



ESCOLA TÈCNICA SUPERIOR
D'ENGINYERIA D'EDIFICACIÓ



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO HOTELERO Estudio de un solar en el municipio de Valencia

PROYECTO FIN DE GRADO MODALIDAD CIENTÍFICO-TÉCNICO



Autoras del proyecto:
DE JUAN RIPOLL, CARLA
ESPERT GAYA, MARIA

Directoras Académicas:
GIL SENABRE, DORIA
LLINARES MILLÁN, M^a CARMEN



ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO HOTELERO

Estudio de un solar en el municipio de Valencia

PROYECTO FIN DE GRADO MODALIDAD CIENTÍFICO-TÉCNICO



ÍNDICE:

Introducción

Objetivos

Metodología empleada

Resultados

Conclusiones

INTRODUCCIÓN

CRISIS

Crecimiento desproporcionado
concesiones préstamos
políticas que favorecen la compra
encarecimiento del suelo

colapso mercado
↓ demanda

CRISIS GENERALIZADA

DICE:

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollo análisis de viabilidad



OBJETIVOS

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Procedimiento de actuación

Condiciones urbanísticas del solar

Análisis macroeconómico

Análisis microeconómico

Definir precio, producto y promoción

Análisis rentabilidad

Fuentes de financiación

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollo análisis de viabilidad



OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Procedimiento de actuación

Condiciones urbanísticas del solar

Análisis macroeconómico

Análisis microeconómico

Definir precio, producto y promoción

Análisis rentabilidad

Fuentes de financiación

CAPÍTULO III. Metodología empleada



CAPÍTULO IV. Re DESCRIPCIÓN DEL SOLAR



ESTUDIO DEL MICROENT LA CIUDAD DE VALENCIA



BÚSQUEDA Y ANÁLISIS
DEL SOLAR

- Elección municipio
- Búsqueda en páginas webs
- Visita casco antiguo de la ciudad

ESTUDIO LEGAL-
URBANÍSTICO DEL
SOLAR

- Búsqueda información en www.valencia.es
- Análisis ficha urbanística



BÚSQUEDA Y ANÁLISIS DEL SOLAR

- Elección municipio
- Búsqueda en páginas webs
- Visita casco antiguo de ciudad

ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO DEL SOLAR

- Búsqueda información en www.valencia.es
- Análisis ficha urbanística
- *Contacto* con el propietario

ESTUDIO COMERCIAL-ESTUDIO DE MERCADO

- Estudio del Macroentorno
- Estudio del Microentorno
- Demanda hotelera
- Oferta hotelera

ESTUDIO LEGAL-
URBANÍSTICO DEL
SOLAR

- Búsqueda información en www.valencia.es
- Análisis ficha urbanística
- Contacto con el propietario

ESTUDIO COMERCIAL-
ESTUDIO DE
MERCADO

- Estudio del Macroentorno
- Estudio del Microentorno
 - Demanda hotelera
 - Oferta hotelera

DECISIONES SOBRE EL
HOTEL

- Público
- Servicios
- Concepto y Nombre
- Habitaciones

ESTUDIO COMERCIAL-
ESTUDIO DE
MERCADO

- Estudio del Macroentorno
- Estudio del Microentorno
 - Demanda hotelera
 - Oferta hotelera

- Público
- Servicios
- Concepto y Nombre
- Habitaciones
- Precios
- Publicidad

DECISIONES SOBRE EL
HOTEL

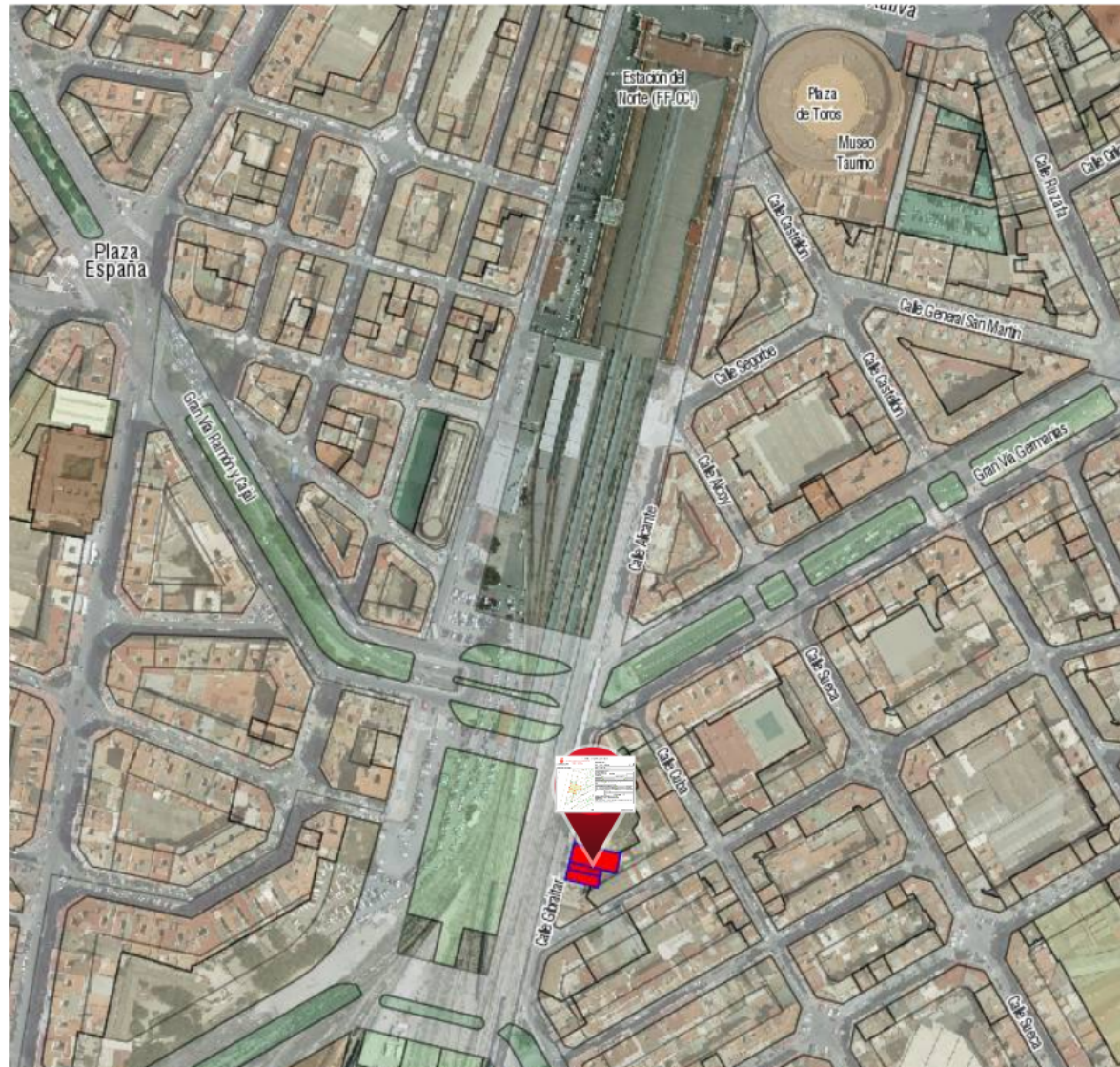
ESTUDIO
ECONÓMICO-
FINANCIERO

- Elaboración *Cash-Flow*
- Rentabilidad
 - Cuenta de resultados
 - VAN y TIR
- Financiación



CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR



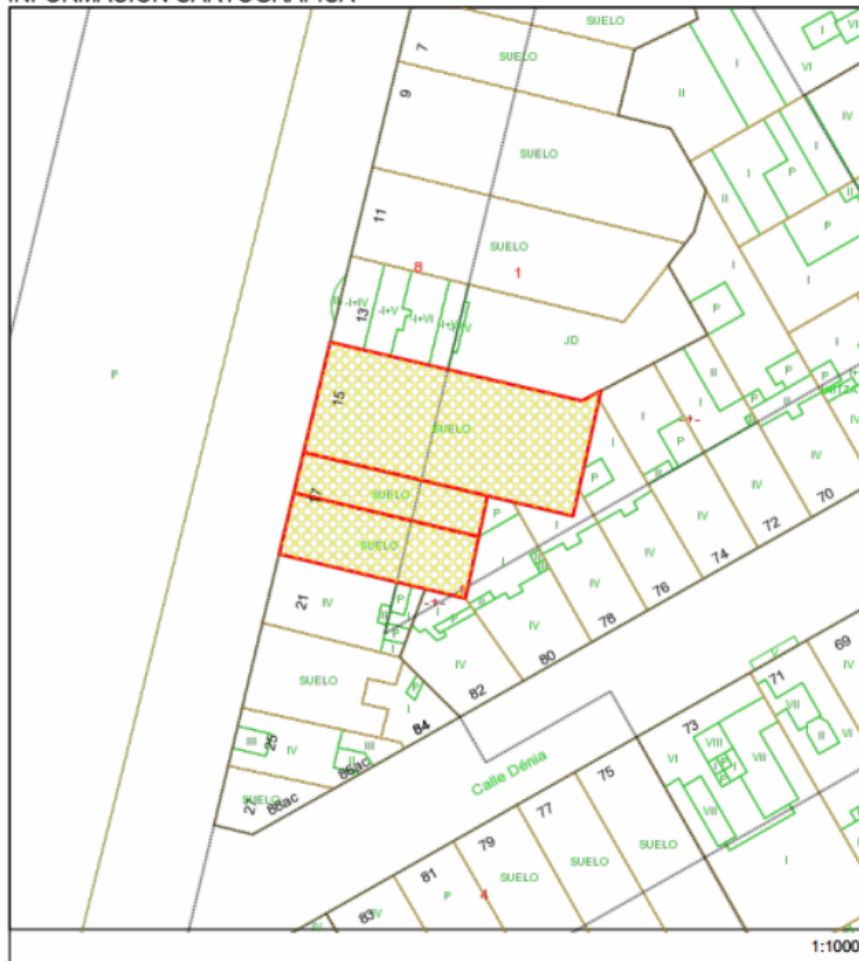


AJUNTAMENT DE VALENCIA
Àrea de Urbanismo, Vivienda y Calidad Urbana
Servicio de Planeamiento

ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO

INFORME DE CIRCUNSTANCIAS URBANÍSTICAS

INFORMACIÓN CARTOGRAFICA



DATOS CATASTRALES

Ref. Catastral	Ref. Plano	Calle	Número
5715124	YJ2751F	GIBRALTAR	17

PARTICIÓN URBANÍSTICA:

Superficie gráfica (m²)	Número de partes	Subparcela	Superf. subparcela (m²)	Hoja(s) Serie C
685.21	1	1	685.21	40

INFORMACIÓN URBANÍSTICA:

DOCUMENTO URBANÍSTICO:

B.O.E 14/01/1989 - DOGV 03/05/1993	Instrumento de Desarrollo (RI1733) - XXX
------------------------------------	--

CLASIFICACIÓN:

Clasificación del Suelo

(SU) Suelo Urbano

CALIFICACIÓN:

Calificación Urbanística

(ENS-2(1)) Ensanche

Uso Global o Dominante

(Rpf) Residencial plurifamiliar

Uso Permitidos y Prohibidos

Art. 6.17 Norm. Urb.

Elementos Protegidos

USOS:

Uso Específico

Uso Permitidos y Prohibidos

CONDICIONES DE PARCELA (Art. 6.18 Norm. Urb.):

Sup. Min (m²)	Fac. Min (m)	Rectángulo Inscrito (m)	Ángulo Límites (º)	Ocupación	Agregación Obligatoria
100.00	8.00	8 x 10	80	-----	Art. 5.7 NN.UU PGOU

CONDICIONES DE VOLUMEN (Art. 6.19 Norm. Urb.):

Número Plantas	Altura Cornisa (m)	Altura Planta Baja (m)	Altura cornisa máxima
1	3.70 <= H <= 4.80	-----	-----
8	-----	-----	-----
Entrepisos	Sí	Sí	Sí
Áticos	Sí	Sí	Sí
Desvanes	No piezas habitables	-----	-----
Pasajes	-----	-----	-----

CUERPOS Y ELEMENTOS SALIENTES (Art. 6.19.10):

APARCAMIENTOS: 1 Pza. por viv. + las correspondientes a otros usos

OBSERVACIONES:

Áticos solo en Edificios hasta 8 plantas. Art. 6.19.5.a. Por encima de la Hc.del ático no se permite la const.de cajas de escalera y casetas de ascensores.. Su remate sera de terraza plana. No se admite tolerancia respecto al nº de plantas autorizadas excepto para . la parcela de la c/.Gibraltar nº13.

Fecha Emisión

11 de abril de 2013

Página

1/1

Esta información, sólo válida para la parcela requerida, es copia fiel de la Base de Datos Cartográfica Municipal, en la fecha de su emisión, y no tiene carácter vinculante para la Administración, salvo que fuese debidamente certificada.

etodología empleada

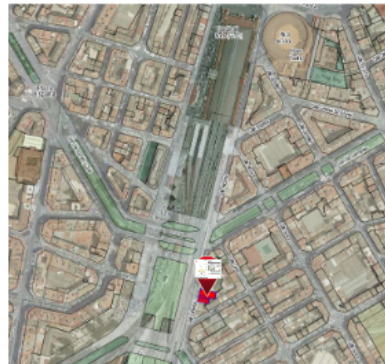
le la

orno
orno

y
:

CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR



ESTUDIO DEL MACROENTORNO



ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA

Conocer el NICHU DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS

- 1 a 2 viajes al año
- 60% vehículos propios
- 55% de 4 a 7 años de duración

Consumo medio de combustible



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



ESTUDIO DEL MACROENTORNO



etodología empleada

le la

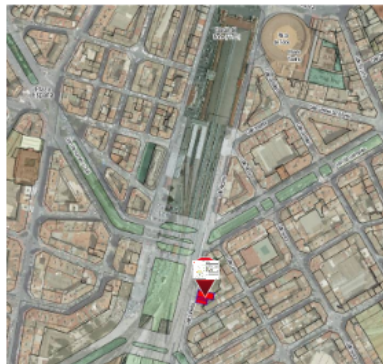
orno
orno

y

t

CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR



ESTUDIO DEL MACROENTORNO



ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA

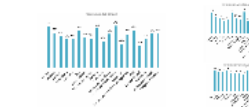
Conocer el NICHU DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS

- 1 a 2 viajes al año
- 60% vehículos propio
- 55% de 4 a 7 años de duración

Consumo estimado de kWh



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA



etodología empleada

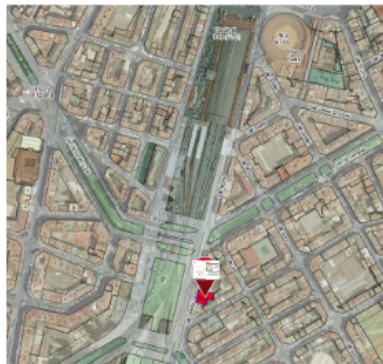
le la

orno
orno

y
:

CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR



ESTUDIO DEL MACROENTORNO



ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA

Conocer el NICHOS DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS

- 1 a 2 viajes al año
- 60% vehículos propios
- 55% de 4 a 7 años de duración

Consumo medio de combustible



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



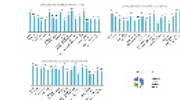
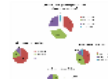
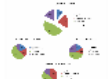
CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA Conocer el NICHU DE MERCADO

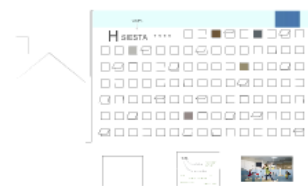
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS:

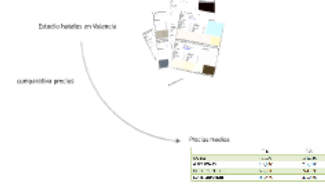
- 4 a 2 Vistas al día
- 66% vehículo propio
- 13% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE EL PRECIO



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONOMICO - FINANCIERO

Análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow
calendario de actividades:

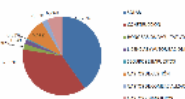


- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

PAGOS

	2014	2015	2016	2017	2018
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MOBILIARIO	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
TOTAL PAGOS	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00



TOTAL PAGOS VENTA: 13.436.680,00 €

COBROS

VENTA VENTA: 13.436.680,00 €

PAGOS

	2014	2015	2016	2017	2018
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MOBILIARIO	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
TOTAL PAGOS	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00

COBROS

	2014	2015	2016	2017	2018
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MOBILIARIO	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
TOTAL COBROS	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00	6.000.000,00

