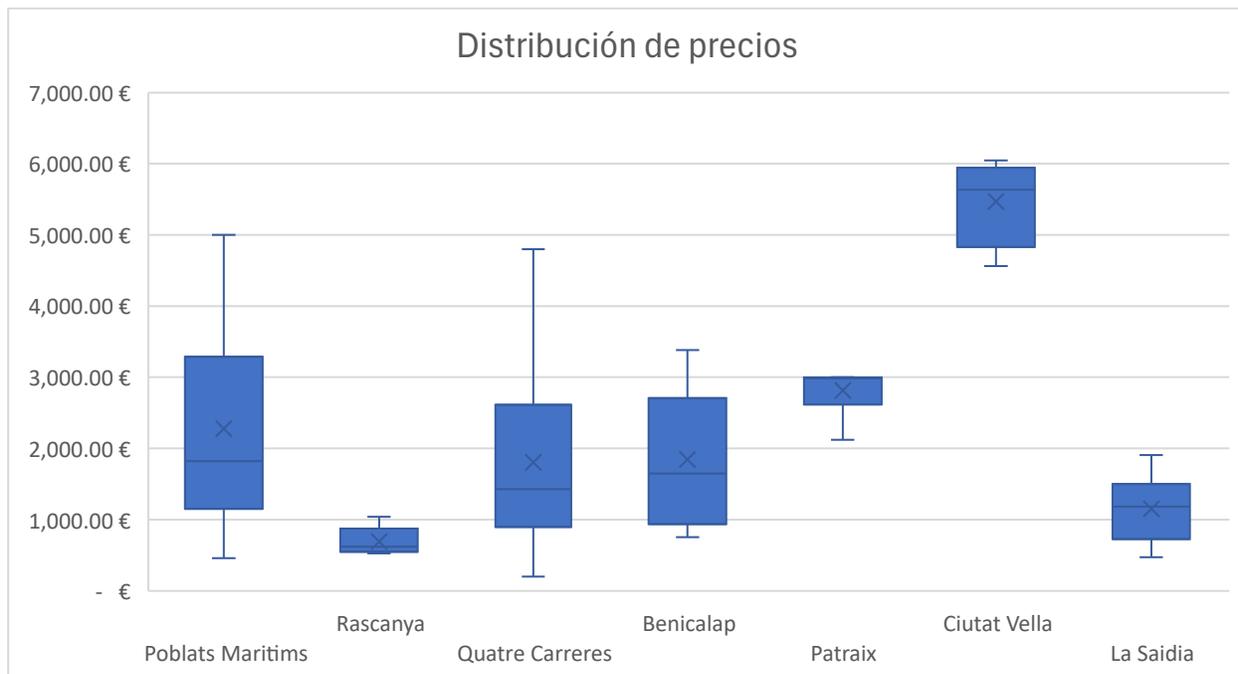
Para el análisis de costos de terreno se tuvo en cuenta la lista de anuncios que se encontraban en páginas de inmobiliarias como idealista y Fotocasa; de acuerdo con su precio tamaño y ubicación se hizo un análisis estadístico para eliminar valores atípicos y se obtuvo:

Distrito	Precio Medio m <sup>2</sup>
Poblats Maritims	2,276.34 €
Rascanya	692.65 €
Quatre Carreres	1,802.01 €
Benicalap	1,842.78 €
Patraix	2,816.25 €
Ciutat Vella	5,468.89 €
La saïda	1,152.66 €

Tabla 9 Precio Medio m<sup>2</sup> terrenos

Estos valores indican que Ciutat Vella tiene el costo de terreno más elevado, debido a su ubicación céntrica y alta demanda, mientras que La saïda y Rascanya presentan los costos más bajos, lo que podría ofrecer oportunidades para maximizar la rentabilidad, siempre y cuando la demanda de viviendas sea adecuada en estas áreas.

El análisis de la distribución de precios dentro de cada distrito muestra que la variabilidad es un factor clave. En algunos distritos, como Poblats Marítims y Quatre Carreres, existe una mayor dispersión de precios debido a la heterogeneidad del mercado, mientras que, en otros, como Ciutat Vella, la dispersión es menor pero los precios son consistentemente elevados. Tal como lo muestra el siguiente gráfico:



*Ilustración 11 distribución de precios de los terrenos*

La desviación estándar de los precios indica el grado de variabilidad dentro de cada distrito. Por ejemplo, en Ciutat Vella, la desviación estándar es relativamente baja, indicando que los precios tienden a ser homogéneos y elevados en todas las zonas del distrito. En cambio, en Poblats Marítims, la desviación estándar es más alta, reflejando una variabilidad mayor en el costo de los terrenos.

Los factores que influyen en el costo del terreno varían considerablemente entre los distritos analizados son la cercanía a servicios públicos, transporte y áreas comerciales impacta significativamente el precio del terreno. Por ejemplo, Ciutat Vella y Quatre Carreres son áreas con alta demanda debido a su ubicación céntrica y accesibilidad; distritos como Benicalap y Rascanya podrían tener un crecimiento en el valor del terreno debido a proyectos de desarrollo urbano planificados, lo que puede influir en la decisión de invertir en estas áreas con expectativas de apreciación del valor a futuro. En Poblats Marítims, la cercanía al mar y su atractivo turístico elevan el precio del terreno, a pesar de no estar en el centro de la ciudad.

Otro factor importante son las regulaciones locales sobre el uso del suelo, densidad de construcción permitida y restricciones urbanísticas también juegan un papel importante en la determinación del precio del terreno. Áreas con más restricciones tienden a tener precios más altos debido a la limitación de oferta.

Finalmente, según el análisis de costos, Quatre Carreres, La Saïdia y Benicalap presentan una combinación favorable de costo del terreno. Lo que sugiere que estos distritos podrían ser objetivos prioritarios para el desarrollo de proyectos iniciales.

Ciutat Vella, aunque atractivo por su ubicación, representa un riesgo debido a los altos costos del terreno, que podrían dificultar alcanzar la rentabilidad esperada. Por otro lado, Rascanya, con costos más bajos, podrían presentar desafíos en términos de demanda efectiva.

Para lograr mayor rentabilidad y estabilidad CERO ENTRADAS utilizará una estrategia diversificada que combine la inversión en distritos con costos de terreno moderados y alta demanda potencial, equilibrando el riesgo entre proyectos de bajo y alto costo de terreno.

## 10.2. Análisis de Costos de Construcción

En esta sección se analizarán los costos asociados a la construcción de las viviendas en los distintos distritos de Valencia, teniendo en cuenta tanto los costos directos como los indirectos. La correcta estimación de estos costos es esencial para evaluar la viabilidad del proyecto, ya que representan un componente significativo del presupuesto total. Para ello se explorarán variables como el número de plantas y el área del terreno impactan en los costos de construcción.

Además del apartado anterior del precio de los terrenos, esta adquisición lleva consigo una serie de costes descritos a continuación:

Naturaleza de costo	Descripción
Coste de intermediación	Como compradores se asume un 2% del valor, este coste lleva asociado un IVA del 21%
Arancel notarial	Dependiendo del Valor se analizó el coste con base a la siguiente tabla de referencia:  (Este coste lleva asociado IVA del 21%)  (Este coste lleva asociado IRPF del 19%)



Naturaleza de costo	Descripción														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="568 357 971 388">Valor del inmueble</th> <th data-bbox="971 357 1421 388">Tarifa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="568 388 971 430">El valor de la finca no excede de 6.010,12 euros</td> <td data-bbox="971 388 1421 430">24,04 euros</td> </tr> <tr> <td data-bbox="568 430 971 472">Entre 6.010,13 y 30.050,61 euros</td> <td data-bbox="971 430 1421 472">1,75 euros adicionales por cada 1.000 más de valor</td> </tr> <tr> <td data-bbox="568 472 971 514">Entre 30.050,62 y 60.101,21 euros</td> <td data-bbox="971 472 1421 514">1,25 euros adicionales por cada 1.000 más de valor</td> </tr> <tr> <td data-bbox="568 514 971 556">Entre 60.101,22 y 150.253,03 euros</td> <td data-bbox="971 514 1421 556">0,75 euros adicionales por cada 1.000 más de valor</td> </tr> <tr> <td data-bbox="568 556 971 598">Entre 150.253,04 y 601.012,10 euros</td> <td data-bbox="971 556 1421 598">0,30 euros adicionales por cada 1.000 más de valor</td> </tr> <tr> <td data-bbox="568 598 971 640">Si supera los 601.012,10 euros</td> <td data-bbox="971 598 1421 640">0,20 euros adicionales por cada 1.000 más de valor</td> </tr> </tbody> </table>	Valor del inmueble	Tarifa	El valor de la finca no excede de 6.010,12 euros	24,04 euros	Entre 6.010,13 y 30.050,61 euros	1,75 euros adicionales por cada 1.000 más de valor	Entre 30.050,62 y 60.101,21 euros	1,25 euros adicionales por cada 1.000 más de valor	Entre 60.101,22 y 150.253,03 euros	0,75 euros adicionales por cada 1.000 más de valor	Entre 150.253,04 y 601.012,10 euros	0,30 euros adicionales por cada 1.000 más de valor	Si supera los 601.012,10 euros	0,20 euros adicionales por cada 1.000 más de valor
Valor del inmueble	Tarifa														
El valor de la finca no excede de 6.010,12 euros	24,04 euros														
Entre 6.010,13 y 30.050,61 euros	1,75 euros adicionales por cada 1.000 más de valor														
Entre 30.050,62 y 60.101,21 euros	1,25 euros adicionales por cada 1.000 más de valor														
Entre 60.101,22 y 150.253,03 euros	0,75 euros adicionales por cada 1.000 más de valor														
Entre 150.253,04 y 601.012,10 euros	0,30 euros adicionales por cada 1.000 más de valor														
Si supera los 601.012,10 euros	0,20 euros adicionales por cada 1.000 más de valor														
Copias autorizadas	175.48 €														
Notas Marginales Simples	175.48 €														
Registro de la propiedad	<p>Dependiendo del Valor se analizó el coste con base a la siguiente tabla de referencia:</p> <p>(Este coste lleva asociado IVA del 21%)</p> <p>(Este coste lleva asociado IRPF del 19%)</p> <p>Cuando el valor no exceda de 6.010,12 €:----- 90,151815 €.  Por el exceso comprendido entre 6.010,13 y 30.050,60 €: ----4, 5 por 1.000.  Por el exceso comprendido entre 30.050,61 y 60.101,21 €:----1,50 por 1.000.  Por el exceso comprendido entre 60.101,22 y 150.253,03 €: --1 por 1.000.  Por el exceso comprendido entre 150.253,04 y 601.012,10 €:-- 0,5 por 1.000.  Por lo que excede de 601.012,11 € hasta 6.010.121,04 €: -----0,3 por 1.000.  Por el exceso de 6.010.121, 04€ ----- 0,15 por 1000.</p> <p>(*) Para la PÓLIZA BANCARIA INTERVENIDA la escala es distinta</p>														
Levantamiento Topográfico	Se puso un valor de referencia de 3275 €														
Coste geotécnico	Según el mercado actual de 2.63 €/m <sup>2</sup>														



Tabla 10 Costos de construcción

El siguiente coste asociado es el de la construcción que según el instituto valenciano de la edificación el coste unitario de ejecución (€/m<sup>2</sup> construido) a julio de 2024 es:

No. viviendas No. Plantas	Menos de 20 viviendas	Entre 21 y 80 viviendas	Más de 80 viviendas
Menos de 3 plantas	666.67 €	606.06 €	545.45 €
Entre 4 y 8 Plantas	683.76 €	621.60 €	559.44 €
Más de 8 Plantas	700.85 €	637.14 €	573.43 €

Tabla 11 Distribución de costes de construcción del instituto valenciano de edificación

También se asignaron honorarios para la dirección facultativa del proyecto de acuerdo con la siguiente tabla suministrada por el colegio de arquitectos:

Superficie Total construida (m2)		coeficiente (%)
0	50	10.00%
50	100	9.50%
100	200	8.70%
200	400	8.00%
400	600	7.50%
600	800	7.20%
800	1000	6.90%
1000	2000	6.50%



Superficie Total construida (m2)		coeficiente (%)
2000	3000	6.10%
3000	4000	5.80%
4000	6000	5.60%
6000	8000	5.40%
8000	10000	5.20%
10000	12000	5.10%
12000	14000	5.00%
14000	16000	4.90%
16000	18000	4.80%
18000	20000	4.70%
20000	25000	4.60%
25000	30000	4.50%
30000	35000	4.40%
35000	40000	4.30%
40000	50000	4.20%



Superficie Total construida (m2)		coeficiente (%)
50000	65000	4.10%
65000	80000	4.00%
80000	100000	3.90%
100000	120000	3.80%
120000	140000	3.70%
140000	180000	3.60%
180000	200000	3.50%
200000	200000	3.40%

*Tabla 12 Honorarios Dirección Facultativa*

Estos Honorarios llevan asociados un IVA y retención del 21% y del 19%. También se agregó el costo del visado de arquitectos estimado en un 0.2% sobre el costo de la construcción total, este costo también lleva asociado un IVA del 21%.

El siguiente coste es el de los aparejadores el cual se estima en 2% sobre el costo de construcción total esta actividad, lleva asociado un 0.25% adicional sobre el costo de construcción para realizar las actividades de control de calidad. Al ser profesional independiente lleva asociado un 21% de IVA, un 19% de retención y 0.21% sobre la construcción para el visado de aparejador.

Otro profesional que estará en la dirección facultativa es el ingeniero en telecomunicaciones el cual se asocia un costo de acuerdo con la siguiente tabla:





Número de viviendas de la promoción	Honorarios	
	Proyecto	Dirección de Obra
N<100	450+18N	450+12N
N>100	450+16N	450+12N

Tabla 13 Honorarios ingeniero de telecomunicaciones

Al ser un profesional independiente lleva asociado IVA del 21% y retención del 19%.

En cuanto a gastos legales y fiscales se debe pagar una tasa de licencia por obras el cual está compuesta por:

- Tasa de prestación de servicios urbanísticos estimada en 200 € por cada 100m<sup>2</sup> construidos.
- ICIO que para la ciudad de Valencia es del 4%.

Los siguientes costes son los asociados a la declaración de Obra nueva los cuales lleva los mismos costos de notaria y registro de propiedad para el terreno utilizando sus áreas y tamaños correspondientes; para la declaración de obra nueva adicionalmente lleva consigo el impuesto AJD el cual se calcula con un 2%.

Lo siguiente es la división horizontal de las viviendas que lleva costes notariales, AJD y registro de propiedad.

En cuanto a costes financieros se estima una comisión sobre el préstamo de un 0.15%, unos gastos de tasación de 0.1%, esta adquisición financiera también lleva asociado los gastos notariales, AJD y registro de propiedad.

En cuanto a seguros se estimó:

- OCT del 1% sobre el presupuesto de la obra.
- Prima de seguro estimada en 1.2% sobre el presupuesto de la obra.

Por último se estiman las tasas municipales:



- IBI se estimó el más alto de 1.1%.
- Licencia de ocupación 24 € por cada 100m<sup>2</sup>
- Cedula de habitabilidad 30 € por vivienda.

Los últimos costes asociados son los gastos para poder promover y vender las propiedades estimados en:

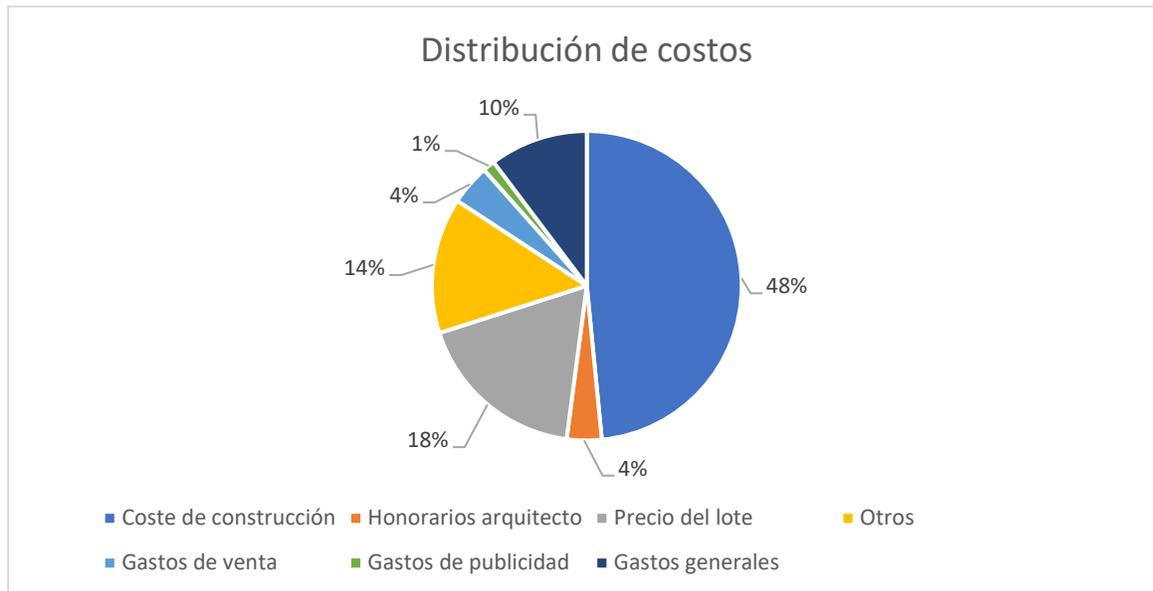
- Gatos de venta 5% sobre el importe previsto para la venta de la promoción.
- Gastos de publicidad 1.5%.

Para la operación de la obra se estiman los siguientes gastos generales de las obras

Descripción	número de personas	salario bruto	Total
Administración y asuntos contables	2	60,000.00 €	120,000.00 €
Ingeniero de proyectos	2	80,000.00 €	160,000.00 €
Insumos y equipos	1	20,000.00 €	20,000.00 €

*Tabla 14 Gastos generales*

- Teniendo en cuenta lo anterior la distribución de precios promedio para los proyectos proyectados es la siguiente:



*Ilustración 12 Distribución de Costos*

Se debe tener en cuenta que en el apartado de Otros están los gastos derivados a impuestos y tasas de documentación burocrática.

Los gastos anteriores solo son los dispuestos en la construcción, se debe tener en cuenta los gastos de operación de la empresa los cuales son los siguientes:

Descripción	Total
CEO	50,000.00 €
Administrativo	28,600.00 €
Oficina	28,600.00 €

*Table 1 Costes de operación*

### 10.3. Análisis de Rentabilidad y Sensibilidad

En este apartado se presenta un análisis detallado de la rentabilidad del proyecto inmobiliario basado en múltiples escenarios. Se han variado dos parámetros clave, uno la cantidad de plantas y otro el número de viviendas en cada promoción. Se ha simulado un gran número de flujos de caja, considerando que todos los compradores optan por una hipoteca del 100%, con una tasa de interés 2 puntos porcentuales superior a la que se obtiene de la financiación bancaria. Adicionalmente, se utiliza una tasa de descuento del 5% para calcular la rentabilidad neta del proyecto. La planificación financiera



contempla la realización de una promoción cada 3 años, aplicando la misma combinación de variables seleccionada.

