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

ESCOLA TÈCNICA SUPERIOR
D'ENGINYERIA D'EDIFICACIÓ
UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA
ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO HOTELERO
Estudio de un solar en el municipio de Valencia
PROYECTO FIN DE GRADO MODALIDAD CIENTÍFICO-TÉCNICO
Autoras del proyecto:
DE JUAN RIPOLL, CARLA
ESPERT GAYA, MARIA
Directoras Académicas:
GIL SENABRE, DORIA
LLINARES MILLÁN, Mª CARMEN
INTRODUCCIÓN
INDICE:
Introducción
Objetivos
Metodología empleada
Resultados
Conclusiones
OBJETIVOS
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:
OBJETIVO GENERAL:

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

PROYECTO FIN DE GRADO MODALIDAD CIENTÍFICO-TÉCNICO

ÍNDICE:

Introducción
Objetivos
Metodología empleada
Resultados
Conclusiones

INTRODUCCIÓN

CRISIS

Crecimiento desproporcionado

- concesiones préstamos
- políticas que favorecen la compra
- encarecimiento del suelo

colapso mercado

↓ demanda

CRISIS GENERALIZADA

DICE:

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollo análisis de viabilidad

Urbanística | Comercial | Económico | Financiera

Promoción hotelera en Valencia

Venta | Explotación

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Procedimiento de actuación
- Condiciones urbanísticas del solar
- Análisis macroeconómico
- Análisis microeconómico
- Definir precio, producto y promoción
- Análisis rentabilidad
- Fuentes de financiación

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollo análisis de viabilidad

Urbanística Comercial Económico Financiera

Promoción hotelera en Valencia

Venta Explotación

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Procedimiento de actuación

Condiciones urbanísticas del solar

Análisis macroeconómico

Análisis microeconómico

Definir precio, producto y promoción

Análisis rentabilidad

Fuentes de financiación

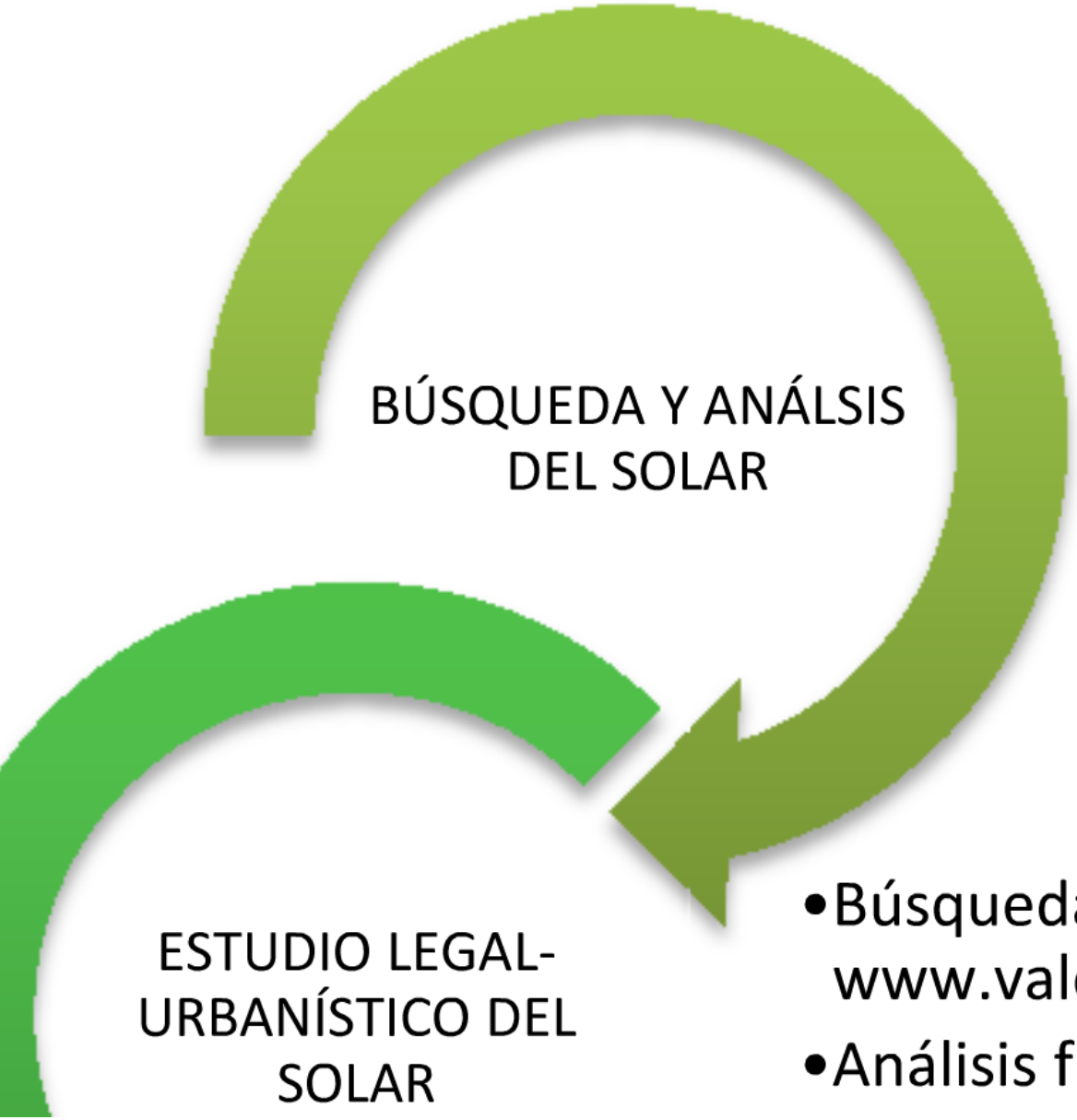
CAPÍTULO III. Metodología empleada

CAPÍTULO IV. Re

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

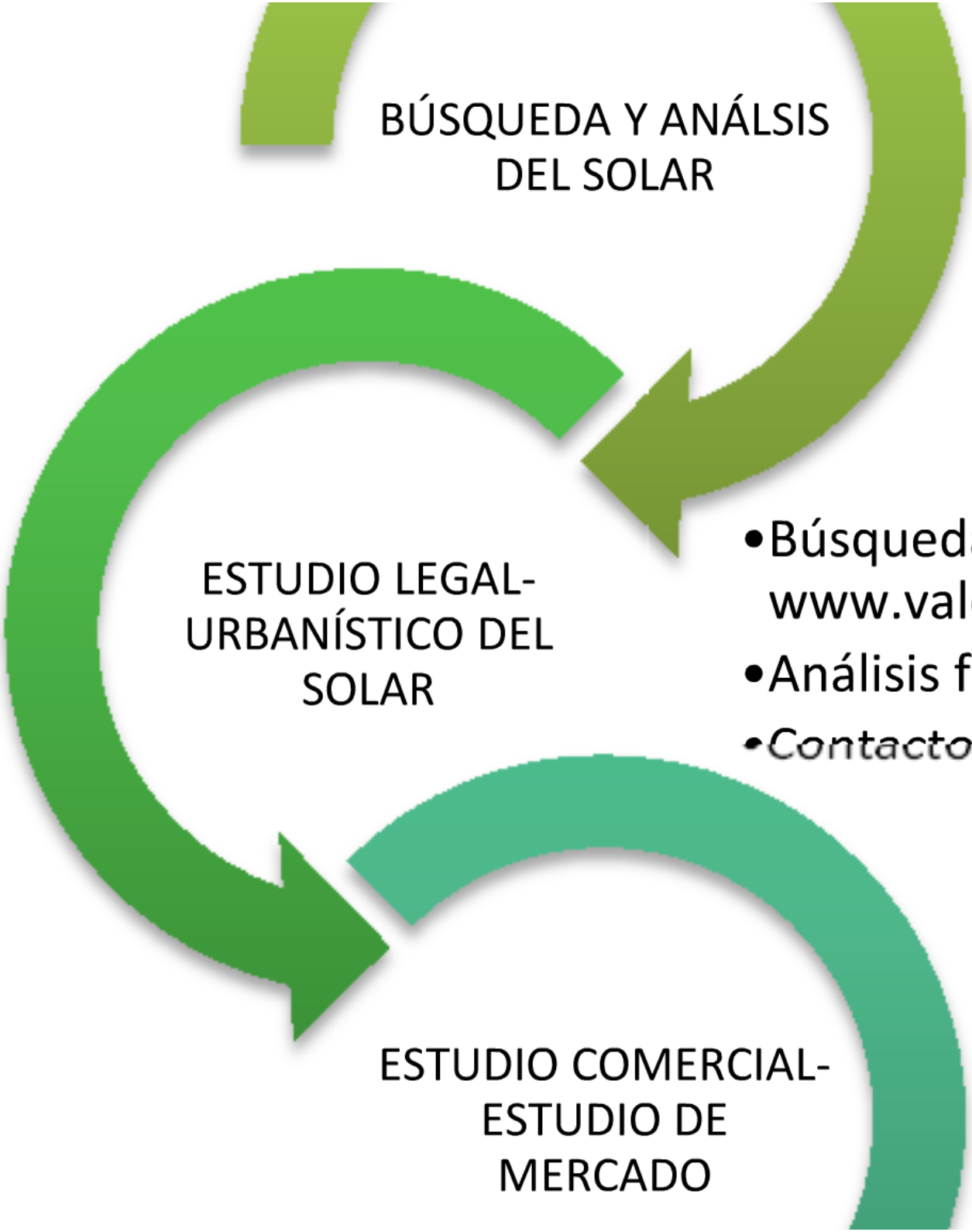
ESTUDIO DEL MICROENT

LA CIUDAD DE VALENCIA



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

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



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

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

- Estudio del Macroentorn
- Estudio del Microentorn
  - Demanda hotelera
  - Oferta hotelera

ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO DEL SOLAR

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

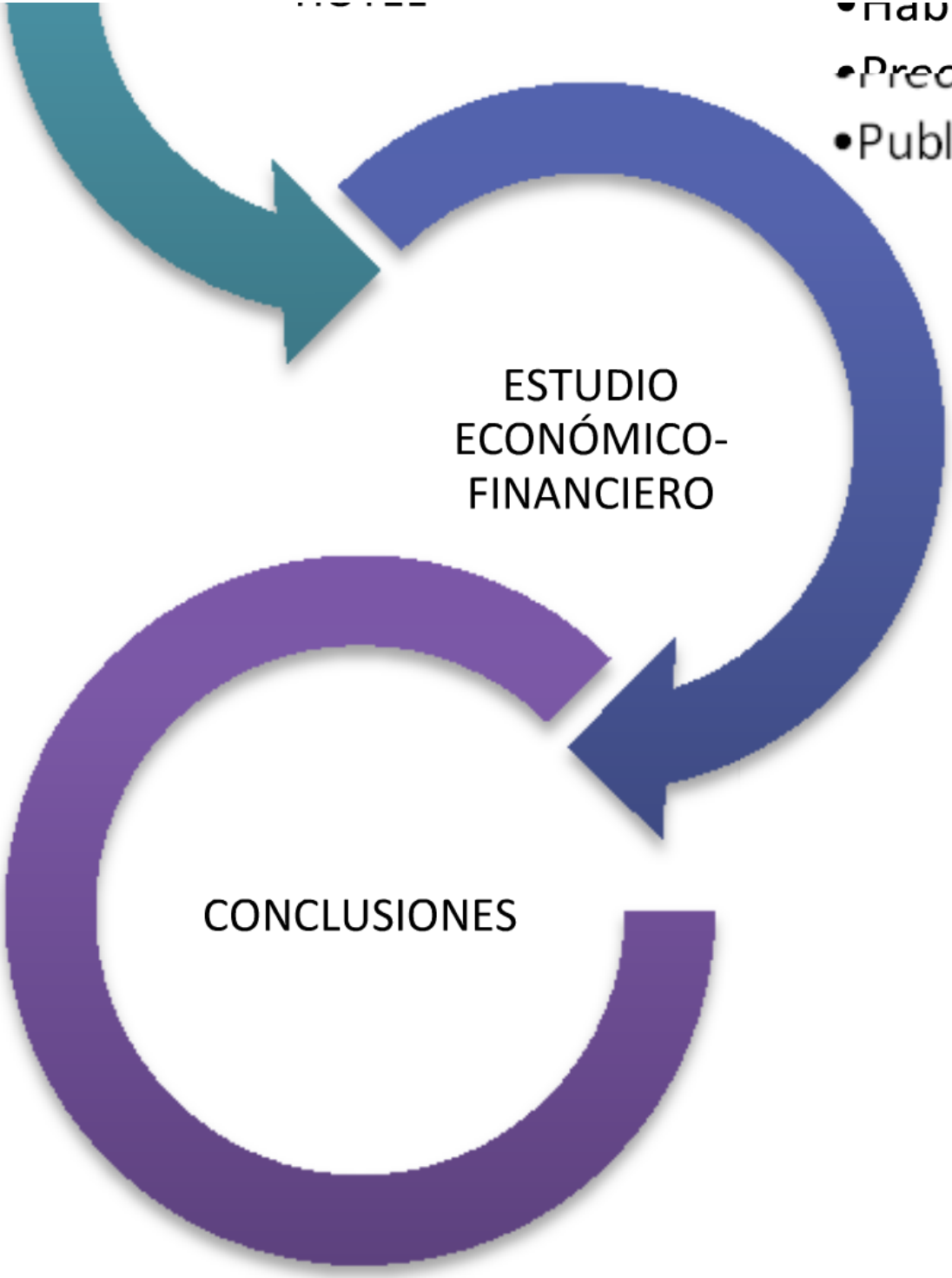
ESTUDIO COMERCIAL-ESTUDIO DE MERCADO

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

DECISIONES SOBRE EL HOTEL

- Público
- Servicios
- Concepto y Nombre
- Habitaciones

ESTUDIO COMERCIAL-
ESTUDIO DE
MERCADO
•Estudio del Macroentorn
•Estudio del Microentorn
•Demanda hotelera
•Oferta hotelera
DECISIONES SOBRE EL
HOTEL
•Público
•Servicios
•Concepto y Nombre
•Habitaciones
•Precios
•Publicidad
ESTUDIO
ECONÓMICO-
FINANCIERO
•Elaboración *Cash-Flow*
•Rentabilidad
•Cuenta de resultados
•VAN y TIR
•Financiación