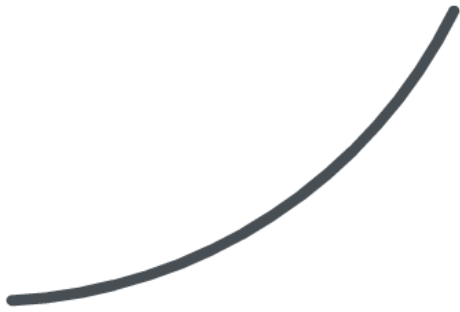
FLUJO NETO DE CAJA



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA

Conocer el **NICHO DE MERCADO**

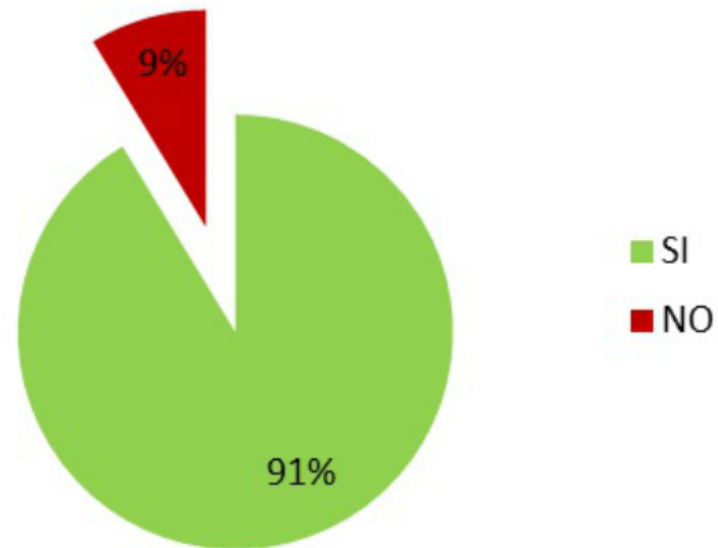


Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

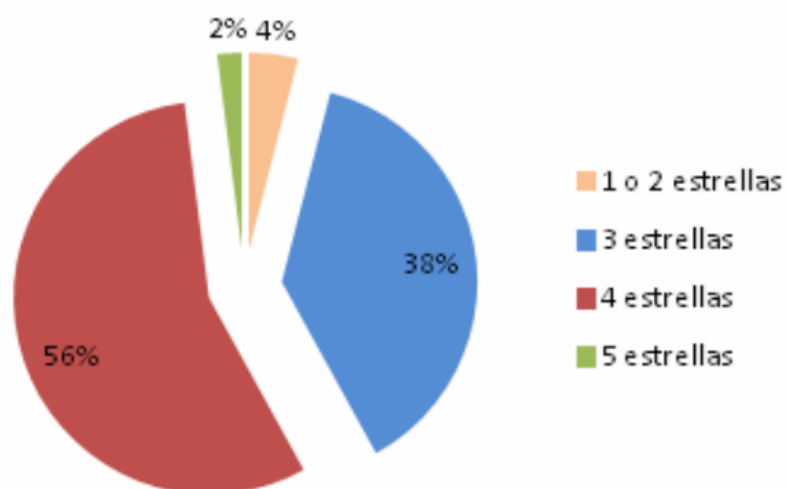
RESULTADOS OBTENIDOS:

- 1 o 2 viajes al año
- 66% vehículo propio
- 53% de 4 a 7 días de duración

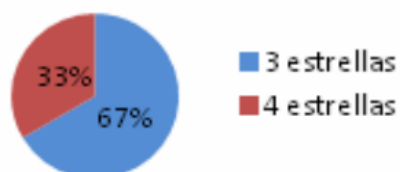
Cuando viaja, ¿Se aloja en hoteles?



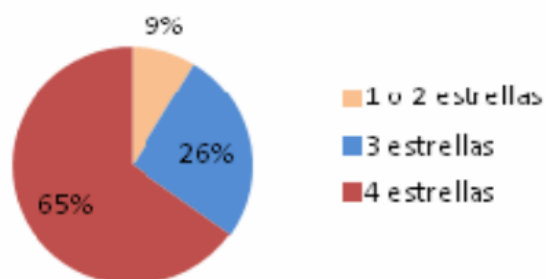
¿Cuál es la categoría del hotel?



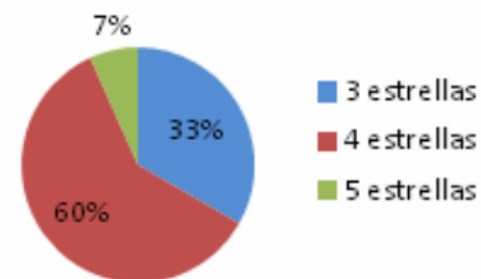
Jóvenes entre 18 y 30 años



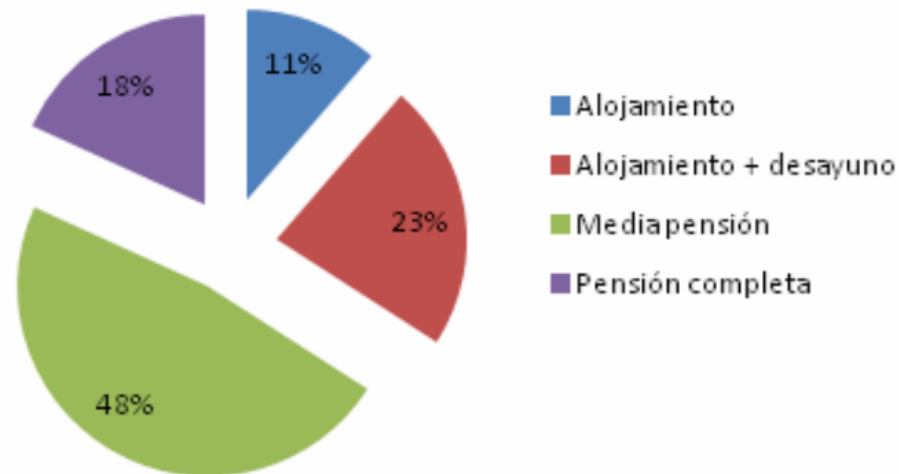
Adultos entre 30 y 40 años



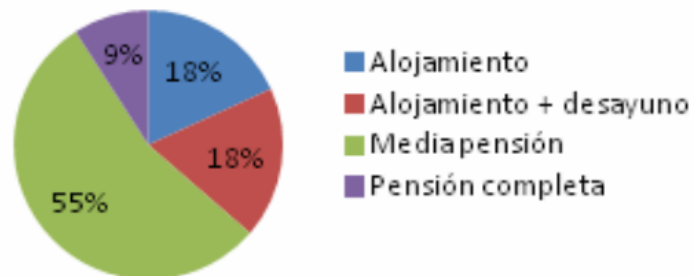
Adultos a partir de 40 años



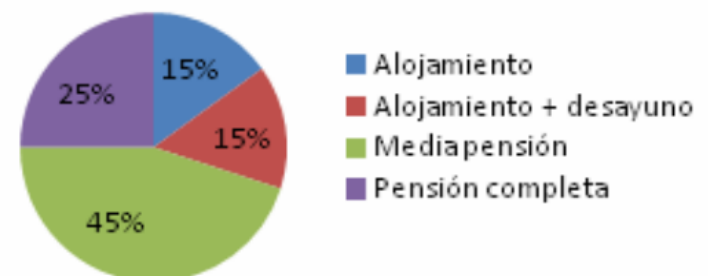
¿Qué suele reservar?



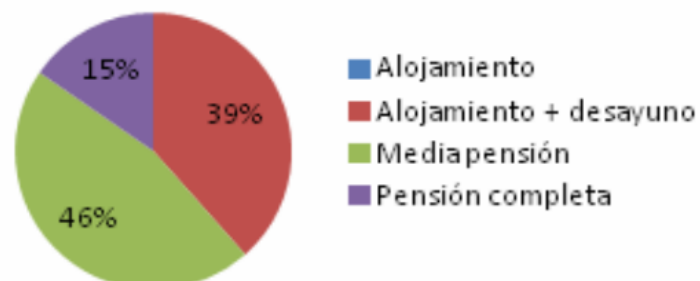
Jóvenes entre 18 y 30 años



Adultos entre 30 y 40 años

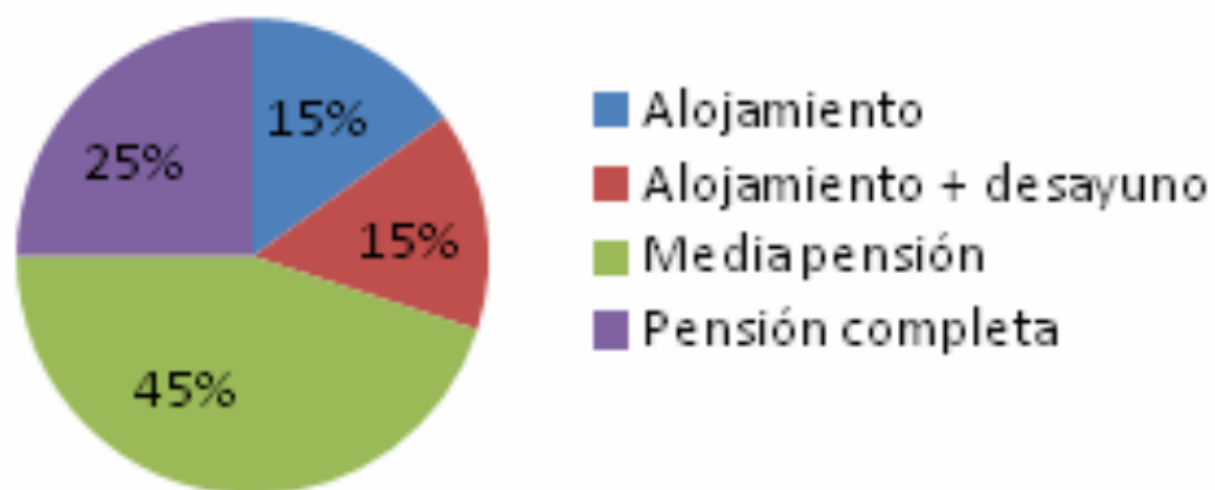


Adultos a partir de 40 años





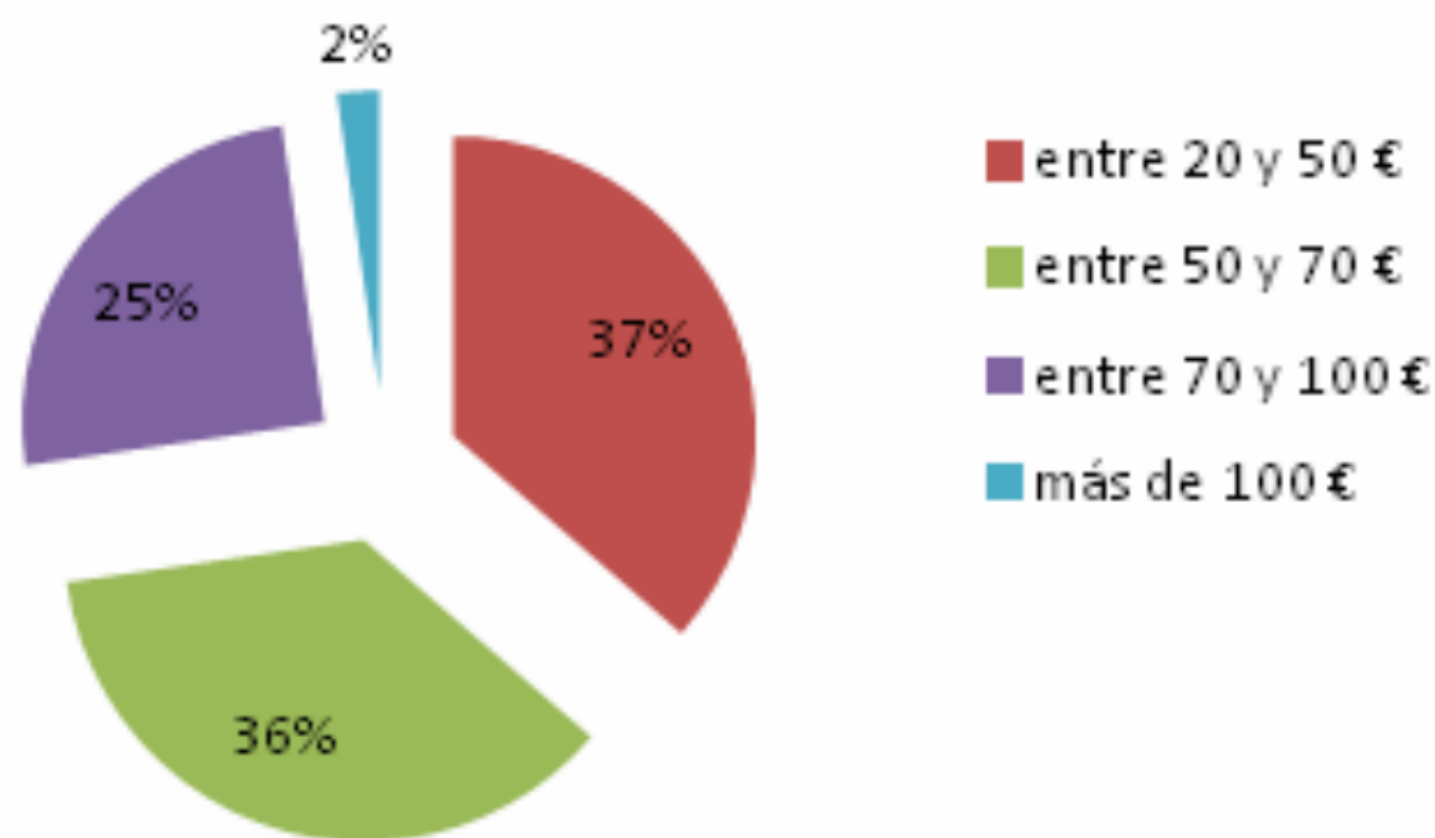
Adultos entre 30 y 40 años



Adultos a partir de 40 años



¿Cuánto suele gastarse por noche de alojamiento/persona?



