



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



ESCUELA TÉCNICA
SUPERIOR DE
ARQUITECTURA

ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE UN PROYECTO DE VIVIENDAS EN EL DISTRITO DE CIUTAT VELLA EN LA CIUDAD DE VALENCIA



GRADO EN FUNDAMENTOS DE LA ARQUITECTURA

CURSO 2015/2016

Alumno: Ventsislavov Tsvetanov, Robert

Tutoras: Fernández Durán, Laura

Llorca Ponce, Alicia

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es analizar la viabilidad comercial, económica y financiera de un proyecto inmobiliario en el Centro Histórico de Valencia, definiendo el edificio óptimo según las normas urbanísticas y arquitectónicas actuales.

Incluye, en primer lugar, un estudio comercial que nos ayuda a determinar el tipo de producto, tamaño y precio de venta para que la promoción sea comercialmente viable, en base a su localización, a la coyuntura socio-económica y a la oferta inmobiliaria existente.

En segundo lugar, contiene la viabilidad económica-financiera del proyecto, reflejando la planificación temporal, los gastos e ingresos de la promoción, la financiación necesaria y los resultados y rentabilidades obtenidas en este proyecto en valor actual.

Por último, se evalúan los posibles riesgos que puedan originar desajustes y se realiza un análisis de sensibilidad para determinar las consecuencias de estas diferencias, estableciendo los límites en los que el proyecto mantiene su viabilidad.

Viabilidad, Promoción Inmobiliaria, Normativa Urbanística, Planificación, Rentabilidad

RESUM

L'objectiu principal d'este treball és analitzar la viabilitat comercial, econòmica i financera d'un projecte immobiliari en el Centre Històric de València, definint l'edifici òptim segons les normes urbanístiques i arquitectòniques actuals.

Inclou, en primer lloc, un estudi comercial que ens ajuda a determinar el tipus de producte, grandària i preu de venda perquè la promoció siga comercialment viable, basant-se en la seua localització, en la conjuntura socioeconòmica i en l'oferta immobiliària existent.

En segon lloc, conté la viabilitat econòmica-financera del projecte, reflectint la planificació temporal, els gastos i ingressos de la promoció, el finançament necessari i els resultats i rentabilitats obtingudes en este projecte en valor actual.

Finalment, s'avaluen els possibles riscos que puguen originar desajustos i es realitza una anàlisi de sensibilitat per a determinar les conseqüències d'estes diferències, establint els límits en el que el projecte manté la seua viabilitat.

Viabilitat, Promoció Inmobiliaria, Normativa Urbanística, Planificació, Rentabilitat

ABSTRACT

The main objective of this work is to analyze the commercial, economic and financial viability of a real estate project in the Historic Centre of Valencia, defining the optimum building according to the current urban planning and architectural standards.

It includes, first of all, a commercial research that helps us to determine the type of product, size and sell price that would make the real estate development commercially viable, based on its location, on the socioeconomic conjunction and on the existing real estate offer.

Secondly, it contains the economic and the financial feasibility of the project reflecting the time scheduling, all expenditure and revenue of the real estate development, the required funding and the results and profitabilities obtained in this project in current value.

Finally, the possible risks that may cause misalignments are evaluated and a sensitivity analysis is performed in order to determine the consequences of these variances, establishing the boundaries in which the project keeps its viability.

Feasibility, Real Estate Development, Urban Development Regulation, Profitability

1. OBJETIVOS	3
2 INTRODUCCIÓN	
1.1. DESCRIPCIÓN DEL SOLAR	4
1.2. CONDICIONES Y LIMITACIONES	6
3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	
3.1. VARIABLES MACROECONÓMICAS – EUROPA	8
3.2. VARIABLES MACROECONÓMICAS – ESPAÑA	10
3.3. MERCADO INMOBILIARIO – ESPAÑA	14
3.4. MERCADO INMOBILIARIO – VALENCIA	16
4. ANÁLISIS DEL ENTORNO EN EL QUE SE UBICA LA PROMOCIÓN	
4.1. DEMOGRAFÍA	18
4.2. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS	23
4.3. PARQUE DE VIVIENDAS	25
4.4. PARQUE DE VEHÍCULOS	27
4.5. EQUIPAMIENTOS	28
4.6. ACTIVIDAD ECONÓMICA	30
4.7. OBSERVACIONES	32
5. ANÁLISIS DE LA OFERTA EN EL MERCADO INMOBILIARIO	
5.1. EL MERCADO DE OBRA SEMI-NUEVA	33
5.2. PLAZAS DE GARAJE	36
5.3. TRASTEROS	36
5.4. LOCALES	37
6. DEFINICIÓN DE LA PROMOCIÓN	39
7. PLANIFICACIÓN TEMPORAL	40
8. PLANIFICACIÓN FINANCIERA	41
9. PLANIFICACIÓN ECONÓMICA	
9.1. COSTES DE EXPLOTACIÓN	42
9.2. COSTES DE FINANCIACIÓN	44
9.3. COSTES DE COMERCIALIZACIÓN	44
10. RESULTADOS	
10.1. RENTABILIDAD ESTÁTICA	45
10.2. RENTABILIDAD DINÁMICA	46
10.3. ANÁLISIS DE RIESGOS	48
11. BIBLIOGRAFÍA	49

1. OBJETIVOS

Como propósito general del presente trabajo, se trata de poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en distintos campos de la Arquitectura, mayoritariamente de:

- Viabilidad Económica y Financiación de Proyectos
- Economía y Profesión
- Arquitectura Legal
- Urbanismo
- Proyectos Arquitectónicos
- Construcción
- Instalaciones Hidráulicas, Higrotérmicas y Eléctricas

El estudio de viabilidad en sí tiene como finalidad principal analizar la viabilidad comercial, económica y financiera de un proyecto inmobiliario, en este caso en el Centro Histórico de Valencia. Para ello, primeramente, se analiza el solar desde un punto de vista urbanístico para establecer las condiciones y limitaciones impuestas por la normativa de su entorno.

El siguiente paso consiste en estudiar la coyuntura socio-económica a nivel nacional y europeo analizando variables macroeconómicas como las política monetaria, el PIB, la inflación, el empleo y el mercado inmobiliario, entre otras variables, con el objetivo de averiguar si tiene cabida en la situación actual plantearse invertir en una promoción inmobiliaria. Si las conclusiones son positivas seguimos.

Hay que determinar el tipo de producto que sería viable construir, por lo que, se analiza el entorno próximo al solar a través de un estudio de la población con datos de la demografía, el perfil de los habitantes, la actividad económica, en general, las características del barrio. Esto no se puede hacer solamente interpretando los datos del Ayuntamiento; hay que hacer, además, un análisis más práctico y personal.

Una vez establecido el producto a *grosso modo* es necesario realizar un estudio de mercado para determinarlo con más precisión y fijar los precios de venta.

Con todo eso, llega el momento de proyectar el edificio en base a todas las premisas, condiciones y normativas estudiadas en los apartados anteriores, y en general, aplicar el sentido común arquitectónico.

Para poder llevar a cabo la obra es necesario hacer una planificación temporal con todas las actividades que se van a realizar y en qué momento. Además, cómo se va a financiar todo y con qué condiciones. Seguidamente, se programan todos los gastos e ingresos a partir de esas condiciones y de los costes que conlleva todo el proceso de explotación, financiación y comercialización.

Analizando el flujo de caja y cuadrado el balance se procede a estudiar los resultados para determinar el beneficio del proyecto y con qué tasa de inflación podría seguir siendo viable. Para finalizar se hará una breve introducción al análisis de riesgos. Se determinará en qué variables hay riesgo y en qué medida nos podría afectar.

2. INTRODUCCIÓN

2.1. DESCRIPCIÓN ZONA

La zona objeto de nuestro proyecto es el distrito 1 de Valencia, o como mejor se le conoce, Ciutat Vella, puesto que el solar donde se pretende ubicar la promoción inmobiliaria a analizar en este proyecto se encuentra en uno de los seis barrios que lo componen: en El Carme.

El distrito, aparte de su nombre, que sea el número 1 nos indica, que es el centro de la ciudad de Valencia, y por tanto el más antiguo, situado en el interior del primer anillo concéntrico. Además en su lado norte delimita con el antiguo cauce del río Turia.



REGISTRO CATASTRAL

Referencia catastral del inmueble: 5333929YJ2753C0001FW

Localización: CL SAN RAMÓN 28 Suelo

46003 VALENCIA (VALENCIA)

Clase: Urbano

Uso: Suelo sin edificar

Coefficiente de participación: 100,00%



Referencia catastral del inmueble: 5333930YJ2753C0001LW

Localización: CL SAN RAMÓN 30 Suelo

46003 VALENCIA (VALENCIA)

Clase: Urbano

Uso: Suelo sin edificar

Coefficiente de participación: 100,00%

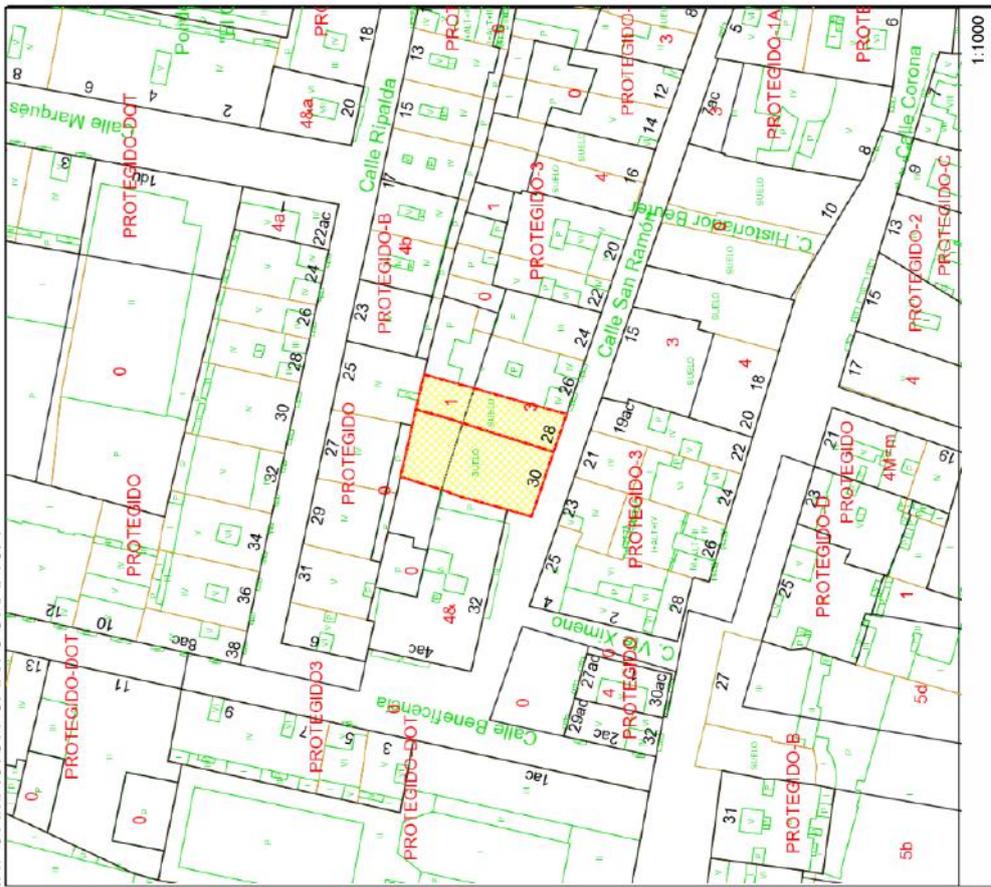




INFORME DE CIRCUNSTANCIAS URBANÍSTICAS

AYUNTAMIENTO DE VALENCIA
 Área de Desarrollo Urbano y Vivienda
 Servicio de Planeamiento

INFORMACIÓN CARTOGRÁFICA



DATOS CATASTRALES

Ref. Catastral	Ref. Plano	Calle	Número
5333930	YJ2753C	SAN RAMON	30

PARTICIÓN URBANÍSTICA:

Superficie gráfica (m²)	Superf. subparcela (m²)	Hojas/ Serie C
341.96	341.96	28

INFORMACIÓN URBANÍSTICA:

DOCUMENTO URBANÍSTICO:
 Instrumento de Desarrollo Urbanístico
 BOE 14/01/1989 - DOGV 03/05/1993
 (MP1519) - MPEPRI Carmen (U.A.) AP23/02/01 BOP 04/08/01 y NN.UU.

CLASIFICACIÓN:

(SU) Suelo Urbano
 Clasificación Urbanística
 (CHP-111) C. Histórico Protegido

USOS:

Uso Global e Dominante
 (Rpt.) Residencial plurifamiliar
 Sistema General
 Usos Permitidos y Prohibidos
 Elementos Protegidos
 Usos Permitidos y Prohibidos

CONDICIONES DE PARCELA:

Sup. Máx. (m²) / Fch. Mín. (m) / Restricción (Art. 5.7 NN.UU. PGOU)
 Ocupación / Agregación Obligatoria / Informe Líneas
 Alineaciones y prof. edif. / Uta. ejecución / Área reparto / Consulta Específica

CONDICIONES DE VOLUMEN:

Número Plantas / Altura Máxima (m) / Altura Plancha Baja (m) / Altiura cornisa máxima
 Entrepisos / Sotanos / Solario / Conf. Edificabilidad Neta (m²/m²) / Pasajes / Desvanes

CUERPOS Y ELEMENTOS SALIENTES:

APARCAMIENTOS:

OBSERVACIONES:

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.

2.2. CONDICIONES Y LIMITACIONES

AGREGACIÓN OBLIGATORIA DE PARCELAS *

Al tratarse de dos parcelas colindantes, para unir las hay que tener en cuenta las condiciones que se indican en el Artículo 5.7. de las Normas Urbanísticas del PGOU. Cumplimos con esas condiciones con lo que tenemos una parcela resultante de 342 m², que es el resultado de sumar la superficie del solar situado en el nº28 (123 m²) y el que está en el nº 30 (219 m²).

SÓTANO *

Para saber si se puede hacer sótano o no, había que realizar algunas consultas en el Departamento de Urbanismo situado en la actual Tabacalera. La respuesta fue que en un principio, sí, pero haciendo previamente varios estudios para comprobar esa posibilidad. Afortunadamente resultó ser que el Ayuntamiento había concedido una licencia para el solar en San Ramón 28, por lo que hemos podido obtener una lista con los estudios necesarios que hay que realizar.

- AUTORIZACIÓN D.G. PATRIM. VIG. ARQUEOLÓGICA: SI
- AUTORIZACIÓN D.G. PATRIMONIO CULTURAL: SI
- COMUNICACIÓN DE LICENCIA A D.G DE PATRIMONIO

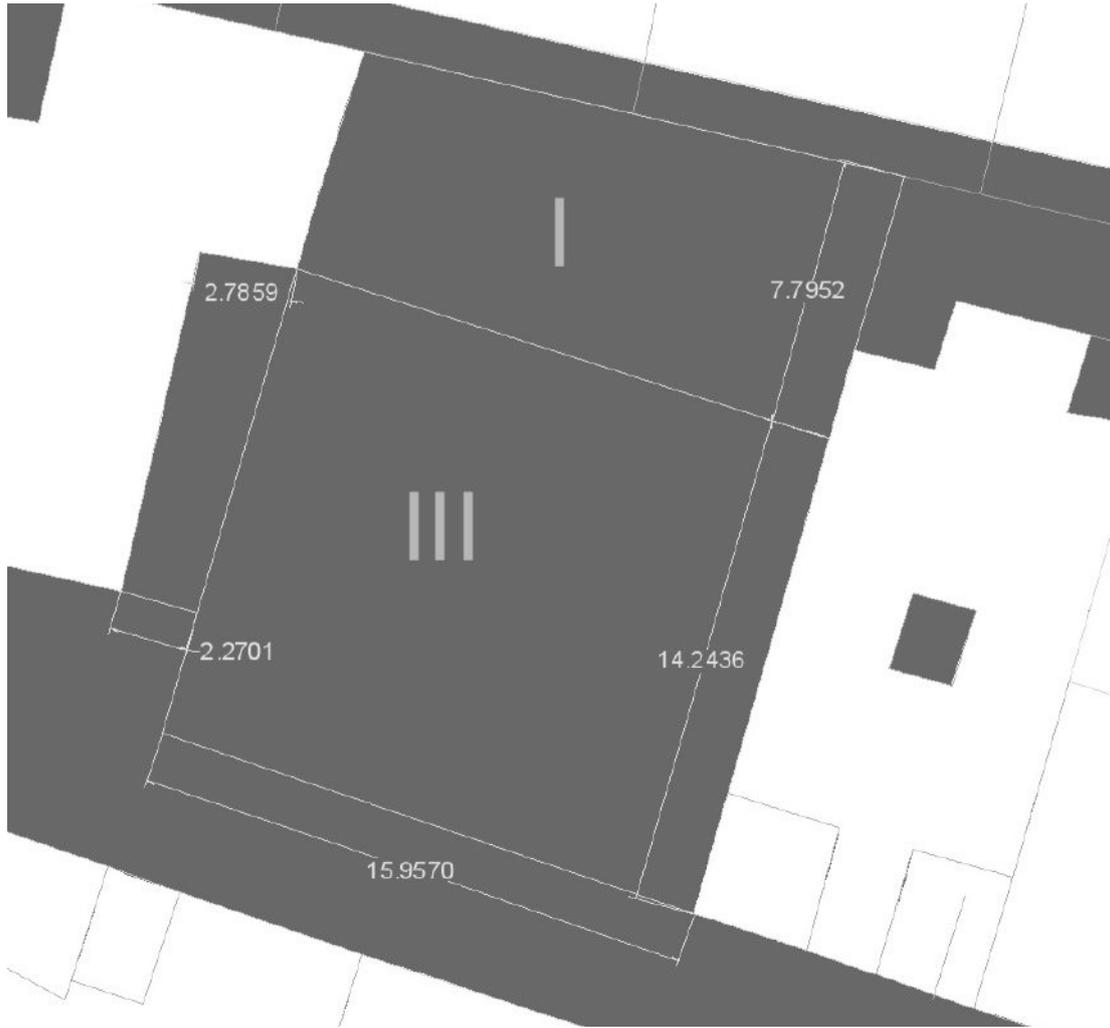
Ante la imposibilidad de realizar dichos estudios, se supone que se han llevado a cabo y la conclusión es que se puede construir una planta de sótano. Consultar en el anexo la lista completa con todas las condiciones, estudios y limitaciones para el solar en el número 28 que podemos asumir para el presente trabajo.

OTRAS CONDICIONES *

- **P.E.P.R.I. CARMEN: RI-1275 ORDENANZAS DE USO Y EDIFICACIÓN**
- **MODIFICACIÓN PEPRI: MP-1519**
- **CÓDIGO CIVIL**

La servidumbre de vistas es continua y aparente, y por tanto se puede adquirir por título o por prescripción a los 20 años. Si no tapamos las vistas de un edificio contiguo, a los 20 años adquieren el derecho, y el propietario que quiera edificar después, en éste caso nosotros, tendrá que retranquearse 3 metros para poder construir. Como el edificio colindante parece tener más de 20 años suponemos que ha adquirido el derecho por prescripción.

(*) Para conocer los artículos completos de las normativas correspondientes consultar el ANEXO I



3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

3.1. VARIABLES ECONÓMICAS – EUROPA

BANCO CENTRAL EUROPEO

La capacidad del BCE para afectar a la demanda de dinero y al tipo de interés tendrá efecto sobre la demanda agregada y a nivel de precios de la economía.

El objetivo principal del BCE es la estabilidad de precios, y como objetivo secundario sería influir en el nivel de actividad económica y de empleo a corto plazo, de manera que sería conveniente aplicar políticas expansivas siempre que no se descontrolo los precios.

A fecha de 10/03/2016 Mario Draghi, presidente del BCE anunció algunas medidas que junto con las medidas adoptadas desde junio 2014, proporcionan un importante estímulo monetario destinado a contrarrestar el incremento de los riesgos para el objetivo de estabilidad de precios del BCE. Aunque es inevitable que las tasas de inflación sean muy bajas o incluso negativas en los próximos meses debido a las variaciones de los precios del petróleo, es fundamental evitar efectos de segunda vuelta asegurando el retorno de la inflación a niveles inferiores, aunque próximos al 2% a medio plazo. Algunas de esas medidas son las siguientes:

- EL BCE HA BAJADO LOS TIPOS DE INTERÉS AL MÍNIMO HISTÓRICO DEL 0,00 % DESDE EL 0,05% ANTERIOR *Nota de Prensa 10/03/2016*

A través de un tipo de interés que fija el BCE, tanto para prestar a los bancos como para que estos realicen depósitos en él, el BCE es capaz de influir en la cantidad de dinero, es decir, en la liquidez del sistema. Si reduce el tipo de interés que cobra a los bancos suele producirse una reducción en el tipo de interés interbancario, en nuestro caso el EURIBOR, y esto a su vez, suele conducir a una reducción en muchos tipos de intereses hipotecarios y personales a particulares o empresas y así se conceden más préstamos. Entonces inyecta liquidez, pues aumenta la capacidad de crear dinero. Aumentaría así el consumo y la industria, y también la demanda agregada, la producción y el empleo.



Fuente: *expansión.com*

- EL EURIBOR AHONDA EN SUS MÍNIMOS HISTÓRICOS Y SUMA YA 6 MESES EN NEGATIVO. *idealista.com 01/08/2016*

El indicador de referencia para el cálculo de las hipotecas despide el mes de julio en el -0,056%. Este nuevo descenso se traduce en otro abaratamiento de la cuota hipotecaria. Los expertos calculan que el euríbor a 12 meses seguirá negativo varios meses más, como consecuencia de las medidas extraordinarias vigentes que mantiene el BCE y el Brexit.