### 10.3.1. Metodología del análisis de sensibilidad

Para llevar a cabo este análisis se han simulado múltiples flujos de caja con diferentes combinaciones de número de plantas y número de viviendas. A cada combinación se le ha calculado la rentabilidad media, el plazo de recuperación de la inversión, el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Los parámetros principales del análisis son:

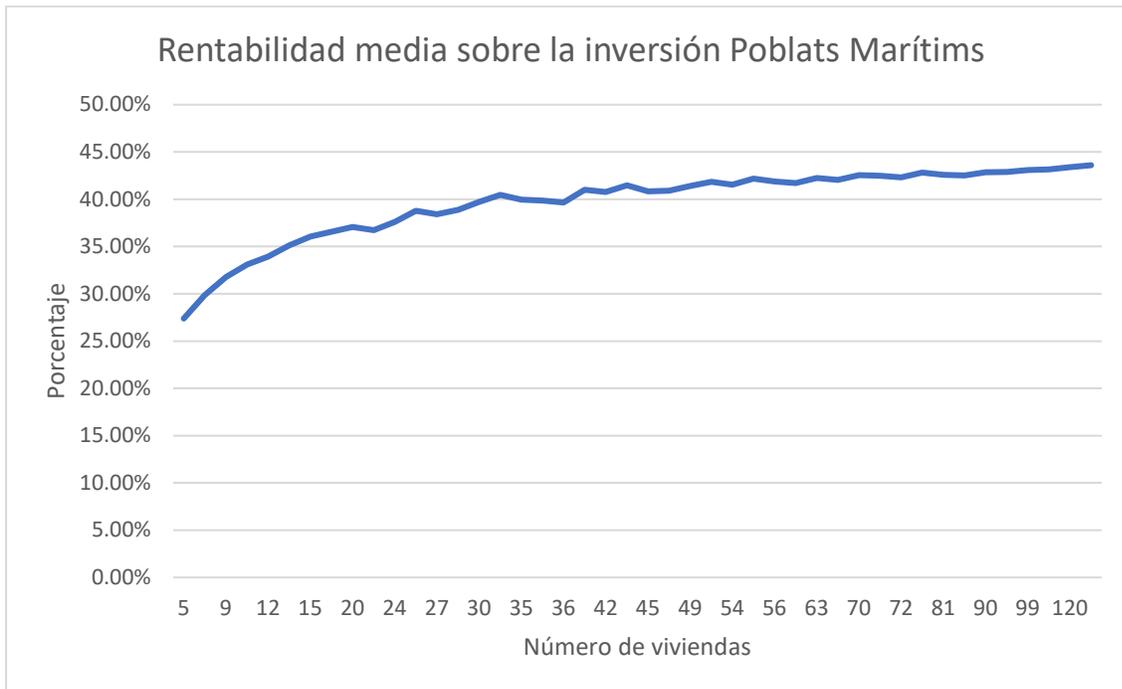
- Se ha variado el número de plantas por edificio, evaluando combinaciones de edificios de 5, 7 y 9 plantas.
- Se ha ajustado el número de viviendas por promoción, variando según el área total del terreno y la normativa urbanística aplicable en cada distrito.
- Se ha supuesto que todos los compradores optan por una hipoteca del 100%, con una tasa de interés 2 puntos superior a la que se obtiene del banco para financiar la promoción. Esta diferencia representa el margen adicional por asumir el riesgo crediticio.
- Cada combinación de variables se evalúa con la realización de una promoción cada 3 años, para analizar la estabilidad de la rentabilidad a largo plazo.
- El análisis económico se realizará a 30 años.

### 10.3.2. Resultados del análisis de sensibilidad

A continuación, se presentan los resultados principales obtenidos del análisis de sensibilidad, considerando las combinaciones de número de plantas y número de viviendas por promoción en los distintos distritos de Valencia.

#### 10.3.2.1. Rentabilidad media anual:

La rentabilidad media anual se calculó dividiendo el beneficio neto después de impuestos entre la inversión inicial. Es importante señalar que esta rentabilidad refleja únicamente la operación, excluyendo los años de construcción de un proyecto (cada 3 años), ya que el elevado costo de inversión en esos periodos distorsiona significativamente el cálculo... Con base a lo anterior se obtuvo para los distintos distritos la rentabilidad para los diferentes combinaciones de los proyectos.



*Ilustración 13 Rentabilidad media sobre la inversión Poblats Marítims*

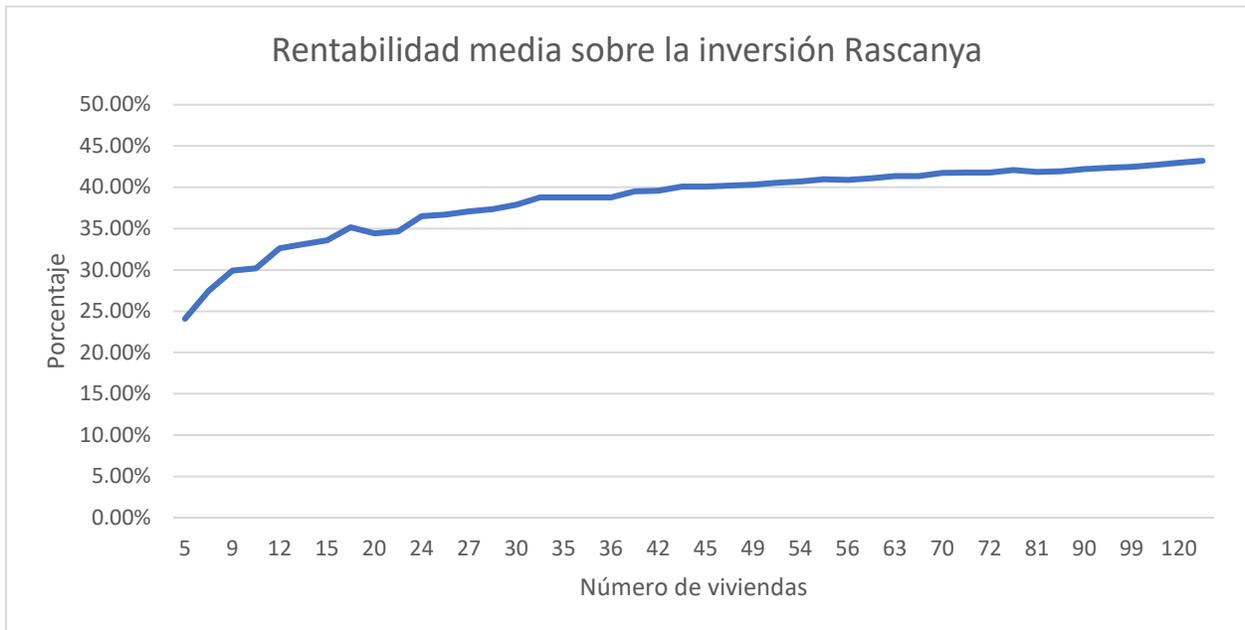


Ilustración 14 Rentabilidad media sobre la inversión Rascanya

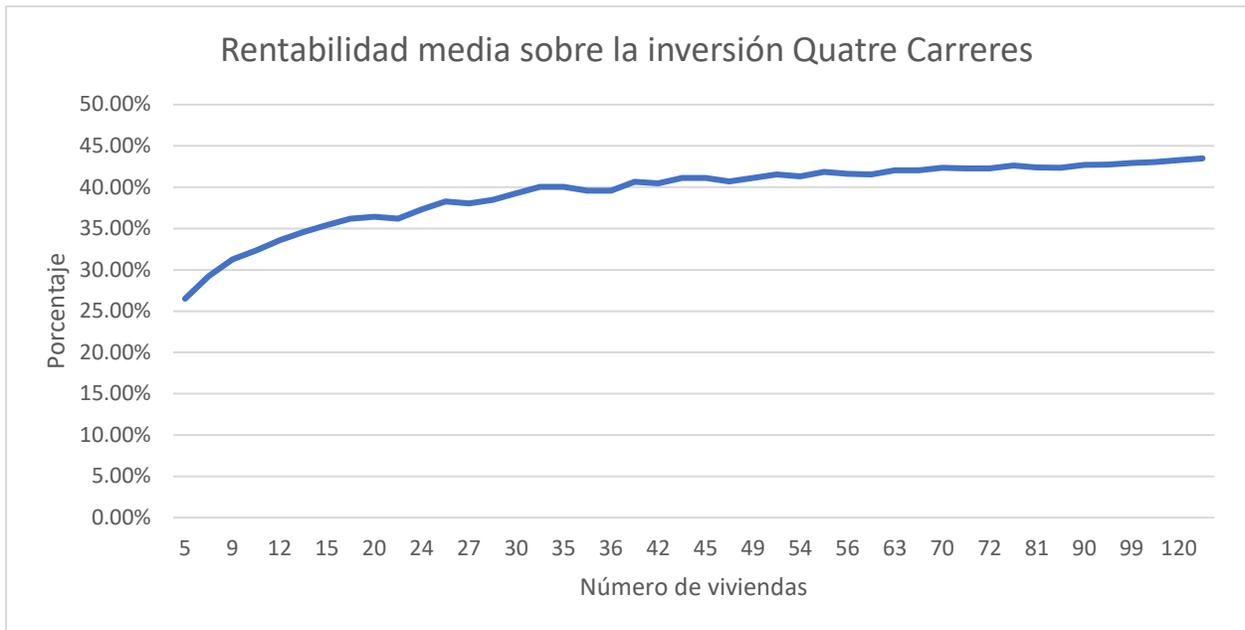
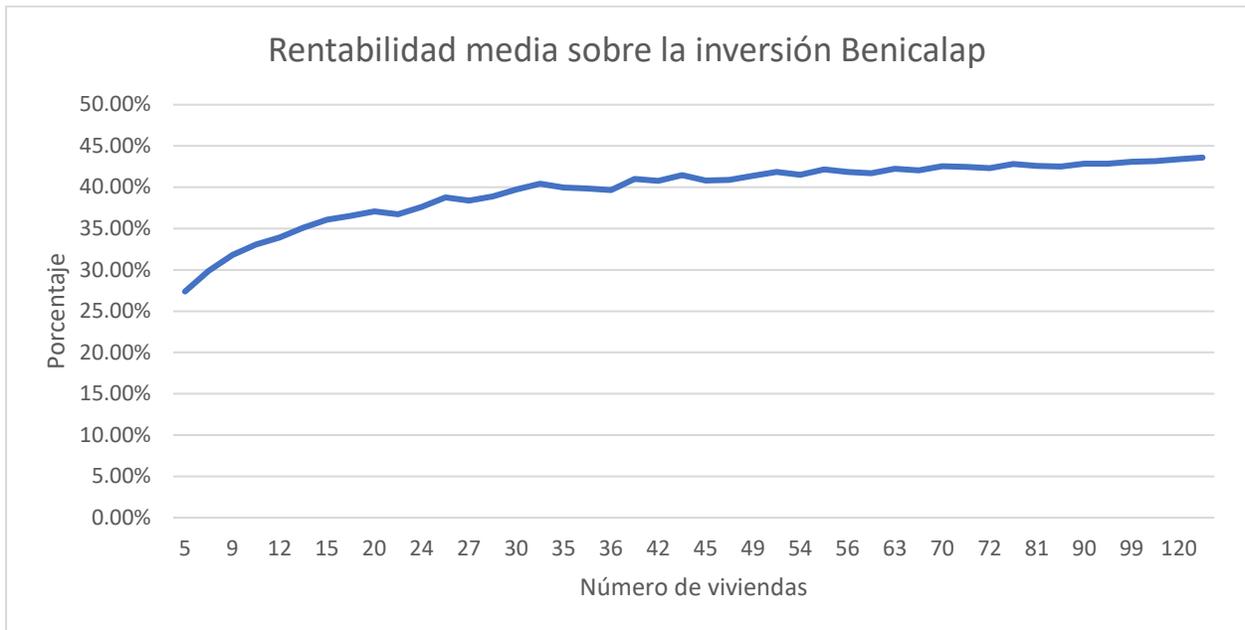
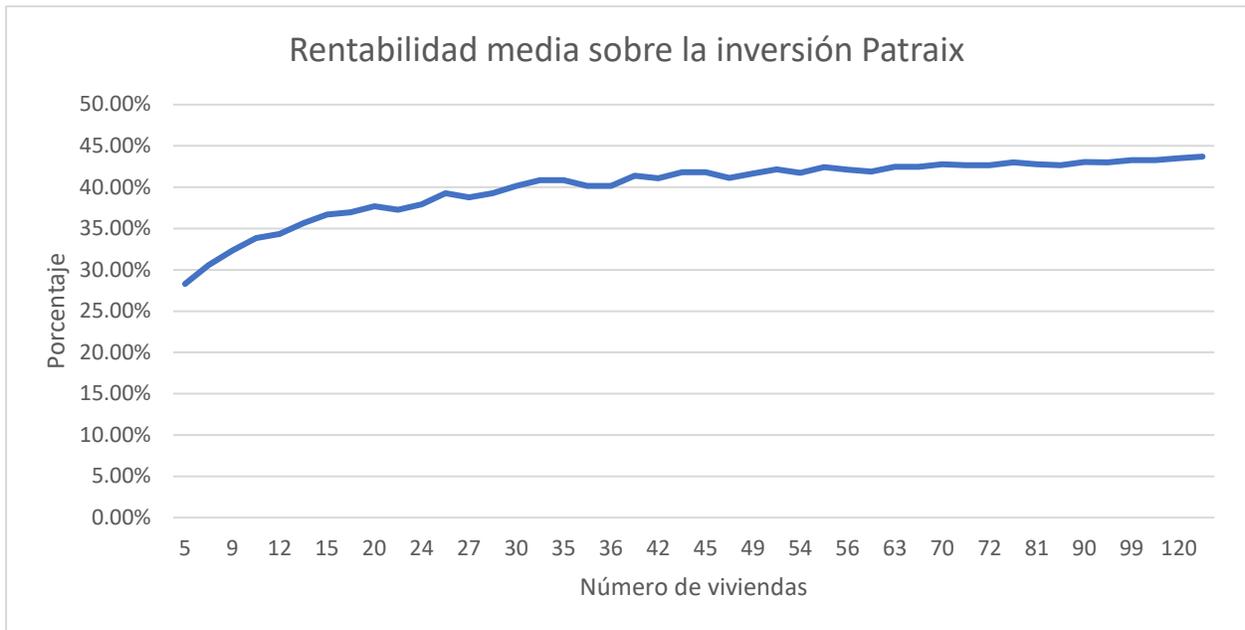


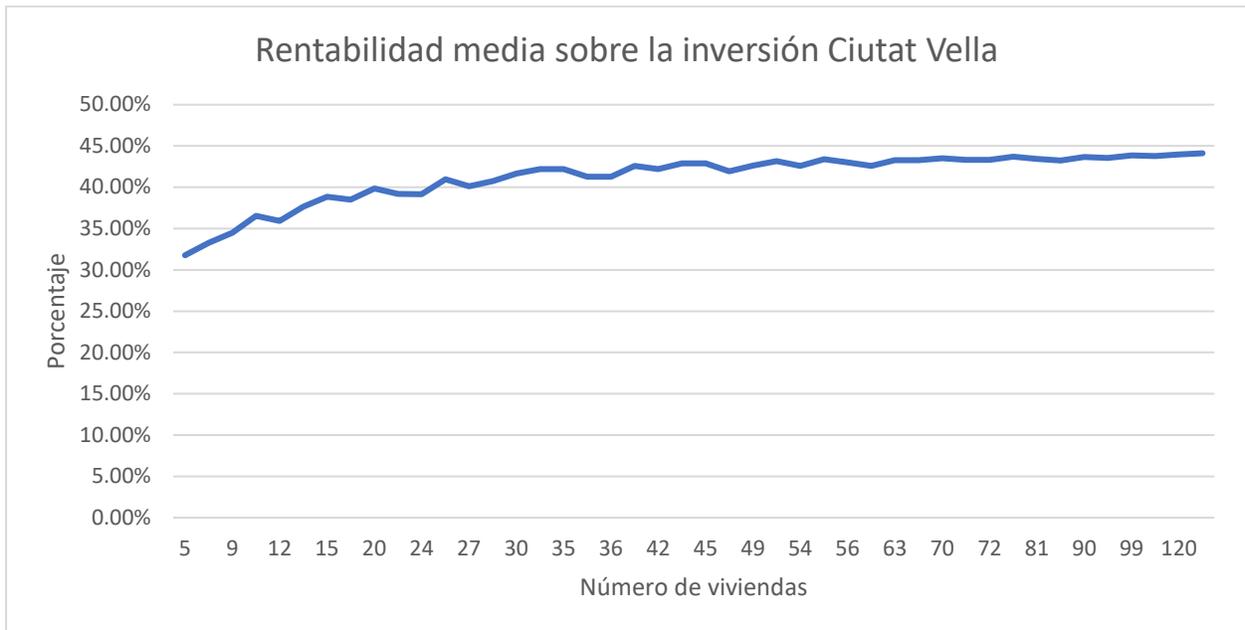
Tabla 15 Rentabilidad media sobre la inversión Quatre Carreres



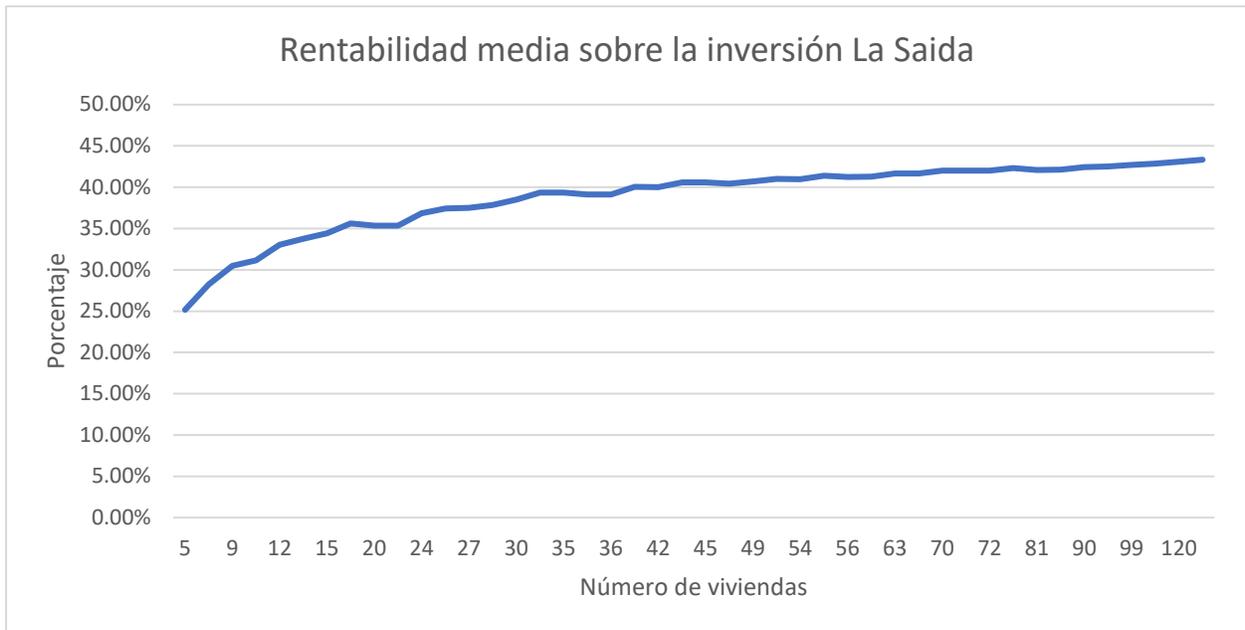
*Ilustración 15 Rentabilidad media sobre la inversión Benicalap*



*Ilustración 16 Rentabilidad media sobre la inversión Patraix*



*Ilustración 17 Rentabilidad media sobre la inversión Ciutat Vella*



*Ilustración 18 Rentabilidad media sobre la inversión La Saida*

Con la anterior se obtuvo que en promedio por distrito se tendrá la siguiente rentabilidad:





<b>Distrito</b>	<b>Promedio de rentabilidad media anual sobre la inversión</b>
<b>Poblats Marítims</b>	39.66%
<b>Rascanya</b>	38.40%
<b>Quatre Carreres</b>	39.36%
<b>Benicalap</b>	39.39%
<b>Patraix</b>	40.04%
<b>Ciutat Vella</b>	41.26%
<b>La Saida</b>	38.83%

*Tabla 16 Promedio de rentabilidad media sobre la inversión por distrito*

En general todos los Distritos tienen una rentabilidad muy parecida, esto debido al esquema de negocio, por tanto, se deberá tener en cuenta otros factores para saber qué proyectos invertir primero como puede ser el costo del terreno donde se construirá.