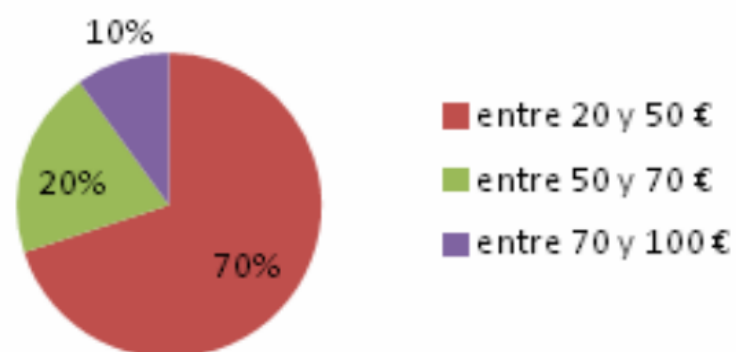
y 30 años

Adultos entre 30 y 40 años

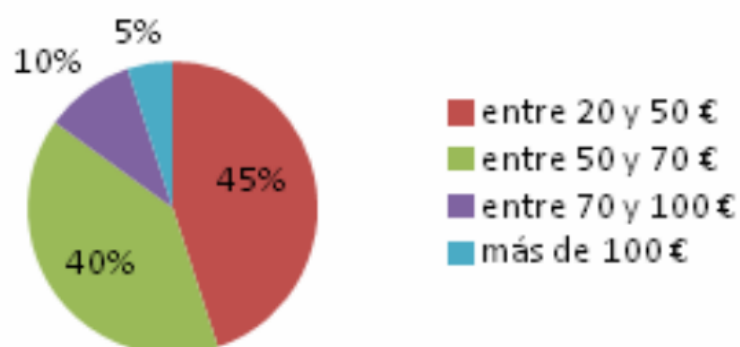
5%



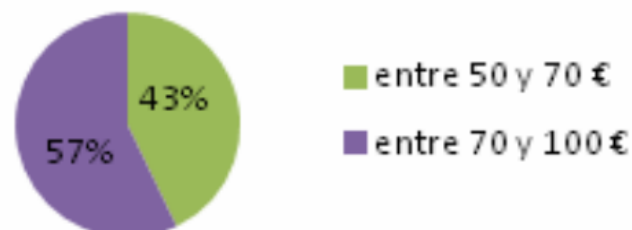
Jóvenes entre 18 y 30 años



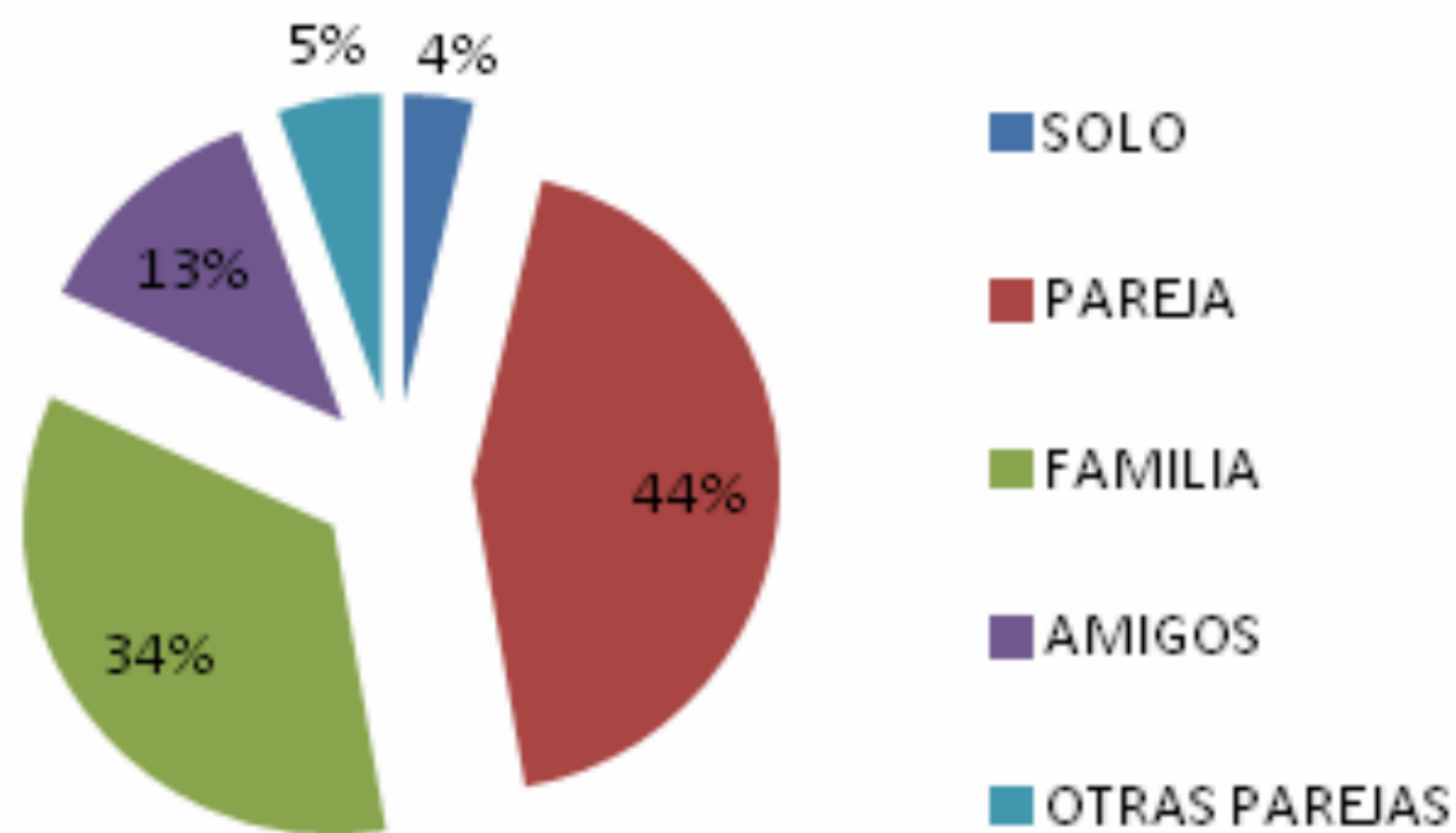
Adultos entre 30 y 40 años



Adultos a partir de 40 años



¿Con quién viaja?

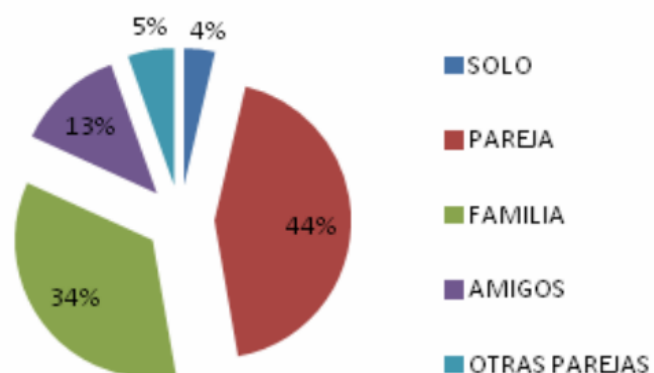


y 30 años

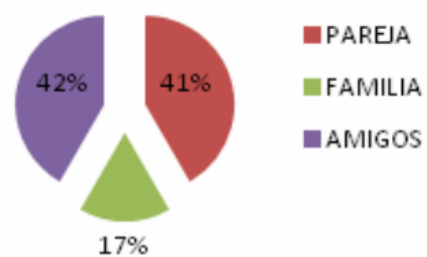
Adultos entre 30 y 40 años

4% 4%

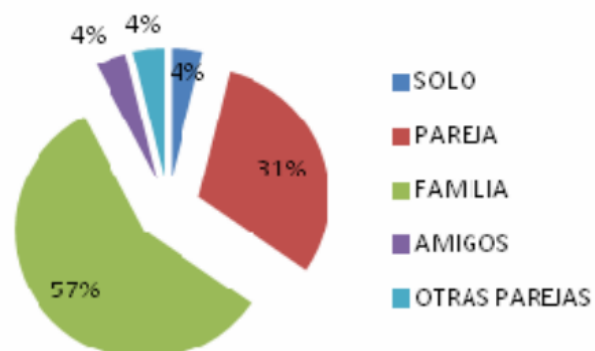
¿Con quién viaja?



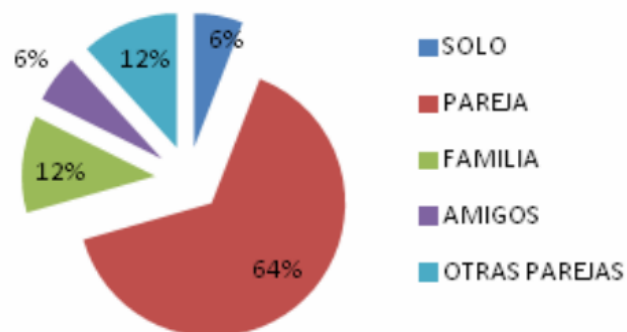
Jóvenes entre 18 y 30 años

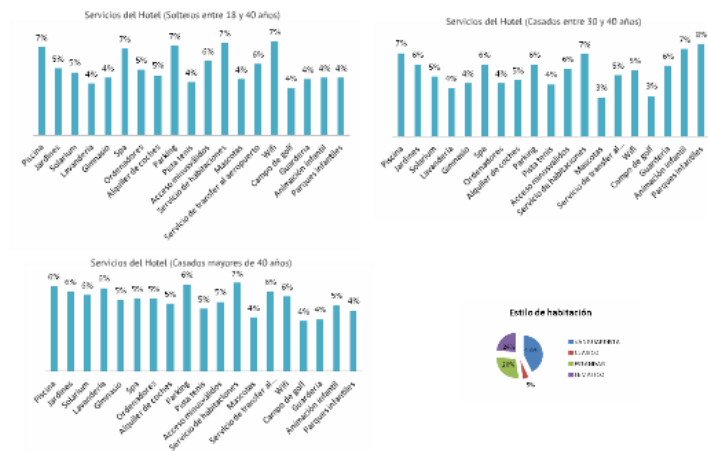
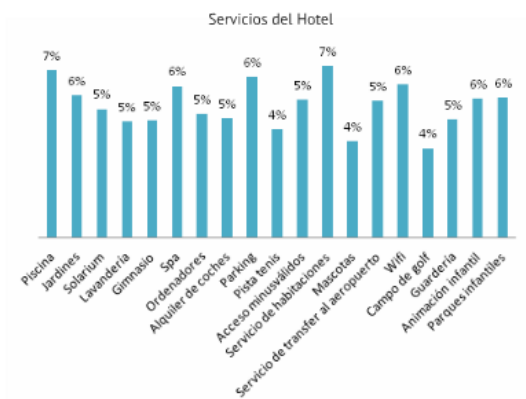
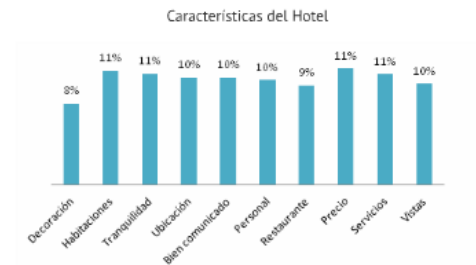
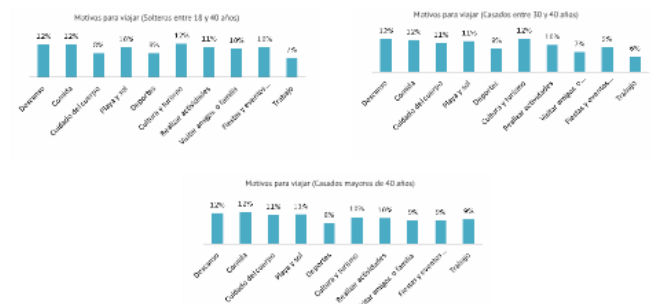


Adultos entre 30 y 40 años

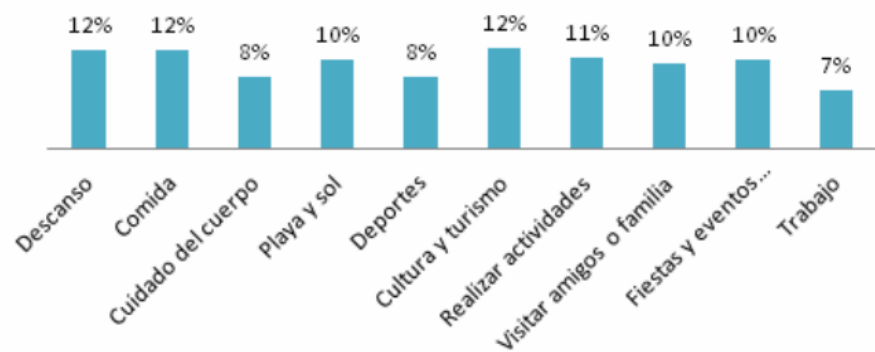


Adultos a partir de 40 años

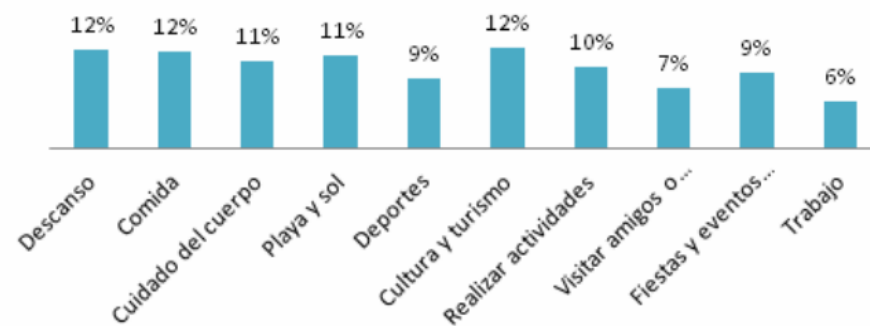




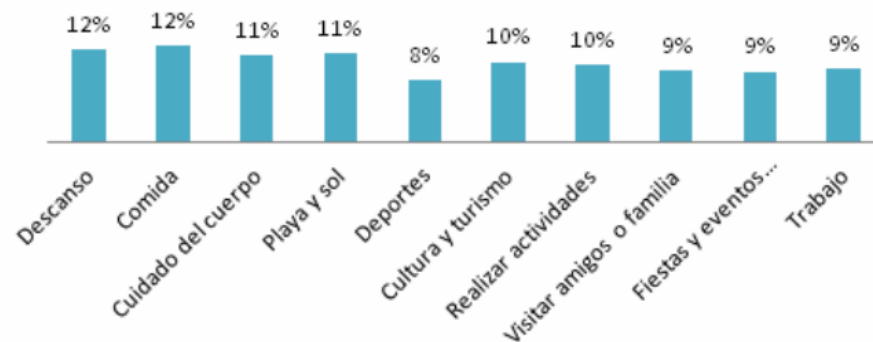
Motivos para viajar (Solteros entre 18 y 40 años)



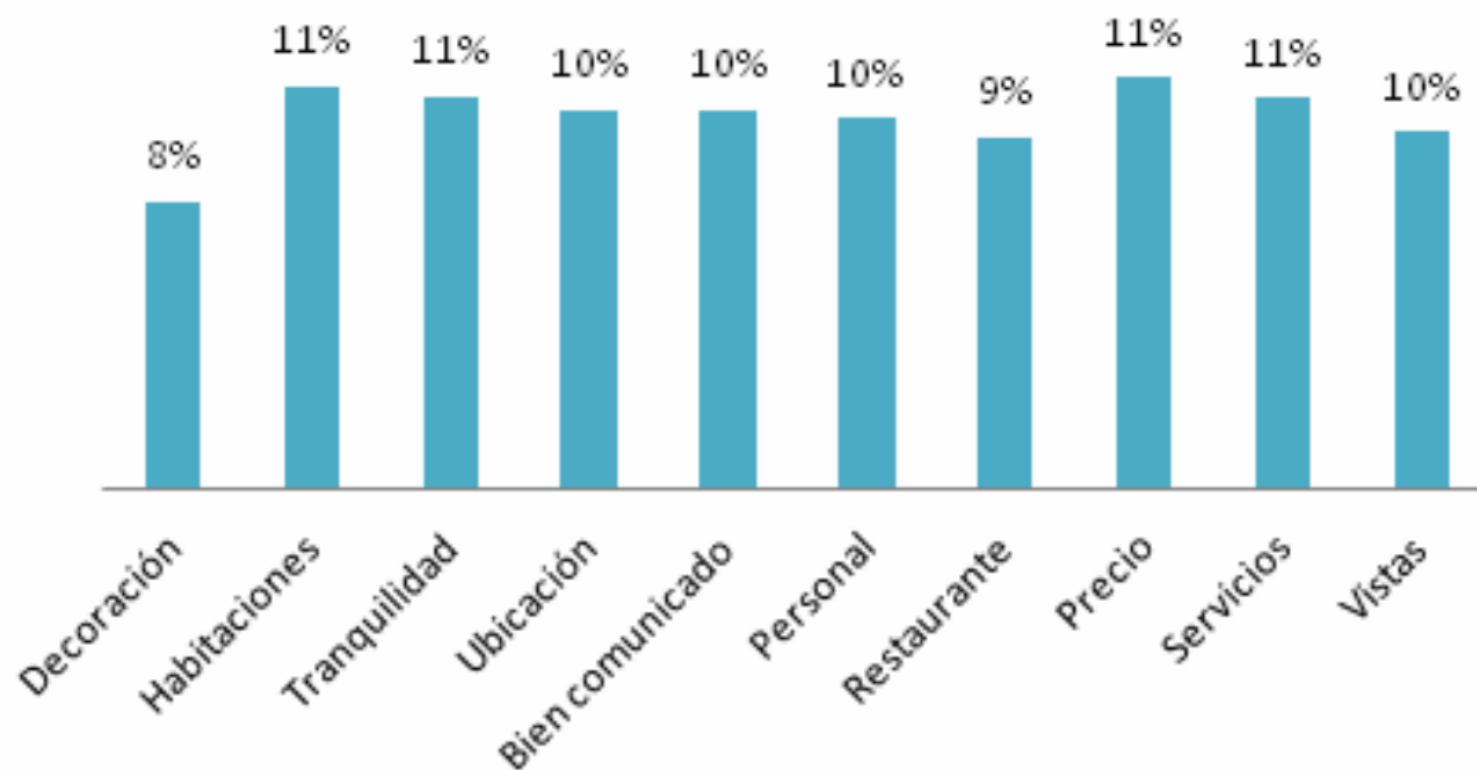
Motivos para viajar (Casados entre 30 y 40 años)



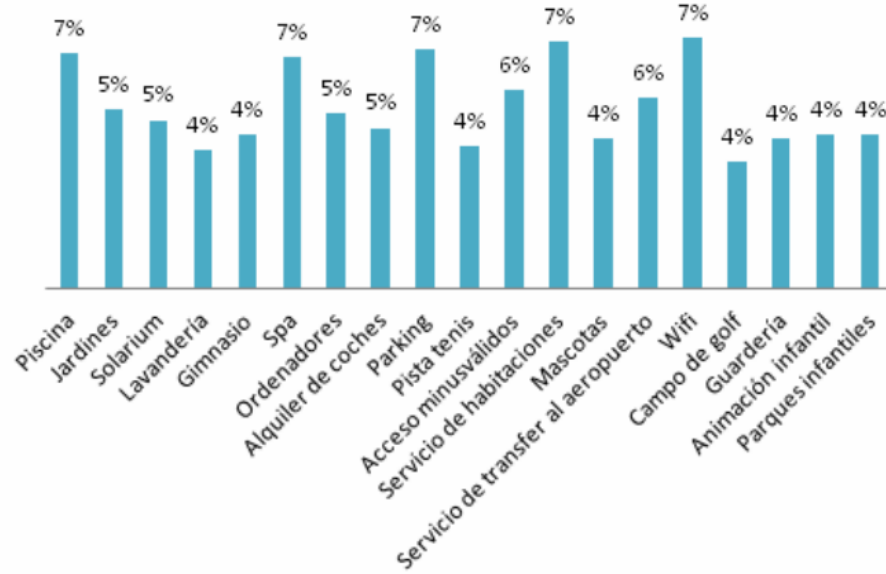
Motivos para viajar (Casados mayores de 40 años)



