



Estudio de viabilidad de una residencia de ancianos en la localidad de Benissa

Nombre del Alumno: Asensio Crespo, Vicente

Tutor Académico ETSIE: Llinares Millán, María del Carmen

Gil Senabre, Doria

2012-2013





1. INTRODUCCIÓN	3
2. OBJETIVOS	9
3. METODOLOGÍA EMPLEADA	13
4. RESULTADOS	23
4.1. DESCRIPCIÓN DEL SOLAR	25
- Ubicación y descripción	25
- Circunstancias urbanísticas del solar	27
- Precio	28
4.2. ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO	28
- Factores urbanísticos	28
- Factores legales	33
4.3. ESTUDIO COMERCIAL-ESTUDIO DE MERCADO	33
4.3.1. ESTUDIO DEL MACROENTORNO	33
- Factores demográficos	33
- Factores económicos	39
4.3.2. ESTUDIO DEL MICROENTORNO	44
- Descripción de las características de la zona	44
- Descripción de la población de la zona	49
- Descripción de la competencia	50
- Descripción de la demanda	54
4.4. DECISIONES SOBRE EL PROYECTO	54
4.5. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	57
4.5.1. ESTUDIO DE COSTES	57
- Compra solar	57
- Construcción	59
- Honorarios facultativos	60
- Licencias y autorizaciones	63
- Seguros e impuestos	64
- Gastos de gestión	65
- Gastos de comercialización	65
- Gastos financieros	65
- Total gastos	67



4.5.2.	ESTUDIO DE INGRESOS	68
-	Venta del complejo	68
4.5.3.	ANÁLISIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS	69
4.5.4.	ANÁLISIS DEL CASH-FLOW	72
4.5.5.	ACCIONES CORRECTORAS	73
-	Aportación 100% socios	73
5.	CONCLUSIONES	75
6.	BIBLIOGRAFÍA	81
7.	ANEXOS.	87



INTRODUCCIÓN

En este primer capítulo se hace un pequeño resumen de la situación actual del sector, así como una pequeña introducción del proyecto el cual se pretende estudiar su viabilidad económica, definiendo la estructura de este estudio.

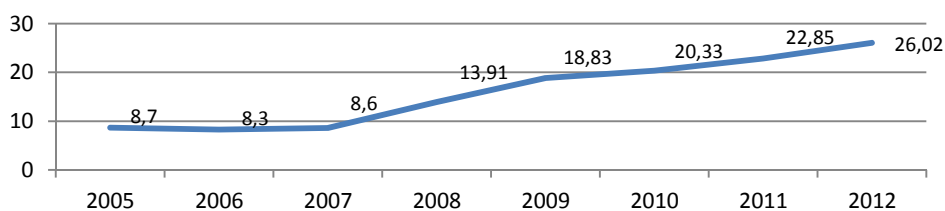


1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad se están sufriendo las duras consecuencias de una crisis severa y que se extiende en el tiempo sin que parezca tener un final. En especial, el sector de la construcción se ha visto gravemente afectado, puesto que en los años precedentes al 2007 la situación de dicho sector era excepcional ya que la financiación se realizaba de manera muy fluida y sin apenas obstáculos para cualquier ciudadano o empresa que disfrutase de una situación económica estable, lo cual propició una exagerada inversión en promociones inmobiliarias que hasta el momento parecían la mejor inversión en el mercado. Sin embargo, a partir del año 2007 la situación económica cambió casi de una forma inmediata, las promociones inmobiliarias disminuyeron fuertemente sus ventas, lo cual creó una situación en que la oferta empezaba a ser mayor que la demanda. Cuando la situación se agravó empezaron los despidos masivos, los cierres de empresas y la frenada prácticamente total del sector de la construcción, el cual hasta el momento había sido el más importante en el crecimiento del país. Todo esto desencadenó que las empresas y personas que tenían préstamos con entidades financieras no pudieran hacer frente a las deudas adquiridas en el pasado y que dichas entidades se quedaran sin liquidez para seguir financiando proyectos, hasta el punto de que muchas de ellas se han visto abocadas a la quiebra.

A continuación se expone la magnitud de los factores mencionados anteriormente con el objetivo de comprender la gran dimensión que ocupa la actual crisis económica.

Como se ve en la figura 1.1 el ascenso del paro desde el año 2007 ha sido muy significativo.

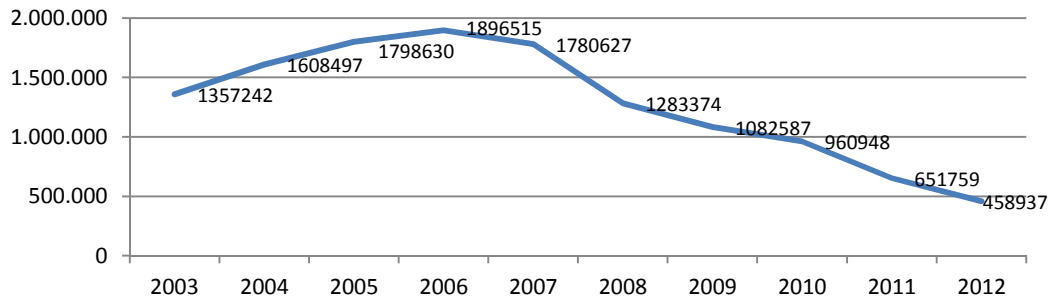


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 1.1 Tasa de paro. Último trimestre de cada año (2005 - 2012).

Por otro lado, como se ha comentado anteriormente, el hecho de que el paro aumentase ha producido un descenso en el consumo, lo cual unido a la falta de liquidez de las entidades financieras ha propiciado que los préstamos hipotecarios para adquirir viviendas hayan

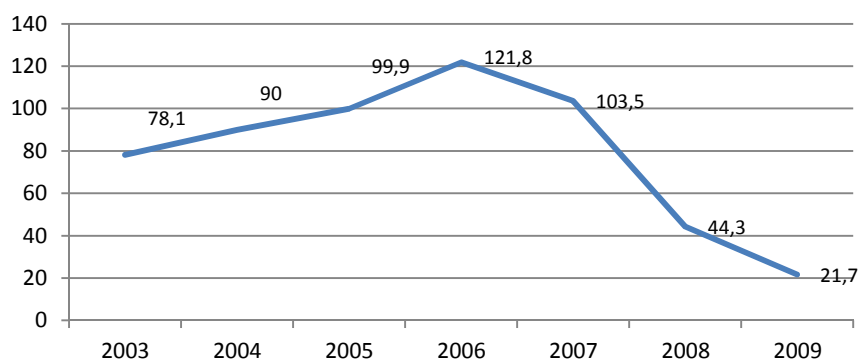
descendido fuertemente, como se observa en la figura 1.2., y por lo tanto la compra y venta de viviendas también haya disminuido fuertemente.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 1.2 Hipotecas inmobiliarias constituidas. Periodo (2003 - 2012).

Así pues, tal y como se aprecia en la figura 1.3, el descenso de construcciones de edificios residenciales ha sido en pocos años muy pronunciado.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del EUROSTAT.

Figura 1.3. Índice de licencias de construcción de edificios residenciales. Periodo (2003 - 2012).

La especulación entorno al sector inmobiliario junto al aumento del precio de la vivienda que se estaba produciendo, convirtieron el sector de la construcción en el mejor medio para invertir, ya que la rentabilidad que ofrecían dichas inversiones era muy alta, hasta que llegó la crisis con la recesión y se frenó la compra-venta de viviendas y con ello la profunda crisis del sector de la construcción.



Por ello surgió la idea del presente proyecto, realizar el estudio de viabilidad sobre un proyecto que no fuese destinado a la venta de viviendas, ya que este tipo de promociones en el pasado han sido las que han llevado el sector a colapsar el mercado. Por ello se ha decidido realizar el estudio de viabilidad de un complejo residencial con una residencia geriátrica ya que en la actualidad el sector servicios parece ser el que tendrá un mayor incremento e importancia en la economía del país, y en concreto el destinado a la población de personas mayores.

Puesto que las inversiones económicas necesarias para llevar a cabo cualquier proyecto en la construcción son cuantiosas y que las condiciones actuales que rodean el sector son complicadas, es de gran importancia la cuantificación y el análisis minucioso de la viabilidad de cualquier promoción así como el estudio de las necesidades que existen en el mercado y se pretenden cubrir.

Por ello, es de vital importancia realizar un estudio de viabilidad sobre el proyecto que se pretende ejecutar definiéndolo desde el punto de vista técnico, comercial, económico y financiero para poder llegar al punto óptimo en que la promoción resulte rentable y tenga una buena aceptación por parte del mercado que impulse la venta y su posterior explotación.

Para abarcar el estudio de todo esto, la estructura que se lleva a cabo para realizar dicho trabajo, está desarrollada del siguiente modo.

En una primera fase se analiza el solar en el cual se pretende ejecutar la promoción para determinar las condiciones y posibilidades que ofrece dicho solar para rentabilizar al máximo sus condiciones urbanísticas.

En una segunda fase se realiza un estudio del macroentorno en el cual se analizan los factores económicos en los que se encuentra la sociedad en la cual se pretende realizar el proyecto. También, en este punto se realiza el análisis de los factores demográficos, los cuales nos pueden dar datos de importancia en cuanto a quien debemos dirigir nuestro producto. Realizaremos un estudio de la zona en la que se pretende llevar a cabo la promoción para investigar las posibilidades que ofrece dicho lugar así como la competencia directa que existe en el mismo. Por último, analizando todo lo anterior adoptaremos unas decisiones en cuanto a formas y condiciones que deberá tener el proyecto para que resulte atractivo y sea competitivo en su ámbito, así como el precio que deberá tener este.

En una última fase se realiza el estudio tanto económico como financiero de dicho proyecto en el que se cuantifican todos los costes como ingresos y en el que se trataran diferentes



escenarios que puedan darse cuando se lleve a cabo el proyecto, para poder anticipar cualquier cambio negativo que pueda surgir en dicha promoción y tener en cuenta en condiciones contradictorias si también resulta un proyecto viable.



OBJETIVOS

En este apartado se ha descrito el objetivo general que pretende alcanzar este trabajo, así como los objetivos específicos que se han de llevar a cabo para alcanzar el éxito de este.



2. OBJETIVOS

El objetivo general de este trabajo es el de establecer un procedimiento para analizar la viabilidad comercial y económico-financiera en un proyecto de grandes dimensiones como la ejecución de un complejo residencial con residencia geriátrica, para averiguar desde el punto de vista de la rentabilidad, el precio de venta que deberá tener este proyecto. Para todo esto, se analizarán todos los factores que influyen directamente en dicho proyecto y estudiando diversas casuísticas que puede que se den cuando se lleve a cabo sin que esto suponga la quiebra de la promoción.

Este objetivo general se detalla en los siguientes objetivos específicos.

1º Analizar las condiciones urbanísticas del solar puesto que en función de las posibilidades que ofrezca en cuanto a edificabilidad y la repercusión que tenga esta sobre el futuro proyecto, condicionarán en mayor o menor medida el precio de esta y por tanto su viabilidad.

2º Realizar el análisis del macroentorno dada la gran importancia que tiene conocer las circunstancias que atraviesa la economía y en concreto las que rodean el sector de la construcción así como conocer las condiciones socio-culturales, políticas, jurídicas y las demográficas.

3º Realizar un análisis del microentorno de la zona en la que se pretende realizar la promoción, analizando las características que ofrece dicho territorio así como la competencia que pueda existir en el identificado los posibles demandantes del producto que se realizará.

4º Definir en función de los resultados obtenidos anteriormente cual será el producto más adecuado a ofertar, el precio que deberá tener este teniendo en cuenta el de la competencia, así como las características diferenciadoras que pretendemos dar a nuestro proyecto que lo distinga del resto.

5º Analizar la rentabilidad que se puede obtener en dicho solar con las condiciones que rodean la promoción que se pretende llevar a cabo.

6º Estudiar las posibles fuentes de financiación necesarias para poder llevar a cabo dicho proyecto.



7º Realizar un análisis de sensibilidad de la promoción que se estudia puesto que el proceso de ejecución de dicho proyecto puede alargarse en el tiempo y las condiciones iniciales que se tuvieron en cuenta para determinar la viabilidad del proyecto cambiar.

8º Llegar a una conclusión, en la que se defina el precio de venta de dicho proyecto para alcanzar unas cotas de rentabilidad mínimas exigibles por el riesgo y la envergadura de dicho proyecto, así como determinar un rango del precio de venta en función de la rentabilidad que se quiere obtener.



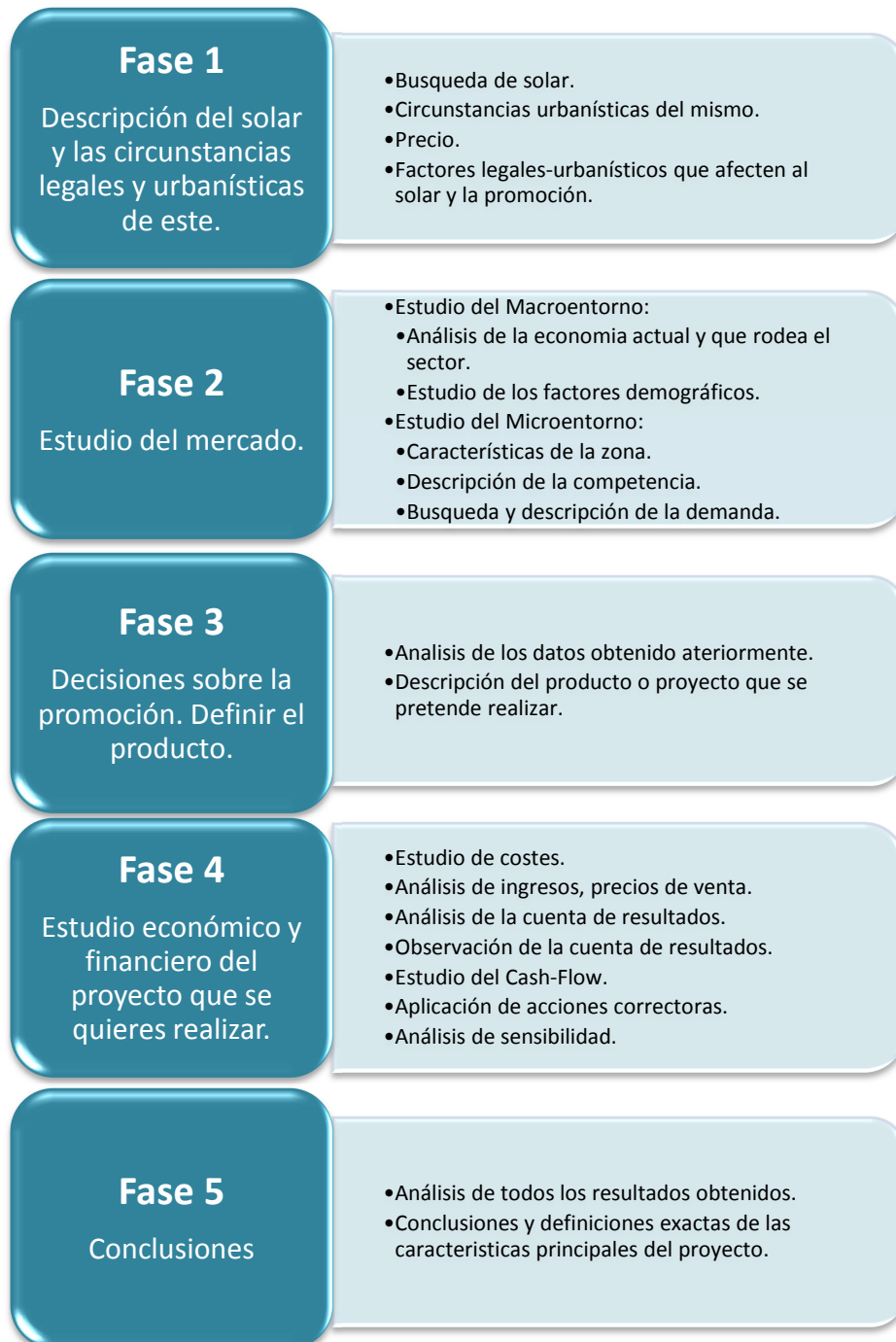
METODOLOGÍA EMPLEADA

En este apartado se describe la secuencia de trabajos que se han realizado para llevar a cabo este trabajo, así como el modo de abarcar cada uno de ellos.



3. METODOLOGÍA EMPLEADA

Como se observa en la figura 3, el trabajo se estructura en diferentes fases, las cuales se explican a continuación.



Fuente: Propia.

Figura 3. Esquema fases en las que se divide el trabajo.

FASE 1

En un primer lugar, puesto que para realizar el estudio de viabilidad de un proyecto necesitábamos ubicar el mismo en un lugar, se procedió a la búsqueda de este, así como a la investigación y recapitulación de todos los factores y características que afectaban al solar y al proyecto que se pretendía ejecutar en él.

➤ BUSQUEDA DE SOLAR.

En primer lugar se realizó la búsqueda del solar en la población deseada a través de internet, en páginas web tales como www.miparcela.com o www.segundamano.es entre otras. Al no tener un resultado positivo se optó por realizar una búsqueda del mismo desde la zona, por lo que fue de mucha ayuda el hecho de conocerla. En este caso esta opción fue la más efectiva.

➤ CIRCUNSTANCIAS URBANÍSTICAS DEL SOLAR.

Para averiguar las circunstancias urbanísticas del solar se accedió a la dirección web del ayuntamiento donde se ubica el solar y en el apartado de urbanismo se buscó la información relativa a dicha zona, concretamente en el Plan General de Ordenación Urbana.



Fuente: www.ayto-benissa.es

Figura 3.1 Plan General de Ordenación Urbana de Benissa

➤ PRECIO.

Para determinar el precio de venta del solar, se visitó el titular actual del solar el cual nos proporcionó la información del precio por el cual estaría dispuesto a vender.

➤ FACTORES LEGALES-URBANÍSTICOS QUE AFECTEN AL SOLAR Y AL PROYECTO.

Para estudiar todos estos datos se actuó del mismo modo que en la búsqueda de las circunstancias urbanísticas mencionadas anteriormente, y para averiguar los factores legales que afectan al tipo de proyecto que estudia este caso se envió un correo email al ayuntamiento de la localidad el cual nos respondió indicándonos la Orden que actualmente regula esta tipología de proyectos.

FASE 2

En segundo lugar, se realizó el estudio de mercado ya que era de vital importancia conocer la situación por la que está pasando la economía, así como el sector de la construcción. Otro factor de importancia era el demográfico puesto que las tendencias de estos influyen en el consumo.

También se realizó el estudio de las características de la zona así como la competencia existente en ella, para con esto, ajustar el producto a la demanda.

➤ ESTUDIO DEL MACROENTORNO.

Para ello se buscó la información más relevante como el PIB, IPC, la evolución de la bolsa, los tipos de interés, estadísticas sobre constitución de hipotecas, la evolución de los precios de las viviendas, la evolución de los precios de los materiales de construcción, las estadísticas sobre la tasa de paro y las estadísticas sobre salarios y pensiones. Todo esto se pudo extraer de la página web del Instituto Nacional de Estadística www.ine.es.

Para averiguar los principales datos de interés en cuanto a la demografía como el crecimiento de la población, los nacimientos y defunciones, la esperanza de vida y la inmigración, se actuó del mismo modo que con los datos económicos. Pero en este caso, para averiguar datos de otros países que puedan influir sobre este proyecto también se buscó información en Eurostat <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> para estadísticas de países europeos.

➤ ESTUDIO DEL MICROENTORNO.

Para estudiar las características de la zona ayudó en gran parte los conocimientos que se tienen sobre la misma al residir en ella. En primer lugar, se realizó un estudio de la población

que vive en la zona y las características de esta, como la nacionalidad, pirámides de población, etc. Estos datos se obtuvieron del Instituto Nacional de Estadística www.ine.es



Fuente: www.ine.es

Figura 3.2 Pagina web Instituto Nacional de Estadística.

También se investigó y se recapitularon los servicios que ofrecía dicha zona y para ello se realizó dicha búsqueda a través de páginas web de turismo como www.benissa.net.



Fuente: www.benissa.net

Figura 3.3 Pagina web Turismo Benissa.

Igualmente, se realizó una investigación sobre datos climatológicos de la zona a través del INE.

Por otro lado, se investigó por internet la competencia que existía cerca o en la misma zona y una vez localizada se procedió a hacer una descripción de la misma. Todos los datos que se obtuvieron de esta, se hallaron a través de su página web y folletos informativos que ofrecían.

Por último, se llevó a cabo un estudio y posterior descripción sobre la demanda. La información se obtuvo a través de unas encuestas lanzadas en la red para averiguar las necesidades y prioridades de la gente hacia un producto como el que se pretende llevar a cabo. Estas encuestas se hicieron a través de www.encuestafacil.com.

FASE 3

A continuación se realizó el análisis de todos los datos obtenidos anteriormente para así proceder a la definición más concreta del proyecto, el cual se llevará a cabo el estudio económico.

FASE 4

En esta fase se realizó la cuantificación de todos los costes que conlleva la promoción, así como el estudio y análisis de los precios de ventas. Con los datos que se obtengan en esta fase se llegará a la conclusión de la viabilidad del proyecto así como de su rentabilidad.

➤ ESTUDIO DE COSTES.

En primer lugar se llevó a cabo el cálculo del coste de urbanización ya que la parcela en el que se pretendía realizar el proyecto no cumplía las condiciones de solar. Para ello se tuvo que calcular los costes de los honorarios de los facultativos que debían intervenir en la urbanización, así como los costes de licencias y por último la cuantificación del costo de las obras.

Posteriormente, se realizó los cálculos de los costes de adquisición del solar. Para ello se calcularon los gastos documentales de notaria y registro de la propiedad tal y como establecen los aranceles vigentes según el RD 1426/1989, de 17 de Noviembre y RD 1427/1989, de 17 de Noviembre respectivamente teniendo en cuenta lo dispuesto en el RD-Ley 6/2000, de 23 de Junio, el cual establece un descuento del 10% en los aranceles establecidos para los Notarios. También se calcularon los impuestos como el IVA al tipo impositivo que establece la Ley 37/1992, de 28 de diciembre y el AJD según los tipos impositivos vigentes en Decreto-ley 1/2012, de 5 de enero, del Consell, de medidas urgentes para la reducción del déficit en la Comunitat Valenciana. Finalmente se calcularon los costes derivados de estos procesos como el levantamiento topográfico y el estudio geotécnico en función del tamaño y complejidad del solar.

Seguidamente se calcularon los costes de construcción, para ello, se utilizó el valor de construcción que publica el Ministerio de Economía y Hacienda. Para esto se buscó el módulo MBC de una población cercana a la de estudio y con parecidas características, y con dicho módulo se modificó utilizando los coeficientes de las tablas de categorías y tipologías que establece el RD 1020/1993, de 25 de Junio.

El siguiente paso fue el cálculo de los honorarios de los facultativos intervinientes en la promoción. Puesto que estos honorarios son libres, se calcularon de forma orientativa como establecen algunos colegios oficiales.

A continuación se calcularon los costes de las licencias y autorizaciones necesarias, para calcular dichos costes se realizó la consulta en el ayuntamiento desde el cual nos indicaron los costes porcentajes a aplicar para el cálculo de cada licencia.

La declaración de obra nueva así como la de división horizontal se calcularon con los costes de notario y registro de la propiedad comentados anteriormente y el impuesto AJD según el tipo vigente.

En otro apartado se calculó el coste del seguro de responsabilidad decenal, obligatorio por ley, el cual puede oscilar entre un 1,2-2,2% sobre el PEM. También se calcularon los impuestos como el IAE e IBI. El IBI es un impuesto con un tipo impositivo que establece el ayuntamiento, por ello se buscó dicho tipo impositivo en la página web del ayuntamiento. El IAE se calculó tal y como establece el Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del impuesto sobre actividades económicas, para el cálculo de este impuesto se buscaron los coeficientes de recargo que establecen la provincia y el municipio, este último en la página web del ayuntamiento. A continuación se calculó el importe a pagar en concepto de IBI tal y como establece la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales, y con el tipo impositivo establecido por el ayuntamiento que se consultó en su página web.

A continuación se calcularon los gastos de gestión, los cuales se obtuvieron fijando un porcentaje sobre los costes anteriormente mencionados y calculados.

El siguiente coste en calcular fue el gasto de comercialización con gasto por ventas y gastos por publicidad, los cuales también se calcularon estableciendo un porcentaje sobre el precio de venta.

Por último, se calcularon los gastos financieros con las condiciones negociadas con la entidad financiera. Para esto se realizó un estudio entidad por entidad en busca de la financiación más adecuada obteniendo diferentes valores en cuanto a interés y costes empleando para los cálculos el más favorable.



➤ ANALISIS DE INGRESOS.

Una vez calculados todos los costes se pronosticó un precio orientativo de venta. Se analizó la cuenta de resultados así como el cash-flow para ajustar el precio de venta en función del mercado y de la rentabilidad del proyecto. Una vez conseguido esto, se hayo la rentabilidad mensual del proyecto para así poder pasar a buscar acciones correctoras que solventaran el déficit de caja en los primeros meses de vida de la promoción.

➤ ANALISIS DE SENSIBILIDAD.