#### 10.3.2.2. Plazo de recuperación de la inversión.

El plazo de recuperación de la inversión nos indicará en cuanto tiempo se recuperará la inversión, dado que los proyectos son financiados con préstamos los retornos de la inversión son los rápidos y casi inmediatos.

Para los diferentes distritos el plazo de recuperación es:

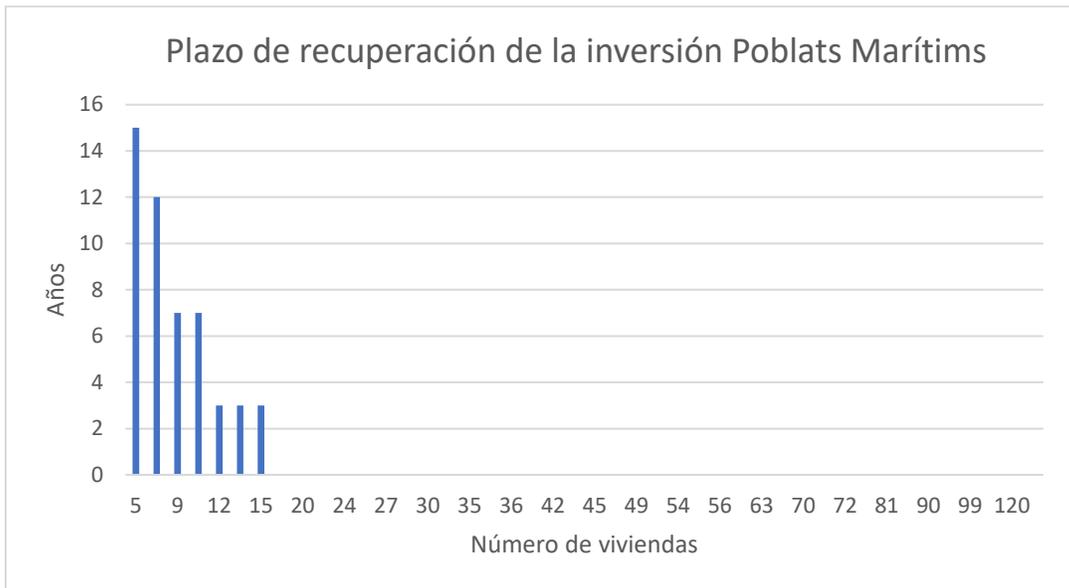


Ilustración 19 Plazo de recuperación de la inversión Poblats Marítims

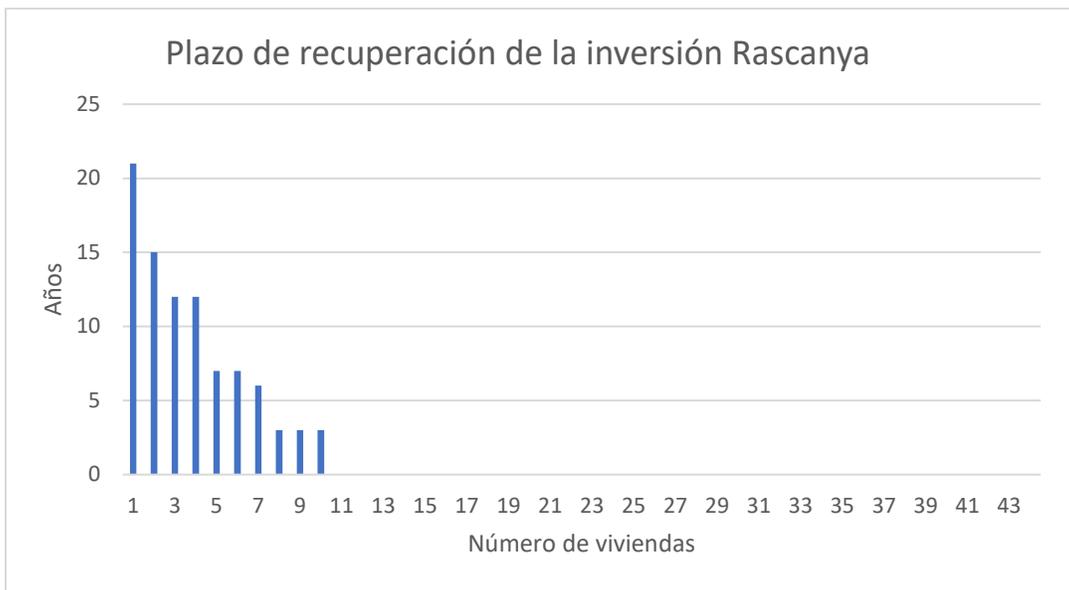
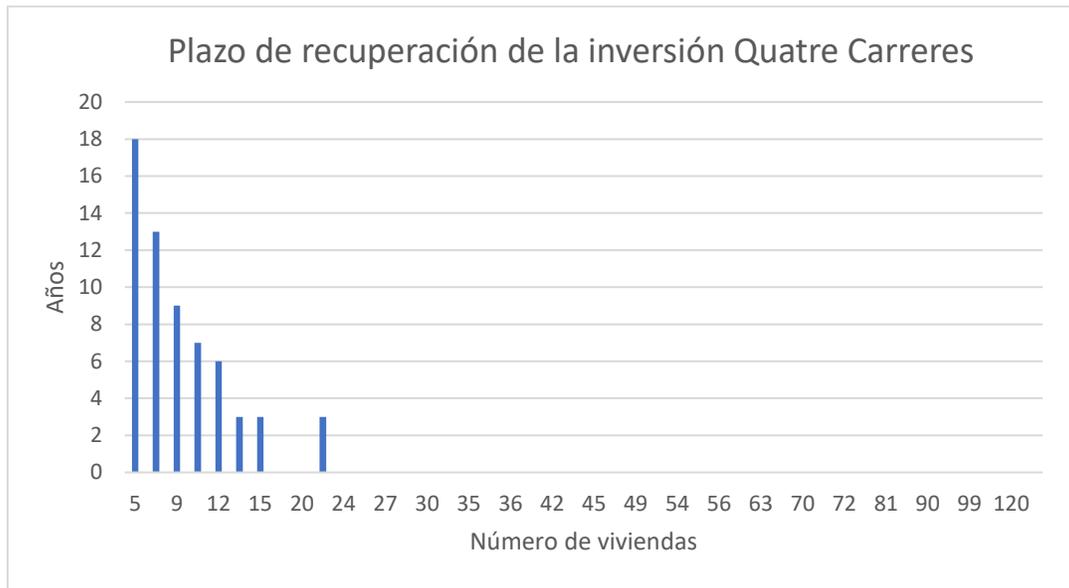
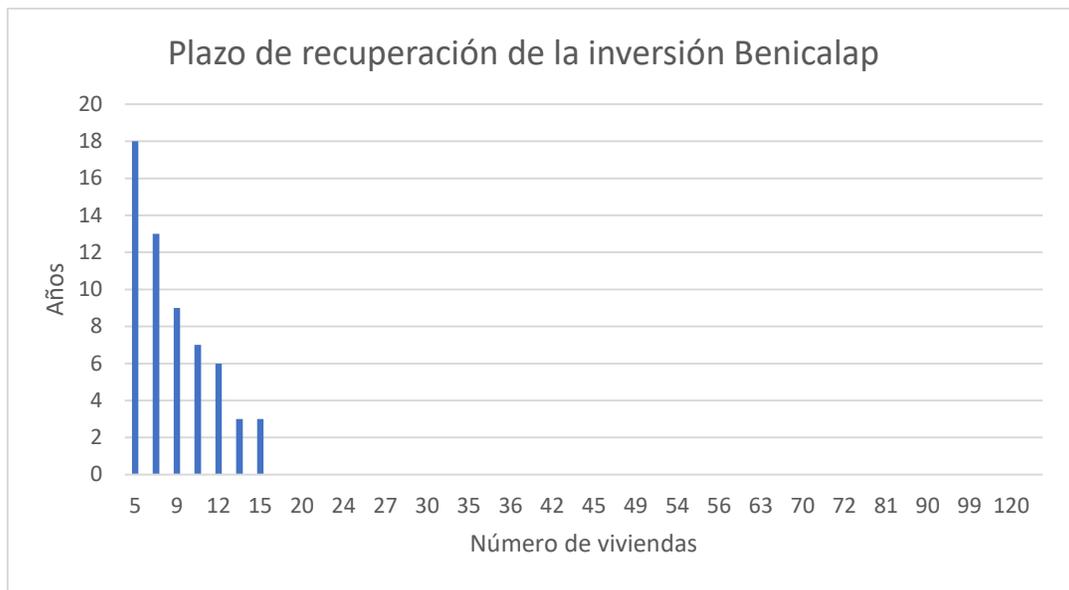


Ilustración 20 Plazo de recuperación de la inversión Rascanya



*Ilustración 21 Plazo de recuperación de la inversión Quatre Carreres*



*Ilustración 22 Plazo de recuperación de la inversión Benicalap*

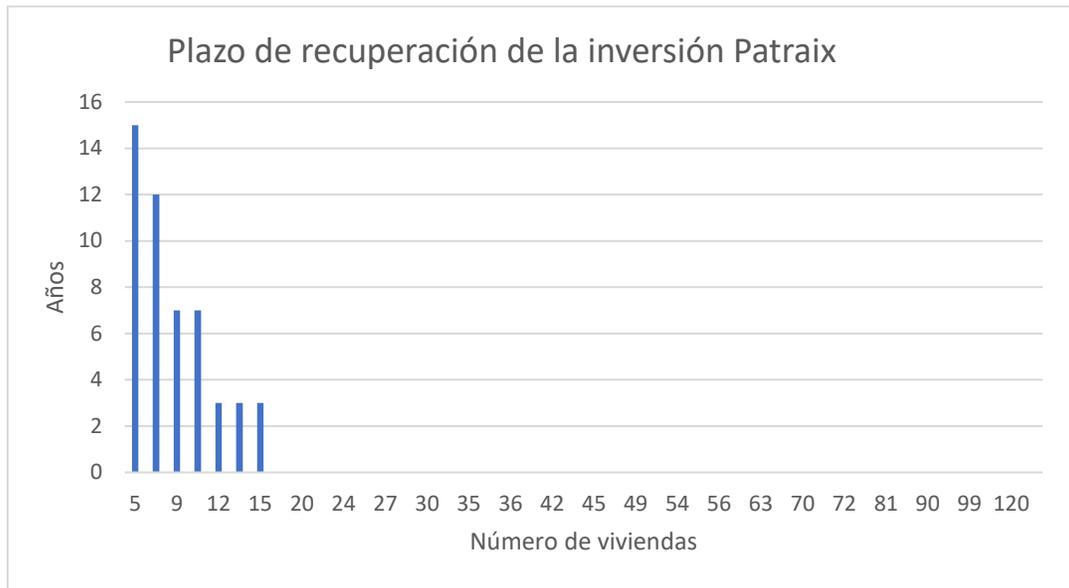


Ilustración 23 Plazo de recuperación de la inversión Patraix



Ilustración 24 Plazo de recuperación de la inversión Ciutat Vella

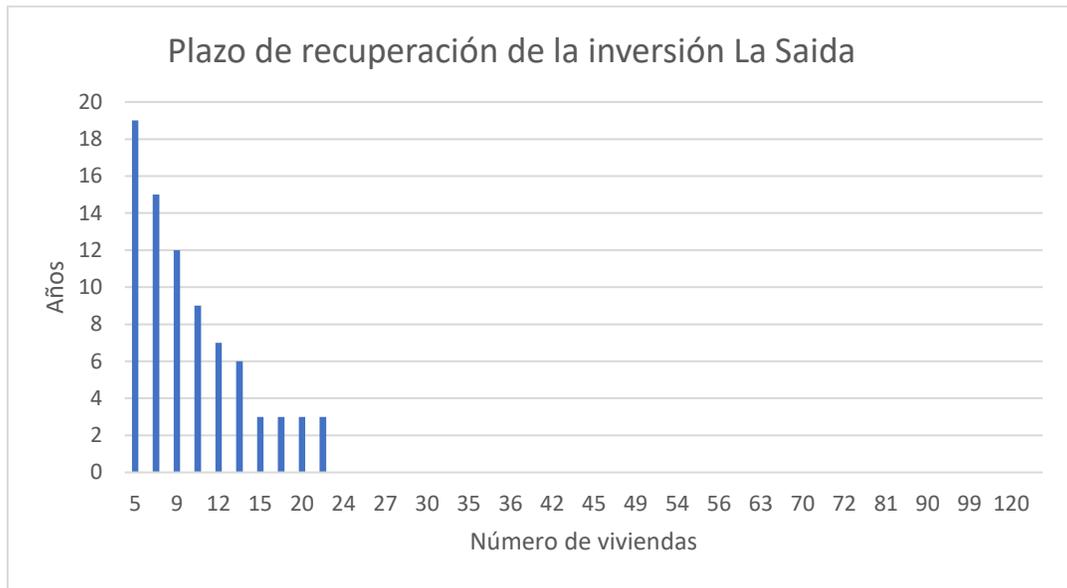


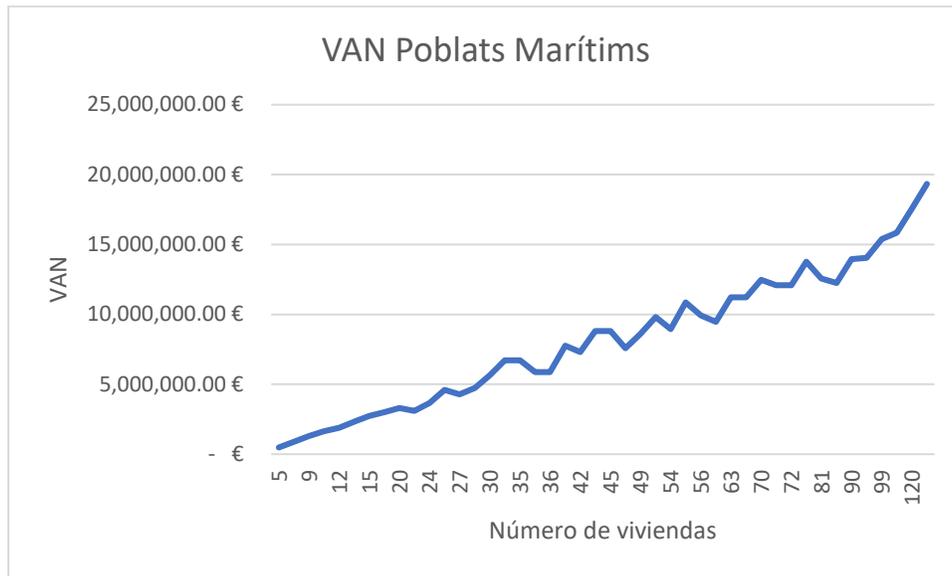
Ilustración 25 Plazo de recuperación de la inversión La Saida

Para la combinación de número de viviendas donde es 0 el plazo de recuperación de la inversión es inmediato.

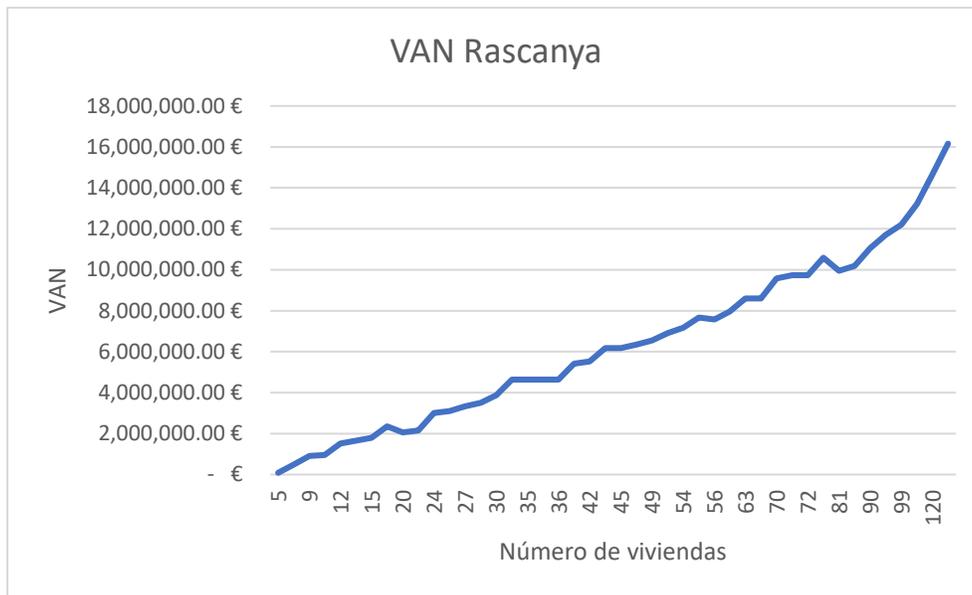
Teniendo en cuenta lo anterior se debe buscar dentro de la inversión construcciones que tengan mayor cantidad de viviendas para así recuperar la inversión en un menor plazo.

#### 10.3.2.3. Valor Actual Neto (VAN):

El VAN se ha calculado con una tasa de descuento del 5%, reflejando el valor presente de los flujos de caja netos esperados. Los distritos con un VAN positivo y elevado indican un mayor atractivo para la inversión. Para este caso y según los resultados para cualquier distrito es rentable invertir. Ya que para cada distrito se obtuvo las siguientes combinaciones:



*Ilustración 26 VAN Poblats Marítims*



*Ilustración 27 VAN Rascanya*

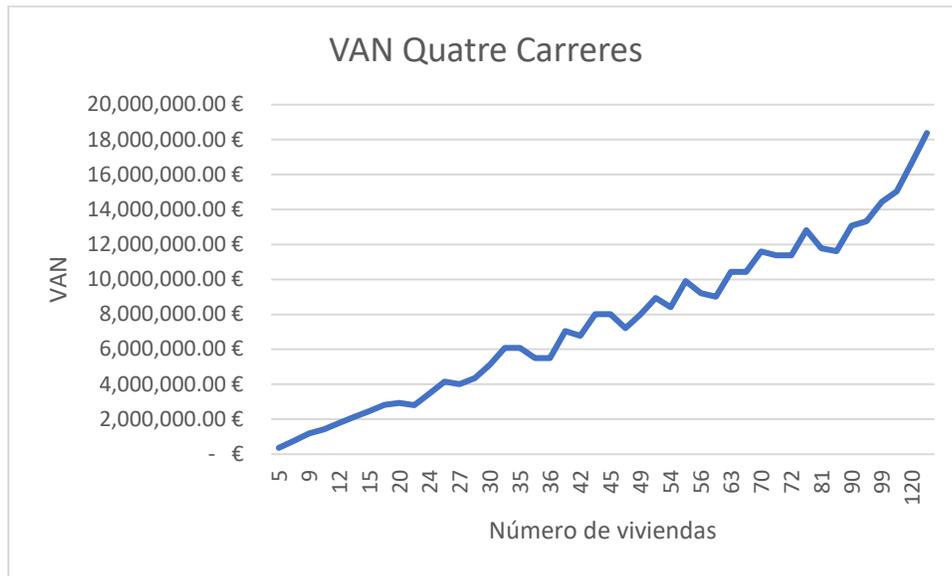


Ilustración 28 VAN Quatre Carreres

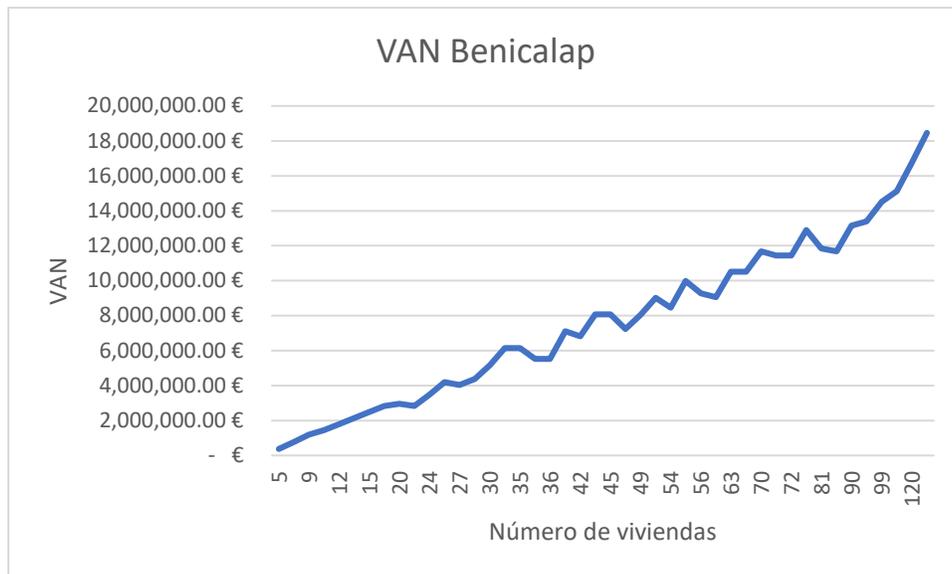
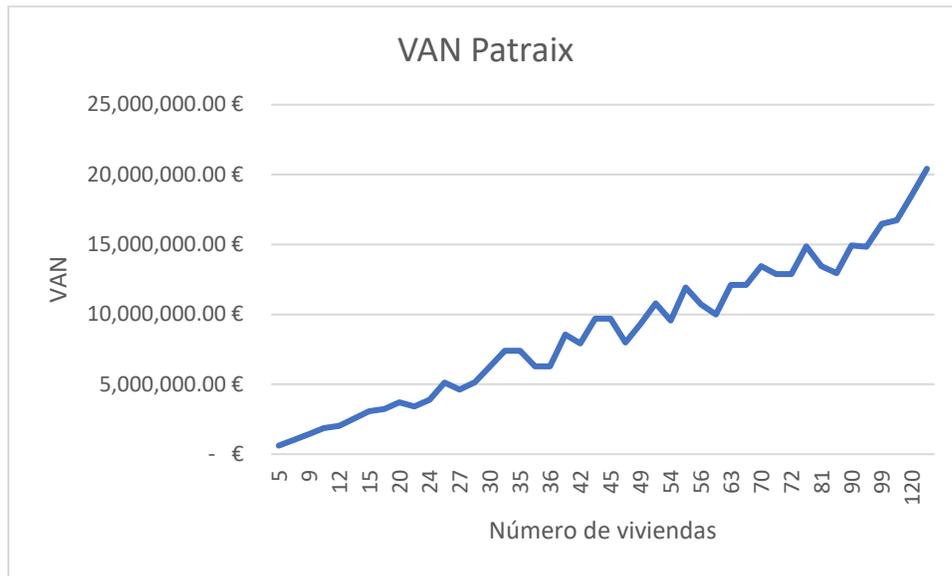
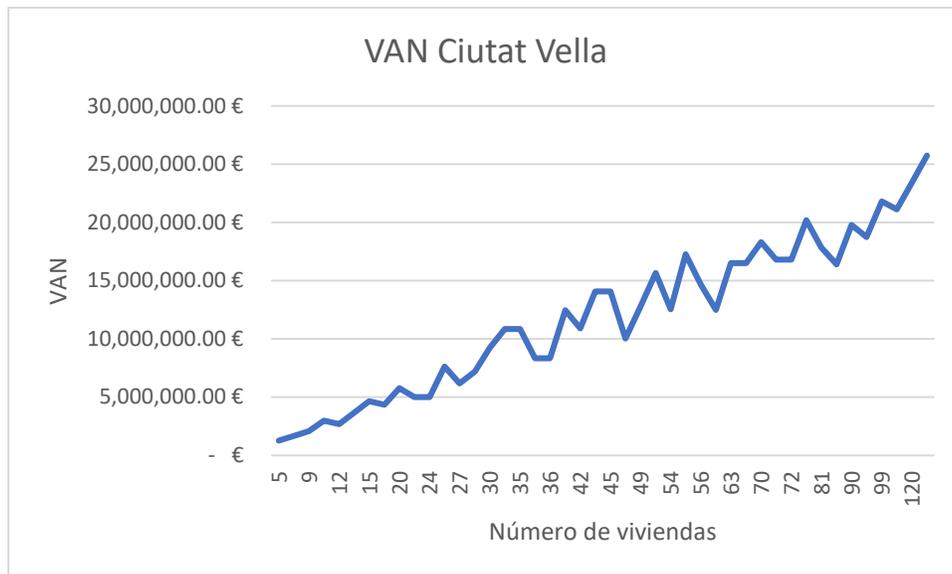


Ilustración 29 VAN Benicalap



*Ilustración 30 VAN Patraix*



*Ilustración 31 VAN Ciutat Vella*



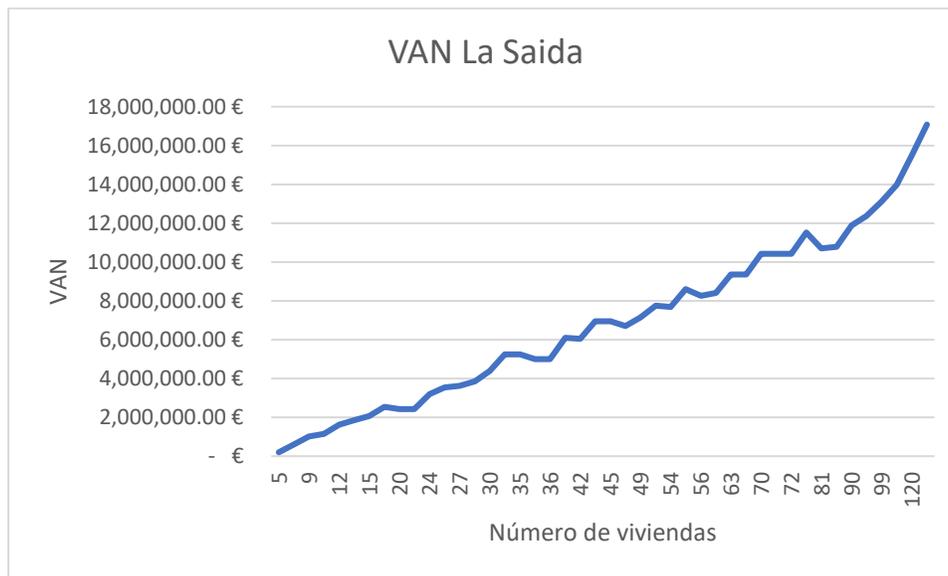


Ilustración 32 VAN La Saida

El Valor Actual Neto (VAN) es positivo en todos los distritos de Valencia analizados, lo que indica que el proyecto generará un retorno económico favorable en cualquier ubicación seleccionada. Por otro lado, se ha observado que el VAN aumenta de manera significativa conforme se incrementa el número de viviendas en cada promoción, lo que sugiere que, desde una perspectiva financiera, maximizar el número de unidades es una estrategia óptima para mejorar la rentabilidad del proyecto. Este comportamiento se debe a que el aumento de la densidad de viviendas permite aprovechar mejor los recursos invertidos y aumentar los ingresos totales, sin incrementar proporcionalmente los costes fijos y de construcción.

#### 10.3.2.4. Tasa interna de retorno TIR

La tasa interna de retorno supera la tasa de descuento del 5% en todas sus combinaciones se debe tener en cuenta que para todas las locaciones la combinación de solo 5 viviendas es la de más alto riesgo ya que en promedio de la TIR es de solo del 10%, por las demás combinaciones están alejadas del 5% de la tasa de descuento.

#### 10.3.2.5. Conclusiones del análisis de rentabilidad y sensibilidad

El análisis financiero y de sensibilidad realizado para el proyecto inmobiliario de CERO ENTRADAS en la ciudad de Valencia ha arrojado resultados muy positivos. En primer lugar, se ha demostrado que el proyecto es viable y rentable en todos los distritos analizados, incluyendo Poblats Marítims, Rascanya, Quatre Carreres, Benicalap, Patraix, Ciutat Vella y La Saïdia. Todos estos distritos presentan un Valor Actual Neto (VAN)



positivo, lo cual indica que el proyecto generará beneficios económicos a lo largo del tiempo, superando el costo de la inversión inicial y asegurando un flujo de caja positivo.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) ha resultado ser superior a la tasa de descuento del 5% en todos los casos, lo que refuerza la viabilidad del proyecto. Este hallazgo implica que la rentabilidad del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del capital invertido. En otras palabras, el retorno generado por el proyecto es mayor que el rendimiento mínimo requerido por los inversores, lo que hace que el proyecto sea atractivo desde una perspectiva de inversión.

Otro aspecto destacado es que la rentabilidad del proyecto, medida tanto por el VAN como por la TIR, mejora a medida que se incrementa el número de viviendas en cada promoción. Esto se debe a que una mayor cantidad de unidades aprovecha mejor los recursos invertidos y maximizar los ingresos, sin un aumento proporcional de los costos fijos y de construcción.

El proyecto de CERO ENTRADAS no solo es económicamente viable en todos los distritos analizados de Valencia, sino que también muestra un potencial significativo de rentabilidad. La clave para maximizar los beneficios radica en optimizar la cantidad de viviendas por promoción, aprovechando las economías de escala y la estructura de financiación propuesta. Este análisis respalda la ejecución del proyecto en cualquier distrito seleccionado, con una preferencia por aquellos donde se pueda maximizar el número de unidades, garantizando así un mayor retorno sobre la inversión.

### 10.3.3. Análisis de Flujo de Caja

El flujo de caja se ha calculado considerando un horizonte temporal de 30 años, comenzando desde la adquisición del terreno y la construcción de las viviendas hasta la venta total de las unidades. Se han incluido en el cálculo los ingresos por ventas, los costos de construcción y operación, así como los pagos de intereses y amortización del préstamo bancario. Para este apartado se debe tener en cuenta que se supuso que todas las personas deciden adquirir la vivienda utilizando el programa financiando el 100% de la propiedad, se hace el análisis utilizando el precio medio de la vivienda para cada distrito, también todos los proyectos son financiados en fase de construcción y se hace en base a:

- Ingresos por ventas: Se proyectan en función de los precios de venta estimados por m<sup>2</sup> y el número total de viviendas vendidas en cada distrito.

- Costos de construcción y operación: Incluyen todos los costos directos e indirectos asociados a la edificación, así como los gastos administrativos y de comercialización.
- Financiación bancaria: Se considera un préstamo con un periodo de carencia durante la construcción y un periodo de amortización a partir de la venta de las viviendas.