Fuente: *expansion.com*

- EL BCE HA ESTABLECIDO LA FACILIDAD DE DEPÓSITO EN EL -0,40% FRENTE AL -0,30% ANTERIOR. *Nota de Prensa 10/03/2016*

Para hacer fluir el crédito a empresas y familias. Los bancos tendrán que pagar por depositar dinero en el BCE. Lo que pretende con esto es favorecer la circulación de ese dinero, en vez de tenerlo parado en la cuenta de depósito del BCE. Este tipo negativo se aplicará también al excedente de liquidez que tienen los bancos en la cuenta corriente del BCE, el que supera los requerimientos legales.

Está directamente relacionado con el coeficiente legal de caja, es decir, la cantidad de dinero que el BCE obliga a cada banco a mantener depositado. Si ese coeficiente baja, bajarán las reservas y aumentará la capacidad de crear dinero, por lo que aumentará la oferta monetaria, la industria, el consumo y también la demanda agregada.

- NUEVA SERIE DE OPERACIONES DE FINANCIACIÓN A PLAZO MÁS LARGO (TLRO II)

Nota de Prensa 10/03/2016

Las nuevas operaciones ofrecerán condiciones atractivas de financiación a largo plazo a las entidades de crédito con miras a seguir relajando las condiciones de concesión de crédito al sector privado y estimular la creación de crédito. El objetivo de las TLRO II es reforzar la orientación acomodaticia de la política monetaria del BCE y mejorar la transmisión de la política monetaria incentivando aún más la concesión de crédito bancario a la economía a la economía real.

Todas las TLRO II tendrán un plazo de vencimiento de 4 años desde su fecha de liquidación. Las entidades de contrapartida podrán reembolsar trimestralmente los fondos obtenidos en las TLRO II transcurridos dos años desde la liquidación de cada operación.

- PREVISIONES DE BCE *Nota de Prensa 10/03/2016*

Que el PIB real se incremente un 1,4% en 2016, un 1,7% en 2017 y un 1,8% en 2018.

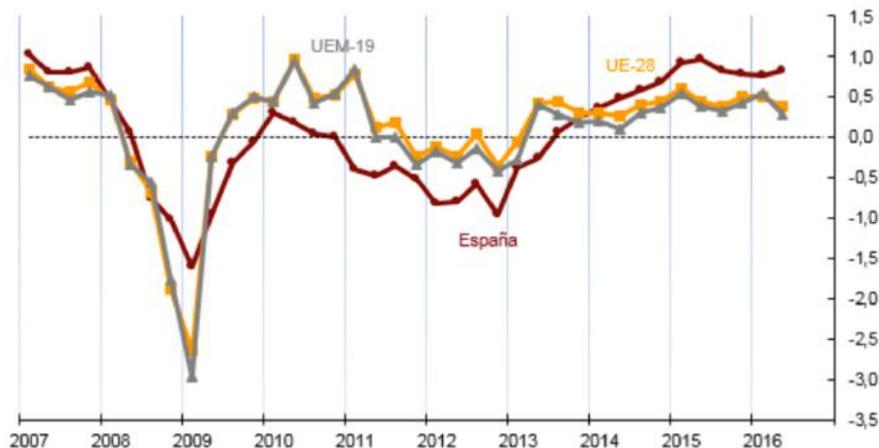
Que la inflación medida por el IAPC sea un 0,1% en 2016, un 1,3% en el 2017 y un 1,6% en 2018.

3.2. VARIABLES ECONÓMICAS – ESPAÑA

PRODUCTO INTERIOR BRUTO

Es la magnitud más utilizada como medida de la producción agregada. Es el valor de la corriente de bienes y servicios finales producidos en la economía durante un determinado período de tiempo, generalmente un año.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO. VARIACIÓN INTERTRIMESTRAL. REFERENCIA 2010



El PIB generado por la economía española, medido en términos de volumen encadenado con referencia en el año 2010, ha registrado un crecimiento trimestral del 0,8% en el segundo trimestre de 2016. El crecimiento respecto al mismo trimestre del año anterior se sitúa en el 3,2%.

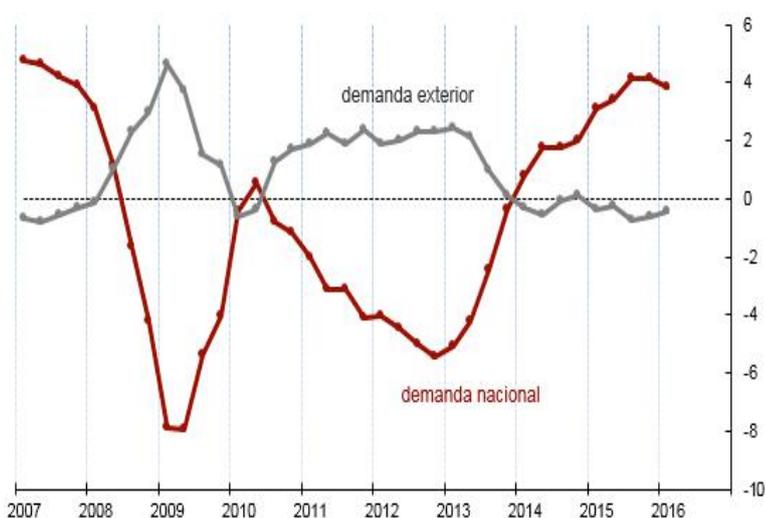
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Contabilidad Nacional Trimestral. Base 2010. T2-2016 26/05/2016

- BBVA CREE QUE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA SE ACELERARÁ ESTE AÑO PERO SE RALENTIZARÁ EN 2017. 10/08/2016 El País

Esa es la perspectiva que tiene para la economía de este año y el próximo *BBVA Research*. De cara a 2016 los analistas han revisado al alza la perspectiva de crecimiento en 0,4 puntos, hasta el 3,1%, y no descartan incluso que pueda llegar al 3,2%. Sin embargo, para 2017 son menos optimistas: creen que el PIB se elevará un 2,3% “por el deterioro del entorno exterior, ligado principalmente al *Brexit*” y por la falta de cambios en la política fiscal española, justifican.

DEMANDA

DEMANDA NACIONAL Y EXTERIOR. REFERENCIA 2010



La contribución al crecimiento agregado anual de la **demanda nacional** pasó de 4,1 a 3,8 puntos. Tanto el gasto en consumo final como en la inversión en capital fijo presentan una variación anual menor que la registrada en el cuarto trimestre de 2015.

La **demanda exterior** presenta una aportación al PIB trimestral menos negativa, de -0,4 puntos frente a los -0,6 anteriores, consecuencia de un mayor descenso respecto al trimestre anterior de la tasa de crecimiento de las importaciones frente a la de las exportaciones.

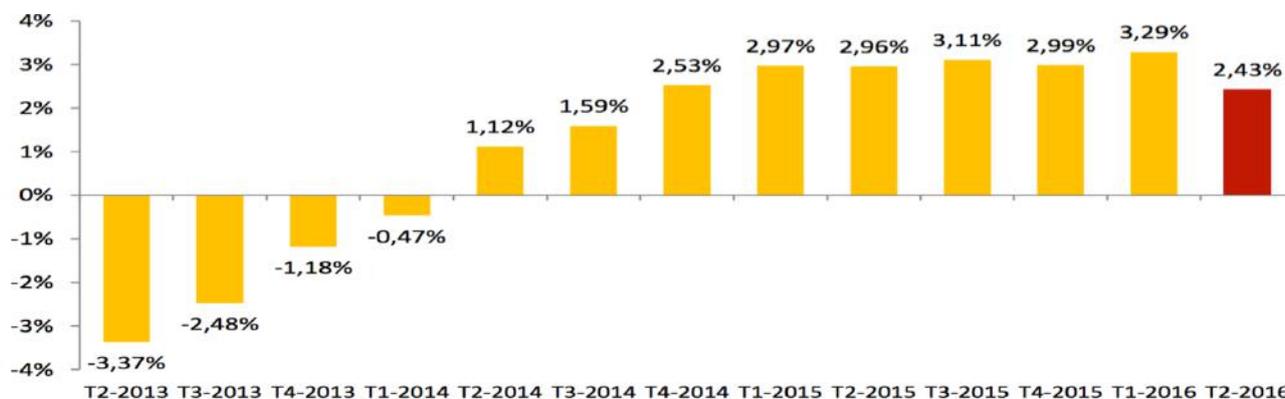
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Nota de prensa. T1- 2016. 26/05/2016

OCUPACIÓN

El número de ocupados aumenta en 271.400 personas en el segundo trimestre de 2016 y se sitúa en 18.301.000. Es un incremento de aproximadamente 1.000.000 respecto las mismas fechas del año pasado.

El empleo ha crecido en 434.400 personas en los últimos 12 meses y la variación anual es del 2,43 %, la menor desde el tercer trimestre de 2014. Por sexo, el empleo aumenta tanto entre las mujeres (147.000 ocupadas más este trimestre), como entre los varones (123.700 más). Por nacionalidad, la ocupación se incrementa en 208.100 personas entre los españoles y en 63.2000 entre los extranjeros. Por edad, el aumento del empleo es prácticamente generalizado. El mayor incremento se observa en el grupo de 45 a 49 años (82.500 más). Sin embargo, la ocupación desciende entre los ocupados de 30 a 34 años en 19.400.

EVOLUCIÓN TOTAL DE OCUPADOS. TASA ANUAL.



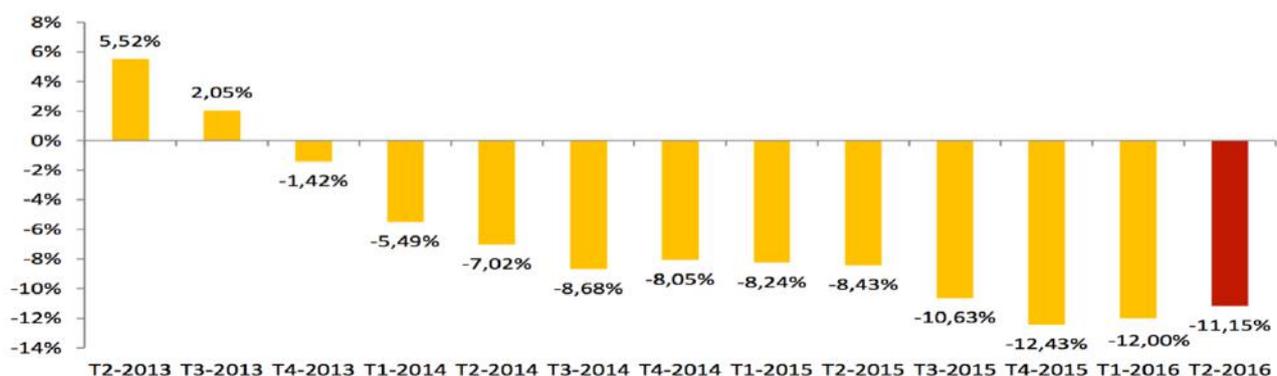
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Encuesta de Población Activa. T2-2016 28/07/2016

DESEMPLEO

El número de parados baja en 216.700 en el segundo trimestre de 2016 y se sitúa en 4.574.700. La tasa de paro se sitúa en el 20,00%. En el último año esta tasa ha descendido en 2,37 puntos.

La evolución del paro en variación anual es del -11,15%. La cifra total de desempleados se ha reducido en 574.300 personas en un año, con un descenso de 338.900 en los hombres y 235.400 entre las mujeres. Por edad, el descenso se concentra en el tramo 25-54 años (213.900 parados menos) y entre los de 55 y más (25.000). En cambio, el paro crece entre los menores de 25 años (22.600 más). Por nacionalidad, la tasa de paro es del 19,01%, mientras que la extranjera es del 27,31%.

EVOLUCIÓN TOTAL DE PARADOS. TASA ANUAL.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Encuesta de Población Activa. T2-2016 28/07/2016

ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO

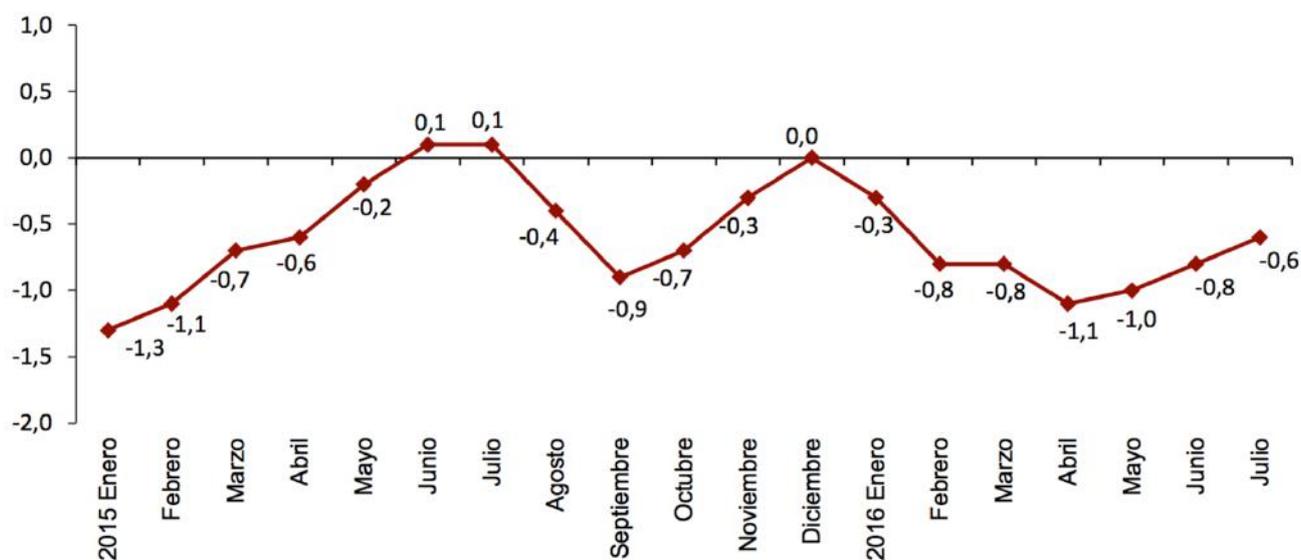
Para medir la evolución de los precios se utilizan los índices de precios. El Índice de Precios de Consumo es la medida del nivel de precios más utilizada. Engloba, exclusivamente, los precios de bienes y servicios de consumo final y está expresado en base 100. Es decir, en el año considerado como base el IPC es igual a 100, si para el siguiente año es igual a 125, los precios habrán crecido en un 25%.

La tasa anual del IPC en el mes de julio de 2016 es del -0,6%, dos décimas mayor que la registrada el mes anterior. La variación mensual del índice general del -0,7%.

Los grupos con influencia positiva que más destacan en el aumento de la tasa anual son los alimentos y bebidas no alcohólicas y el de ocio y cultura. Por su parte, los grupos con mayor influencia negativa son el de hoteles, cafés y restaurantes, el de la vivienda y el del transporte.

Parece que la tendencia que está siguiendo el IPC es ir cada vez a valores menos negativos hasta alcanzar valores cercanos a 0. Sin embargo, se trata de valores bastante bajos que podrían carecer de importancia.

EVOLUCIÓN ANUAL DEL IPC. BASE 2011. ÍNDICE GENERAL



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Nota de prensa. 29/07/2016

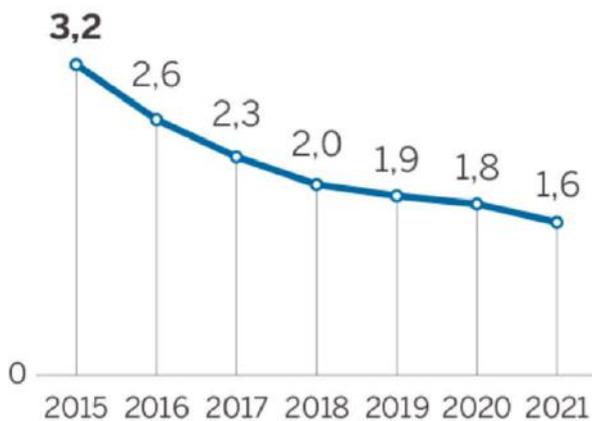
PREVISIONES FONDO MONETARIO ESPAÑOL**- EL FMI REBAJA SUS PREVISIONES PARA ESPAÑA POR PRIMERA VEZ DESDE 2013.**13/04/2016 *El País*

España sigue siendo el país que más crece en el club de las grandes economías avanzadas, pero por primera vez desde octubre de 2013, el FMI le ha aplicado un leve recorte en las expectativas económicas de cara a este año. El PIB crecerá un 2,6%, una décima menos de lo que había calculado en enero, ya que esta vez no ha podido sortear el efecto de la débil demanda global.

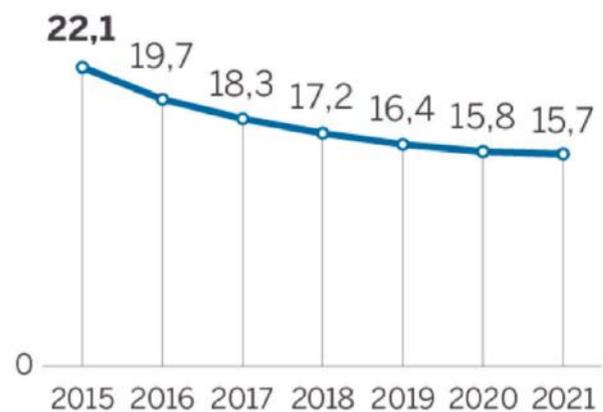
La revisión a la baja de España tan solo resta una décima de las dos que le añadió a principios de 2016, pero rompe así una racha de año y medio durante el cual el FMI no había dejado de mejorar su previsiones sobre la cuarta economía de la zona euro.

PRODUCTO INTERIOR BRUTO

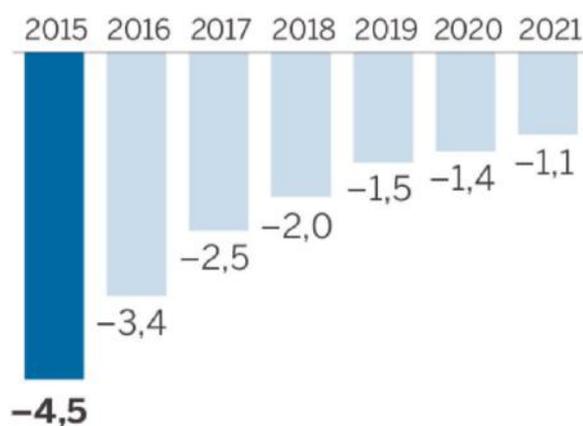
Variación en %

**TASA DE PARO**

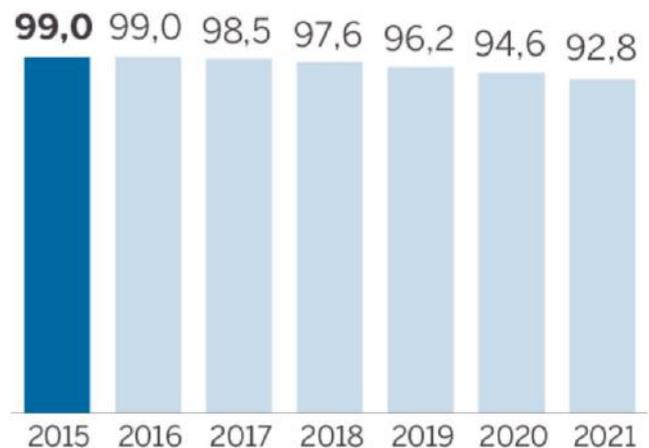
En %

**DÉFICIT**

En % del PIB

**DEUDA**

En % del PIB



Fuente: Fondo Monetario Español; El País

3.3. MERCADO INMOBILIARIO – ESPAÑA

- LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS REPUNTA UN 29% EN ABRIL Y LOGRA SU MEJOR DATO DE LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS *idealista.com* 09/06/2016

Evolución de las compraventas de vivienda en España



Por primera vez en los últimos 24 meses, las ventas de viviendas nuevas registraron datos positivos con un crecimiento interanual del 17,6%. Mientras, las compraventas sobre las casas de segunda mano aumentaron un 32,3%, sumando 26 meses seguidos al alza.