Una vez obtenidas en el apartado anterior las mejores condiciones de financiación, así como el precio de venta deseado para conseguir la rentabilidad esperada, se crearon varias hipótesis para averiguar la sensibilidad de la promoción en función de los cambios que se puedan dar en un momento determinado del proyecto sobre las hipótesis inicialmente adoptadas.

FASE 5

En esta fase se analizaron todos los datos obtenidos hasta el momento para proporcionar una conclusión en cuanto a la rentabilidad que puede ofrecer dicho proyecto, como hacer una definición exacta de las características principales que tendrá dicho proyecto.





RESULTADOS

Una vez sentadas las bases del presente trabajo, en este apartado se procede al análisis y estudio de proyecto que se pretende realizar, así como a realizar unas primeras conclusiones fase a fase para determinar cómo se ha de enfocar cada punto según los datos obtenidos hasta el momento.



4. RESULTADOS.

Este capítulo está dividido en cinco apartados los cuales se estudiarán a continuación.

4.1. DESCRIPCIÓN DEL SOLAR.

En este primer apartado, se realizará una descripción detallada del solar y de sus condiciones actuales.

➤ UBICACIÓN Y DESCRIPCIÓN.

La parcela objeto de estudio en este proyecto se ubica en la localidad de Benissa (Alicante), entre la carretera de la fustera “CV-745” y el camí de Bellita, como se observa en la imagen 4.1.1 y ocupa una superficie total de 81.611m². La parcela está situada a una altitud media de 250m y a una distancia de mar de 5km.



Fuente: Elaboración propia a partir de imágenes de Google Maps.

Imagen 4.1.1. Ubicación parcela.

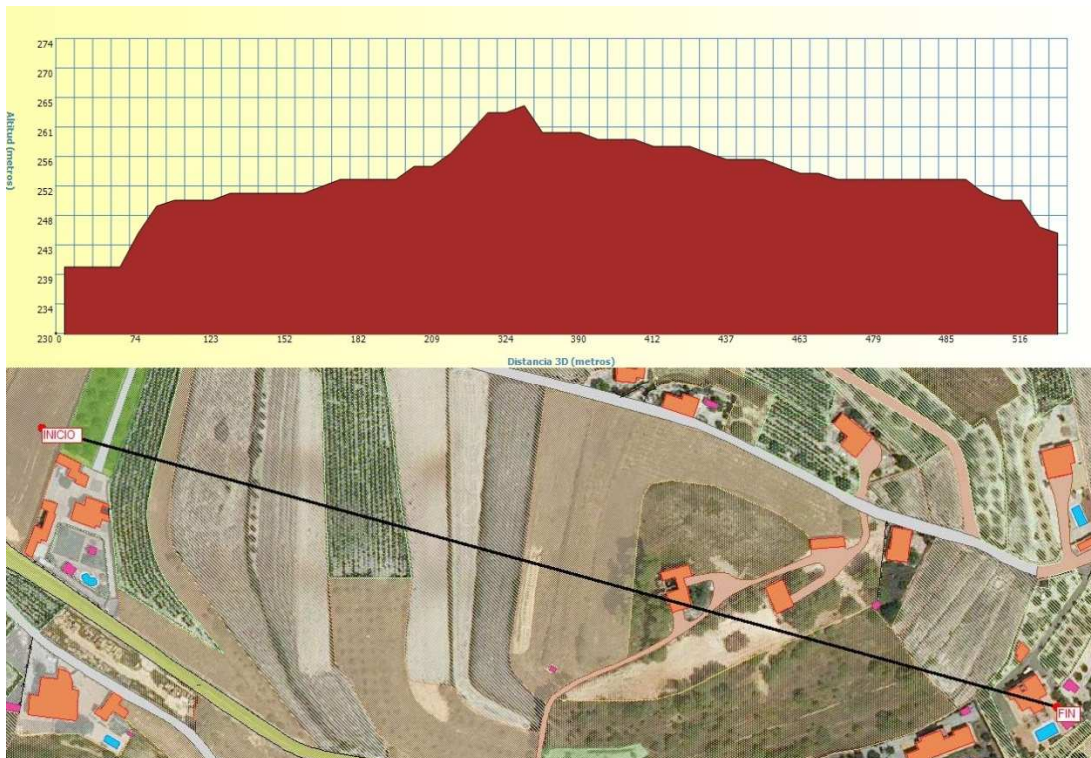
Actualmente la parcela no cumple las condiciones de solar establecidas por el artículo 11 de la ley 16/2005, de 30 de diciembre, de la Generalitat Valenciana, la cual establece las condiciones y características a cumplir para obtener la consideración de solar. Por ello se deberán acometer las pertinentes obras de urbanización y adecuación del terreno así como las condiciones de integración y conexión impuestas por el Plan General de Ordenación de Benissa, que se describen en el punto 4.2 de este documento.

El acceso a la parcela se realiza desde la carretera CV-745, es deficiente pero tiene acceso rodado mediante un camino de tierra imagen 4.1.2.



Fuente: Propia
Imagen 4.1.2. Acceso rodado a la parcela.

En la imagen 4.1.3 observamos los desniveles de la parcela que al estar ubicada en una pequeña colina no presenta una superficie totalmente regular. El desnivel acumulado de la parcela es de 20 metros con una diferencia de cota de inicio a final de 5 metros.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Geonet.
Imagen 4.1.2. Perfil altimétrico de la parcela.

El uso actual de la parcela está destinado a la agricultura, aunque no tiene ninguna producción específica, un porcentaje bastante alto de la superficie tiene un mantenimiento de labranza lo cual impide que la maleza proliferara. En la imagen 4.1.3 se observa el estado actual de diferentes puntos de la parcela, así como el estado de las construcciones situadas en ella.



Fuente: Propia.

Imagen 4.1.3. Estado actual de la parcela.

➤ CIRCUNSTANCIAS URBANÍSTICAS DEL SOLAR.

La situación urbanística de la parcela objeto de estudio es la siguiente (Anexo 1):

- Planeamiento vigente: Plan General de Ordenación Urbana de Benissa en vigor el día 2 de diciembre de 2003.
- Clasificación: Suelo urbanizable.
- Calificación: Uso terciario.

En la actualidad en la parcela existen dos construcciones catalogadas como espacios protegidos, sin uso y con un estado de conservación deficiente. (Anexo 2)

En la parcela también hay una antigua perforación hídrica la cual se desconoce su estado.

➤ PRECIO.

La propiedad actual del solar tiene una tasación a fecha de 12/2012 en la que el solar está valorado en 956.000€.

El precio de venta, por parte de la propiedad se establece en 1.650.000€, aunque esta en la actualidad está dispuesta a escuchar otras ofertas como la cesión del solar para explotación durante un tiempo determinado, a cambio, del cobro de unas mensualidades a convenir entre las dos partes.

4.2. ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO.

A continuación se analizarán los factores legales, jurídicos y urbanísticos que puedan afectar a la promoción.

➤ FACTORES URBANÍSTICOS.

En la actualidad la parcela está considerada como urbanizable (Anexo 1) por lo tanto para poder realizar dicho proyecto se deben acometer las pertinentes obras de urbanización:

Condiciones de integración y conexión:

Red viaria:

- Ejecución del tramo de red viaria estructural 4-9-27
- Ejecución de glorieta en la CV-750.

Saneamiento:

- Conexión con red de alcantarillado de la U.E. "Pla de Bonaire" en el punto "143".
- Vertido final a "E.D.A.R. Benissa-Senitja".
- Se satisfarán la cantidad que en su día se plantee en concepto de conexión con el sistema de tratamiento y en concepto de suplementación del mismo.

Evacuación de pluviales:

- Vertido a Barranc del Pou d'Avall.

Abastecimiento de agua:

- Se ejecutará los conductos y punto de conexión según las indicaciones de los Servicios Técnicos Municipales.
- La posibilidad de abastecimiento de agua potable se acreditará mediante certificado emitido por la entidad competente, basado en estudios técnicos realizados al efecto, respecto de la garantía de suministro para el ámbito de actuación que se programe.

Otros:

- El suministro de energía eléctrica y la instalación de telefonía se ejecutara según indicaciones de los Servicios Técnicos Municipales y las compañías suministradoras.

Todos estos trabajos se ejecutaran conforme a lo establecido en el título 3, condiciones generales de la urbanización, del Plan General de Ordenación de Benissa.

Las fichas del planeamiento actual establecen para esta zona dichas condiciones:

Usos:

- Uso tipológico global: SAN
- Usos compatibles: REU REV CUE HO* RE3 APA DO*
- Usos incompatibles: REM IN* CO* RE1 RE2 RU

Tipología: BEX

“Art. 24 PGO de Benissa. Condiciones específicas de las tipologías BEX y BAD.

1. En las zonas de ordenación en suelo urbano en las que la ordenación estructural establece la tipología BEX, podrá reducirse el retranqueo a viales exigido en los artículos 58.2, 59.2, 60.2 y 61.2 de las presentes Normas, en caso de que –por la aplicación del régimen de retranqueos y número máximo de plantas– no pueda materializarse sobre la parcela neta el aprovechamiento subjetivo que corresponda a su propietario. En dicho caso, el retranqueo se reducirá en lo estrictamente necesario para que en la porción que resulte edificable de la parcela pueda

materializarse dicho aprovechamiento. En ningún caso dicho retranqueo podrá ser inferior a cuatro metros ni al 65% del retranqueo que corresponda a la zona de ordenación. En caso de que –ni aun aplicando la reducción máxima del retranqueo prevista en el párrafo anterior– pueda materializarse el aprovechamiento subjetivo que corresponda a la parcela, podrá ejecutarse sobre la última planta un cuerpo de edificación retranqueado la misma distancia de todos los lados que compongan el perímetro del edificio y cuya superficie construida sea la estrictamente necesaria para la materialización del aprovechamiento.

2. Cuando en una parcela pueda existir varios bloques de edificación, la distancia mínima entre ellos será de 4 metros por sus testeros y de 6 metros por sus frentes. No se aplicará este criterio en el caso de edificaciones auxiliares.

3. En la tipología BAD, se admitirá la supresión del retranqueo a lindes con objeto de posibilitar la formación de tipos pareados o en hilera.

Artículo 60. Zona de ordenación “Edificación Terciaria” (TER). 2. Las Normas Urbanísticas de aplicación a dicha zona se expresan en el cuadro 1, (Anexo 1) de las presentes Normas Urbanísticas.”¹

Este proyecto en concreto, se enmarcara dentro de los siguientes usos, definidos en el PGO de Benissa.

“Terciario:

- *Hotelero: Uso destinado al alojamiento temporal y a sus actividades complementarias relacionadas con el ramo de la hostelería y las que se califiquen como tales por la Consellería correspondiente. Todos los servicios de que dispone están abiertos a los usuarios. La instalación dispone de un único contador de suministro de energía eléctrica y de suministro de agua potable. Se denomina con la clave “HO*”. La licencia urbanística que autorice dicho uso, incorporará en su condicionado una condición general de afectación del uso a hotel, y deberá ser inscrito tal extremo en el Registro de la Propiedad. No se autoriza la división horizontal ni la segregación de la finca afecta por la actividad.*

Con el siguiente subtipo:

b1 Hotelero Nivel 1 (Uso denominado con la clave “HO1”): Campings, moteles, hoteles-apartamento y hoteles-apartamento-residencia.

¹ Plan General de Ordenación de Benissa. Documento refundido Junio de 2011.

- *Sanitario: Uso relacionado con la salud y destinado al tratamiento y alojamiento de enfermos, incluyendo consultas, clínicas, laboratorios, dispensarios, ambulatorios, sanatorios, hospitales, residencias sanitarias y otros análogos.*
- *Recreativo: Es el destinado a manifestaciones comunitarias, de carácter lúdico o social. Engloba las manifestaciones de culto de cualquier confesión, las reuniones de carácter social o cívico y los usos vinculados al esparcimiento y al tiempo libre.*

Con el siguiente subtipo:

f1 Recreativo Tipo 3: Centros sociales, vecinales, cívicos ó filantrópicos. Manifestaciones religiosas y actividades de culto de cualquier confesión.

- *Aparcamientos: Uso de aparcamiento al aire libre, en edificio exclusivo u ocupando parte de un edificio como uso complementario respecto de otro predominante.*

Dotacional

- *Equipamientos: Áreas destinadas a albergar las instalaciones e equipamientos que requieren el normal desarrollo de las actividades humanas. La edificación destinada a equipamientos docentes y sanitarios se regulará por sus normativas sectoriales. La edificación en la que se materialice el resto de actividades dotacionales, se ajustará a los parámetros máximos de altura, edificabilidad y ocupación que se expresa en la tabla 4.2.1 siguiente:*

Equipamientos adyacentes a áreas de tipología edificatoria:	Altura máxima		Ocupación máxima	Edificabilidad máxima
	Metros	Nº de plantas		
BEX BAD	R + 3	R + 1	2 R	3 R
<i>R → parámetro correspondiente en el área de ordenación adyacente al equipamiento.</i>				

Fuente: PGO de Benissa.

Tabla 4.2.1. Parámetros máximos de altura, edificabilidad y ocupación tipología BEX, en uso dotacional.

Con el siguiente subtipo:



b2 Deportivo-recreativo: (Uso denominado con la clave "PRD" ó "SRD", según esté incluido en la red primaria o secundaria de dotaciones públicas). Recintos cerrados o delimitados, cubiertos o descubiertos para la práctica del deporte, e instalaciones fijas y edificios para concentraciones públicas o contemplación de espectáculos.

*b3 Asistencial: (Uso denominado con la clave "PTD" ó "STD", según esté incluido en la red primaria o secundaria de dotaciones públicas). Servicios sanitarios y los de asistencia y bienestar social."*²

Edificabilidad: 0,35 m²t/m²s

Densidad: 5 viv. / Ha.

Coef. de Homogeneización: 0,45000

Otras determinaciones estructurales:

- Altura reguladora máxima de la edificación ≤ 9,00 metros.
- El acceso al sector se realizará desde la glorieta prevista en la carretera CV-750.

Este proyecto se ve afectado por el artículo 26 del PGO de Benissa, el cual obliga a las edificaciones de uso terciario a disponer de depósito de agua para abastecimiento mínimo de 24 horas con la capacidad suficiente para abastecer la demanda necesaria. Así también a la construcción de un aljibe de agua para riego de zona ajardinada, ya que su riego está prohibido desde la red general de agua potable.

El artículo 34 establece las condiciones que debe cumplir el complejo en cuanto a plazas de aparcamiento.

El solar en la actualidad contiene dos edificaciones en estado de ruinas que están catalogadas como bienes y espacios protegidos, para dichas edificaciones habrá que actuar según lo señalado en el artículo 45 del PGO de Benissa.

² Plan General de Ordenación de Benissa. Documento refundido Junio de 2011.

➤ FACTORES LEGALES.

Aparte de las normas municipales existen varias normativas que regulan cómo se pueden hacer estos centros, entre ellas la ORDEN de 4 de febrero de 2005, de la Conselleria de Bienestar Social, por la que se regula el régimen de autorización y funcionamiento de los centros de servicios sociales especializados para la atención de personas mayores. Modificado por la ORDEN 8/2012, de 20 de febrero, de la Conselleria de Justicia y Bienestar Social, por la que se modifica la Orden de 4 de febrero de 2005, de la Conselleria de Bienestar Social, por la que se regula el régimen de autorización y funcionamiento de centros de servicios sociales especializados para la atención de personas mayores.

4.3. ESTUDIO COMERCIAL - ESTUDIO DE MERCADO.

A continuación se analiza el macroentorno y el microentorno analizando los datos que se han considerado de mayor importancia para el presente trabajo.

4.3.1. ESTUDIO DEL MACROENTORNO.

A continuación se estudiarán aquellos factores ajenos o independientes a las empresas del sector que de igual modo pueden afectar si sufren variaciones o cambios, como son los factores demográficos, factores económicos, factores políticos, factores jurídicos y los factores socio-culturales.

➤ FACTORES DEMOGRÁFICOS.

Con ello se pretende analizar el crecimiento y la estructura de un entorno, ya que en función del tamaño, edad y movimientos migratorios y densidad se modificará la estructura de un país y por tanto cambiará la demanda de productos en el mercado. Para ello se tendrá en cuenta el movimiento social, asociado a la migración y el movimiento natural de una población que se produce por la natalidad, mortalidad y esperanza de vida. Con todo ello se obtendrán unas tendencias de cambios en la estructura de la sociedad.

El factor demográfico se puede dividir en dos tipos de movimientos, el movimiento natural, que se obtiene de las estadísticas de natalidad, mortalidad, el envejecimiento de la población y la esperanza de vida, y el movimiento social derivado de los movimientos migratorios.

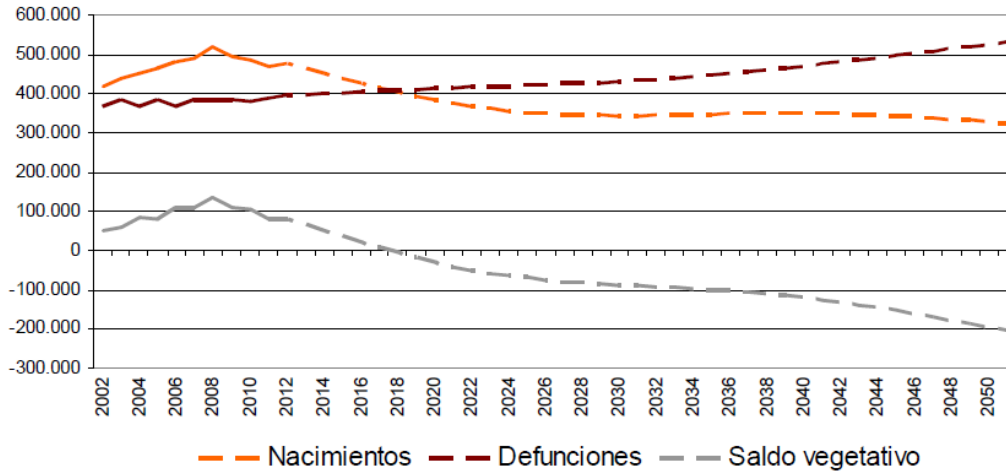
La población actual en España es de 46.815.916 habitantes (INE 1 de Noviembre de 2011), en los últimos diez años la población ha sufrido un incremento de casi un 15% debido a las condiciones económicas en el país, pero desde el comienzo de la crisis la tendencia está cambiando y las estimaciones para los próximos años se caracterizarán por un descenso moderado de la población.

Años	Población residente a 1 de enero	Crecimiento poblacional	
		Absoluto	Relativo (%)
2000	40.049.708	427.015	1,07
2001	40.476.723	487.521	1,20
2002	40.964.244	699.458	1,71
2003	41.663.702	681.640	1,64
2004	42.345.342	692.693	1,64
2005	43.038.035	720.215	1,67
2006	43.758.250	716.381	1,64
2007	44.474.631	808.628	1,82
2008	45.283.259	544.913	1,20
2009	45.828.172	160.844	0,35
2010	45.989.016	163.910	0,36
2011	46.152.925	-34.193	-0,07
2012	46.118.733	-37.209	-0,08
2013	46.081.524	-41.544	-0,09
2014	46.039.979	-46.883	-0,10
2015	45.993.096	-52.885	-0,11
2016	45.940.210	-59.208	-0,13
2017	45.881.002	-65.492	-0,14
2018	45.815.510	-71.462	-0,16
2019	45.744.048	-76.886	-0,17
2020	45.667.161	-81.587	-0,18
2021	45.585.574		

Fuente: Notas de prensa INE, 7/9/11

Figura 4.3.1.1. Crecimiento de la población de España.

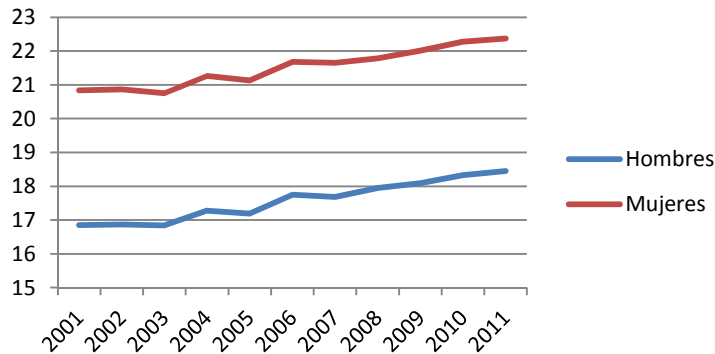
La tasa de natalidad 10,20% tiende a disminuir al tiempo que la tasa de mortalidad 8,36% se mantenga relativamente, según datos INE figura 4.3.1.2, en este aspecto la población no sufrirá una gran variación y será el factor de la migración el que influya en mayor medida.



Fuente: Notas de prensa INE, 4/12/12

Figura 4.3.1.2. Nacimientos y defunciones en España (2002-2050).

Como se observa en la figura 4.3.1.3 la esperanza de vida se está incrementando y por lo tanto se producirá un envejecimiento de la población.

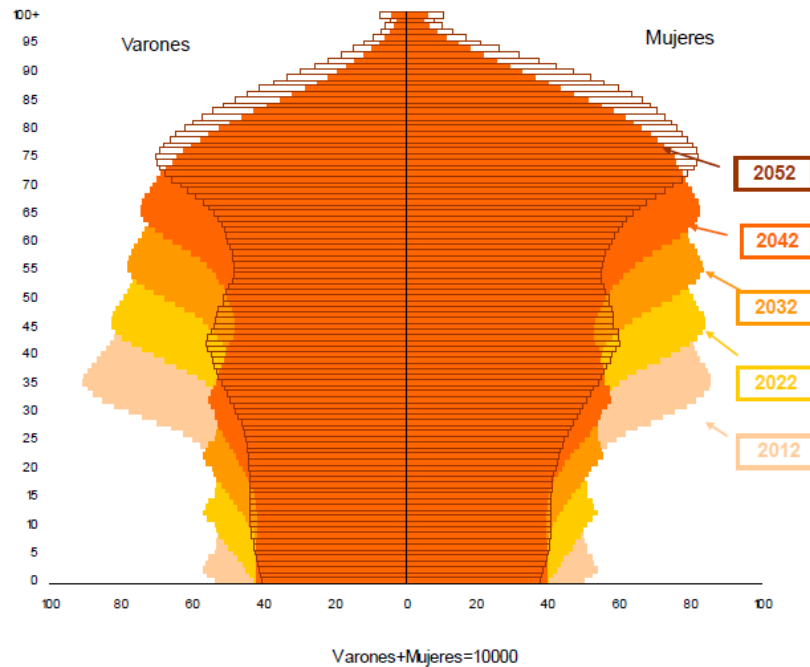


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Figura 4.3.1.3. Esperanza de vida a los 65 años, según sexo.

Como se puede observar en la figura 4.3.1.4 el mayor volumen de población se va desplazando cada vez hacia edades más longevas por lo que la población activa será menor. Como consecuencia directa de este suceso los mercados que empezarán a crecer serán los dirigidos a

esta población, ya que sus ingresos serán fijos y al alargar su vida se incrementará la población dependiente.



Fuente: Notas de prensa INE, 4/12/12

Figura 4.3.1.4. Pirámides de población de España.

Por otro lado se tendrá en cuenta el movimiento social producido por las migraciones. En los últimos años la tendencia era claramente positiva dado que con el fuerte crecimiento económico y la gran creación de puestos de trabajo llegaban muchos inmigrantes a España pero desde que empezó la crisis disminuyó el número de inmigrantes que llegaban a España al mismo tiempo que se empezaba a producir un fuerte número de emigración con una tendencia a la alza.

	Inmigración	Emigración
2009	480.974	433.612
2010	465.169	403.013
2011	457.650	507.740

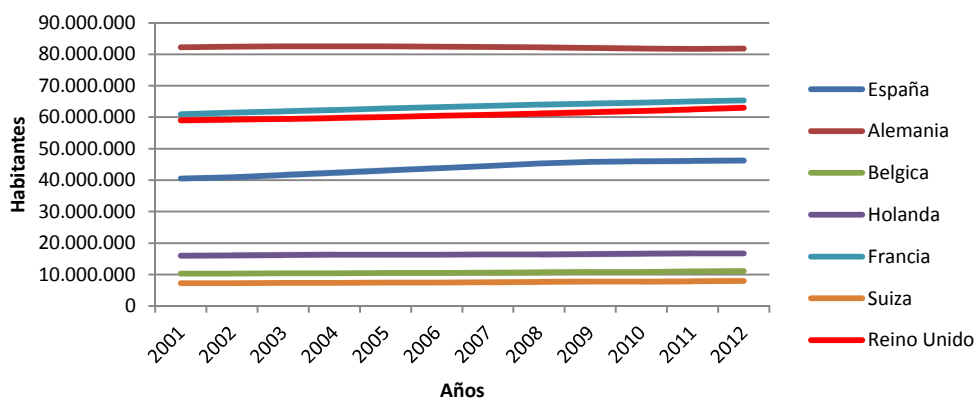
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

Tabla 4.3.1.1. Inmigración y Emigración en España (2008 - 2011)

A continuación se estudiarán algunos países de la Unión Europea, puesto que debido a su actual estado económico con respecto a España, puede decirse que se tratar de poblaciones con un importante potencial a invertir o comprar productos que se ofrezcan en nuestro país.