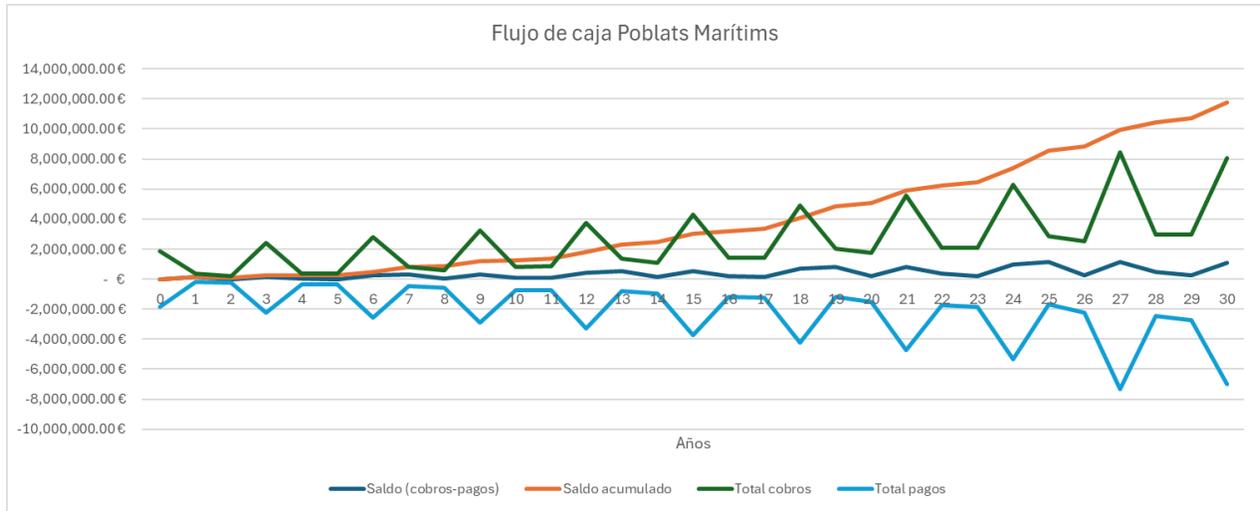


Ilustración 33 Flujo de caja Poblats Marítims

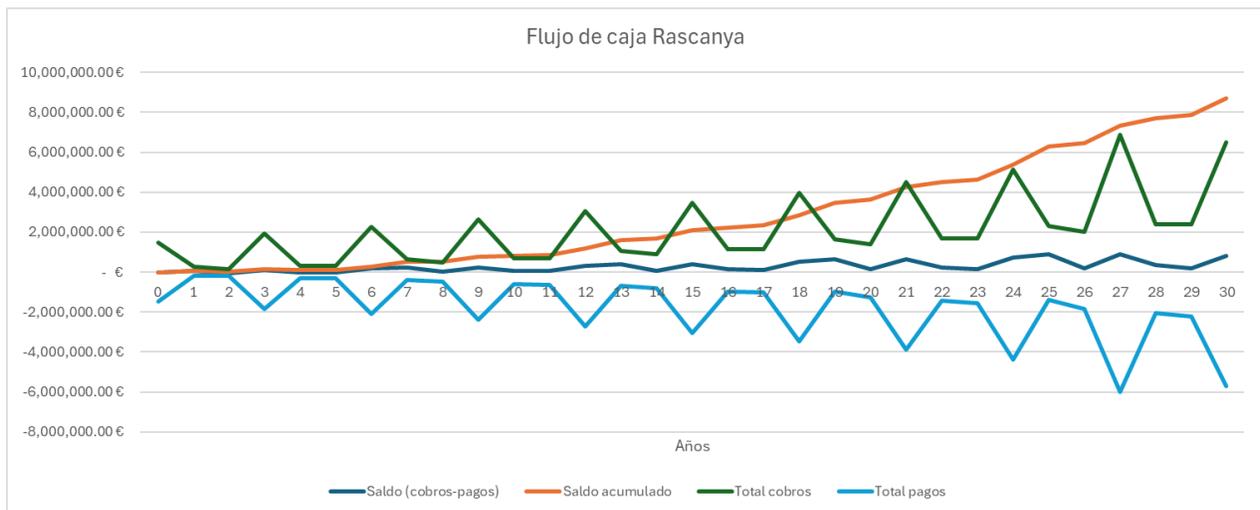


Ilustración 34 Flujo de caja Poblats Rascanya

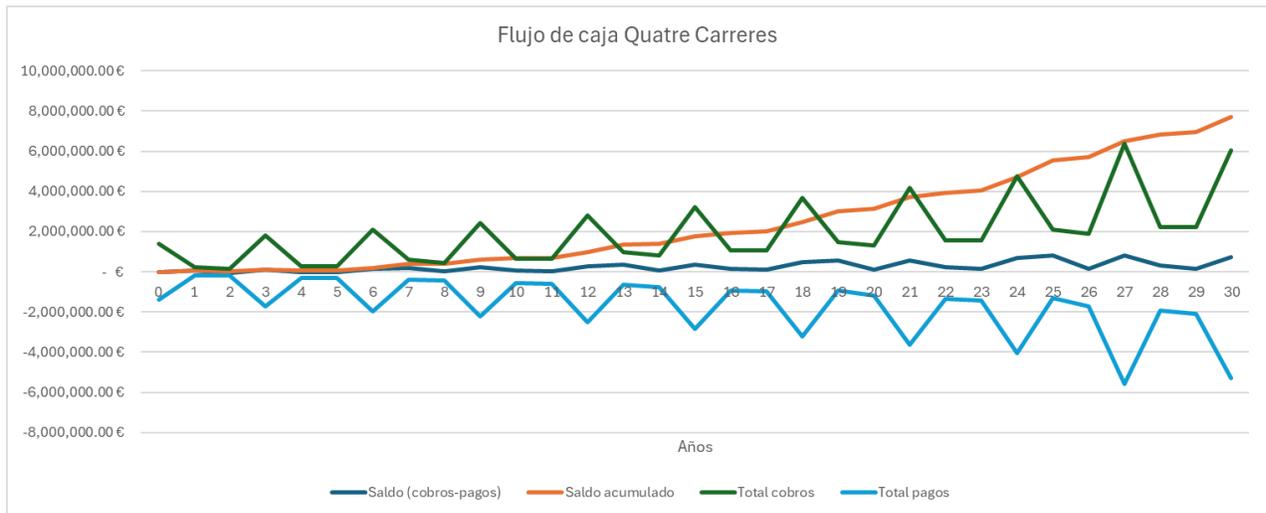


Ilustración 35 Flujo de caja Quatre Carreres

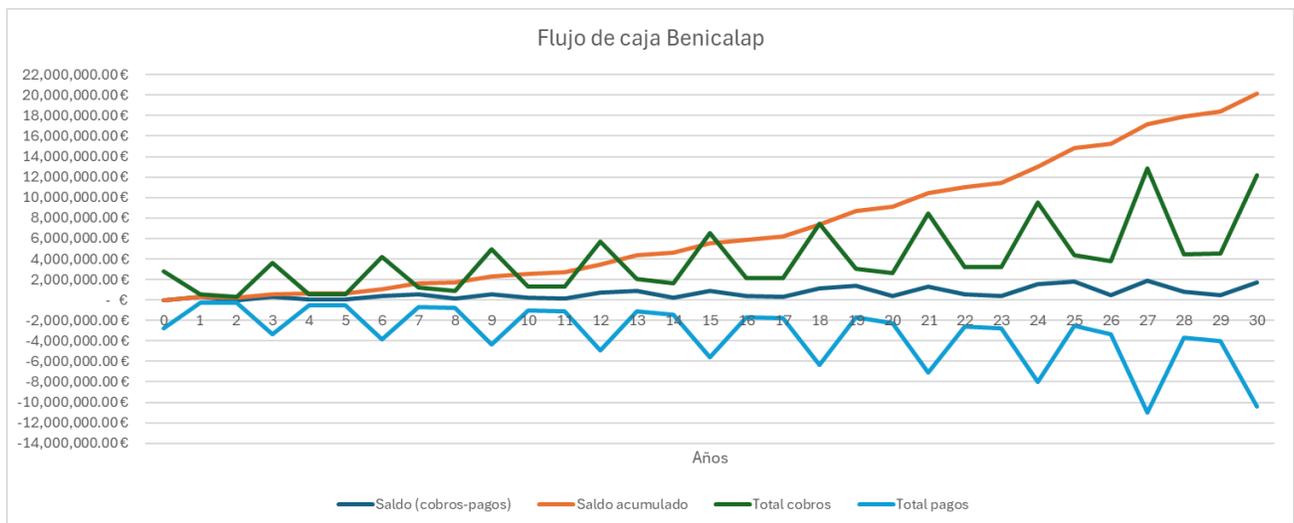


Ilustración 36 Flujo de caja Poblats Benicalap

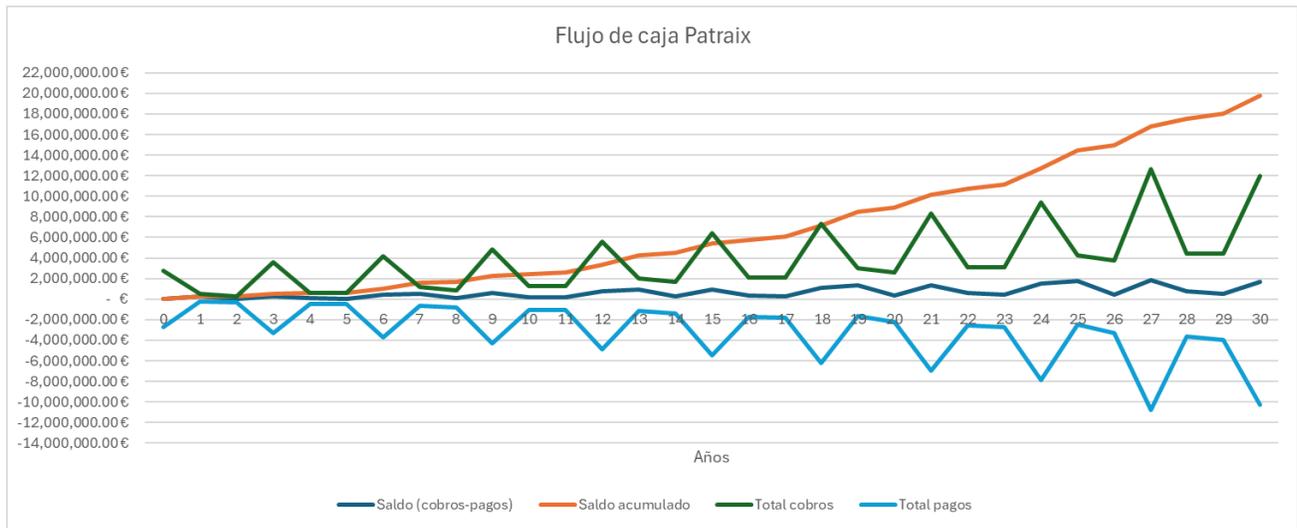


Ilustración 37 Flujo de caja Patraix

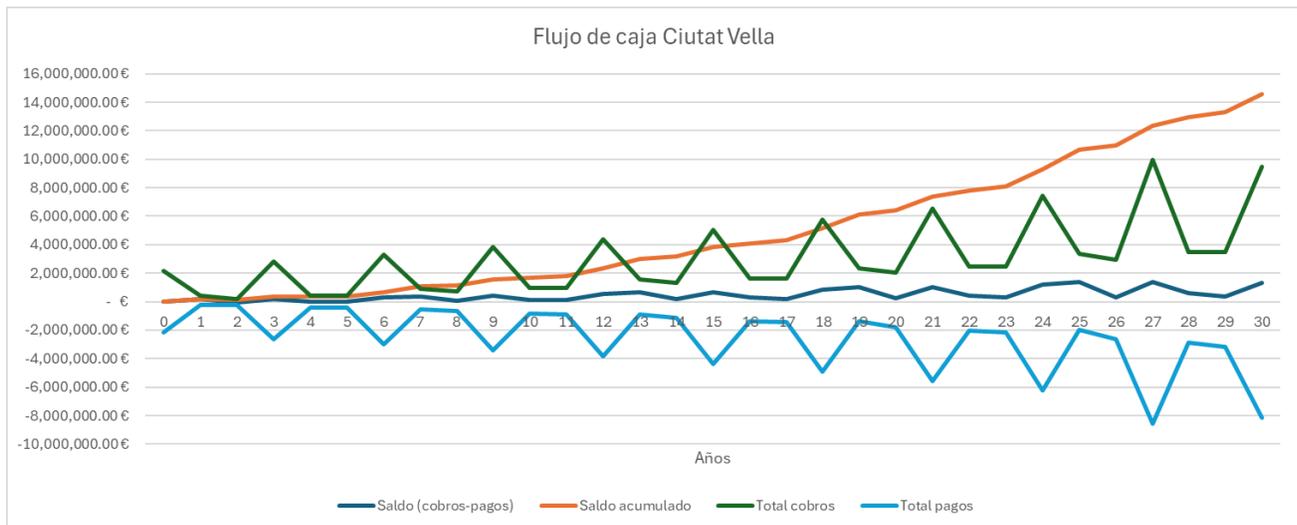


Ilustración 38 Flujo de caja Ciutat Vella

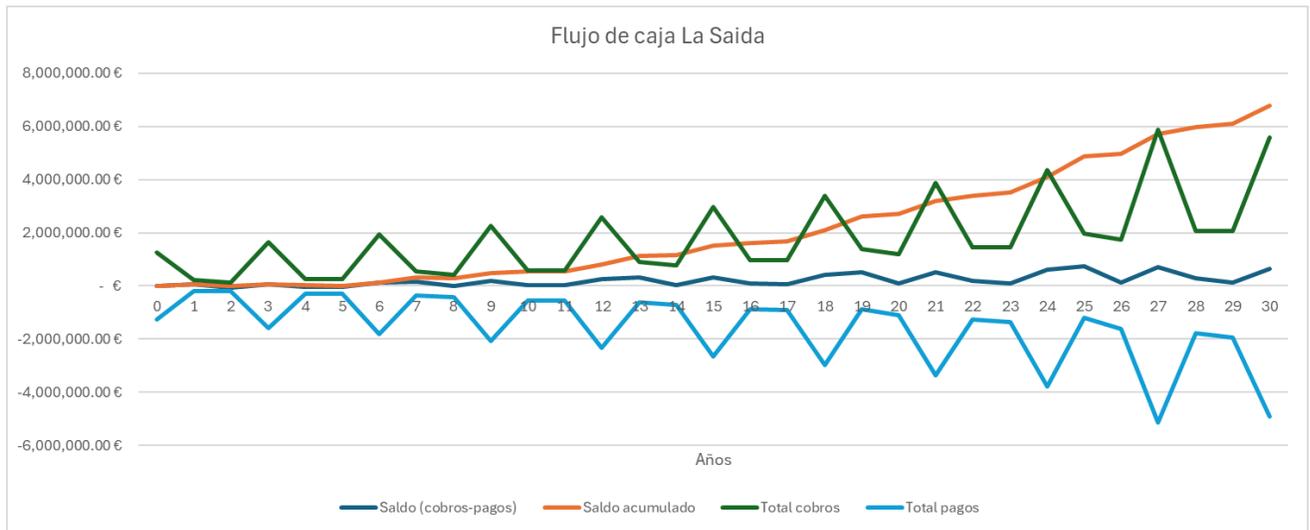


Ilustración 39 Flujo de caja La Saida

Para todas las ubicaciones se tiene un flujo positivo y comportamiento similar, esto debido a que se cubre la deuda de los proyectos con los ingresos de deuda de los clientes, existen picos en el total de cobros y en el total de gastos cada tres años porque inicia la generación de una nueva promoción inmobiliaria. El proyecto presenta una estructura de flujo de caja positiva en todos los distritos analizados, aunque con variaciones en el tiempo necesario para alcanzar el punto de equilibrio. Se recomienda realizar un seguimiento constante de las condiciones del mercado y ajustar la estrategia de ventas y precios según la demanda real en cada distrito. Es importante negociar condiciones de financiación favorables y mantener un control estricto de los costos para asegurar una liquidez adecuada durante todo el proyecto.

#### 10.3.4. Plan de Financiación

El plan de financiación es un componente crucial para la viabilidad y ejecución del proyecto inmobiliario de CERO ENTRADAS. Dado que se utilizará financiación bancaria para cubrir los costos de adquisición de terrenos, construcción y otros gastos asociados, se estructurara un plan que optimice el uso de recursos financieros y minimice el riesgo financiero. En esta sección se detallarán las estrategias de financiación previstas, las condiciones de los préstamos, el plan de pagos y su impacto en la rentabilidad del proyecto.



#### 10.3.4.1. Estrategia de Financiación

La propuesta de CERO ENTRADAS se basa en la financiación del 100% de los costos de construcción a través de préstamos bancarios. La estrategia de financiación incluye los siguientes componentes:

- Préstamos a largo plazo: Se utilizarán préstamos a largo plazo para financiar la construcción de cada promoción, con un periodo de carencia durante la fase de construcción y un plazo de amortización posterior.
- Financiación por etapas: La financiación se estructurará en etapas, de acuerdo con el avance de la obra, para minimizar el costo de los intereses durante el periodo de construcción.
- Negociación de condiciones preferenciales: Se buscarán acuerdos con entidades financieras para obtener condiciones de préstamo favorables, como tasas de interés competitivas y periodos de carencia adecuados para el flujo de caja proyectado.

#### 10.3.4.2. Condiciones del Préstamo Bancario

Las condiciones del préstamo bancario para la financiación de las promociones se han estimado de la siguiente manera:

- Importe del préstamo: 100% del costo de construcción estimado para cada promoción.
- Tasa de interés: Tasa de interés variable del 3% anual durante la fase de construcción, con un margen de hasta 4% durante la fase de amortización.
- Periodo de carencia: 2 años de carencia durante la construcción
- Plazo de amortización: 30 años de amortización del capital, comenzando tras la finalización de la construcción y el inicio de la venta de las viviendas.
- Comisiones: Comisiones de apertura y estudio del 0,5% sobre el importe del préstamo.

#### 10.3.4.3. Amortización

El plan de pagos está estructurado de acuerdo a un sistema francés dispuesto a continuación: (Este es de referencia de acuerdo a la combinación de construcción sería un préstamo inicial diferente)



Sistema Francés	TIN	4%			
	n	30			
Momento Tiempo	Término amortizativo	Cuotas de interés	Cuotas de amortización	Capital amortizado	Capital vivo
$t_0$					1,273,159.01
Año 1	73,626.91	50,926.36	22,700.55	22,700.55	1,250,458.46
Año 2	73,626.91	50,018.34	23,608.57	46,309.12	1,226,849.89
Año 3	73,626.91	49,074.00	24,552.92	70,862.04	1,202,296.97
Año 4	73,626.91	48,091.88	25,535.03	96,397.07	1,176,761.94
Año 5	73,626.91	47,070.48	26,556.43	122,953.51	1,150,205.50
Año 6	73,626.91	46,008.22	27,618.69	27,618.69	1,122,586.81
Año 7	73,626.91	44,903.47	28,723.44	56,342.13	1,093,863.37
Año 8	73,626.91	43,754.53	29,872.38	86,214.51	1,063,990.99
Año 9	73,626.91	42,559.64	31,067.27	117,281.78	1,032,923.72
Año 10	73,626.91	41,316.95	32,309.96	149,591.74	1,000,613.76
Año 11	73,626.91	40,024.55	33,602.36	33,602.36	967,011.40
Año 12	73,626.91	38,680.46	34,946.46	68,548.82	932,064.94





Sistema Francés	TIN	4%			
	n	30			
Momento Tiempo	Término amortizativo	Cuotas de interés	Cuotas de amortización	Capital amortizado	Capital vivo
Año 13	73,626.91	37,282.60	36,344.31	104,893.13	895,720.63
Año 14	73,626.91	35,828.83	37,798.09	142,691.22	857,922.54
Año 15	73,626.91	34,316.90	39,310.01	182,001.23	818,612.53
Año 16	73,626.91	32,744.50	40,882.41	40,882.41	777,730.12
Año 17	73,626.91	31,109.20	42,517.71	83,400.12	735,212.41
Año 18	73,626.91	29,408.50	44,218.42	127,618.53	690,994.00
Año 19	73,626.91	27,639.76	45,987.15	173,605.68	645,006.85
Año 20	73,626.91	25,800.27	47,826.64	221,432.32	597,180.21
Año 21	73,626.91	23,887.21	49,739.70	49,739.70	547,440.50
Año 22	73,626.91	21,897.62	51,729.29	101,469.00	495,711.21
Año 23	73,626.91	19,828.45	53,798.46	155,267.46	441,912.75
Año 24	73,626.91	17,676.51	55,950.40	211,217.86	385,962.35
Año 25	73,626.91	15,438.49	58,188.42	269,406.28	327,773.93

Sistema Francés	TIN	4%			
	n	30			
Momento Tiempo	Término amortizativo	Cuotas de interés	Cuotas de amortización	Capital amortizado	Capital vivo
Año 26	73,626.91	13,110.96	60,515.95	60,515.95	267,257.98
Año 27	73,626.91	10,690.32	62,936.59	123,452.55	204,321.38
Año 28	73,626.91	8,172.86	65,454.06	188,906.60	138,867.33
Año 29	73,626.91	5,554.69	68,072.22	256,978.82	70,795.11
Año 30	73,626.91	2,831.80	70,795.11	327,773.93	0.00

Tabla 17 Amortización de préstamo para construcción

#### 10.3.4.4. Impacto de la financiación en la rentabilidad

El impacto de la financiación se ha evaluado considerando la diferencia entre la tasa de interés del préstamo bancario y la tasa de interés aplicada a los clientes finales en las hipotecas del 100%. La estructura de financiación ocasiona un margen de beneficio adicional por la diferencia en tasas de interés.

- Tasa de interés bancaria: 4% durante la amortización.
- Tasa de interés al cliente: 6% anual para las hipotecas ofrecidas a los compradores de viviendas.
- Margen financiero: 2 puntos porcentuales de diferencia, que representan un beneficio adicional para la empresa por asumir el riesgo crediticio.

#### 10.3.4.5. Evaluación del riesgo financiero asociado a la financiación

El análisis de riesgo financiero se centra en la capacidad del proyecto para cumplir con las obligaciones de pago del préstamo, incluso en escenarios de ventas menores a las



esperadas o en condiciones adversas de mercado. Los principales riesgos identificados son:

- Un incremento en la tasa de interés bancaria podría aumentar el costo del préstamo, reduciendo la rentabilidad del proyecto. Para mitigar este riesgo, se evaluará la opción de contratar seguros de tipos de interés o negociar préstamos a tipo fijo.
- En distritos con menor demanda, un ritmo de ventas más lento podría afectar la capacidad de cumplir con los pagos de amortización. Se recomienda mantener una reserva de liquidez para cubrir posibles retrasos en las ventas.
- La utilización intensiva de financiación bancaria podría incrementar la vulnerabilidad financiera de la empresa. Para reducir este riesgo, se monitorizará la ratio de endeudamiento y se ajustará la estrategia de financiación si es necesario.

#### 10.3.4.6. Conclusiones del plan de financiación

- La estructura de pagos escalonados y el periodo de carencia proporcionan flexibilidad en la gestión del flujo de caja durante la fase de construcción y venta.
- Se han identificado y evaluado los principales riesgos financieros, proponiéndose estrategias para su mitigación, como el uso de seguros de tipo de interés y la creación de reservas de liquidez.
- El plan de financiación propuesto garantiza la liquidez necesaria para llevar a cabo las promociones y aprovechar el margen financiero entre la tasa de interés bancaria y la tasa de las hipotecas ofrecidas a los clientes.

## 11. Valoración

Después de analizar el plan económico financiero, es importante valorar el impacto de CERO ENTRADAS en el desarrollo económico local y nacional al promover un modelo de negocio inmobiliario inclusivo y accesible. Al facilitar la compra de viviendas a jóvenes.

Al eliminar la barrera del pago inicial, se amplía la base de compradores potenciales, incrementando la demanda y, por ende, el dinamismo del mercado inmobiliario en Valencia y, potencialmente, en otras ciudades.

Genera empleo tanto directo como indirecto, a través de la construcción de viviendas, la subcontratación de servicios, y el empleo administrativo y comercial necesario para gestionar el proyecto.



Al ofrecer un producto financiero atractivo con hipotecas al 100%, se crea un flujo de ingresos constante y predecible para la empresa y los bancos asociados, lo que fortalece el ecosistema financiero.

CERO ENTRADAS se enfoca en un problema para la sociedad española el acceso de los jóvenes a la vivienda. Facilita que los jóvenes puedan independizarse y formar su propio hogar, lo que tiene un impacto positivo en su bienestar personal y en la estabilidad social.

Al ofrecer condiciones de financiación favorables y accesibles, se abre la posibilidad de compra de vivienda a segmentos de la población que, tradicionalmente, han estado excluidos del mercado inmobiliario. Al permitir que dos personas puedan acceder juntas a la hipoteca, se facilita el acceso a la vivienda para parejas jóvenes que buscan estabilidad para formar una familia.

CERO ENTRADAS también se compromete con la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente, integrando prácticas responsables en su plan de negocio. La empresa busca implementar prácticas de construcción que reduzcan el impacto ambiental, como el uso de materiales ecológicos y técnicas constructivas eficientes en términos energéticos.

Las viviendas están diseñadas para cumplir con altos estándares de eficiencia energética, reduciendo el consumo de recursos y los costos para los propietarios a largo plazo.

La empresa utiliza herramientas digitales para todo el proceso de adquisición de vivienda, desde la solicitud inicial hasta la visita virtual de las propiedades, lo que mejora la experiencia del usuario y optimiza la operación. El modelo de alquiler con opción a compra permite a los clientes "probar" la vivienda antes de comprometerse a largo plazo, reduciendo la incertidumbre y mejorando la satisfacción del cliente.

Al posicionarse como una empresa comprometida con la accesibilidad, la sostenibilidad y la innovación, CERO ENTRADAS genera un valor reputacional que puede traducirse en la transparencia en sus procesos y su enfoque en satisfacer las necesidades de los jóvenes genera confianza y fidelidad en su base de clientes.

El enfoque responsable y comprometido de la empresa facilita la creación de alianzas estratégicas con entidades financieras, instituciones educativas y organismos gubernamentales. La diferenciación frente a la competencia y su enfoque en un



segmento desatendido del mercado contribuyen a construir una marca sólida y reconocida en el sector inmobiliario.

Finalmente, se presentan las conclusiones del análisis realizado, destacando los puntos clave y las recomendaciones para el futuro.

## 12. Conclusiones

- El proyecto de CERO ENTRADAS se basa en un modelo innovador de acceso a la vivienda para jóvenes mediante hipotecas al 100% y un esquema de alquiler con opción a compra. A lo largo del análisis se demuestra que el modelo es viable tanto desde un punto de vista financiero como operativo, especialmente en la ciudad de Valencia.
- El análisis financiero realizado muestra que el proyecto es rentable en todos los distritos de Valencia analizados, con un VAN positivo y una TIR superior a la tasa de descuento. Esto indica que el proyecto solo cubre los costos, y genera un retorno económico favorable, lo cual valida la sostenibilidad del modelo propuesto.
- CERO ENTRADAS se diferencia claramente del modelo tradicional de acceso a la vivienda en España. Elimina la necesidad de un pago inicial y permite a los jóvenes "probar" la vivienda durante dos años antes de decidirse a comprarla. Este enfoque reduce el riesgo financiero tanto para los compradores como para la empresa, al tiempo que ofrece flexibilidad y seguridad a los jóvenes, lo cual no es común en el mercado actual.
- El plan de expansión propuesto, que busca replicar el modelo en otras ciudades de España y eventualmente en Europa.
- El proyecto busca ofrecer una solución accesible para el acceso a la vivienda, comprometiéndose con la sostenibilidad y la responsabilidad social, utilizando materiales ecológicos y contribuyendo al desarrollo económico local.

## 13. Recomendaciones

- Fortalecer la presencia en canales digitales y establecer alianzas con universidades para mejorar el posicionamiento de la marca entre los jóvenes, explicando de manera clara y transparente las ventajas del modelo.
- Implementar un plan piloto en otras ciudades de España antes de expandirse a nivel europeo, para adaptar y ajustar el modelo de negocio a diferentes contextos locales.



- Mantener un seguimiento constante de las tendencias del mercado y los cambios regulatorios para ajustar la propuesta de negocio de manera proactiva.
- Complementar el proyecto empresarial con programas educativos que ayuden a los jóvenes a gestionar mejor sus finanzas y a entender el proceso de adquisición de vivienda.



## 14. Bibliografía

Asociación Hipotecaria Española. (2024). *Coyuntura del mercado hipotecario y perspectivas para los próximos meses*.

Boletín del estado. (03 de 16 de 2019). *Reguladora de los contratos de alquiler inmobiliario*. Madrid.

Consejo de la Juventud de España. (2023). *Observatorio de Emancipación Principales resultados autonómicos*. Madrid.

Consejo de la Juventud de España. (2023). *Observatorio de emancipación resumen ejecutivo*. Madrid.

Muñoz Fernández, G. A. (2017). *Juventud y mercado de la vivienda en España: análisis de la situación*. Córdoba: Departamento de Estadística, Econometría, Investigación operativa, Organización de Empresas y Economía Aplicada de la Universidad de Córdoba.