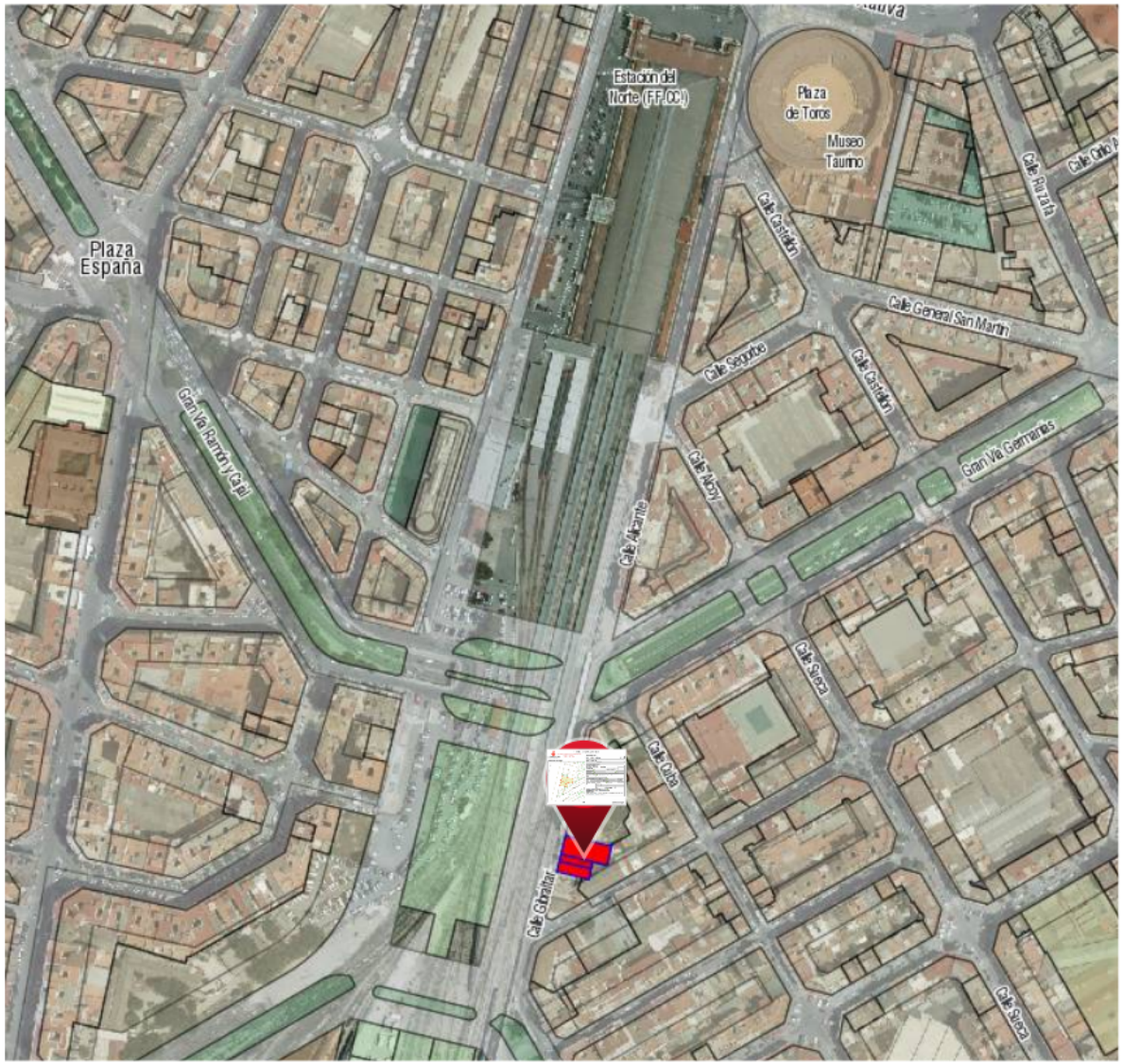


- Habitaciones
- Precios
- Publicidad

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

CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

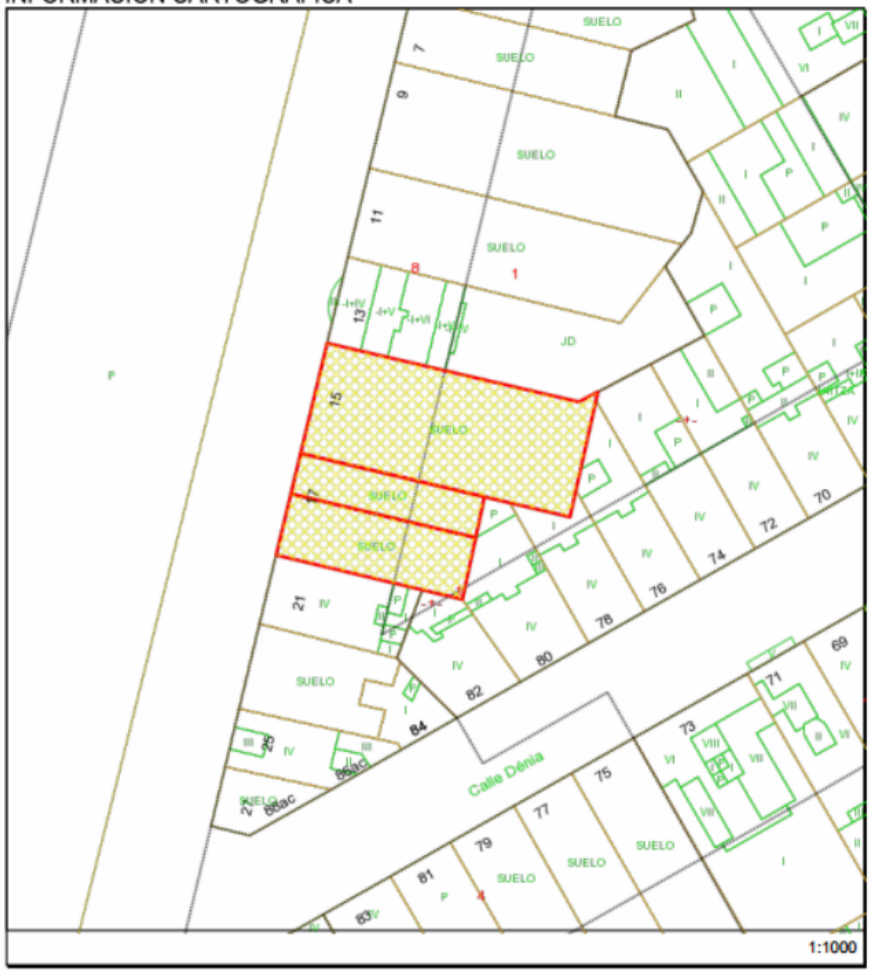


ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO

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

INFORME DE CIRCUNSTANCIAS URBANÍSTICAS

INFORMACIÓN CARTOGRÁFICA



DATOS CATASTRALES

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

PARTICIÓN URBANÍSTICA:

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

INFORMACIÓN URBANÍSTICA:

DOCUMENTO URBANÍSTICO:

P.G.O.U. / P. Especiales	Instrumento de Desarrollo
BOE 14/01/1989 - DOGV 03/05/1993	(RI1733) - XXX

CLASIFICACIÓN:

Clasificación del Suelo: (SU)Suelo Urbano

CALIFICACIÓN:

Calificación Urbanística: (ENS-2(1))Ensanche

Uso Global o Dominante	Usos Permitidos y Prohibidos	Elementos Protegidos
(Rpf.)Residencial plurifamiliar	Art. 6.17 Norm. Urb.	

"Tho.1.- Hoteles, hostales, pensiones y apartamentos en régimen de explotación hotelera..."

USOS:

Uso Específico	Usos Permitidos y Prohibidos
------	------

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

Sup. Mín (m²)	Fach. Mín (m)	Rectángulo Inscrito (m)	Angulo Lindes (g. sexag)	Ocupación	Agregación Obligatoria	Alineaciones y prof. edif.
100.00	8.00	8 x 10	80	------	Art. 5.7 NN.UU PGOU	Informe Líneas

Ud. ejecución / Área reparto: Consulta Específica

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

Número Plantas	Altura Cornisa (m)	Altura Planta Baja (m)	Altura cornisa máxima
1	8	3.70 <= H <= 4.80	------

Entreplantas	Semisótano	Sótano	Coef. Edificabilidad Neta (m²t/m²s)
SI	SI	SI	------

Áticos	Desvanes	Pasajes
SI	No piezas Habitables	------

CUERPOS Y ELEMENTOS SALIENTES (Art. 6.19.10):

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

OBSERVACIONES:

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

Fecha Emisión	Página
11 de abril de 2013	1/1

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

etodología empleada

le la

orno
orno

CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

ESTUDIO DEL MACROENTORNO

ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA

CAPÍTULO IV. Resultados

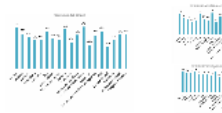
ESTUDIO DE LA DEMANDA

Conocer el NICHO DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantita

RESULTADOS OBTENIDOS:

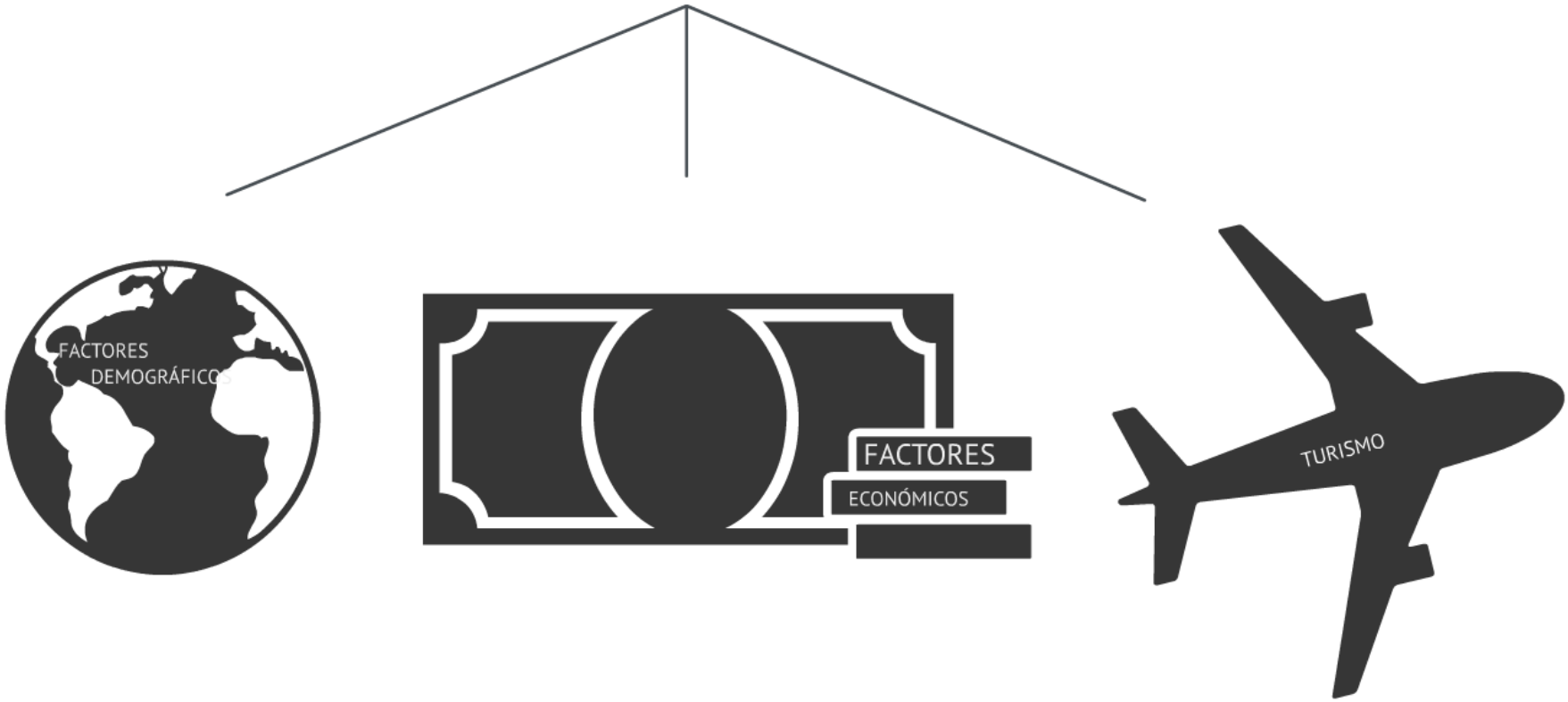
- 1 o 2 viajes al año
- 66% vehículo propio
- 55% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

ESTUDIO DEL MACROENTORNO



etodología empleada

le la

orno
orno

CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

ESTUDIO DEL MACROENTORNO

ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA

CAPÍTULO IV. Resultados

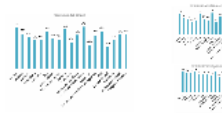
ESTUDIO DE LA DEMANDA

Conocer el NICHO DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantita

RESULTADOS OBTENIDOS:

- 1 o 2 viajes al año
- 66% vehículo propio
- 55% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA

etodología empleada

le la

orno
orno

CAPÍTULO IV. Resultados

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

ESTUDIO DEL MACROENTORNO

ESTUDIO DEL MICROENTORNO

LA CIUDAD DE VALENCIA

CAPÍTULO IV. Resultados

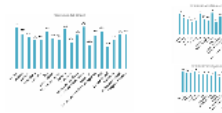
ESTUDIO DE LA DEMANDA

Conocer el NICHO DE MERCADO

Encuesta: Fuente de información externa y cuantita

RESULTADOS OBTENIDOS:

- 1 o 2 viajes al año
- 66% vehículo propio
- 55% de 4 a 7 días de duración



DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

CAPÍTULO IV. Resultados

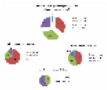
ESTUDIO DE LA DEMANDA

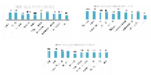
Conocer el NICHO DE MERCADO

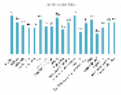
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

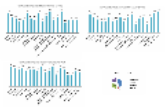
RESULTADOS OBTENIDOS:

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









DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Estudio hoteles en Valencia

competitiva precios

Precios medios

[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

FINES DE LA COMPAÑÍA

PÚBLICO

VÍAS

- Agencias de viajes
- Internet

PAGOS

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO DE LA DEMANDA

Conocer el NICHO DE MERCADO

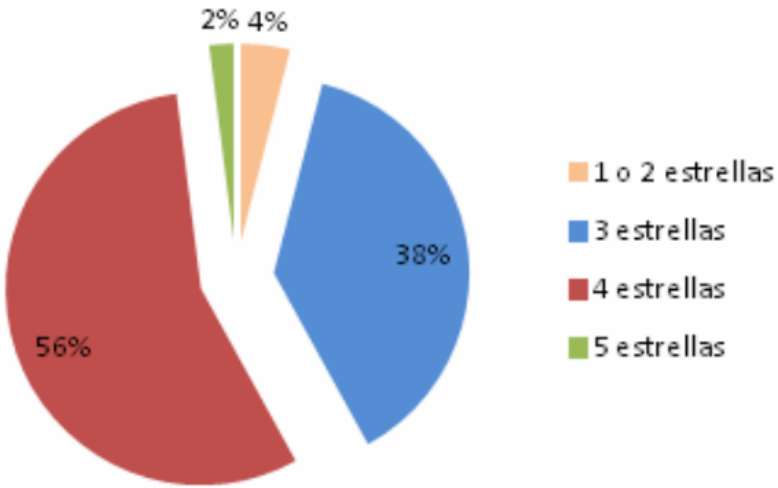
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

RESULTADOS OBTENIDOS:

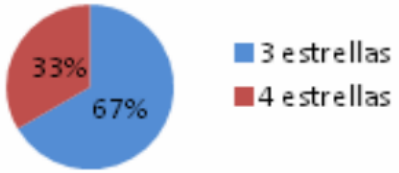
RESULTADOS OBTENIDOS:

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

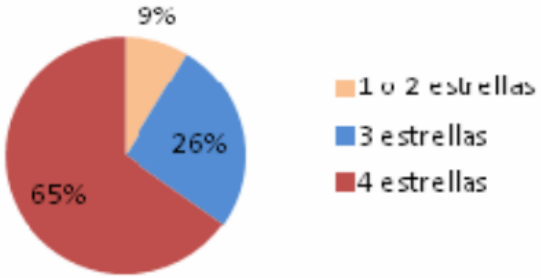
¿Cuál es la categoría del hotel?



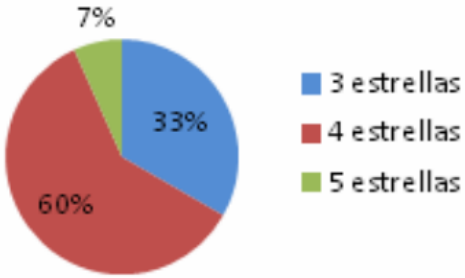
Jóvenes entre 18 y 30 años



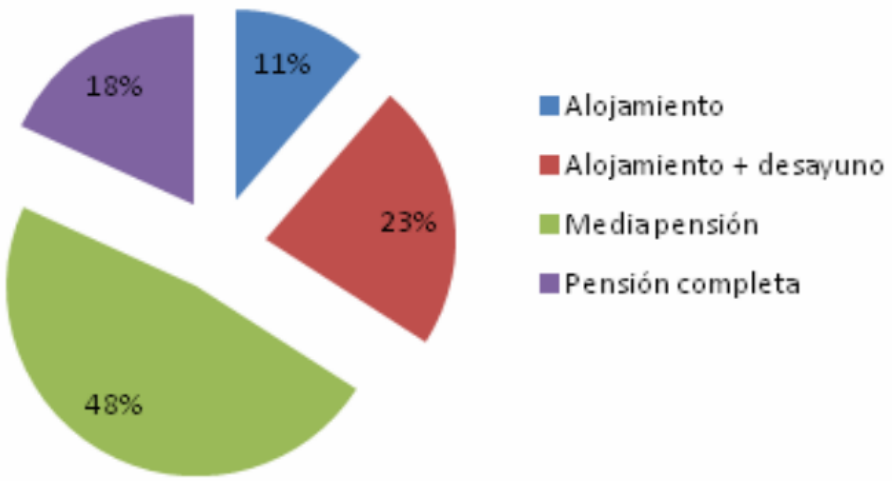
Adultos entre 30 y 40 años



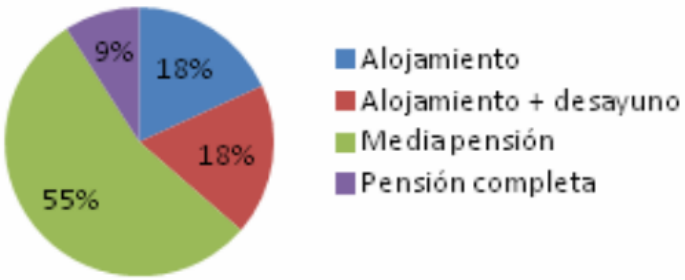
Adultos a partir de 40 años



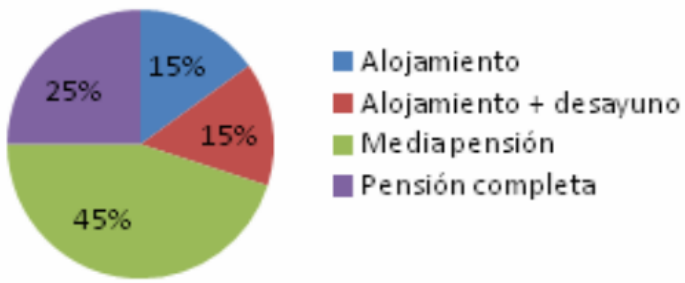
¿Qué suele reservar?