Como consecuencia se deben tener en cuenta ciertos aspectos demográficos que se están dando en ellos.

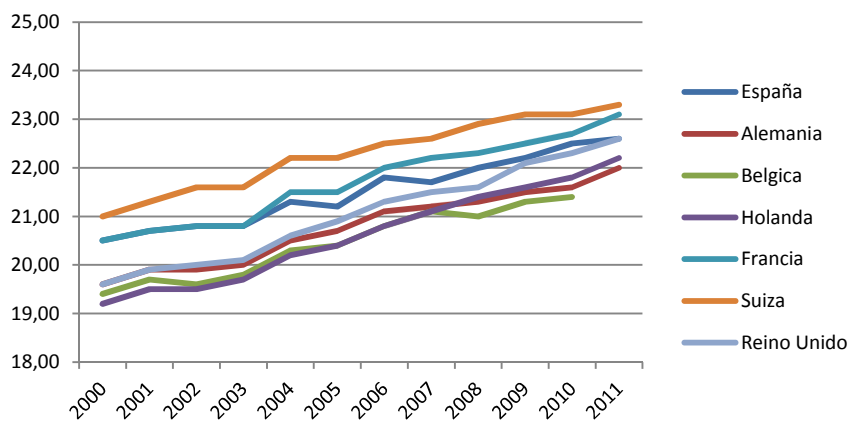
En cuanto al crecimiento de la población (figura 4.3.1.5) se observa un crecimiento moderado en Francia y Reino Unido, mientras que en el resto de países la variación sufrida en los últimos diez años no ha sido muy significativa.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Figura 4.3.1.5. Población total. Comparativa de varios países europeos.

En la figura 4.3.1.6 se observa la esperanza de vida de los hombres a los 60 años, la cual ha aumentado notablemente en todos los países durante la última década.

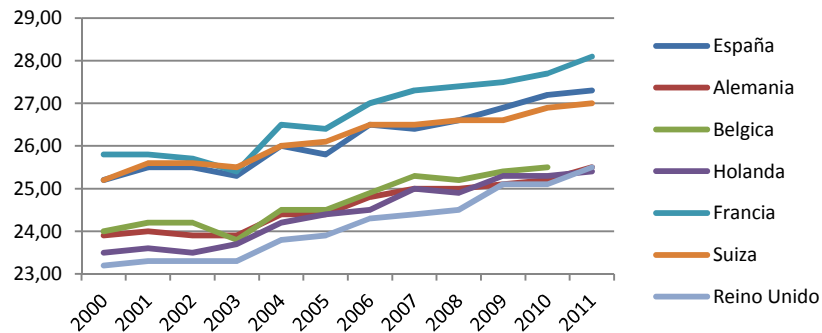


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Figura 4.3.1.6. Esperanza de vida de los hombres a los 65 años. Comparativa de varios países europeos.

La misma tendencia ha sufrido la esperanza de vida en las mujeres de 65 años en los países que se han estudiado (figura 4.3.1.7). En todos ellos es evidente el incremento de la esperanza

de vida, pero como se puede observar en algunos de ellos la esperanza de vida de las mujeres es hasta casi 5 años más que la de los hombres.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

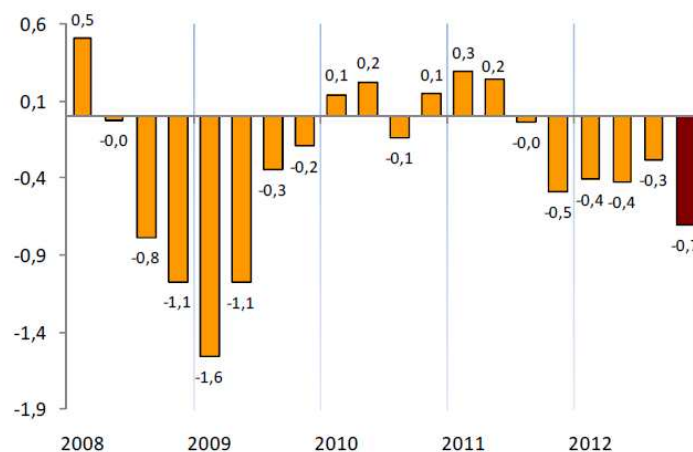
Figura 4.3.1.7. Esperanza de vida de las mujeres a los 65 años. Comparativa de varios países europeos.

Con todo ello se ve claramente que la población en los últimos años ha envejecido y que la tendencia, aunque quizás disminuya un poco, será la de alargar la esperanza de vida. Por ello la población mayor va a ser en un futuro inmediato un mercado al alza en el que demandarán más servicios y se mantenga su nivel adquisitivo estable.

➤ FACTORES ECONÓMICOS.

A continuación se estudiarán diversos datos económicos que influyen directa o indirectamente en las empresas del sector, puesto que según los resultados los clientes potenciales tendrían mayor o menor poder adquisitivo y en consecuencia la demanda será mayor o menor.

Un dato importante a tener en cuenta en la economía de un país es el PIB, el cual en los últimos años tiene una tendencia negativa.

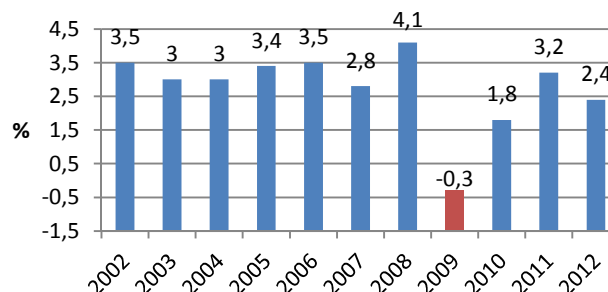


Fuente: Notas de prensa INE, 30/01/13

Figura 4.3.1.8. Producto Interior Bruto. Tasas trimestrales.

Con estos datos se observa que todavía estamos en una fase de recesión.

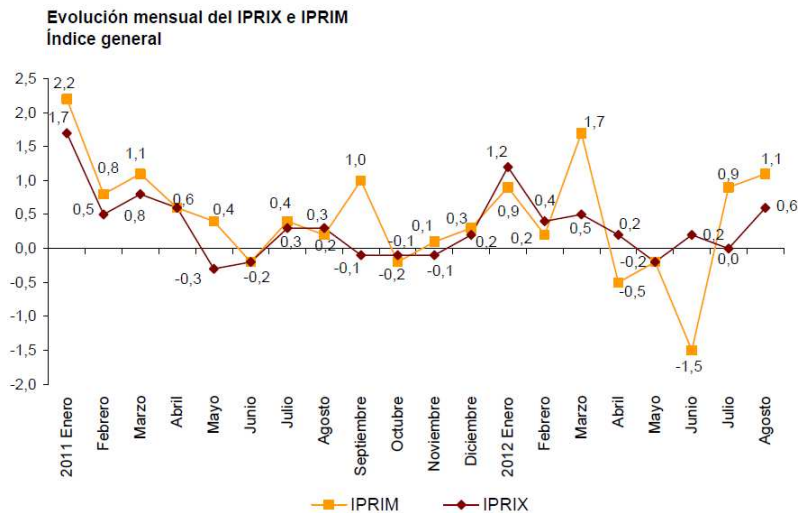
Otro dato importante es el IPC que mide la subida de precios en una economía, según los datos obtenidos se observa que a pesar de que en la actualidad la economía en España está en descenso, los precios no han dejado de subir (figura 4.3.1.9) como consecuencia la población cada vez dispone de un menor poder adquisitivo.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 4.3.1.9. Índice de precios al consumo.

En los dos últimos años las tasas de exportación e importación siguen una tendencia de altibajos pero sin llegar a unos datos claros positivos.



Fuente: Ministerio de Fomento

Figura 4.3.1.10. Evolución mensual del IPRIX e IPRIM. Índice general.

Los mercados financieros han sufrido un gran descalabro desde que empezó la crisis, así pues el valor del Ibex 35 ha caído casi a la mitad en unos años (figura 4.3.1.11) esto es debido a la inestabilidad económica del país, ya que los inversores prefieren invertir su dinero en empresas más seguras en la que el riesgo es menor.

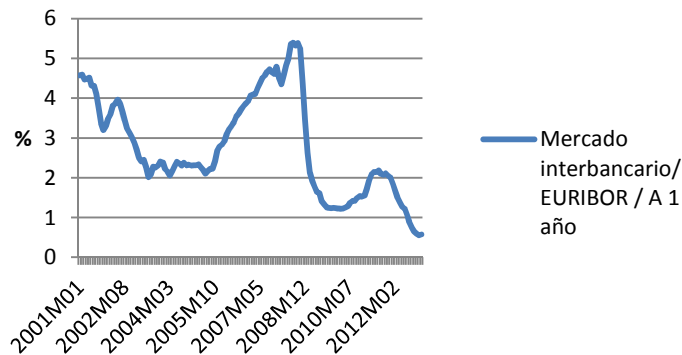


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 4.3.1.11. Índice de cotización de acciones. Bolsa de Madrid.

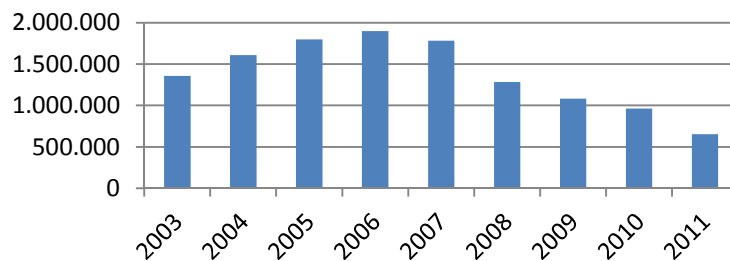
La financiación en los últimos años ha bajado considerablemente ya que a pesar de que los tipos de interés se mantienen en mínimos históricos (figura 4.3.1.12) la exigencia por parte de las entidades financieras ha crecido notablemente, puesto que estas, al estallar la burbuja

inmobiliaria se han visto con numerosos casos de impagos y de embargos de muchas propiedades, lo que hizo que la banca necesitara un rescate por parte del gobierno para evitar la quiebra de numerosas entidades. Con todo esto, actualmente los requisitos para conceder crédito son mucho más rigurosos y el número de préstamos ha descendido casi a un tercio (figura 4.3.1.13).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

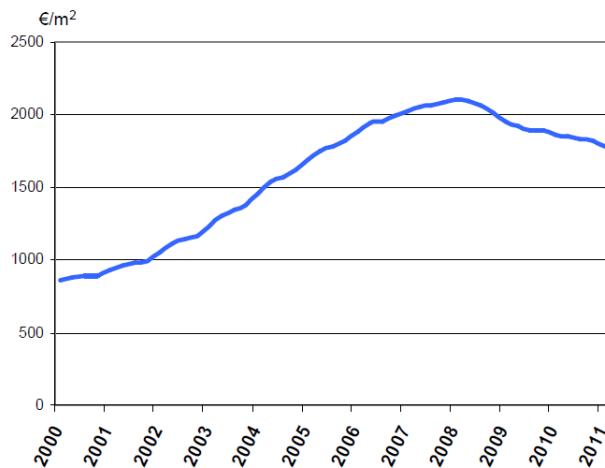
Figura 4.3.1.12. Tipo de interés. EURIBOR.



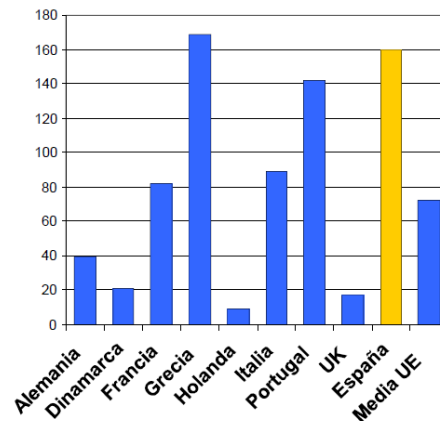
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 5.3.1.13. Hipotecas anuales.

En cuanto a la vivienda el precio medio por metro cuadrado está sufriendo un descenso desde que empezó la crisis (figura 4.3.1.12) puesto que no se venden viviendas y que cada vez es más difícil acceder a financiación. El gran incremento de viviendas en España ha perjudicado gravemente el sector (figura 4.3.1.13).

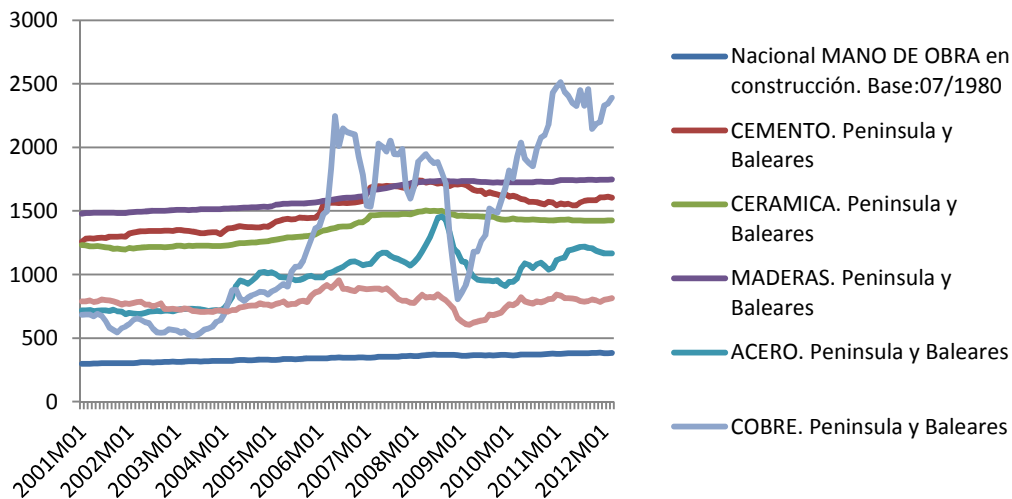


Fuente: Ministerio de Fomento.
Figura 4.3.1.12. Variación del precio de la vivienda (2000 - 2011).



Fuente: Eurostat 2004
Figura 4.3.1.13. Viviendas de segunda residencia o vacías (por 1.000 habitantes). Comparativa por países europeos.

Como consecuencia del “boom” inmobiliario muchos materiales básicos del sector de la construcción incrementaron sus precios de forma muy notable (figura 4.3.1.14) y en la actualidad la mayoría de ellos no han bajado. Así pues, a pesar de la crisis los precios de los materiales se mantienen en niveles mayores que a inicio del “boom”.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.
Figura 4.3.1.14. Precio de los materiales (2001 - 2012).

Por otro lado, se han tenido en cuenta los factores económicos que afectan directamente a las familias y a su poder de adquisición.

La tasa de paro ha sufrido un gran incremento en los últimos años (figura 4.3.1.2). En la actualidad el problema del paro se sigue incrementando y las prestaciones y ayudas sociales

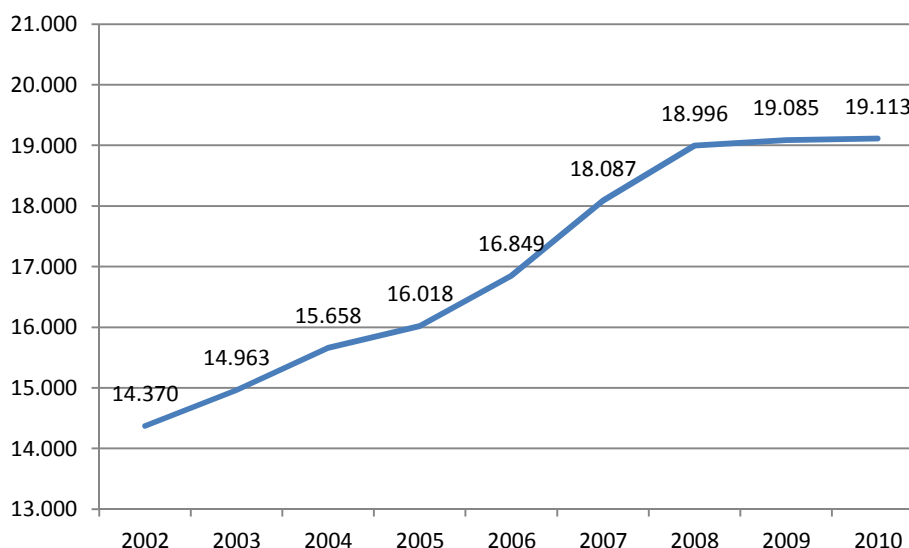
están disminuyendo, por lo que muchas familias se están empezando a ver en situaciones límite, sin trabajo sin posibilidad de afrontar los pagos de la hipoteca y sin ayudas por parte del estado. Esto está provocando un aumento en la pobreza del país.

	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Total Nacional	26,02	22,85	20,33	18,83	13,91	8,6	8,3	8,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Tabla 4.3.1.2. Tasa de paro. Último trimestre de cada año (2005 - 2012).

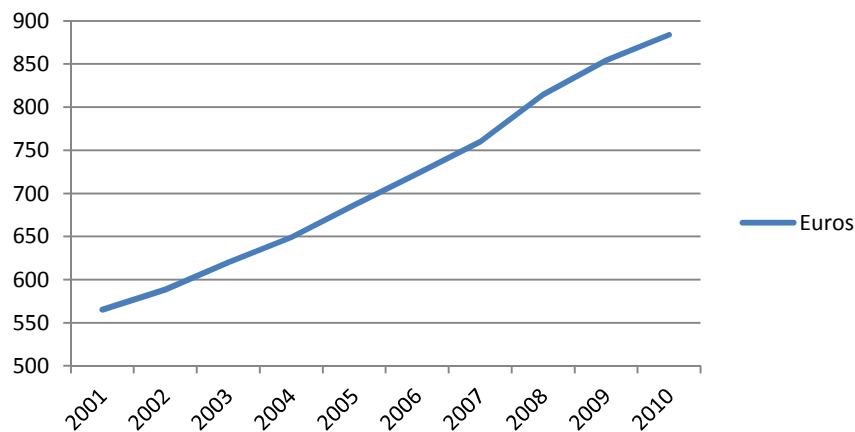
Los salarios medios de los trabajadores han dejado de subir desde que empezó la crisis (figura 4.3.1.15) por lo tanto su poder adquisitivo ha disminuido, puesto que el IPC no ha dejado de subir. Esto unido al incremento de los impuestos como el IVA, que está actualmente al 21%, y al gran incremento del precio de los combustibles, ha creado un gran déficit en muchas familias Españolas.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 4.3.1.15. Salario medio anual (2002 - 2010).

Por el contrario, las pensiones medias siguen un progreso creciente (figura 4.3.1.16) un poco por debajo del IPC pero han crecido a pesar de la crisis, lo cual no significa que los jubilados hayan aumentado su poder adquisitivo, puesto que se han creado nuevas tasas y costes como el de la sanidad, o el incremento del IVA, que han hecho que este sector de la población también pierda poder adquisitivo.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 4.3.1.16. Pensión de jubilación media mensual (2001 - 2010).

Con todo lo analizado llegamos a la conclusión, de que en la actualidad y en los próximos años el país seguirá sumergido en la crisis y el consumo de las familias disminuirá, ya que no podrán afrontar los gastos con la facilidad con la que lo hacían hace unos años. Los precios de las viviendas seguirán descendiendo puesto que no habrá compradores, y la construcción como inversión no se volverá a producir hasta que el país vuelva a crecer. Por lo tanto el mayor consumo se producirá en el sector servicios y en los productos que vayan dirigidos al consumidor extranjero.

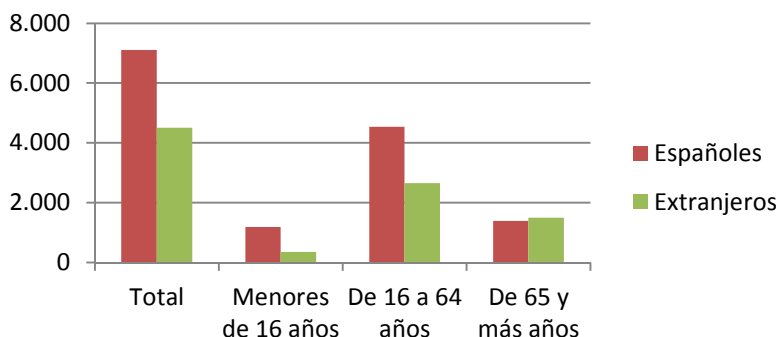
4.3.2. ESTUDIO DEL MICROENTORNO.

A continuación se estudiará el entorno en el que se ubicará el proyecto, las características de la zona, la competencia existente y la posible demanda del producto.

➤ **DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA.**

El proyecto se ubicará en el municipio de Benissa, situado en la comarca de la Marina Alta al noreste de la provincia de Alicante. El término municipal de Benissa se extiende desde la costa, con unos 4 km en la que destacan sus pequeñas calas y acantilados, hasta la sierra de Bernia con una altura alrededor de 1.200 metros. El núcleo urbano está situado a unos 200 metros del nivel del mar y a una distancia de unos 6 km de la costa. La superficie del municipio es de

69,71 Km² y su población actual se sitúa 13.808 habitantes (INE), de los cuales alrededor del 40% es población extranjera.

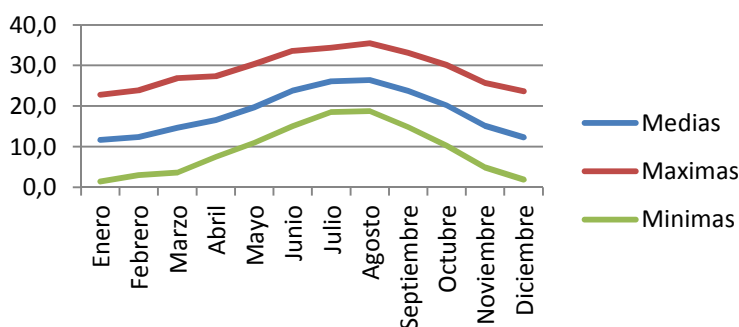


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE 2011.

Figura 4.3.2.1. Distribución población Benissa.

Los principales sectores del municipio son la construcción y los servicios, ya que se trata de una zona altamente turística.

El clima en la zona es templado con una temperatura media anual de unos 17^o C, lo cual contribuye a la gran afluencia de gente extranjera que buscan climas más templados para pasar gran parte del año (figura 4.3.2.2).



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Figura 4.3.2.2. Temperatura media levante.

El municipio dispone de todos los servicios necesarios para cubrir una amplia gama de necesidades y algunos, que no se encuentren en el mismo, están a tan solo unos pocos minutos en coche. Los servicios más importantes quedan reflejados en el Anexo 3.

Servicios sanitarios.

- Centro de salud (Seguridad Social)
- Centro Médico Benissa
- Clínica Benissa

- Clínica Dental Cristina Martí
- Clínica Dental Salvador Pellicer
- Clínica Dental la Plaza.
- Clínica Dental Benissa.
- Fisioterapia Raúl Ivars Martí.
- Centro Clínico Axis
- Centro Quires
- Clínica quiropráctica Marina Alta
- Centro Veterinario Benissa
- Farmacia Pepa Martí Fabregat
- Farmacia Mario Solón Muñoz
- Farmacia Carmen Villanueva Albanell
- Ortopedia Bondia
- Centro Veterinario Benissa S.L.
- Residencia de Ancianos S. Joaquín y Sta. Ana
- Funeraria Tanatorio Femenia
- Tanatorio de Benissa

Servicios personales.

- Peluquerías
- Salones de belleza y estética
- Tintorerías

Servicios personales.

- Abogados
- Asesoría y gestoría
- Notarios
- Seguros
- Traductores

Servicios públicos.

- Correos, Telégrafos y Caja Postal
- Polideportivo Palau Sant Pere
- Cruz roja
- Atención al residente
- Iberdrola
- Biblioteca Pública Bernat Capó
- Registro de la propiedad
- Radio Taxi Benissa
- Bomberos
- Suma
- Policía Local
- Centro Social Bernia
- Servicios Sociales
- Ambulancia
- Guardia Civil
- Tourist Info Benissa
- Centro Cultural

- Ayuntamiento

Servicios domésticos.

- Selima, servicio de limpiezas
- Transportes Juan Vicente Bertomeu
- Mudanzas Mediterráneo
- Blanco Bus
- Autocars Benissa

Comunicaciones.

La localidad de Benissa está muy bien comunicada con las capitales de provincia a través de la Carretera Nacional 332 y la AP-7 la cual tiene una salida "63" en la misma localidad.

La comunicación a los aeropuertos más cercanos se puede realizar a través de la AP-7 con una distancia de unos 86 Km respecto al Aeropuerto de el Altet (Alicante) se tarda poco menos de una hora y al Aeropuerto de Manises (Valencia) a una distancia de 126 Km se tarda aproximadamente una hora y cuarto.

También esta comunicada con Alicante mediante la línea 9 del Tram (Alicante - Dénia)

Jardines y parques.

Zonas Verdes:

- Fanadix
- Sant Jaume
- Magraner
- Montemar
- Altamira
- Llobella

Parques:

- Convento
- Capella
- Fustera
- Glorieta Dolores Piera
- Pinada de Selva
- María Ibars



Zonas deportivas.

- Gimnasio Sifre
- Gimnasio 9 Lunas
- Gimnasio Do Chang
- Campo de Fútbol La Costa
- Club de tenis Buenavista
- Tennis resort Finca Pinada
- Piscina Cubierta
- Trinquete
- Polideportivo Municipal Palau Sant Pere
- Pistas de padel
- Piscina Municipal Collao

Monumentos históricos, cultura y ocio.