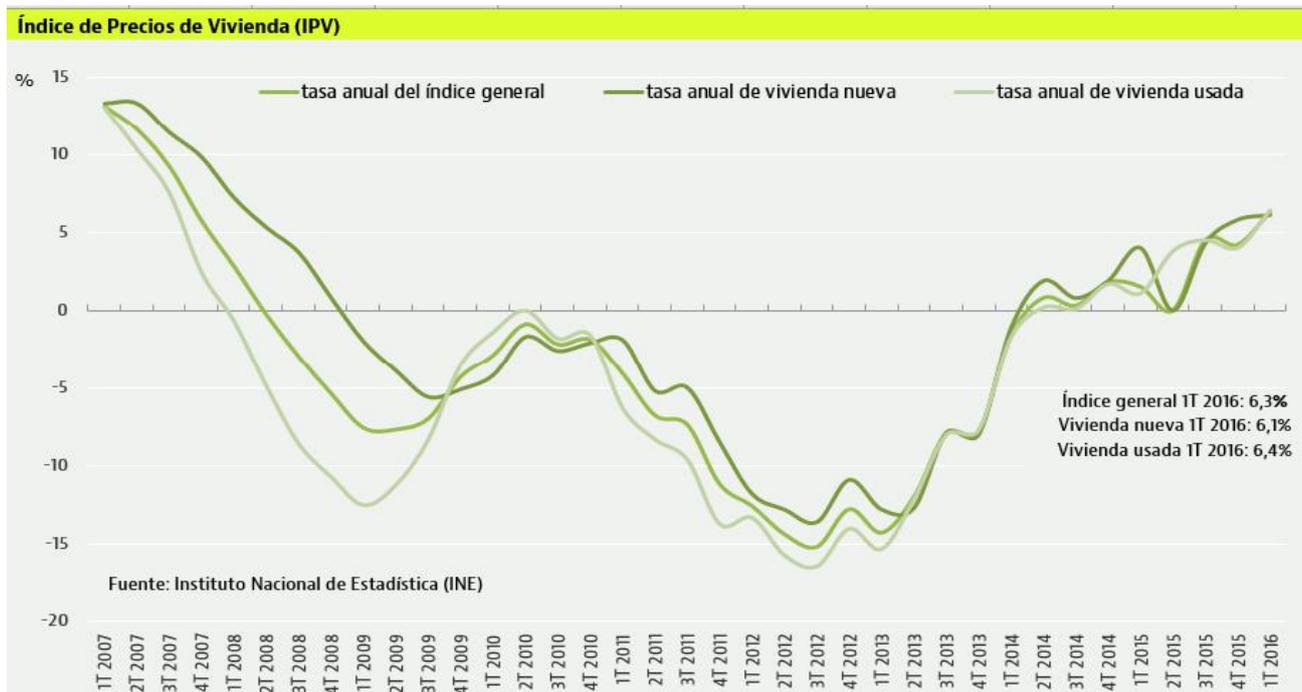
Para Fernando Encinar, jefe de estudios de **idealista.com**, “*el crecimiento del 29% en el número de operaciones cerradas confirma el buen estado de salud del mercado inmobiliario y pone de manifiesto que tras la crisis el sector ha recuperado normalidad. A pesar de lo espectacular del incremento interanual, las cifras de cierre de operaciones están aún muy lejos “de las que se alcanzaron en los años más duros de la burbuja. Los bajos niveles de actividad sufridos en los últimos años explican que crecimientos tan importantes no resulten en absoluto alarmantes para la evolución futura del sector.”*

- SEMÁFORO DEL DINAMISMO INMOBILIARIO *idealista.com* 10/06/2016



La Comunidad de Madrid cuenta con el mercado inmobiliario más dinámico de España.

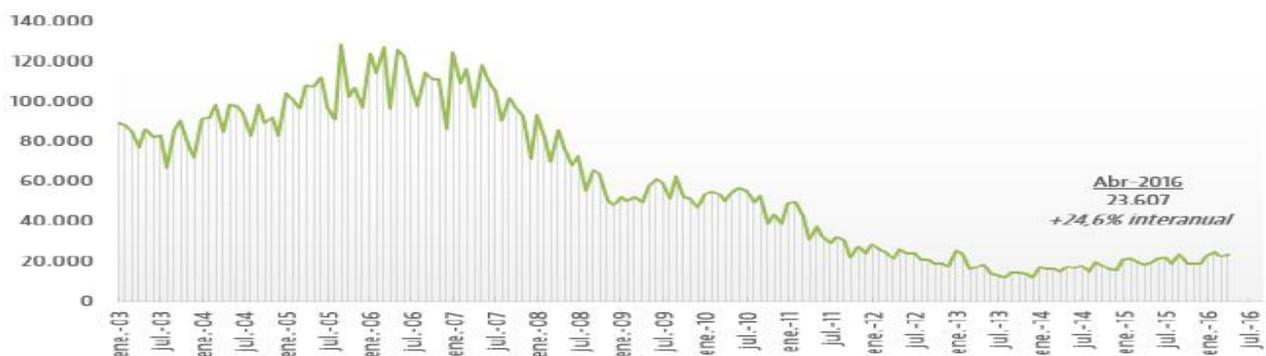
El mercado inmobiliario en la Comunidad Valenciana parece estar algo estancado; las compraventas de viviendas registradas por el INE en el mes de abril suponen un 15,4%, ocupando así el tercer lugar del total en España. Los anuncios que había en **idealista.com** son el 15,9% del total del stock, ocupando el segundo puesto. Esto provoca un saldo negativo, es decir, hay más anuncios que compraventas.

- LA MAYOR SUBIDA DEL PRECIO DE LA VIVIENDA DESDE 2007 *idealista.com* 09/06/2016

El índice de precios de vivienda (IPV), calculado por el INE, subió un 6,3% en el primer trimestre del año con respecto al año pasado, el mayor aumento vivido desde el cuarto trimestre de 2007. Por tipo de vivienda, la tasa anual de los precios de vivienda nueva se situó en el 6,1%, tres décimas por encima de la del trimestre anterior. Por su parte, la variación anual de la vivienda de segunda mano subió casi dos puntos y medio hasta el 6,4%.

- ABRIL REGISTRA EL MAYOR INCREMENTO ANUAL EN LA CONCESIÓN DE HIPOTECAS EN LO QUE VA DE 2016: SUBE UN 24,6% *idealista.com* 29/06/2016**Hipotecas para viviendas en España**

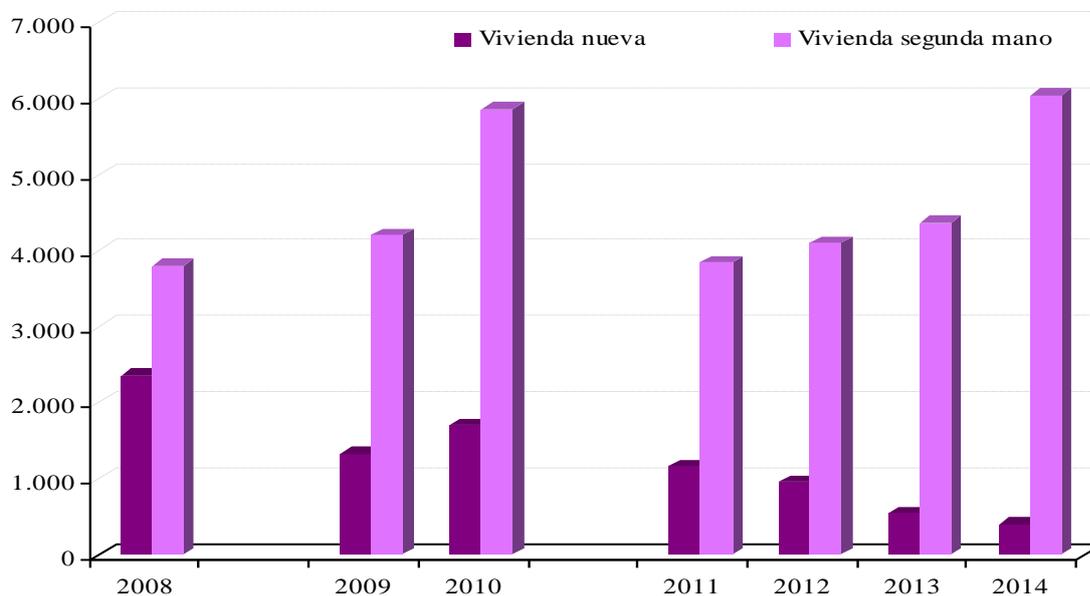
Número de hipotecas constituidas sobre viviendas



Las hipotecas fijas cada vez están más a la orden del día en España. A pesar de que el euríbor a 12 meses sigue navegando en terreno negativo, la atractiva oferta hipotecaria de la banca y el hecho de saber exactamente cuánto dinero se debe destinar al mes a pagar el préstamo, está animando a muchos usuarios a formalizar préstamos de estas características para financiar la compra de una vivienda. El número de hipotecas constituidas para la compra de viviendas alcanzó 23.607 operaciones durante el mes de abril, lo que supone un 24,6% interanual más. Este incremento supone el mayor registrado en lo que va de 2016. Para cifras interanuales, la concesión de hipotecas suma 23 meses consecutivos en positivo.

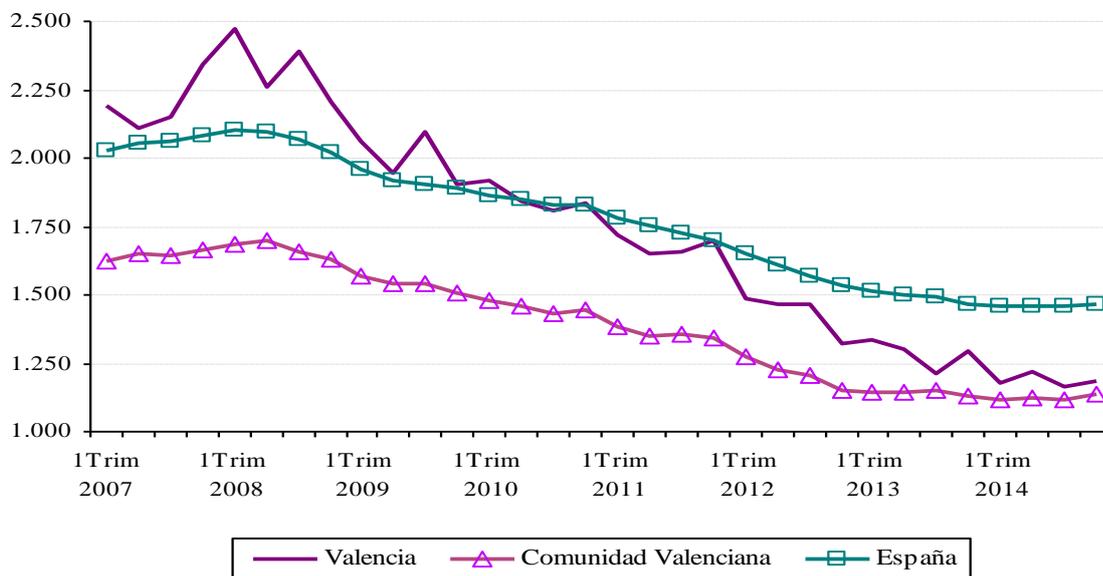
3.4. MERCADO INMOBILIARIO – VALENCIA

TRANSACCIONES INMOBILIARIOS DE VIVIENDAS. VALENCIA. 2008 – 2014



Fuente: Licencias de Construcción y Ocupación. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

PRECIO MEDIO POR M2 DE LAS VIVIENDAS LIBRES. 2007 – 2014

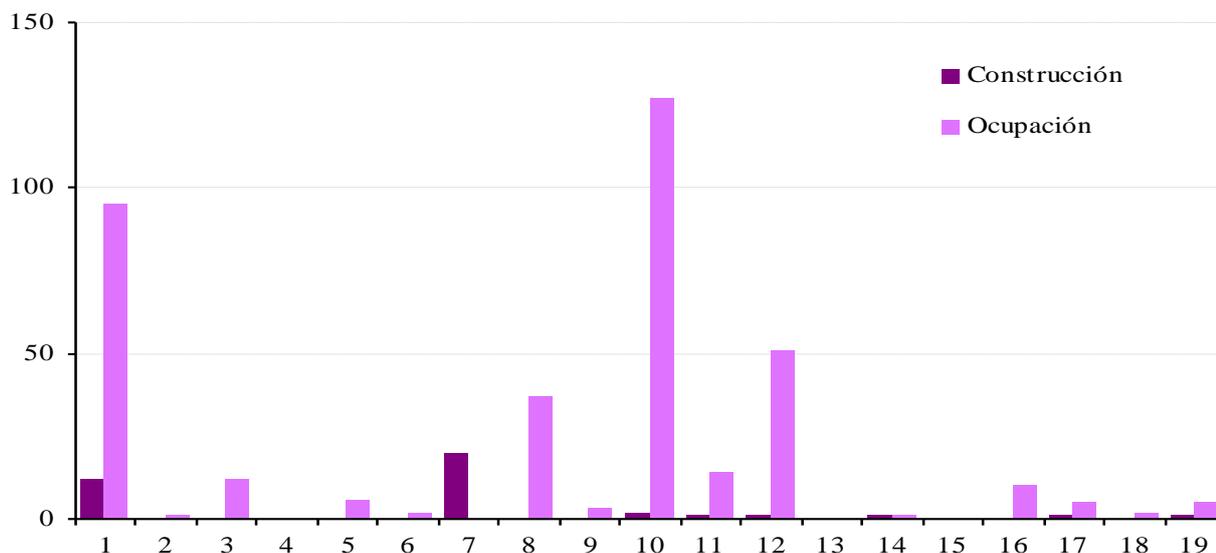


Fuente: Licencias de Construcción y Ocupación. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

En plena burbuja inmobiliaria los precios alcanzaron valores de más de 2.000 €/m² en Valencia mayores que la media de España y superando con creces la media de la Comunidad Valenciana. Sin embargo, a finales de 2014 los precios en Valencia ciudad y en el resto de la comunidad llegaron a igualarse situándose por debajo de la media de España.

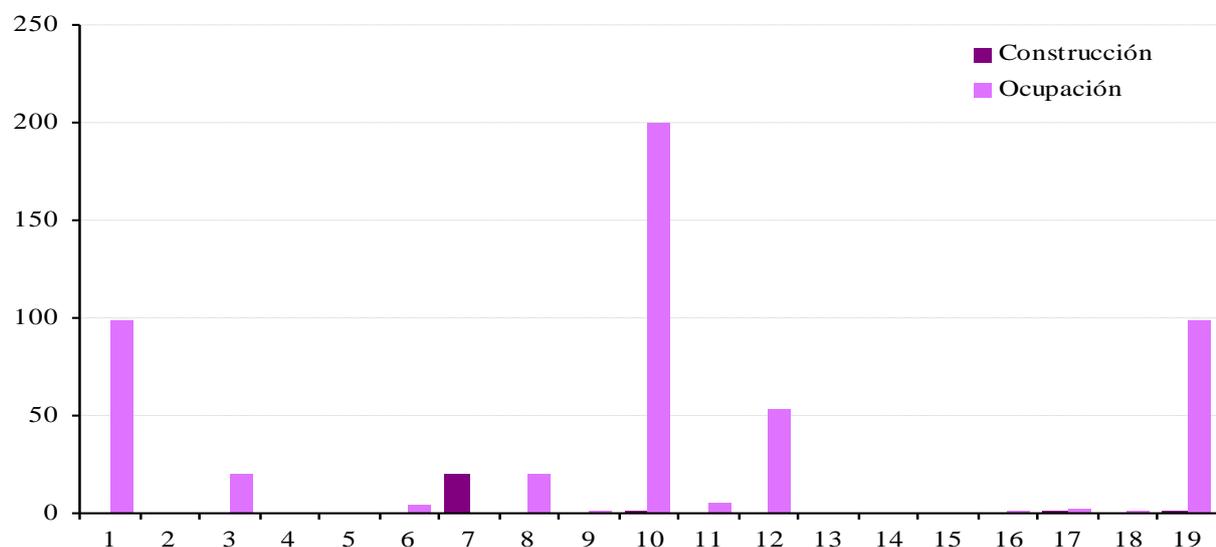
En cuanto a las transacciones, las de segunda mano han ido incrementando, mientras que de obra nueva han disminuido poco a poco, llegando así a establecer una diferencia enorme entre ambas. Esto nos incita a plantearnos medidas para revivir el mercado de obra nueva.

NÚMERO DE VIVIENDAS CON LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN O PRIMERA OCUPACIÓN POR DISTRITOS. 2014



Fuente: Licencias de Construcción y Ocupación. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

DE GARAJES CON LICENCIA DE CONSTRUCCIÓN O PRIMERA OCUPACIÓN POR DISTRITOS. 2014

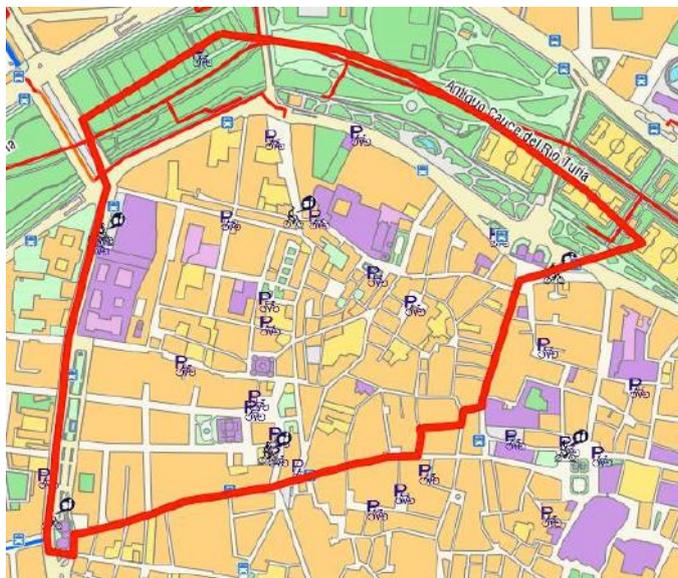
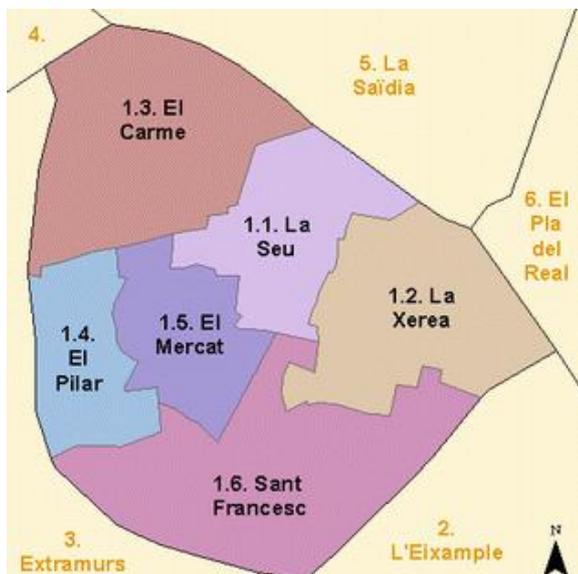


Fuente: Licencias de Construcción y Ocupación. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

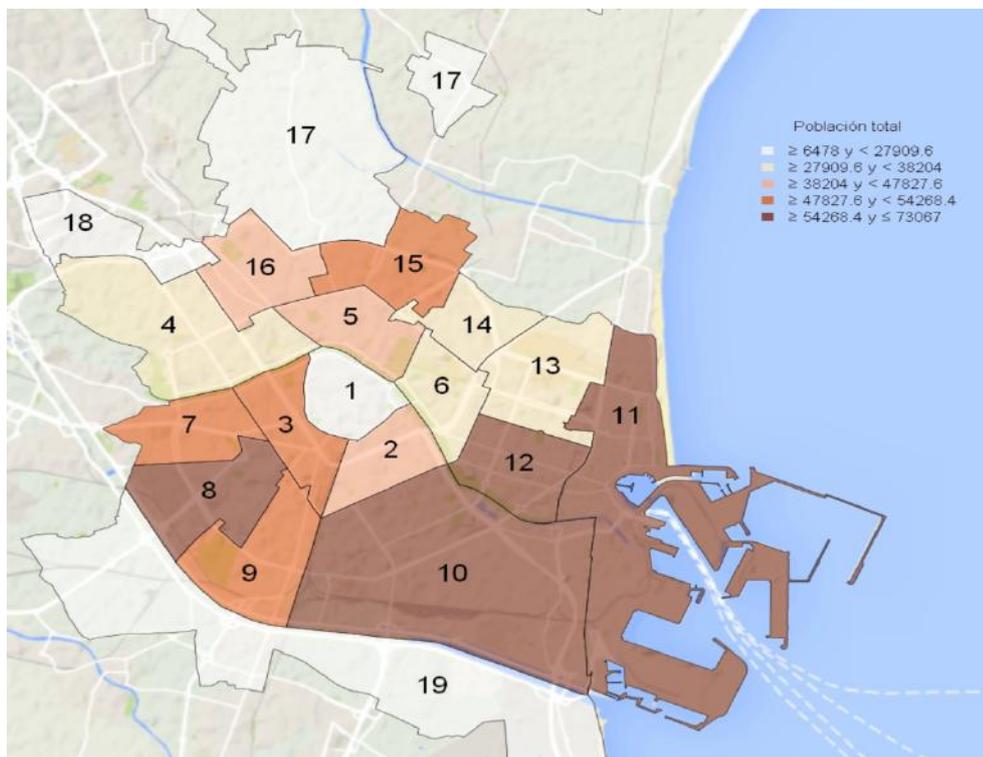
Tanto de viviendas como de garajes, el Centro Histórico es el segundo distrito con más licencias concedidas tanto de construcción como de primera ocupación. Es un dato muy positivo teniendo en cuenta la morfología del distrito, ya que los demás distritos con números altos cuentan con muchos más solares y una mayor libertad en cuanto a las limitaciones edificatorias.

4. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LA PROMOCIÓN

Nuestro solar se ubica en el distrito número 1 de Valencia: Ciutat Vella. Más concretamente, en el barrio del Carme, el cual limita al norte con el antiguo cauce del río Túria, al este y sudeste con el barrio de la Seu, al sur con el Mercat y el Pilar, y al oeste con el barrio del Botànic situado en el distrito Extramurs.



4.1. DEMOGRAFÍA



POBLACIÓN EMPADRONADA EN VALENCIA. 2015

La población es menor en el centro de la ciudad y aumenta en casi todos los distritos conforme nos alejamos.