Riera, M. (09 de 11 de 2024). *HelpMyCash*. Obtenido de <https://www.helpmycash.com>

Rojas, M., Henao, M., & Valencia, M. (2016). LEAN CONSTRUCTION- LC BAJO PENSAMIENTO LEAN. *Revista ingenierías universidad de Medellín*.

Sociedad de Tasación. (2024). *Tendencias del sector inmobiliario*. Madrid.

Universidad Politécnica de Valencia. (2024). *Cátedra observatorio vivienda Sector inmobiliario 2 trimestre 2024*. Valencia: Vivienda.

Valencia Actua. (2016). *Valencia Actua*. Obtenido de <https://calles.valenciaactua.es>



UNIVERSIDAD  
POLITECNICA  
DE VALENCIA



## 15. Anexos





UNIVERSIDAD  
POLITECNICA  
DE VALENCIA



15.1. Anexo 1. Cuenta de resultado (Referencia de cálculos)





## 15.2. Anexo 2. Resumen de resultado de cálculos

Poblats Marítims

Tasa de Descuento	Rentabilidad Media anual sobre la Inversión	Plazo de Recuperación de la Inversión	VAN	TIR	Préstamo Inicial	Área Necesaria en m²	Número de viviendas Totales	Precio m² del Lote	Precio m² de la Vivienda	Precio de la Vivienda	Precios m²
5.00%	27.38%	14.86	479,600.71 €	12.46%	725,548.01 €	55.09	5	2,276.34 €	4,788.62 €	191,544.67 €	4,788.62 €
5.00%	33.08%	6.18	1,629,051.75 €	>100%	1,031,271.75 €	95.09	10	2,276.34 €	3,403.20 €	136,127.87 €	3,403.20 €
5.00%	36.06%	2.07	2,741,597.93 €	>100%	1,331,265.04 €	135.09	15	2,276.34 €	2,928.78 €	117,151.32 €	2,928.78 €
5.00%	37.06%	0.00	3,294,060.69 €	>100%	1,481,857.35 €	175.09	20	2,276.34 €	2,445.06 €	97,802.59 €	2,445.06 €
5.00%	38.77%	0.00	4,605,877.68 €	>100%	1,837,928.14 €	215.09	25	2,276.34 €	2,426.07 €	97,042.61 €	2,426.07 €
5.00%	39.72%	0.00	5,655,658.84 €	>100%	2,123,292.58 €	255.09	30	2,276.34 €	2,335.62 €	93,424.87 €	2,335.62 €
5.00%	40.45%	0.00	6,704,169.46 €	>100%	2,408,705.37 €	295.09	35	2,276.34 €	2,271.07 €	90,842.60 €	2,271.07 €
5.00%	41.02%	0.00	7,752,738.25 €	>100%	2,694,132.06 €	335.09	40	2,276.34 €	2,222.66 €	88,906.36 €	2,222.66 €
5.00%	41.48%	0.00	8,801,307.05 €	>100%	2,979,558.76 €	375.09	45	2,276.34 €	2,185.01 €	87,400.39 €	2,185.01 €
5.00%	41.84%	0.00	9,807,975.56 €	>100%	3,254,780.73 €	415.09	50	2,276.34 €	2,148.16 €	85,926.21 €	2,148.16 €
5.00%	42.16%	0.00	10,852,506.65 €	>100%	3,539,224.05 €	455.09	55	2,276.34 €	2,123.53 €	84,941.38 €	2,123.53 €
5.00%	29.87%	11.79	887,177.59 €	19.39%	833,014.19 €	55.09	7	2,276.34 €	3,927.07 €	157,082.68 €	3,927.07 €
5.00%	35.11%	2.39	2,323,996.15 €	>100%	1,216,909.05 €	95.09	14	2,276.34 €	2,868.43 €	114,737.14 €	2,868.43 €
5.00%	36.72%	0.00	3,096,516.10 €	>100%	1,426,892.39 €	135.09	21	2,276.34 €	2,242.26 €	89,690.38 €	2,242.26 €
5.00%	38.88%	0.00	4,723,432.23 €	>100%	1,867,055.47 €	175.09	28	2,276.34 €	2,200.46 €	88,018.33 €	2,200.46 €
5.00%	39.97%	0.00	5,996,631.86 €	>100%	2,213,924.89 €	215.09	35	2,276.34 €	2,087.41 €	83,496.60 €	2,087.41 €
5.00%	40.78%	0.00	7,303,373.69 €	>100%	2,569,231.06 €	255.09	42	2,276.34 €	2,018.68 €	80,747.26 €	2,018.68 €
5.00%	41.39%	0.00	8,610,317.75 €	>100%	2,924,585.58 €	295.09	49	2,276.34 €	1,969.62 €	78,784.75 €	1,969.62 €
5.00%	41.87%	0.00	9,917,320.00 €	>100%	3,279,954.00 €	335.09	56	2,276.34 €	1,932.83 €	77,313.20 €	1,932.83 €
5.00%	42.26%	0.00	11,224,322.24 €	>100%	3,635,322.43 €	375.09	63	2,276.34 €	1,904.22 €	76,168.66 €	1,904.22 €
5.00%	42.56%	0.00	12,472,664.09 €	>100%	3,976,404.24 €	415.09	70	2,276.34 €	1,874.59 €	74,983.62 €	1,874.59 €
5.00%	42.83%	0.00	13,774,013.54 €	>100%	4,330,395.94 €	455.09	77	2,276.34 €	1,855.88 €	74,235.36 €	1,855.88 €
5.00%	31.79%	6.94	1,294,904.44 €	29.19%	940,515.95 €	55.09	9	2,276.34 €	3,448.56 €	137,942.34 €	3,448.56 €
5.00%	36.56%	0.00	3,015,725.56 €	>100%	1,402,604.09 €	95.09	18	2,276.34 €	2,571.44 €	102,857.63 €	2,571.44 €
5.00%	38.40%	0.00	4,287,296.41 €	>100%	1,747,794.97 €	135.09	27	2,276.34 €	2,136.19 €	85,447.75 €	2,136.19 €
5.00%	39.87%	0.00	5,865,276.50 €	>100%	2,175,520.98 €	175.09	36	2,276.34 €	1,994.23 €	79,769.10 €	1,994.23 €
5.00%	40.82%	0.00	7,385,913.26 €	>100%	2,589,921.63 €	215.09	45	2,276.34 €	1,899.28 €	75,971.03 €	1,899.28 €
5.00%	41.52%	0.00	8,951,088.54 €	>100%	3,015,169.54 €	255.09	54	2,276.34 €	1,842.60 €	73,704.14 €	1,842.60 €
5.00%	42.05%	0.00	10,516,466.05 €	>100%	3,440,465.79 €	295.09	63	2,276.34 €	1,802.15 €	72,085.95 €	1,802.15 €
5.00%	42.47%	0.00	12,081,901.74 €	>100%	3,865,775.94 €	335.09	72	2,276.34 €	1,771.81 €	70,872.56 €	1,771.81 €
5.00%	42.58%	0.00	12,561,305.07 €	>100%	3,997,114.73 €	375.09	81	2,276.34 €	1,628.45 €	65,138.17 €	1,628.45 €
5.00%	42.86%	0.00	13,943,046.49 €	>100%	4,374,543.78 €	415.09	90	2,276.34 €	1,604.00 €	64,159.98 €	1,604.00 €
5.00%	43.10%	0.00	15,386,125.26 €	>100%	4,766,911.40 €	455.09	99	2,276.34 €	1,588.97 €	63,558.82 €	1,588.97 €
5.00%	33.93%	2.97	1,900,021.91 €	>100%	1,101,768.60 €	55.09	12	2,276.34 €	3,029.86 €	121,194.55 €	3,029.86 €
5.00%	37.60%	0.00	3,675,688.60 €	>100%	1,580,266.79 €	95.09	24	2,276.34 €	2,172.87 €	86,914.67 €	2,172.87 €
5.00%	39.66%	0.00	5,610,002.45 €	>100%	2,104,754.61 €	135.09	36	2,276.34 €	1,929.36 €	77,174.34 €	1,929.36 €
5.00%	40.91%	0.00	7,576,394.61 €	>100%	2,638,219.26 €	175.09	48	2,276.34 €	1,813.78 €	72,551.03 €	1,813.78 €
5.00%	41.71%	0.00	9,469,835.36 €	>100%	3,153,916.75 €	215.09	60	2,276.34 €	1,734.65 €	69,386.17 €	1,734.65 €
5.00%	42.30%	0.00	11,422,660.81 €	>100%	3,684,077.26 €	255.09	72	2,276.34 €	1,688.54 €	67,541.42 €	1,688.54 €
5.00%	42.50%	0.00	12,236,487.54 €	>100%	3,905,922.86 €	295.09	84	2,276.34 €	1,534.47 €	61,378.79 €	1,534.47 €
5.00%	42.87%	0.00	14,035,152.31 €	>100%	4,394,346.32 €	335.09	96	2,276.34 €	1,510.56 €	60,422.26 €	1,510.56 €
5.00%	43.16%	0.00	15,832,414.01 €	>100%	4,882,428.07 €	375.09	108	2,276.34 €	1,491.85 €	59,674.12 €	1,491.85 €
5.00%	43.40%	0.00	17,540,418.27 €	>100%	5,348,771.37 €	415.09	120	2,276.34 €	1,470.91 €	58,836.49 €	1,470.91 €
5.00%	43.60%	0.00	19,330,205.69 €	>100%	5,835,032.78 €	455.09	132	2,276.34 €	1,458.76 €	58,350.33 €	1,458.76 €

Tasa de Descuento	Rentabilidad Media anual sobre la Inversión	Plazo de Recuperación de la Inversión	VAN	TIR	Préstamo Inicial	Área Necesaria en m²	Número de viviendas Totales	Precio m² del Lote	Precio m² de la Vivienda	Precio de la Vivienda	Precios m²
5.00%	24.08%	20.73	84,939.34 €	6.38%	619,967.65 €	55.09	5	692.65 €	4,091.79 €	163,671.46 €	4,091.79 €
5.00%	30.18%	11.54	952,216.29 €	20.75%	848,928.81 €	95.09	10	692.65 €	2,801.47 €	112,058.60 €	2,801.47 €
5.00%	33.59%	5.89	1,789,024.75 €	>100%	1,072,099.40 €	135.09	15	692.65 €	2,358.62 €	94,344.75 €	2,358.62 €
5.00%	34.41%	2.70	2,062,932.12 €	>100%	1,145,865.39 €	175.09	20	692.65 €	1,890.68 €	75,627.12 €	1,890.68 €
5.00%	36.71%	0.00	3,098,063.68 €	>100%	1,425,120.74 €	215.09	25	692.65 €	1,881.16 €	75,246.37 €	1,881.16 €
5.00%	37.88%	0.00	3,869,621.43 €	>100%	1,633,714.10 €	255.09	30	692.65 €	1,797.09 €	71,883.42 €	1,797.09 €
5.00%	38.78%	0.00	4,641,185.01 €	>100%	1,842,308.85 €	295.09	35	692.65 €	1,737.03 €	69,481.36 €	1,737.03 €
5.00%	39.50%	0.00	5,411,487.46 €	>100%	2,050,903.61 €	335.09	40	692.65 €	1,692.00 €	67,679.82 €	1,692.00 €
5.00%	40.08%	0.00	6,180,373.37 €	>100%	2,259,498.36 €	375.09	45	692.65 €	1,656.97 €	66,278.62 €	1,656.97 €
5.00%	40.55%	0.00	6,907,359.01 €	>100%	2,457,888.40 €	415.09	50	692.65 €	1,622.21 €	64,888.25 €	1,622.21 €
5.00%	40.96%	0.00	7,672,207.21 €	>100%	2,665,499.77 €	455.09	55	692.65 €	1,599.30 €	63,971.99 €	1,599.30 €
5.00%	27.43%	14.77	493,724.06 €	12.72%	727,469.41 €	55.09	7	692.65 €	3,429.50 €	137,179.95 €	3,429.50 €
5.00%	33.12%	6.12	1,653,107.23 €	>100%	1,034,556.75 €	95.09	14	692.65 €	2,438.60 €	97,543.92 €	2,438.60 €
5.00%	34.63%	2.58	2,146,753.86 €	>100%	1,167,726.42 €	135.09	21	692.65 €	1,835.00 €	73,399.95 €	1,835.00 €
5.00%	37.34%	0.00	3,496,153.33 €	>100%	1,531,048.06 €	175.09	28	692.65 €	1,804.45 €	72,177.98 €	1,804.45 €
5.00%	38.62%	0.00	4,492,171.64 €	>100%	1,801,117.48 €	215.09	35	692.65 €	1,698.20 €	67,927.86 €	1,698.20 €
5.00%	39.59%	0.00	5,521,430.48 €	>100%	2,079,652.58 €	255.09	42	692.65 €	1,634.01 €	65,360.51 €	1,634.01 €
5.00%	40.32%	0.00	6,548,749.84 €	>100%	2,358,189.06 €	295.09	49	692.65 €	1,588.17 €	63,526.73 €	1,588.17 €
5.00%	40.90%	0.00	7,576,069.20 €	>100%	2,636,725.55 €	335.09	56	692.65 €	1,553.78 €	62,151.39 €	1,553.78 €
5.00%	41.37%	0.00	8,603,409.99 €	>100%	2,915,267.25 €	375.09	63	692.65 €	1,527.04 €	61,081.79 €	1,527.04 €
5.00%	41.74%	0.00	9,572,211.42 €	>100%	3,179,551.82 €	415.09	70	692.65 €	1,498.93 €	59,957.26 €	1,498.93 €
5.00%	42.07%	0.00	10,594,020.44 €	>100%	3,456,746.28 €	455.09	77	692.65 €	1,481.46 €	59,258.51 €	1,481.46 €
5.00%	29.91%	11.72	901,450.91 €	19.77%	834,971.17 €	55.09	9	692.65 €	3,061.56 €	122,462.44 €	3,061.56 €
5.00%	35.14%	2.33	2,348,060.32 €	>100%	1,220,196.67 €	95.09	18	692.65 €	2,237.03 €	89,481.09 €	2,237.03 €
5.00%	37.09%	0.00	3,340,552.63 €	>100%	1,488,587.56 €	135.09	27	692.65 €	1,819.38 €	72,775.39 €	1,819.38 €
5.00%	38.77%	0.00	4,640,858.41 €	>100%	1,839,513.58 €	175.09	36	692.65 €	1,686.22 €	67,448.83 €	1,686.22 €
5.00%	39.87%	0.00	5,883,398.34 €	>100%	2,177,114.23 €	215.09	45	692.65 €	1,596.55 €	63,862.02 €	1,596.55 €
5.00%	40.69%	0.00	7,169,459.59 €	>100%	2,525,667.59 €	255.09	54	692.65 €	1,543.46 €	61,738.54 €	1,543.46 €
5.00%	41.31%	0.00	8,455,526.68 €	>100%	2,874,222.35 €	295.09	63	692.65 €	1,505.55 €	60,221.80 €	1,505.55 €
5.00%	41.79%	0.00	9,741,593.77 €	>100%	3,222,777.11 €	335.09	72	692.65 €	1,477.11 €	59,084.25 €	1,477.11 €
5.00%	41.86%	0.00	9,945,104.27 €	>100%	3,278,207.02 €	375.09	81	692.65 €	1,335.57 €	53,422.63 €	1,335.57 €
5.00%	42.20%	0.00	11,047,847.75 €	>100%	3,578,970.94 €	415.09	90	692.65 €	1,312.29 €	52,491.57 €	1,312.29 €
5.00%	42.49%	0.00	12,211,928.58 €	>100%	3,894,673.44 €	455.09	99	692.65 €	1,298.22 €	51,928.98 €	1,298.22 €
5.00%	32.61%	6.38	1,511,765.59 €	>100%	996,223.82 €	55.09	12	692.65 €	2,739.62 €	109,584.62 €	2,739.62 €
5.00%	36.52%	0.00	3,009,479.93 €	>100%	1,397,859.38 €	95.09	24	692.65 €	1,922.06 €	76,882.27 €	1,922.06 €
5.00%	38.79%	0.00	4,665,211.06 €	>100%	1,845,547.20 €	135.09	36	692.65 €	1,691.75 €	67,670.06 €	1,691.75 €
5.00%	40.19%	0.00	6,353,679.48 €	>100%	2,302,272.87 €	175.09	48	692.65 €	1,582.81 €	63,312.50 €	1,582.81 €
5.00%	41.09%	0.00	7,968,143.00 €	>100%	2,741,309.68 €	215.09	60	692.65 €	1,507.72 €	60,308.81 €	1,507.72 €
5.00%	41.76%	0.00	9,642,112.17 €	>100%	3,194,838.42 €	255.09	72	692.65 €	1,464.30 €	58,572.04 €	1,464.30 €
5.00%	41.94%	0.00	10,180,532.15 €	>100%	3,340,893.26 €	295.09	84	692.65 €	1,312.49 €	52,499.75 €	1,312.49 €
5.00%	42.36%	0.00	11,700,580.26 €	>100%	3,752,744.46 €	335.09	96	692.65 €	1,290.01 €	51,600.24 €	1,290.01 €
5.00%	42.70%	0.00	13,219,225.31 €	>100%	4,164,253.95 €	375.09	108	692.65 €	1,272.41 €	50,896.44 €	1,272.41 €
5.00%	42.97%	0.00	14,648,612.92 €	>100%	4,554,024.99 €	415.09	120	692.65 €	1,252.36 €	50,094.27 €	1,252.36 €
5.00%	43.20%	0.00	16,159,783.68 €	>100%	4,963,714.13 €	455.09	132	692.65 €	1,240.93 €	49,637.14 €	1,240.93 €