- Ayuntamiento
- Placeta de l'Església Vella
- Sede Universitaria
- Sala del Consell
- Casa Museo Abargues
- Monumento al Riberero
- Centro Cultural
- Casa de Juan Vives
- Casal dels Joves
- Convento de los Padres Franciscanos
- Seminario Franciscano
- Iglesia de la Puríssima Xiqueta
- Paseo ecológico. Un paseo que recorre el litoral de la localidad, por su escarpada costa, siguiendo numerosos acantilados y pequeñas calas.

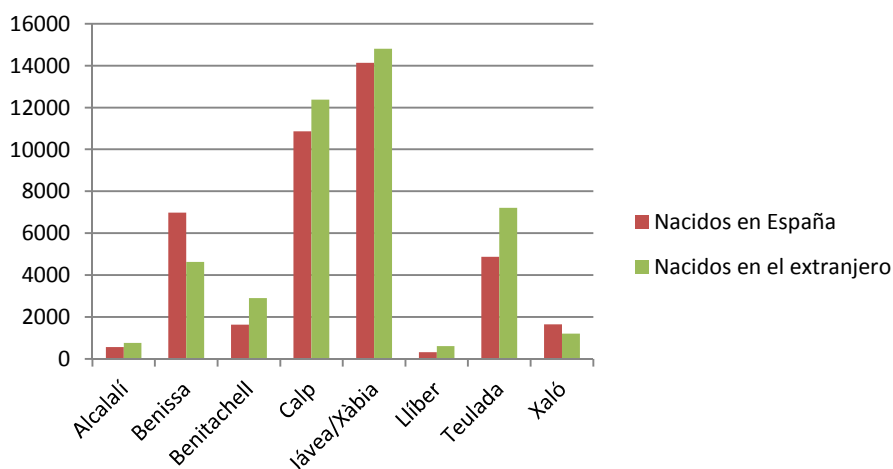
Comercios.

- Administraciones de loterías y estancos
- Anticuarios
- Bazares
- Bodegas
- Carnicerías
- Estudios fotográficos
- Floristerías, plantas y macetas
- Guardamuebles y mudanzas
- Informática e internet
- Joyería, relojería, bisutería y compraventa de oro
- Locutorios
- Ópticas
- Panaderías bollerías y pastelerías
- Papelerías, libros y prensa
- Perfumerías y droguerías
- Pescaderías
- Productos de peluquería y estética
- Productos ecológicos

- Reparación de calzado
- Supermercados
- Telefonía móvil
- Tiendas con artículos para regalo
- Tiendas de deporte
- Tiendas de electrodomésticos
- Tiendas de iluminación
- Tiendas de muebles
- Tiendas de productos dietéticos y naturales
- Tiendas de ropa
- Tiendas de ropa del hogar cortinas y textiles
- Zapaterías

➤ DESCRIPCIÓN DE LA POBLACIÓN EN LA ZONA.

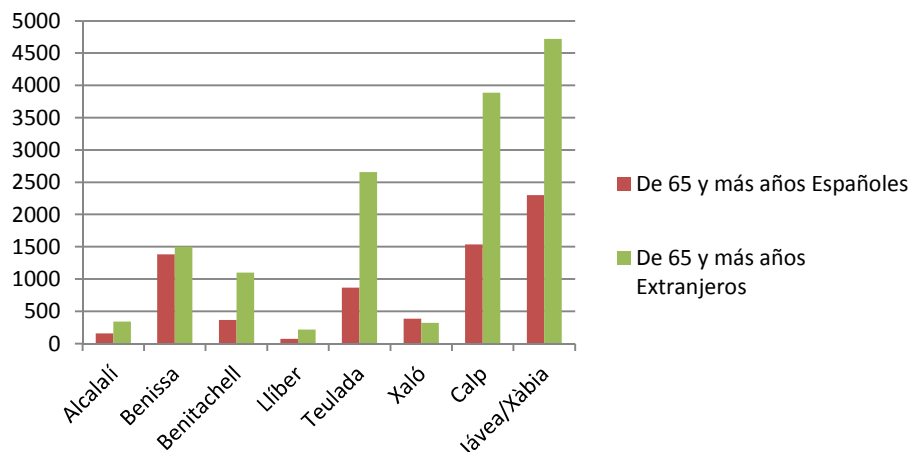
A continuación se hace un estudio de la población de las localidades de la zona, en la cual podemos observar que en la mayoría de localidades la población mayoritaria es extranjera, (figura 4.3.2.3) esto se debe búsqueda de climas más templados por parte de este tipo de población.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Foto 4.3.2.3. Población española-extranjera en la zona.

Si estudiamos el rango de población que más interesa según el producto que se pretende vender, se observa que la población mayor de 65 años extranjera duplica en número a la española (figura 4.3.2.4). Esto es debido a que muchos extranjeros europeos, en su mayoría alemanes, ingleses, franceses, etc., cuando se jubilan deciden vivir en España, ya que económicamente les resulta más rentable y pueden disfrutar de un clima mucho más agradable.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del INE.

Foto 4.3.2.4. Población española-extranjera mayor de 65 años en la zona.

➤ DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA.

La competencia directa al proyecto que se pretende realizar es escasa, únicamente existe una promoción en la zona, situada en Benidorm, que se asimila al producto que analiza este estudio. Se trata del Complejo para mayores Ciudad Patricia. Este complejo ofrece un servicio de atención a los mayores, bien sea en su residencia geriátrica como en los apartamentos, situados dentro del complejo. Ofrecen un servicio de mantenimiento tanto en los hogares, como en los alrededores ofreciendo una asistencia diaria y de apoyo para que los mayores puedan disfrutar de un gran nivel de independencia aprovechando la comodidad de sus viviendas, así como la de todos los servicios que le rodean. También ofrece un gran número de actividades tanto lúdicas como de bienestar a través de un equipo experto.

Todo el complejo está dirigido por dos empresas, Credo España S.L. que es la encargada de la explotación de los apartamentos y por Gericon España S.L. que es la encargada del cuidado y de la atención de las personas mayores.

- Descripción del complejo.

El complejo consta con unos 100.000 m² de superficie, en el cual se ubican varios edificios residenciales de 3 plantas, cuenta con un edificio central en el que se ofrecen diversos servicios, como actividades de ocio, deportes, biblioteca e internet, restaurante, cafetería con terraza, salón para relacionarse con más gente y una sala de cine, además de un pequeño supermercado. También hay un edificio en el que se encuentra la residencia geriátrica junto

con un centro médico, en el que dan servicio de centro residencial con estancia de 24 horas, fines de semana o temporales, recuperación post-hospitalaria, centro de día, centro de respiro familiar y residencia para vacaciones. Dentro del complejo entre los jardines tienen espacios de ocio con piscinas al aire libre y zonas comunes donde dar paseos y hacer ejercicio.

A continuación se realiza un estudio de los servicios que ofrece así como el precio que tiene establecidos por ellos.

- Apartamentos.

El complejo consta de 4 bloques de edificios propiedad del complejo Ciudad Patricia, con un total de 175 apartamentos, cada uno con unas particularidades en cuanto a ubicación y forma.

Los precios de los apartamentos (tabla 4.3.2.1) varían en función del tipo de apartamento, dimensión y número de habitaciones. Existen varias posibilidades de uso o adquisición para la explotación de dichos apartamentos:

- **Uso Vitalicio:** Con este método los clientes que adquieran un apartamento tienen derecho al uso y disfrute del mismo hasta que decidan dejarlo o hasta su fallecimiento. Este método resulta más ventajoso económicamente que su compra y además tiene algunos beneficios como el ahorro del pago de impuesto sobre el traspaso, ya que la titularidad del apartamento sigue siendo de la empresa que dirige el complejo. Los precios varían en función de la edad del comprador y del tipo de apartamento.
- **Compra en propiedad:** Es otra opción para disfrutar de un apartamento y de las comodidades que ofrece el complejo. De este modo se adquiere un apartamento en propiedad. Resultan más caros y se deben abonar gastos de traspaso.
- **Alquiler:** Es otra opción que ofrece el complejo con diferentes opciones.
 - **Alquiler anual:** Se alquila un apartamento con un contrato de un año de duración que puede renovarse indefinidamente.
 - **Alquiler de temporada:** Semanal, mensual, etc.

Todas estas posibilidades de adquisición están ligadas al pago de unos gastos adicionales que se consideran gastos de servicios, que incluyen:

- Gastos de conserjes y porteros.
- Vigilancia.
- Seguro de edificaciones.
- Mantenimiento y limpieza de espacios comunes y jardines en los bloques de apartamentos.
- Mantenimiento del exterior de los edificios y de los espacios comunes y los jardines, espacios deportivos y piscinas.
- La disponibilidad de 24 horas de asistencia médica.
- La organización y coordinación de actividades sociales, así como la disponibilidad de realizar estas actividades en un espacio adecuado.
- Televisión por satélite.
- Gastos de consumo de agua, el procesamiento de residuos, IBI, así como los impuestos de alcantarillado de apartamentos y espacios comunes y jardines.

Edificio	Nº	Tipo	Planta	Superf.* ²	Nº Dorm.	Uso Vitalicio* ¹ 65 años	Venta	Alquiler
ELISA	339	C	2	77,5	1	129.000 €	-	968 €
ELISA	323	A	2	84,5	2	139.000 €	-	1.042 €
ELISA	326	M	0	123,0	2	216.000 €	-	1.620 €
ELISA	341	C	2	77,5	2	131.500 €	-	986 €
ELISA	365	C	2	77,5	2	131.500 €	-	986 €
ELISA	368	C	2	77,5	2	133.000 €	-	998 €
FLORA	376	A	0	84,5	2	135.000 €	205.500 €	1.013 €
FLORA	393	C	2	77,5	2	131.500 €	200.500 €	986 €
GARDENIA	413	E	0	94,0	1	178.000 €	-	-
HORTENSIA	450	A	1	84,5	1	140.500 €	-	1.054 €
HORTENSIA	451	+ 452	1	178,0	4	279.500 €	-	2.097 €
HORTENSIA	458	C	2	77,5	1	134.500 €	-	1.009 €
HORTENSIA	469	E	0+JAR	84,5+38	2	145.000 €	-	1.088 €
HORTENSIA	476	A	1	84,5	2	143.000 €	-	1.073 €
HORTENSIA	485	C	2	77,5	1	130.500 €	-	979 €
Gastos de servicios mensual 272,33 €, para todas las modalidades menos alquiler en temporada.								
* ¹ Uso vitalicio: Edad menos de 65 años se incrementa al valor de compra + 3.500 € Edad más de 65 años se descuenta al valor de compra – 3.500 €								

*² Superficie construida incluyendo terrazas.

Fuente: Ciudad Patricia senior resort, elaboración propia.

Tabla 4.3.2.1. Precios adquisición o alquiler apartamentos.

- Residencia Geriátrica.

En la residencia ofrecen un gran abanico de servicios como:

- Unidad de enfermos con demencias.
- Unidad para enfermos físicos/crónicos.
- Personas con necesidades de rehabilitación.
- Unidad de vacaciones “mayores con movilidad reducida”.
- Centro de día y respiro.
- Asistencia a enfermos en situación terminal y cuidados paliativos.

Servicios de la vida diaria:

- Médicos y enfermeras.
- Apoyo psicológico.
- Amplio servicio de actividades y excursiones
- Servicios sociales, tramitación de documentación.
- Podología, peluquería y pedicura.
- Cuidado y limpieza de ropa y habitaciones.
- Transporte adaptado.
- Servicio de acompañamiento.
- Cocina propia.

Todos estos servicios van incluidos dentro de la modalidad que se elija para la estancia en la residencia, que son las siguientes:

- Centro residencial. Con estancia de 24h, fines de semana, temporales..
- Recuperación Post-Hospitalaria.
- Centro de Día.
- Centro de respiro familiar.
- Residencia para vacaciones.

Los precios orientativos para este tipo de estancias son:

Usuario	Habitación doble	Habitación individual
Válido	1.700-2.200	1.950-2.350
Semiasistido	1.950-2.350	2.300-2.700

Asistido	2.100-2.500	2.400-2.800
----------	-------------	-------------

Fuente: Ciudad Patricia, elaboración propia.

Tabla 4.3.2.2. Precios Residencia Geriátrica Ciudad Patricia.

➤ DESCRIPCIÓN DE LA DEMANDA.

Las características y servicios más valorados por parte de la demanda son:

- La naturaleza y la tranquilidad.
- El silencio y la no molestia ajena.
- El clima.
- Las comodidades.
- La independencia pero con la asistencia necesaria.
- Servicios que mejoren la calidad de vida.
- La seguridad.
- La atención 24 horas frente a emergencias.
- La protección.
- El ocio (cine, biblioteca, internet, piscina...).
- La privacidad.
- Los eventos (bailes, festejos...).
- La posibilidad de poseer animal de compañía.
- Apartamentos independientes.

4.4. DECISIONES SOBRE EL PROYECTO.

Con todo lo anteriormente analizado y vistos los resultados y tendencias tanto de la economía, como las necesidades actuales y a corto plazo de la gente, se procede a explicar las características del producto que se analizará y estudiará en dicho estudio de viabilidad.

Como se ha comentado anteriormente la economía y el sector de la construcción dirigido a la vivienda está atravesando unos tiempos difíciles, y si tenemos en cuenta las tendencias de envejecimiento de la población advertimos que se están abriendo las puertas a nuevos negocios dirigidos al cuidado y ayuda en la vida diaria de las personas mayores.

Así pues se ha considerado la posibilidad de analizar la viabilidad de un gran proyecto, el cual consiste en un complejo residencial (Anexo 4) destinado a las personas mayores compuestos de varios edificios que ofrecerán una gran variedad de servicios que procurarán facilitar y ayudar al aumento de la calidad de vida de las personas residentes en dicho complejo.



Para ello se ha proyectado un edificio principal el cual ubicará la residencia geriátrica, así como una consulta médica que dará servicio a todo el complejo. Se ejecutarán dos grandes edificios destinados a viviendas tipo apartamentos (Anexo 5) las cuales se destinan a residentes que quieran seguir disfrutando de la independencia de vivir en su hogar pero con la tranquilidad de contar con tantos servicios como los que ofrece una residencia geriátrica así como muchos otros que se ofrecerán dentro del complejo. En el centro de estos dos grandes edificios de apartamentos se ubicará un cuarto edificio destinado a centro social, restaurante, cafetería, supermercado, etc. Un quinto edificio será el encargado de ofrecer un servicio de actividades físicas para mantener el buen estado físico y la salud de los residentes, el cual también será utilizado para realizar actividades de rehabilitación. A pesar de que el complejo dispondrá de este edificio dedicado a la actividad física, también se ha proyectado una gran zona deportiva la cual estará compuesta por un pequeño campo de golf, así como una pista de tenis y dos de pádel. Esta zona está considerada más de ocio que una zona expresa para actividades de bienestar.

Los dos edificios residenciales dispondrán de una gran piscina al aire libre con una gran terraza de 2.500m² en la que podrán disfrutar del sol y tomar un baño cuando les plazca con toda la tranquilidad y seguridad que ofrecerá dicho complejo.

Puesto que en el solar en la actualidad ya existen tres edificaciones, dos de ellas protegidas, la principal de ambas será rehabilitada y su uso será el de centro administrativo y neurálgico de este complejo residencial. La edificación protegida restante se rehabilitará y su uso será destinado a casa de exposiciones, tanto de actividades que se realicen dentro del complejo como de otras dirigidas al ocio y entretenimiento de los residentes. Por último la edificación restante será utilizada de almacén para mantenimiento de jardines y parques.

Todo este magnífico complejo estará rodeado por unos 48.000 m² de parques y jardines los cuales estarán destinados a que los residentes puedan pasear, disfrutar y relajarse en ellos sin necesidad de moverse de su residencia.

El objetivo principal de este complejo es la de facilitar la vida a los residentes ofreciéndoles todos los servicios que puedan necesitar así como actividades de entretenimiento, ocio y bienestar. Pero dada la magnitud de este complejo residencial y de la gran inversión necesaria para llevarlo a cabo se pretende que la mayoría de los servicios se ofrezcan a personal ajeno al complejo residencial para poder así explotar al máximo sus instalaciones.

A continuación se procede a la descripción detallada de cada instalación:

Edificios de apartamentos. Se han proyectado dos edificios de apartamentos de 3 alturas y una planta sótano con un total de 54 apartamentos cada uno y un sótano con 54 trasteros y 54 plazas de aparcamiento en cada edificio. La superficie total por planta será de 2.750m². Se ejecutaran apartamentos de 100 m² con una o dos habitaciones.

Edificio Residencia Geriátrica. El edificio constara de planta baja más dos alturas y dispondrá de todas las estancias necesarias que establece la ORDEN de 4 de febrero de 2005, de la Conselleria de Bienestar Social, por la que se regula el régimen de autorización y funcionamiento de los centros de servicios sociales especializados para la atención de personas mayores. La superficie total será de 7.000m², distribuidos en una planta baja de 3.000m² y la primera y segunda planta una superficie de 2.000m² cada una.

Edificio Social. El centro social se hallará en el centro del complejo, este estará distribuido en dos plantas de 1.200m² cada una. En él se ubicara un restaurante, una biblioteca, un centro de ocio, así como diversas salas utilizadas para realizar actividades de ocio.

Edificio Centro de rehabilitación y gimnasio. Este edificio se distribuirá en dos plantas de 680m², en la planta baja se situara una piscina cubierta utilizada para realizar ejercicios y rehabilitación. El resto del edificio además de contener aseos y vestuarios, se utilizara como gimnasio y centro de rehabilitación con profesionales para dicho fin.

4.5 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO.

Una vez definido el proyecto, se debe realizar el estudio económico y financiero para evaluar la viabilidad económica de este proyecto.

4.5.1 ESTUDIO DE COSTES.

Para empezar, se han cuantificado todos los costes que serán necesarios para la ejecución del proyecto, así como el momento en que se devengara cada uno de estos costes.

➤ COMPRA SOLAR.

El precio del solar asciende a un total de 1.650.000 €, la forma de pago se ha dividido en tres pagos uno inicial del 50%, mes 1, y dos en los dos meses siguientes del 25% cada uno, mes 2 y mes 3 respectivamente.

Los gastos documentales originados por la escritura pública ascienden a un total de 1.320,45 €. Los cuales quedan desglosados del siguiente modo, 829,96€ en concepto de Notario y 490,49€ los gastos originados por el Registro de la propiedad. Estos costes se han calculado tal y como establecen el RD 1426/1989, de 17 de Noviembre por el que se aprueba el Arancel de los Notarios. En concreto en este caso se aplica la cuantía estipulada en el Anexo I, número 2, apartado 1 letra f, de dicho Real Decreto, el cual establece un coste del 0,3 por mil del precio del solar. Del mismo modo el coste originado por el Registro de la propiedad, se ha calculado de acuerdo al RD 1427/1989, de 17 de Noviembre por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad, el cual en el Anexo I, número 2, apartado 1 letra f, establece un coste del 0,2 por mil del valor de la finca.

Estos gastos se devengaran en el mes 3, al formalizar la escritura pública.

Puesto que la compra venta se realiza entre dos empresas, esta acción está sujeta al pago de dos impuestos el IVA a un tipo impositivo del 21% tal y como establece la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, y el AJD a un tipo impositivo del 1,2% tal y como establece el Decreto-ley 1/2012, de 5 de enero, del Consell, de medidas urgentes para la reducción del déficit en la Comunitat Valenciana, tipo impositivo vigente hasta el 31 de Diciembre del 2013.

Corresponde pues pagar por la compra del solar en concepto de AJD la cantidad de 19.800€ y en concepto de IVA un importe de 346.500€, los cuales se abonarán en el momento que se realiza la escritura pública de la compra del solar.

También se han contemplado los costes de otros gastos, como el levantamiento topográfico para la comprobación exacta de la superficie de la parcela y del estudio geotécnico, que se realizará para tener constancia que el suelo de dicha parcela es apto para realizar las edificaciones que se pretenden llevar a cabo. Además de la cédula de calificación urbanística que se solicitará en el ayuntamiento.

Así pues, los gastos por la compra de solar quedan distribuidos del siguiente modo (tabla 4.5.1.1).

1. COMPRA SOLAR	
1. PRECIO SOLAR	1.650.000,00
2. GASTOS DOCUMENTALES	1.320,45
NOTARIO	829,96
IVA soportado	174,29
Retención	-124,49
Liquidación Retención	124,49
REGISTRADOR PROPIEDAD	490,49
IVA soportado	103,00
Retención	-73,57
Liquidación Retención	73,57
3. IMPUESTOS	346.500,00
IVA	346.500,00
AJD	19.800,00
4. PLUSVALÍA	
5. OTROS GASTOS	19.332,22
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	7.300,00
ESTUDIO GEOTÉCNICO	12.000,00
IVA soportado	4.053,00
CÉDULA DE CALIFICACIÓN URBANÍSTICA	32,22
TOTAL COMPRA SOLAR	2.017.152,67

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.1. Distribución costes compra solar.

Como el terreno en el que se pretende llevar a cabo el proyecto no está urbanizado, se han calculado los costes de dicha urbanización los cuales ascienden a un total de 2.840.166,18 €, distribuidos del siguiente modo (tabla 4.5.1.2).

1. HONORARIOS FACULTATIVOS	250.866,18
2. LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	123.300,00
3. OBRAS DE URBANIZACIÓN	2.466.000,00

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.2. Distribución costes urbanización.

➤ CONSTRUCCIÓN.

Para calcular el coste de construcción se utilizó el valor de construcción que publica el Ministerio de Economía y Hacienda, para esto se buscó el Módulo Básico de Construcción de una población cercana a la de estudio y con similares características, se obtuvo un MBC-4, dicho valor se incrementó con el factor de actualización que publica anualmente la Conselleria de Hacienda y Administración Pública y se obtuvo el módulo actualizado. Este módulo se modificó utilizando los coeficientes que establece el cuadro de coeficientes de valor de las construcciones del Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, que en función del uso, clase, modalidad y categoría, modifica el valor unitario del coste de construcción y así, con el valor unitario de cada tipología constructiva y con las superficies definidas en el apartado Decisiones sobre el Proyecto de este estudio, se obtuvieron los costes de ejecución material de cada edificación que se pretende ejecutar. De este modo, los costes de construcción ascienden a un total de 35.172.144,73 € y se reparten del siguiente modo (tabla 4.5.1.3).

2. CONSTRUCCIÓN	
OBRA	29.933.106,23
Edificos apartamentos	15.555.929,40
Edificio Geriátrico	9.208.584,00
Centro social	2.511.432,00
Centro deportivo/rehabilitación	1.319.697,72
Piscina apartamentos	352.796,40
Zona deportiva	569.443,29
Rehabilitación edificios existentes	415.223,42
URBANIZACIÓN COMPLEJO	5.239.038,50
Urbanización interior	5.239.038,50
Retención obra constructor	-2.462.050,13
IVA soportado	6.869.119,87
Liquidación retención	2.462.050,13
IVA soportado	517.030,53
TOTAL CONSTRUCCIÓN	35.172.144,73

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.3. Distribución costes construcción.

El pago de estos costes se realizará según ritmo de obra y una vez certificada. Para ello se han estimado unos ritmos medios de ejecución en función de la duración de ejecución de cada edificio, para ello se ha estimado el siguiente tiempo de ejecución para cada edificación:

- Edificio de apartamentos: 20 meses de duración. Inicio obras mes 15.
- Edificio geriátrico: 18 meses de duración. Inicio obras mes 17.
- Centro social: 16 meses de duración. Inicio obras mes 19.
- Centro deportivo/rehabilitación: 16 meses de duración. Inicio obras mes 19.
- Piscina apartamentos: 3 meses de duración. Inicio obras mes 32.

- Zona deportiva: 3 meses de duración. Inicio obras mes 33.
- Rehabilitación edificios existentes: 10 meses de duración. Inicio obras mes 15.
- Urbanización interior complejo: 10 meses, realizado en dos fases una inicial con comienzo en el mes 11 y con una duración de 6 meses y una segunda fase que se inicia en el mes 33 con una duración de 4 meses.

En cuanto a los pagos que se le realizaran al contratista, se ha estimado una retención en concepto de garantía del 7%, así pues en cada certificación se le retendrá en el pago un 7% y se devolverá cuanto tenga lugar la recepción definitiva de las obras, que en este caso se ha estimado que será en el mes 35.

Finalmente se ha calculado los impuestos relativos a la construcción, el cual ha de tributar por IVA a un tipo impositivo del 21% tal y como establece la Ley 37/1992, de 28 de diciembre.

➤ HONORARIOS FACULTATIVOS.

Puesto que en la actualidad la ley no regula los honorarios facultativos, para calcular estos, se ha utilizado las referencias que establecen los Colegios Oficiales de Arquitectos. Así pues para el cálculo de los honorarios de arquitecto se han calculado aplicando la siguiente formula.

$$H = S \times M \times (F1 \times F2 \times F3 \times \dots \times Fi)$$

S	superficie de cada uso distinto en m ²
M	importe de honorarios base, según tablas Colegio Oficial
Fi	coeficientes correctores, según tablas Colegio Oficial

El cálculo de los honorarios de los Ingenieros se ha realizado en función de un porcentaje sobre el PEM del capítulo correspondiente al de cada instalación sobre el que se haya realizado el proyecto. Así pues el cálculo del porcentaje correspondiente a cada capítulo se ha realizado estudiando varios presupuestos de edificaciones similares a las del presente estudio. Obteniendo los resultados reflejados en la tabla (tabla 4.5.1.4).