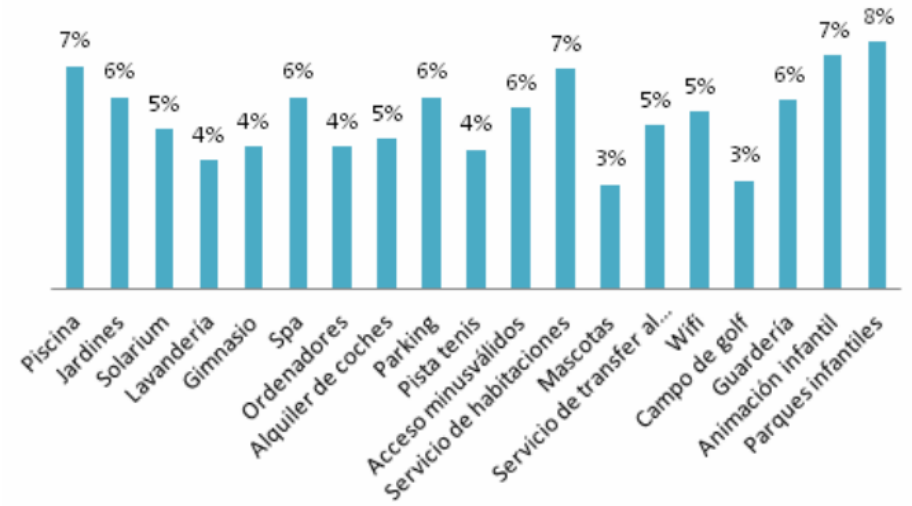
Características del Hotel



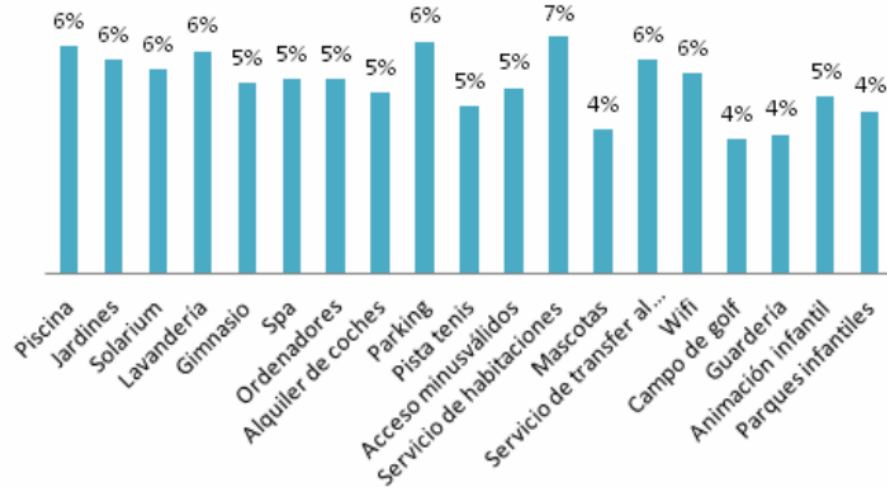
Servicios del Hotel (Solteros entre 18 y 40 años)



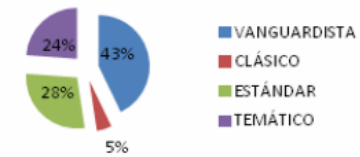
Servicios del Hotel (Casados entre 30 y 40 años)



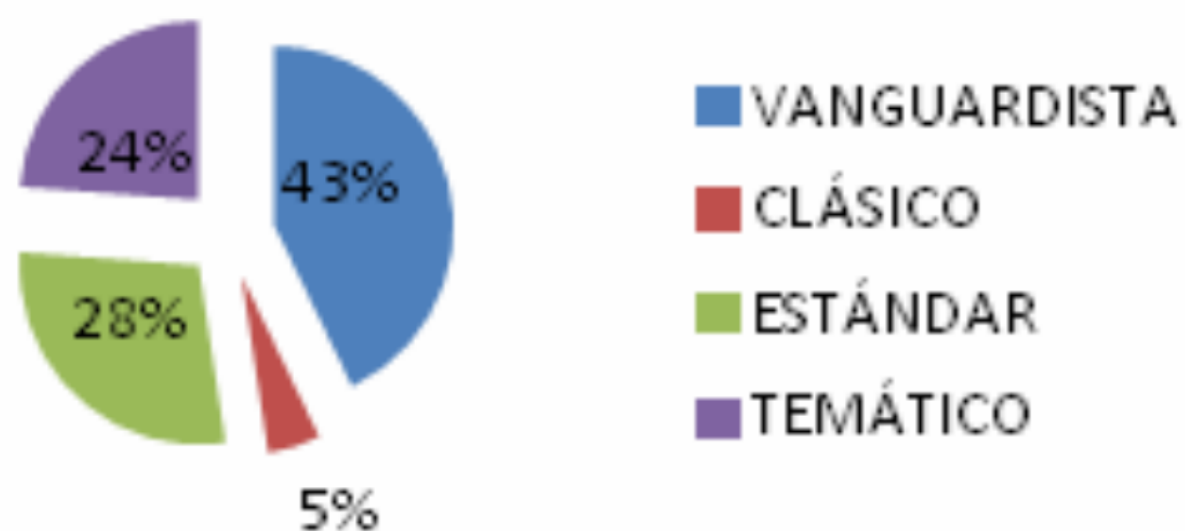
Servicios del Hotel (Casados mayores de 40 años)



Estilo de habitación

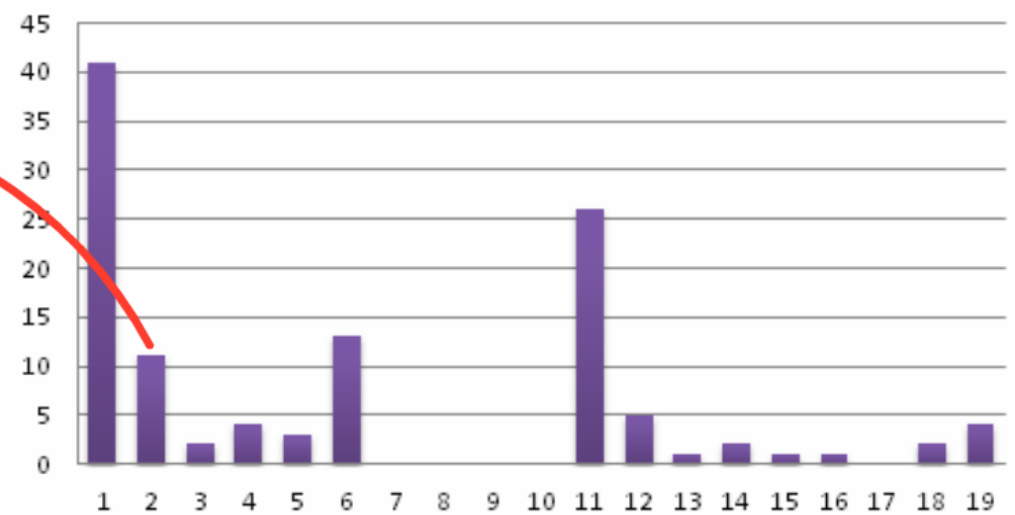


Estilo de habitación





Zonas de Valencia



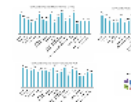
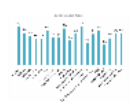
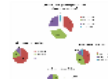
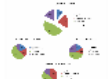
CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA Conocer el NICHOS DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS:

- 4 a 2 Vistas al día
- 66% vehículo propio
- 13% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE EL PRECIO



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONOMICO - FINANCIERO

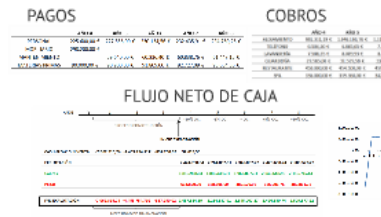
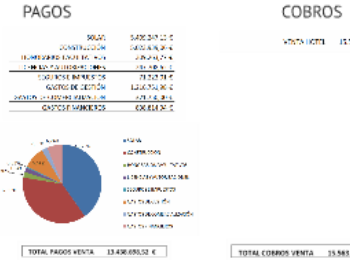
Análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow
calendario de actividades:

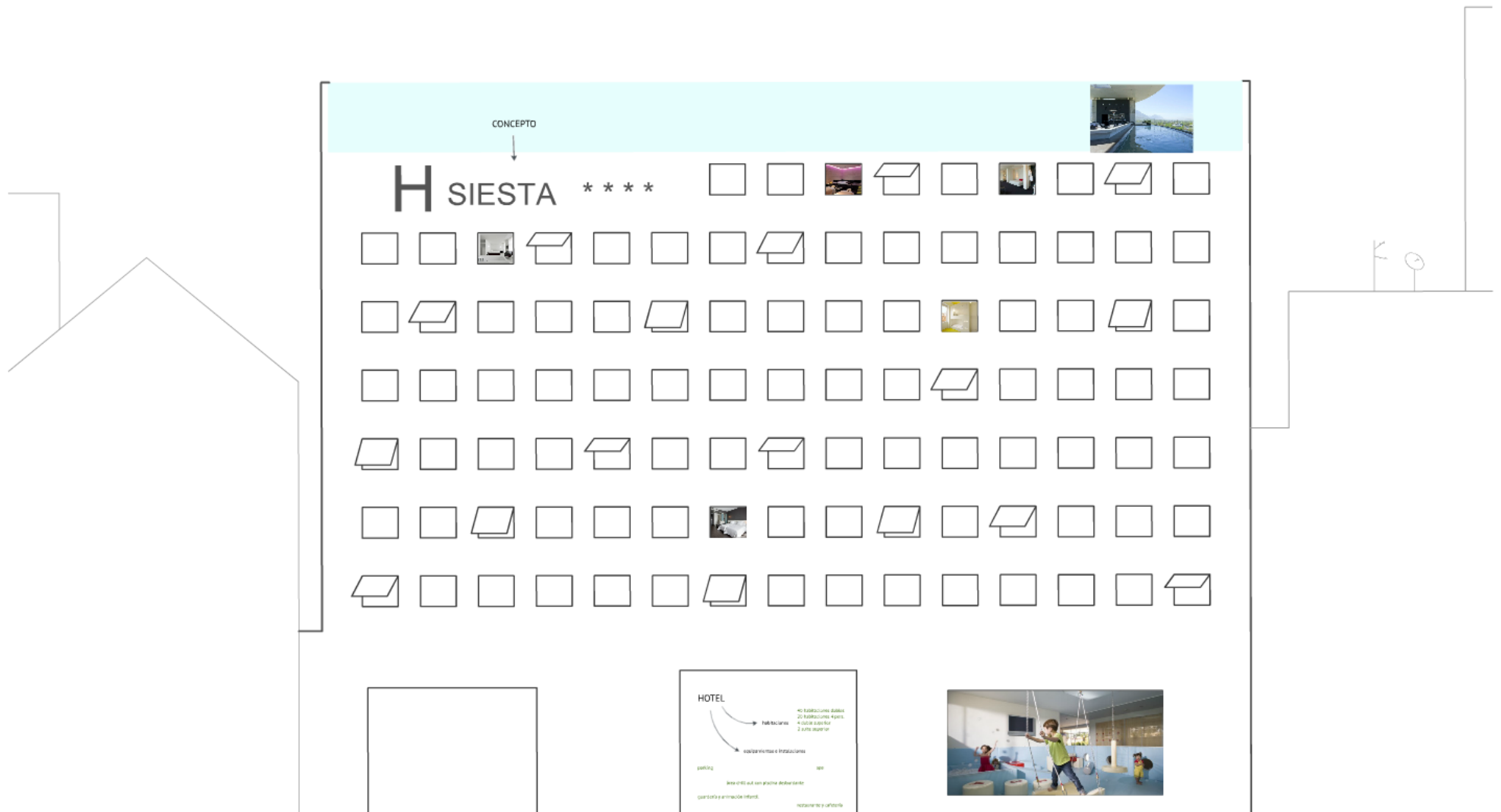


- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



CONCEPTO



CONCEPTO

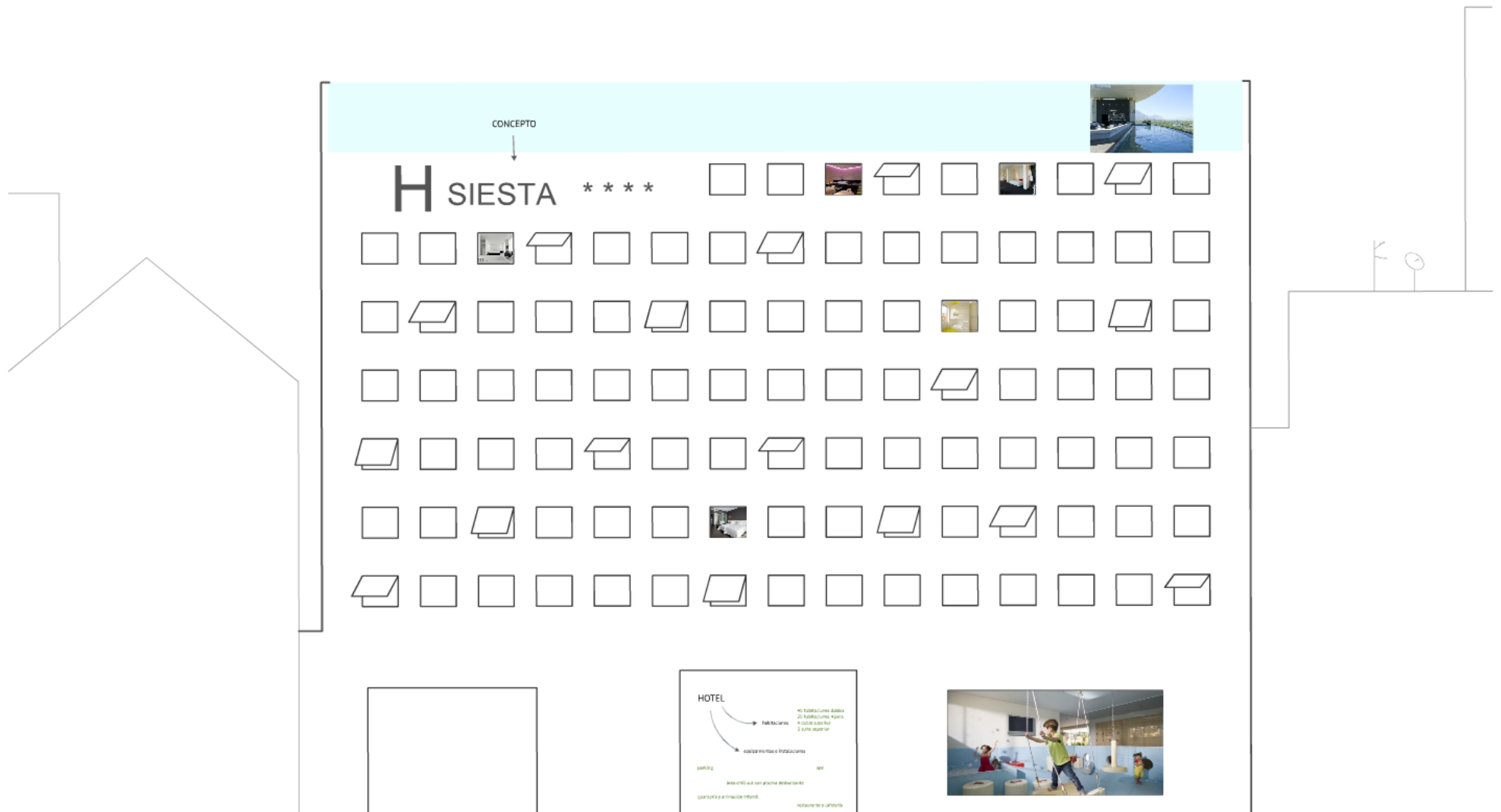


H SIESTA

* * * *



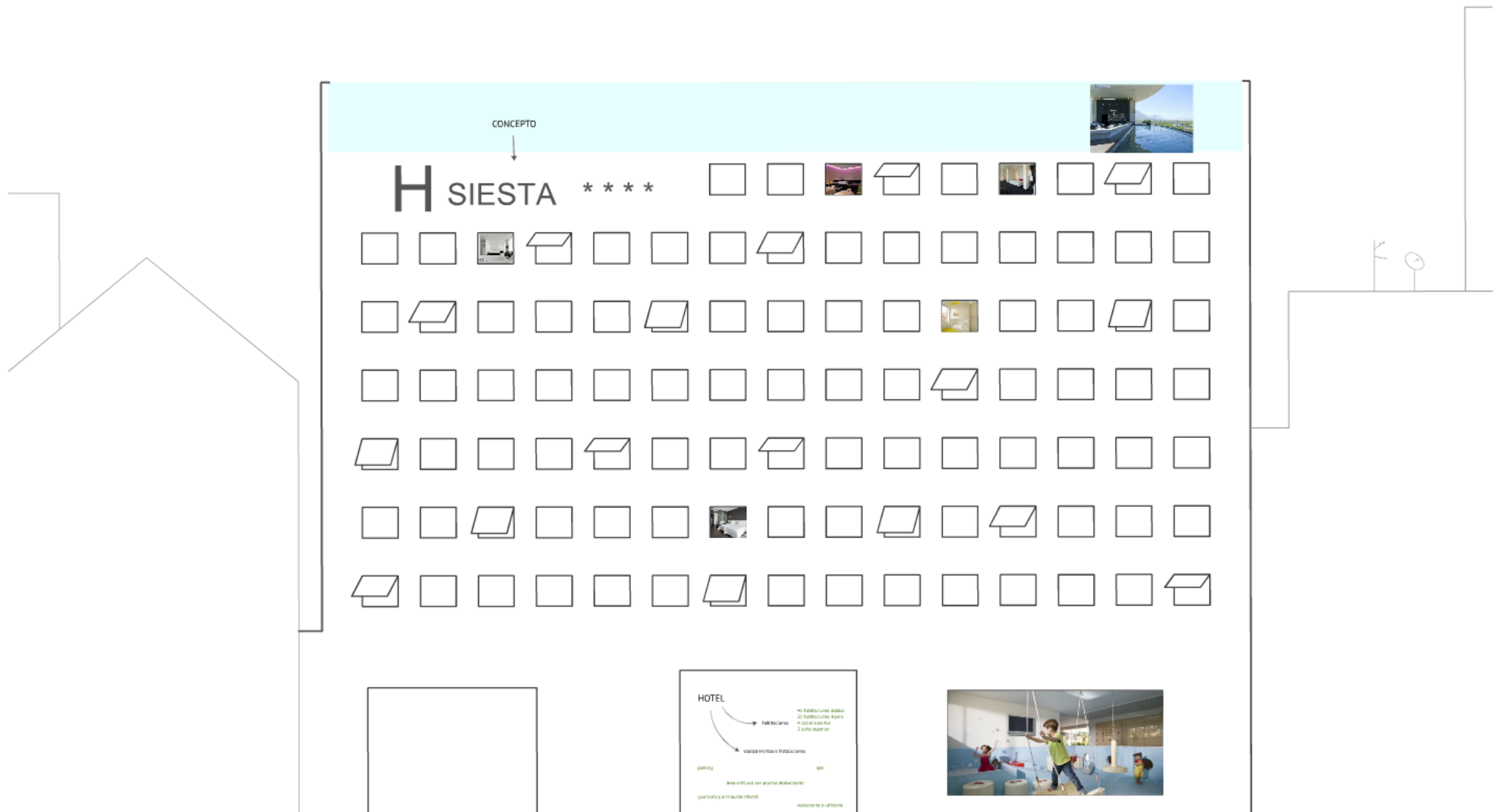
DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