Tasa de Descuento	Rentabilidad Media anual sobre la Inversión	Plazo de Recuperación de la Inversión	VAN	TIR	Préstamo Inicial	Área Necesaria en m²	Número de viviendas Totales	Precio m² del Lote	Precio m² de la Vivienda	Precio de la Vivienda	Precios m²
5.00%	26.50%	17.60	361,540.20 €	10.65%	693,885.05 €	55.09	5	1,802.01 €	4,579.64 €	183,185.65 €	4,579.64 €
5.00%	32.34%	6.58	1,427,969.53 €	>100%	976,630.69 €	95.09	10	1,802.01 €	3,222.88 €	128,915.25 €	3,222.88 €
5.00%	35.44%	2.28	2,456,834.27 €	>100%	1,253,611.42 €	135.09	15	1,802.01 €	2,757.95 €	110,317.80 €	2,757.95 €
5.00%	36.42%	0.00	2,926,439.32 €	>100%	1,381,210.49 €	175.09	20	1,802.01 €	2,279.00 €	91,159.89 €	2,279.00 €
5.00%	38.26%	0.00	4,154,271.51 €	>100%	1,714,288.04 €	215.09	25	1,802.01 €	2,262.86 €	90,514.41 €	2,262.86 €
5.00%	39.27%	0.00	5,121,950.14 €	>100%	1,976,659.24 €	255.09	30	1,802.01 €	2,174.33 €	86,973.01 €	2,174.33 €
5.00%	40.04%	0.00	6,086,568.88 €	>100%	2,239,030.44 €	295.09	35	1,802.01 €	2,111.09 €	84,443.43 €	2,111.09 €
5.00%	40.64%	0.00	7,051,195.68 €	>100%	2,501,403.57 €	335.09	40	1,802.01 €	2,063.66 €	82,546.32 €	2,063.66 €
5.00%	41.14%	0.00	8,016,020.57 €	>100%	2,763,824.05 €	375.09	45	1,802.01 €	2,026.80 €	81,072.17 €	2,026.80 €
5.00%	41.53%	0.00	8,938,945.17 €	>100%	3,016,039.81 €	415.09	50	1,802.01 €	1,990.59 €	79,623.45 €	1,990.59 €
5.00%	41.87%	0.00	9,899,732.34 €	>100%	3,277,476.92 €	455.09	55	1,802.01 €	1,966.49 €	78,659.45 €	1,966.49 €
5.00%	29.21%	12.25	769,267.05 €	17.24%	801,386.82 €	55.09	7	1,802.01 €	3,777.97 €	151,118.66 €	3,777.97 €
5.00%	34.58%	2.62	2,122,919.61 €	>100%	1,162,258.64 €	95.09	14	1,802.01 €	2,739.61 €	109,584.39 €	2,739.61 €
5.00%	36.19%	2.01	2,812,879.54 €	>100%	1,349,238.77 €	135.09	21	1,802.01 €	2,120.23 €	84,809.29 €	2,120.23 €
5.00%	38.48%	0.00	4,355,810.86 €	>100%	1,766,408.61 €	175.09	28	1,802.01 €	2,081.84 €	83,273.55 €	2,081.84 €
5.00%	39.62%	0.00	5,546,612.81 €	>100%	2,090,284.78 €	215.09	35	1,802.01 €	1,970.84 €	78,833.60 €	1,970.84 €
5.00%	40.47%	0.00	6,769,664.99 €	>100%	2,422,597.72 €	255.09	42	1,802.01 €	1,903.47 €	76,138.79 €	1,903.47 €
5.00%	41.12%	0.00	7,992,717.18 €	>100%	2,754,910.65 €	295.09	49	1,802.01 €	1,855.35 €	74,213.92 €	1,855.35 €
5.00%	41.62%	0.00	9,215,777.43 €	>100%	3,087,225.51 €	335.09	56	1,802.01 €	1,819.26 €	72,770.32 €	1,819.26 €
5.00%	42.03%	0.00	10,439,035.76 €	>100%	3,419,587.73 €	375.09	63	1,802.01 €	1,791.21 €	71,648.50 €	1,791.21 €
5.00%	42.35%	0.00	11,603,633.70 €	>100%	3,737,663.33 €	415.09	70	1,802.01 €	1,762.04 €	70,481.65 €	1,762.04 €
5.00%	42.64%	0.00	12,821,239.24 €	>100%	4,068,648.81 €	455.09	77	1,802.01 €	1,743.71 €	69,748.27 €	1,743.71 €
5.00%	31.27%	8.58	1,176,993.90 €	25.89%	908,888.58 €	55.09	9	1,802.01 €	3,332.59 €	133,303.66 €	3,332.59 €
5.00%	36.18%	0.00	2,816,073.81 €	>100%	1,347,943.71 €	95.09	18	1,802.01 €	2,471.23 €	98,849.21 €	2,471.23 €
5.00%	38.05%	0.00	4,003,659.85 €	>100%	1,670,141.35 €	135.09	27	1,802.01 €	2,041.28 €	81,651.35 €	2,041.28 €
5.00%	39.58%	0.00	5,498,947.10 €	>100%	2,074,874.12 €	175.09	36	1,802.01 €	1,901.97 €	76,078.72 €	1,901.97 €
5.00%	40.57%	0.00	6,935,894.21 €	>100%	2,466,281.53 €	215.09	45	1,802.01 €	1,808.61 €	72,344.26 €	1,808.61 €
5.00%	41.30%	0.00	8,417,379.84 €	>100%	2,868,536.19 €	255.09	54	1,802.01 €	1,752.99 €	70,119.77 €	1,752.99 €
5.00%	41.86%	0.00	9,898,865.47 €	>100%	3,270,790.86 €	295.09	63	1,802.01 €	1,713.27 €	68,530.86 €	1,713.27 €
5.00%	42.29%	0.00	11,380,359.18 €	>100%	3,673,047.45 €	335.09	72	1,802.01 €	1,683.48 €	67,339.20 €	1,683.48 €
5.00%	42.39%	0.00	11,776,018.59 €	>100%	3,781,380.03 €	375.09	81	1,802.01 €	1,540.56 €	61,622.49 €	1,540.56 €
5.00%	42.69%	0.00	13,074,016.10 €	>100%	4,135,802.86 €	415.09	90	1,802.01 €	1,516.46 €	60,658.44 €	1,516.46 €
5.00%	42.94%	0.00	14,433,350.96 €	>100%	4,505,164.27 €	455.09	99	1,802.01 €	1,501.72 €	60,068.86 €	1,501.72 €
5.00%	33.56%	5.89	1,783,668.76 €	>100%	1,070,141.23 €	55.09	12	1,802.01 €	2,942.89 €	117,715.54 €	2,942.89 €
5.00%	37.31%	0.00	3,476,036.85 €	>100%	1,525,606.42 €	95.09	24	1,802.01 €	2,097.71 €	83,908.35 €	2,097.71 €
5.00%	39.43%	0.00	5,327,362.70 €	>100%	2,027,100.99 €	135.09	36	1,802.01 €	1,858.18 €	74,327.04 €	1,858.18 €
5.00%	40.71%	0.00	7,210,065.21 €	>100%	2,537,572.39 €	175.09	48	1,802.01 €	1,744.58 €	69,783.24 €	1,744.58 €
5.00%	41.54%	0.00	9,019,816.32 €	>100%	3,030,276.65 €	215.09	60	1,802.01 €	1,666.65 €	66,666.09 €	1,666.65 €
5.00%	42.15%	0.00	10,888,952.12 €	>100%	3,537,443.91 €	255.09	72	1,802.01 €	1,621.33 €	64,853.14 €	1,621.33 €
5.00%	42.35%	0.00	11,619,077.09 €	>100%	3,736,294.23 €	295.09	84	1,802.01 €	1,467.83 €	58,713.20 €	1,467.83 €
5.00%	42.73%	0.00	13,334,131.08 €	>100%	4,201,744.80 €	335.09	96	1,802.01 €	1,444.35 €	57,773.99 €	1,444.35 €
5.00%	43.04%	0.00	15,047,980.08 €	>100%	4,666,901.01 €	375.09	108	1,802.01 €	1,426.00 €	57,039.90 €	1,426.00 €
5.00%	43.28%	0.00	16,672,571.64 €	>100%	5,110,318.76 €	415.09	120	1,802.01 €	1,405.34 €	56,213.51 €	1,405.34 €
5.00%	43.49%	0.00	18,378,946.36 €	>100%	5,573,654.62 €	455.09	132	1,802.01 €	1,393.41 €	55,736.55 €	1,393.41 €

Tasa de Descuento	Rentabilidad Media anual sobre la Inversión	Plazo de Recuperación de la Inversión	VAN	TIR	Préstamo Inicial	Área Necesaria en m²	Número de viviendas Totales	Precio m² del Lote	Precio m² de la Vivienda	Precio de la Vivienda	Precios m²
5.00%	26.58%	17.54	371,674.95 €	10.80%	696,603.51 €	55.09	5	1,842.78 €	4,597.58 €	183,903.33 €	4,597.58 €
5.00%	32.41%	6.54	1,445,286.59 €	>100%	981,327.25 €	95.09	10	1,842.78 €	3,238.38 €	129,535.20 €	3,238.38 €
5.00%	35.50%	2.26	2,481,391.63 €	>100%	1,260,285.97 €	135.09	15	1,842.78 €	2,772.63 €	110,905.16 €	2,772.63 €
5.00%	36.48%	0.00	2,958,037.41 €	>100%	1,389,861.37 €	175.09	20	1,842.78 €	2,293.27 €	91,730.85 €	2,293.27 €
5.00%	38.31%	0.00	4,193,088.33 €	>100%	1,724,915.25 €	215.09	25	1,842.78 €	2,276.89 €	91,075.53 €	2,276.89 €
5.00%	39.31%	0.00	5,167,823.91 €	>100%	1,989,262.79 €	255.09	30	1,842.78 €	2,188.19 €	87,527.56 €	2,188.19 €
5.00%	40.08%	0.00	6,139,636.00 €	>100%	2,253,610.32 €	295.09	35	1,842.78 €	2,124.83 €	84,993.30 €	2,124.83 €
5.00%	40.68%	0.00	7,111,495.24 €	>100%	2,517,969.13 €	335.09	40	1,842.78 €	2,077.32 €	83,092.98 €	2,077.32 €
5.00%	41.17%	0.00	8,083,518.15 €	>100%	2,782,367.06 €	375.09	45	1,842.78 €	2,040.40 €	81,616.10 €	2,040.40 €
5.00%	41.56%	0.00	9,013,640.78 €	>100%	3,036,560.27 €	415.09	50	1,842.78 €	2,004.13 €	80,165.19 €	2,004.13 €
5.00%	41.90%	0.00	9,981,625.98 €	>100%	3,299,974.82 €	455.09	55	1,842.78 €	1,979.98 €	79,199.40 €	1,979.98 €
5.00%	29.27%	12.21	779,401.80 €	17.42%	804,105.28 €	55.09	7	1,842.78 €	3,790.78 €	151,631.28 €	3,790.78 €
5.00%	34.63%	2.60	2,140,200.04 €	>100%	1,166,955.19 €	95.09	14	1,842.78 €	2,750.68 €	110,027.20 €	2,750.68 €
5.00%	36.24%	0.00	2,837,258.90 €	>100%	1,355,913.32 €	135.09	21	1,842.78 €	2,130.72 €	85,228.84 €	2,130.72 €
5.00%	38.52%	0.00	3,887,408.95 €	>100%	1,775,059.49 €	175.09	28	1,842.78 €	2,092.03 €	83,681.38 €	2,092.03 €
5.00%	39.66%	0.00	5,585,293.22 €	>100%	2,100,912.00 €	215.09	35	1,842.78 €	1,980.86 €	79,234.40 €	1,980.86 €
5.00%	40.50%	0.00	6,815,538.76 €	>100%	2,435,201.27 €	255.09	42	1,842.78 €	1,913.37 €	76,534.90 €	1,913.37 €
5.00%	41.14%	0.00	8,045,784.30 €	>100%	2,769,490.53 €	295.09	49	1,842.78 €	1,865.17 €	74,606.68 €	1,865.17 €
5.00%	41.65%	0.00	9,276,076.99 €	>100%	3,103,791.07 €	335.09	56	1,842.78 €	1,829.02 €	73,160.79 €	1,829.02 €
5.00%	42.05%	0.00	10,506,533.35 €	>100%	3,438,130.73 €	375.09	63	1,842.78 €	1,800.93 €	72,037.02 €	1,800.93 €
5.00%	42.37%	0.00	11,678,329.31 €	>100%	3,758,183.78 €	415.09	70	1,842.78 €	1,771.72 €	70,868.61 €	1,771.72 €
5.00%	42.65%	0.00	12,903,132.87 €	>100%	4,091,146.72 €	455.09	77	1,842.78 €	1,753.35 €	70,133.94 €	1,753.35 €
5.00%	31.32%	8.55	1,187,128.64 €	26.15%	911,607.04 €	55.09	9	1,842.78 €	3,342.56 €	133,702.37 €	3,342.56 €
5.00%	36.21%	0.00	2,833,234.44 €	>100%	1,352,641.92 €	95.09	18	1,842.78 €	2,479.84 €	99,193.74 €	2,479.84 €
5.00%	38.08%	0.00	4,028,039.21 €	>100%	1,676,815.90 €	135.09	27	1,842.78 €	2,049.44 €	81,977.67 €	2,049.44 €
5.00%	39.60%	0.00	5,530,434.15 €	>100%	2,083,525.00 €	175.09	36	1,842.78 €	1,909.90 €	76,395.92 €	1,909.90 €
5.00%	40.59%	0.00	6,974,574.62 €	>100%	2,476,908.74 €	215.09	45	1,842.78 €	1,816.40 €	72,655.99 €	1,816.40 €
5.00%	41.32%	0.00	8,463,253.61 €	>100%	2,881,139.74 €	255.09	54	1,842.78 €	1,760.70 €	70,427.86 €	1,760.70 €
5.00%	41.87%	0.00	9,951,932.60 €	>100%	3,285,370.74 €	295.09	63	1,842.78 €	1,720.91 €	68,836.34 €	1,720.91 €
5.00%	42.31%	0.00	11,440,658.74 €	>100%	3,689,613.01 €	335.09	72	1,842.78 €	1,691.07 €	67,642.91 €	1,691.07 €
5.00%	42.41%	0.00	11,843,516.18 €	>100%	3,799,923.04 €	375.09	81	1,842.78 €	1,548.12 €	61,924.67 €	1,548.12 €
5.00%	42.70%	0.00	13,148,711.71 €	>100%	4,156,323.31 €	415.09	90	1,842.78 €	1,523.99 €	60,959.41 €	1,523.99 €
5.00%	42.96%	0.00	14,515,244.60 €	>100%	4,527,662.17 €	455.09	99	1,842.78 €	1,509.22 €	60,368.83 €	1,509.22 €
5.00%	33.60%	5.88	1,793,669.64 €	>100%	1,072,859.69 €	55.09	12	1,842.78 €	2,950.36 €	118,014.57 €	2,950.36 €
5.00%	37.33%	0.00	3,493,197.48 €	>100%	1,530,304.63 €	95.09	24	1,842.78 €	2,104.17 €	84,166.75 €	2,104.17 €
5.00%	39.45%	0.00	5,351,656.38 €	>100%	2,033,775.54 €	135.09	36	1,842.78 €	1,864.29 €	74,571.77 €	1,864.29 €
5.00%	40.73%	0.00	7,241,552.25 €	>100%	2,546,223.28 €	175.09	48	1,842.78 €	1,750.53 €	70,021.14 €	1,750.53 €
5.00%	41.56%	0.00	9,058,496.72 €	>100%	3,040,903.86 €	215.09	60	1,842.78 €	1,672.50 €	66,899.88 €	1,672.50 €
5.00%	42.17%	0.00	10,934,825.89 €	>100%	3,550,047.46 €	255.09	72	1,842.78 €	1,627.11 €	65,084.20 €	1,627.11 €
5.00%	42.36%	0.00	11,671,954.09 €	>100%	3,750,827.81 €	295.09	84	1,842.78 €	1,473.54 €	58,941.58 €	1,473.54 €
5.00%	42.74%	0.00	13,394,204.35 €	>100%	4,218,255.25 €	335.09	96	1,842.78 €	1,450.03 €	58,001.01 €	1,450.03 €
5.00%	43.05%	0.00	15,115,224.36 €	>100%	4,685,382.32 €	375.09	108	1,842.78 €	1,431.64 €	57,265.78 €	1,431.64 €
5.00%	43.29%	0.00	16,746,986.94 €	>100%	5,130,770.94 €	415.09	120	1,842.78 €	1,410.96 €	56,438.48 €	1,410.96 €
5.00%	43.50%	0.00	18,460,532.67 €	>100%	5,596,077.67 €	455.09	132	1,842.78 €	1,399.02 €	55,960.78 €	1,399.02 €

Patraix

Tasa de Descuento	Rentabilidad Media anual sobre la Inversión	Plazo de Recuperación de la Inversión	VAN	TIR	Préstamo Inicial	Área Necesaria en m <sup>2</sup>	Número de viviendas Totales	Precio m <sup>2</sup> del Lote	Precio m <sup>2</sup> de la Vivienda	Precio de la Vivienda	Precios m <sup>2</sup>
5.00%	28.29%	14.15	614,173.31 €	14.58%	761,633.44 €	55.09	5	2,816.25 €	5,026.78 €	201,071.23 €	5,026.78 €
5.00%	33.84%	5.78	1,857,893.53 €	>100%	1,093,467.39 €	95.09	10	2,816.25 €	3,608.44 €	144,337.69 €	3,608.44 €
5.00%	36.68%	0.00	3,064,449.56 €	>100%	1,419,654.90 €	135.09	15	2,816.25 €	3,123.24 €	124,929.63 €	3,123.24 €
5.00%	37.70%	0.00	3,712,508.72 €	>100%	1,596,419.46 €	175.09	20	2,816.25 €	2,634.09 €	105,363.68 €	2,634.09 €
5.00%	39.28%	0.00	5,119,601.85 €	>100%	1,978,865.73 €	215.09	25	2,816.25 €	2,611.84 €	104,473.55 €	2,611.84 €
5.00%	40.17%	0.00	6,263,492.84 €	>100%	2,290,279.44 €	255.09	30	2,816.25 €	2,519.31 €	100,772.30 €	2,519.31 €
5.00%	40.85%	0.00	7,407,383.83 €	>100%	2,601,893.14 €	295.09	35	2,816.25 €	2,453.21 €	98,128.54 €	2,453.21 €
5.00%	41.38%	0.00	8,551,274.81 €	>100%	2,913,506.84 €	335.09	40	2,816.25 €	2,403.64 €	96,145.73 €	2,403.64 €
5.00%	41.81%	0.00	9,695,165.80 €	>100%	3,225,120.54 €	375.09	45	2,816.25 €	2,365.09 €	94,603.54 €	2,365.09 €
5.00%	42.15%	0.00	10,797,156.51 €	>100%	3,526,529.53 €	415.09	50	2,816.25 €	2,327.51 €	93,100.38 €	2,327.51 €
5.00%	42.45%	0.00	11,937,009.78 €	>100%	3,837,159.85 €	455.09	55	2,816.25 €	2,302.30 €	92,091.84 €	2,302.30 €
5.00%	30.57%	11.30	1,021,413.21 €	22.09%	869,019.65 €	55.09	7	2,816.25 €	4,096.81 €	163,972.28 €	4,096.81 €
5.00%	35.66%	2.19	2,552,910.69 €	>100%	1,279,126.67 €	95.09	14	2,816.25 €	3,015.08 €	120,603.37 €	3,015.08 €
5.00%	37.28%	0.00	3,419,367.74 €	>100%	1,515,282.26 €	135.09	21	2,816.25 €	2,381.16 €	95,246.31 €	2,381.16 €
5.00%	39.29%	0.00	5,141,508.53 €	>100%	1,981,617.58 €	175.09	28	2,816.25 €	2,335.48 €	93,419.11 €	2,335.48 €
5.00%	40.32%	0.00	6,508,883.25 €	>100%	2,354,662.48 €	215.09	35	2,816.25 €	2,220.11 €	88,804.41 €	2,220.11 €
5.00%	41.09%	0.00	7,911,207.69 €	>100%	2,736,217.91 €	255.09	42	2,816.25 €	2,149.89 €	85,995.42 €	2,149.89 €
5.00%	41.67%	0.00	9,313,532.12 €	>100%	3,117,773.35 €	295.09	49	2,816.25 €	2,099.72 €	83,989.00 €	2,099.72 €
5.00%	42.12%	0.00	10,715,856.56 €	>100%	3,499,328.78 €	335.09	56	2,816.25 €	2,062.10 €	82,484.18 €	2,062.10 €
5.00%	42.48%	0.00	12,118,180.99 €	>100%	3,880,884.22 €	375.09	63	2,816.25 €	2,032.84 €	81,313.76 €	2,032.84 €
5.00%	42.77%	0.00	13,461,845.04 €	>100%	4,248,153.04 €	415.09	70	2,816.25 €	2,002.70 €	80,108.03 €	2,002.70 €
5.00%	43.02%	0.00	14,858,516.68 €	>100%	4,628,331.75 €	455.09	77	2,816.25 €	1,983.57 €	79,342.83 €	1,983.57 €
5.00%	32.34%	6.58	1,428,795.38 €	>100%	976,521.42 €	55.09	9	2,816.25 €	3,580.58 €	143,223.14 €	3,580.58 €
5.00%	36.95%	0.00	3,242,980.81 €	>100%	1,464,821.71 €	95.09	18	2,816.25 €	2,685.51 €	107,420.26 €	2,685.51 €
5.00%	38.76%	0.00	4,610,148.05 €	>100%	1,836,184.84 €	135.09	27	2,816.25 €	2,244.23 €	89,769.04 €	2,244.23 €
5.00%	40.16%	0.00	6,282,253.93 €	>100%	2,290,083.09 €	175.09	36	2,816.25 €	2,099.24 €	83,969.71 €	2,099.24 €
5.00%	41.08%	0.00	7,898,164.66 €	>100%	2,730,659.23 €	215.09	45	2,816.25 €	2,002.48 €	80,099.34 €	2,002.48 €
5.00%	41.75%	0.00	9,558,922.54 €	>100%	3,182,156.39 €	255.09	54	2,816.25 €	1,944.65 €	77,786.05 €	1,944.65 €
5.00%	42.26%	0.00	11,219,680.42 €	>100%	3,633,653.56 €	295.09	63	2,816.25 €	1,903.34 €	76,133.69 €	1,903.34 €
5.00%	42.65%	0.00	12,880,438.31 €	>100%	4,085,150.72 €	335.09	72	2,816.25 €	1,872.36 €	74,894.43 €	1,872.36 €
5.00%	42.77%	0.00	13,455,163.82 €	>100%	4,242,676.52 €	375.09	81	2,816.25 €	1,728.50 €	69,139.91 €	1,728.50 €
5.00%	43.03%	0.00	14,932,227.43 €	>100%	4,646,292.57 €	415.09	90	2,816.25 €	1,703.64 €	68,145.62 €	1,703.64 €
5.00%	43.26%	0.00	16,470,628.40 €	>100%	5,064,847.21 €	455.09	99	2,816.25 €	1,688.28 €	67,531.30 €	1,688.28 €
5.00%	34.33%	2.75	2,032,484.55 €	>100%	1,137,774.06 €	55.09	12	2,816.25 €	3,128.88 €	125,155.15 €	3,128.88 €
5.00%	37.92%	0.00	3,902,943.85 €	>100%	1,642,484.41 €	95.09	24	2,816.25 €	2,258.42 €	90,336.64 €	2,258.42 €
5.00%	39.91%	0.00	5,931,719.45 €	>100%	2,193,144.48 €	135.09	36	2,816.25 €	2,010.38 €	80,415.30 €	2,010.38 €
5.00%	41.11%	0.00	7,993,372.04 €	>100%	2,752,781.37 €	175.09	48	2,816.25 €	1,892.54 €	75,701.49 €	1,892.54 €
5.00%	41.89%	0.00	9,982,086.76 €	>100%	3,294,654.34 €	215.09	60	2,816.25 €	1,812.06 €	72,482.40 €	1,812.06 €
5.00%	42.45%	0.00	12,030,494.81 €	>100%	3,851,064.11 €	255.09	72	2,816.25 €	1,765.07 €	70,602.84 €	1,765.07 €
5.00%	42.66%	0.00	12,939,701.91 €	>100%	4,099,110.63 €	295.09	84	2,816.25 €	1,610.36 €	64,414.60 €	1,610.36 €
5.00%	43.01%	0.00	14,833,688.87 €	>100%	4,613,721.10 €	335.09	96	2,816.25 €	1,585.97 €	63,438.67 €	1,585.97 €
5.00%	43.29%	0.00	16,726,272.76 €	>100%	5,127,989.86 €	375.09	108	2,816.25 €	1,566.89 €	62,675.43 €	1,566.89 €
5.00%	43.51%	0.00	18,529,599.22 €	>100%	5,620,520.17 €	415.09	120	2,816.25 €	1,545.64 €	61,825.72 €	1,545.64 €
5.00%	43.71%	0.00	20,414,708.83 €	>100%	6,132,968.59 €	455.09	132	2,816.25 €	1,533.24 €	61,329.69 €	1,533.24 €