TIPO	Porcentaje PEM capítulo	Porcentaje capítulo sobre PEM total
Instalaciones Eléctricas	3,5	5,42
Instalaciones de Climatización	6,0	7,95
Detección de incendios	7,0	1,8

Fuente: Elaboración propia a partir de honorarios orientativos de Colegios Oficiales.

Tabla 4.5.1.4. Distribución costes honorarios facultativos.

Para el cálculo de los honorarios a pagar al técnico de la red de telecomunicaciones en los edificios se ha utilizado la tabla (tabla 4.5.1.5).

Número de Viviendas	Honorarios	
	Redacción del proyecto	Dirección de obra y certificado
N < 100	402,68+18,03 x N	402,68+12,02 x N
N > 100	402,68+16,23 x N	402,68+12,02 x N

Fuente: Elaboración propia a partir de honorarios orientativos de Colegios Oficiales.

Tabla 4.5.1.5. Cálculo honorarios facultativos Ingeniero de telecomunicaciones.

Una vez calculados los honorarios de los ingenieros, se procedió al cálculo de los honorarios del Arquitecto Técnico para la dirección de la ejecución de la obra, estos se estimaron en el 30% de los honorarios del Arquitecto, y para el cálculo del Arquitecto Técnico encargado de la Seguridad y Salud se utilizó la siguiente expresión.

$$H = S \times M \times P \times C_A$$

- S superficie construida en m²
- M importe de honorarios base, según tablas Colegio Oficial
- P coeficientes de ponderación, según tablas Colegio Oficial
- C_A coeficiente de actualización en función del IPC

Finalmente para el cálculo de los honorarios del encargado del control de calidad, se ha estimado un coste del 20% de los honorarios del Arquitecto Técnico que llevará la dirección de la ejecución de la obra.

Estos costes se devengan del siguiente modo:

Arquitecto:

- Proyecto Básico: Mes 13 (45%)
- Proyecto de Ejecución: Mes 15 (25%)
- Dirección de obra: Ritmo pago certificaciones. (25%)
- Liquidación: Mes 38 (5%)

Ingenieros:

- Proyecto: Mes 15 (60%)
- Dirección de obra: Ritmo pago certificaciones. (40%)

Ingeniero de telecomunicaciones:

- Proyecto: Mes 15
- Dirección de obra: Ritmo pago certificaciones.

Arquitecto técnico:

Ejecución de obra:

- Dirección de obra: Ritmo pago certificaciones. (95%)
- Liquidación: Mes 38 (5%)

Seguridad y Salud:

- Redacción del estudio: Mes 14 (30%)
- Aprobar Plan: Mes 15 (21%)
- Ejecución de obra: Ritmo pago certificaciones. (49%)

Control de calidad: Mes 15 (100%)

Así pues, quedan distribuidos del siguiente modo todos los resultados obtenidos en el cálculo de costes de los honorarios facultativos (tabla 4.5.1.6).

3. HONORARIOS FACULTATIVOS		
1. ARQUITECTO		845.661,34
	PROYECTO BÁSICO	380.547,60
	PROYECTO DE EJECUCIÓN	211.415,33
	DIRECCIÓN OBRA	211.415,33
	LIQUIDACIÓN OBRA	42.283,07
	IVA soportado	177.588,88
	Retención	-126.849,20
	Liquidación retención	126.849,20
2. INGENIEROS		199.923,00
	PROYECTO	119.953,80
	DIRECCIÓN OBRA	79.969,20
	IVA soportado	41.983,83
	Retención	-29.988,45
	Liquidación retención	29.988,45
3. INGENIERO DE TELECOMUNICACIONES		30.693,86
	PROYECTO	17.574,02
	DIRECCIÓN OBRA	13.119,84
	IVA soportado	6.445,71
	Retención	-4.604,08
	Liquidación retención	4.604,08
4. ARQUITECTO TÉCNICO		411.634,61
	DIRECTOR EJECUCIÓN OBRA	253.698,40
	DIRECCIÓN	241.013,48
	LIQUIDACIÓN	12.684,92
	SEGURIDAD Y SALUD	107.196,53
	PROGRAMA DE CONTROL DE CALIDAD	50.739,68
	IVA soportado	86.443,27
	Retención	-61.745,19
	Liquidación retención	61.745,19
TOTAL HONORARIOS FACULTATIVOS		1.487.912,80

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.6. Distribución costes honorarios facultativos.

➤ LICENCIAS Y AUTORIZACIONES.

En el apartado de licencias se ha calculado el coste de la licencia de obra y la licencia de primera ocupación, esta primera se solicita para poder ejecutar la obra, y está compuesta por una tasa que se devengará en el momento de la solicitud, y un impuesto que se paga una vez se concede la licencia. Para el cálculo del importe de la tasa, se ha recurrido a la ordenanza fiscal reguladora de la tasa por prestación de la actividad municipal relativa a las actuaciones urbanísticas, la cual en el artículo 6, establece que la tasa a pagar por la solicitud de las licencias de obra mayor será del 2,5% del presupuesto. Del mismo modo para el cálculo del impuesto a pagar, se ha calculado conforme lo establecido en la Ordenanza fiscal reguladora del impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras, la cual en el artículo 7, establece que el importe de este impuesto será el equivalente al 2,5% del coste de ejecución material.

El coste establecido para la licencia de primera ocupación también viene estipulado en la ordenanza fiscal reguladora de la tasa por prestación de la actividad municipal relativa a las actuaciones urbanísticas.

Por otro lado, se ha calculado el coste referente a la declaración de obra nueva, el cual está sujeto a los costes de Notaría, Registro de la propiedad y al pago del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentales. Estos costes se han calculado de igual modo en el apartado Compra Solar.

El coste de licencias y autorizaciones queda distribuido de la siguiente manera (tabla 4.5.1.7)

4. LICENCIAS Y AUTORIZACIONES		
1. LICENCIAS		1.465.538,25
LICENCIA DE OBRAS		1.465.506,03
	TASA	732.753,02
	ICIO	732.753,02
LICENCIA DE PRIMERA OCUPACIÓN		32,22
2. DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA		426.265,74
NOTARIO		2.100,00
AJD		422.065,74
REGISTRADOR		2.100,00
IVA soportado		882,00
Retención		-630,00
liquidación retención		630,00
3. DECLARACIÓN DE DIVISIÓN HORIZONTAL		0,00
TOTAL LICENCIAS Y AUTORIZACIONES		1.891.803,99

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.7. Distribución costes licencias y autorizaciones.

La licencia de obras se solicitara el mes 13 por lo tanto la tasa correspondiente se devengara en dicho mes. La licencia se obtendrá dos meses después por lo tanto el pago correspondiente al ICIO será efectivo el mes 15. La declaración de obra nueva se efectuara el mes que se obtenga la licencia y se pagara el mismo, mes 15.

➤ SEGUROS E IMPUESTOS.

En este apartado se ha calculado los costes derivados por el seguro de responsabilidad decenal que establece la ley 38/1999 de 5 de Noviembre, dicho seguro tendrá dos gastos, por un lado el coste de la póliza de seguro, el cual se ha establecido en un 1,2% del PEM, y los gastos originados por el contrato de un Organismo de Control Técnico homologado por la compañía de seguros, el cual se ha fijado en un 1% del PEM. El pago originado por el control técnico se devengara cuando se vayan a iniciar las obras, es decir en el mes 15, y el pago de la póliza de seguro se realizara en dos plazos, uno al inicio de las obras con un importe del 30% del total, y otro en la recepción definitiva de las obras con el 70% restantes, es decir el mes 15 y mes 37 respectivamente.

Por otro lado, se ha calculado el coste derivado del Impuesto de Actividades Económicas tal y como establece el Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre.

Finalmente se calculó el Impuesto sobre Bienes e Inmuebles. El cálculo de este importe se realizó tal y como se establece en el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, y con un tipo de gravamen del 0,55% como establece la Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Bienes e Inmuebles del municipio, aplicando una bonificación del 50% durante dos años tal y como establece el artículo 7 de dicha ordenanza.

Así pues quedan distribuidos del siguiente modo todos los costes explicados anteriormente (tabla 4.5.1.8).

5. SEGUROS E IMPUESTOS	
1. SEGURO DE RESPONSABILIDAD DECENAL	644.822,65
COTROL TÉCNICO	293.101,21
PÓLIZA DE SEGURO	351.721,45
IVA soportado	61.551,25
2. IAE	51.892,21
CUOTA FIJA	1.390,39
CUOTA VARIABLE	50.501,82
3. IBI	6.806,25
TOTAL SEGUROS E IMPUESTOS	703.521,11

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.8. Distribución costes seguros e impuestos.

➤ GASTOS DE GESTIÓN.

A continuación se han calculado los costes originados por la gestión y gastos generales ocasionados por los trámites realizados para poder llevar a cabo todo el proyecto.

Los gastos de gestión se han distribuido en dos apartados, uno para gastos de administración con un 2,3% a aplicar sobre la inversión realizada hasta el momento, y un 1,6% para gastos de gerencia y dirección aplicados sobre esa misma cantidad. Quedando dispuestos del siguiente modo (tabla 4.5.1.9).

6. GASTOS DE GESTIÓN	
1. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1.014.592,13
2. GASTOS GERENCIALES	705.803,22
IVA soportado	361.283,03
TOTAL GASTOS DE GESTIÓN	1.720.395,36

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.9. Distribución gastos de gestión.

➤ GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN.

Los gastos de comercialización se han calculado con un porcentaje sobre el precio de venta repartido del siguiente modo, 0,7% destinado a gastos de venta y un 0,1% destinado a gastos de publicidad. Así pues estos han sido los resultados (tabla 4.5.1.10).

7. GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	
1. GASTOS DE VENTAS	399.000,00
2. GASTOS DE PUBLICIDAD	57.000,00
IVA soportado	95.760,00
TOTAL GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	456.000,00

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.10. Distribución gastos de comercialización.

➤ GASTOS FINANCIEROS.

Para calcular los gastos financieros se ha visitado varias entidades financieras para recoger una serie de datos y poder comparar las condiciones ofrecidas por unas y otras. Finalmente los datos utilizados en este apartado son los ofrecidos por Bankia, la cual ofreció las mejores condiciones.

El importe nominal del préstamo hipotecario subrogable se ha estipulado en un 80% sobre el precio de venta, y este tendrá un periodo de carencia de 24 meses. Se ha considerado un tipo de interés fijo del 3,5%, pagadero de forma trimestral y con una comisión de apertura del 0,3% sobre el principal del préstamo.

Durante la solicitud y la tramitación del préstamo, se han calculado los gastos originados por la tasación que solicita la entidad, así como el coste del estudio que realiza la misma para averiguar la viabilidad del proyecto. Estos gastos se han definido aplicando un 0,3% sobre el principal del préstamo para gastos de tasación y un 0,15% para gastos del estudio.

En la fase de aprobación y constitución del préstamo se originan los gastos de Notaría, Registrador y AJD, los cuales se han calculado de modo igual que en el apartado Coste Solar.

De ese modo todos los gastos que conllevan la realización y formalización del préstamo hipotecario quedan distribuidos del siguiente modo (tabla 4.5.1.11).

8. GASTOS FINANCIEROS	
1. GASTOS FORMALIZACIÓN DEL PRÉSTAMO	1.456.879,91
FASE 1. SOLICITUD Y TRAMITACIÓN	205.200,00
Gastos de tasación	136.800,00
Gastos de estudio	68.400,00
FASE 2. APROBACIÓN Y CONSTITUCIÓN	658.879,91
Notario	18.865,89
Ajd	629.280,00
Registrador	10.734,03
Retención	-6.215,98
Liquidación retención	6.215,98
FASE 3. DISPOSICIÓN DEL PRÉSTAMO	592.800,00
Seguro de incendios	456.000,00
Comisión de apertura	136.800,00
2. INTERESES	1.161.023,50
COMPLEJO RESIDENCIAL	1.161.023,50
3. AVALES DE ENTREGAS A CUENTA	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	2.617.903,41

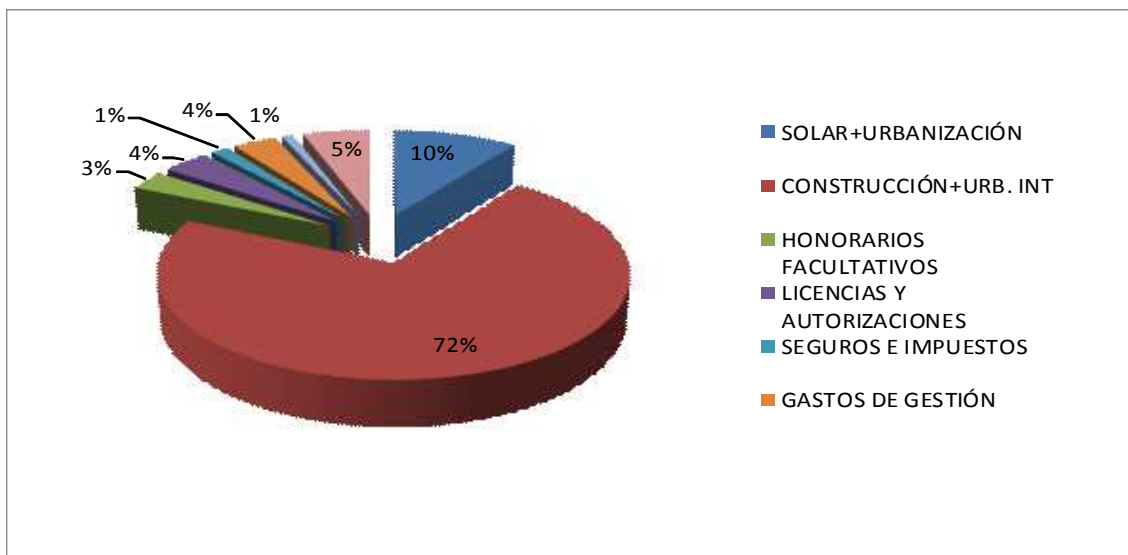
Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.11. Distribución gastos financieros.

Todos los gastos generados se pagaran en el mes 15 en la constitución del préstamo.

➤ TOTAL GASTOS.

Una vez calculados todos los costes necesarios para llevar a cabo la ejecución del proyecto, así quedara distribuida toda la estructura de gastos generados (figura 4.5.1.1).



Fuente: Propia.

Figura 4.5.1.1. Distribución de estructura de gastos.

Y estas son las cuantías en cada caso (tabla 4.5.1.10).

	EUROS
SOLAR+URBANIZACIÓN	4.857.318,85
CONSTRUCCIÓN+URB. INT	35.172.144,73
HONORARIOS FACULTATIVOS	1.487.912,80
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	1.891.803,99
SEGUROS E IMPUESTOS	703.521,11
GASTOS DE GESTIÓN	1.720.395,36
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	456.000,00
GASTOS FINANCIEROS	2.617.903,41
TOTAL	48.907.000,26

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.1.10. Resumen gastos por capítulos.

4.5.2 ESTUDIO DE INGRESOS.

El estudio de ingresos de dicho trabajo, se realiza con el objetivo de averiguar el precio de venta del proyecto, por ello, la venta se realiza en bloque a un solo comprador.

➤ VENTA DEL COMPLEJO.

El precio de venta del complejo que se ha obtenido para unas condiciones de rentabilidad razonables, ha sido de 57.000.000 € (Tabla 4.5.2.1).

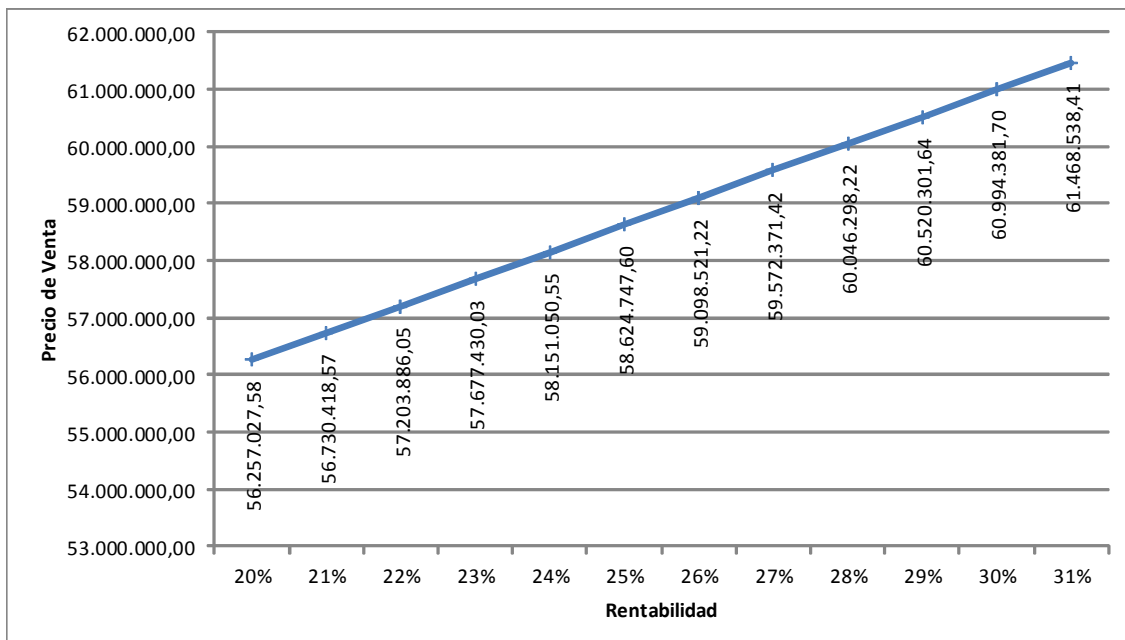
PRECIO VENTA COMPLEJO 57.000.000,0

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.2.1. Precio de venta.

Para ello la situación en que se produce la venta, se ha condicionado a priori con la circunstancia más desfavorable, que sería la venta una vez finalizada la ejecución de las obras. Así pues, la venta se produciría en el mes 38.

A continuación se ha realizado un estudio del precio de venta que se debería fijar en función de la rentabilidad que se espera obtener (figura 4.5.2), siempre con la consideración de que la venta se realiza una vez finalizada la construcción.



Fuente: Propia.

Figura 4.5.2. Precio de venta del proyecto en función de la rentabilidad.

4.5.3 ANÁLISIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS.

En la cuenta de resultados se han obtenido los flujos de renta que han originado los costes y gastos necesarios para llevar a cabo el proyecto, así como los diferentes ingresos obtenidos, manifestando cual ha sido el beneficio neto de todas las operaciones.

A continuación se explican los criterios utilizados para obtener la cuenta de resultados.

Total ventas. Se ha considerado el precio de venta de 57.000.000€, ya que a partir de ese precio se sitúa el umbral de rentabilidad mínimo que se pueda exigir a una inversión de estas características.

Gastos de explotación. Es la suma de todos los costes necesarios para llevar a cabo el proyecto, sin tener en cuenta los costos de la financiación, ni los gastos de comercialización.

Margen bruto de explotación. Una vez se han obtenido los dos datos anteriores podemos ya se puede obtener el margen bruto de explotación, dicho margen es la diferencia entre el total de ventas y los gastos de explotación.

Gastos de comercialización. Estos gastos serían los derivados de la comisión que se pagaría a la persona contratada para la venta del proyecto.

BAII. El beneficio antes de intereses e impuestos viene dado por la resta al precio de venta, de todos los gastos necesarios para la ejecución y venta del complejo.

Gastos financieros. Es la suma de todos los costes necesarios para obtener la financiación, así como los intereses a pagar por dicha financiación.

BAI. El beneficio antes de impuestos es el resultado de restar al BAII los gastos de financiación.

Impuestos de sociedades. Por la magnitud del proyecto que se estudia, la empresa factura más de 10.000.000€ anuales, por lo tanto el impuesto de sociedades a pagar será del 30%. Este impuesto se aplicara al beneficio obtenido antes de impuestos.

Beneficio Neto. El beneficio neto del proyecto lo obtendremos al descontar del BAI el impuesto de sociedades, y este será a priori el beneficio de la promoción.

Cuenta de resultados del proyecto (tabla 4.5.3.1).

TOTAL VENTAS	57.000.000,00
GASTOS DE EXPLOTACIÓN (SOLAR+URB+CONS+HF+LIC.+SEG+GESTIÓN)	45.833.096,84
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	11.166.903,16
GASTOS COMERCIALIZACIÓN	456.000,00
BAII	10.710.903,16
GASTOS FINANCIEROS	2.617.903,41
BAI	8.092.999,74
IMPUESTOS DE SOCIEDADES (30%)	2.427.899,92
BENEFICIO NETO	5.665.099,82

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.3.1. Cuenta de resultados provisional del proyecto.

Puesto que el saldo obtenido es positivo, el proyecto da beneficios.

Una vez obtenida la cuenta de resultados, se ha realizado el cálculo de unos ratios, que resultaran claves para indicarnos la rentabilidad estáticas de dicho proyecto.

Rentabilidad a partir de la cuenta de resultados.

A continuación se ha calculado la rentabilidad de la inversión realizada, la cual nos da la rentabilidad del proyecto pero, sin tener en cuenta el efecto del tiempo, es decir, no tiene en cuenta las inversiones necesarias que se han de realizar a lo largo del proyecto. El resultado exigible a una promoción debe situarse entre un 20% o un 25% como mínimo.

REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSION) (BAII/EXP+COMERC) 23,14%

Así pues, de cada 100€ que se invierten en esta promoción se generan 23,14€ de beneficios, antes de intereses e impuestos.

Seguidamente, se ha calculado el margen sobre ventas, este ratio es interesante puesto que cuanto mayor sea el valor obtenido mayor margen de maniobra ofrecerá el proyecto a la hora de afrontar alguna desviación en presupuesto o gastos que puedan aparecer por el continuo cambio en la legislación no contemplados en la actualidad.

MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/VENTAS) 14,20%

De cada 100€ ingresados por ventas 14,20€ son de beneficio antes de impuestos.

Posteriormente, se ha calculado la rentabilidad financiera que se obtiene con dicho proyecto de este modo obtendremos el rendimiento de los recursos propios una vez pagada las deudas.

RF (RENTABILIDAD FINANCIERA) (BN/RECURSOS PROPIOS)	42,73%
--	--------

De ese modo, de cada 100€ que se invierten en recursos propios obtienes 42,73€ de beneficios neto.

A continuación se ha calculado la repercusión que tiene el coste de adquisición de la parcela y la urbanización necesaria para convertirlo en solar sobre el precio de venta.

REPERCUSIÓN SUELO/VENTAS (P° SUELO/VENTAS)	7,88%
--	-------

De cada 100€ ingresados por ventas 7,88€ son para pagar el solar y si costes de urbanización.

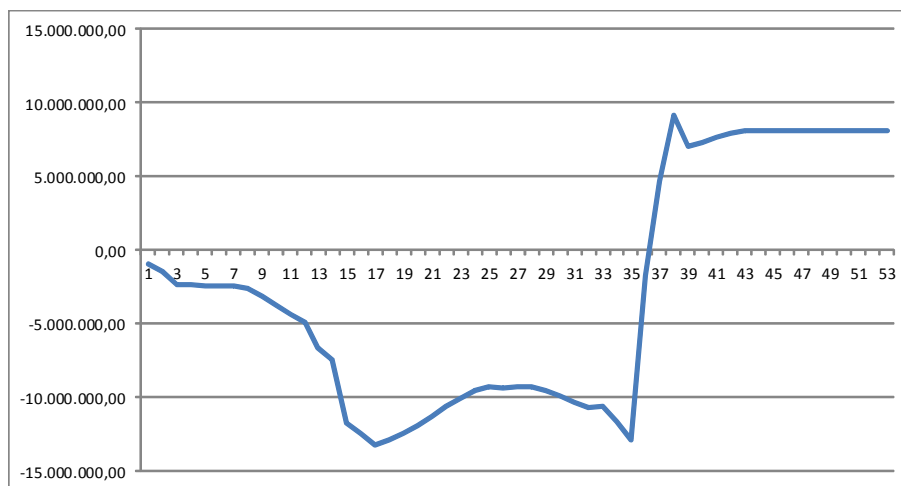
Finalmente se ha calculado la repercusión que tiene el precio del suelo sobre la superficie sobre rasante.

REPERCUSIÓN SUELO/SUP.S.RASANTE (P° SUELO/SUP.S.RASANTE)	160,52
--	--------

El suelo y su urbanización cuestan 160,52€ por metro cuadrado construido sobre rasante.