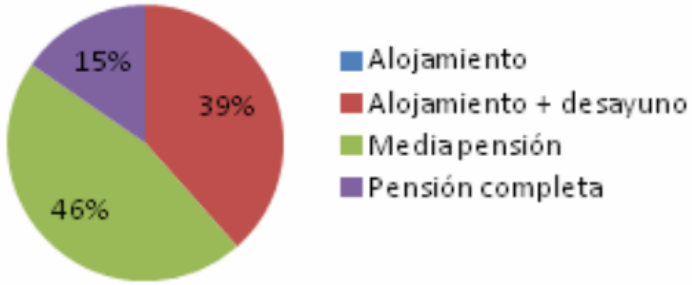
Jóvenes entre 18 y 30 años



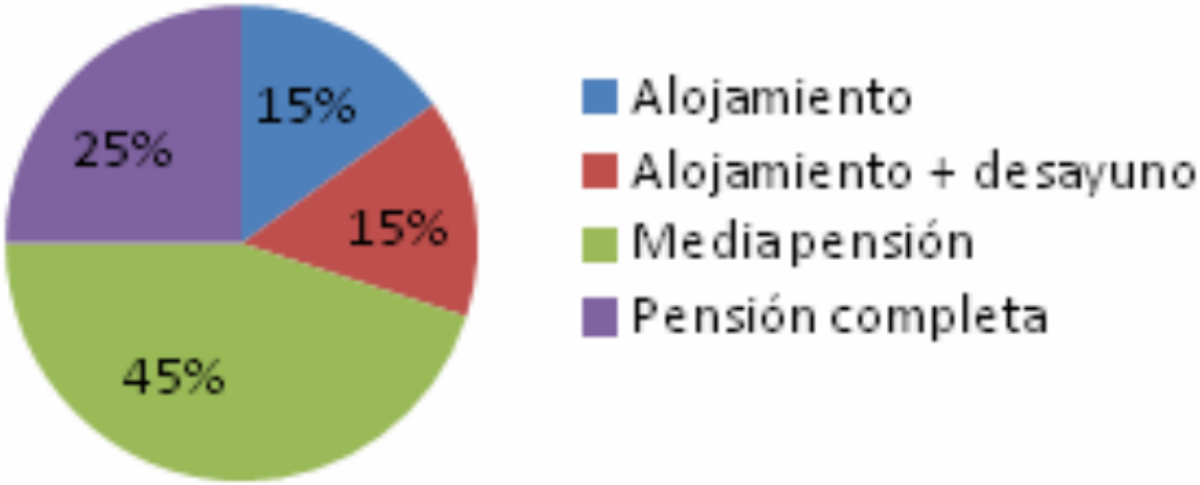
Adultos entre 30 y 40 años



Adultos a partir de 40 años

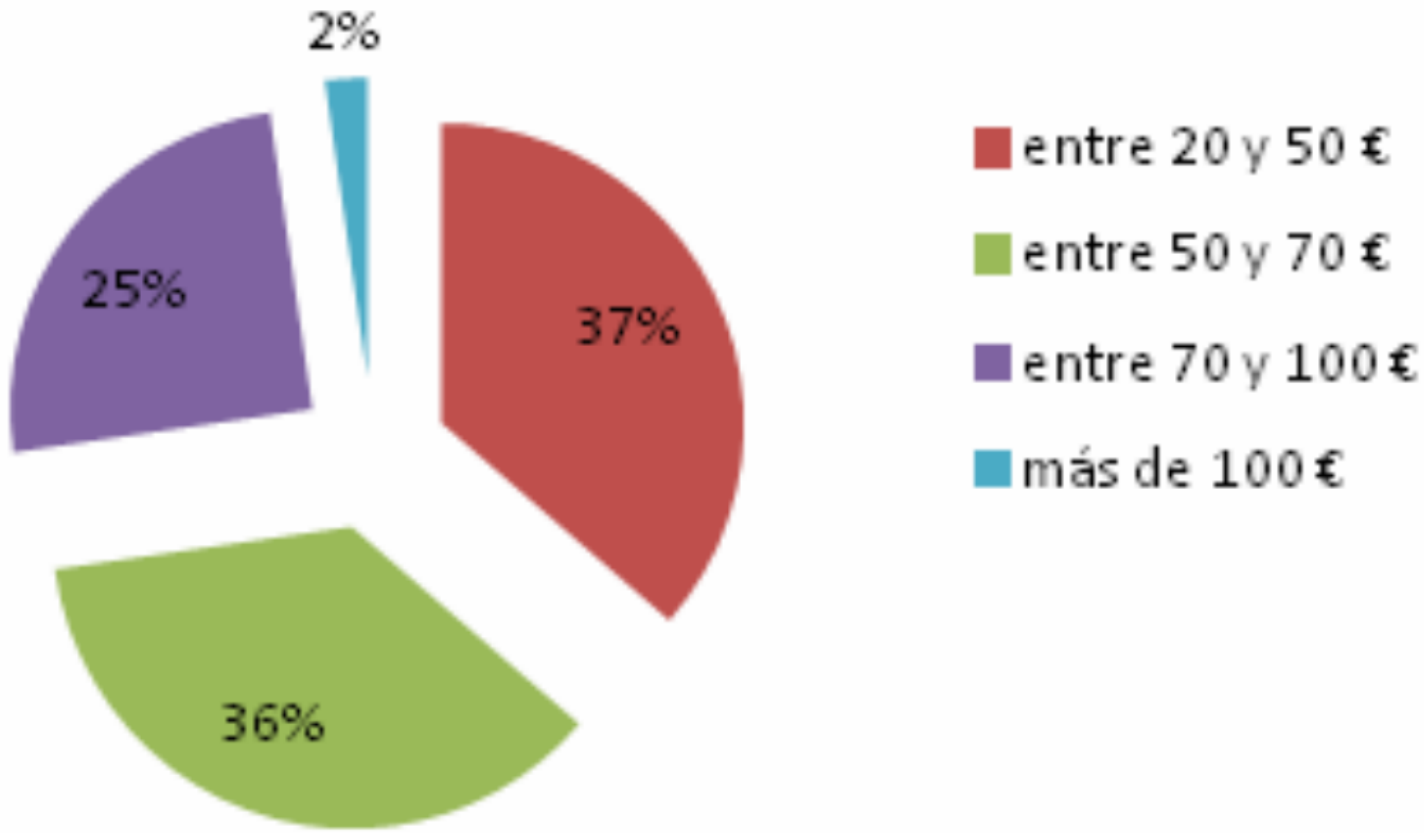


Adultos entre 30 y 40 años



ultos a partir de 40 años

¿Cuánto suele gastarse por noche de alojamiento/persona?

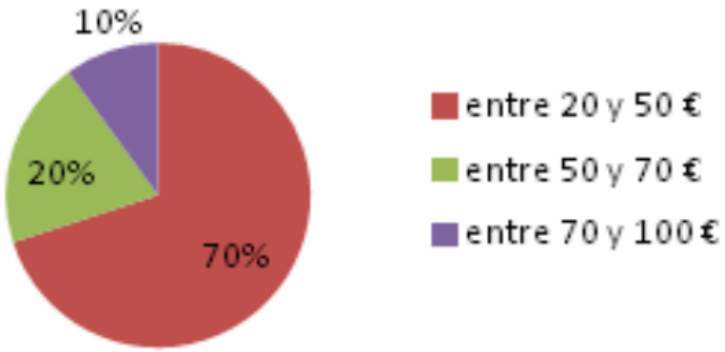


y 30 años

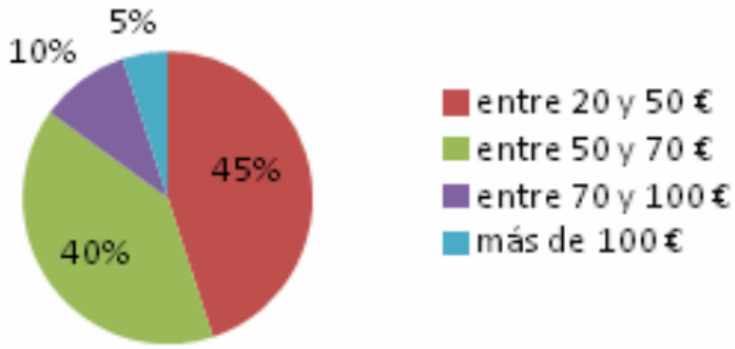
Adultos entre 30 y 40 a

5%

Jóvenes entre 18 y 30 años

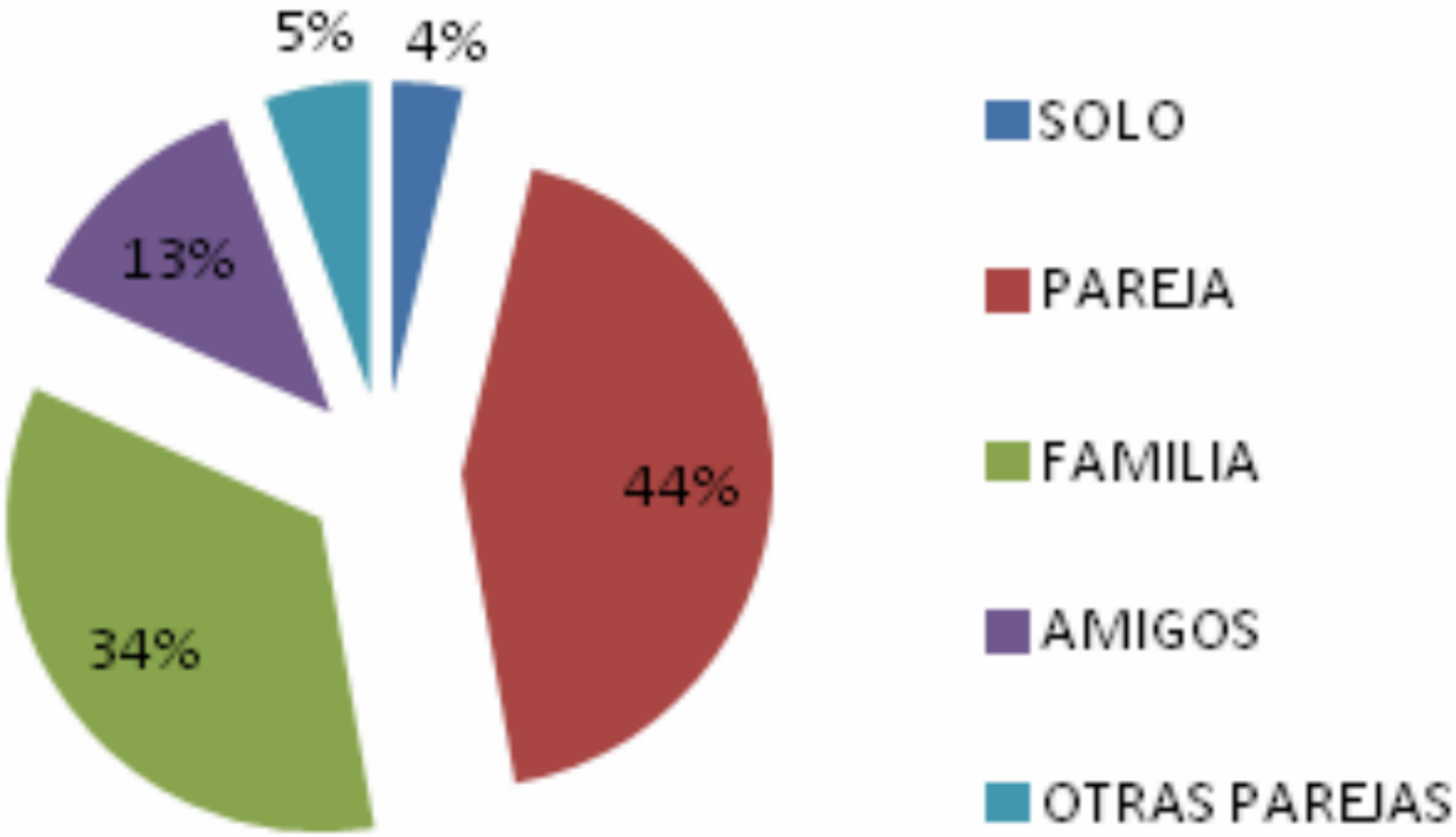


Adultos entre 30 y 40 años



Adultos a partir de 40 años

¿Con quién viaja?

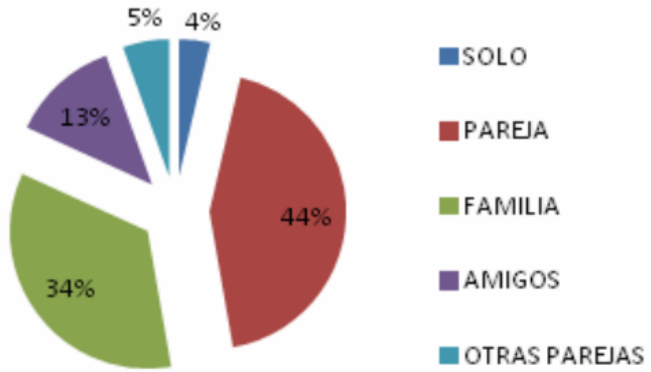


y 30 años

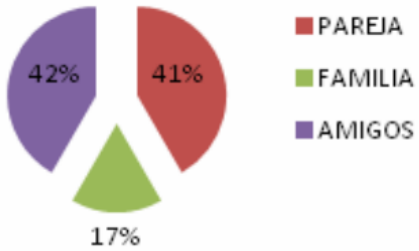
Adultos entre 30 y 40 a

4% 4%

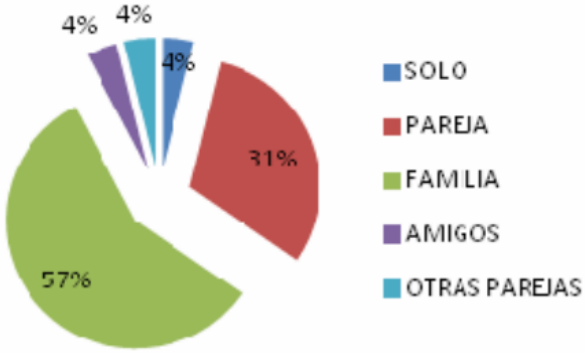
¿Con quién viaja?