Tasa de Descuento	Rentabilidad Media anual sobre la Inversión	Plazo de Recuperación de la Inversión	VAN	TIR	Préstamo Inicial	Área Necesaria en m²	Número de viviendas Totales	Precio m² del Lote	Precio m² de la Vivienda	Precio de la Vivienda	Precios m²
5.00%	31.77%	8.32	1,275,917.40 €	28.14%	939,058.80 €	55.09	5	5,468.89 €	6,197.79 €	247,911.52 €	6,197.79 €
5.00%	36.55%	0.00	2,982,794.71 €	>100%	1,399,770.49 €	95.09	10	5,468.89 €	4,619.24 €	184,769.70 €	4,619.24 €
5.00%	38.84%	0.00	4,654,365.43 €	>100%	1,854,823.13 €	135.09	15	5,468.89 €	4,080.61 €	163,224.44 €	4,080.61 €
5.00%	39.84%	0.00	5,769,468.02 €	>100%	2,160,179.72 €	175.09	20	5,468.89 €	3,564.30 €	142,571.86 €	3,564.30 €
5.00%	40.98%	0.00	7,641,696.76 €	>100%	2,671,420.40 €	215.09	25	5,468.89 €	3,526.27 €	141,051.00 €	3,526.27 €
5.00%	41.67%	0.00	9,254,386.73 €	>100%	3,111,808.38 €	255.09	30	5,468.89 €	3,422.99 €	136,919.57 €	3,422.99 €
5.00%	42.18%	0.00	10,867,076.70 €	>100%	3,552,196.37 €	295.09	35	5,468.89 €	3,349.21 €	133,968.55 €	3,349.21 €
5.00%	42.59%	0.00	12,479,766.68 €	>100%	3,992,584.35 €	335.09	40	5,468.89 €	3,293.88 €	131,755.28 €	3,293.88 €
5.00%	42.91%	0.00	14,092,456.65 €	>100%	4,432,972.34 €	375.09	45	5,468.89 €	3,250.85 €	130,033.86 €	3,250.85 €
5.00%	43.17%	0.00	15,663,246.34 €	>100%	4,863,155.60 €	415.09	50	5,468.89 €	3,209.68 €	128,387.31 €	3,209.68 €
5.00%	43.39%	0.00	17,271,898.61 €	>100%	5,302,560.21 €	455.09	55	5,468.89 €	3,181.54 €	127,261.45 €	3,181.54 €
5.00%	33.27%	6.10	1,679,387.59 €	>100%	1,046,439.94 €	55.09	7	5,468.89 €	4,933.22 €	197,328.67 €	4,933.22 €
5.00%	37.64%	0.00	3,671,282.83 €	>100%	1,585,168.71 €	95.09	14	5,468.89 €	3,736.47 €	149,458.76 €	3,736.47 €
5.00%	39.19%	0.00	5,006,033.23 €	>100%	1,949,661.33 €	135.09	21	5,468.89 €	3,063.75 €	122,550.14 €	3,063.75 €
5.00%	40.74%	0.00	7,191,590.06 €	>100%	2,544,816.50 €	175.09	28	5,468.89 €	2,999.25 €	119,969.92 €	2,999.25 €
5.00%	41.58%	0.00	9,027,294.19 €	>100%	3,046,519.92 €	215.09	35	5,468.89 €	2,872.43 €	114,897.32 €	2,872.43 €
5.00%	42.19%	0.00	10,897,851.96 €	>100%	3,556,711.88 €	255.09	42	5,468.89 €	2,794.56 €	111,782.37 €	2,794.56 €
5.00%	42.64%	0.00	12,768,505.30 €	>100%	4,066,927.10 €	295.09	49	5,468.89 €	2,738.95 €	109,558.04 €	2,738.95 €
5.00%	43.00%	0.00	14,639,158.64 €	>100%	4,577,142.33 €	335.09	56	5,468.89 €	2,697.24 €	107,889.78 €	2,697.24 €
5.00%	43.28%	0.00	16,509,811.98 €	>100%	5,087,357.56 €	375.09	63	5,468.89 €	2,664.81 €	106,592.25 €	2,664.81 €
5.00%	43.51%	0.00	18,321,804.93 €	>100%	5,583,286.18 €	415.09	70	5,468.89 €	2,632.12 €	105,284.83 €	2,632.12 €
5.00%	43.70%	0.00	20,186,805.47 €	>100%	6,092,124.69 €	455.09	77	5,468.89 €	2,610.91 €	104,436.42 €	2,610.91 €
5.00%	34.49%	2.71	2,081,318.46 €	>100%	1,153,821.08 €	55.09	9	5,468.89 €	4,230.68 €	169,227.09 €	4,230.68 €
5.00%	38.50%	0.00	4,359,770.95 €	>100%	1,770,566.92 €	95.09	18	5,468.89 €	3,246.04 €	129,841.57 €	3,246.04 €
5.00%	40.12%	0.00	6,192,669.93 €	>100%	2,270,548.62 €	135.09	27	5,468.89 €	2,775.11 €	111,004.60 €	2,775.11 €
5.00%	41.29%	0.00	8,331,931.75 €	>100%	2,853,183.69 €	175.09	36	5,468.89 €	2,615.42 €	104,616.74 €	2,615.42 €
5.00%	42.04%	0.00	10,416,480.02 €	>100%	3,422,493.39 €	215.09	45	5,468.89 €	2,509.83 €	100,393.14 €	2,509.83 €
5.00%	42.59%	0.00	12,545,566.81 €	>100%	4,002,650.35 €	255.09	54	5,468.89 €	2,446.06 €	97,842.56 €	2,446.06 €
5.00%	43.00%	0.00	14,674,653.59 €	>100%	4,582,807.31 €	295.09	63	5,468.89 €	2,400.52 €	96,020.72 €	2,400.52 €
5.00%	43.32%	0.00	16,803,740.38 €	>100%	5,162,964.28 €	335.09	72	5,468.89 €	2,366.36 €	94,654.35 €	2,366.36 €
5.00%	43.45%	0.00	17,846,794.81 €	>100%	5,449,149.87 €	375.09	81	5,468.89 €	2,220.02 €	88,800.96 €	2,220.02 €
5.00%	43.66%	0.00	19,792,187.32 €	>100%	5,981,425.72 €	415.09	90	5,468.89 €	2,193.19 €	87,727.58 €	2,193.19 €
5.00%	43.84%	0.00	21,798,917.20 €	>100%	6,528,640.14 €	455.09	99	5,468.89 €	2,176.21 €	87,048.54 €	2,176.21 €
5.00%	35.94%	2.10	2,683,776.80 €	>100%	1,314,936.78 €	55.09	12	5,468.89 €	3,616.08 €	144,643.05 €	3,616.08 €
5.00%	39.17%	0.00	5,019,475.04 €	>100%	1,948,166.75 €	95.09	24	5,468.89 €	2,678.73 €	107,149.17 €	2,678.73 €
5.00%	40.89%	0.00	7,512,746.18 €	>100%	2,627,508.26 €	135.09	36	5,468.89 €	2,408.55 €	96,341.97 €	2,408.55 €
5.00%	41.92%	0.00	10,043,049.85 €	>100%	3,315,881.96 €	175.09	48	5,468.89 €	2,279.67 €	91,186.75 €	2,279.67 €
5.00%	42.57%	0.00	12,500,402.12 €	>100%	3,986,488.51 €	215.09	60	5,468.89 €	2,192.57 €	87,702.75 €	2,192.57 €
5.00%	43.05%	0.00	15,017,139.08 €	>100%	4,671,558.07 €	255.09	72	5,468.89 €	2,141.13 €	85,645.23 €	2,141.13 €
5.00%	43.26%	0.00	16,394,675.08 €	>100%	5,048,264.38 €	295.09	84	5,468.89 €	1,983.25 €	79,329.87 €	1,983.25 €
5.00%	43.55%	0.00	18,756,990.95 €	>100%	5,691,534.65 €	335.09	96	5,468.89 €	1,956.47 €	78,258.60 €	1,956.47 €
5.00%	43.78%	0.00	21,117,903.75 €	>100%	6,334,463.21 €	375.09	108	5,468.89 €	1,935.53 €	77,421.22 €	1,935.53 €
5.00%	43.96%	0.00	23,389,559.11 €	>100%	6,955,653.31 €	415.09	120	5,468.89 €	1,912.80 €	76,512.19 €	1,912.80 €
5.00%	44.12%	0.00	25,742,997.62 €	>100%	7,596,761.53 €	455.09	132	5,468.89 €	1,899.19 €	75,967.62 €	1,899.19 €

Tasa de Descuento	Rentabilidad Media anual sobre la Inversión	Plazo de Recuperación de la Inversión	VAN	TIR	Préstamo Inicial	Área Necesaria en m²	Número de viviendas Totales	Precio m² del Lote	Precio m² de la Vivienda	Precio de la Vivienda	Precios m²
5.00%	25.16%	18.66	200,115.57 €	8.19%	650,587.70 €	55.09	5	1,152.66 €	4,293.88 €	171,755.15 €	4,293.88 €
5.00%	31.15%	8.67	1,149,596.29 €	25.16%	901,872.43 €	95.09	10	1,152.66 €	2,976.18 €	119,047.16 €	2,976.18 €
5.00%	34.43%	2.71	2,065,755.56 €	>100%	1,147,320.07 €	135.09	15	1,152.66 €	2,524.10 €	100,964.17 €	2,524.10 €
5.00%	35.35%	2.30	2,421,872.51 €	>100%	1,243,426.59 €	175.09	20	1,152.66 €	2,051.65 €	82,066.15 €	2,051.65 €
5.00%	37.42%	0.00	3,536,030.05 €	>100%	1,545,026.76 €	215.09	25	1,152.66 €	2,039.44 €	81,577.41 €	2,039.44 €
5.00%	38.52%	0.00	4,389,042.94 €	>100%	1,775,920.59 €	255.09	30	1,152.66 €	1,953.51 €	78,140.51 €	1,953.51 €
5.00%	39.37%	0.00	5,241,360.66 €	>100%	2,006,814.42 €	295.09	35	1,152.66 €	1,892.14 €	75,685.57 €	1,892.14 €
5.00%	40.03%	0.00	6,091,409.64 €	>100%	2,237,708.25 €	335.09	40	1,152.66 €	1,846.11 €	73,844.37 €	1,846.11 €
5.00%	40.57%	0.00	6,941,458.61 €	>100%	2,468,602.08 €	375.09	45	1,152.66 €	1,810.31 €	72,412.33 €	1,810.31 €
5.00%	41.00%	0.00	7,749,607.31 €	>100%	2,689,291.19 €	415.09	50	1,152.66 €	1,774.93 €	70,997.29 €	1,774.93 €
5.00%	41.38%	0.00	8,595,618.57 €	>100%	2,919,201.65 €	455.09	55	1,152.66 €	1,751.52 €	70,060.84 €	1,751.52 €
5.00%	28.21%	14.16	607,849.45 €	>100%	758,089.47 €	55.09	7	1,152.66 €	3,573.85 €	142,954.01 €	3,573.85 €
5.00%	33.77%	5.78	1,847,880.19 €	>100%	1,087,500.37 €	95.09	14	1,152.66 €	2,563.39 €	102,535.75 €	2,563.39 €
5.00%	35.34%	2.29	2,423,406.29 €	>100%	1,242,932.24 €	135.09	21	1,152.66 €	1,953.18 €	78,127.17 €	1,953.18 €
5.00%	37.85%	0.00	3,852,543.22 €	>100%	1,628,624.70 €	175.09	28	1,152.66 €	1,919.45 €	76,778.02 €	1,919.45 €
5.00%	39.08%	0.00	4,930,138.01 €	>100%	1,921,023.51 €	215.09	35	1,152.66 €	1,811.25 €	72,450.03 €	1,811.25 €
5.00%	39.99%	0.00	6,039,026.53 €	>100%	2,221,859.07 €	255.09	42	1,152.66 €	1,745.75 €	69,829.86 €	1,745.75 €
5.00%	40.68%	0.00	7,147,508.96 €	>100%	2,522,694.63 €	295.09	49	1,152.66 €	1,698.96 €	67,958.30 €	1,698.96 €
5.00%	41.23%	0.00	8,255,991.38 €	>100%	2,823,530.19 €	335.09	56	1,152.66 €	1,663.87 €	66,554.64 €	1,663.87 €
5.00%	41.67%	0.00	9,364,473.81 €	>100%	3,124,365.76 €	375.09	63	1,152.66 €	1,636.57 €	65,462.90 €	1,636.57 €
5.00%	42.02%	0.00	10,414,295.84 €	>100%	3,410,914.71 €	415.09	70	1,152.66 €	1,608.00 €	64,320.11 €	1,608.00 €
5.00%	42.33%	0.00	11,517,125.47 €	>100%	3,710,373.55 €	455.09	77	1,152.66 €	1,590.16 €	63,606.40 €	1,590.16 €
5.00%	30.50%	11.31	1,015,576.30 €	>100%	865,591.23 €	55.09	9	1,152.66 €	3,173.83 €	126,953.38 €	3,173.83 €
5.00%	35.61%	2.17	2,542,895.22 €	>100%	1,273,159.01 €	95.09	18	1,152.66 €	2,334.12 €	93,364.99 €	2,334.12 €
5.00%	37.52%	0.00	3,615,366.04 €	>100%	1,563,834.82 €	135.09	27	1,152.66 €	1,911.35 €	76,454.15 €	1,911.35 €
5.00%	39.13%	0.00	4,997,248.30 €	>100%	1,937,090.22 €	175.09	36	1,152.66 €	1,775.67 €	71,026.64 €	1,775.67 €
5.00%	40.18%	0.00	6,319,825.51 €	>100%	2,297,020.25 €	215.09	45	1,152.66 €	1,684.48 €	67,379.26 €	1,684.48 €
5.00%	40.96%	0.00	7,686,741.38 €	>100%	2,667,797.55 €	255.09	54	1,152.66 €	1,630.32 €	65,212.83 €	1,630.32 €
5.00%	41.55%	0.00	9,053,657.26 €	>100%	3,038,574.84 €	295.09	63	1,152.66 €	1,591.63 €	63,665.38 €	1,591.63 €
5.00%	42.02%	0.00	10,420,573.13 €	>100%	3,409,352.14 €	335.09	72	1,152.66 €	1,562.62 €	62,504.79 €	1,562.62 €
5.00%	42.10%	0.00	10,703,331.49 €	>100%	3,486,614.68 €	375.09	81	1,152.66 €	1,420.47 €	56,818.91 €	1,420.47 €
5.00%	42.42%	0.00	11,886,933.24 €	>100%	3,809,603.44 €	415.09	90	1,152.66 €	1,396.85 €	55,874.18 €	1,396.85 €
5.00%	42.69%	0.00	13,131,872.35 €	>100%	4,147,530.79 €	455.09	99	1,152.66 €	1,382.51 €	55,300.41 €	1,382.51 €
5.00%	33.02%	6.17	1,624,383.20 €	>100%	1,026,843.88 €	55.09	12	1,152.66 €	2,823.82 €	112,952.83 €	2,823.82 €
5.00%	36.86%	0.00	3,202,903.43 €	>100%	1,450,821.72 €	95.09	24	1,152.66 €	1,994.88 €	79,795.19 €	1,994.88 €
5.00%	39.07%	0.00	4,940,024.47 €	>100%	1,920,794.46 €	135.09	36	1,152.66 €	1,760.73 €	70,429.13 €	1,760.73 €
5.00%	40.42%	0.00	6,708,566.27 €	>100%	2,399,788.49 €	175.09	48	1,152.66 €	1,649.85 €	65,994.18 €	1,649.85 €
5.00%	41.29%	0.00	8,403,747.62 €	>100%	2,861,015.37 €	215.09	60	1,152.66 €	1,573.56 €	62,942.34 €	1,573.56 €
5.00%	41.93%	0.00	10,158,313.66 €	>100%	3,336,705.26 €	255.09	72	1,152.66 €	1,529.32 €	61,172.93 €	1,529.32 €
5.00%	42.12%	0.00	10,777,042.80 €	>100%	3,504,851.22 €	295.09	84	1,152.66 €	1,376.91 €	55,076.23 €	1,376.91 €
5.00%	42.52%	0.00	12,377,949.19 €	>100%	3,938,927.27 €	335.09	96	1,152.66 €	1,354.01 €	54,160.25 €	1,354.01 €
5.00%	42.85%	0.00	13,977,452.52 €	>100%	4,372,661.61 €	375.09	108	1,152.66 €	1,336.09 €	53,443.64 €	1,336.09 €
5.00%	43.11%	0.00	15,487,698.41 €	>100%	4,784,657.49 €	415.09	120	1,152.66 €	1,315.78 €	52,631.23 €	1,315.78 €
5.00%	43.33%	0.00	17,079,727.45 €	>100%	5,216,571.48 €	455.09	132	1,152.66 €	1,304.14 €	52,165.71 €	1,304.14 €