4.5.4 ANÁLISIS DEL CASH-FLOW.

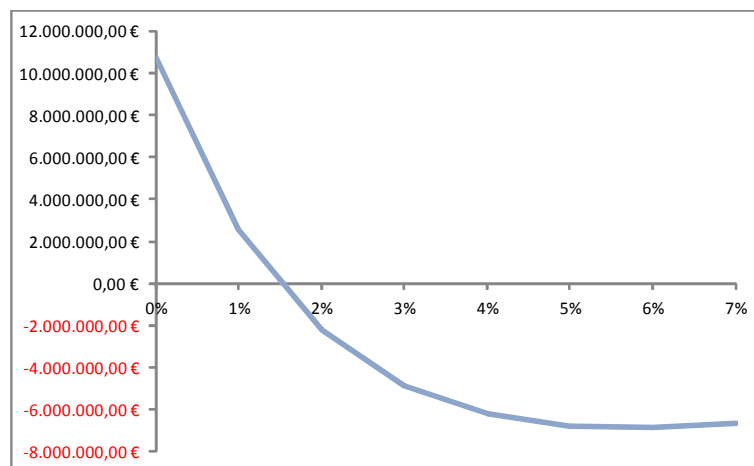
Al mismo tiempo que se realizaba la cuenta de resultados, se plasmaba una planificación temporal de estos, para así poder controlar el saldo en caja en cada mes de duración del proyecto. Así pues como se puede observar en la figura 4.5.4.1, desde el inicio de la promoción hasta que se produce el “Pay-Back” en el mes 37 el flujo de caja es negativo, por lo que durante ese periodo se deberá buscar financiación que cubra ese capital negativo.



Fuente: Propia.

Figura 4.5.4.1. Flujo de caja durante la duración del proyecto.

Así pues, se ha analizado el cash-flow, y teniendo en cuenta la temporalidad del proyecto, se han calculado los costes límites para la financiación y se han obtenido unos valores de, TIR mensuales del 1,47% y anuales del 19,14%, como podemos ver en la figura 4.5.4.2, por lo tanto, a la hora de financiar dicho proyecto, el coste de esta deberá mantenerse por debajo de estos porcentajes, y la diferencia de estos será la rentabilidad que obtengamos.



Fuente: Propia.

Figura 4.5.4.2. Evolución TIR.

4.5.5 ACCIONES CORRECTORAS.

Como se ha comentado anteriormente, hasta que el proyecto presente beneficios, la situación financiera del flujo de caja, se hallara temporalmente con cifras negativas. Para subsanar este periodo será necesaria la aportación de capital de una u otra procedencia y financiar de ese modo esa situación.

Así pues el mes 17 presenta el mayor déficit en caja que asciende a un total de menos 13.258.682,01€, por ello, se deberán estudiar acciones correctoras que subsanen esta situación, teniendo en cuenta los costes que supondrá esta financiación con la ya realizada por el préstamo hipotecario.

Así pues, tal y como vemos en la tabla 4.5.5.1, se ha calculado el coste del préstamo hipotecario para posteriormente junto con el coste de la acción correctora determinar el coste total de la financiación.

	MENSUAL	ANUAL
Ki	0,7014%	8,75%

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.5.1. Cifras aportación 100% socios.

Una vez se obtenga el coste total de la financiación, podremos restar estos al coste límite de financiación conseguidos anteriormente mediante el cálculo de la TIR y de ese modo se obtendrá la rentabilidad real del proyecto.

Para ello se ha estudiado un modo de financiación y el coste de este para así poder establecer la rentabilidad real del proyecto.

➤ ACCIÓN CORRECTORA APORTACIÓN 100% SOCIOS.

En este caso subsanaremos el déficit de tesorería con una aportación de capital por parte de los socios que cubrirá el 100% del déficit, retribuyendo unos dividendos del 15%, la devolución de este capital así como los dividendos se producirían en el mes que se efectuase la venta del complejo, las cifras obtenidas en esta operación se plasman en la tabla 4.5.5.2.

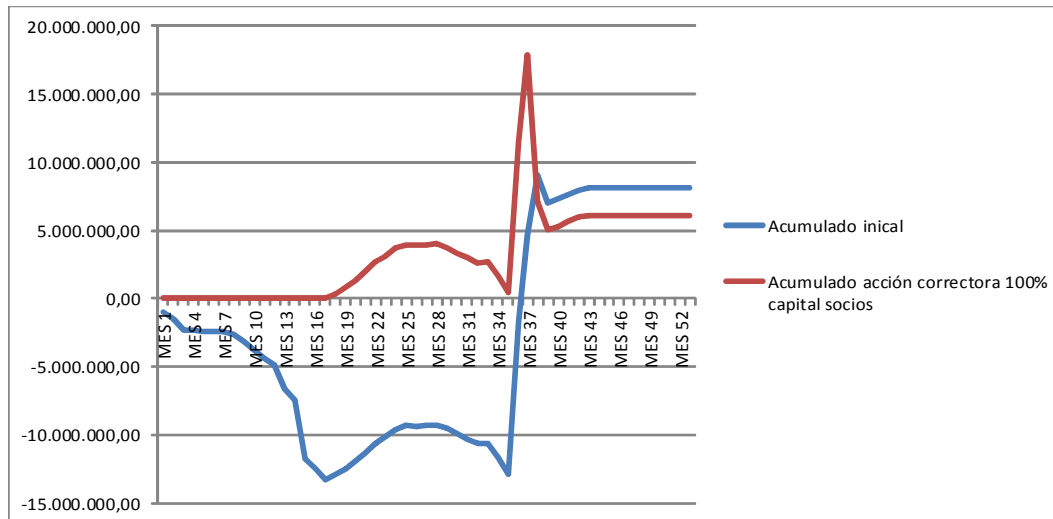
AMPLIACIÓN DE CAPITAL (100%)	13.258.682,01 €
APORTACIÓN GASTOS AMPLIACIÓN CAPITAL	139.421,40 €
DIVIDENDOS APORTACIÓN (15%)	1.988.802,30 €
COSTE DEL CAPITAL (Anual)	6,55%
COSTE DEL CAPITAL (Mensual)	0,5301%

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.5.2. Cifras aportación 100% socios.

Esta ampliación comporta los gastos de Notaría y Registrador, así como el pago del 1% en concepto de Impuesto sobre operaciones societarias.

Como se observa en la figura 4.5.5.1, el resultado de dicha operación nos cubriría los flujos negativos en caja.



Fuente: Propia.

Figura 4.5.5.1. Flujo de caja, antes y después de la acción correctora 100% capital socios.

Puesto que el coste de esta operación junto con el coste del préstamo hipotecario es inferior al coste límite de financiación de este proyecto calculado anteriormente, podríamos establecer que esta opción de financiación es viable. A continuación en la tabla 4.5.5.3 se observan los resultados obtenidos.

	Anual	Mensual
Rentabilidad de proyecto a partir de cash-flow	19,14%	1,47%
Coste del capital medio ponderado (financiación)	8,25%	0,663%
Rentabilidad de proyecto menos coste financiación	10,88%	0,81%

Fuente: Propia.

Tabla 4.5.5.3. Coste capital y rentabilidad final del proyecto.



CONCLUSIONES

Finalmente, en este apartado se exponen las conclusiones extraídas durante el proceso del estudio de viabilidad realizado.





5. CONCLUSIONES.

En la actualidad la crisis económica que está atravesando el país, y en especial el sector de la construcción, han estimulado la desaparición de las inversiones en promociones inmobiliarias, por esta razón se deben buscar alternativas de inversión creando servicios que a día de hoy su desarrollo es bajo. En este estudio se ha investigado la posibilidad de invertir en la construcción para crear nuevos proyectos con la finalidad de aumentar la calidad de los servicios que se demandaran en un futuro inmediato.

Puesto que la inversión en un proyecto de esta magnitud conlleva un gran riesgo, tanto por el gran presupuesto, como por la duración del mismo, resulta de vital importancia realizar estudios de viabilidad para así estudiar minuciosamente las condiciones económicas en las que se verá rodeado el proyecto, la demanda que existe en el mercado así como poder ofrecer exactamente los servicios y características que el actual mercado no cubre suficientemente, y poder cuantificar el coste total que supondrá llevar a cabo dicho proyecto. Para todo esto hay que estudiar de forma concreta todos los puntos a tener en cuenta a la hora de ejecutar un proyecto de estas dimensiones para así obtener unos resultados que determinen la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Así pues se ha decidido realizar el estudio de viabilidad de un complejo residencial para ancianos extranjeros residentes en la Comunidad Valenciana, especialmente en la zona costera de la Marina Alta, situada al norte de la provincia de Alicante, puesto que estudiando las características de la zona, el clima que ofrece dicho entorno se adapta perfectamente a lo que demanda este sector de la población, además que la población extranjera mayor de 65 años en muchos de los municipios estudiados, supera de manera notable a la población nacional.

De este modo se ha estudiado el precio de venta necesario para conseguir una rentabilidad mínima exigible a un proyecto de estas magnitudes, así como la viabilidad económica del mismo obteniendo los siguientes resultados.

En resumen, los resultados obtenidos en el estudio de viabilidad de una residencia de ancianos en la localidad de Benissa son los siguientes:

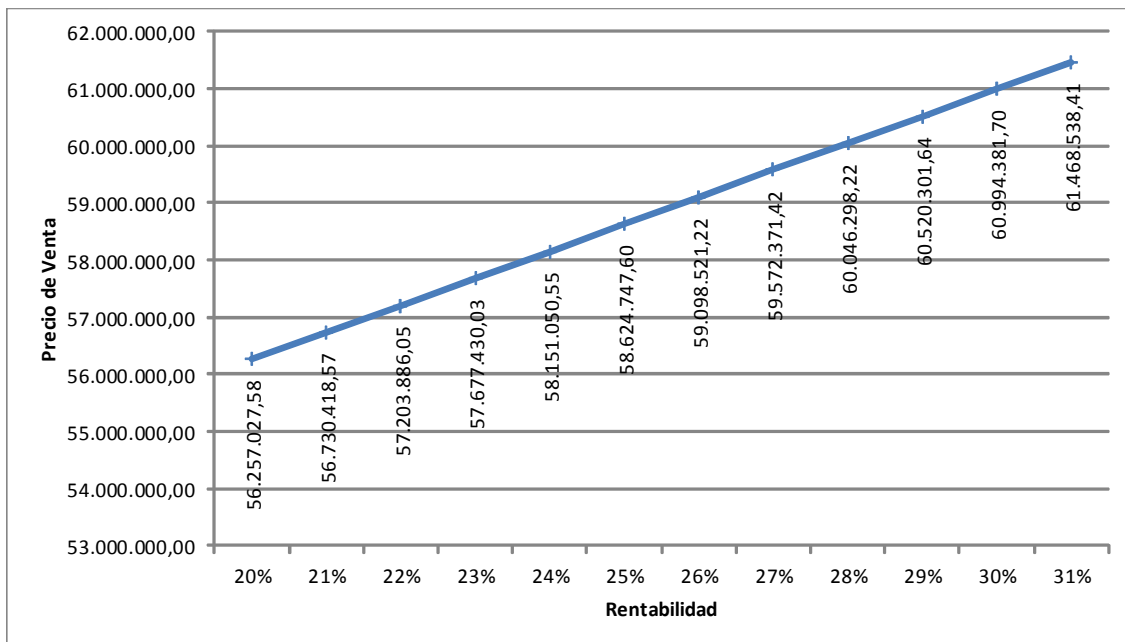
Los costes obtenidos para la ejecución del proyecto son los mostrados en la tabla 5.1.

	<u>EUROS</u>
SOLAR+URBANIZACIÓN	4.857.318,85
CONSTRUCCIÓN+URB. INT	35.172.144,73
HONORARIOS FACULTATIVOS	1.487.912,80
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	1.891.803,99
SEGUROS E IMPUESTOS	703.521,11
GASTOS DE GESTIÓN	1.720.395,36
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	456.000,00
GASTOS FINANCIEROS	2.617.903,41
TOTAL	48.907.000,26

Fuente: Propia.

Tabla 5.1. Resumen gastos por capítulos.

Una vez se han obtenidos estos resultados, se ha estudiado el que era el objetivo principal de este estudio, hallar el precio al que se podía vender dicho complejo en función de la rentabilidad que se pretende obtener. Así pues tal y como vemos en la figura 5.1 los resultados obtenidos han sido los siguientes.



Fuente: Propia.

Figura 5.1 Precio de venta del proyecto en función de la rentabilidad.

Una vez se han obtenido estos datos se ha fijado el valor de venta en 57.000.000€, ya que a efectos de venta nos interesa mostrar una cifra exacta y es la primera cifra exacta que entra dentro del rango de rentabilidad deseado.

A partir de este precio de venta, se ha realizado el estudio de rentabilidad que ofrece el proyecto analizando los flujos de caja negativos y cubriendo estos con aportaciones de terceros.

Así pues la rentabilidad anual hallada a partir del cash-flow a través de la TIR se situaba en un 19,14%, como se observa en la tabla 5.2, y una vez restado el coste de la financiación que se necesita para llevar a cabo dicho proyecto la rentabilidad anual neta que ofrece el proyecto se sitúa en el 10,88%.

	Anual	Mensual
Rentabilidad de proyecto a partir de cash-flow	19,14%	1,47%
Coste del capital medio ponderado (financiación)	8,25%	0,663%
Rentabilidad de proyecto menos coste financiación	10,88%	0,81%

Fuente: Propia.

Tabla 5.2. Coste capital y rentabilidad final del proyecto.

De este modo se concluye el estudio confirmando que el proyecto es viable y que el punto de partida para la obtención de una rentabilidad mínima deseada es de 57.000.000€.





BIBLIOGRAFÍA

A continuación se citan las fuentes consultadas durante la elaboración del proyecto.



BIBLIOGRAFIA

Caparrós, A. y otros. (2006). Manual de Gestión inmobiliaria Vol I y Vol II. Ed. Colegio de Caminos, Canales y Puertos de Madrid.

Escudero, A. (1999). Marketing inmobiliario: métodos y técnicas de investigación. Ed. CISS.

Economía y organización de empresas constructoras. M^a del Carmen Llinares Millan Ed. UPV

Llinares, C. (2001). Viabilidad económica de promociones inmobiliarias. Marketing inmobiliario. Ed. UPV.

Manual práctico de la promoción inmobiliaria Vol I y Vol II. (2007). Ed. Wolters Kluwer.

Montañana, A. (2001). Gestión financiera del proceso constructivo. Ed. UPV.

Moya, J.M. y otros. (2010) Prontuario inmobiliario. Ed. CISS.

Muñoz, S. (2006). Manual de marketing inmobiliario. Ed. CIE Dossat.

Navarro, A., Alvarellós, R., Fernandez, J. (2004). Manual de gestión inmobiliaria. Ed. UPV

Soriano, J.M. (2009). Fiscalidad inmobiliaria. Ed. CISS.

Instituto Nacional de Estadística. (2011). Proyección de la Población de España a Corto Plazo 2011-2021. Notas de prensa.

Instituto Nacional de Estadística. (2012). Proyecciones de Población 2012. Notas de prensa.

Instituto Nacional de Estadística. (2012). Censos de Población y Viviendas 2011. Notas de prensa.

Instituto Nacional de Estadística. (2012). Índices de Precios de Exportación (IPRIX) y de Importación (IPRIM) de Productos Industriales. Base 2005. Notas de prensa.

Instituto Nacional de Estadística. (2013). Estimación avance de la Contabilidad Nacional Trimestral - Base 2008. Cuarto trimestre de 2012. Notas de prensa.

Antuñano, I. (2010). La inmigración extranjera en la Comunidad Valenciana. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

Real Decreto 1416/1989, de 17 de Noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios.

Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad.

Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las Normas Técnicas de Valoración y el Cuadro Marco de Valores del Suelo y de las construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana.

Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios Ley 37/1992, de 28 de diciembre.

Real Decreto-Ley 1/2012, de 5 de enero, del Consell, de medidas urgentes para la reducción del déficit en la Comunitat Valenciana.

Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del impuesto sobre actividades económicas.

Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales (Vigente hasta el 22 de Julio de 2014).

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (Vigente hasta el 31 de Diciembre de 2013).

Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales

Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.

Plan general de ordenación urbana de Benissa.

ORDEN de 4 de febrero de 2005, de la Conselleria de Bienestar Social, por la que se regula el régimen de autorización y funcionamiento de los centros de servicios sociales especializados para la atención de personas mayores.

ORDEN 8/2012, de 20 de febrero, de la Conselleria de Justicia y Bienestar Social, por la que se modifica la Orden de 4 de febrero de 2005, de la Conselleria de Bienestar Social, por la que se regula el régimen de autorización y funcionamiento de centros de servicios sociales especializados para la atención de personas mayores.



WEBGRAFÍA.

<http://www.imsersomayores.csic.es>

http://ec.europa.eu/economy_finance/index_es.htm

<http://www.ivie.es>

<http://www.indexmundi.com>

<http://www.ine.es>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

<http://www.ciudadpatricia.es/>

<http://www.benissa.net/>

<http://www.tramalicante.es/page.php>

<http://www.ayto-benissa.es/>

<http://www.geonet.es/es/>

<http://www.lasprovincias.es/20121230/comunitatvalenciana/comunitat/generalitat-quierra-crear-residencias-201212301314.html>





ANEXOS

A continuación se encuentran todos los documentos referenciados durante dicho estudio.





ANEXOS.

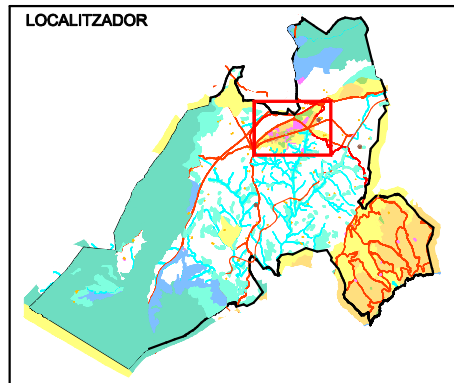
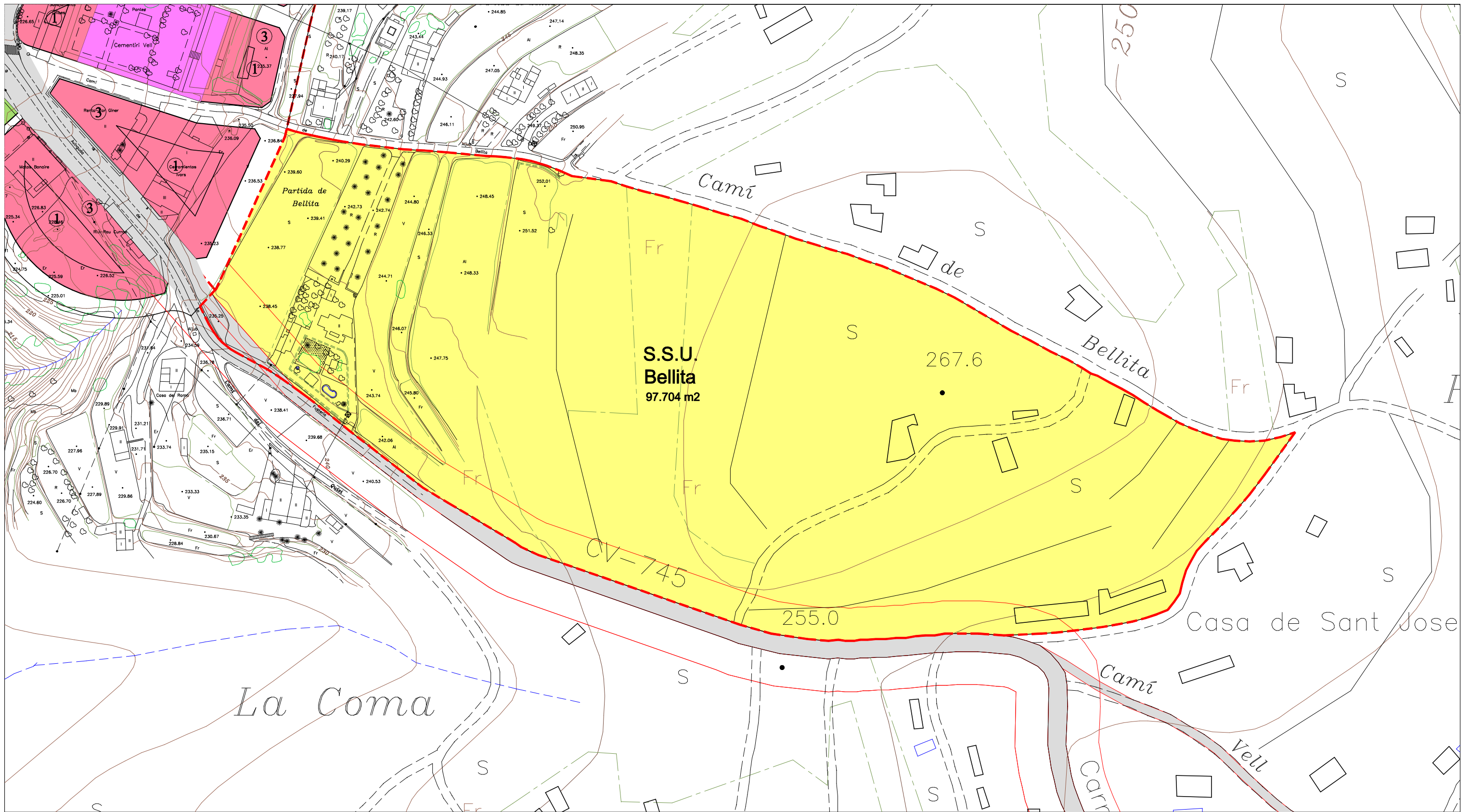
ANEXO 1.		91
1.1	Plano delimitación del Sector 6. Bellita.	92
1.2	Ficha planeamiento Sector 6. Bellita.	93
1.3	Cuadro Normas Urbanísticas de aplicación a las zonas de ordenación en suelo clasificado urbano.	94
1.4	Cuadro resumen de usos.	95
1.5	Ficha catastro parcela.	96
ANEXO 2.		97
2.1	Catálogo de bienes y espacios protegidos. Ficha 2.	98
2.2	Catálogo de bienes y espacios protegidos. Ficha 49.	99
ANEXO 3		100
3.1	Plano Benissa. Localización Servicios.	101
ANEXO 4		102
4.1	Distribución Apartamentos.	103
ANEXO 5		104
5.1	Distribución Complejo Residencial.	105
ANEXO 6		106
6.1	Chas-flow completo.	107
6.2	Cash-flow completo, expandido.	108
6.3	Ritmo construcción.	109
6.4	Cálculo intereses préstamo hipotecario	110
6.5	Estudio económico	111
6.6	Acción correctora	112





ANEXO 1.

- 1.1 Plano delimitación del Sector 6. Bellita.
- 1.2 Ficha planeamiento Sector 6. Bellita.
- 1.3 Cuadro Normas Urbanísticas de aplicación a las zonas de ordenación en suelo clasificado urbano.
- 1.4 Cuadro resumen de usos.
- 1.5 Ficha catastro parcela.



AJUNTAMENT DE BENISSA
 Servei Municipal d'Arquitectura i Urbanisme

ORDENACIÓ ESTRUCTURAL. DELIMITACIÓ DE SECTORS
 DELIMITACIÓ DEL SECTOR 6 "BELLITA"

Plànol núm. 2.4.6 Escala 1:2.000

**Revisió del
 P.G.O.
 de BENISSA**

Document refós 2.002



AJUNTAMENT DE BENISSA
Servei Municipal d'Arquitectura i Urbanisme

**FITXES DE PLANEJAMENT I GESTIÓ DELS
SECTORS DE SÒL URBANITZABLE**

Nº Sector	Denominación
6	Bellita

FICHA DE PLANEAMIENTO DEL SECTOR

Delimitación	Superficie	Tipología
Plano nº 2.4.6.	97.704 m ² s.	BEX
Edificabilidad	Densidad	Coef. de Homogeneización
0,35 m ² t/m ² s	5 viv./ Ha.	0,45000

Usos	
Uso tipológico global:	SAN
Usos compatibles:	REU REV CUE HO* RE3 APA DO*
Usos incompatibles:	REM IN* CO* RE1 RE2 RU

Otras determinaciones estructurales
Altura reguladora máxima de la edificación ≤ 9,00 metros. El acceso al sector se realizará desde la glorieta prevista en la carretera CV-750.

FICHA DE GESTION DE LA ACTUACION INTEGRADA

Situación respecto del desarrollo secuencial del Plan	
Actuaciones integradas cuyo desarrollo ha de ser previo o simultáneo:	Ninguna.

Area de Reparto	Aprovechamiento tipo
AR-1	0,1444

Condiciones de integración y de conexión	
Red Viaria:	Ejecución del tramo de red viaria estructural 4-9-27. Ejecución de glorieta en la CV-750.
Saneamiento:	Conexión con red de alcantarillado de la U.E. "Pla de Bonaire" en punto "143". Vertido final a "E.D.A.R. Benissa-Senitja". Se satisfará la cantidad que en su día se plantee en concepto de conexión con el sistema de tratamiento y en concepto de suplementación del mismo.
Evacuación de pluviales:	Vertido a Barranc del Pou d'Avall.
Abastecimiento de agua:	Se ejecutará los conductos y punto de conexión según las indicaciones de los Servicios Técnicos Municipales. La posibilidad de abastecimiento de agua potable se acreditará mediante certificado emitido por la entidad competente, basado en estudios técnicos realizados al efecto, respecto de la garantía de suministro para el ámbito de actuación que se programe.
Otros:	El suministro de energía eléctrica y la instalación de telefonía se ejecutará según indicaciones de los Servicios Técnicos Municipales y las compañías suministradoras.