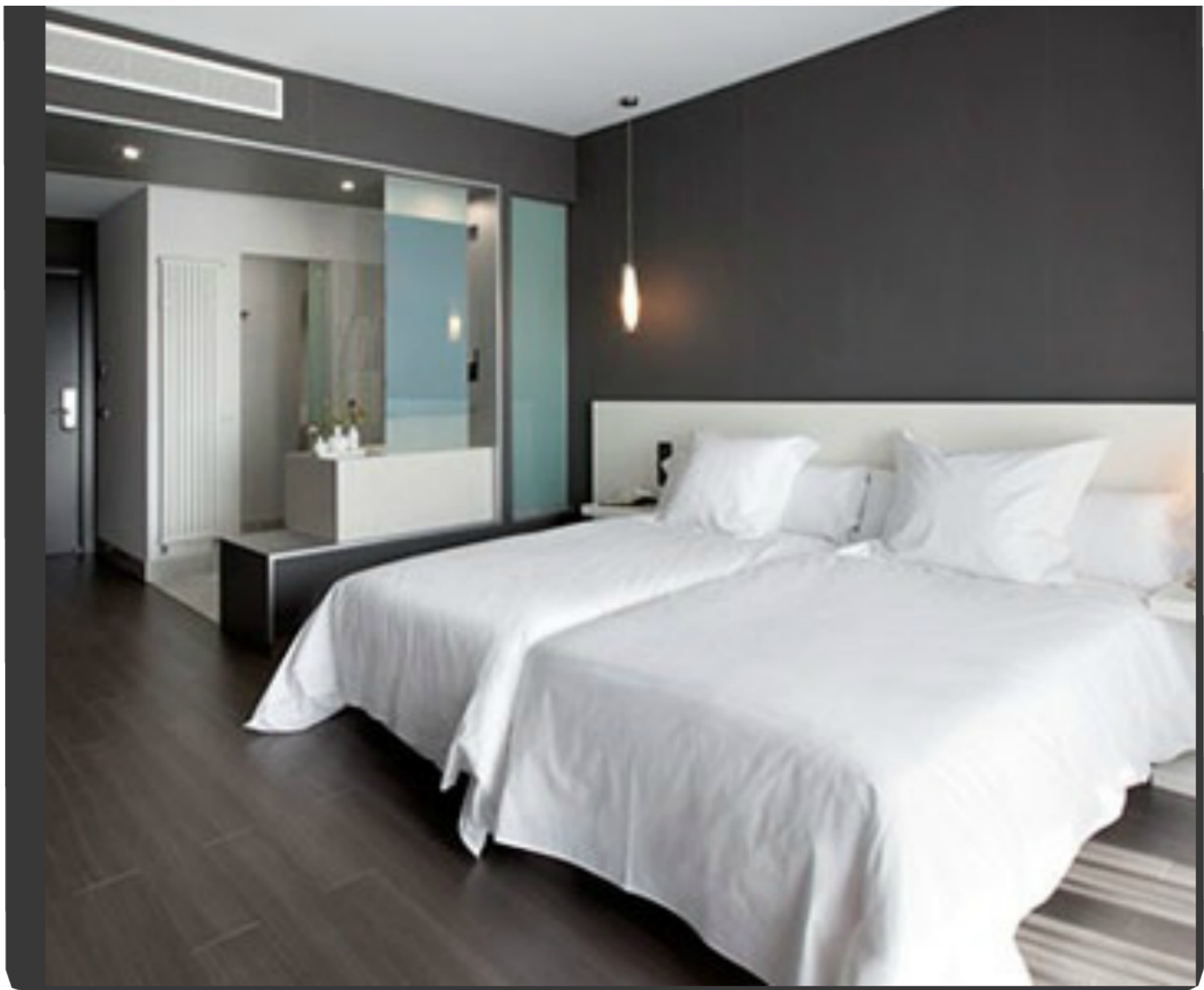


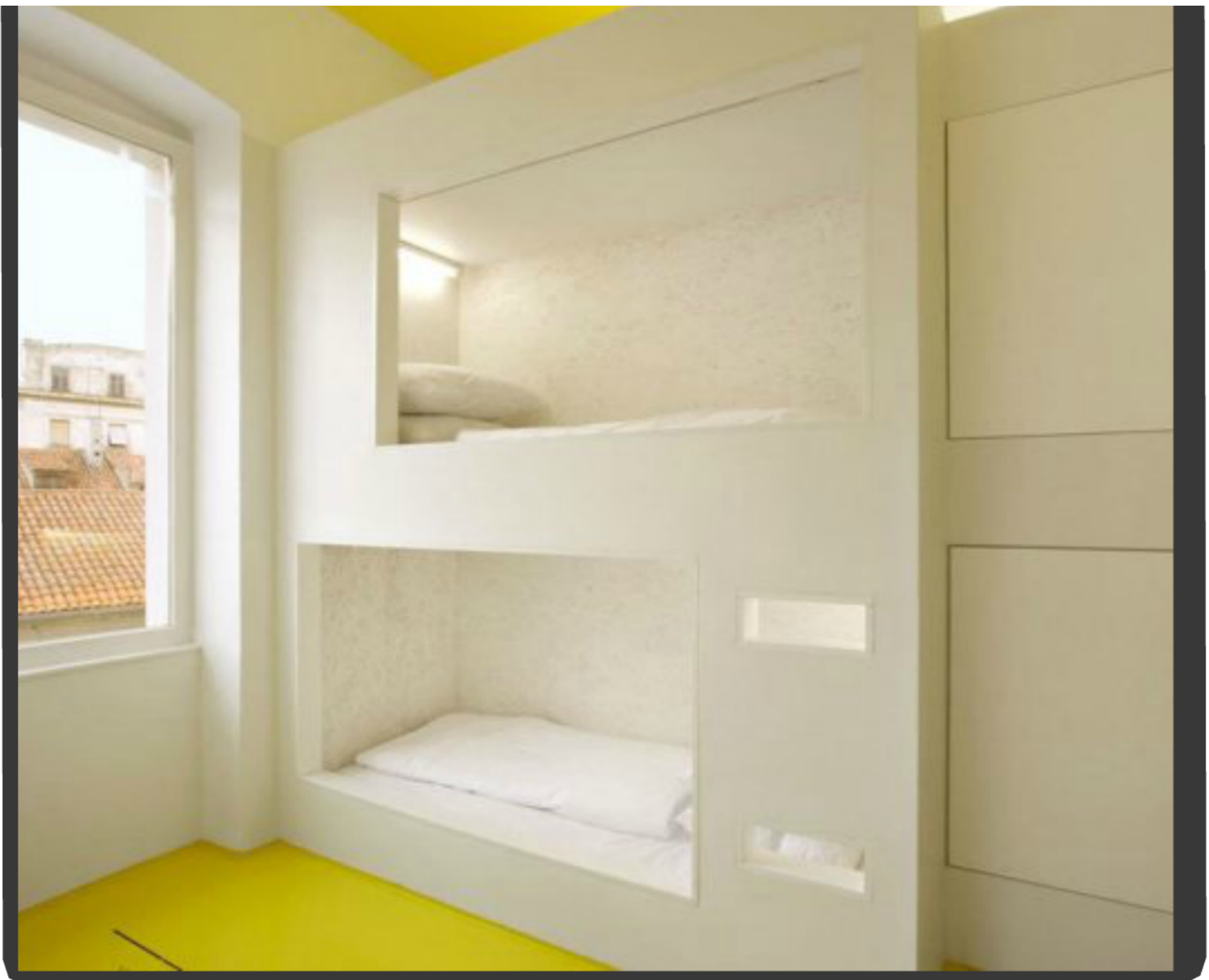
HOTEL

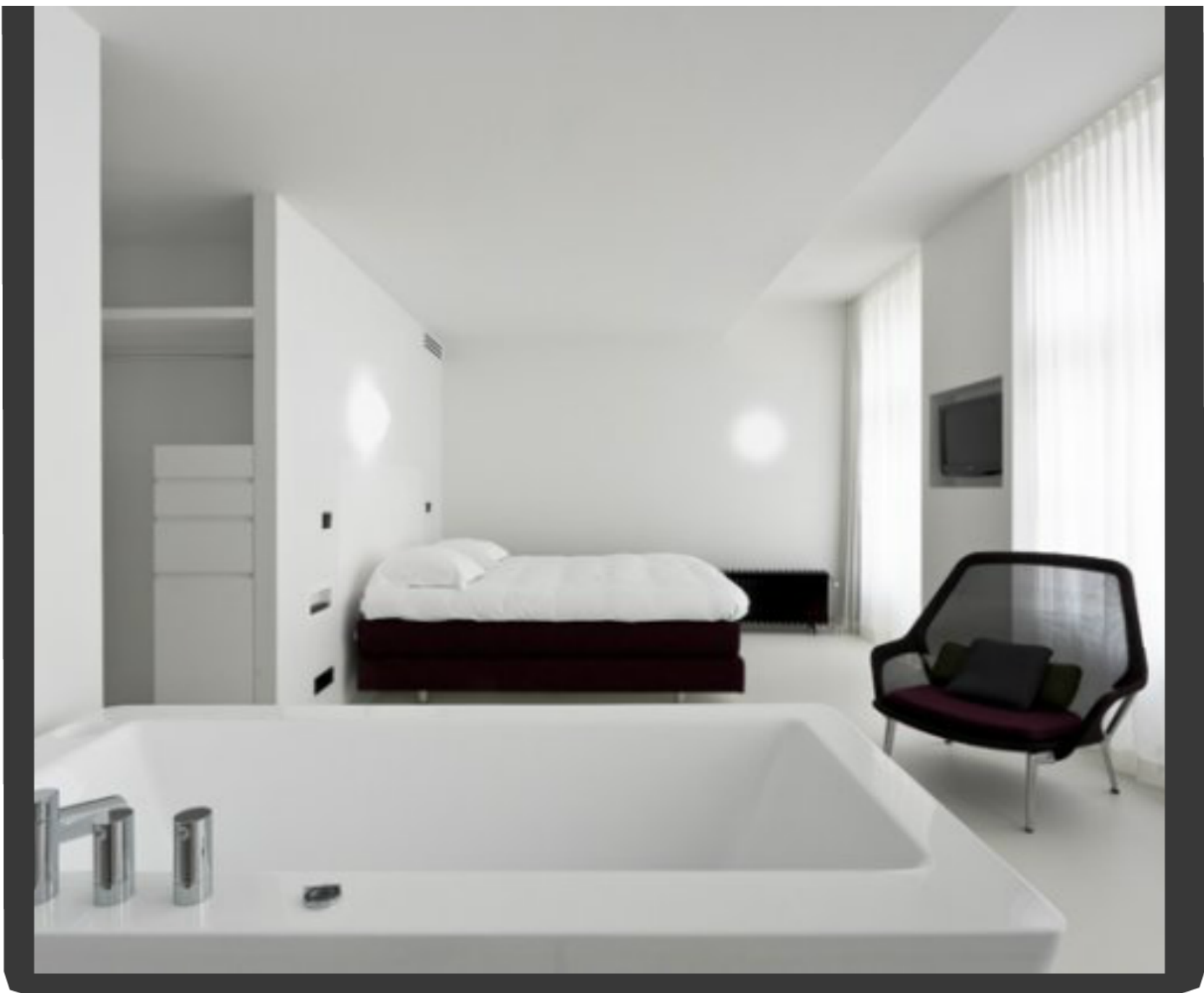


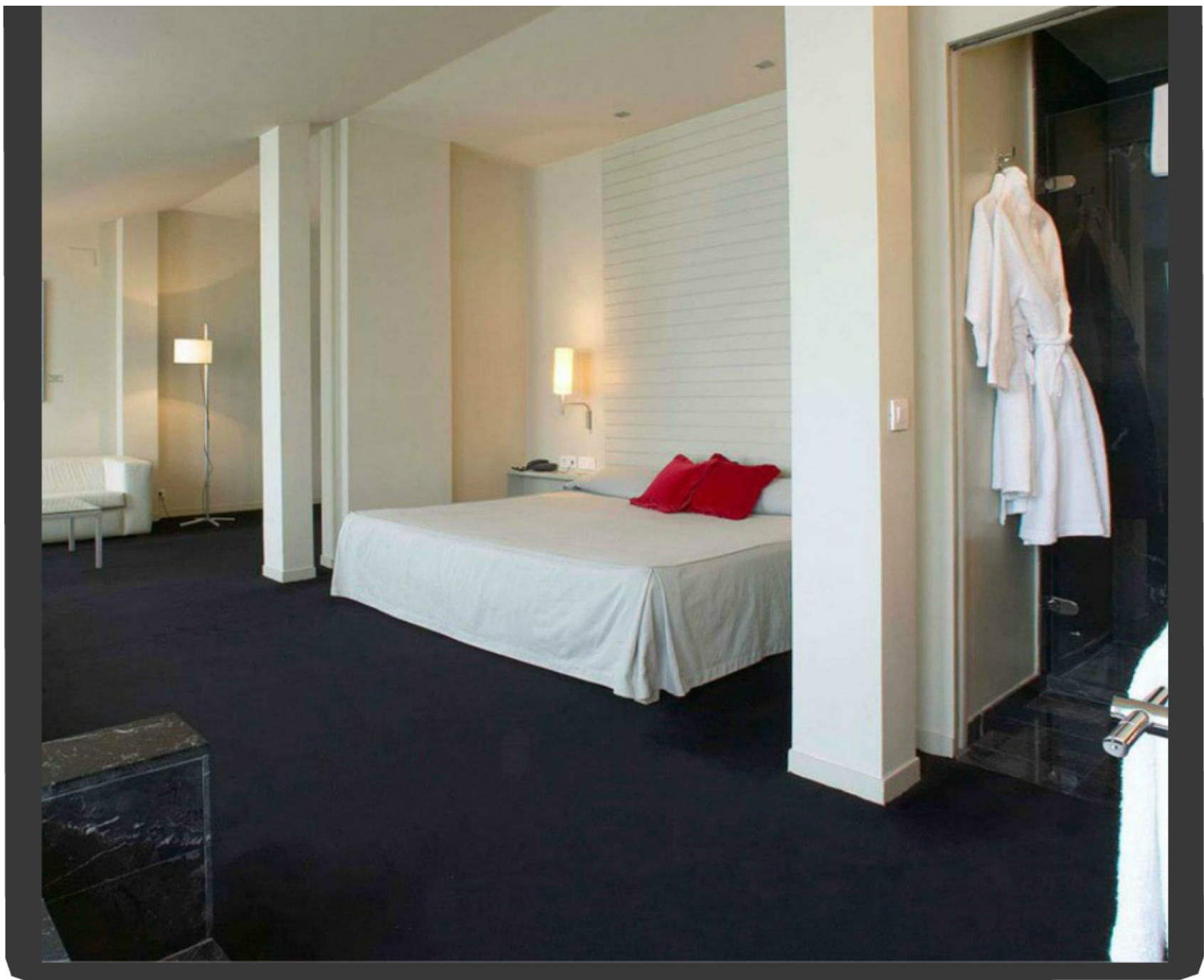
DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN





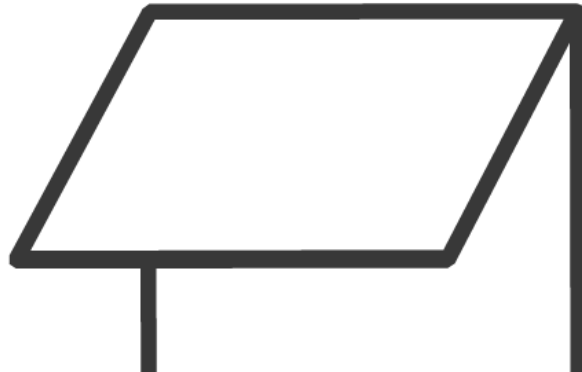






HOTEL

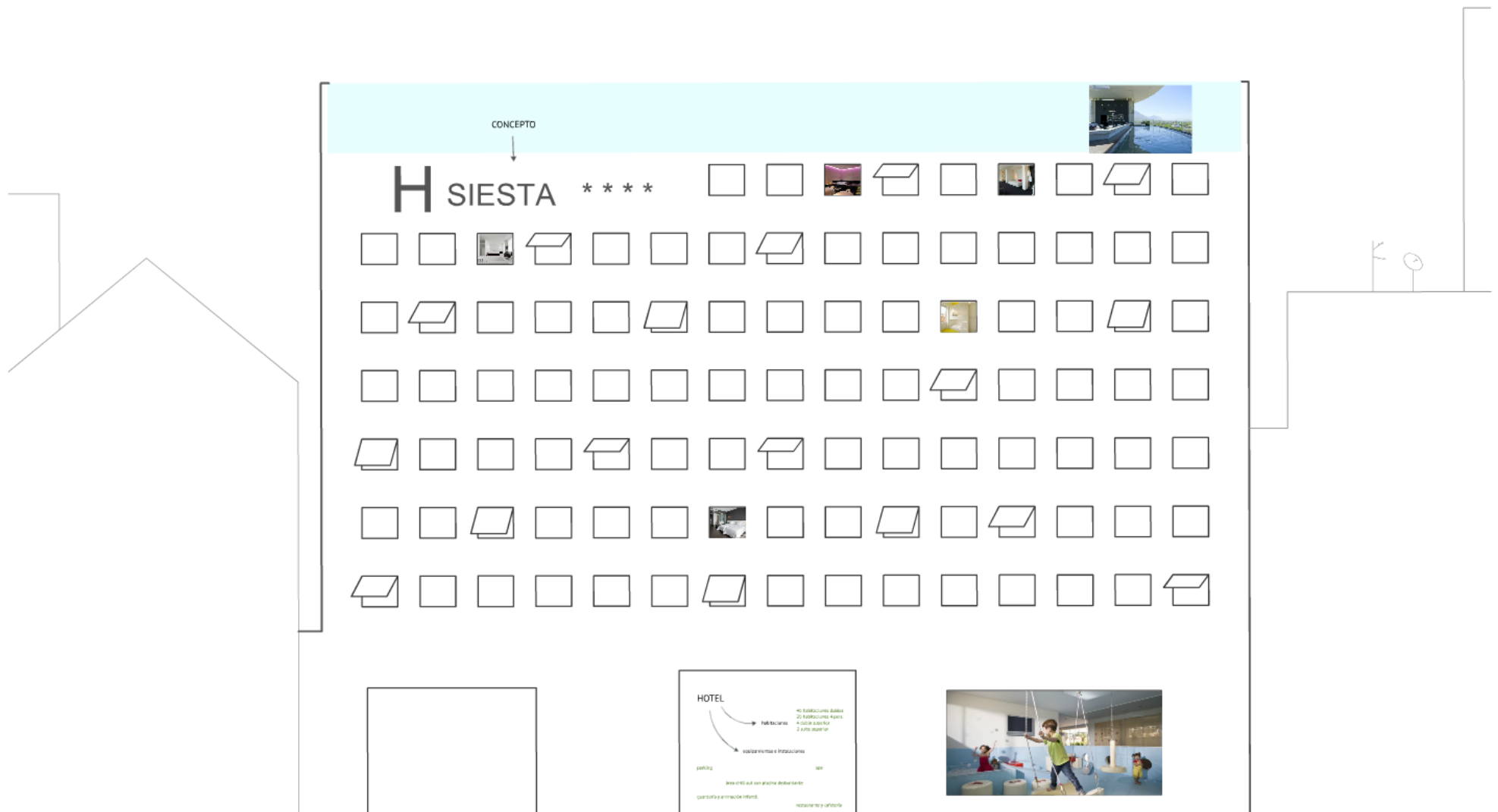








DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



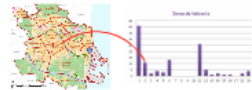
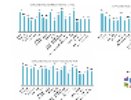
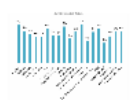
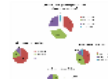
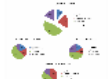
CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA Conocer el NICHU DE MERCADO

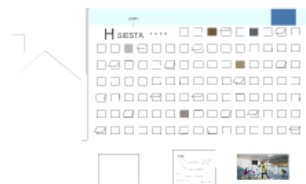
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS:

- 4 a 2 Vistas al día
- 66% vehículo propio
- 13% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE EL PRECIO



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONOMICO - FINANCIERO

Análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow
calendario de actividades:

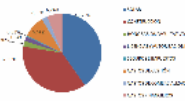


- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

PAGOS

	2014	2015	2016
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MOBILIARIO	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE VEHÍCULOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS BIENES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS BIENES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00



TOTAL PAGOS VENTA: 13.436.680,00 €

COBROS

VENTA VENTA: 13.436.680,00 €

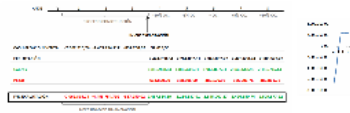
PAGOS

	2014	2015	2016
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE MOBILIARIO	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE VEHÍCULOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS BIENES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS BIENES	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00
COMPRAS DE OTROS SERVICIOS	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00

COBROS

	2014	2015	2016
VENTA VENTA	13.436.680,00	13.436.680,00	13.436.680,00

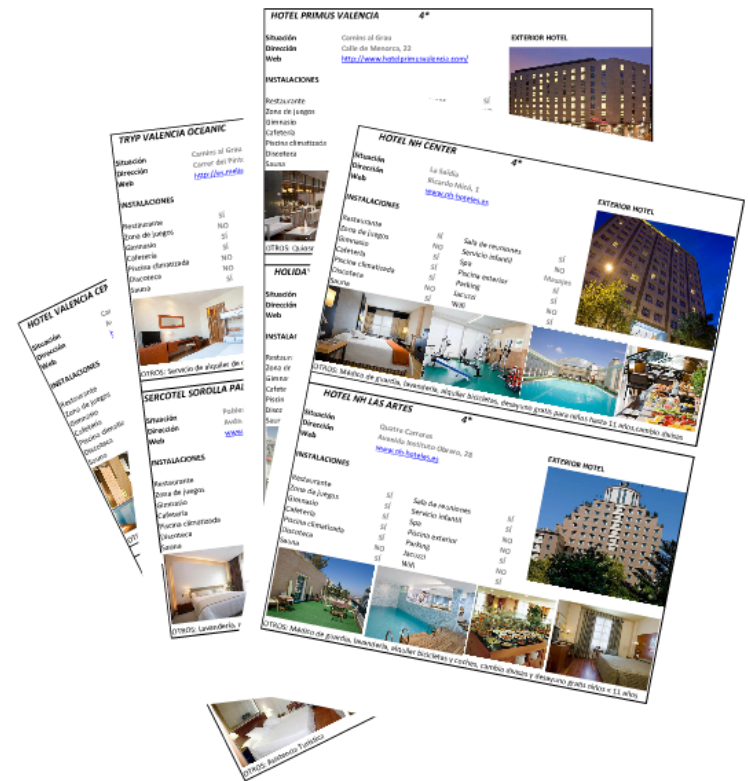
FLUJO NETO DE CAJA



DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Estudio hoteles en Valencia

comparativa precios





Precios medios

	T.B.	T.A.
DOBLE	72,19€	131,95€
4 PERSONAS	129,94€	237,51€
DOBLE SUPERIOR	122,72€	224,32€
SUITE SUPERIOR	180,48€	329,88€

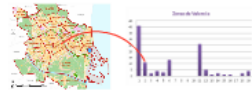
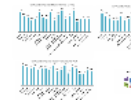
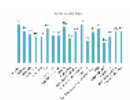
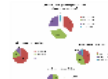
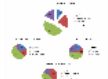
CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA Conocer el NICHOS DE MERCADO

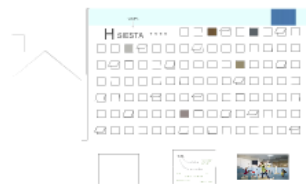
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS:

- 4 a 2 Vistas al día
- 66% vehículo propio
- 13% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE EL PRECIO



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONOMICO - FINANCIERO

Análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow
calendario de actividades:

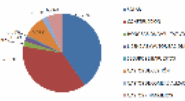


- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

PAGOS

	2014	2015	2016
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE MOBILIARIO	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
TOTAL PAGOS	6.000.000,00 €	6.000.000,00 €	6.000.000,00 €



TOTAL PAGOS VENTA: 13.436.680,00 €

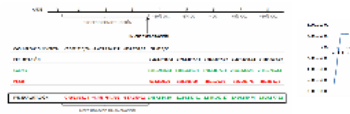
COBROS

VENTA VENTA: 13.436.680,00 €

PAGOS

	2014	2015	2016
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE MOBILIARIO	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
TOTAL PAGOS	6.000.000,00 €	6.000.000,00 €	6.000.000,00 €

FLUJO NETO DE CAJA



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

FINES DE LA CAMPAÑA

dar a conocer el producto



- decoración vanguardista
- servicios innovadores
- ubicación

PÚBLICO

joven, con o sin hijos

VÍAS

Agencias de viajes

Revistas de viajes

PÚBLICO

joven, con o sin hijos

VÍAS

- Agencias de viajes

- Internet

Revistas de viajes

Packs de regalo



Páginas web

Sitios web búsqueda de alojamiento



nto



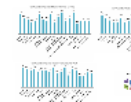
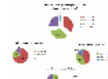
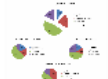
CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA Conocer el NICHOS DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS:

- 4 a 2 Vistas al día
- 60% vehículo propio
- 13% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



DECISIONES SOBRE EL PRECIO



DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD



CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONOMICO - FINANCIERO

Análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow
calendario de actividades:

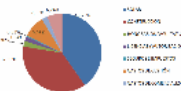


- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

PAGOS

	2019	2020	2021
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
TOTAL PAGOS	5.000.000,00 €	5.000.000,00 €	5.000.000,00 €



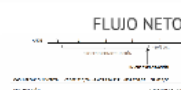
TOTAL PAGOS VENTA: 13.436.680,32 €

COBROS

VENTA HOTEL: 13.436.680,32 €

PAGOS

	2019	2020	2021
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
TOTAL PAGOS	5.000.000,00 €	5.000.000,00 €	5.000.000,00 €



TOTAL PAGOS VENTA: 13.436.680,32 €

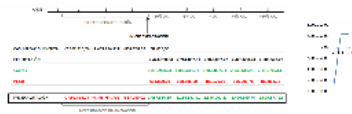
COBROS

	2019	2020	2021
CONSTRUCCIÓN	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE MATERIALES	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE SERVICIOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE EQUIPOS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
COMPRAS DE OTRAS COSAS	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €	1.000.000,00 €
TOTAL PAGOS	5.000.000,00 €	5.000.000,00 €	5.000.000,00 €



TOTAL PAGOS VENTA: 13.436.680,32 €

FLUJO NETO DE CAJA



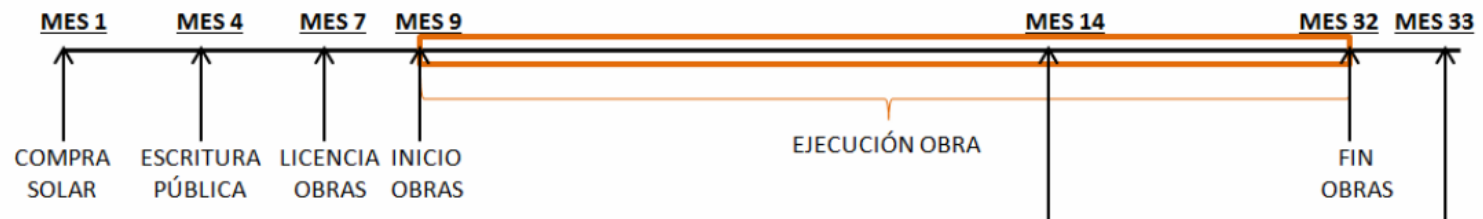
CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow

calendario de actividades:



ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow

calendario de actividades:



VENTA

EXPLOTACIÓN

- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

calendario de actividades:



VENTA

EXPLORACIÓN

- Estudio de la Rentabilidad
- Aplicación medidas correctoras de financiación

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

análisis de la viabilidad económica y financiera

- Análisis cobros y pagos. Flujo de caja o Cash-flow

calendario de actividades:



VENTA EXPLOTACIÓN

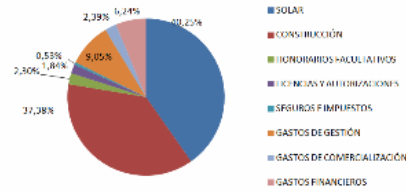
- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

VENTA

PAGOS

SOLAR	5.409.247,13 €
CONSTRUCCIÓN	5.023.939,06 €
HONORARIOS FACULTATIVOS	309.263,77 €
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	247.708,62 €
SEGUROS E IMPUESTOS	71.223,01 €
GASTOS DE GESTIÓN	1.216.751,98 €
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	321.750,00 €
GASTOS FINANCIEROS	838.814,94 €



TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

COBROS

VENTA HOTEL 15.563.962,00 €

RENTABILIDAD

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados

TIR	15,00%
PERIODO DE RECUPERACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años

PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow



La venta es rentable económicamente.

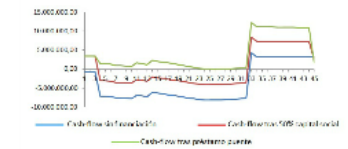
FINANCIACIÓN

Aportación de capital 50 %

+

Préstamo puente modelo amortización americano

- Dividendos 15% de la aportada
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación
- Interés nominal 6% anual
- Comisión apertura 2%
- Periodos amortización 41 meses



COSTE DE LA OPERACIÓN

TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total Financiación	8.568.196,45 €

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL 4,73%

Es viable a nivel financiero.

EXPLOTACIÓN

PAGOS

	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
PERSONAL	225.600,00 €	227.856,00 €	230.134,56 €	232.435,81 €	234.760,26 €
MANTENIMIENTO	798.700,00 €				
MATERIAS PRIMAS	50.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €

COBROS

	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
ALOJAMIENTO	981.311,19 €	1.046.186,76 €	1.112.261,71 €	1.179.553,55 €	1.248.079,89 €
TELÉFONO	6.504,30 €	6.865,65 €	7.227,00 €	7.588,35 €	7.949,70 €
LAVANDERÍA	7.588,35 €	8.009,93 €	8.431,50 €	8.853,08 €	9.274,65 €
GUARDERÍA	29.565,00 €	31.539,58 €	33.514,16 €	35.488,74 €	37.463,32 €
RESTAURANTE	450.000,00 €	454.500,00 €	459.000,00 €	463.500,00 €	468.000,00 €
SPA	336.000,00 €	339.360,00 €	342.720,00 €	346.080,00 €	349.440,00 €

FLUJO NETO DE CAJA

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8
PROCESO CONSTRUCCIÓN								
PROCESO EXPLOTACIÓN								
CASH FLOW SIN VENTA	-7.082.325,74	-4.455.754,73	897.250,02	32.823,95				
EXPLOTACIÓN				2.424.785,84	2.284.887,91	2.145.007,27	2.026.850,74	2.509.577,22
Cobros				1.815.948,64	1.685.611,61	1.562.887,11	1.695.648,68	2.114.715,44
Pagos				633.800,00	378.396,00	382.379,90	381.003,76	388.813,79
FINC EXPLOTACIÓN	-7.082.325,74	-4.455.754,73	897.250,02	2.457.988,85	2.284.887,91	2.145.007,27	2.026.850,74	2.509.577,22



RENTABILIDAD

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow

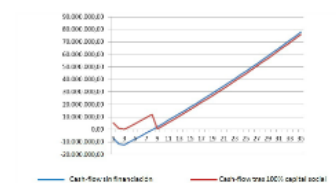
TIR ANUAL	6,14%	10 AÑOS
	12,75%	15 AÑOS
	14,84%	20 AÑOS
	15,65%	25 AÑOS
	16,00%	30 AÑOS
	16,16%	35 AÑOS

La explotación es rentable económicamente a partir de los 25 años. TIR > 15%.