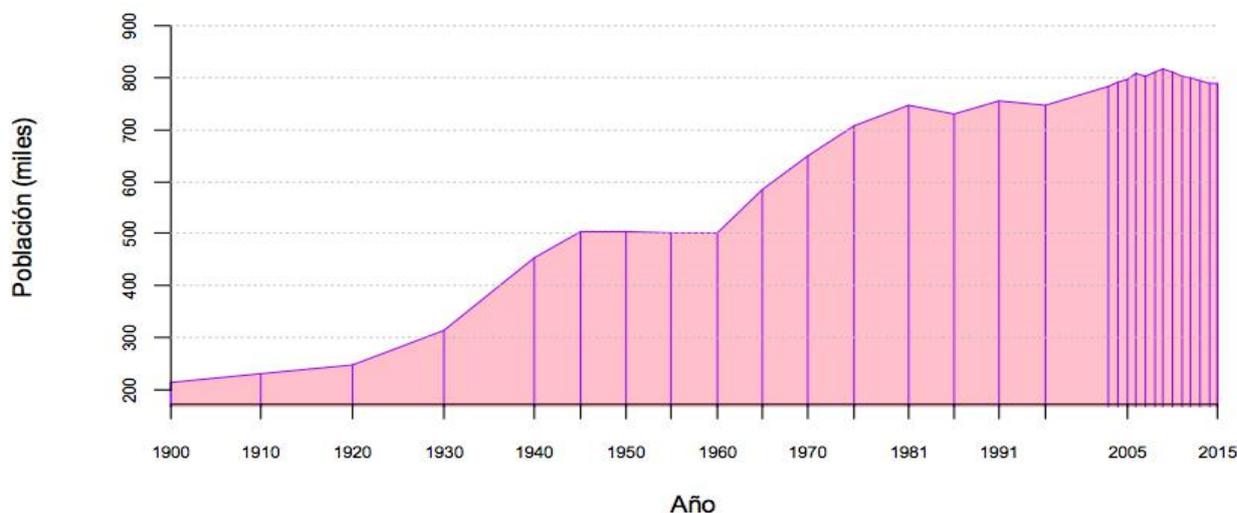
Del total de habitantes de Valencia, en Ciutat Vella vive un 3,4%, de los cuales el 24% vive en el barrio del Carme. Junto con Sant Francesc, que tiene otro 20%, son los dos barrios con más habitantes y también de mayor superficie del distrito.

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2015. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN

La ciudad de Valencia ha sufrido su mayor aumento de población durante el siglo XX, pasando de los 200.000 habitantes a principio de siglo a cifras que superan los 700.000 habitantes, que se han mantenido con varianzas poco significativas desde 1980.

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE VALENCIA. 1857-2015.



Fuente: Censos y Padrones. Instituto Nacional de Estadística.

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN. 1991-2016.

	1991	1996	2009	2011	2013	2015	2016	Anualizado (%) 11/16	Incremento (%) 15/16
Valencia	752.909	746.683	815.440	800.469	794.228	787.266	791.632	-0,2	0,6
1. Ciutat Vella	27.010	24.027	25.924	25.854	26.373	26.472	26.769	0,7	1,1

	1991	1996	2009	2011	2013	2015	2016	Anualizado (%) 11/16	Incremento (%) 15/16	
Valencia	752.909	746.683	815.440	800.469	794.228	787.266	791.632	-0,2	0,6	
1. Ciutat Vella	1.1. la Seu	2.589	2.514	2.885	2.831	2.892	2.842	2.922	0,6	2,8
	1.2. la Xerea	4.057	3.861	3.888	3.843	3.891	3.857	3.879	0,2	0,6
	1.3. el Carme	6.338	5.401	6.224	6.258	6.499	6.469	6.404	0,5	-1
	1.4. el Pilar	4.430	3.861	4.067	4.217	4.407	4.547	4.628	1,9	1,8
	1.5. el Mercat	3.297	2.858	3.381	3.438	3.442	3.465	3.555	0,7	2,6
	1.6. Sant Francesc	6.299	5.532	5.479	5.267	5.242	5.292	5.381	0,4	1,7

Fuente: Banco de datos estadísticos de la ciudad de Valencia. 30/05/2016

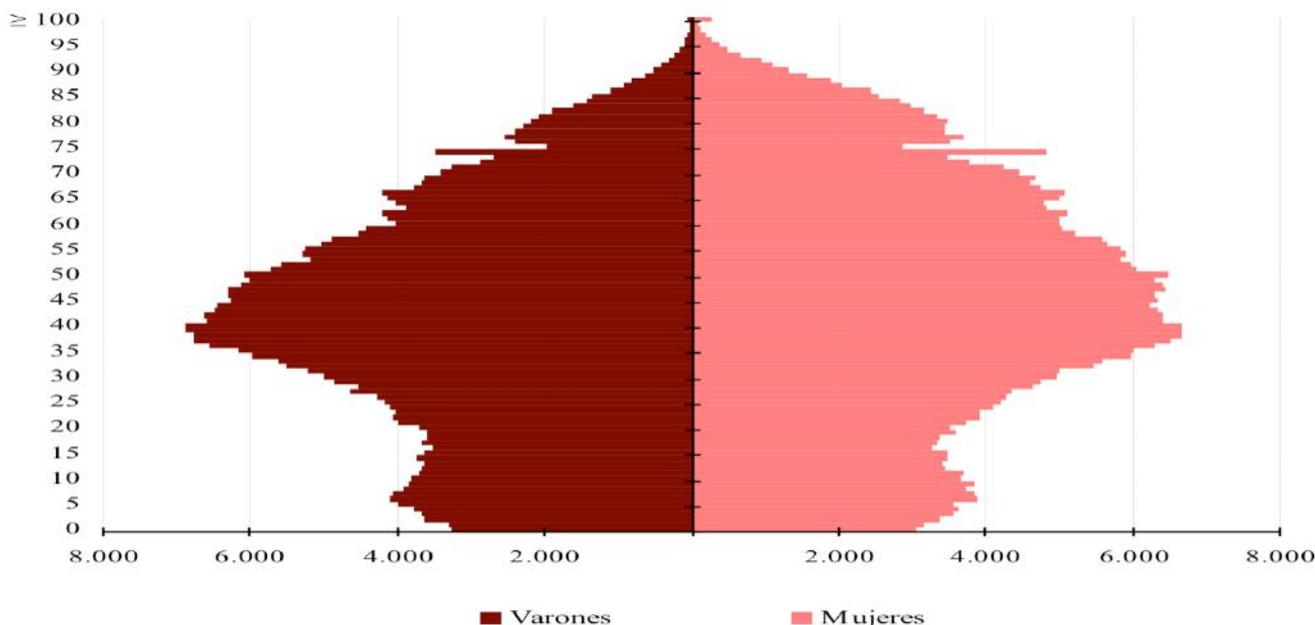
Atendiendo a la evolución de la población, observamos como la población de Valencia ha aumentado en 40.000 habitantes aproximadamente desde inicios de los 90. La población del centro ha sufrido un muy ligero descenso de menos de 300 personas desde esa fecha. Sin embargo, en el año 1970 el distrito 1 contaba con 56.391 habitantes (dato según el anuario del 1981), así que si comparamos con ese año observaríamos un descenso de 30.000 personas, es decir, desde hace 25 años en el centro vive poco menos de la mitad de la gente que vivía en el año 1970.

La causa de esta disminución es muy sencilla. Se debe a la consolidación de dicha zona como núcleo comercial y económico. Fue a partir del siglo XX cuando el crecimiento de la ciudad tanto en población como económicamente llevo al crecimiento territorial de la urbe con la creación de nuevos barrios. Este hecho sumando a la consolidación del centro como zona comercial y empresarial, y su consiguiente pérdida de carácter residencial, es el que ha propiciado la emigración de la población a zonas más periféricas con menor trasiego y actividad, y mayores servicios, disminuyendo de esta manera la población en el centro.

ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN

Atendiendo a la estructura por edades, vemos el predominio de una población meramente adulta, con un descenso significativo en edades inferiores a los 20 años. Es una evidencia del significativo concepto de la unidad familiar, en la cual anteriormente era frecuente tener familias numerosas con 4-5 hijos y ahora 1-2.

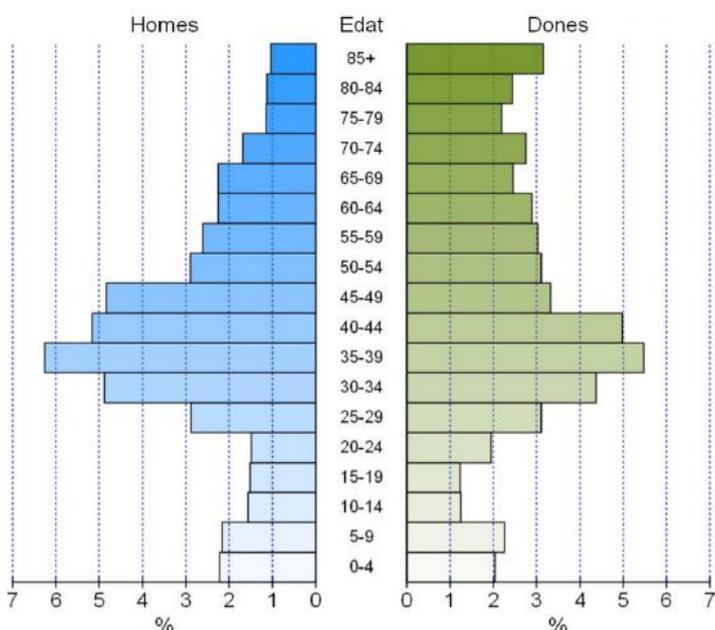
POBLACIÓN SEGÚN EDAD Y SEXO. 2015



Fuente: Ayuntamiento de Valencia. Anuario 2015

EL CARME. Población por sexo y edad. Grupos de 5 años.

	Total	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80-84	84 i més
Total	6.469	276	286	182	178	222	387	599	759	656	528	388	365	333	305	287	216	231	271
Homes	3.104	144	140	101	98	96	186	316	405	334	313	187	169	146	146	109	74	73	67
Dones	3.365	132	146	81	80	126	201	283	354	322	215	201	196	187	159	178	142	158	204

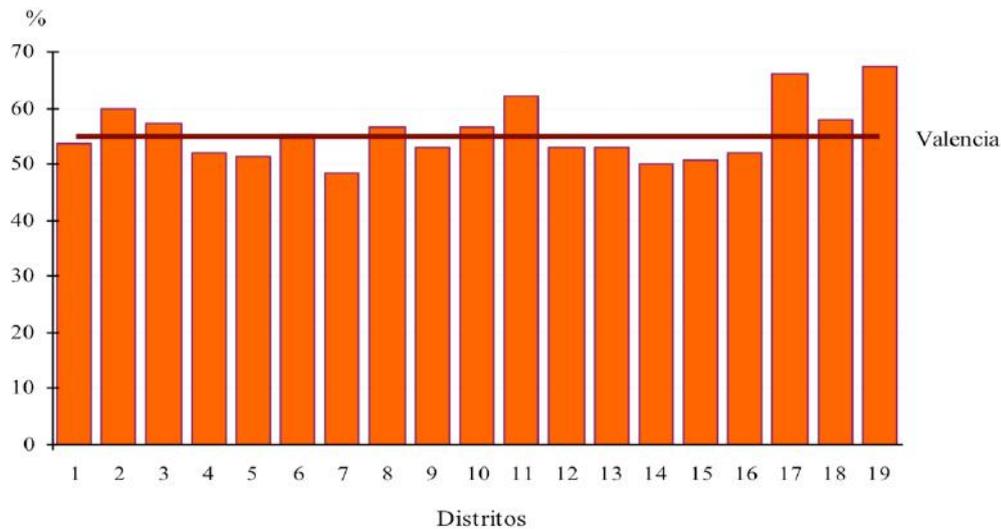


Fuente: Padrón Municipal de Habitante de 1 de enero de 2015.

A nivel de barrio, los grupos de mayor tamaño son de 30 a 49 años en hombres y de 30 a 44 en mujeres. Sin embargo en ambos géneros el salto del rango inmediatamente inferior o al inmediatamente superior es algo brusco.

Un dato interesante es que a partir de los 80 años el porcentaje de mujeres empieza a aumentar llegando incluso a superar el rango de 60-80 años, mientras que el porcentaje de varones sigue bajando. Tal dato nos indica que la esperanza de vida de las mujeres es mayor que de los varones. Además como observación podríamos añadir que las mujeres suelen ser más devotas que los hombres y el Centro Histórico es el lugar con la mayor concentración de iglesias y lugares de culto.

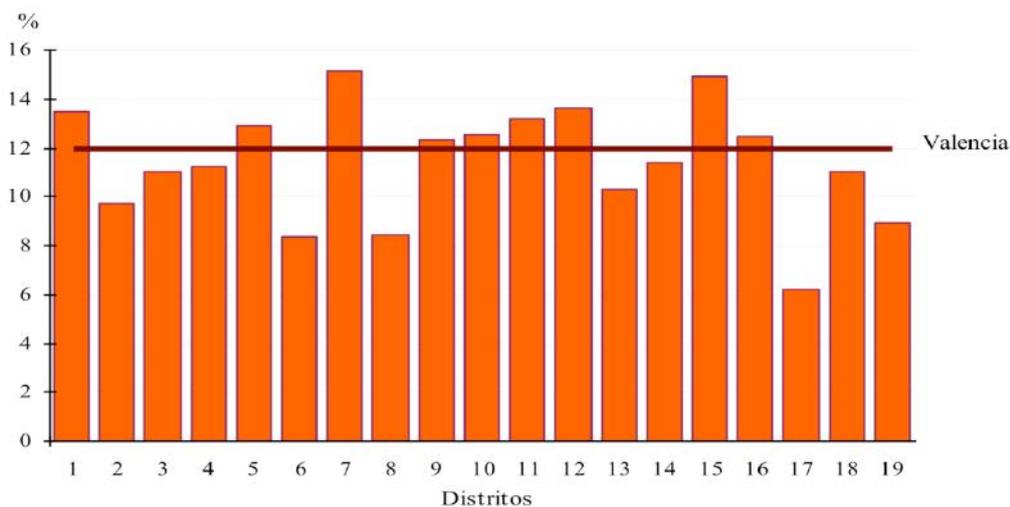
ORIGEN DE LA POBLACIÓN



PORCENTAJE DE POBLACIÓN NACIDA EN LA CIUDAD. 2015

Se trata de un distrito con algo más del 50% de población nacida en la ciudad pero quedándose por debajo de la media de Valencia, sin embargo, no es uno de los de menor porcentaje.

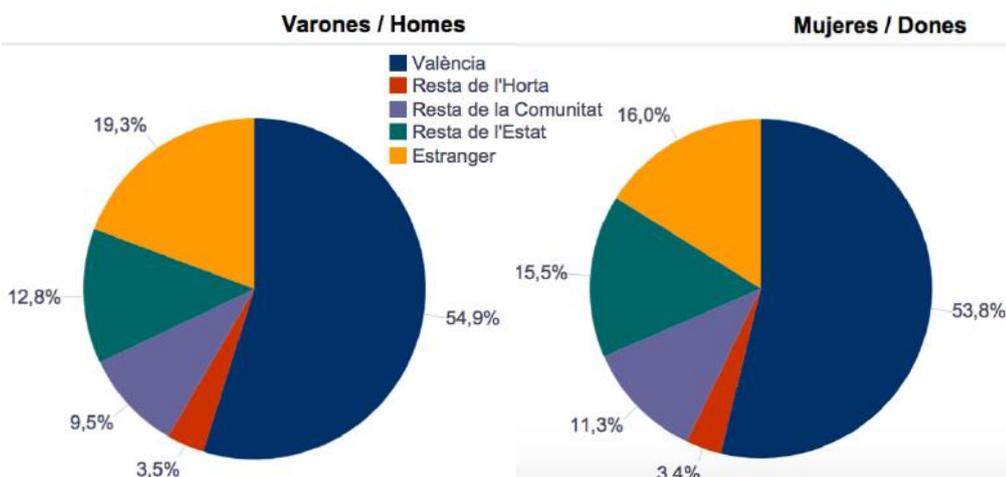
Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2015. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia



PORCENTAJE DE POBLACIÓN EXTRANJERA. 2015

El porcentaje de población extranjera del distrito 1 es uno de los más altos de la ciudad, sin embargo a nivel de barrio, el Carme se sitúa en una posición media-alta.

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2015. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

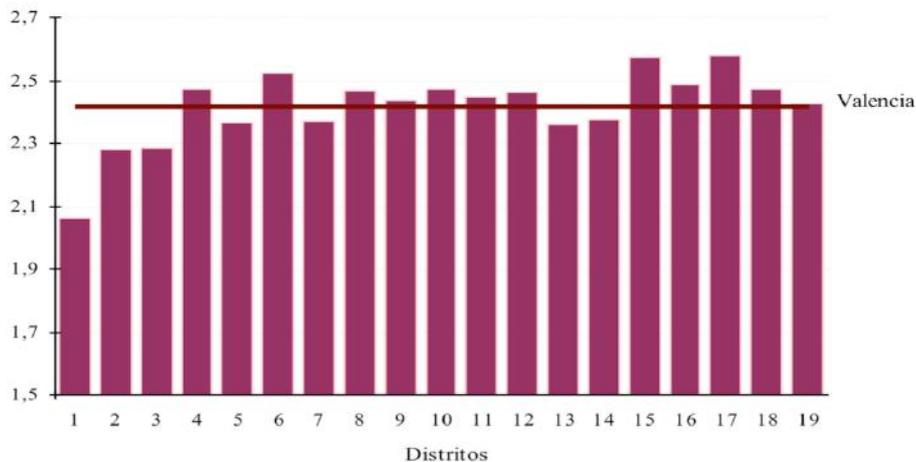


POBLACIÓN SEGÚN LUGAR DE NACIMIENTO Y SEXO. EL CARME. 2015

La mayoría de los residentes en el Carme, son gente nacida en la ciudad y el segundo grupo más grande es el de población extranjera.

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2015. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

TAMAÑO DE LOS HOGARES.



NÚMERO MEDIO DE PERSONAS POR HOJA FAMILIAR. 2015

El tamaño de los hogares en Valencia es de 2,4 personas por hoja. El grupo de mayor tamaño es de las hojas de una sola persona (32%) seguido de las de 2 personas (27%), disminuyendo gradualmente aproximadamente un 5% entre cada grupo.

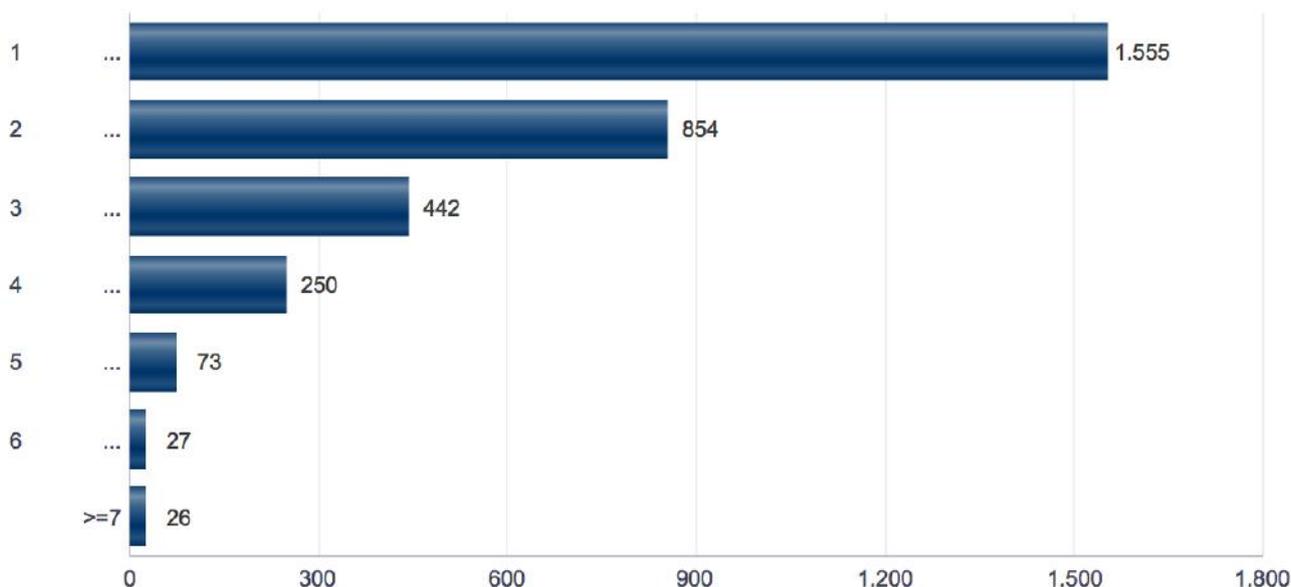
Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2015. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

HOJAS FAMILIARES SEGÚN TAMAÑO. DISTRITOS. 2015

	Número de hojas familiares	Número medio de personas por hoja	Hojas de una persona	Hojas de 2 personas	Hojas de 3 personas	Hojas de 4 personas	Hojas de 5 personas	Hojas de 6 personas	Hojas de 7 y más
València/ Valencia	324.330	2,41	104.919	87.603	62.318	47.889	13.337	4.566	3.698
1. Ciutat Vella	12.452	2,06	5.729	3.231	1.691	1.136	415	128	122

Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2015. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

HOJAS FAMILIARES SEGÚN TAMAÑO. EL CARME. 2015



Fuente: Padrón Municipal de Habitantes a 01/01/2015. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

A nivel de barrio, vemos una vez más el carácter poco residencial del Carme. Del total de 3.227 hojas familiares, aproximadamente el 50% son de una persona y el otro 50% se compone básicamente de dos personas sin ningún menor y familias con uno o dos hijos. Los hogares sin ningún menor ascienden al 80%, de manera que las familias con hijos no llegan ni a una cuarta parte del total.