Delimitación de Unidades de Ejecución
Podrá dividirse en Unidades de Ejecución. Los viales incluidos lo serán en toda su sección. La primera U. de E. incluirá los viales necesarios para la ejecución de todas las conexiones de los servicios urbanos.

Cuadro 1. Normas Urbanísticas de aplicación a las zonas de ordenación en suelo clasificado urbano.

Zonas de ordenación	Ordenación estructural				Ordenación pormenorizada									
	Índice de edificabilidad (m ² /m ² s)	USOS			Tipología edificatoria (10)	Parcela mínima (m ² s)	Sótanos y semisótanos	Retranqueos		Tipos de vuelo sobre la alineación (11)	Tipos de Aprovechamiento sobre la última planta (12)	Exigencia de plazas de aparcamiento. (13)	Otras condiciones (9)	
		Uso dominante	Usos compatibles	Usos incompatibles				Altura reguladora máxima H _{MAX}	A viales (m.)					A lindes (m.)
NUH	AA	REU	Los demás	IN* HO1 RE2 CO2 CO3 RU*	MCO	-	si	-	-	(1)	(1)	no	-	
	AA	REU	Los demás	IN2 IN3 RE2 HO1 RU*	MCO-MCE	80	si	-	-	a	a b c	a	-	
	AA	REM	Los demás	IN2 IN3 RE2 RU*	MCO-MCE	150	si	-	-	a c	a b c	b	-	
ADO	0,45	REM	REV CUE HO* OFI SAN RE1 RE3 APA DO*	IN* RE2 CO* RU*	BEX	7	si	5	4	no	b	b	(7) (5)	
	0,28	REU	REV CUE HO2 OFI CO1 SAN RE1 RE3 APA DO*	REM IN* HO1 HO3 CO2 CO3 RE2 RU*	BEX	7	si	5	4	no	no	d	(5)	
TER-TE1	0,10	CUE	REV RE1 RE3 OFI APA DO*	REU REM IN* RE2 CO* HO* SAN RU*	BEX	4	si	5	5	no	b	e	-	
	0,75	CO*	REV CUE HO* OFI SAN RE* APA DO*	REU REM IN* RU*	BEX	7	si	5	5	no	b	e	-	
TER-TE3	0,45	CO*	REV CUE HO2 OFI SAN RE1 RE3 APA DO*	REU REM IN* HO1 HO3 RE2 RU*	BEX	7	si	5	5	no	b	e	(5)	
	1,50	CO*	REV IN1 IN2 CUE HO2 OFI SAN RE* APA DO*	REU REM IN3 HO1 HO3 RU*	VCO	3	si	-	-	b	a b	e	-	
TER-PBO PLA DE BONAIRE	AA	CO*	REV IN1 IN2 CUE HO2 OFI SAN RE* APA DO*	REU REM IN3 HO1 HO3 RU*	MCE	3	si	-	-	b	a b	no	-	
	4,95 (4)	IN*	REV CUE OFI CO3 (8) RE1 SAN APA DO*	REU REM CO1 CO2 HO* RE2 RE3 RU*	BEX	3	si	5	3	b	b	e	-	

Determinaciones adicionales y aclaraciones:

- AA Edificabilidad generada por las alineaciones y por el n° máximo de plantas (5) No se autoriza torres redondas ó poligonales, en las edificaciones situadas entre la carretera CV-746 y la Zona Marítimo-Terrestre.
- (1) Según determinaciones del vigente P.E.P.C.A.
- (2) Según planos de ordenación pormenorizada.
- (3) Según artículo 28 de las Normas Urbanísticas.
- (4) Índice de edificabilidad expresado en m³/m².
- (5) Independientemente de las que se señalan en el Título 7 de las Normas.
- (6) Con las excepciones señaladas en el punto 4 del art. 59 de las NN.LU.
- (7) La repercusión mínima de parcela neta por vivienda será de 250 m²
- (8) El uso CO3 se considera compatible excepto el destinado a comercio minorista de alimentación.
- (9) Independientemente de las que se señalan en el Título 7 de las Normas.
- (10) Según los contenidos del artículo 24 de las Normas Urbanísticas.
- (11) Según los contenidos del artículo 31 de las Normas Urbanísticas.
- (12) Según los contenidos del artículo 29 de las Normas Urbanísticas.
- (13) Según los contenidos señalados en el artículo 34 de las Normas Urbanísticas...

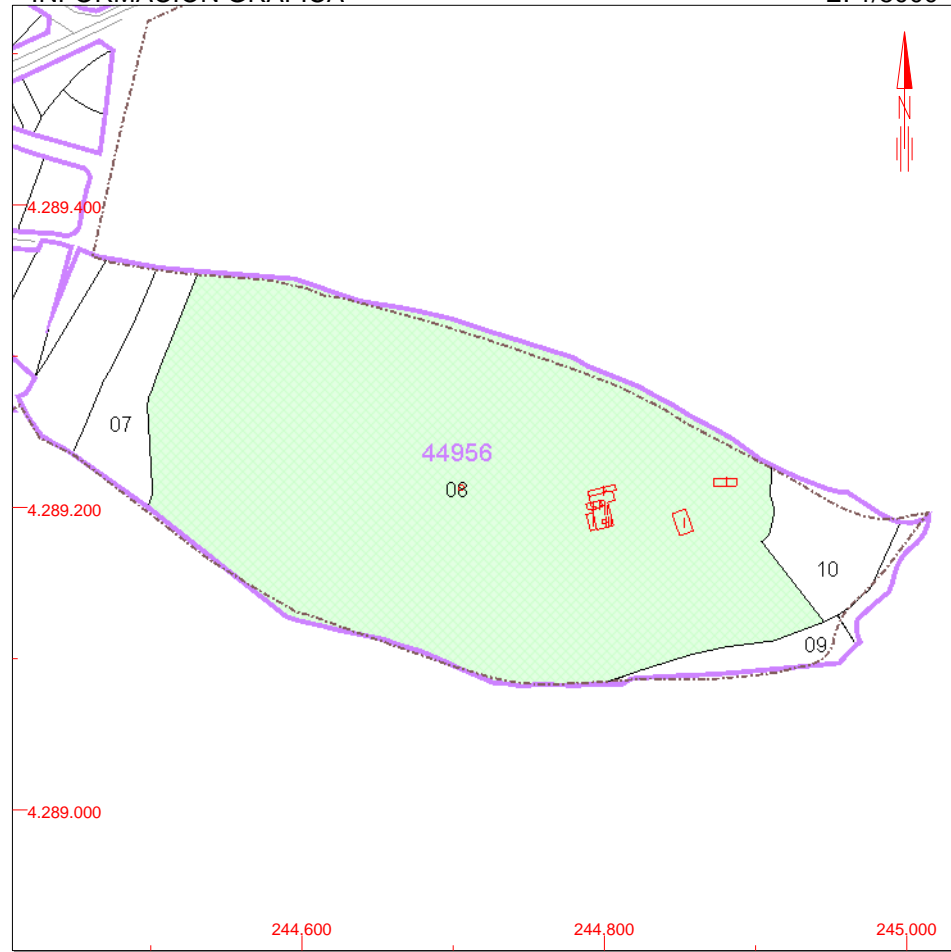
Cuadro 6. Cuadro resumen de usos. Código de claves.

Uso Global	Clave	Uso específico	Resumen.
Residencial RS*	REU	Residencial unitario	Una sola vivienda por parcela.
	REM	Residencial múltiple	Varias viviendas por parcela.
	REV	Residencial vinculado	Una sola vivienda, vinculada a la explotación de la actividad industrial o terciaria que en dicha parcela se desarrolla o vinculada a la vigilancia de las instalaciones que dicha actividad requiere.
Industrial IN*	IN 1	Industrial Nivel 1	Compatible con uso residencial. Potencia < 10 Kw.
	IN 2	Industrial Nivel 2	Puede originar molestias a viviendas contiguas. Potencia < 35 Kw.
	IN 3	Industrial Nivel 3	Incompatibles con áreas en las que predomine el uso residencial.
Terciario TE*	CUE	Cultural-educativo	Actividades de: enseñanza, deporte, ciencia, arte.
	HO1	Hotelero Tipo 1	Albergues, campings, apartoteles y moteles.
	HO2	Hotelero Tipo 2	Hoteles y pensiones.
	HO3	Hotelero Tipo 3	Residencias colectivas
	OFI	Oficinas	Actividades administrativas, despachos, oficinas de empresa, bancos, etc.
	CO1	Comercial Nivel 1	Locales o agrupaciones, con superficie "S" destinada a la venta: $S < 600 \text{ m}^2$.
	CO2	Comercial Nivel 2	Locales o agrupaciones, con superficie "S" destinada a la venta: $600 < S < 1.200 \text{ m}^2$.
	CO3	Comercial Nivel 3	Locales o agrupaciones, con superficie "S" destinada a la venta: $S > 1.200 \text{ m}^2$.
	SAN	Sanitario	Consultas, clínicas, laboratorios, hospitales, residencias sanitarias, ambulatorios, etc.
	RE1	Recreativo Tipo 1	Bares, cafeterías, restaurantes, salones de juegos recreativos. Cines y Teatros.
RE2	Recreativo Tipo 2	Salas de espectáculos, casinos, discotecas.	
RE3	Recreativo Tipo 3	Centros sociales y actividades de culto de cualquier confesión.	
APA	Aparcamiento.		
Rústico RU*	AGR	Agropecuario	Usos de índole agrícola y ganadera.
	EXT	Extractivo	Usos vinculados a la extracción de minerales, etc.
	FOR	Forestal	Usos de carácter cinegético y forestal.
	NAT	Natural	Usos de conservación y disfrute del medio natural.
Dotacional DO*	- RV	Viario.	
	- AV	Aparcamientos	
	- ED	Eq. Educativo-cultural	
	- RD	Eq. Recreativo-deportiv	
	- TD	Eq. Asistencial	
	- ID	Eq. Infraestructura	
	- AD	Eq. Administrativo	
PQL	ZV. Parque Urbano.		
- JL	ZV. Jardín.		
- AL	ZV. Area de juego.		

**CONSULTA DESCRIPTIVA Y GRÁFICA DE DATOS CATASTRALES
BIENES INMUEBLES DE NATURALEZA URBANA**Municipio de **BENISSA** Provincia de **ALACANT**

INFORMACIÓN GRÁFICA

E: 1/5000



Este documento no es una certificación catastral, pero sus datos pueden ser verificados a través del 'Acceso a datos catastrales no protegidos' de la SEC.

245.000 Coordenadas U.T.M. Huso 31 ETRS89

- Límite de Manzana
- Límite de Parcela
- Límite de Construcciones
- Mobiliario y aceras
- Límite zona verde
- Hidrografía

Jueves , 28 de Febrero de 2013

REFERENCIA CATASTRAL DEL INMUEBLE
4495608BC4849N0001BK
DATOS DEL INMUEBLE

LOCALIZACIÓN

AR ZVAL-30 CASCO 71 POL 17 PARC 71

03720 BENISSA [ALACANT]

USO LOCAL PRINCIPAL

Industrial

AÑO CONSTRUCCIÓN

1930

COEFICIENTE DE PARTICIPACIÓN

100,000000SUPERFICIE CONSTRUIDA [m²]**856****DATOS DE LA FINCA A LA QUE PERTENECE EL INMUEBLE**

SITUACIÓN

AR ZVAL-30 CASCO 71 POL 17 PARC 71

BENISSA [ALACANT]

SUPERFICIE CONSTRUIDA [m²]**856**SUPERFICIE SUELO [m²]**81.611**

TIPO DE FINCA

Parcela con un unico inmueble**ELEMENTOS DE CONSTRUCCIÓN**

Uso	Escalera	Planta	Puerta	Superficie m ²
ALMACEN	1	00	01	78
ALMACEN	1	00	02	379
ALMACEN	1	01	02	245
ALMACEN	1	02	02	12
ALMACEN	1	00	03	142



ANEXO 2.

- 2.1 Catálogo de bienes y espacios protegidos. Ficha 2.
- 2.2 Catálogo de bienes y espacios protegidos. Ficha 49.



AJUNTAMENT DE BENISSA
Servei Municipal d'Arquitectura i Urbanisme

CATÀLEG DE BÉNS I ESPAIS PROTEGITS

Zona: Disseminat rural i Costa-Benissa
Sèrie: 2

Nivell de Protecció:

PARCIAL

Denominació: ASIL VELL O VIL·LA PIERA.

Situació: Partida de Bellita. Núm. 19.

Categoria: Element catalogat.

Fitxa Num

2

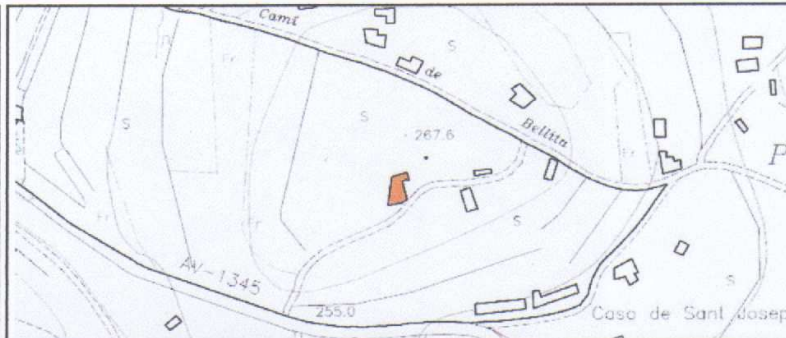
Plànol de situació:

Escala 1:5.000

Situació a la Documentació del P.G.O.:

Plànol núm.

2.1.2



Descripció constructiva:

Fàbriques de maçoneria irregular amb portada de pedra picada.

Conservació:

Deficient.

Ús actual:

Sense ús.

Ús proposat:

Vivenda unifamiliar aïllada.

Condicions d'intervenció:

- Forma i dimensions de la fusteria.
- Disposició simètrica de buits i eixos compositius.
- Reixes i manyeria a mantenir o reproduir.
- Altura màxima de volada a mantenir.
- Disposició i pendent de cobertes a mantenir.
- Especial protecció de la torreta central coberta

amb una cúpula com a mirador.

- Diferents cossos impropis afegits al principal de planta quadrangular.

Informació gràfica.





AJUNTAMENT DE BENISSA
Servei Municipal d'Arquitectura i Urbanisme

CATÀLEG DE BÉNS I ESPAIS PROTEGITS

Zona: Disseminat rural i Costa-Benissa
Sèrie: 2

Nivell de Protecció:	Denominació: CASA DE BELLITA	Fitxa Num
PARCIAL	Situació: Partida de Bellita. S/Núm	49
	Categoria: Element catalogat.	

Plànol de situació:

Escala 1:5.000

Situació a la Documentació del P.G.O.:

Plànol núm.
2.1.2



Descripció constructiva: Fàbriques de maçoneria irregular

Conservació: Deficient.

Ús actual: Vivenda unifamiliar aïllada.

Ús proposat: Vivenda unifamiliar aïllada.

Condicions d'intervenció:

- Casa i riu rau integrats en un sòl cos. Riu rau de quatre ulls amb continuïtat cap a la dreta, enderrocat pel pas del camí.
- Casa més cap a l'esquerre. Tots els buits s'orienten cap a la façana principal.

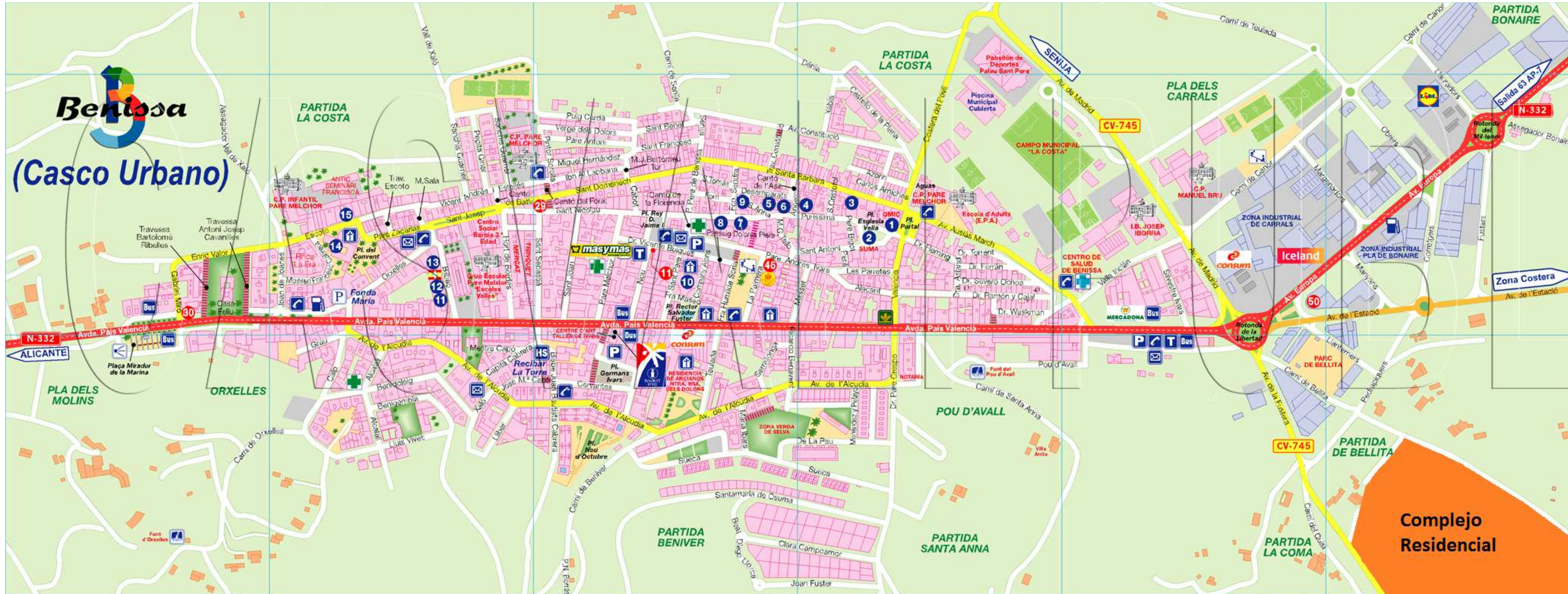
Informació gràfica.





ANEXO 3

3.1 Plano Benissa. Localización Servicios.



SIMBOLOGIA

	Guardia Civil		Mirador
	Tourist Info		Ruinas-Monumento
	Farmacia		Cueva
	Centro Sanitario		Fuente
	Camping		Ruta en bici
	Cementerio		Cima
	Gasolinera		Bancaixa
	Correos		BBVA
	Punto Kilométrico		La Caixa
	Autopista		Ruralcaja
	Iglesia o Ermita		Banco Valencia
	Parada Taxi		Banco Santander
	Buzón		CaixaAltea
	Hotel		Banco Popular
	Hostal		Banco Sabadell
	Pensión		CAM
	Parking		Banca March
	Parada Bus		Barclays
	Cabina Telefónica		Senderismo
	Colegio-Instituto		Ruta
	Rádar - Límite de Velocidad		

PUNTOS DE INTERES

- 1 Ayuntamiento**
- 2 Suma. Gestión Tributaria**
- 3 Sede Universitaria**
- 4 Archivo Historico**
- 5 Monumento al Riberero**
- 6 Casa Museo Abargues**
- 7 Centro cultural. Biblioteca**
- 8 Casa Juan Vives**
- 9 Casal de Jovenes**
- 10 Iglesia de la Purísima Xiqueta**
- 11 Juzgados. Registro Civil**
- 12 Policia Local**
- 13 Servicios Sociales**
- 14 Convento de los Padres Franciscanos**
- 15 Seminario Franciscano**



ANEXO 4

4.1 Distribución Apartamentos.



Tipo A 100 m2 con 1 dormitorio

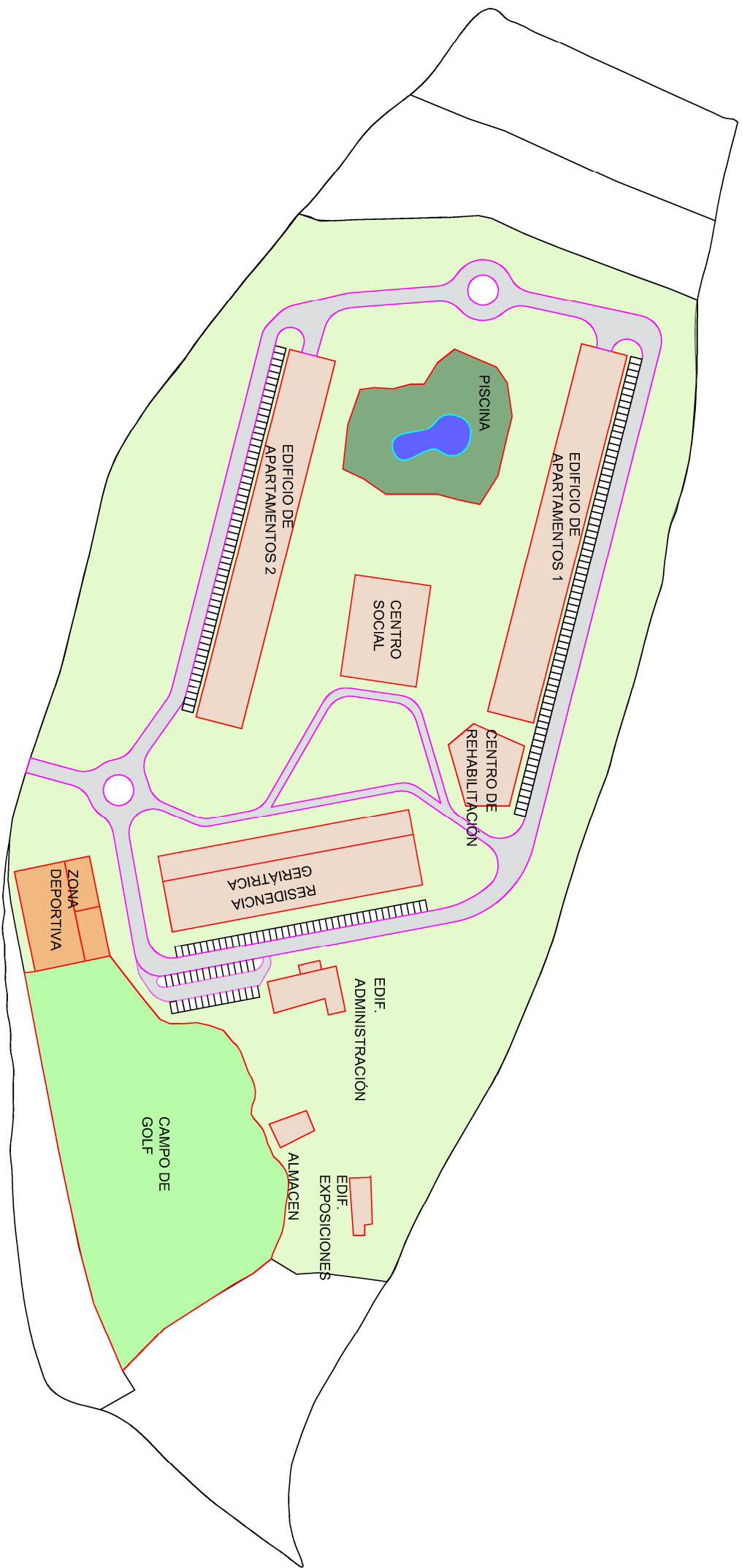


Tipo B 100m2 con 2 dormitorios



ANEXO 5

5.1 Distribución Complejo Residencial.





ANEXO 6

- 6.1 Chas-flow completo.
- 6.2 Cash-flow completo, expandido.
- 6.3 Ritmo construcción.
- 6.4 Cálculo intereses préstamo hipotecario
- 6.5 Estudio económico
- 6.6 Acción correctora