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 100 %

- Dividendos 15% de la aportada
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación



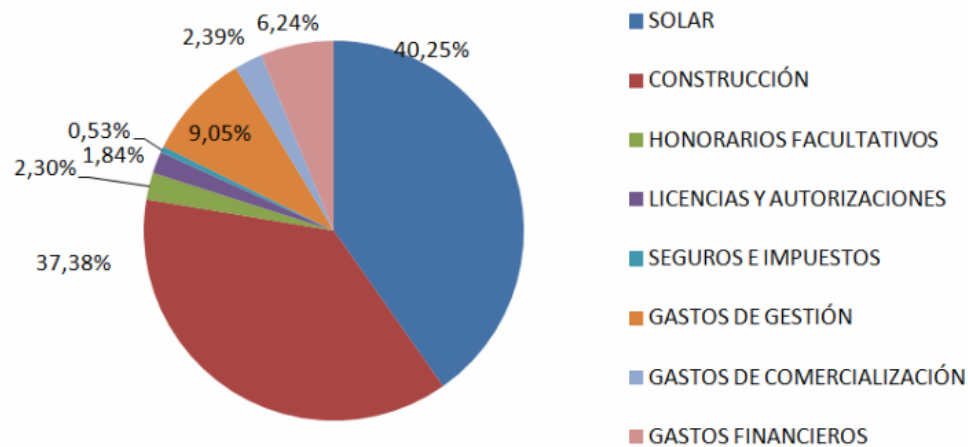
COSTE DE LA OPERACIÓN = 3,89%

La explotación es rentable financieramente.

VENTA

PAGOS

SOLAR	5.409.247,13 €
CONSTRUCCIÓN	5.023.939,06 €
HONORARIOS FACULTATIVOS	309.263,77 €
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	247.708,62 €
SEGUROS E IMPUESTOS	71.223,01 €
GASTOS DE GESTIÓN	1.216.751,98 €
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	321.750,00 €
GASTOS FINANCIEROS	838.814,94 €



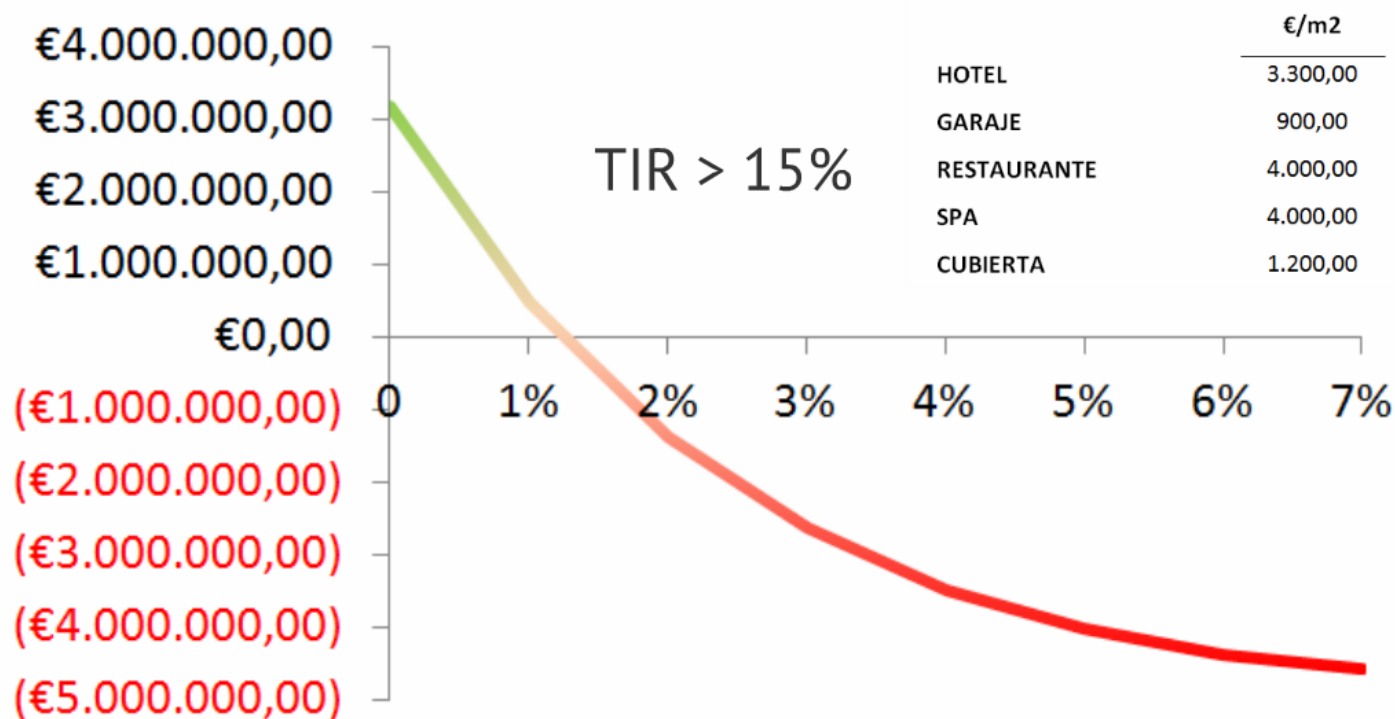
TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

COBROS

VENTA HOTEL	15.563.962,00 €
-------------	-----------------

TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow



000,00

000,00

BROS

A HOTEL 15.563.962,00 €

NTA 15.563.962,00 €

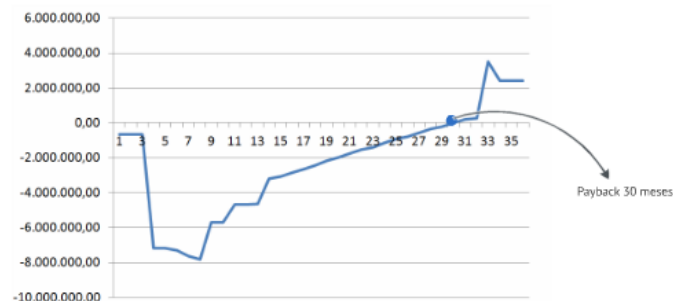
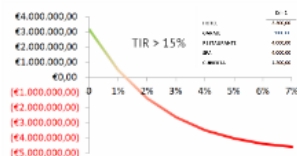
RENTABILIDAD

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados

	INICIAL
TOTAL INGRESOS	15.563.962,00
GASTOS EXPLOTACIÓN	12.278.133,57
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	3.285.828,43
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	821.750,00
BAII (BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS)	2.964.078,43
GASTOS FINANCIEROS	838.814,94
BAI (BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS)	2.125.263,48
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00
IMPUESTO DE SS (30%)	547.579,04
BENEFICIO NETO	1.502.684,44

REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN) (BAII/COSTE TOTAL)	23,52%
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/VENTAS)	13,66%
ROF (RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS) (BN/RECURSOS PROPIOS)	19,25%
REPERCUSIÓN SUELO/VENTAS (Pº SUELO/VENTAS)	32,13%
REPERCUSIÓN SUELO SUP.S/RASANTE (Pº SUELO/SUP.S.RASANTE)	1270,58

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow



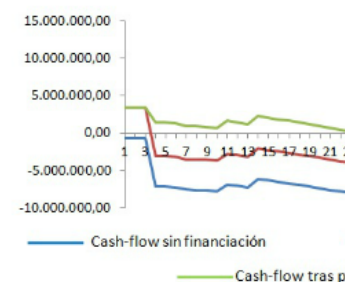
La venta es rentable económicamente.

FINANCIACI

Aportación de capital 50 %

+

Préstamo puente modelo
amortización americano



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERA

TOTAL CAPITAL SOCIAL

TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO

Total financiación

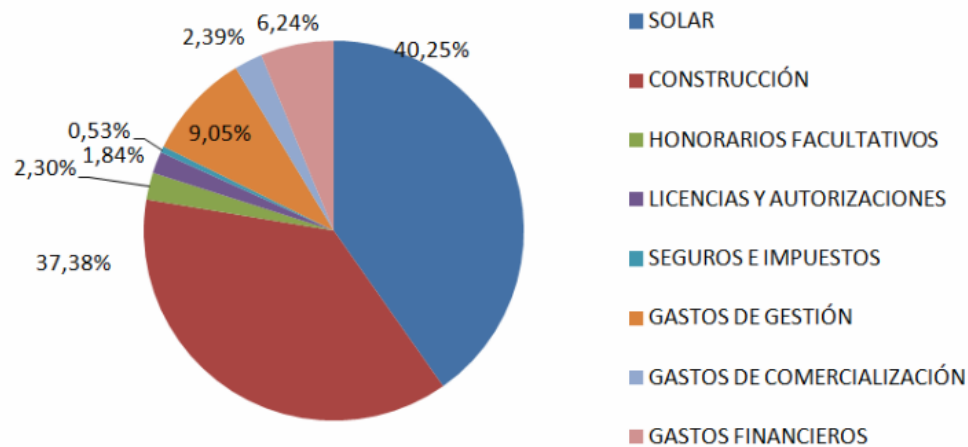
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERA



Es viable a nive

PAGOS

SOLAR	5.409.247,13 €
CONSTRUCCIÓN	5.023.939,06 €
HONORARIOS FACULTATIVOS	309.263,77 €
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	247.708,62 €
SEGUROS E IMPUESTOS	71.223,01 €
GASTOS DE GESTIÓN	1.216.751,98 €
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	321.750,00 €
GASTOS FINANCIEROS	838.814,94 €



TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

COBROS

VENTA HOTEL	15.563.962,00 €
-------------	-----------------

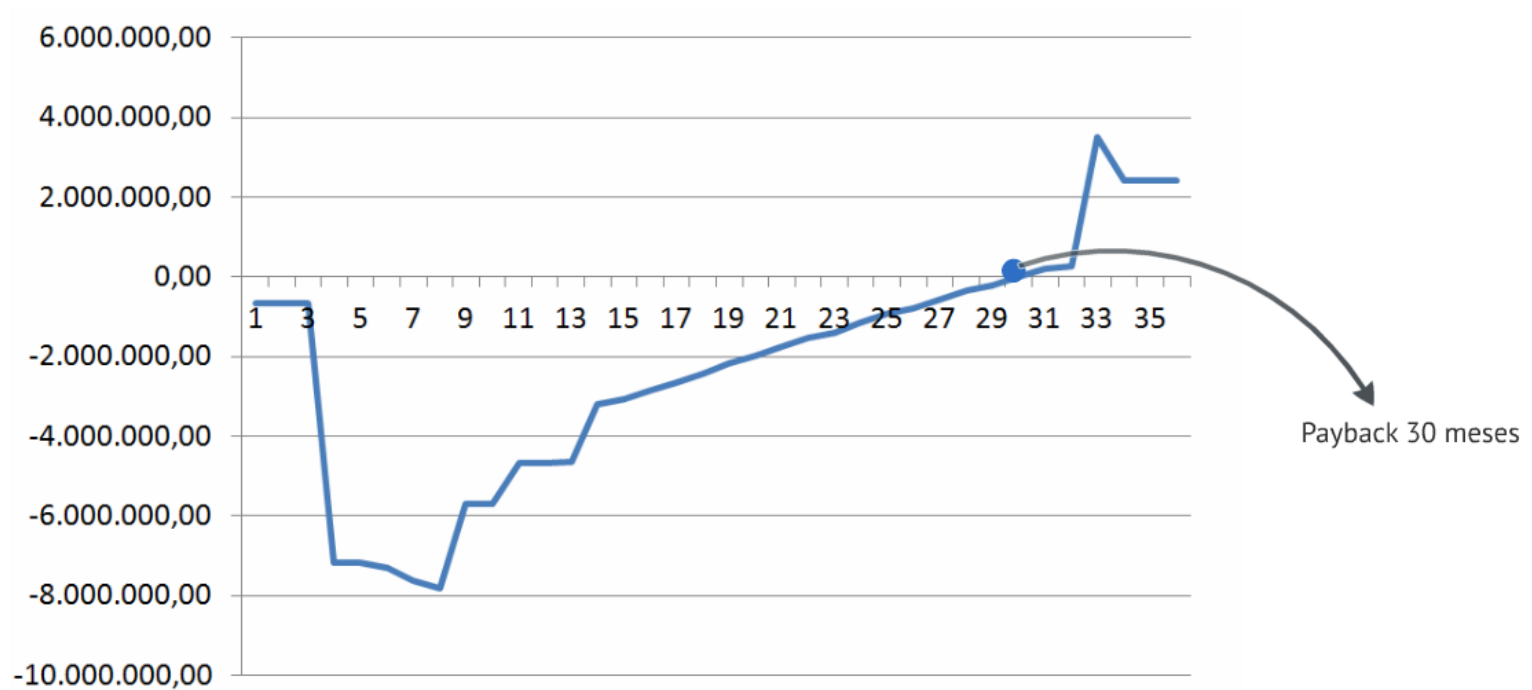
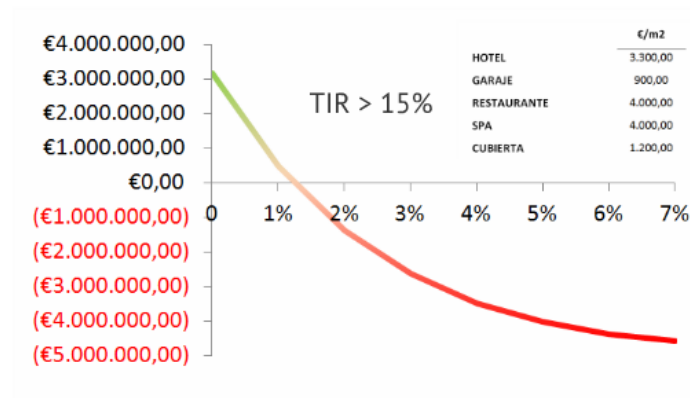
TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados

	INICIAL
TOTAL INGRESOS	15.563.962,00
GASTOS EXPLOTACIÓN	12.278.133,57
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	3.285.828,43
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	321.750,00
BAII (BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS)	2.964.078,43
GASTOS FINANCIEROS	838.814,94
BAI (BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS)	2.125.263,48
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00
IMPUESTO DE SS (30%)	547.579,04
BENEFICIO NETO	1.502.684,44

REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN) (BAII/COSTE TOTAL)	23,52%
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/VENTAS)	13,66%
ROE (RENTABILIDAD RECURSOS PROPIOS)(BN/RECURSOS PROPIOS)	19,25%
REPERCUSIÓN SUELO/VENTAS (Pº SUELO/VENTAS)	32,13%
REPERCUSIÓN SUELO SUP.S/RASANTE (PºSUELO/SUP.S.RASANTE)	1270,58

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow



La venta es rentable económicamente.

D

ados

INICIAL
15.563.962,00
12.278.193,57
3.285.828,43
321.750,00
2.964.078,43
838.814,94
2.125.263,48
75.000,00
547.579,04
1.502.684,44

23,52%
13,66%
19,25%
32,13%
1270,58



nente.

FINANCIACIÓN

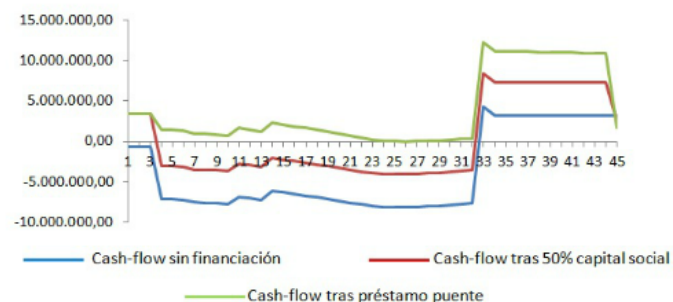
Aportación de capital 50 %

- Dividendos 15% de lo aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación

+

Préstamo puente modelo amortización americano

- Interés nominal 6% anual
- Comisión apertura 2%
- Períodos amortización 41 meses



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO

TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total financiación	8.568.196,46 €

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL

4,73%



Es viable a nivel financiero.