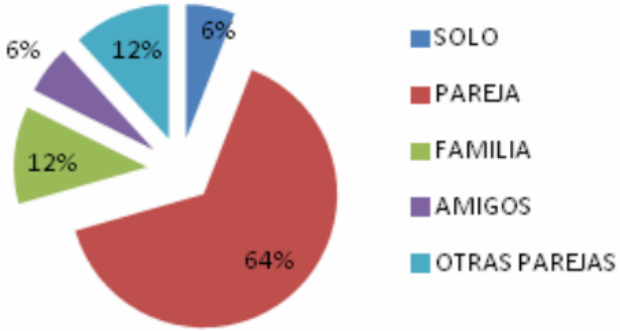
Jóvenes entre 18 y 30 años

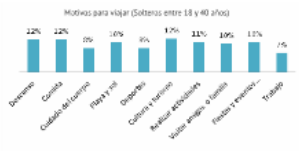


Adultos entre 30 y 40 años

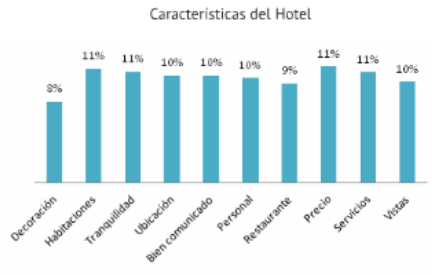


Adultos a partir de 40 años

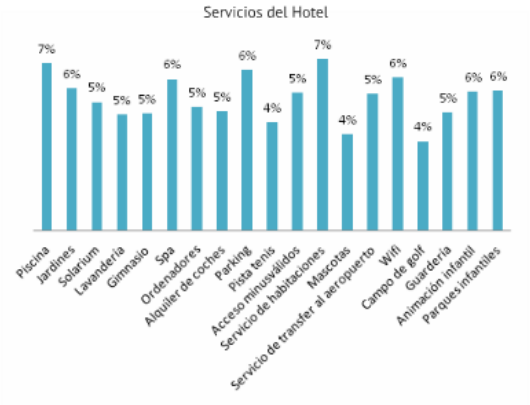


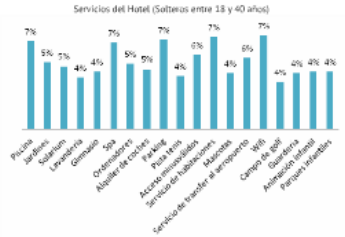

Motivos para viajar (Solteros entre 18 y 40 años)
Descanso
Comida
Cuidado del cuerpo
Playa y sol
Deportes
Cultura y turismo
Realizar actividades
Visitar amigos o familia
Fiestas y eventos...
Trabajo

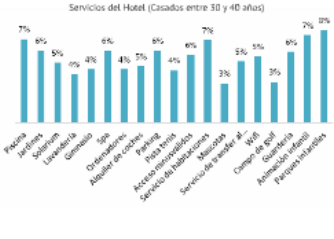
Motivos para viajar (Casados entre 30 y 40 años)
Descanso
Comida
Cuidado del cuerpo
Playa y sol
Deportes
Cultura y turismo
Realizar actividades
Visitar amigos o familia
Fiestas y eventos...
Trabajo

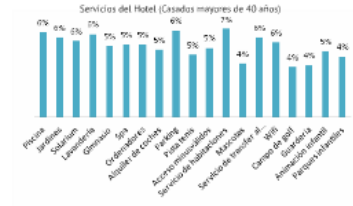

Características del Hotel
8%
11%
11%
10%
10%
10%
9%
11%
11%
10%
Decoración
Habitaciones
Tranquilidad
Ubicación
Bien comunicado
Personal
Restaurante
Precio
Servicios
Vistas

Motivos para viajar (Casados mayores de 40 años)
Descanso
Comida
Cuidado del cuerpo
Playa y sol
Deportes
Cultura y turismo
Realizar actividades
Visitar amigos o familia
Fiestas y eventos...
Trabajo


Servicios del Hotel
7%
6%
5%
5%
5%
6%
5%
5%
6%
4%
5%
7%
4%
5%
6%
4%
5%
6%
6%
Piscina
Jardines
Solarium
Lavanderia
Gimnasio
Spa
Ordenadores
Alquiler de coches
Parking
Pista tenis
Acceso minusválidos
Servicio de habitaciones
Mascotas
Servicio de transfer al aeropuerto
Wifi
Campo de golf
Guardería
Animación infantil
Parques infantiles


Servicios del Hotel (Solteros entre 18 y 40 años)

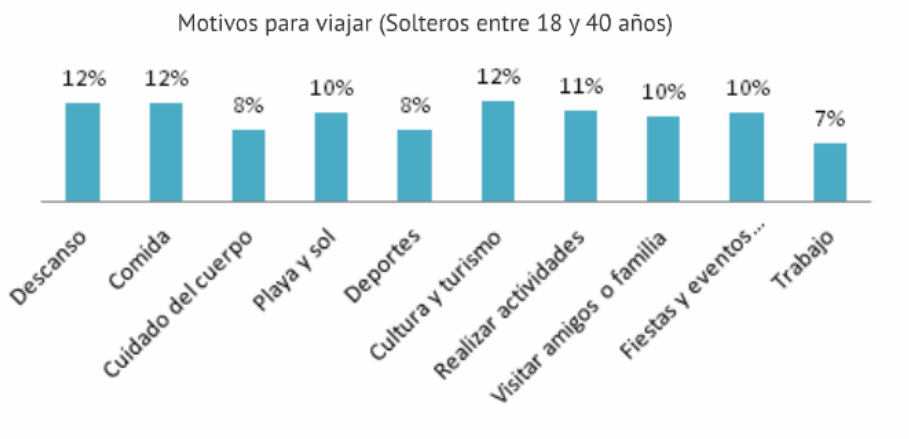

Servicios del Hotel (Casados entre 30 y 40 años)

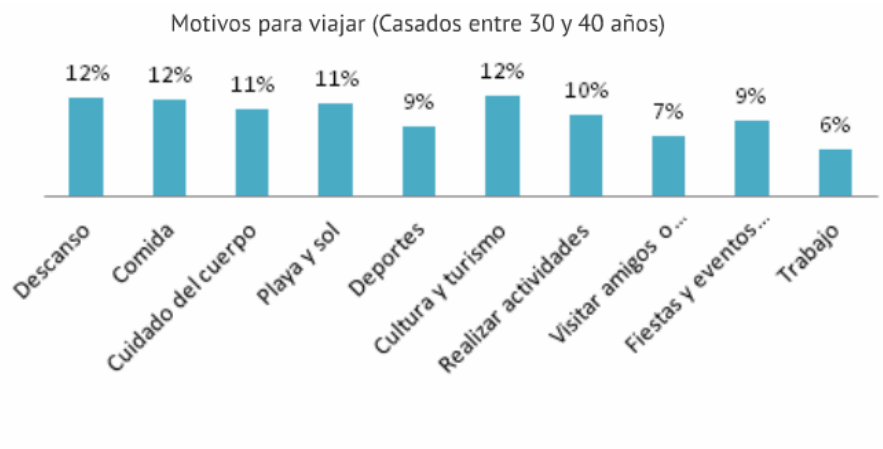

Servicios del Hotel (Casados mayores de 40 años)

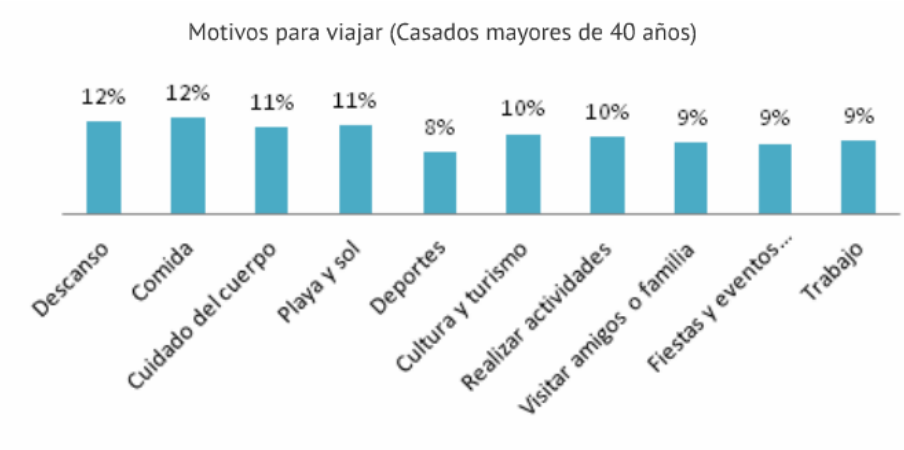
Estilo de habitación

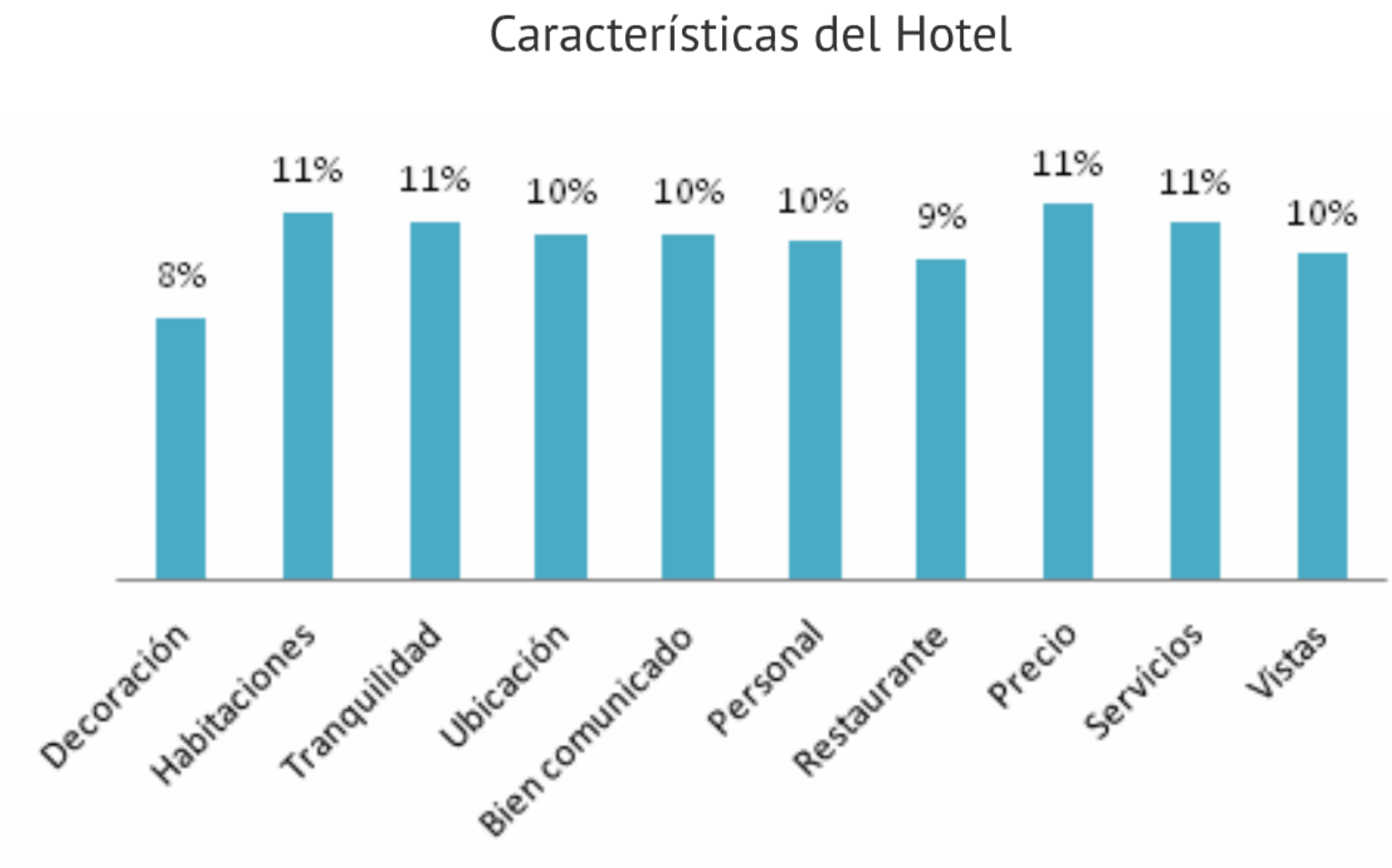
Burjassot
18. Poble del Nord
L'Eliana
17. Poble de l'Oest
Alboraya
Paterna
16. Benicalap
15. Rascanya
4. Campanar
5. La Saïdia
14. Beteró
Quart de Poblet
Mislata
1. Ciutat Vella
8. El Pla del Real
13. L'Algirós
7. L'Olivereta
Exposició
2. L'Eixample
12. Camí de al Grau
11. Poble de Maritim

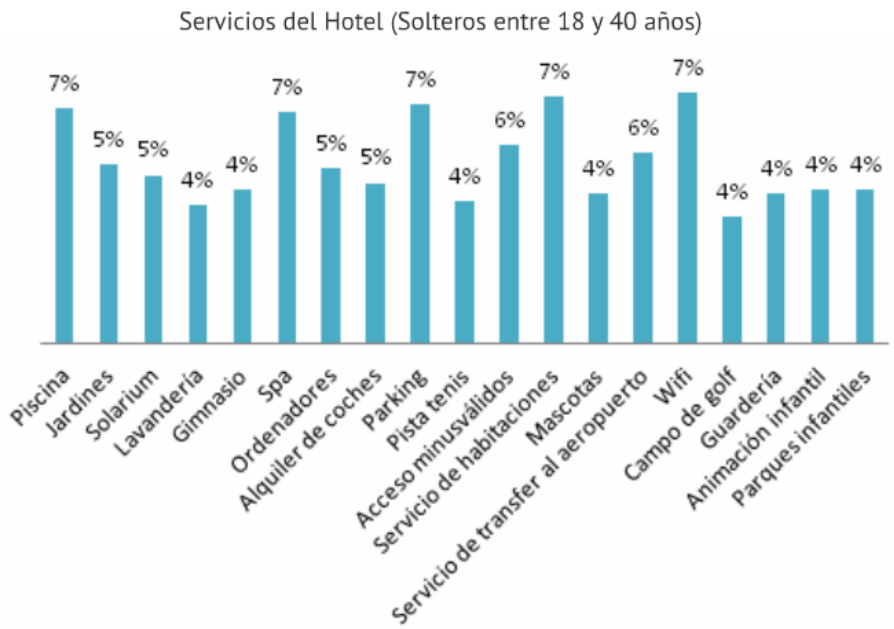
Zonas de Valencia
45
40
35
30
25

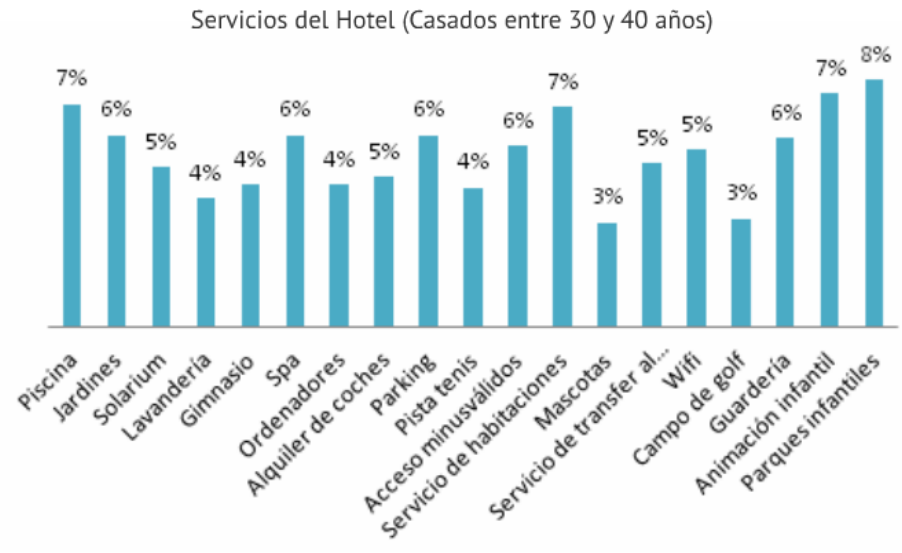

Motivos para viajar (Solteros entre 18 y 40 años)
12%
12%
8%
10%
8%
12%
11%
10%
10%
7%
Descanso
Comida
Cuidado del cuerpo
Playa y sol
Deportes
Cultura y turismo
Realizar actividades
Visitar amigos o familia
Fiestas y eventos...
Trabajo