4.2. CARACTERÍSTICAS SOCIO-ECONÓMICAS

NIVEL DE ESTUDIOS

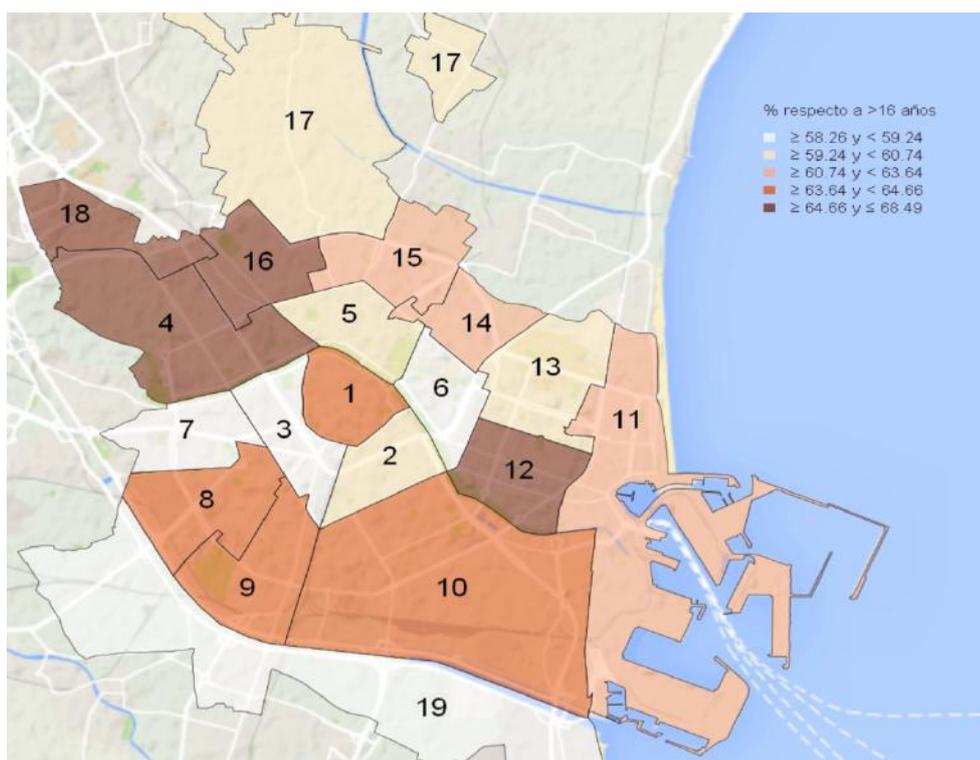
POBLACIÓN EN VIVIENDAS FAMILIARES DE 16 Y MÁS AÑOS SEGÚN EL NIVEL DE ESTUDIOS REALIZADOS. CIUTAT VELLA. 2011

Una cuarta parte de los habitantes del distrito 1 poseen una Licenciatura. Además, el número de Másteres y Doctorados es relativamente elevado en comparación con los demás distritos. Todo esto denota un valor intelectual al distrito, con la respectiva repercusión social en sus calles.

	Total	ESO, EGB o										Máster oficial universitario	Doctorado
		Persones analfabetes	Sin estudios	Primer Grado	Bachiller Elemental	Bachillerato Superior	FP Grado Medio	FP Grado Superior	Diplomatura	Grado	Licenciatura		
València/ Valencia	672.095	6.955	43.315	82.815	162.685	105.910	38.265	41.240	58.410	15.575	94.860	11.825	10.240
1. Ciutat Vella	22.575	165	690	1.785	3.105	3.285	1.060	1.135	2.405	1.110	5.985	890	965
2. l'Eixample	36.600	135	1.200	3.005	5.045	6.440	955	1.545	4.335	1.745	10.020	1.255	920
3. Extramurs	42.070	185	1.405	4.335	7.055	6.980	1.655	1.955	4.835	1.255	10.465	965	970
4. Campanar	30.235	270	1.335	3.405	5.590	5.260	1.455	2.130	3.190	670	5.530	685	715
5. la Saïdia	40.795	430	3.140	4.575	9.590	7.065	2.505	2.480	3.740	1.030	5.080	590	580
6. el Pla del Real	25.750	65	530	1.580	3.115	4.575	630	1.190	3.025	1.195	7.795	1.020	1.030
7. l'Oliveta	41.875	655	3.670	6.470	12.105	6.320	2.865	2.275	3.020	700	3.300	300	190
8. Patraix	48.605	430	2.775	6.165	13.435	7.765	3.025	3.290	4.435	1.040	5.415	480	345
9. Jesús	44.995	530	3.395	6.190	12.180	7.090	3.240	3.430	3.630	795	3.605	595	315
10. Quatre Carreres	61.725	585	4.325	7.630	17.265	10.240	3.710	4.575	4.695	1.105	6.270	725	600
11. Poblat Marítims	49.570	805	4.580	7.455	15.190	7.010	3.270	3.080	2.940	800	3.705	400	330
12. Camins al Grau	53.170	540	3.580	6.295	12.685	8.790	3.235	3.265	4.265	1.095	7.570	1.150	710
13. Algirós	33.440	220	1.400	3.530	7.190	5.700	1.525	1.935	3.685	835	5.625	900	890
14. Benimaclet	25.545	185	1.515	3.250	5.360	4.185	1.295	1.520	2.465	450	4.080	460	765
15. Rascanya	43.445	785	3.735	6.670	11.670	5.880	2.665	2.810	3.190	635	4.265	700	435
16. Benicalap	37.405	510	3.245	5.010	11.495	4.575	2.845	2.260	2.845	520	3.500	440	155
17. Pobles del Nord	5.320	10	470	960	1.595	640	365	200	285	75	590	70	60
18. Pobles de l'Oest	11.695	220	985	1.745	3.645	1.395	815	1.095	625	250	780	90	55
19. Pobles del Sud	17.285	225	1.340	2.770	5.365	2.700	1.165	1.065	800	265	1.275	110	195

Fuente: Censo de Población y Vivienda. 2011

OCUPACIÓN DE LOS RESIDENTES



Fuente: Censo de Población y Vivienda. 2011

TASA DE ACTIVIDAD. 2011

Es la relación entre la población activa, es decir, ocupados y desempleados, y la población que está en edad de trabajar. En el Centro Histórico es media-alta (64%). Ha ido aumentando en los últimos años. En el 2001 era más bien baja. Podemos relacionar este incremento con la tendencia a vivir más cerca del trabajo y reducir el uso del coche.

POBLACIÓN EN VIVIENDAS FAMILIARES DE 16 Y MÁS AÑOS POR SEXO Y RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. EL CARME. 2011

	Total	Actius	Ocupats a temps complet	Ocupats a temps parcial	Desocupats que han treballat abans	Desocupats buscant primer treball	Inactius
Homes	2.940	2.155	1.360	300	390	110 *	785
Dones	2.495	1.620	805	295	480	40 *	875
Total	5.440	3.775	2.165	590	870	145 *	1.660

Aproximadamente el 75% de los hombres están activos, siendo el 75% de ellos ocupados. Para las mujeres estos porcentajes disminuyen situándose en 65% las mujeres activas, el 50% de ellas ocupadas.

Fuente: Censo de Población y Vivienda. 2011

TASA DE ACTIVIDAD = $3.775 / 5.440 = 69\%$ lo que situaría el barrio del Carme en el mapa anterior en un nivel de actividad alto.

POBLACIÓN EN VIVIENDAS FAMILIARES DE 16 Y MÁS AÑOS OCUPADA, POR SEXO Y LA ACTIVIDAD DEL ESTABLECIMIENTO. EL CARME. 2011

	Total	Agricultura, ramaderia i pesca	Indústria	Construcció	Servicis
Homes	2.155	65 *	105 *	245	1.635
Dones	1.620	0 *	50 *	95 *	1.440
Total	3.775	65 *	155	340	3.070

Predominan los ocupados en el sector Servicios, tanto hombres (75%) como mujeres (90%).

Fuente: Censo de Población y Vivienda. 2011

POBLACIÓN EN VIVIENDAS FAMILIARES DE 16 Y MÁS AÑOS ACTIVA SEGÚN PROFESIÓN. EL CARME. 2011

Predominan los técnicos y profesionales científicos e intelectuales (25%). El segundo lugar es ocupado por los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de los comercios (15%). Le siguen los técnicos y profesionales de soporte y los empleados de tipo administrativo.

Total	Ocupacions militars	Direcció i gerència	Tècnics i professionals científics i intel·lectuals	Tècnics i professionals de suport	Empleats de tipus administratiu	Servicis de restauració, personals, protecció i venedors dels comerços	Treballadors qualificats en l'agricultura, ramaderia i pesca	Artesans i treballadors qualificats de les indústries manufactureres, la construcció i la mineria, excepte operadors d'instal·lacions i maquinària	Operadors d'instal·lacions i maquinària	Treballadors no qualificats	Pob. Desocupada que no ha treballat abans
3.775	20 *	205	925	545	530	615	25 *	295	115 *	355	145 *

Fuente: Censo de Población y Vivienda. 2011

POBLACIÓN EN VIVIENDAS PRINCIPALES SEGÚN ESTADO CIVIL Y SEXO. EL CARME. 2011

	Total	Solters	Casats	Vidus	Separats	Divorciats
Homes	3.295	1.985	985	125 *	60 *	140 *
Dones	2.980	1.560	830	400	50 *	145 *
Total	6.275	3.545	1.815	525	110 *	285

Aproximadamente el 60% de los hombres y el 50% de las mujeres son solteros.

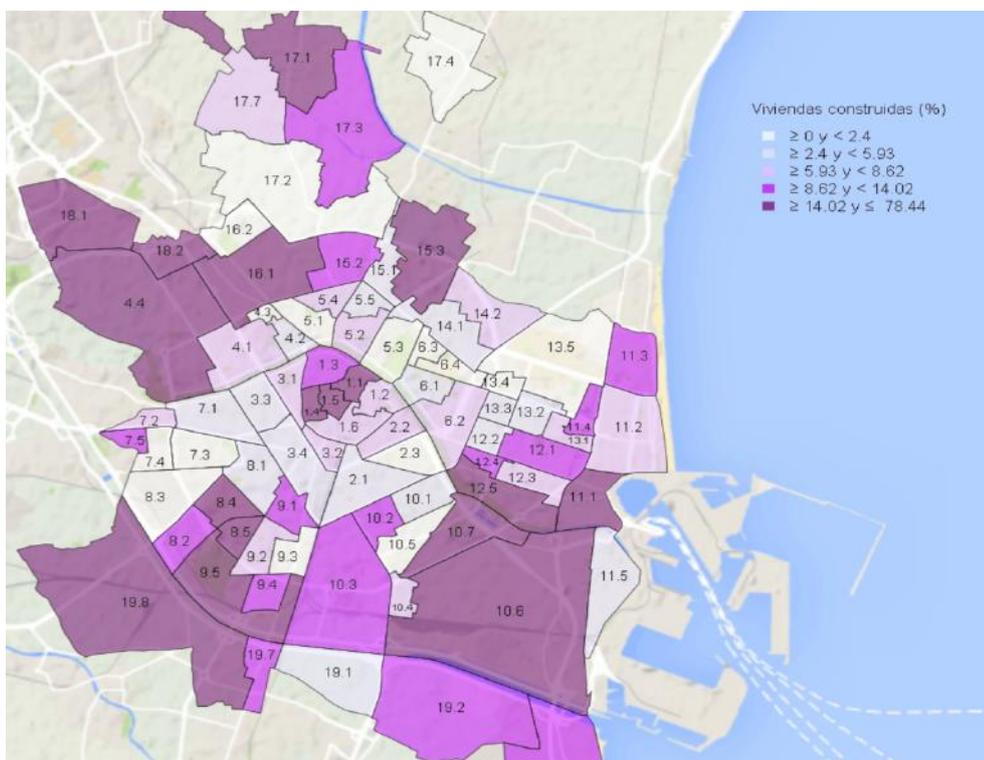
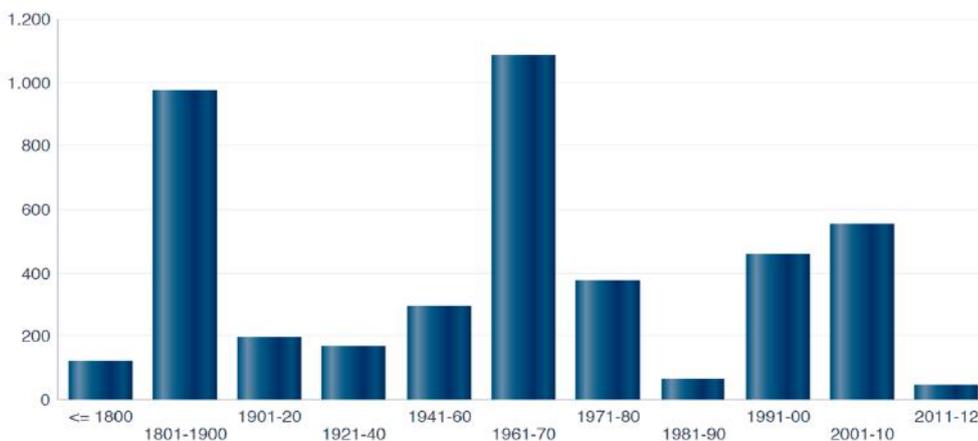
Fuente: Censo de Población y Vivienda. 2011

4.3. EL PARQUE DE VIVIENDAS

VIVIENDAS SEGÚN EL AÑO DE ANTIGÜEDAD. EL CARME. 2014

Predominan los edificios construidos durante la década de los años 60 (25%). Podríamos relacionar este dato con el aumento de población a partir del año 1960. El otro gran grupo son los edificios de viviendas construidos durante el siglo XIX (23%), propio del centro histórico. Las viviendas más nuevas (año 2011-12) representan solamente un 1% del total. Observamos un gran salto negativo entre estas y las construidas durante el *boom* inmobiliario (13%), que es el tercer gran grupo. Esos dos últimos grupos suman aproximadamente el 14% haciendo así que el Carme sea considerado como un barrio con una proporción media-alta de viviendas construidas entre el 2001 y el 2012 rozando el límite superior para considerarla alta.

Total	<= 1800	1801-1900	1901-20	1921-40	1941-60	1961-70	1971-80	1981-90	1991-00	2001-10	2011-12
4.333	124	974	195	168	294	1.083	372	66	456	552	49



Fuente: Catastro Inmobiliario Urbano a 01/01/2014

7 de Septiembre de 2016

VIVIENDAS CONSTRUIDAS DESPUÉS DE 1800 SEGÚN SUPERFICIE CONSTRUIDA. EL CARME. 2014

El 26% de las viviendas tienen entre 60 y 80 m². Sin embargo, prácticamente la misma cantidad, el 24%, son las que tienen menos de 60 m². El tercer gran grupo son las que tienen entre 80 y 100 m² (el 20%).

Total	<= 60 m ²	De 61 a 80 m ²	De 81 a 100 m ²	De 101 a 120 m ²	De 121 a 150 m ²	De 151 a 200 m ²	200 m ² i més	Sup. construïda mitjana (m ²)
4.209	1.015	1.148	889	612	359	148	38	85

Fuente: Catastro Inmobiliario Urbano a 01/01/2014

VALORES CATASTRALES MEDIOS POR VIVIENDA (SUELO, CONTRUCCIÓN Y TOTAL) PARA LOS POSTERIORES A 1800. EL CARME. 2014

El valor catastral medio por vivienda (se ha considerado una vivienda media de 85 m²) en el barrio del Carme es de unos 230 €/m², siendo los porcentajes Suelo/Construcción de 48% / 52% del valor total.

Valor del sòl	Valor de la construcció	Valor total	Valor per m ²
8.294,87€	11.521,73€	19.816,92€	232,15€

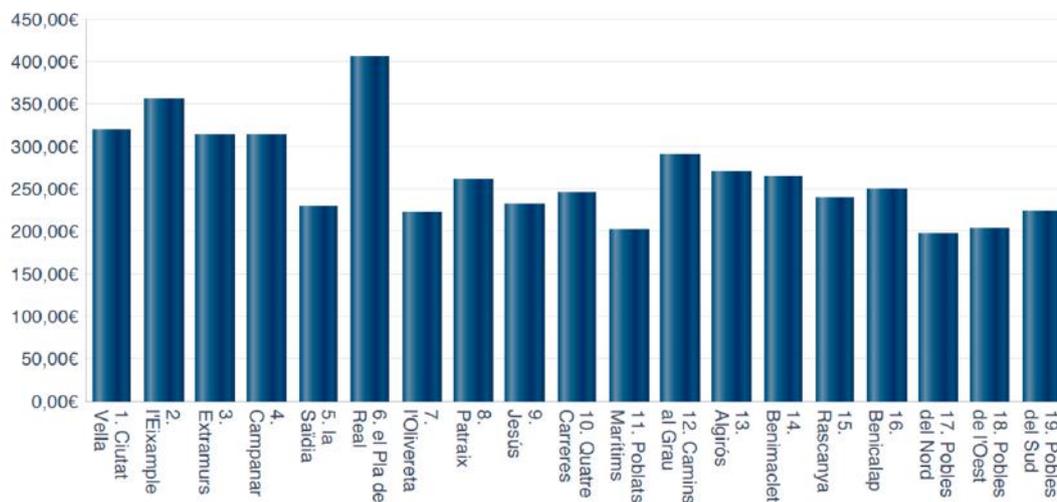
Fuente: Catastro Inmobiliario Urbano a 01/01/2014

VALORES CATASTRALES MEDIOS POR VIVIENDA (SUELO, CONTRUCCIÓN Y TOTAL) PARA LOS POSTERIORES A 1800. CIUTAT VELLA. 2014

El valor catastral medio por vivienda (se ha considerado una vivienda media de 110 m²) en el distrito Ciutat Vella es de unos 320 €/m², siendo los porcentajes Suelo/Construcción de 54% / 46% del valor total. El más bajo es del barrio del Carme (230 €/m²) y el más alto es del barrio Sant Francesc (420 €/m²).

Valor del sòl	Valor de la construcció	Valor total	Valor per m ²
19.156,88€	16.255,53€	35.424,73€	319,98€

Podemos concluir que el Carme es un barrio bastante asequible dentro de un distrito caro.



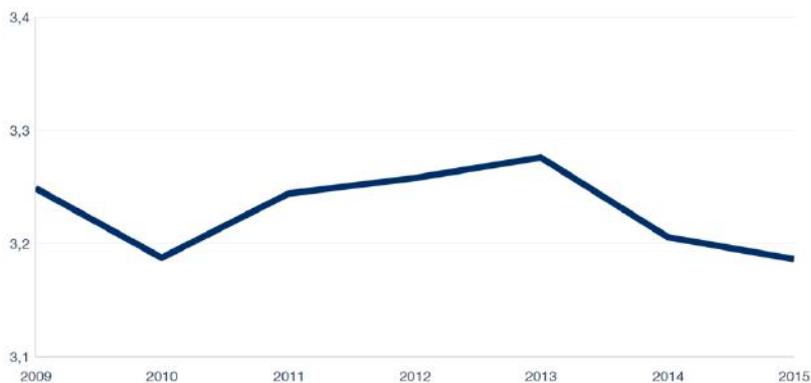
Fuente: Catastro Inmobiliario Urbano a 01/01/2014

4.4. EL PARQUE DE VEHÍCULOS

VEHÍCULOS SEGÚN TIPO. EL CARME. 2015

En el Carme actualmente hay unos 3.200 vehículos, siendo 2.300 de ellos turismos. El número de vehículos se ha reducido en unas 100 unidades en los últimos 2 años.