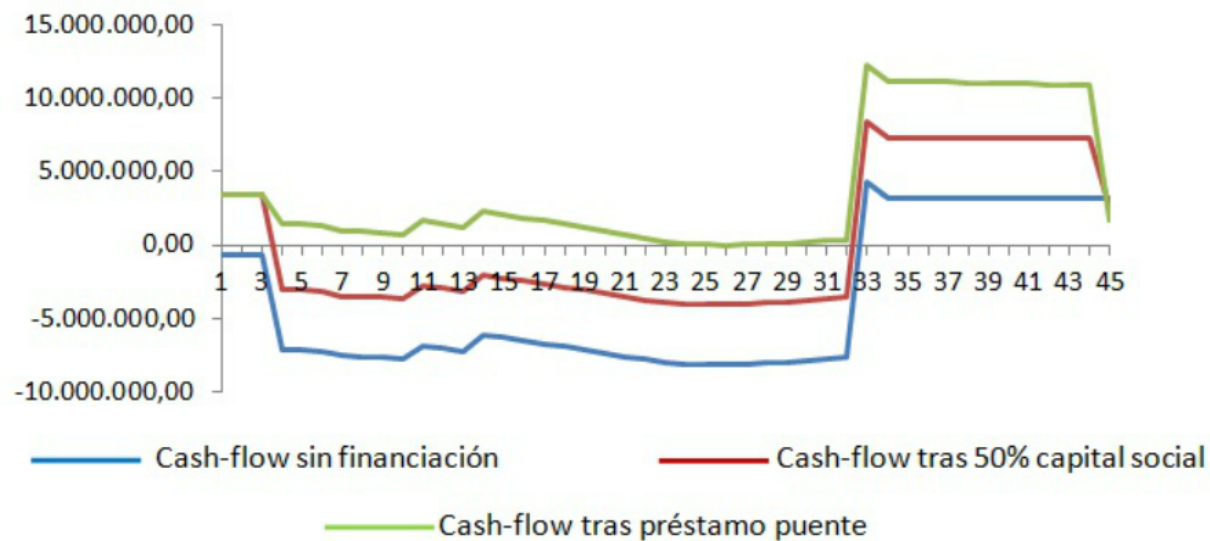
Aportación de capital 50 %

- Dividendos 15% de lo aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación

+

Préstamo puente modelo
amortización americano

- Interés nominal 6% anual
- Comisión apertura 2%
- Períodos amortización 41 meses



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO

TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
----------------------	----------------

TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
--------------------------	----------------

Total financiación	8.568.196,46 €
--------------------	----------------

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	4,73%
---	-------

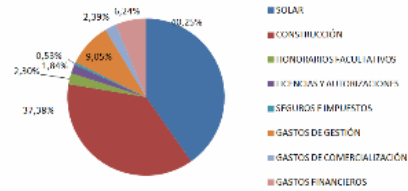


Es viable a nivel financiero.

VENTA

PAGOS

SOLAR	5.409.247,13 €
CONSTRUCCIÓN	5.023.939,06 €
HONORARIOS FACULTATIVOS	309.263,77 €
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	247.708,62 €
SEGUROS E IMPUESTOS	71.223,01 €
GASTOS DE GESTIÓN	1.216.751,98 €
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	321.750,00 €
GASTOS FINANCIEROS	838.814,94 €



TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

COBROS

VENTA HOTEL 15.563.962,00 €

TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

RENTABILIDAD

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados

TIR	15,00%
PERIODO DE RECUPERACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años

PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años
PERIODO DE RECUPERACIÓN SIN INTERÉS Y SIN GASTOS FINANCIEROS Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE GESTIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SIN GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	10,00 años

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow



La venta es rentable económicamente.

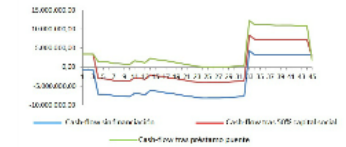
FINANCIACIÓN

Aportación de capital 50 %

+

Préstamo puente modelo amortización americano

- Dividendos 15% de la aportada
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación
- Interés nominal 6% anual
- Comisión apertura 2%
- Periodos amortización 41 meses



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO	
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total financiación	8.568.196,45 €

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL 4,73%

Es viable a nivel financiero.

EXPLOTACIÓN

PAGOS

	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
PERSONAL	225.600,00 €	227.856,00 €	230.134,56 €	232.435,81 €	234.760,26 €
MANTENIMIENTO	798.700,00 €				
MATERIAS PRIMAS	50.000,00 €	50.900,00 €	51.800,00 €	52.727,09 €	53.654,36 €

COBROS

	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
ALOJAMIENTO	981.311,19 €	1.046.186,76 €	1.112.261,71 €	1.179.553,55 €	1.248.075,89 €
TELÉFONO	6.504,30 €	6.865,65 €	7.227,00 €	7.588,35 €	7.949,70 €
LAVANDERÍA	7.588,35 €	8.009,93 €	8.431,50 €	8.853,08 €	9.274,65 €
GUARDERÍA	29.565,00 €	31.539,58 €	33.178,50 €	34.837,43 €	36.496,35 €
RESTAURANTE	450.000,00 €	454.500,00 €	459.000,00 €	463.635,45 €	468.271,80 €
SPA	336.000,00 €	339.360,00 €	342.753,60 €	346.181,14 €	349.642,05 €

FLUJO NETO DE CAJA

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8
PROCESO CONSTRUCCIÓN								
PROCESO EXPLOTACIÓN								
CASH FLOW SIN VENTA	-7.082.325,74	-4.455.754,73	897.250,02	32.823,95				
EXPLOTACIÓN				2.424.785,84	2.284.887,91	2.345.007,27	2.426.850,74	2.509.577,22
Cobros				1.810.948,64	1.680.611,61	1.962.887,11	2.095.648,48	2.118.715,44
Pagos				633.800,00	378.396,00	382.379,90	381.003,76	380.813,79
FINC EXPLOTACIÓN	-7.082.325,74	-4.455.754,73	897.250,02	2.457.988,89	2.284.887,91	2.545.007,27	2.426.850,74	2.509.577,22



RENTABILIDAD

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow

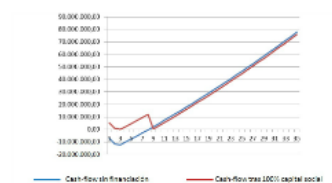
TIR ANUAL	6,14%	10 AÑOS
	12,75%	15 AÑOS
	14,84%	20 AÑOS
	15,65%	25 AÑOS
	16,00%	30 AÑOS
	16,16%	35 AÑOS

La explotación es rentable económicamente a partir de los 25 años. TIR > 15%.

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 100 %

- Dividendos 15% de la aportada
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación



COSTE DE LA OPERACIÓN = 3,89%

La explotación es rentable financieramente.

EXPLOTACIÓN

PAGOS

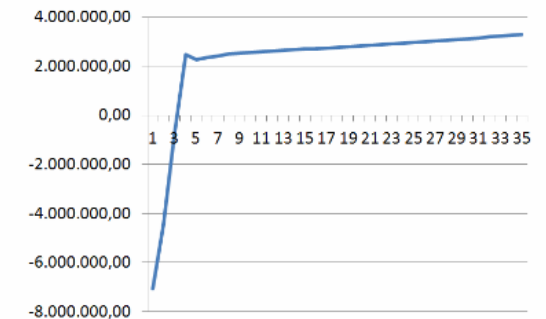
	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
PERSONAL	225.600,00 €	227.856,00 €	230.134,56 €	232.435,91 €	234.760,26 €
MOBILIARIO	298.200,00 €				
MANTENIMIENTO		59.640,00 €	60.236,40 €	60.838,76 €	61.447,15 €
MATERIAS PRIMAS	90.000,00 €	90.900,00 €	91.809,00 €	92.727,09 €	93.654,36 €

COBROS

	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
ALOJAMIENTO	981.311,19 €	1.046.186,76 €	1.112.261,71 €	1.179.553,55 €	1.248.079,99 €
TELÉFONO	6.504,30 €	6.865,65 €	7.227,00 €	7.588,35 €	7.949,70 €
LAVANDERÍA	7.588,35 €	8.009,93 €	8.431,50 €	8.853,08 €	9.274,65 €
GUARDERÍA	29.565,00 €	31.519,58 €	33.178,50 €	34.837,43 €	36.496,35 €
RESTAURANTE	450.000,00 €	454.500,00 €	459.045,00 €	463.635,45 €	468.271,80 €
SPA	336.000,00 €	339.360,00 €	342.753,60 €	346.181,14 €	349.642,95 €

FLUJO NETO DE CAJA

AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8
				-10% OC.	-5% OC.	= OC.	+5% OC.	+10% OC.
	PROCESO CONSTRUCCIÓN			INICIO EXPLOTACIÓN				
CASH-FLOW SIN VENTA	-7.062.315,74	-4.453.754,71€	-837.250,02	32.615,56				
EXPLOTACIÓN				2.424.768,84	2.264.837,91	2.345.007,27	2.426.650,74	2.509.577,22
Cobros				1.810.968,84	1.886.441,91	1.962.897,31	2.040.648,98	2.119.715,44
Pagos				613.800,00	378.396,00	382.179,96	386.001,76	389.861,78
FNC EXPLOTACIÓN	-7.062.315,74	-4.453.754,71€	-837.250,02	2.457.384,39	2.264.837,91	2.345.007,27	2.426.650,74	2.509.577,22
NECESIDAD DE FINANCIACIÓN								



RENTABILIDAD

0 8

79,99 €

,70 €

,65 €

,35 €

1,80 €

2,95 €

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow

TIR ANUAL	6,14%	10 AÑOS
	12,75%	15 AÑOS
	14,84%	20 AÑOS
	15,65%	25 AÑOS
	16,00%	30 AÑOS
	16,16%	35 AÑOS

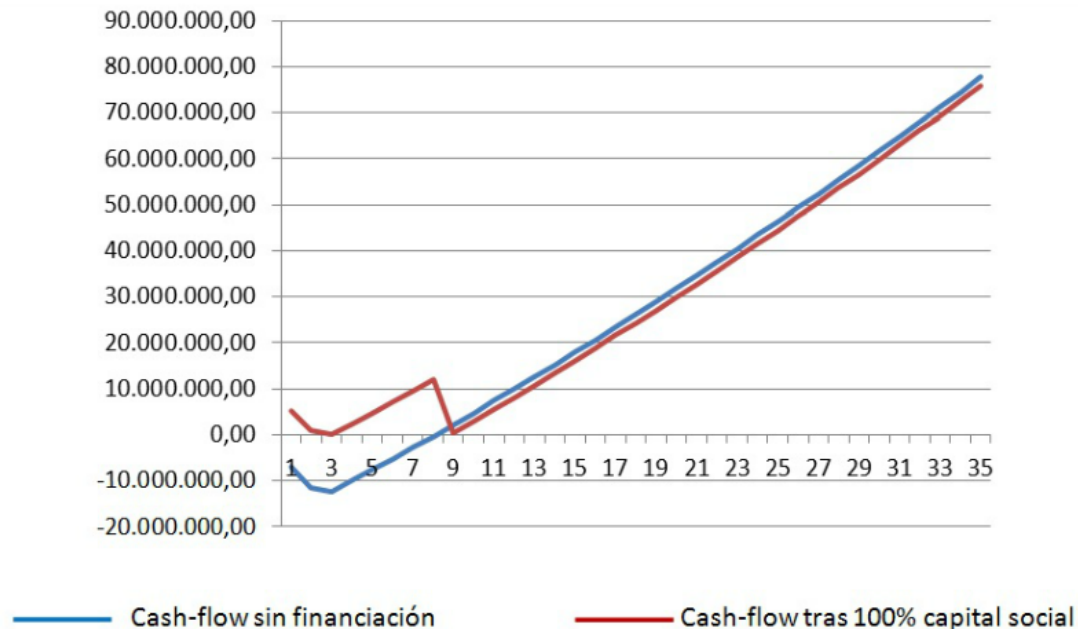


La explotación es rentable económicamente a partir de los 25 años. $TIR > 15\%$.

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 100 %

- Dividendos 15% de lo aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación



COSTE DE LA OPERACIÓN = 3,89%



La explotación es rentable financieramente.

CONCLUSIONES



Viabilidad urbanística



Viabilidad comercial

- Análisis de la situación actual
- ✓ Ubicación: Clínica, próxima al casco antiguo y al barrio de Puñafra Vistas al futuro Parque Corral.
- Estudio de mercado
- ✓ Concepto: Proyectamos un concepto de lujo, con un HOTEL SELECT 4*, con un momento de ocio y relax a mitad del día.
 - ✓ Precio: Competitivo y acorde a los servicios prestados.

Viabilidad económica

- Venta → TIR = 15,80% > 15% **ES RENTABLE**
- Explotación → 25 años TIR = 15,65% > 15% **ES RENTABLE**

Viabilidad financiera

- Venta → RRRP = 19,25% **ES VIABLE**
K = 4,73%
- Explotación → K = 3,89% **ES VIABLE**

FINANCIACIÓN

Apertura de capital: 50 %

Préstamo para el proyecto: 50 %



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DE LA OPERACIÓN	VALOR
TOTAL OPERACIÓN	1.000.000.000
TOTAL INGRESOS	1.000.000.000
TOTAL GASTOS	0

El costo de la operación es cero.

FINANCIACIÓN

Apertura de capital: 50 %

Préstamo para el proyecto: 50 %



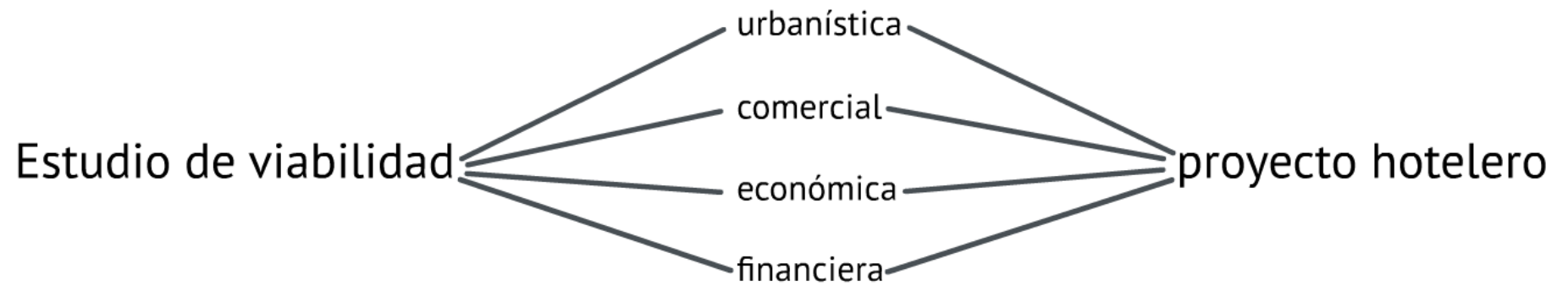
COSTE DE LA OPERACIÓN - 50%

El costo de la operación es la mitad del costo total.

CONCLUSIONES



CONCLUSIONES



Viabilidad urbanística

Plan General → parámetros urbanísticos



máximo aprovechamiento





Viabilidad comercial

Análisis de la situación actual

Estudio de mercado

- ✓ Ubicación. Céntrico, próximo al casco antiguo y al barrio de Ruzafa. Vistas al futuro Parque Central.
- ✓ Concepto. Posicionamiento respecto a la competencia. HOTEL SIESTA 4*, evocar momento de descanso y relax a mitad del día.
- ✓ Precio. Competitivo y acorde a los servicios prestados.

Viabilidad económica

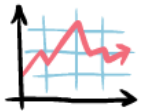


Venta



$$\text{TIR} = 15,80\% > 15\%$$

ES RENTABLE



Explotación



$$25 \text{ años TIR} = 15,65\% > 15\%$$

ES RENTABLE

Viabilidad financiera

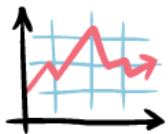


Venta



RRPP = 19,25%
K = 4,73%

ES VIABLE



Explotación



K = 3,89%

ES VIABLE

CONCLUSIONES



Viabilidad urbanística



Viabilidad comercial

- Análisis de la situación actual
- ✓ **Ubicación:** Clínica, próxima al casco antiguo y al barrio de Puñafra Vistas al futuro Parque Corral.
- Estudio de mercado
- ✓ **Concepto:** Proyectamos un concepto de lujo, con un HOTEL SELECT 4*, con un momento de ocio y relax a mitad del día.
 - ✓ **Precio:** Competitivo y acorde a los servicios prestados.

Viabilidad económica

- Venta → TIR = 15,80% > 15% **ES RENTABLE**
- Explotación → 25 años TIR = 15,65% > 15% **ES RENTABLE**

Viabilidad financiera

- Venta → RRRP = 19,25% **ES VIABLE**
K = 4,73%
- Explotación → K = 3,89% **ES VIABLE**

FINANCIACIÓN

Apertura de capital: 50 %

Préstamo para el proyecto de inversión: 50 %



COSTE DE LA OPORTUNIDAD

COSTE DE LA OPORTUNIDAD	10,00%
Tasa de descuento	10,00%
Tasa de inflación	0,00%
Tasa de crecimiento	0,00%

El costo de la oportunidad es de 10,00%.

FINANCIACIÓN

Apertura de capital: 50 %

Préstamo para el proyecto de inversión: 50 %



COSTE DE LA OPORTUNIDAD

El costo de la oportunidad es de 10,00%.



ESCOLA TÈCNICA SUPERIOR
D'ENGINYERIA D'EDIFICACIÓ



UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA

ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO HOTELERO Estudio de un solar en el municipio de Valencia

PROYECTO FIN DE GRADO MODALIDAD CIENTÍFICO-TÉCNICO



Autoras del proyecto:
DE JUAN RIPOLL, CARLA
ESPERT GAYA, MARIA

Directoras Académicas:
GIL SENABRE, DORIA
LLINARES MILLÁN, M^a CARMEN