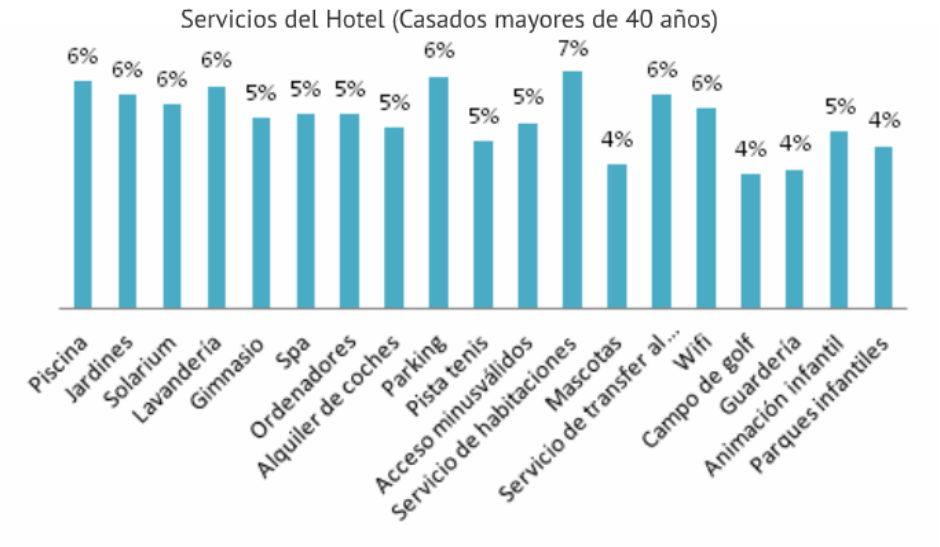

Motivos para viajar (Casados entre 30 y 40 años)
12%
12%
11%
11%
9%
12%
10%
7%
9%
6%
Descanso
Comida
Cuidado del cuerpo
Playa y sol
Deportes
Cultura y turismo
Realizar actividades
Visitar amigos o...
Fiestas y eventos...
Trabajo

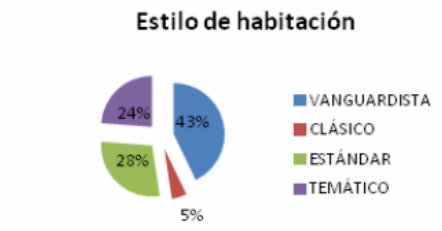

Motivos para viajar (Casados mayores de 40 años)
12%
12%
11%
11%
8%
10%
10%
9%
9%
9%
Descanso
Comida
Cuidado del cuerpo
Playa y sol
Deportes
Cultura y turismo
Realizar actividades
Visitar amigos o familia
Fiestas y eventos...
Trabajo

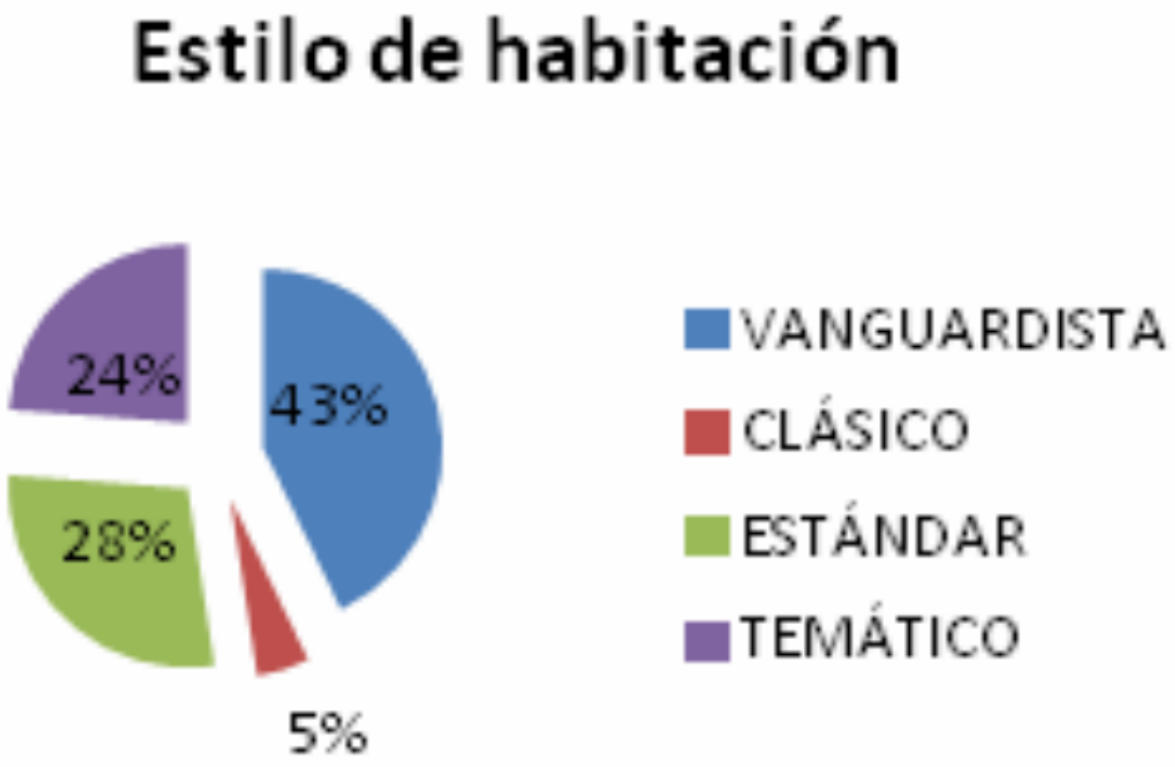

Características del Hotel
8%
11%
11%
10%
10%
10%
9%
11%
11%
10%
Decoración
Habitaciones
Tranquilidad
Ubicación
Bien comunicado
Personal
Restaurante
Precio
Servicios
Vistas


Servicios del Hotel (Solteros entre 18 y 40 años)
7%
5%
5%
4%
4%
7%
5%
5%
7%
4%
6%
7%
4%
6%
7%
4%
4%
4%
4%
Piscina
Jardines
Solarium
Lavandería
Gimnasio
Spa
Ordenadores
Alquiler de coches
Parking
Pista tenis
Acceso minusválidos
Servicio de habitaciones
Mascotas
Servicio de transfer al aeropuerto
Wifi
Campo de golf
Guardería
Animación infantil
Parques infantiles

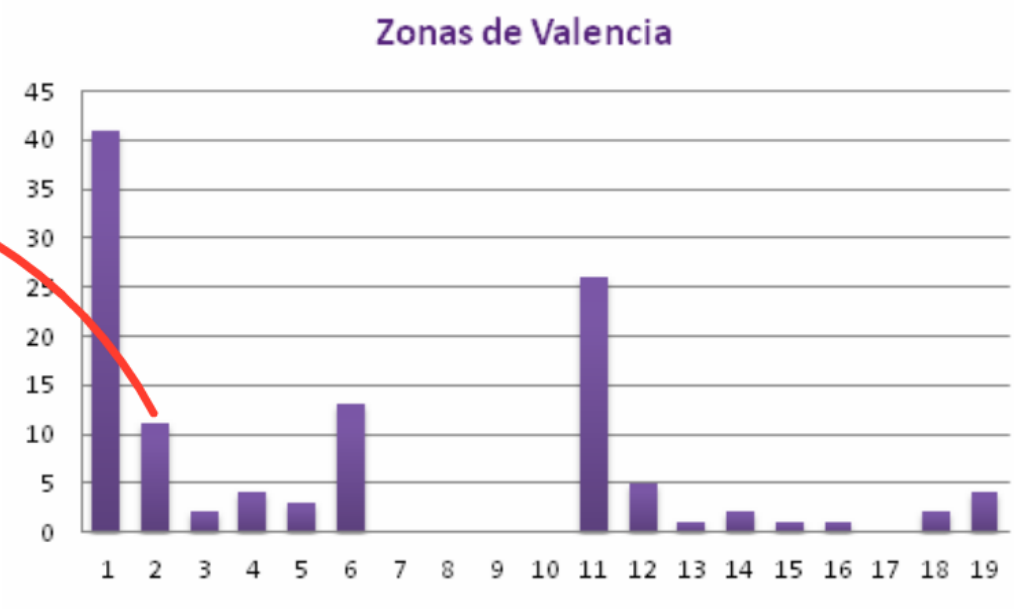

Servicios del Hotel (Casados entre 30 y 40 años)
7%
6%
5%
4%
4%
6%
4%
5%
6%
4%
6%
7%
3%
5%
5%
3%
6%
7%
8%
Piscina
Jardines
Solarium
Lavandería
Gimnasio
Spa
Ordenadores
Alquiler de coches
Parking
Pista tenis
Acceso minusválidos
Servicio de habitaciones
Mascotas
Servicio de transfer al...
Wifi
Campo de golf
Guardería
Animación infantil
Parques infantiles


Servicios del Hotel (Casados mayores de 40 años)
6%
6%
6%
6%
5%
5%
5%
5%
6%
5%
5%
7%
4%
6%
6%
4%
4%
5%
4%
Piscina
Jardines
Solarium
Lavandería
Gimnasio
Spa
Ordenadores
Alquiler de coches
Parking
Pista tenis
Acceso minusválidos
Servicio de habitaciones
Mascotas
Servicio de transfer al...
Wifi
Campo de golf
Guardería
Animación infantil
Parques infantiles


Estilo de habitación
24%
43%
28%
5%
VANGUARDISTA
CLÁSICO
ESTÁNDAR
TEMÁTICO


Estilo de habitación
24%
43%
28%
5%
VANGUARDISTA
CLÁSICO
ESTÁNDAR
TEMÁTICO

Burjassot
T.Blanques
18. Pobles del Nord
17. Pobles de l'Oest
Alboraya
Paterna
16. Benicalap
15. Rascanya
4. Campanar
5. La Saïdia
14. Beniimaclet
Quart de Poblet
13. Algirós
6. El Pla del Real
Mislata
1. Ciutat Vella
11. Poblats Marítims
7. L'Olivereta
Extramurs
2. L'Eixample
12. Camins al Grau
Xirivella
8. Patraix
9. Jesús
10. Quatre Carreres
Picanya
Paiporta
19. Pobles del Sud
Sedavi
N
0 750 1.500 3.000 Metres


Zonas de Valencia
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19

CAPÍTULO IV. Resultados

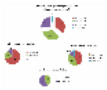
ESTUDIO DE LA DEMANDA

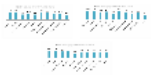
Conocer el NICHO DE MERCADO

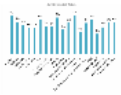
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

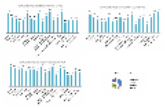
RESULTADOS OBTENIDOS:

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









DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Estudio hoteles en Valencia