	Vehículos	%
Total	3.186	100,0%
Turisme	2.281	71,6%
Camió	130	4,1%
Tractor	38	1,2%
Remolc	11	0,3%
Motocicleta	512	16,1%
Ciclomotor	214	6,7%



Fuente: Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica a 01/01/2015

SUPERFICIE TOTAL DE APARCAMIENTOS Y SUPERFICIE POR VIVIENDA Y TURISMO. EL CAMRE. 2015

Superficie total aparcaments (m ²)	Superficie aparcament per habitatge	Superficie aparcament per turisme
30.960,00	7,36	13,45

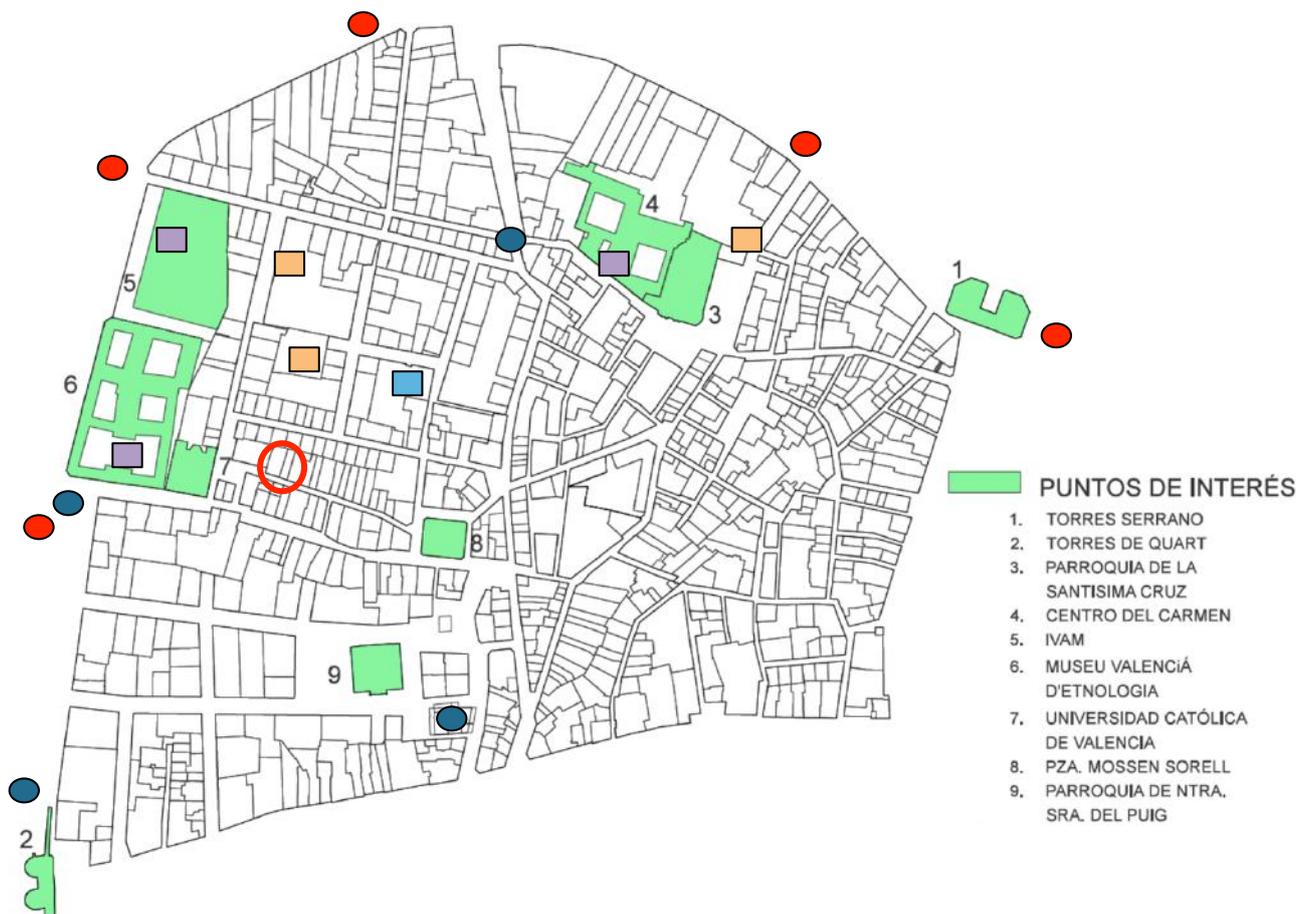
Es el resultado de dividir la superficie total de aparcamientos entre el número de turismos. El resultado es de 13,45 m². Si tenemos en cuenta que una plaza son aproximadamente 12 m², entonces hay espacio suficiente para los residentes.

Fuente: Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica a 01/01/2015

Este dato contrasta con las quejas de los vecinos, comerciales y visitantes del Carme, donde encontrar un aparcamiento es una tarea bastante difícil. La mayoría de las calles con anchura suficiente para poder aparcar son de pago para los residentes (Zona Naranja). De esa manera se forman unos aparcamientos abusivos e ilegales en plazas, solares y otros sitios no destinados a ese uso.

Esta estadística no parece satisfactoria por no tener en cuenta las cantidades de trabajadores no residentes del barrio. La situación complicada con los aparcamientos y el cierre al paso de coches en horarios nocturnos por ser una "Zona ZAS" limita siempre más el acceso al barrio de parte de sus visitante intencionados a animar los comercios y disfrutar del Carme.

4.5. EQUIPAMIENTOS Y DOTACIONES



Fuente: Elaboración propia

EQUIPAMIENTOS EDUCATIVOS

EDUCACIÓN PREESCOLAR E INFANTIL. CIUTAT VELLA. 2015

	Total	Públic	Concertat	Privat
Total	698	132	455	111
Centres	8	2	3	3
Grups	29	6	15	8
Alumnes	661	124	437	100

De los 8 centros de educación infantil del Centro Histórico, en el barrio del Carme hay solamente un centro público, pero, situado muy cerca de nuestro solar, y otro privado a una distancia más notable.

Fuente: Conserjería de Cultura, Educación y Deporte. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

EDUCACIÓN OBLIGATORIA. CIUTAT VELLA. 2015

		Total	Públic	Concertat/Privat
Ensenyament Primari	Centres	6	2	4
	Grups	53	13	40
	Alumnes	1.336	256	1.080
Ensenyament Secundari Obligatori	Centres	6	2	4
	Grups	49	23	26
	Alumnes	1.243	536	707

Respecto a la educación obligatoria tenemos el mismo centro del apartado anterior que ofrece también enseñanza primaria, y otro con ESO y bachillerato, que esta también bastante cerca. Además el centro privado de antes con todos los niveles de enseñanza.

Fuente: Conserjería de Cultura, Educación y Deporte. Oficina de Estadística. Ayuntamiento de Valencia

EQUIPAMIENTOS SANITARIOS

Dentro del barrio no hay ningún centro de salud; únicamente hay varias clínicas dentales. El centro de salud más cercano se encuentra al otro lado de la calle Guillem de Castro cerca de las torres de Quart a unos 350m de nuestro solar.

En cuánto a hospitales, en el centro se carece de ellos, ubicándose en los anillos concéntricos a éste o en el extrarradio, así que es imprescindible el desplazamiento en vehículo o transporte público a ellos. El más cercano es el Hospital Clínico que está a unos 2km al cual se tardaría unos 10 minutos en coche y entre 20 y 30 minutos en transporte público.

EQUIPAMIENTOS DEPORTIVOS

Muy cerca de nuestro solar esta el Centro Polideportivo del Carme que cuenta con una piscina cubierta, una sala de musculación, dos salas multiusos y dos pistas de squash.

EQUIPAMIENTOS CULTURALES

Se trata de un barrio con una gran presencia de centros culturales. En la zona cercana al nuestro solar se encuentra el Centro Cultural de la Beneficencia que alberga el Museo de la Prehistoria de Valencia, el Museo Valenciano de Etnología y el Instituto Alfonso el Magnánimo. Muy cerca está también el Instituto Valenciano de Arte Moderno (IVAM). Además, a unos 400m está el museo Centro del Carme.

ACCESIBILIDAD

Como la mayoría de los barrios del Centro Histórico, el Carme tiene una accesibilidad bastante limitada, ya que la gran mayoría de sus calles son muy estrechas, de hecho, algunas son peatonales. Sin embargo, nuestro solar está situado en un lugar de bastante fácil acceso dentro del barrio.

En el interior solamente hay paradas de Valenbisi, en concreto dos, y otras dos en el paseo en Guillem de Castro, una de las cuales tiene al lado una parada de taxis también.

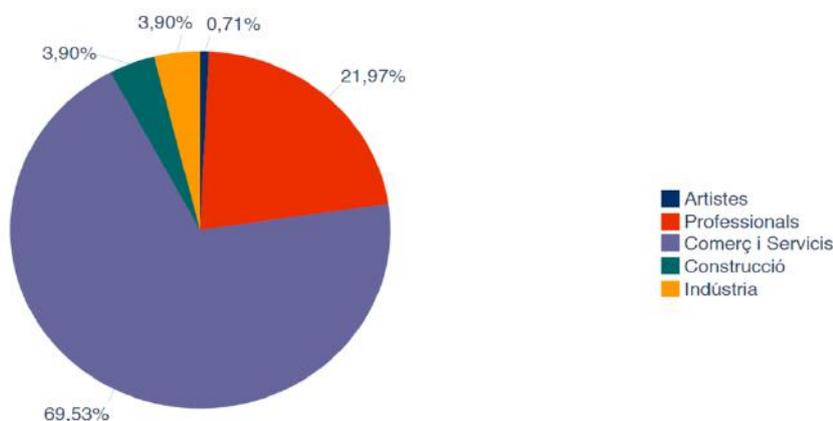
En cuanto al autobús, tenemos la línea 5 que recorre todo el perímetro del Centro Histórico, y por el lado del río pasan, además, la línea 28 que conecta el Mercado Central con la Ciudad Fallera en Benicalap, y la línea 95 que conecta el Puerto con el Hospital General en l' Olivereta.

PARQUES Y ZONAS VERDES

El barrio está rodeado en su lado norte por el jardín del Túria, y por el lado oeste en Guillem de Castro hay un generoso paseo, pero en su interior, entre sus callecitas y numerosas plazas no encontramos ningún lugar que podamos realmente nombrar como parque. Si nos fijamos, los rincones más verdes son justo los menos cuidados, donde la naturaleza creció sin molestias: en los solares.

La falta de zonas verdes cómodas y cercanas para los habitantes y visitantes del Carmen es una problemática que debilita la calidad de vida del barrio, siendo los más afectados los niños, los jubilados, e incluso, los perros. La consecuencia de estos últimos es la suciedad en las calles. Sin embargo, por las propias características del barrio, estas cosas son algo que difícilmente se cambiaría. De todas formas, nuestro solar está relativamente cerca del paseo en Guillem de Castro, lo cual resulta muy positivo.

4.6. ACTIVIDAD ECONÓMICA



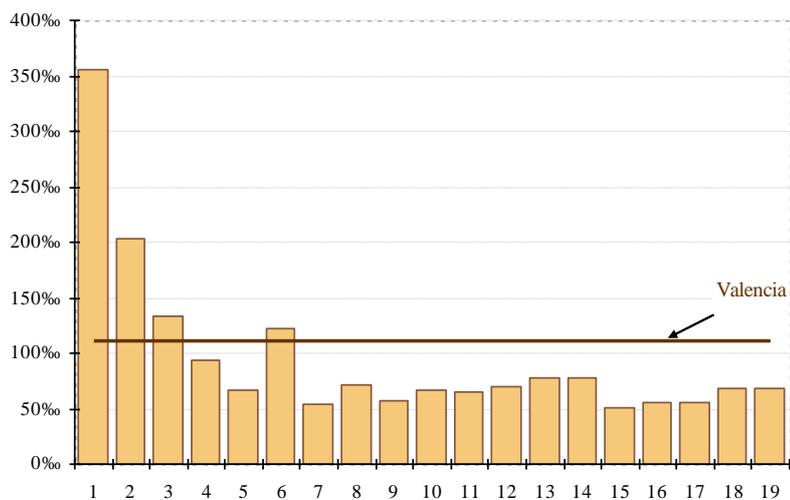
ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL BARRIO. EL CARME. 2015

El motor que mueve la economía en el Carme es el sector Comercios y Servicios. Las calles principales más transitadas son las perimetrales calle Caballeros y calle Serranos, y las interiores son la calle del Museo y la calle Alta.

Fuente: Impuesto de Actividades Económicas. Oficina de Estadísticas. Ayuntamiento de Valencia

ACTIVIDAD COMERCIAL

COMERCIOS Y SERVICIOS POR 1.000 HABITANTES Y DISTRITO. 2015



El Centro Histórico es el distrito con mayor concentración de comercios y servicios, como es de esperar, ya que se trata de la zona más conocida y de mayor atractivo turístico de Valencia. Sin embargo, el Carme a pesar de ser el segundo barrio con mayor superficie del distrito, alberga apenas un 8% de esa actividad.

El 50% está en Sant Francesc, teniendo que repartir el otro 50% entre los 5 barrios restantes, siendo uno de ellos el Carme.

Fuente: Impuesto de Actividades Económicas. Oficina de Estadísticas. Ayuntamiento de Valencia

En el barrio predomina el comercio y la restauración, mientras que en el distrito las instituciones financieras, seguros, servicios prestados a las empresas y alquileres.

ACTIVIDADES DE COMERCIO Y SERVICIOS SEGÚN TIPO. EL CARME Y CIUTAT VELLA. 2015

	Total	%	Total	%
Total	785	100,0%	9.395	100,0%
Comerç, Restaurants i Hostaleria, Reparacions	391	49,8%	3.689	39,3%
Transport i Comunicacions	13	1,7%	152	1,6%
Institucions Financeres, Assegurances, Servicis prestats a les empreses i lloguers	219	27,9%	4.166	44,3%
Altres servicis	162	20,6%	1.388	14,8%

Fuente: Impuesto de Actividades Económicas. Oficina de Estadísticas. Ayuntamiento de Valencia

ACTIVIDAD PROFESIONAL

Un 10% de la actividad profesional del Centro Histórico está en el Carme. Tanto en el distrito como en el barrio predominan los Profesionales relacionados con actividades Financieras, Jurídicas, Seguros y Alquileres.

ACTIVIDADES PROFESIONALES SEGÚN TIPO. EL CARME Y CIUTAT VELLA. 2015

	Total	%	Total	%
Total	248	100,0%	2.506	100,0%
Professionals d'Agricultura, Ramaderia, Silvicultura i Pesca	6	2,4%	20	0,8%
Professionals d'activitats pròpies d'Energia i aigua, Mineria i Indústria química	1	0,4%	6	0,2%
Professionals d'Indústries d'Aeronàutica, Comunicació i Mecànica de precisió	1	0,4%	8	0,3%
Professionals d'altres indústries manufactureres	16	6,5%	63	2,5%
Professionals relacionats amb la construcció	39	15,7%	311	12,4%
Professionals relacionats amb Comerç i Hostaleria	17	6,9%	90	3,6%
Professionals relacionats amb activitats Financeres, Jurídiques, Assegurances i lloguers	93	37,5%	1.400	55,9%
Professionals relacionats amb Altres servicis	75	30,2%	608	24,3%

Fuente: Impuesto de Actividades Económicas. Oficina de Estadísticas. Ayuntamiento de Valencia

ACTIVIDAD INDUSTRIAL

El Centro Histórico es el distrito con mayor número de actividades económicas industriales de Valencia. Prácticamente el 75% de la actividad industrial tanto a nivel de barrio como en el distrito predominan las industrias manufactureras. Según los datos del Ayuntamiento a nivel de distrito hay una clara predominancia de las Industrias de papel y fabricación de artículos de papel, artes gráficas y edición.

ACTIVIDADES INDUSTRIALES SEGÚN TIPO. EL CARME Y CIUTAT VELLA. 2015

	Total	%	Total	%
Total	44	100,0%	409	100,0%
Energia i aigua	2	4,5%	55	13,4%
Extracció i transformació de minerals no energètics i productes derivats. Indústria química	1	2,3%	3	0,7%
Indústries transformadores dels metalls. Mecànica de precisió	8	18,2%	53	13,0%
Altres indústries manufactureres	33	75,0%	298	72,9%

Fuente: Impuesto de Actividades Económicas. Oficina de Estadísticas. Ayuntamiento de Valencia

OTRAS ACTIVIDADES

De noche el barrio cambia de cara, deja su lado agradable y tranquilo para convertirse en un **LUGAR DE MARCHA** y fiesta con sus bares, pubs y pequeñas discotecas para todos los gustos y precios. Calle Caballeros hasta la plaza del Tossal y la plaza del Carmen son sus puntos de encuentro. Los visitantes nocturnos del Carme bajan considerablemente la edad del barrio, entre los 18 y los 40 años, llevando todo tipo de moda, estilo y cultura, llegando de todo el mundo.

Prácticamente al cruzar la calle está el **SOLAR CORONA**, que es un espacio gestionado y dinamizado por los vecinos y diferentes asociaciones del barrio. Tiene un carácter comunitario para la realización de actividades sociales y culturales, tanto por parte del colectivo que gestiona el espacio, como por las diferentes entidades y vecinos que desean hacerlo. Al mismo tiempo, cumple la función de ser un pequeño parque comunitario que varios días a la semana abre sus puertas para el uso y disfrute de los más pequeños..

En el barrio hay también varias **ASOCIACIONES FALLERAS**, siendo Na Jordana, situada en la plaza del Portal Nou, la única de sección Especial. La resta son fallas de secciones 6ª y 7ª, algunas cerca de nuestro solar, estando una de ellas en la misma calle, justo al lado.

4.7. OBSERVACIONES

ARTE CALLEJERO

Paseando por el barrio se nota enseguida la carga artística en sus paredes. Es notable la cantidad de muros pintados con espray o rotulador. La situación de este arte urbano de murales, en sus orígenes muy cercano al vandalismo, crea conflictos en el barrio, donde por una parte sus residentes más jóvenes aceptan e incluso lo promueven, pero por otro lado, es visto como una falta de respeto y simple vandalismo.

La realidad es que el barrio tiene mucho de los dos, del interesante arte de los murales y vandalismo puro sin ningún tipo de respeto hacia el entorno, la ciudad y sus residentes.

FAUNA URBANA

El Carme tiene, además, otra clase de habitantes, viviendo en sus calles y vigilándolas: los gatos. La mayoría viven en los solares y tienen el rol de limpiar las calles de animales desagradables, como las ratas. Son muy populares, protegidos y cuidados por los vecinos, normalmente los mayores del barrio y las protectoras. Incluso hay un solar en la calle del Museo conocido como la Casa de los Gatos, en cuyo muro hay dibujada una pequeña casa que sirve de entrada a estos al solar.

ZONA ZAS

Este lado tan popular que enriquece y anima la vida del barrio por las noches provoca un malestar en los vecinos por el exagerado ruido que sus visitantes crean. Tras numerosas quejas en contra del excesivo alboroto nocturno en las calles, las fallas, las plazas y locales donde se reúne la gente en el barrio, se quiso volver una Zona Acústicamente Saturada.

Dicha medida tiene como objetivo adelantar el cierre de los locales y sus terrazas, limitar la venta de alcohol después de una cierta hora, eliminar los botellones de la zona, cerrar más pronto las tiendas y comercios, limitar el tráfico nocturno de coches por las calles solo a residentes y todo eso realizando un mayor control policial por la zona.

OPINIÓN VECINAL

Dentro de unas técnicas participativas de barrio se desarrolló, hace unos años, un taller que algunos denominaron *falla de los deseos*. Para ello se construyó una estructura de un árbol y se animó a la gente a rellenarlo aportando sus deseos con post-it de diferentes colores.

Algunos de ellos pedían: “Mejorar la limpieza”, “Zona verde”, “Más flores menos coches”, “Disminuir la caca de los perros”, “Menos ruidos”, o incluso “Las casas se caen, no hay ayudas a la rehabilitación”.

5. ANÁLISIS DE LA OFERTA EN EL MERCADO INMOBILIARIO OBJETO DE ESTUDIO

Establecemos nuestra vivienda tipo de 85 m² situada en un edificio plurifamiliar entre medianeras en la calle San Ramón en el barrio del Carme. El enclave dentro del barrio es bastante bueno ya que a pesar de tratarse de una calle no muy ancha, el solar se encuentra en su principio formando una especie de esquina por el quiebro de la alineación. La planta sótano albergará el garaje y los trasteros, mientras que la planta baja se destinará a un local de uso comercial.

El mercado de obra nueva, dada la coyuntura es muy escaso, y en los últimos años no se han realizado apenas promociones. En nuestro barrio en concreto, dadas las innumerables limitaciones, y la situación poco favorable de los años pasados, no hay ninguna promoción con viviendas en venta. De hecho, la mayoría de edificios nuevos son casas privadas por encargo o rehabilitaciones tanto de viviendas unifamiliares como de plurifamiliares. Por ello, vamos a buscar viviendas semi-nuevas que hayan quedado en stock de promociones finalizadas o edificios totalmente rehabilitados.

5.1. EL MERCADO DE OBRA SEMI-NEUEVA

Se ha realizado la búsqueda de viviendas semi-nuevas en las bases de datos inmobiliarios de **ideliasta.com** y **yaenconte.com**. Se han buscado principalmente viviendas construidas o reformadas integralmente a partir del año 2005. Los datos obtenidos corresponden a la oferta existente en la primera quincena de Septiembre de 2016.

Dada la escasa oferta en el Carme, se ha ampliado la búsqueda incluyendo los demás barrios del distrito. Para equiparar todos los testigos de muestra a unas características similares a nuestro edificio de estudio se han usado los siguientes coeficientes de homogeneización:

BARRIO	VALOR CATASTRAL (X)		
<i>coeficiente</i>	$230 / X$		
SUPERFICIE	1% POR CADA 10 m ²		
<i>coeficiente</i>	$1 +/- (diferencia\ m^2 / 10) \times 0,01$		
ANTIGÜEDAD	0,5% CADA AÑO		
<i>coeficiente</i>	$1 + antigüedad \times 0,005$		
CALIDAD CONSTR.	BAJA	MEDIA	ALTA
<i>coeficiente</i>	1,3	1,15	1
ENCLAVE	PEOR	BUENO	MEJOR
<i>coeficiente</i>	1,1	1	0,9
ASCENSOR	SI	NO	
<i>coeficiente</i>	1	1,3	

BARRIO: El precio de un inmueble varía en función de dónde está situado. Para calcular este coeficiente se ha tenido en cuenta el valor catastral (X) del barrio en cuestión. Dicho valor es de 230 €/m² para el Carme, así que el coeficiente será de $230 / X$.

SUPERFICIE: el precio por m² de las viviendas es mayor para viviendas de menor tamaño. Se aplica un coeficiente corrector de 1% por cada 10m². Si el testigo es más grande, por ejemplo, 20 m² mayor, entonces el precio deberá corregirse multiplicando por un coeficiente mayor que 1. Tomamos la superficie construida media de 85m², que es la media en el Carme según los datos del Ayuntamiento.