competitiva precios

Precios medios

[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

FINES DE LA COMPAÑÍA

PÚBLICO

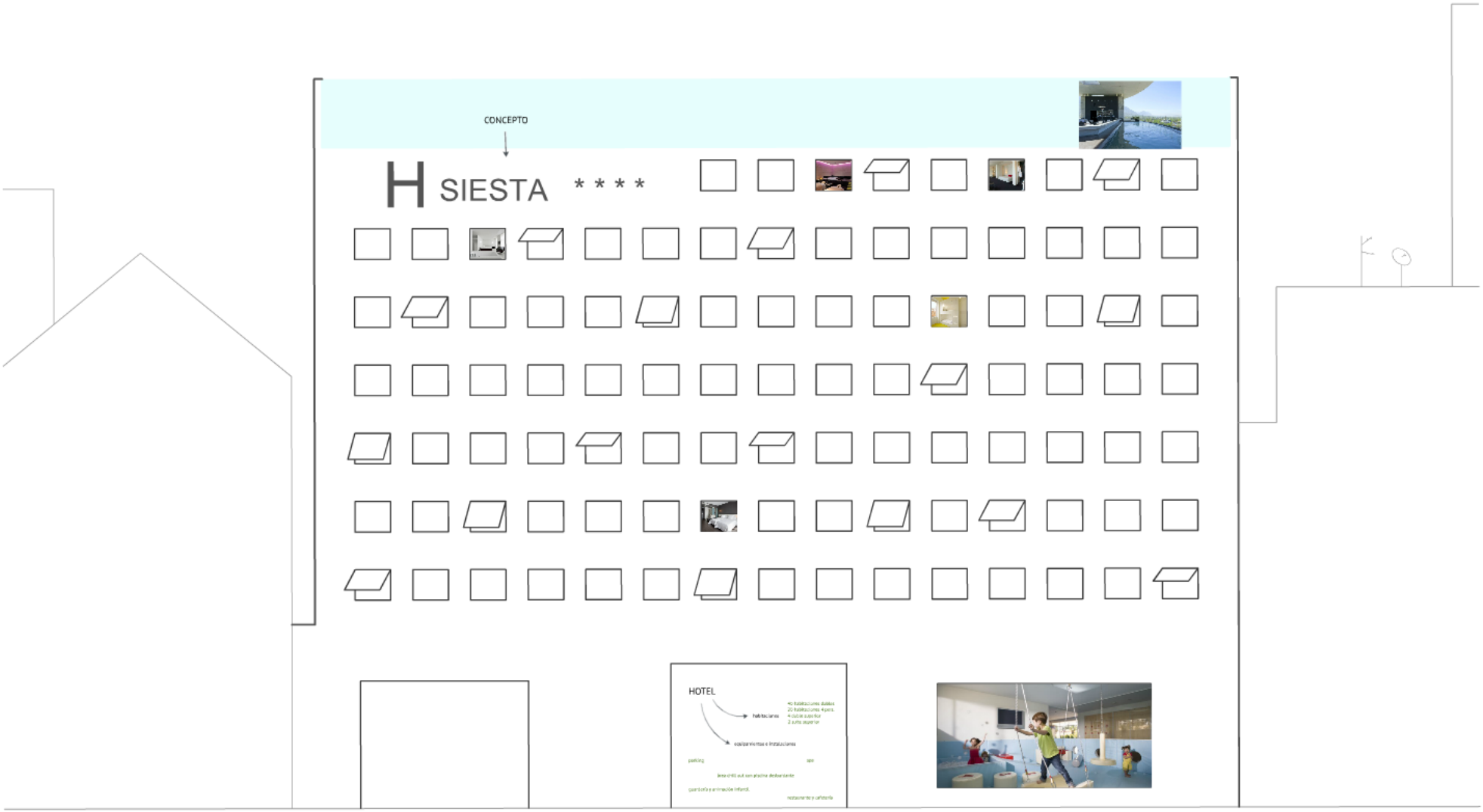
VÍAS

- Agencias de viajes
- Internet

PAGOS

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

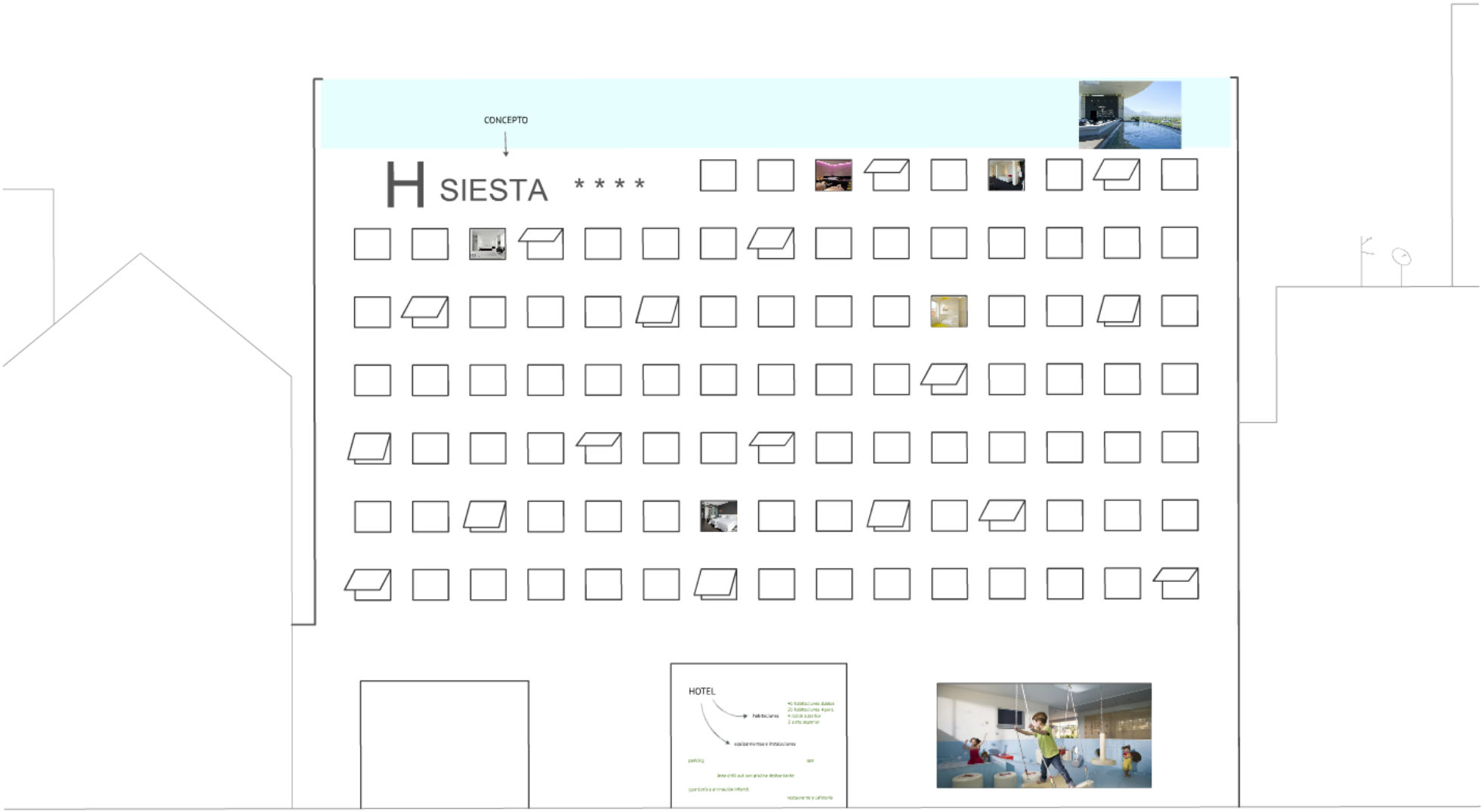


CONCEPTO

CONCEPTO

H SIESTA * * * *

DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



HOTEL

habitaciones

40 habitaciones dobles
20 habitaciones 4 pers.
4 doble superior
2 suite superior

equipamientos e instalaciones

parking

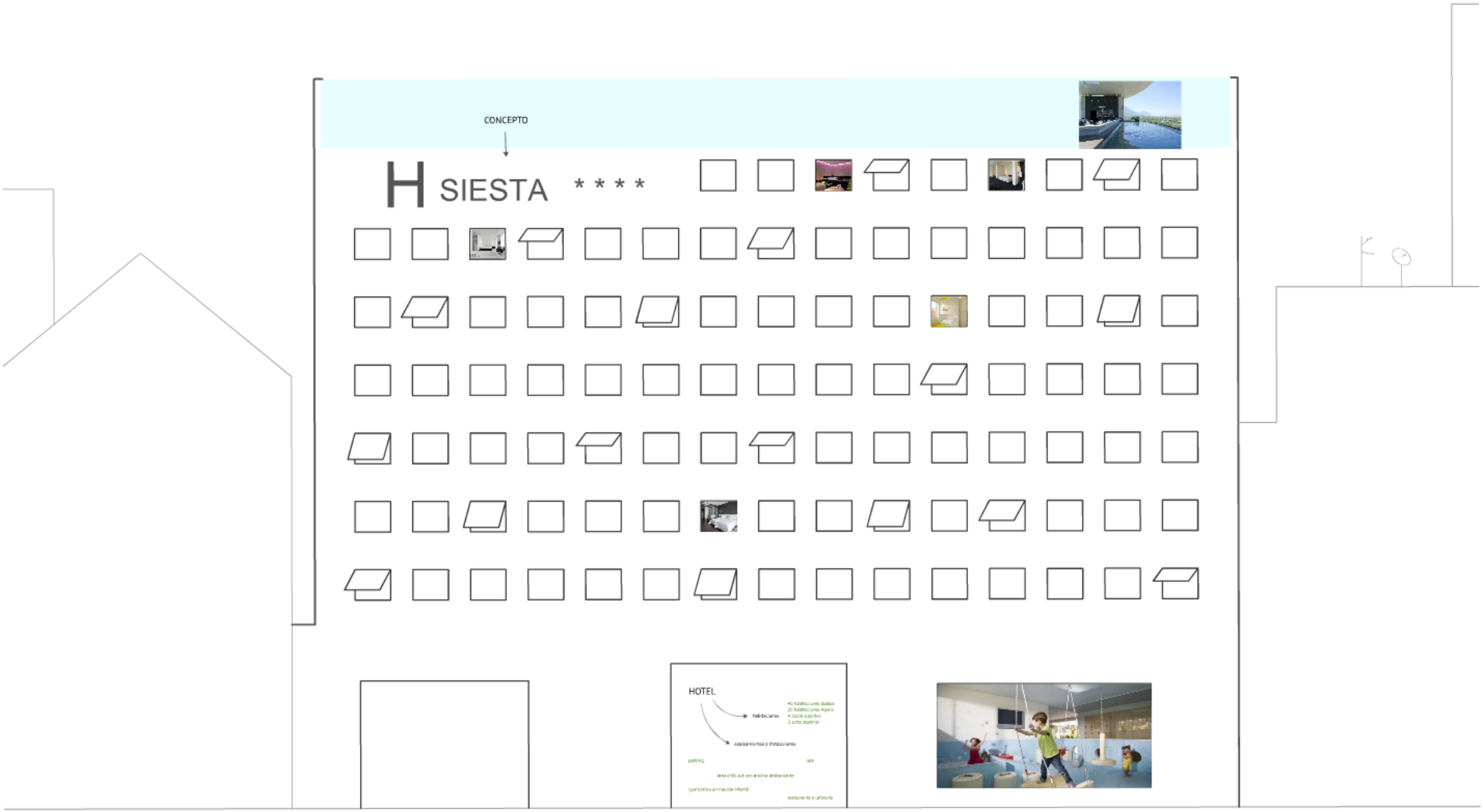
spa

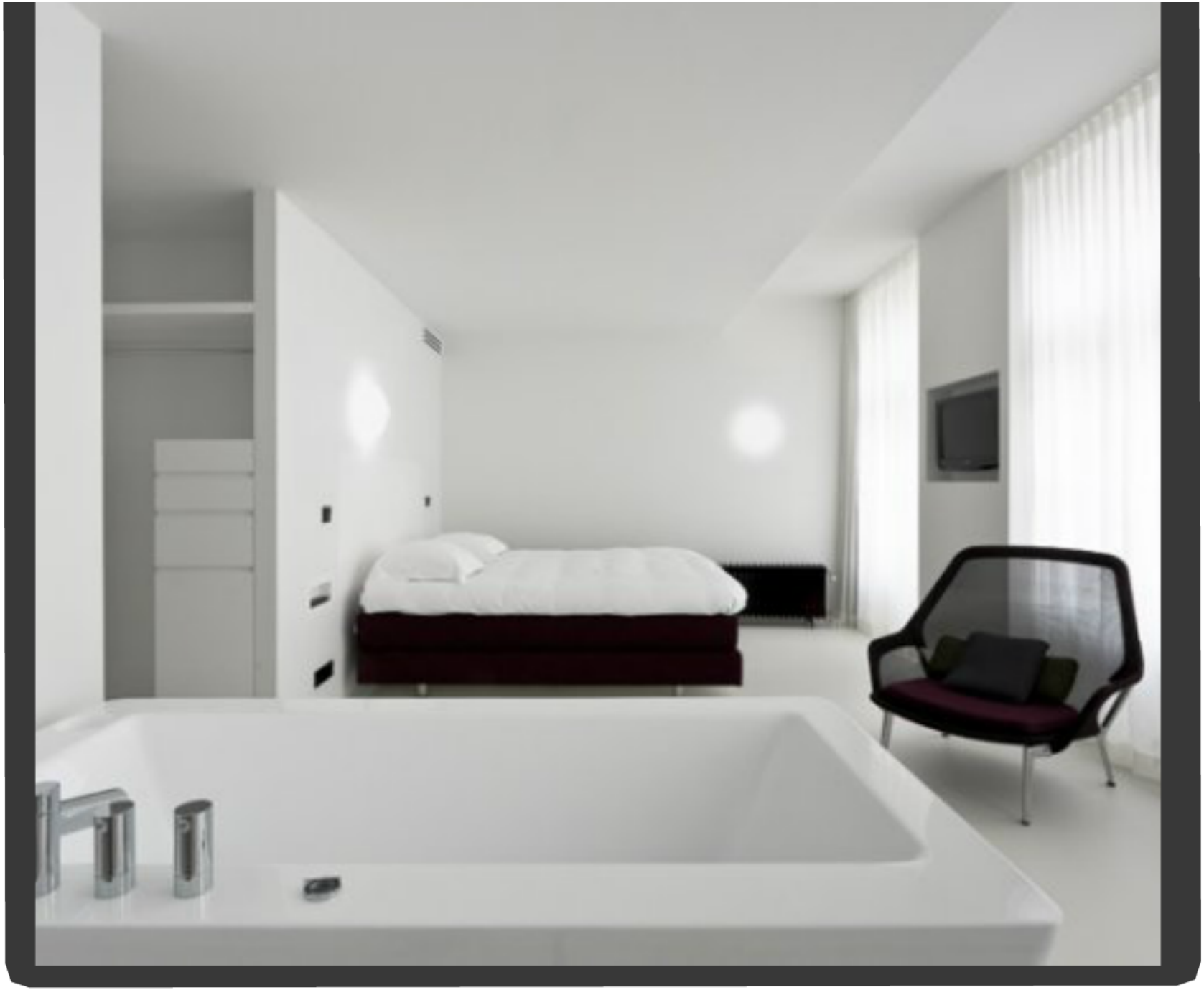
área chill out con piscina desbordante

guardería y animación infantil

restaurante y cafetería

DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN





HOTEL

habitaciones

40 habitaciones dobles
20 habitaciones 4 pers.
4 doble superior
2 suite superior

equipamientos e instalaciones

parking

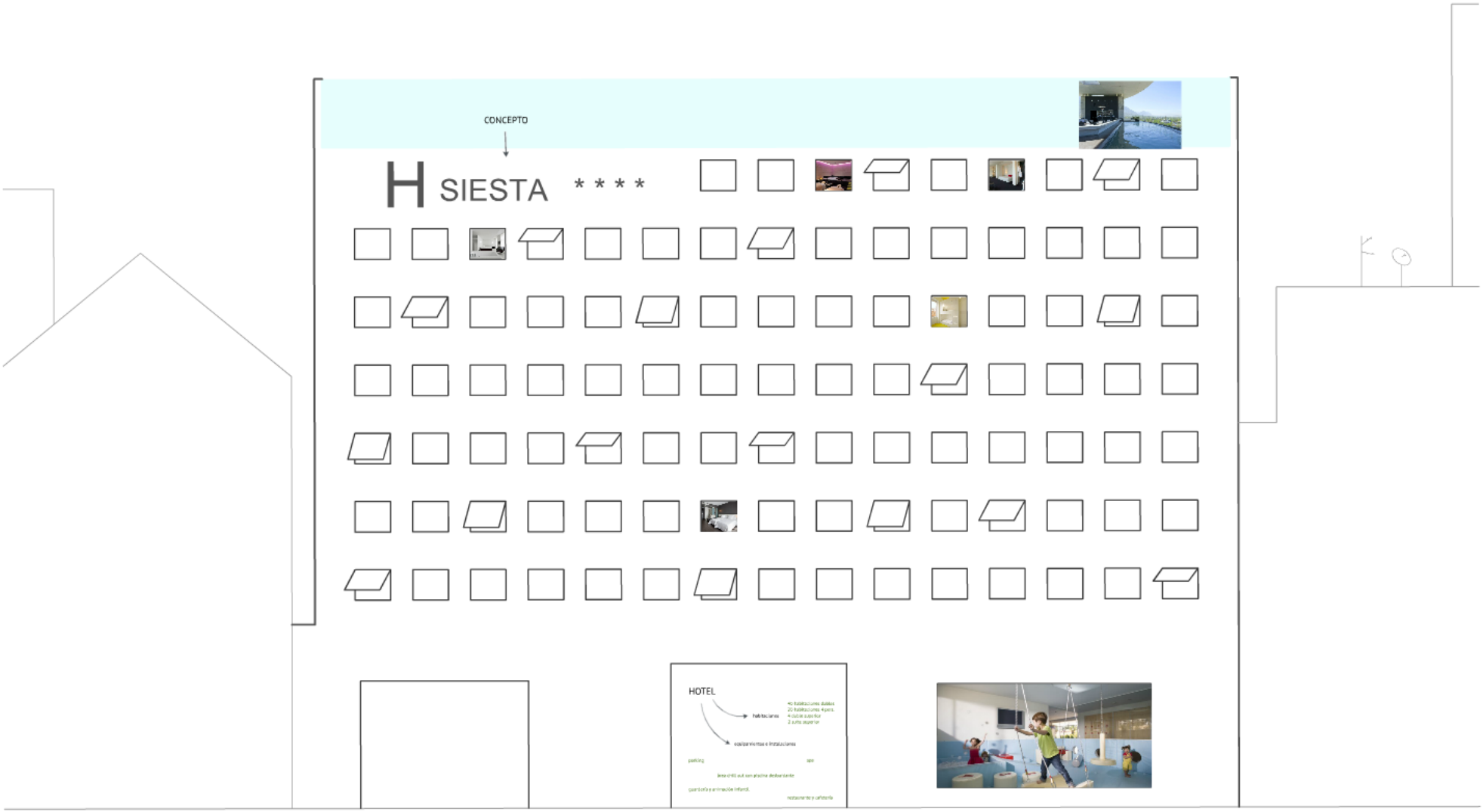
spa

área chill out con piscina desbordante

guardería y animación infantil

restaurante y cafetería

DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN



CAPÍTULO IV. Resultados

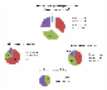
ESTUDIO DE LA DEMANDA

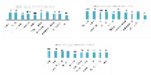
Conocer el NICHO DE MERCADO

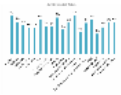
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

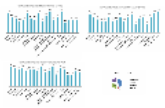
RESULTADOS OBTENIDOS:

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









DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Estudio hoteles en Valencia

competitiva precios

Precios medios

[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

FINES DE LA COMPAÑÍA

PÚBLICO

VÍAS

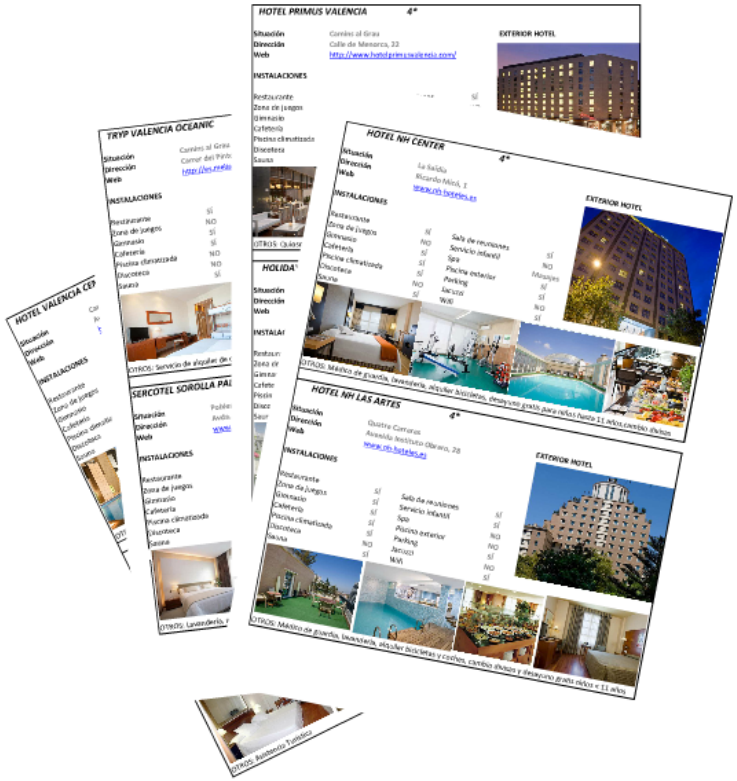
- Agencias de viajes
- Internet

PAGOS

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Estudio hoteles en Valencia



comparativa precios

Precios medios

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

CAPÍTULO IV. Resultados

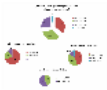
ESTUDIO DE LA DEMANDA

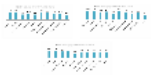
Conocer el NICHO DE MERCADO

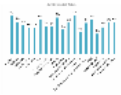
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

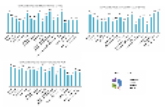
RESULTADOS OBTENIDOS:

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









DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Estudio hoteles en Valencia

competitiva precios

Precios medios

[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

FINES DE LA COMPAÑÍA

PÚBLICO

VÍAS

- Agencias de viajes
- Internet

PAGOS

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

FINES DE LA CAMPAÑA

dar a conocer el producto

- decoración vanguardista
- servicios innovadores
- ubicación

PÚBLICO

joven, con o sin hijos

VÍAS

Revistas de viajes

Agencias de viajes

PÚBLICO

joven, con o sin hijos

VÍAS

- Agencias de viajes

- Internet

Revistas de viajes

Packs de regalo

Páginas web Sitios web búsqueda de alojamiento

nto

www.booking.com
www.trivago.es
www.atrapalo.com
www.hoteles.net

CAPÍTULO IV. Resultados

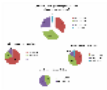
ESTUDIO DE LA DEMANDA

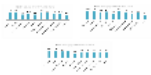
Conocer el NICHO DE MERCADO

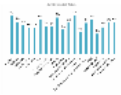
Encuesta: Fuente de información externa y cuantitativa

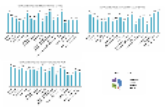
RESULTADOS OBTENIDOS:

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









DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Estudio hoteles en Valencia

competitiva precios

Precios medios

[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

FINES DE LA COMPAÑÍA

PÚBLICO

VÍAS

- Agencias de viajes
- Internet

PAGOS

[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]

CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

análisis de la viabilidad económica y financiera

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

calendario de actividades:

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

análisis de la viabilidad económica y financiera

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

calendario de actividades:

VENTA EXPLOTACIÓN

- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

calendario de actividades:

VENTA EXPLOTACIÓN

- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

CAPÍTULO IV. Resultados

ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO

análisis de la viabilidad económica y financiera

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

calendario de actividades:

VENTA EXPLOTACIÓN

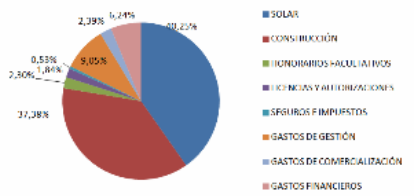
- Estudio de la Rentabilidad

- Aplicación medidas correctoras de financiación

VENTA

PAGOS

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



TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

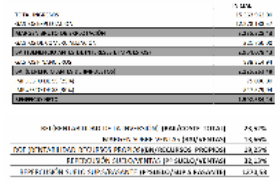
COBROS

VENTA HOTEL	15.563.962,00 €

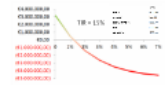
TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

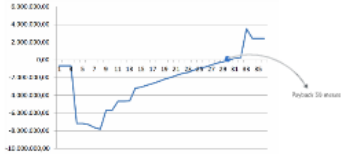
RENTABILIDAD

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados



CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow





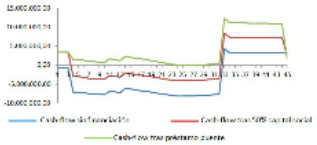
La venta es rentable económicamente.

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 50 %
- Dividendos 15% de la aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación

+

Préstamo puente modelo amortización americano
- Interés nominal 6% anual
- Comisión apertura 2%
- Periodos amortización 41 meses



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO	
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total financiación	**8.568.196,46 €**
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	**4,73%**

Es viable a nivel financiero.

EXPLOTACIÓN

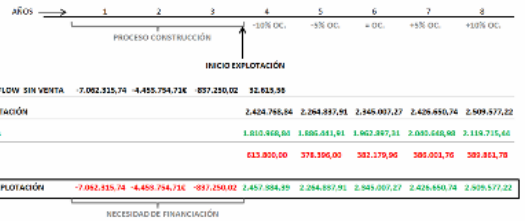
PAGOS

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

COBROS

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

FLUJO NETO DE CAJA



RENTABILIDAD

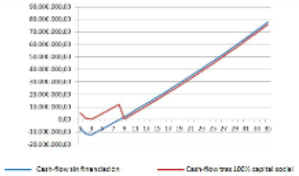
CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow

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

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

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 100 %
- Dividendos 15% de la aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación



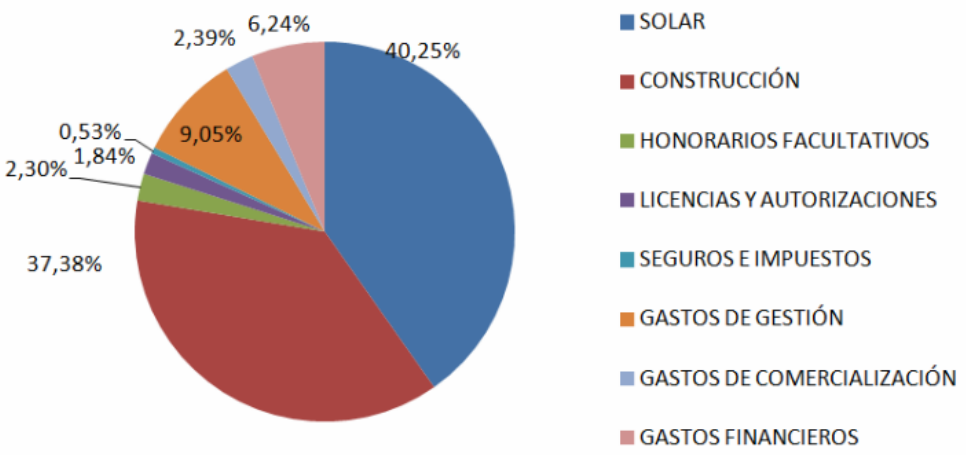
COSTE DE LA OPERACIÓN = 3,89%

La explotación es rentable financieramente.

VENTA

PAGOS

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



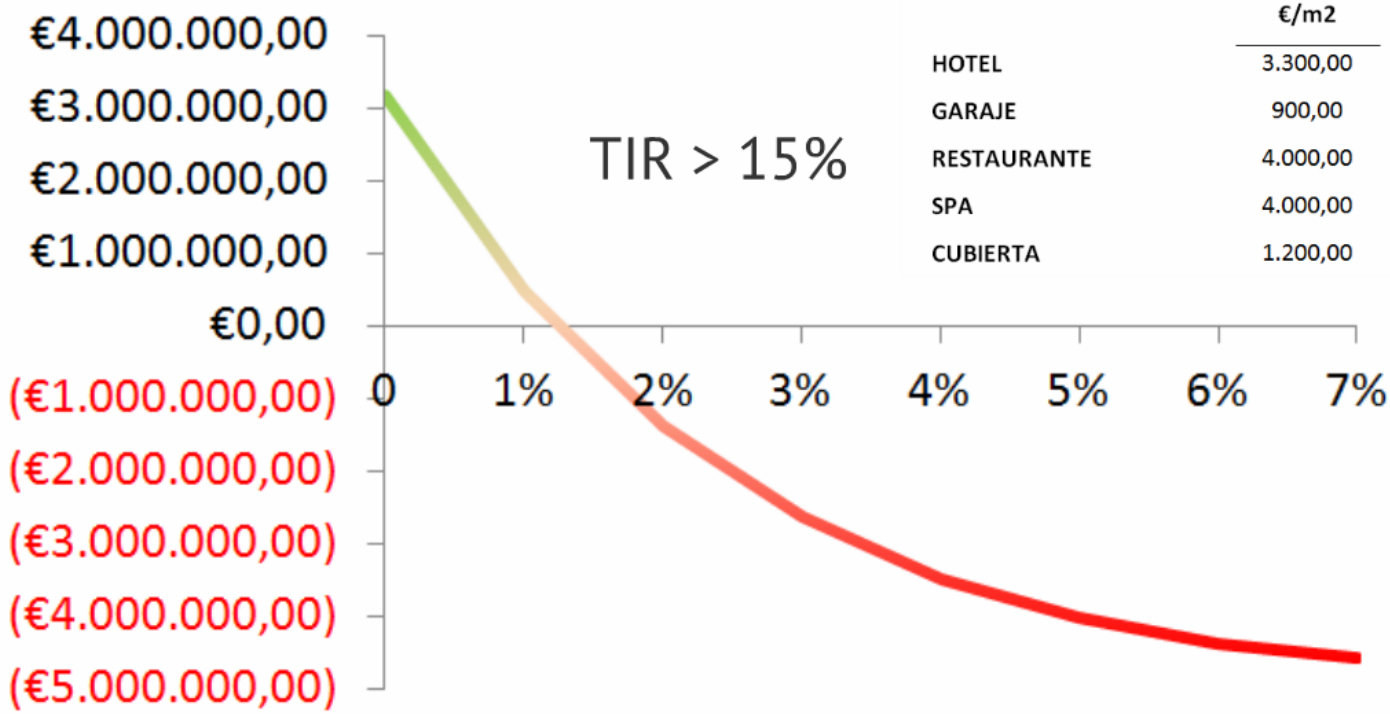
TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

COBROS

VENTA HOTEL	15.563.962,00 €

TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow



	€/m2
HOTEL	3.300,00
GARAJE	900,00
RESTAURANTE	4.000,00
SPA	4.000,00
CUBIERTA	1.200,00

OBROS

A HOTEL	15.563.962,00 €

NTA	15.563.962,00 €

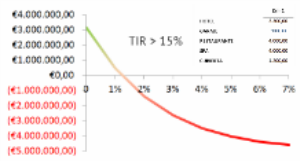
RENTABILIDAD

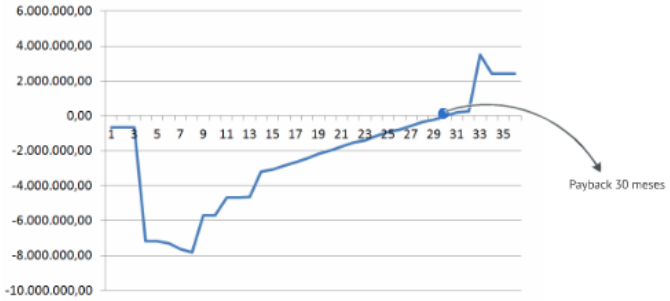
CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados

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

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

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow





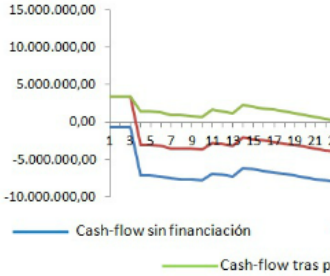
La venta es rentable económicamente.

FINANCIACI

Aportación de capital 50 %

+

Préstamo puente modelo amortización americano



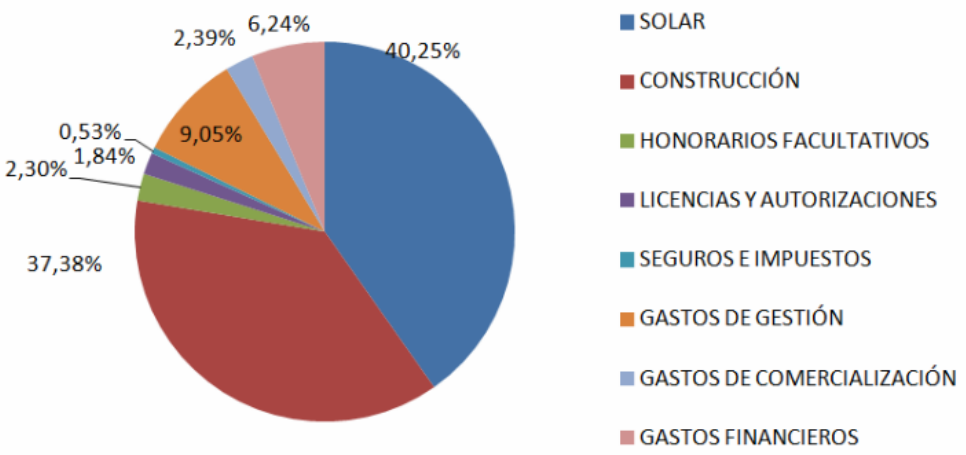
COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERA	
TOTAL CAPITAL SOCIAL	
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	
Total financiación	
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERAD	

Es viable a nive

PAGOS

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



TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

COBROS

VENTA HOTEL	15.563.962,00 €

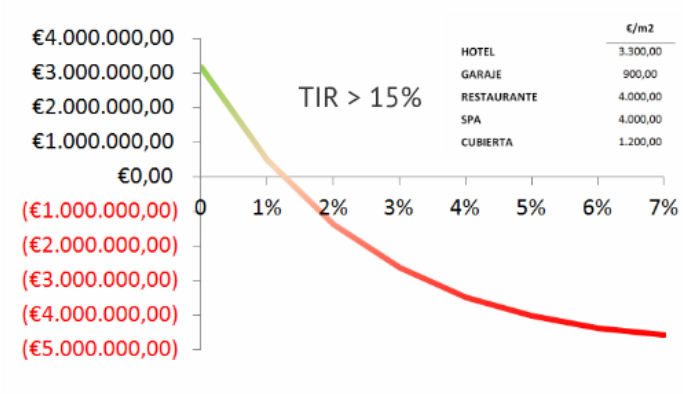
TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados

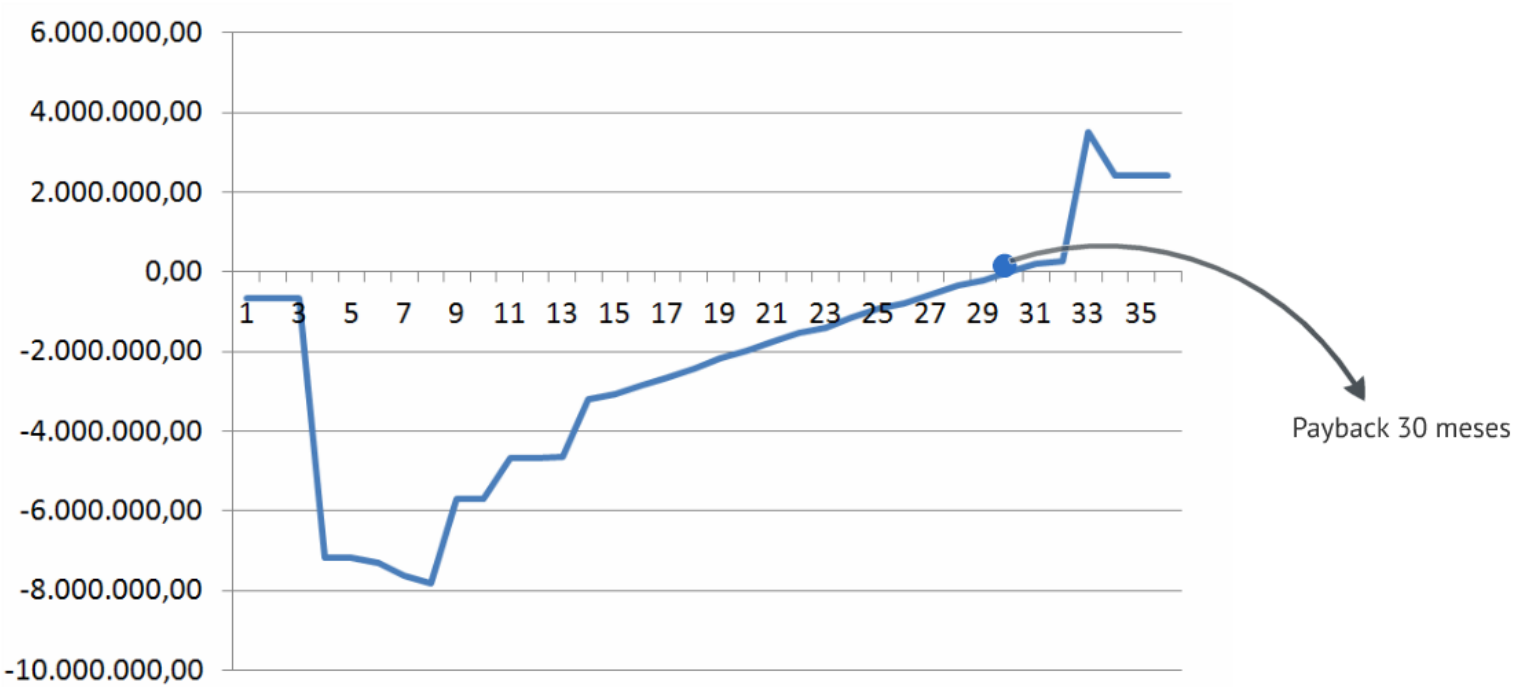
	INICIAL
TOTAL INGRESOS	15.563.962,00
GASTOS EXPLOTACIÓN	12.278.133,57
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	**3.285.828,43**
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	321.750,00
BAII (BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS)	**2.964.078,43**
GASTOS FINANCIEROS	838.814,94
BAI (BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS)	**2.125.263,48**
IMPUESTO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

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

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow



	€/m2
HOTEL	3.300,00
GARAJE	900,00
RESTAURANTE	4.000,00
SPA	4.000,00
CUBIERTA	1.200,00



La venta es rentable económicamente.

AD

cados

INICIAL
15.563.962,00
12.278.133,57
3.285.828,43
321.750,00
2.964.078,43
838.814,94
2.125.263,48
75.000,00
547.579,04
1.502.684,44

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

nente.

FINANCIACIÓN

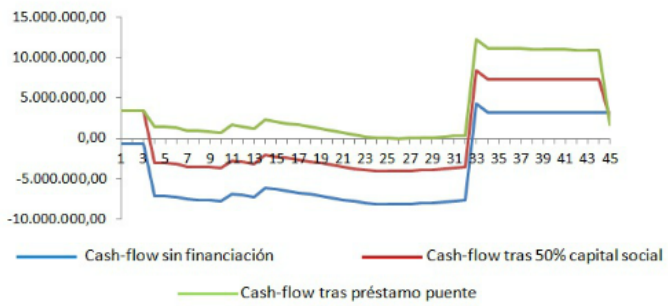
Aportación de capital 50 %

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

+

Préstamo puente modelo amortización americano

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



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO	
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total financiación	**8.568.196,46 €**
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	**4,73%**

Es viable a nivel financiero.

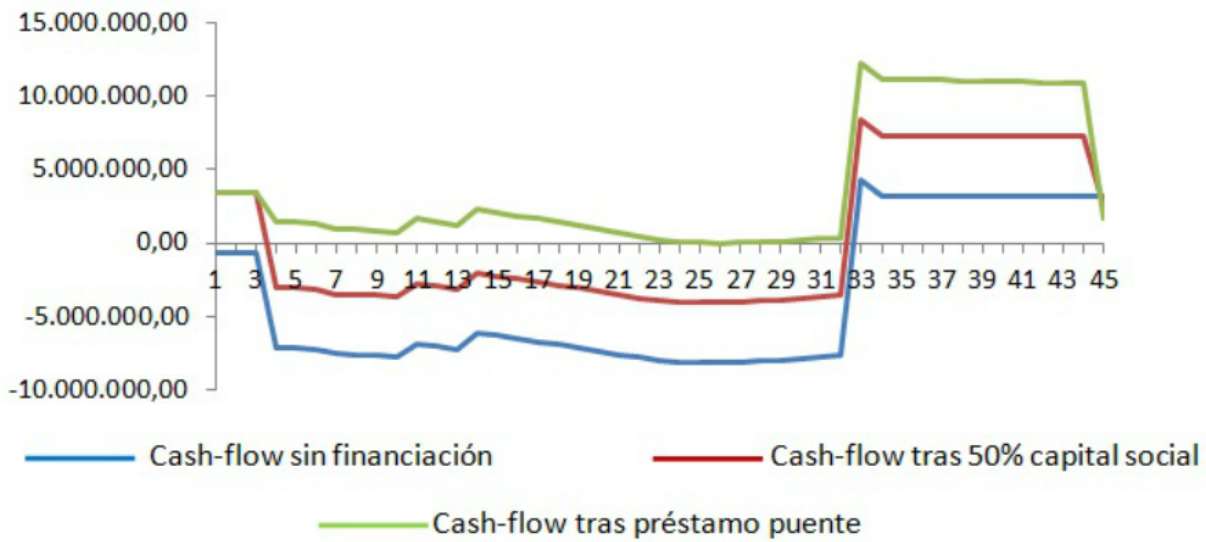
Aportación de capital 50 %

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

+

Préstamo puente modelo amortización americano

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



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO	
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total financiación	**8.568.196,46 €**

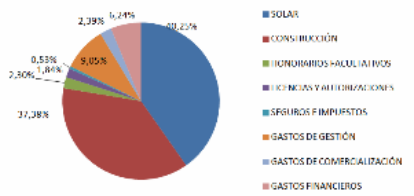
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	**4,73%**

Es viable a nivel financiero.

VENTA

PAGOS

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



TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

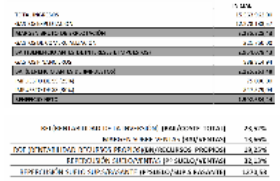
COBROS

VENTA HOTEL	15.563.962,00 €

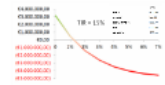
TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

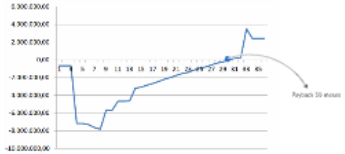
RENTABILIDAD

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados



CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow





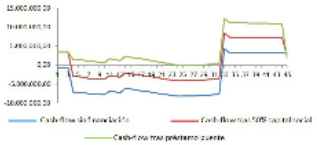
La venta es rentable económicamente.

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 50 %
- Dividendos 15% de la aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación

+

Préstamo puente modelo amortización americano
- Interés nominal 6% anual
- Comisión apertura 2%
- Periodos amortización 41 meses



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO	
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total financiación	**8.568.196,46 €**
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	**4,73%**

Es viable a nivel financiero.

EXPLOTACIÓN

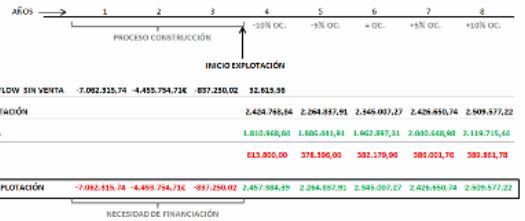
PAGOS

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

COBROS

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

FLUJO NETO DE CAJA



RENTABILIDAD

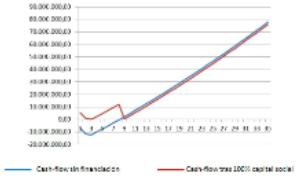
CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow

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

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

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 100 %
- Dividendos 15% de la aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación



COSTE DE LA OPERACIÓN = 3,89%

La explotación es rentable financieramente.

EXPLOTACIÓN

EXPL

PAGOS

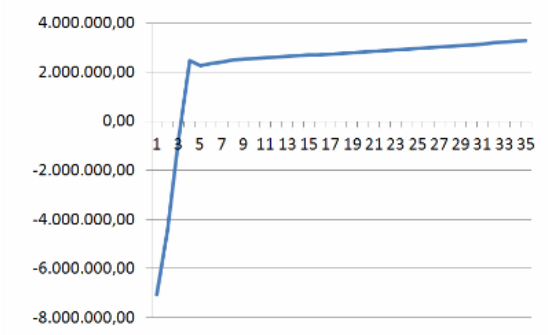
	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
PERSONAL	225.600,00 €	227.856,00 €	230.134,56 €	232.435,91 €	234.760,26 €
MOBILIARIO	298.200,00 €				
MANTENIMIENTO		59.640,00 €	60.236,40 €	60.838,76 €	61.447,15 €
MATERIAS PRIMAS	90.000,00 €	90.900,00 €	91.809,00 €	92.727,09 €	93.654,36 €

COBROS

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

FLUJO NETO DE CAJA

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



RENTABILIDAD

D 8
79,99 €
,70 €
,65 €
5,35 €
1,80 €
2,95 €

CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow

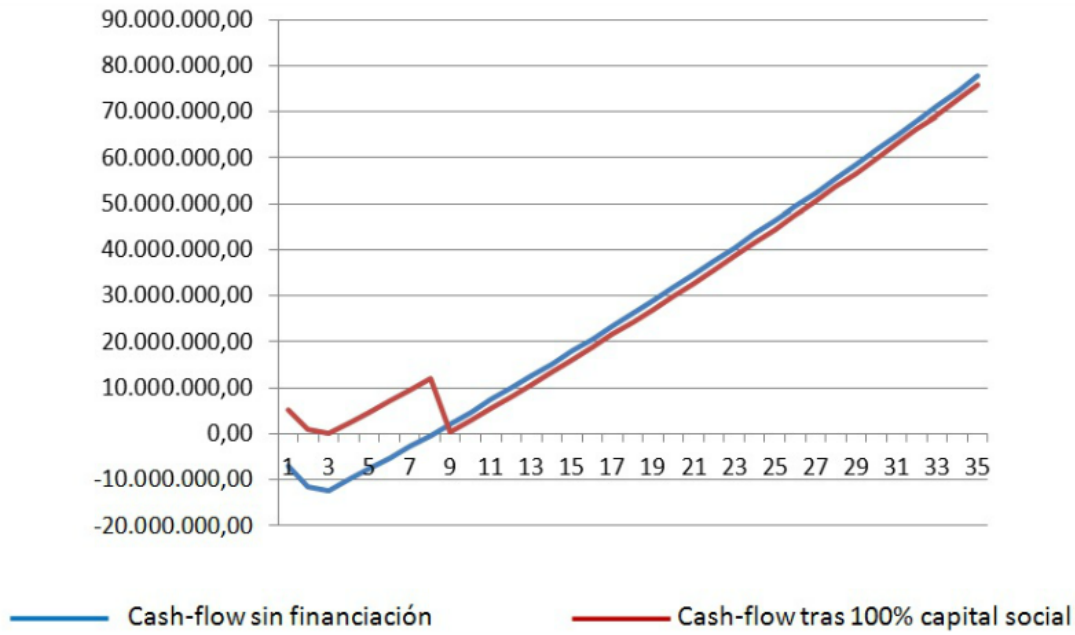
TIR ANUAL	6,14%	10 AÑOS
	12,75%	15 AÑOS
	14,84%	20 AÑOS
	15,65%	25 AÑOS
	16,00%	30 AÑOS
	16,16%	35 AÑOS

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

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 100 %

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



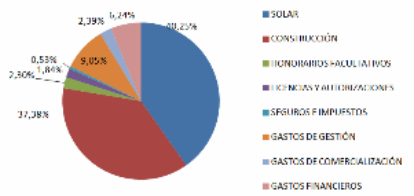
COSTE DE LA OPERACIÓN = 3,89%

La explotación es rentable financieramente.

VENTA

PAGOS

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



TOTAL PAGOS VENTA 13.438.698,52 €

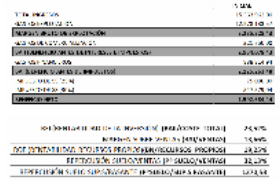
COBROS

VENTA HOTEL	15.563.962,00 €

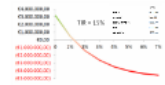
TOTAL COBROS VENTA 15.563.962,00 €

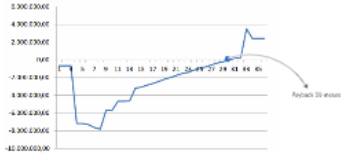
RENTABILIDAD

CRITERIOS ESTÁTICOS. A partir de la cuenta de resultados



CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow





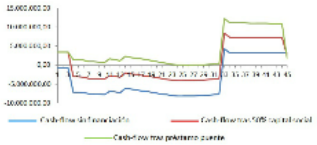
La venta es rentable económicamente.

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 50 %
- Dividendos 15% de la aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación

+

Préstamo puente modelo amortización americano
- Interés nominal 6% anual
- Comisión apertura 2%
- Periodos amortización 41 meses



COSTE DE LA OPERACIÓN

COSTE DEL CAPITAL MEDIO PONDERADO	
TOTAL CAPITAL SOCIAL	4.086.202,84 €
TOTAL PRÉSTAMO AMERICANO	4.481.993,61 €
Total financiación	**8.568.196,46 €**
(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	**4,73%**

Es viable a nivel financiero.

EXPLOTACIÓN

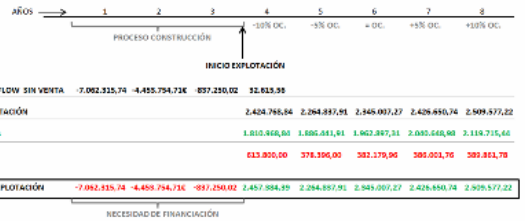
PAGOS

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

COBROS

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

FLUJO NETO DE CAJA



RENTABILIDAD

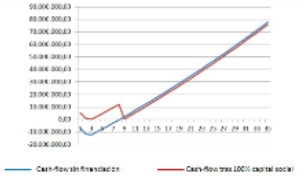
CRITERIOS DINÁMICOS. A partir del cash-flow

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

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

FINANCIACIÓN

Aportación de capital 100 %
- Dividendos 15% de la aportado
- Los socios corren con los gastos derivados de la operación



COSTE DE LA OPERACIÓN = 3,89%

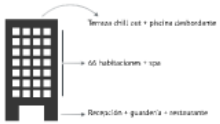
La explotación es rentable financieramente.

CONCLUSIONES

Viabilidad urbanística

Plan General → parámetros urbanísticos

máximo aprovechamiento



Viabilidad comercial

Análisis de la situación actual

Estudio de mercado

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

Viabilidad económica

Venta → TIR = 15,80% > 15% ES RENTABLE

Explotación → 25 años TIR = 15,65% > 15% ES RENTABLE

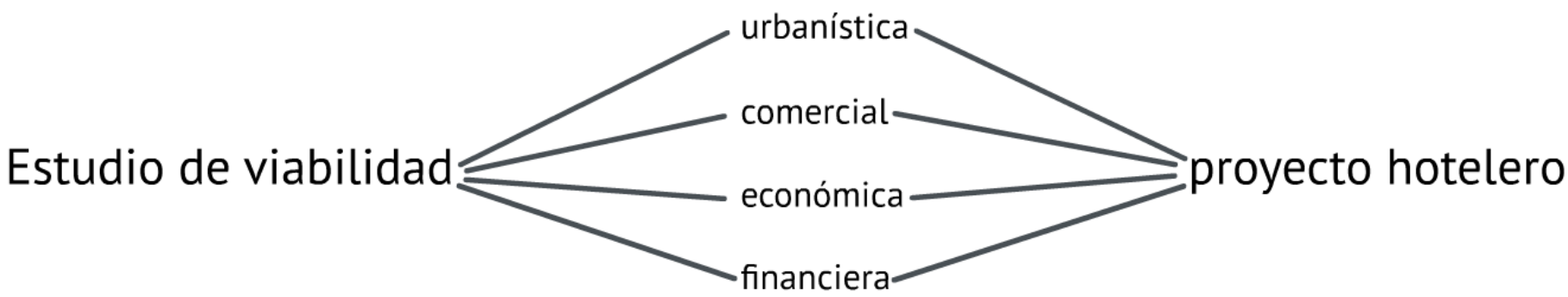
Viabilidad financiera

Venta → RRPP = 19,25% ES VIABLE
K = 4,73%

Explotación → K = 3,89% ES VIABLE

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES



Viabilidad urbanística

Plan General → parámetros urbanísticos

máximo aprovechamiento

Viabilidad comercial

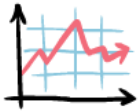
Análisis de la situación actual

Estudio de mercado

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

Viabilidad económica

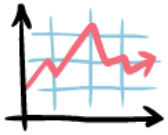
Venta → TIR = 15,80% > 15% ES RENTABLE



Explotación → 25 años TIR = 15,65% > 15% ES RENTABLE

Viabilidad financiera

Venta → RRPP = 19,25% ES VIABLE
K = 4,73%



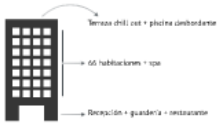
Explotación → K = 3,89% ES VIABLE

CONCLUSIONES

Viabilidad urbanística

Plan General → parámetros urbanísticos

máximo aprovechamiento



Viabilidad comercial

Análisis de la situación actual

Estudio de mercado

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

Viabilidad económica

Venta → TIR = 15,80% > 15% ES RENTABLE

Explotación → 25 años TIR = 15,65% > 15% ES RENTABLE

Viabilidad financiera

Venta → RRPP = 19,25% ES VIABLE
K = 4,73%

Explotación → K = 3,89% ES VIABLE

ESCOLA TÈCNICA SUPERIOR
D'ENGINYERIA D'EDIFICACIÓ
UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA
ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE UN PROYECTO HOTELERO
Estudio de un solar en el municipio de Valencia
PROYECTO FIN DE GRADO MODALIDAD CIENTÍFICO-TÉCNICO
Autoras del proyecto:
DE JUAN RIPOLL, CARLA
ESPERT GAYA, MARIA
Directoras Académicas:
GIL SENABRE, DORIA
LLINARES MILLÁN, Mª CARMEN