ANTIGÜEDAD: La vivienda pierde valor con el tiempo, así que aplicamos un coeficiente corrector de 0,5 % cada año si el testigo tiene más de dos. Se han considerado años completos. Si es un inmueble con 10 años de antigüedad aplicaríamos un coeficiente de $1 + 10 \times 0,005 = 1,05$.

CALIDAD CONSTRUCTIVA: nuestro edificio consideramos que es de categoría alta. Por ello si un testigo es de menor categoría que nuestro inmueble tendrá un coeficiente mayor de 1 para equiparar el valor de esa vivienda a las características de las nuestras.

ENCLAVE: Al tratarse de un distrito cuya mayoría de calles son más bien callejones oscuros y estrechos, ha sido este un criterio de suma importancia. Nuestro edificio se sitúa en una calle . Se han considerado 3 tipos: *igual* si la situación del testigo es parecida al nuestro, *peor* si está en un callejón de poco tránsito o *mejor* si está en una buena zona con calles anchas, arbolado, o una plaza.

ASCENSOR: Al ser algunos de los edificios rehabilitaciones, hay algunos en los que no se ha podido instalar un ascensor, por lo tanto a esos habría que darles más valor multiplicando por un coeficiente mayor que 1.

GARAJE: Hay algunos pisos que se venden con garaje incluido. Para hacer este estudio se han considerado las viviendas y los garajes aparte para calcular su precio unitario, así que, a los testigos que se venden con garaje se les ha restado el precio medio de un garaje.

EL VALOR DE MERCADO DE LOCALES POR COMPARACIÓN = **2.530 €/m²**

VENDERÍAMOS A 2.500 € / m²

PISOS		Barrio	Superficie	Antigüedad	Hab.	Baños	Calidad	Enclave	Ascensor	Precio	Garaje	Precio	Coef.	Precio hom.	Precio hom.
		€/m2	m2c	años	nº	nº	constructiva			€		€/m2c	medio	€	€/m2c
1	c. Liria, 6	230	109	1	3	2	media	igual	si	210.000		1.926,61		216.055,00	1.982,16
	coeficiente	1	1,023	1			1,15	1	1				1,029		
2	c. Sogueros, 22	230	116	10	3	2	media	mejor	no	250.000	-37.000	1.836,21		226.490,00	1.952,50
	coeficiente	1	1,03	1,05			1,15	0,85	1,3				1,063		
3	c. Roterros, 5	230	100	10	3	1	media	igual	si	295.000		2.950,00		305.521,67	3.055,22
	coeficiente	1	1,014	1,05			1,15	1	1				1,036		
4	c. Salvador Giner, 14	230	112	10	2	2	media	mejor	si	245.000		2.187,50		248.103,33	2.215,21
	coeficiente	1	1,026	1,05			1,15	0,85	1				1,013		
5	c. Roger de Lauria, 10	420	114	12	3	2	media	mejor	si	279.000		2.447,37		262.056,29	2.298,74
	coeficiente	0,548	1,028	1,06			1,15	0,85	1				0,939		
6	c. Mariano Benlliure, 8	420	192	5	3	3	alta	mejor	si	599.000	-37.000	2.927,08		517.847,32	2.697,12
	coeficiente	0,548	1,106	1,025			1	0,85	1				0,921		
7	c. Ribera, 7	420	85	8	3	2	alta	mejor	si	395.000		4.647,06		193.155,00	2.272,41
	coeficiente	0,548	1	1,04			1	0,85	1				0,489		
8	c. Mossen Femades, 3	420	58	7	1	1	alta	igual	si	373.400		6.437,93		345.682,46	5.960,04
	coeficiente	0,548	0,972	1,035			1	1	1				0,926		
9	c. Conde de Montornes, 30	340	130	7	2	2	alta	mejor	si	508.900		3.914,62		475.522,15	3.657,86
	coeficiente	0,676	1,045	1,035			1	0,85	1				0,934		
10	c. Garrofa, 4	340	165	7	2	2	alta	mejor	si	475.300		2.880,61		446.898,50	2.708,48
	coeficiente	0,676	1,08	1,035			1	0,85	1				0,940		
11	c. Palau, 15	340	321	10	4	4	alta	mejor	si	900.000		2.803,74		865.720,59	2.696,95
	coeficiente	0,676	1,235	1,01			1	0,85	1				0,962		
12	c. Ermita de San Jaime, 6	290	140	3	3	2	alta	igual	si	400.000		2.857,14		390.806,90	2.791,48
	coeficiente	0,793	1,054	1,015			1	1	1				0,977		
13	c. Vinatea, 13	250	140	9	2	2	alta	igual	si	268.000		1.914,29		268.848,67	1.920,35
	coeficiente	0,92	1,054	1,045			1	1	1				1,003		
14	c. Maldonado, 43	250	139	8	3	2	media	igual	si	235.000	-37.000	1.424,46		203.379,00	1.463,16
	coeficiente	0,92	1,053	1,04			1,15	1	1				1,027		
15	c. Músic Peydró, 18	300	162	12	3	2	media	igual	si	358.000		2.209,88		361.739,11	2.232,96
	coeficiente	0,767	1,086	1,06			1,15	1	1				1,010		
16	c. Hiedra, 9	300	86	1	2	2	alta	mejor	si	248.000		2.883,72		232.155,56	2.699,48
	coeficiente	0,767	1	1			1	0,85	1				0,936		
17	c. Carda, 1	300	75	5	2	2	alta	mejor	si	205.000		2.733,33		192.381,11	2.565,08
	coeficiente	0,767	0,989	1,025			1	0,85	1				0,938		
18	c. Carda, 4	300	55	10	2	1	alta	mejor	no	155.000		2.818,18		152.692,22	2.776,22
	coeficiente	0,767	0,969	1,025			1	0,85	1,3				0,985		
														TOTAL	2.532,64

5.2. PLAZAS DE GARAJE

GARAJES		Precio
		€
1	c. Cobertís, 3	30.000
2	c. Alta, 43	32.000
3	c. Alta, 39	39.000
4	c. Alta, 39	37.000
5	c. Alta, 47	36.000
6	c. Pintor Zariñena, 1	19.000
7	c. Marqués de Caro	30.000
8	c. Corona, 37	38.000
9	c. Baja, 26	35.000
10	pza. del Ábrol	27.000
TOTAL		36.875

Respecto a las plazas de garaje, la oferta en el barrio no es muy amplia, aún así se han podido recabar 10 testigos a través de las páginas **idealista.com**, **milaununcios.com** y **pisos.mitula.com**.

No se han aplicado ningún tipo de coeficientes de homogeneización ya que son precios bastante similares entre ellos, y al fin y al cabo se vende la plaza, que suelen ser todas muy similares. El principal factor para establecer si una plaza es más cara que otra es la comodidad en cuanto a las maniobras, pero la mayoría de testigos carecían de ese detalle en su descripción.

Para hacer el cálculo se ha usado la muestra depurada excluyendo el testigo que aparece en rojo, por ser excesivamente barato.

EL VALOR DE MERCADO DE PLAZAS DE GARAJE POR COMPARACIÓN = **36.880 € / ud.**
VENDERÍAMOS A 37.000 € / ud.

5.3. TRASTEROS

En el barrio del Carme no hay ningún trastero que esté a la venta. Sí, hay uno en Sant Francesc y otro en el Pla del Remei. Para los demás se ha tenido que recurrir a otros barrios más periféricos. Aún así solamente se ofrecen 8 testigos ya que la oferta de trasteros sueltos es excesivamente escasa; se suelen vender con una plaza de garaje o una vivienda.

Las muestras provienen de **milanuncios.com**, **yaencontre.com**, **pisos.com** y **liberbankvivienda.es**

Para los trasteros tampoco se han aplicado coeficientes de homogeneización. Para obtener la muestra depurada se han eliminado los testigos que aparecen en rojo: el más barato y otro que parece excesivamente caro.

TRASTEROS		Sup.	Precio	Precio
		m2c	€	€/m2c
1	c. Justicia, 2-4. <i>Pla del Remei</i>	6	9.600	1.600,00
2	c. Puebla de Farnals, 7. <i>Ayora</i>	3	4.900	1.633,33
3	c. Arquitecto Rodriguez. <i>Els Orriols</i>	7	7.500	1.071,43
4	c. Quevedo, c. Huesca. <i>Sant Francesc</i>	4	4.000	1.000,00
5	c. Antonio Ferrandis, 8. <i>Quatre Carrers</i>	3	2.300	766,67
6	c. Alfahuir, 1. <i>Rascanya</i>	5	10.000	2.000,00
7	av. Cortes Valencianas. <i>Sant Pau</i>	14	11.000	785,71
8	av. Cortes Valencianas, 43. <i>Sant Pau</i>	8	7.400	925,00

TOTAL	1.169,25
-------	----------

EL VALOR DE MERCADO DE TRASTEROS POR COMPARACIÓN = **1.170 €/m2**
VENDERÍAMOS A 1.200 € / m2

5.4. LOCAL

La oferta de locales en el barrio en el portal **idealista.com** es bastante satisfactoria. Para equiparar todos los testigos de muestra a unas características similares a nuestro local se han usado los siguientes coeficientes de homogeneización:

SUPERFICIE	1% POR CADA 10 m2			
<i>coeficiente</i>	$1 \pm (\text{diferencia m}^2/10) \times 0,01$			
CONSERVACIÓN	DEFICIENTE	REGULAR	NORMAL	EXCELENTE
<i>coeficiente</i>	1,3	1,15	1	0,85
ESQUINA	SI	NO		
<i>coeficiente</i>	1	1,15		
ENCLAVE	PEOR	BUENO	MEJOR	
<i>coeficiente</i>	1,15	1	0,85	

SUPERFICIE: el precio por m2 de los locales es mayor para locales de mayor tamaño. Se aplica un coeficiente corrector de 1% por cada 10m2. Si el testigo es más grande, por ejemplo, 20 m2 mayor, entonces el precio deberá corregirse multiplicando por un coeficiente de $1 - (20/10) \times 0,01 = 0,98$. Tomamos la superficie construida de 270 m2.

CONSERVACIÓN: Nos encontramos en un barrio con edificios muy antiguos, por lo que la conservación es una variable que afectará mucho al valor de los testigos. El nuestro es de obra nueva, el local se dejará en condiciones básicas, listo para poner las superficies de acabado. Se han considerado 4 estados de conservación: *excelente* si tiene las superficies de acabado y está en muy buenas condiciones, *normal* si es como el nuestro, *regular* si hay que realizar algunas reformas, y *deficiente* si necesita muchas reformas para ponerlo en condiciones.

ESQUINA: Los locales que forman esquina tienen un valor más alto ya que son más visibles. El nuestro, sí, está en esquina, por lo que los que no lo estén tendrán un coeficiente mayor que 1.

ENCLAVE: El precio de un local varía en función de dónde está situado, es decir, será más si está en una zona más transitada, sobretudo en el Centro Histórico donde hay calles con muchísimo tráfico y , sin embargo, justo al lado puede haber algún callejón con muy poca actividad. Nuestro edificio se sitúa una buena zona y el local sería bastante visible. Se han considerado 3 tipos: *igual* si la situación del testigo es parecida al nuestro, *peor* si está en un callejón de poco tránsito o *mejor* si está en una buena zona con más tráfico y actividad comercial.

A continuación se presenta una muestra de 15 testigos con su correspondiente homogeneización. Para calcular el precio medio se han eliminado uno que salía absurdamente barato y otro de reciente actividad, ya equipado con todo, que salía demasiado caro.

LOCALES		Sup.	Conservación	Esquina	Enclave	Precio	Coef.	Precio hom.	
		m2c				€		€/m2c	€
1	c. Liria, 8	110	deficiente	no	igual	124.417	1.131,06	143.390,59	1.303,55
	coeficiente	1,16	1,3	1,15	1				
2	c. Beneficiencia, 6	90	regular	si	igual	92.500	1.027,78	100.131,25	1.112,57
	coeficiente	1,18	1,15	1	1				
3	c. Na Jordana, 44	132	excelente	si	mejor	290.000	2.196,97	278.255,00	2.107,99
	coeficiente	1,138	0,85	1	0,85				
4	c. Museo, 11	47	excelente	no	mejor	45.000	957,45	45.821,25	974,92
	coeficiente	1,223	0,85	1,15	0,85				
5	pza. Mossen Sorell, 11	75	regular	si	mejor	130.000	1.733,33	136.337,50	1.817,83
	coeficiente	1,195	1,15	1	0,85				
6	c. Ripalda	80	deficiente	no	igual	150.000	1.875,00	174.000,00	2.175,00
	coeficiente	1,19	1,3	1,15	1				
7	c. Salvador Giner, 11	793	normal	si	mejor	580.580	732,13	482.897,42	608,95
	coeficiente	0,477	1	1	0,85				
8	c. San Ramón, 4	77	deficiente	no	igual	70.000	909,09	81.252,50	1.055,23
	coeficiente	1,193	1,3	1,15	1				
9	c. Salines, 6	75	regular	no	peor	80.100	1.068,00	93.016,13	1.240,22
	coeficiente	1,195	1,15	1,15	1,15				
10	pza. Navarros, 5	60	regular	si	peor	60.000	1.000,00	67.650,00	1.127,50
	coeficiente	1,21	1,15	1	1,15				
11	c. Portal de Valldigna, 2	147	regular	si	peor	140.000	952,38	154.805,00	1.053,10
	coeficiente	1,123	1,15	1	1,15				
12	c. Portal de Valldigna, 18	70	regular	no	igual	70.000	1.000,00	78.750,00	1.125,00
	coeficiente	1,2	1,15	1,15	1				
13	c. Pintor Zriñena, 16	268	regular	no	mejor	330.000	1.231,34	342.375,00	1.277,52
	coeficiente	1	1,15	1,15	0,85				
14	c. Corona, 6	40	regular	no	mejor	82.000	2.050,00	89.790,00	2.244,75
	coeficiente	1,23	1,15	1,15	0,85				
15	c. Museo, 6	70	excelente	no	mejor	207.000	2.957,14	204.412,50	2.920,18
	coeficiente	1,1	0,85	1,15	0,85				
								TOTAL	1.431,94

EL VALOR DE MERCADO DE LOCALES POR COMPARACIÓN = 1.430 €/m2
VENDERÍAMOS A 1.500 € / m2

6. DEFINICIÓN DE LA PROMOCIÓN

Según el estudio de encaje disponible en nuestro solar, y siguiendo las condiciones de demanda estudiadas en los capítulos anteriores, el producto resultante ofertado sería un edificio plurifamiliar de planta baja más dos alturas y sótano. *

- Se proponen dos modelos de pisos: tipo A de 90 m² de superficie construida y Tipo B de 84 m². Se distribuirán uno de cada tipo por planta. Los que están en planta 1 dispondrán además de 30 o 20 m² útiles de terraza respectivamente.
- También se diseña un estudio, tipo C, por planta, de 24 m² construidos.
- Habrá un total de 4 trasteros de aproximadamente 7 m² de superficie construida, los cuales se venderán con las viviendas A y B.
- Las plazas de garaje situadas en el sótano serán 9, reservando 6 para las viviendas y los estudios, y las 3 restantes que se venderían de manera independiente.
- En planta baja se dispondrá un local comercial de 270 m².

SUPERFICIES

	SUPERFICIE CONSTRUIDA VIVIENDAS		
	A	B	C
Vivienda	90	84	24
Terraza*	30	20	-
Planta 1	105	94	24
Planta 2	90	84	24

(*) Cuenta al 50%

	SUPERFICIE CONSTRUIDA EL. COMUNES			
	PLANTA -1	PLANTA 0	PLANTA 1	PLANTA 2
Garaje	266	-	-	-
Zaguán / Rellano	20	41	19	19
Instalaciones	7	10	-	-
Montacoches	16	16	-	-
Trasteros	28	-	-	-
Local comercial	-	270	-	-
TOTAL	337	337	19	19

INGRESOS

Siguiendo los precios elegidos en base al estudio de mercado tendríamos los siguientes ingresos:

	SUPERFICIES CONSTRUIDAS				A PRECIOS INICIALES		
	Ud	m ² s/rasante	m ² b/rasante	m ² totales	€/m ²	€/Ud	€
Viviendas, Trasteros, Garajes							1.659.100
Viviendas (Tipo A y B)	4	421	-	421	2.500	263.125	1.052.500
Estudios (Tipo C)	2	96	-	96	2.500	120.000	240.000
Trasteros	4	-	28	28	1.200	8.400	33.600
Garaje	9	-	318	318	-	37.000	333.000
Locales	1	270	0	270	1.500	405.000	405.000
TOTAL		787	346	1.133			2.064.100

(*) Para ver los planos elaborados del edificio óptimo consultar el ANEXO II

7. PLANIFICACIÓN TEMPORAL

Mediante la planificación temporal elaboramos el programa de trabajos. Un esquema que asigna a cada actividad al menos una fecha de comienzo y una de terminación. Como la definición inicial del proyecto contiene pocos datos la planificación temporal no será más que un plan preliminar no demasiado detallado.

En primer lugar, realizamos **la definición de las actividades:**

Suelo: Compraventa

Trasplante de árboles

Proyectos y licencias

Construcción: Contratación de obras

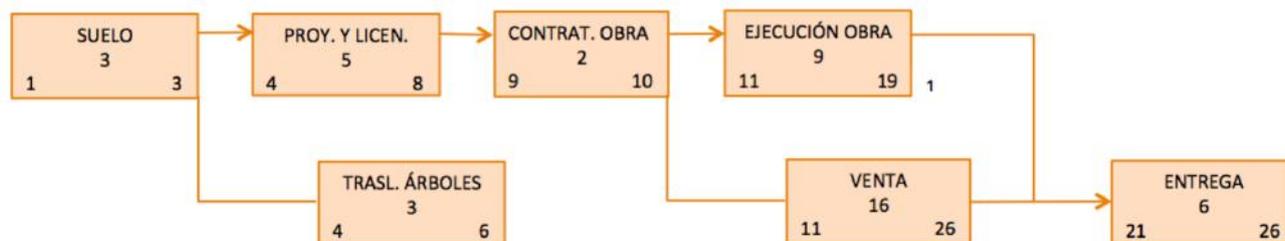
Ejecución de Obras

Ventas: Contratos de Ventas

Entregas

Una vez conocidas las actividades, procedemos a realizar la ordenación de las mismas y su estimación de duración.* Para ello tendremos en cuenta los siguientes condicionantes:

- El precio del suelo es de 722.435 €; se acuerda pagar un 10% de señal, no más tarde del 31 de octubre de 2016, el resto se paga a los dos meses.
- Como existen árboles en el solar suponemos que son especies protegidas y habrá que trasplantarlos. Para ello se pide una Licencia al Ayuntamiento, que tardaría 2 meses, y luego necesitaríamos otro mes para realizar el trasplante.
- El arquitecto habitual del promotor acuerda con éste que a partir la adquisición del suelo necesitará 3 meses más para presentar el Proyecto Básico.
- Las actividades de Proyecto y Licencia comenzarán a partir de la adquisición del suelo.
- La Licencia se estima conseguir en 2 meses a partir de su solicitud. A partir de su otorgamiento, el promotor podrá pedir ofertas inmediatamente con el Proyecto de Ejecución, del que ya se dispone, es decir permite realizar la tarea de “Contratación de Obras”
- Se establece un plazo de 2 meses para poder adjudicar y empezar la obra.
- El contratista ofrece un plazo de ejecución de 9 meses ya que se trata de una obra pequeña de 3 alturas y poca superficie.
- Se supone que la Licencia de Ocupación no supondrá más de un mes de espera.
- Se estima que, dada la coyuntura del sector, no se venderá nada hasta que no finalice la ejecución de obras. Aún así, se inicia la campaña de ventas al iniciar la construcción.



En conclusión, la promoción finalizará su construcción en el mes 19, y la campaña de ventas durará del 11 al 26 pero la venta y la entrega de llaves tendrán lugar del 21 al 26. El mes de cierre provisional será el 30.

(*) Para ver el programa de trabajos consultar la Tabla 4 del ANEXO III

8. PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Para hacer frente al conjunto de inversiones y pagos, es necesario que se disponga de suficientes recursos financieros en el momento adecuado y con el coste conveniente. Estos recursos son las fuentes de financiación y diferenciamos entre propias y ajenas. En nuestro caso hacemos uso de ambas.

La financiación propia sería interna, es decir, autofinanciación. Vendría dada por los beneficios acumulados de la empresa, a los cuales se sumaría los aplazamientos de pagos. La financiación ajena, sería la financiación externa, es decir, los créditos bancarios: préstamo del suelo y préstamo subrogable.

LOS PRÉSTAMOS DE LA ENTIDAD FINANCIERA

El promotor plantea el proyecto a su entidad financiera. La entidad expresa la intención de otorgarle un préstamo para la compra del solar con las siguientes condiciones:

- El importe del préstamo es el 60% del precio de compraventa del suelo.
- El tipo de interés es fijo del valor de un 3% y la comisión de apertura es del 0,5% sobre el capital.
- El período de amortización sería de 10 años

Una vez visado el proyecto y concedida la licencia de obras, el promotor debe buscar un contratista. Para poder hacer frente a los pagos que supone la construcción, el promotor solicita un nuevo préstamo, que se conoce como préstamo al promotor con carácter subrogable, es decir, iría pasando proporcionalmente a los compradores. Antes debe cancelar el anterior préstamo del suelo. Las características de este préstamo son:

- El importe es el 80% del valor de tasación para las viviendas con garaje y trastero; y el 60% para el local y los garajes independientes.
- Se establece una disposición inicial para cubrir la amortización del préstamo anterior del suelo y algo más. Suele ser un 115% de dicho préstamo.
- Las disposiciones posteriores serán en función de los gastos de las certificaciones de obra construida.
- Se establece un plazo de carencia de 3 años y un período de amortización de 20 años.
- El tipo de interés es fijo del valor de un 3% y la comisión de apertura es del 0,5% sobre el capital.

El préstamo subrogable se iría cancelando por partes proporcionales a cada contrato de compraventa, de manera que el promotor iría pagando cada vez menos intereses. El importe total del préstamo es de 1.548.080€, pero en el momento de finalizar la construcción y empezar las ventas el promotor lleva acumulados 1.146.541€ que es un 74,1% del importe contratado, así que para poder crear las subrogaciones se multiplica por un 25,9% el valor de cada préstamo individual para determinar la diferencia y se le sumaría a este, que a su vez es el 80% o el 60% del precio de venta. La suma de todas las diferencias es igual a la que hay entre el préstamo subrogable contratado y el que realmente ha sido concedido.

FINANCIACIÓN QUE PROVIENE DE CONTRATISTA Y PROVEEDORES

- Los pagos se realizarán de forma aplazada en 90 días (3 meses). *
- Se realizarán retenciones del 5% en concepto de garantía.

(*) Para ver los gastos y pagos durante el proceso de ejecución consultar la Tabla 2 del ANEXO III

9. PLANIFICACIÓN ECONÓMICA

9.1. COSTES DE EXPLOTACIÓN

COSTES DE ADQUISICIÓN DE SUELO

La adquisición se realiza por Compraventa (pura), donde el promotor paga una cantidad de dinero al vendedor por la entrega del suelo. Incluye dos tipos de costes: los de la compraventa y los de gestión urbanística.

- Los costes de compraventa incluyen el precio acordado a pagar por el suelo, los gastos legales derivados de la formalización de escrituras públicas y los impuestos. Estos últimos, en este caso son por un lado el IVA del 21%, ya que se trata de una persona jurídica que está inscrita en el régimen de devolución anual para de este modo poder recuperar el importe una vez el impuesto sea liquidado. Por otro lado, deberá pagar además el AJD del 1,5%.
- El segundo grupo de costes son los de urbanización que incluyen el precio que hay que pagar por la licencia y el trasplante de los árboles existentes en el solar.

SUELO	735.259 €
--------------	------------------

COSTES DE CONSTRUCCIÓN

Es una de las partes más importantes en la determinación de los costes de la promoción. Se han considerado los costes de las obras de edificación, así como, las acometidas de servicios.

Para un edificio de viviendas entre medianeras con garaje en sótano, suponiendo una calidad alta, una superficie de 75 m² y en la zona de Levante, la revista de construcción *EME-2* nº161 (tercer trimestre de 2016) establece un precio de ejecución material de 831 € / m². Para la construcción del local y del sótano suponemos el 50% de ese precio.

CONSTRUCCIÓN			689.175 €
Coste inicial previsto	m2	€/ m2	689.175
Construcción s/rasante, Viviendas	517	831	429.627
Construcción s/rasante, Local	270	416	112.185
Construcción b/rasante, Trasteros	28	416	11.634
Construcción b/rasante, Garaje	318	416	132.129
Acometidas de servicios	6	600	3.600

COSTES COMPLEMENTARIOS DE LA CONSTRUCCIÓN

El promotor deberá suscribir varias pólizas de seguros para cubrir los posibles daños durante la ejecución de las obras y las posteriores posibles reclamaciones de los compradores.

- La garantía durante un año del resarcimiento por daños que afecten a las terminaciones y acabados del edificio se ha considerado sustituida por la retención del 5% que el promotor realiza al contratista.
- Costes de seguros: 1% del coste de construcción.
- Control de Calidad (incluyendo el OCT): 1% del coste de construcción.

COSTES COMPLEMENTARIOS DE LA CONSTRUCCIÓN	13.784 €
--	-----------------

COSTES DEL PROYECTO Y DIRECCIÓN DE OBRA

- Los honorarios del proyecto y la dirección de obra han sido establecidos en un 8,6% sobre el PEM. Se desglosan de la siguiente forma: Proyecto Básico: 40%, Proyecto de Ejecución: 30% y Dirección de Obras: 30%.
- Los honorarios de aparejador correspondientes a la Dirección de la Ejecución de Obra son del mismo importe que los del arquitecto o director de obras.
- Los Costes de Proyectos complementarios, los Estudios de Seguridad y Salud y el Estudio Geotécnico se estiman en un 1% sobre el PEM.

COSTES DE PROYECTO Y DIRECCIÓN DE OBRA	83.942 €
---	-----------------

COSTES DE LICENCIAS

LICENCIA DE OBRAS Y TASAS	4,20% s/ PEM	28.945 €
----------------------------------	---------------------	-----------------

GASTOS DE ESCRITURAS

La obra de edificación ejecutada sobre el suelo requiere su inscripción en el Registro de la Propiedad. Los costes de Escrituras Públicas incluyen el AJD, los gastos de gestoría, y los honorarios (aranceles) de notarios y de registrador. Se incluye, además, en este apartado los gastos de escrituras por adquisición del suelo.

- Para la formalización de la **Escritura de Obra Nueva** se aplica el AJD con una base imponible del valor del PEM y los Aranceles se calculan a partir de la tabla de aranceles sobre el PEM.
- En el caso de la **Escritura de División Horizontal** la base imponible es el valor del suelo más el PEM y el arancel de Notario se aplica sobre el mismo valor, mientras que el del Registrador se aplica sobre el valor individual de cada uno de los inmuebles repartiendo la suma proporcionalmente al coeficiente de cada inmueble.
- En cuanto a las **Escrituras de Préstamo Hipotecario**, el valor de los Aranceles estará en función del importe del préstamo que a su vez dependerá del valor de tasación. La base imponible del AJD es el Capital Garantizado que suele ser el 140% del préstamo. Para el Préstamo Subrogable tanto el Arancel de Notario como el de Registrador se aplican sobre los valores individualizados para cada inmueble del Capital Garantizado.

GASTOS DE ESCRITURAS, INCL. LA CONSTITUCIÓN DE HIPOTECAS	84.548 €
---	-----------------

GASTOS GENERALES Y VARIOS

Se incluyen los gastos de Administración como contabilidad, nóminas, liquidación de impuestos...

GASTOS DE ESCRITURAS, INCL. LA CONSTITUCIÓN DE HIPOTECAS	84.548 €
---	-----------------

GASTOS DE GESTIÓN

No se consideran gastos de gestión.

SUMA COSTES DE EXPLOTACIÓN	1.738.857 €
-----------------------------------	--------------------

9.2. COSTES DE COMERCIALIZACIÓN

COSTES DE PUBLICIDAD Y VENTAS

Los costes de comercialización dependerán del sistema elegido, en este caso se opta por la venta directa en la oficina de la empresa promotora y en la agencia inmobiliaria. Se estima un 0,5% en publicidad y un 3% por agencia inmobiliaria.

COSTE DE PUBLICIDAD Y VENTAS	3,50% s/ ventas	72.244 €
-------------------------------------	------------------------	-----------------

9.3. COSTES FINANCIEROS

Se consideran en este apartado los costes de comisión de apertura del préstamo del suelo, así como del préstamo con carácter subrogable y el total de intereses que acaba pagando el promotor. Ambos explicados detalladamente en el capítulo 8.

COSTES FINANCIEROS		45.742 €
---------------------------	--	-----------------

**EN TOTAL LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA DE LA PROMOCIÓN NOS
DA UN COSTE TOTAL DE ***

COSTES TOTALES		1.856.843 €
-----------------------	--	--------------------

Con todas estas premisas de la planificación, los costes y la financiación se ha elaborado una Tabla** que refleja los gastos, ingresos, pagos, cobros y préstamos.

(*) Para más información y detalle de los costes completos consultar la Tabla 1 del ANEXO III

(** *) Para ver la tabla del CASH-FLOW consultar la Tabla 5 del ANEXO III

10. RESULTADOS

Para ver si la inversión en la promoción va a resultar rentable realizaremos el estudio de la rentabilidad en función a dos criterios, siendo la rentabilidad dinámica la más representativa ya que en ella se tiene en cuenta el factor tiempo, tan determinante a la hora de hablar de rentabilidad.

RESULTADOS	
Ciclo de Vida	30 meses
Ventas	2.064.100
Inversión del Promotor	465.935 valor máximo de aportaciones del promotor
Margen Bruto	252.999 Ingresos - Gastos
Margen Bruto sobre Ventas	12,3%

ANTES DE IMPUESTOS	
Resultado	248.371 aportación acum. promotor penúltimo mes
Resultado sobre Ventas	12,0%
Resultado sobre Inversión	53,3%
T. I. R. del Promotor	33,2%

DESPUÉS DE IMPUESTOS	
Resultado	186.278 aportación mens. promotor último mes
Resultado sobre Ventas	9,0%
Resultado sobre Inversión	40,0%
T. I. R. del Promotor	27,5%

- o El impuesto de sociedades es actualmente del 25%.

10.1. RENTABILIDAD ESTÁTICA

Los criterios de rentabilidad estática son aquellos que no consideran el concepto del valor temporal del dinero sino que asumen un valor fijo de este a lo largo del tiempo.

RENTABILIDAD ECONÓMICA O RENDIMIENTO

Es la relación entre el beneficio antes de impuestos y el activo total.

$$ROI = Rendimiento = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos}}{\text{Total activo}} = \frac{248.371}{2.064.100} = 12,3\%$$

RENTABILIDAD FINANCIERA

Es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios. Enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa. Es el ratio más importante. El promotor aparte de recuperar la inversión ganaría un X % de lo que ha invertido.

$$ROE = Rentabilidad = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capitales propios}} = \frac{186.278}{465.935} = 53,3 \%$$

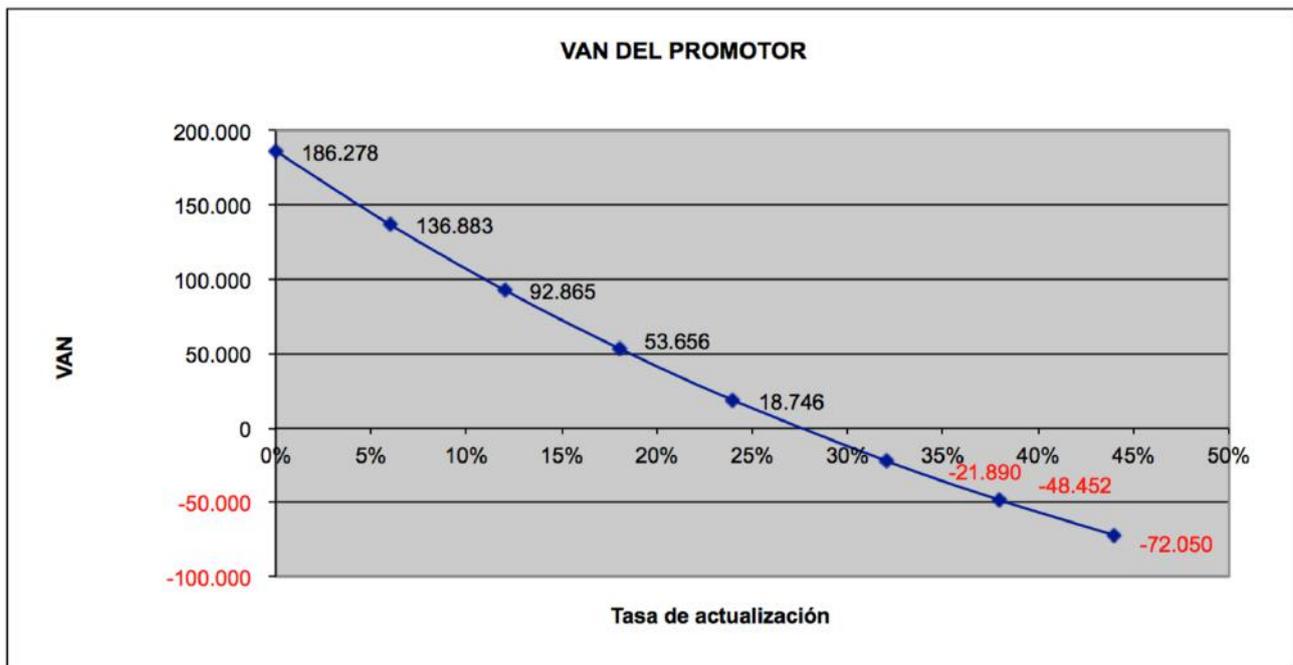
10.2. RENTABILIDAD DINÁMICA

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actual Neto o Valor Presente Neto es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros. El método, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado.

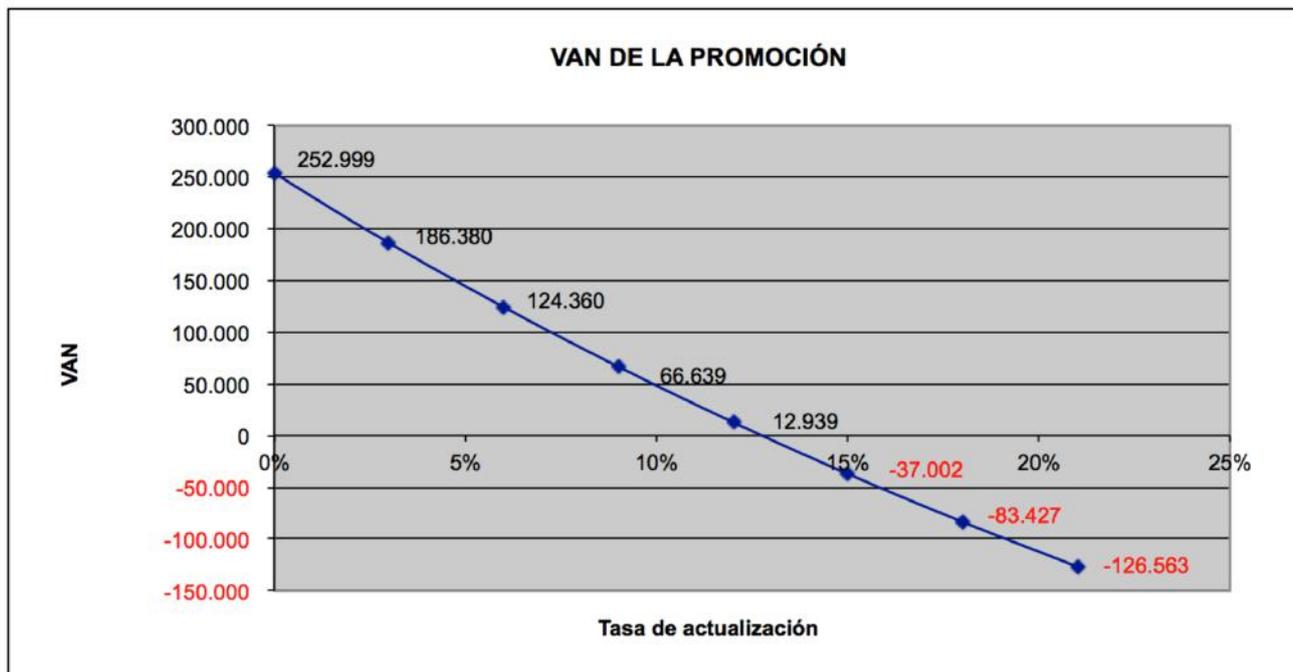
Valor	Significado	Decisión a tomar
$VAN > 0$	La inversión produciría ganancias	El proyecto puede aceptarse
$VAN < 0$	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debería rechazarse
$VAN = 0$	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario, la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Se obtiene aplicando una determinada tasa de actualización a los flujos de caja del proyecto o las aportaciones mensuales del promotor, y sumando algebraicamente los valores actualizados. Los valores obtenidos nos indican si la inversión producirá ganancias, pérdidas o si será igual a cero, por lo que nos da ideas sobre la decisión a tomar.



Tasa de actualización	T.act. mensual	VAN
0%	0,00%	186.278
6%	0,50%	136.883
12%	1,00%	92.865
18%	1,50%	53.656
24%	2,00%	18.746
32%	2,67%	-21.890
38%	3,17%	-48.452
44%	3,67%	-72.050

VAN del Promotor, antes y después de impuestos: se obtienen a partir del flujo de saldos mensuales de la cuenta de este con la promoción (Aportaciones del Promotor). En este caso aplicamos el coste asumido para el capital propio.



Tasa de actualización	T.act. mensual	VAN
0%	0,00%	252.999
3%	0,25%	186.380
6%	0,50%	124.360
9%	0,75%	66.639
12%	1,00%	12.939
15%	1,25%	-37.002
18%	1,50%	-83.427
21%	1,75%	-126.563

VAN de la Promoción: a partir del flujo de caja de la promoción (diferencia entre cobros y pagos sin considerar financiación externa). Aplicamos en este caso el coste mixto (propio más ajeno).

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de Rentabilidad de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el Valor Actual Neto (VAN) es igual a cero. Es la tasa de interés por la cual se recupera la inversión. Por tanto, con una tasa mayor la promoción será rentable.

La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés) se pagara con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo.

TIR del promotor

Mensual
TIR despues de impuestos 2,29%
27,54%

Mensual
TIR antes de impuestos 2,77%
33,19%

Consideramos que invertir en la promoción sería viable de acuerdo a los valores de los indicadores analizados. El promotor recuperaría el dinero invertido con una TIR de **27,54 %** y el beneficio neto que se llevaría sería del valor de **282.170 €** sobre una inversión inicial de 465.935 €.

10.3. ANÁLISIS DE RIESGOS

El objetivo de este punto es estimar qué aspectos o variables podrían afectar la rentabilidad del proyecto. Según el estudio de la coyuntura realizado al principio de este trabajo, encontramos que el riesgo pueda producirse en las siguientes variables:

- Que no se cumpla el ritmo de ventas establecido y que se dilante más en el tiempo, de manera que se incrementaría el ciclo de vida de la promoción, estimado en 30 meses. Esto produciría un aumento en los costes financieros, ya que el promotor deberá hacer frente al pago de interés por más tiempo. Si ese tiempo supera el período de carencia, que son 3 años, el promotor, además del pago de intereses deberá hacer frente a los pagos por la amortización del préstamo, entrando en una situación en la que podrían aparecer importantes problemas de liquidez.
- Que se produzcan aumentos en el tipo de interés. Actualmente, el euríbor se encuentra en su mínimo histórico, hemos pasado por un periodo de bajos tipos de interés. Aunque a corto plazo no se prevén elevaciones, hemos considerado que dado el bajo nivel de partida de los tipos de interés es razonable contemplar la posibilidad de que estos se eleven, con lo que estaríamos entrando en una situación similar a la anteriormente explicada.
- Que el precio estimado de venta haya sido más alto del que finalmente acabe teniendo. Ello dependerá de la evolución del resto de precios en la zona y de la oferta existente. Desde el 2015 el precio de la vivienda ha dejado de caer en distintas poblaciones del país y parece que el 2016 se ha consolidado como el año del cambio de tendencia ya que el precio ha empezado a crecer en más lugares. Sin embargo, debemos ser prudentes puesto que el comportamiento de la evolución de los precios no es general en todas las zonas.
- El barrio del Carme, es el más barato del distrito de Ciutat Vella, y es posible que el promotor se vea obligado a reducir los precios como una estrategia de marketing para poder vender más rápido, esto produciría una disminución en los ingresos y por tanto en la rentabilidad del proyecto.

11. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Llorca Ponce, A., Fernández Durán, L., & Lobato Carral, C. (2016) *Economía y gestión para arquitectos*, Editorial UPV.
- Ferrando Corell, Luis Segura Gomis, Ángel Abad Melis, M^a Emilia Casae Furió, Miguel Alberto Marqués Romero, (2016) *Arquitectura legal y Legislación urbanística*, Editorial UPV.
- Ferrando Corell, J.V., (2016) *Valoración de inmuebles de naturaleza urbana* Editorial UPV.
- Caparrós, A., Alvarellos, R., & Fernández, J. (2006) *Manual de Gestión Inmobiliaria*, Madrid: Colegio de Ingenieros, Caminos, Canales y Puertos.
- Casanovas, M., & Bachs, J. (2001). *Management y finanzas de empresas promotoras-constructoras*. Deusto.
- Fernández, D. (2002). *La promoción inmobiliaria*. CIE Dossat 2000.
- Fundación, de Estudios Inmobiliarios (1999). *Libro blanco del sector inmobiliario*. Ministerio de Fomento.
- García-Agulló, M. (2006) *El estudio de viabilidad de la promoción inmobiliaria*. Madrid: CIE Dossat.
- Montoya, P, (2007). *Gestión de promociones inmobiliarias*. 2^a edición. Díaz de Santos.
- González-Bravo, C., Garrido-Lestache, E., Álvarez Fernández, R., López Rosado, A., Fresnada Garrido, J., & Merlo Martínez, J. (2012). *Arquitectura legal. Valoración de inmuebles, seguridad, prevención y documentación en la edificación*. Madrid: Munilla-Lería.
- Revista *EMEDOS*, nº 161, 3 Trimestre 2016, Trifolio Ediciones, ISSN 2340-0145

REFERENCIAS WEB

- www.ine.es
- www.valencia.es
- www.sedecatastro.gob.es
- www.ecb.europa.eu
- www.bde.es
- www.ecoomia.elpais.com
- www.idealista.com
- www.expansion.com
- www.solarcorona.wordpress.com