UNIDAD ORGANIZACIONAL	PAU	MIS 3 MARZO	MIS 4 ABRIL	MIS 5 MAYO	MIS 6 JUNIO	MIS 7 JULIO	MIS 8 AGOSTO	MIS 9 SEPTIEMBRE	MIS 10 OCTUBRE	MIS 11 NOVIEMBRE	MIS 12 DICIEMBRE	MIS 13 ENERO	MIS 14 FEBRERO	MIS 15 MARZO	MIS 16 ABRIL	MIS 17 MAYO	MIS 18 JUNIO	MIS 19 JULIO	MIS 20 AGOSTO	MIS 21 SEPTIEMBRE	MIS 22 OCTUBRE	MIS 23 NOVIEMBRE	MIS 24 DICIEMBRE	MIS 25 ENERO	MIS 26 FEBRERO	MIS 27 MARZO	MIS 28 ABRIL	MIS 29 MAYO	MIS 30 JUNIO	MIS 31 JULIO	MIS 32 AGOSTO	MIS 33 SEPTIEMBRE	MIS 34 OCTUBRE	MIS 35 NOVIEMBRE	MIS 36 DICIEMBRE	MIS 37 ENERO	MIS 38 FEBRERO	MIS 39 MARZO	MIS 40 ABRIL	MIS 41 MAYO	MIS 42 JUNIO	MIS 43 JULIO	MIS 44 AGOSTO	MIS 45 SEPTIEMBRE	MIS 46 OCTUBRE	MIS 47 NOVIEMBRE	MIS 48 DICIEMBRE	MIS 49 ENERO	MIS 50 FEBRERO	MIS 51 MARZO	MIS 52 ABRIL	MIS 53 MAYO	MIS 54 JUNIO	MIS 55 JULIO	MIS 56 AGOSTO	MIS 57 SEPTIEMBRE	MIS 58 OCTUBRE	MIS 59 NOVIEMBRE	MIS 60 DICIEMBRE	MIS 61 ENERO	MIS 62 FEBRERO	MIS 63 MARZO	MIS 64 ABRIL	MIS 65 MAYO	MIS 66 JUNIO	MIS 67 JULIO	MIS 68 AGOSTO	MIS 69 SEPTIEMBRE	MIS 70 OCTUBRE	MIS 71 NOVIEMBRE	MIS 72 DICIEMBRE	MIS 73 ENERO	MIS 74 FEBRERO	MIS 75 MARZO	MIS 76 ABRIL	MIS 77 MAYO	MIS 78 JUNIO	MIS 79 JULIO	MIS 80 AGOSTO	MIS 81 SEPTIEMBRE	MIS 82 OCTUBRE	MIS 83 NOVIEMBRE	MIS 84 DICIEMBRE	MIS 85 ENERO	MIS 86 FEBRERO	MIS 87 MARZO	MIS 88 ABRIL	MIS 89 MAYO	MIS 90 JUNIO	MIS 91 JULIO	MIS 92 AGOSTO	MIS 93 SEPTIEMBRE	MIS 94 OCTUBRE	MIS 95 NOVIEMBRE	MIS 96 DICIEMBRE	MIS 97 ENERO	MIS 98 FEBRERO	MIS 99 MARZO	MIS 100 ABRIL	MIS 101 MAYO	MIS 102 JUNIO	MIS 103 JULIO	MIS 104 AGOSTO	MIS 105 SEPTIEMBRE	MIS 106 OCTUBRE	MIS 107 NOVIEMBRE	MIS 108 DICIEMBRE	MIS 109 ENERO	MIS 110 FEBRERO	MIS 111 MARZO	MIS 112 ABRIL	MIS 113 MAYO	MIS 114 JUNIO	MIS 115 JULIO	MIS 116 AGOSTO	MIS 117 SEPTIEMBRE	MIS 118 OCTUBRE	MIS 119 NOVIEMBRE	MIS 120 DICIEMBRE	MIS 121 ENERO	MIS 122 FEBRERO	MIS 123 MARZO	MIS 124 ABRIL	MIS 125 MAYO	MIS 126 JUNIO	MIS 127 JULIO	MIS 128 AGOSTO	MIS 129 SEPTIEMBRE	MIS 130 OCTUBRE	MIS 131 NOVIEMBRE	MIS 132 DICIEMBRE	MIS 133 ENERO	MIS 134 FEBRERO	MIS 135 MARZO	MIS 136 ABRIL	MIS 137 MAYO	MIS 138 JUNIO	MIS 139 JULIO	MIS 140 AGOSTO	MIS 141 SEPTIEMBRE	MIS 142 OCTUBRE	MIS 143 NOVIEMBRE	MIS 144 DICIEMBRE	MIS 145 ENERO	MIS 146 FEBRERO	MIS 147 MARZO	MIS 148 ABRIL	MIS 149 MAYO	MIS 150 JUNIO	MIS 151 JULIO	MIS 152 AGOSTO	MIS 153 SEPTIEMBRE	MIS 154 OCTUBRE	MIS 155 NOVIEMBRE	MIS 156 DICIEMBRE	MIS 157 ENERO	MIS 158 FEBRERO	MIS 159 MARZO	MIS 160 ABRIL	MIS 161 MAYO	MIS 162 JUNIO	MIS 163 JULIO	MIS 164 AGOSTO	MIS 165 SEPTIEMBRE	MIS 166 OCTUBRE	MIS 167 NOVIEMBRE	MIS 168 DICIEMBRE	MIS 169 ENERO	MIS 170 FEBRERO	MIS 171 MARZO	MIS 172 ABRIL	MIS 173 MAYO	MIS 174 JUNIO	MIS 175 JULIO	MIS 176 AGOSTO	MIS 177 SEPTIEMBRE	MIS 178 OCTUBRE	MIS 179 NOVIEMBRE	MIS 180 DICIEMBRE	MIS 181 ENERO	MIS 182 FEBRERO	MIS 183 MARZO	MIS 184 ABRIL	MIS 185 MAYO	MIS 186 JUNIO	MIS 187 JULIO	MIS 188 AGOSTO	MIS 189 SEPTIEMBRE	MIS 190 OCTUBRE	MIS 191 NOVIEMBRE	MIS 192 DICIEMBRE	MIS 193 ENERO	MIS 194 FEBRERO	MIS 195 MARZO	MIS 196 ABRIL	MIS 197 MAYO	MIS 198 JUNIO	MIS 199 JULIO	MIS 200 AGOSTO	MIS 201 SEPTIEMBRE	MIS 202 OCTUBRE	MIS 203 NOVIEMBRE	MIS 204 DICIEMBRE	MIS 205 ENERO	MIS 206 FEBRERO	MIS 207 MARZO	MIS 208 ABRIL	MIS 209 MAYO	MIS 210 JUNIO	MIS 211 JULIO	MIS 212 AGOSTO	MIS 213 SEPTIEMBRE	MIS 214 OCTUBRE	MIS 215 NOVIEMBRE	MIS 216 DICIEMBRE	MIS 217 ENERO	MIS 218 FEBRERO	MIS 219 MARZO	MIS 220 ABRIL	MIS 221 MAYO	MIS 222 JUNIO	MIS 223 JULIO	MIS 224 AGOSTO	MIS 225 SEPTIEMBRE	MIS 226 OCTUBRE	MIS 227 NOVIEMBRE	MIS 228 DICIEMBRE	MIS 229 ENERO	MIS 230 FEBRERO	MIS 231 MARZO	MIS 232 ABRIL	MIS 233 MAYO	MIS 234 JUNIO	MIS 235 JULIO	MIS 236 AGOSTO	MIS 237 SEPTIEMBRE	MIS 238 OCTUBRE	MIS 239 NOVIEMBRE	MIS 240 DICIEMBRE	MIS 241 ENERO	MIS 242 FEBRERO	MIS 243 MARZO	MIS 244 ABRIL	MIS 245 MAYO	MIS 246 JUNIO	MIS 247 JULIO	MIS 248 AGOSTO	MIS 249 SEPTIEMBRE	MIS 250 OCTUBRE	MIS 251 NOVIEMBRE	MIS 252 DICIEMBRE	MIS 253 ENERO	MIS 254 FEBRERO	MIS 255 MARZO	MIS 256 ABRIL	MIS 257 MAYO	MIS 258 JUNIO	MIS 259 JULIO	MIS 260 AGOSTO	MIS 261 SEPTIEMBRE	MIS 262 OCTUBRE	MIS 263 NOVIEMBRE	MIS 264 DICIEMBRE	MIS 265 ENERO	MIS 266 FEBRERO	MIS 267 MARZO	MIS 268 ABRIL	MIS 269 MAYO	MIS 270 JUNIO	MIS 271 JULIO	MIS 272 AGOSTO	MIS 273 SEPTIEMBRE	MIS 274 OCTUBRE	MIS 275 NOVIEMBRE	MIS 276 DICIEMBRE	MIS 277 ENERO	MIS 278 FEBRERO	MIS 279 MARZO	MIS 280 ABRIL	MIS 281 MAYO	MIS 282 JUNIO	MIS 283 JULIO	MIS 284 AGOSTO	MIS 285 SEPTIEMBRE	MIS 286 OCTUBRE	MIS 287 NOVIEMBRE	MIS 288 DICIEMBRE	MIS 289 ENERO	MIS 290 FEBRERO	MIS 291 MARZO	MIS 292 ABRIL	MIS 293 MAYO	MIS 294 JUNIO	MIS 295 JULIO	MIS 296 AGOSTO	MIS 297 SEPTIEMBRE	MIS 298 OCTUBRE	MIS 299 NOVIEMBRE	MIS 300 DICIEMBRE	MIS 301 ENERO	MIS 302 FEBRERO	MIS 303 MARZO	MIS 304 ABRIL	MIS 305 MAYO	MIS 306 JUNIO	MIS 307 JULIO	MIS 308 AGOSTO	MIS 309 SEPTIEMBRE	MIS 310 OCTUBRE	MIS 311 NOVIEMBRE	MIS 312 DICIEMBRE	MIS 313 ENERO	MIS 314 FEBRERO	MIS 315 MARZO	MIS 316 ABRIL	MIS 317 MAYO	MIS 318 JUNIO	MIS 319 JULIO	MIS 320 AGOSTO	MIS 321 SEPTIEMBRE	MIS 322 OCTUBRE	MIS 323 NOVIEMBRE	MIS 324 DICIEMBRE	MIS 325 ENERO	MIS 326 FEBRERO	MIS 327 MARZO	MIS 328 ABRIL	MIS 329 MAYO	MIS 330 JUNIO	MIS 331 JULIO	MIS 332 AGOSTO	MIS 333 SEPTIEMBRE	MIS 334 OCTUBRE	MIS 335 NOVIEMBRE	MIS 336 DICIEMBRE	MIS 337 ENERO	MIS 338 FEBRERO	MIS 339 MARZO	MIS 340 ABRIL	MIS 341 MAYO	MIS 342 JUNIO	MIS 343 JULIO	MIS 344 AGOSTO	MIS 345 SEPTIEMBRE	MIS 346 OCTUBRE	MIS 347 NOVIEMBRE	MIS 348 DICIEMBRE	MIS 349 ENERO	MIS 350 FEBRERO	MIS 351 MARZO	MIS 352 ABRIL	MIS 353 MAYO	MIS 354 JUNIO	MIS 355 JULIO	MIS 356 AGOSTO	MIS 357 SEPTIEMBRE	MIS 358 OCTUBRE	MIS 359 NOVIEMBRE	MIS 360 DICIEMBRE	MIS 361 ENERO	MIS 362 FEBRERO	MIS 363 MARZO	MIS 364 ABRIL	MIS 365 MAYO	MIS 366 JUNIO	MIS 367 JULIO	MIS 368 AGOSTO	MIS 369 SEPTIEMBRE	MIS 370 OCTUBRE	MIS 371 NOVIEMBRE	MIS 372 DICIEMBRE	MIS 373 ENERO	MIS 374 FEBRERO	MIS 375 MARZO	MIS 376 ABRIL	MIS 377 MAYO	MIS 378 JUNIO	MIS 379 JULIO	MIS 380 AGOSTO	MIS 381 SEPTIEMBRE	MIS 382 OCTUBRE	MIS 383 NOVIEMBRE	MIS 384 DICIEMBRE	MIS 385 ENERO	MIS 386 FEBRERO	MIS 387 MARZO	MIS 388 ABRIL	MIS 389 MAYO	MIS 390 JUNIO	MIS 391 JULIO	MIS 392 AGOSTO	MIS 393 SEPTIEMBRE	MIS 394 OCTUBRE	MIS 395 NOVIEMBRE	MIS 396 DICIEMBRE	MIS 397 ENERO	MIS 398 FEBRERO	MIS 399 MARZO	MIS 400 ABRIL	MIS 401 MAYO	MIS 402 JUNIO	MIS 403 JULIO	MIS 404 AGOSTO	MIS 405 SEPTIEMBRE	MIS 406 OCTUBRE	MIS 407 NOVIEMBRE	MIS 408 DICIEMBRE	MIS 409 ENERO	MIS 410 FEBRERO	MIS 411 MARZO	MIS 412 ABRIL	MIS 413 MAYO	MIS 414 JUNIO	MIS 415 JULIO	MIS 416 AGOSTO	MIS 417 SEPTIEMBRE	MIS 418 OCTUBRE	MIS 419 NOVIEMBRE	MIS 420 DICIEMBRE	MIS 421 ENERO	MIS 422 FEBRERO	MIS 423 MARZO	MIS 424 ABRIL	MIS 425 MAYO	MIS 426 JUNIO	MIS 427 JULIO	MIS 428 AGOSTO	MIS 429 SEPTIEMBRE	MIS 430 OCTUBRE	MIS 431 NOVIEMBRE	MIS 432 DICIEMBRE	MIS 433 ENERO	MIS 434 FEBRERO	MIS 435 MARZO	MIS 436 ABRIL	MIS 437 MAYO	MIS 438 JUNIO	MIS 439 JULIO	MIS 440 AGOSTO	MIS 441 SEPTIEMBRE	MIS 442 OCTUBRE	MIS 443 NOVIEMBRE	MIS 444 DICIEMBRE	MIS 445 ENERO	MIS 446 FEBRERO	MIS 447 MARZO	MIS 448 ABRIL	MIS 449 MAYO	MIS 450 JUNIO	MIS 451 JULIO	MIS 452 AGOSTO	MIS 453 SEPTIEMBRE	MIS 454 OCTUBRE	MIS 455 NOVIEMBRE	MIS 456 DICIEMBRE	MIS 457 ENERO	MIS 458 FEBRERO	MIS 459 MARZO	MIS 460 ABRIL	MIS 461 MAYO	MIS 462 JUNIO	MIS 463 JULIO	MIS 464 AGOSTO	MIS 465 SEPTIEMBRE	MIS 466 OCTUBRE	MIS 467 NOVIEMBRE	MIS 468 DICIEMBRE	MIS 469 ENERO	MIS 470 FEBRERO	MIS 471 MARZO	MIS 472 ABRIL	MIS 473 MAYO	MIS 474 JUNIO	MIS 475 JULIO	MIS 476 AGOSTO	MIS 477 SEPTIEMBRE	MIS 478 OCTUBRE	MIS 479 NOVIEMBRE	MIS 480 DICIEMBRE	MIS 481 ENERO	MIS 482 FEBRERO	MIS 483 MARZO	MIS 484 ABRIL	MIS 485 MAYO	MIS 486 JUNIO	MIS 487 JULIO	MIS 488 AGOSTO	MIS 489 SEPTIEMBRE	MIS 490 OCTUBRE	MIS 491 NOVIEMBRE	MIS 492 DICIEMBRE	MIS 493 ENERO	MIS 494 FEBRERO	MIS 495 MARZO	MIS 496 ABRIL	MIS 497 MAYO	MIS 498 JUNIO	MIS 499 JULIO	MIS 500 AGOSTO	MIS 501 SEPTIEMBRE	MIS 502 OCTUBRE	MIS 503 NOVIEMBRE	MIS 504 DICIEMBRE	MIS 505 ENERO	MIS 506 FEBRERO	MIS 507 MARZO	MIS 508 ABRIL	MIS 509 MAYO	MIS 510 JUNIO	MIS 511 JULIO	MIS 512 AGOSTO	MIS 513 SEPTIEMBRE	MIS 514 OCTUBRE	MIS 515 NOVIEMBRE	MIS 516 DICIEMBRE	MIS 517 ENERO	MIS 518 FEBRERO	MIS 519 MARZO	MIS 520 ABRIL	MIS 521 MAYO	MIS 522 JUNIO	MIS 523 JULIO	MIS 524 AGOSTO	MIS 525 SEPTIEMBRE	MIS 526 OCTUBRE	MIS 527 NOVIEMBRE	MIS 528 DICIEMBRE	MIS 529 ENERO	MIS 530 FEBRERO	MIS 531 MARZO	MIS 532 ABRIL	MIS 533 MAYO	MIS 534 JUNIO	MIS 535 JULIO	MIS 536 AGOSTO	MIS 537 SEPTIEMBRE	MIS 538 OCTUBRE	MIS 539 NOVIEMBRE	MIS 540 DICIEMBRE	MIS 541 ENERO	MIS 542 FEBRERO	MIS 543 MARZO	MIS 544 ABRIL	MIS 545 MAYO	MIS 546 JUNIO	MIS 547 JULIO	MIS 548 AGOSTO	MIS 549 SEPTIEMBRE	MIS 550 OCTUBRE	MIS 551 NOVIEMBRE	MIS 552 DICIEMBRE	MIS 553 ENERO	MIS 554 FEBRERO	MIS 555 MARZO	MIS 556 ABRIL	MIS 557 MAYO	MIS 558 JUNIO	MIS 559 JULIO	MIS 560 AGOSTO	MIS 561 SEPTIEMBRE	MIS 562 OCTUBRE	MIS 563 NOVIEMBRE	MIS 564 DICIEMBRE	MIS 565 ENERO	MIS 566 FEBRERO	MIS 567 MARZO	MIS 568 ABRIL	MIS 569 MAYO	MIS 570 JUNIO	MIS 571 JULIO	MIS 572 AGOSTO	MIS 573 SEPTIEMBRE	MIS 574 OCTUBRE	MIS 575 NOVIEMBRE	MIS 576 DICIEMBRE	MIS 577 ENERO	MIS 578 FEBRERO	MIS 579 MARZO	MIS 580 ABRIL	MIS 581 MAYO	MIS 582 JUNIO	MIS 583 JULIO	MIS 584 AGOSTO	MIS 585 SEPTIEMBRE	MIS 586 OCTUBRE	MIS 587 NOVIEMBRE	MIS 588 DICIEMBRE	MIS 589 ENERO	MIS 590 FEBRERO	MIS 591 MARZO	MIS 592 ABRIL	MIS 593 MAYO	MIS 594 JUNIO	MIS 595 JULIO	MIS 596 AGOSTO	MIS 597 SEPTIEMBRE	MIS 598 OCTUBRE	MIS 599 NOVIEMBRE	MIS 600 DICIEMBRE	MIS 601 ENERO	MIS 602 FEBRERO	MIS 603 MARZO	MIS 604 ABRIL	MIS 605 MAYO	MIS 606 JUNIO	MIS 607 JULIO	MIS 608 AGOSTO	MIS 609 SEPTIEMBRE	MIS 610 OCTUBRE	MIS 611 NOVIEMBRE	MIS 612 DICIEMBRE	MIS 613 ENERO	MIS 614 FEBRERO	MIS 615 MARZO	MIS 616 ABRIL	MIS 617 MAYO	MIS 618 JUNIO	MIS 619 JULIO	MIS 620 AGOSTO	MIS 621 SEPTIEMBRE	MIS 622 OCTUBRE	MIS 623 NOVIEMBRE	MIS 624 DICIEMBRE	MIS 625 ENERO	MIS 626 FEBRERO	MIS 627 MARZO	MIS 628 ABRIL	MIS 629 MAYO	MIS 630 JUNIO	MIS 631 JULIO	MIS 632 AGOSTO	MIS 633 SEPTIEMBRE	MIS 634 OCTUBRE	MIS 635 NOVIEMBRE	MIS 636 DICIEMBRE	MIS 637 ENERO	MIS 638 FEBRERO	MIS 639 MARZO	MIS 640 ABRIL	MIS 641 MAYO	MIS 642 JUNIO	MIS 643 JULIO	MIS 644 AGOSTO	MIS 645 SEPTIEMBRE	MIS 646 OCTUBRE	MIS 647 NOVIEMBRE	MIS 648 DICIEMBRE	MIS 649 ENERO	MIS 650 FEBRERO	MIS 651 MARZO	MIS 652 ABRIL	MIS 653 MAYO	MIS 654 JUNIO	MIS 655 JULIO	MIS 656 AGOSTO	MIS 657 SEPTIEMBRE	MIS 658 OCTUBRE	MIS 659 NOVIEMBRE	MIS 660 DICIEMBRE	MIS 661 ENERO	MIS 662 FEBRERO	MIS 663 MARZO	MIS 664 ABRIL	MIS 665 MAYO	MIS 666 JUNIO	MIS 667 JULIO	MIS 668 AGOSTO	MIS 669 SEPTIEMBRE	MIS 670 OCTUBRE	MIS 671 NOVIEMBRE	MIS 672 DICIEMBRE	MIS 673 ENERO	MIS 674 FEBRERO	MIS 675 MARZO	MIS 676 ABRIL	MIS 677 MAYO	MIS 678 JUNIO	MIS 679 JULIO	MIS 680 AGOSTO	MIS 681 SEPTIEMBRE	MIS 682 OCTUBRE	MIS 683 NOVIEMBRE	MIS 684 DICIEMBRE	MIS 685 ENERO	MIS 686 FEBRERO	MIS 687 MARZO	MIS 688 ABRIL	MIS 689 MAYO	MIS 690 JUNIO	MIS 691 JULIO	MIS 692 AGOSTO	MIS 693 SEPTIEMBRE	MIS 694 OCTUBRE	MIS 695 NOVIEMBRE	MIS 696 DICIEMBRE	MIS 697 ENERO	MIS 698 FEBRERO	MIS 699 MARZO	MIS 700 ABRIL	MIS 701 MAYO	MIS 702 JUNIO	MIS 703 JULIO	MIS 704 AGOSTO	MIS 705 SEPTIEMBRE
-----------------------	-----	-------------	-------------	------------	-------------	-------------	--------------	------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	--------------	-------------	--------------	--------------	---------------	-------------------	----------------	------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------	-----------------	-------------------	-------------------	---------------	-----------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------	----------------	--------------------

URBANIZACIÓN INTERIOR																																																															
MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26	MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36	MES 37	MES 38	MES 39	MES 40	MES 41	MES 42	MES 43	MES 44	MES 45	MES 46	MES 47	MES 48	MES 49	MES 50														
										1,3	2,7	6	12	14,6	16,5																																																
										1,3	2,7	6	12	14,6	16,5																																																
CONSTRUCCIÓN APARTAMENTOS																																																															
										0,5	1,4	2,3	3,2	4,1	5,2	6,2	7,2	8,3	9	9	9	9	8	5,5	4	3	2,5	1,5	1,1																																		
										0,5	1,4	2,3	3,2	4,1	5,2	6,2	7,2	8,3	9	9	9	9	8	5,5	4	3	2,5	1,5	1,1																																		
CONSTRUCCIÓN RESIDENCIA																																																															
										0,5	1,2	2	3	4,1	5,2	6,4	7,9	8,9	9,5	9,5	9,5	9,5	8,4	6	4	2,5	1,9																																				
										0,5	1,2	2	3	4,1	5,2	6,4	7,9	8,9	9,5	9,5	9,5	9,5	8,4	6	4	2,5	1,9																																				
CONSTRUCCIÓN CENTRO SOCIAL																																																															
										0,8	2	3,7	6	8	9,5	10,5	11	11	11	9,8	7,2	5	3	1,5																																							
										0,8	2	3,7	6	8	9,5	10,5	11	11	11	9,8	7,2	5	3	1,5																																							
CONSTRUCCIÓN CENTRO DEP/REHAB																																																															
										0,8	2	3,7	6	8	9,5	10,5	11	11	11	9,8	7,2	5	3	1,5																																							
										0,8	2	3,7	6	8	9,5	10,5	11	11	11	9,8	7,2	5	3	1,5																																							
PISCINA APARTAMENTOS																																																															
																														25	50	25																															
																														25	50	25																															
ZONA DEPORTIVA																																																															
																														25	50	25																															
																														25	50	25																															
REHABILITACIÓN EDIFICIOS EXISTENTES																																																															
										1,3	2,7	6	12	14,6	16,5	16,5	15,1	10	5,3																																												
										1,3	2,7	6	12	14,6	16,5	16,5	15,1	10	5,3																																												

	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26	MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36	MES 37	MES 38	TOTAL €	
DISPOSICIONES	171.000,00	478.800,00	786.600,00	1.094.400,00	1.402.200,00	1.778.400,00	2.120.400,00	2.462.400,00	2.838.600,00	3.078.000,00	3.078.000,00	3.078.000,00	3.078.000,00	2.736.000,00	1.881.000,00	1.368.000,00	1.026.000,00	855.000,00	513.000,00	376.200,00	11.400.000,00			0,00	45.600.000,00
INTERESES MENSUAL MES 16	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75				
INTERESES MENSUAL MES 17		1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50	1.396,50				
INTERESES MENSUAL MES 18			2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25	2.294,25				
INTERESES MENSUAL MES 19				3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00	3.192,00				
INTERESES MENSUAL MES 20					4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75	4.089,75				
INTERESES MENSUAL MES 21						5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00	5.187,00				
INTERESES MENSUAL MES 22							6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50	6.184,50				
INTERESES MENSUAL MES 23								7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00	7.182,00				
INTERESES MENSUAL MES 24									8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25	8.279,25				
INTERESES MENSUAL MES 25										8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50				
INTERESES MENSUAL MES 26											8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50				
INTERESES MENSUAL MES 27												8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50				
INTERESES MENSUAL MES 28													8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50	8.977,50				
INTERESES MENSUAL MES 29														7.980,00	7.980,00	7.980,00	7.980,00	7.980,00	7.980,00	7.980,00	7.980,00				
INTERESES MENSUAL MES 30															5.486,25	5.486,25	5.486,25	5.486,25	5.486,25	5.486,25	5.486,25				
INTERESES MENSUAL MES 31																3.990,00	3.990,00	3.990,00	3.990,00	3.990,00	3.990,00				
INTERESES MENSUAL MES 32																	2.992,50	2.992,50	2.992,50	2.992,50	2.992,50				
INTERESES MENSUAL MES 33																		2.493,75	2.493,75	2.493,75	2.493,75				
INTERESES MENSUAL MES 34																			1.496,25	1.496,25	1.496,25				
INTERESES MENSUAL MES 35																					1.097,25				
INTERESES MENSUAL MES 36																						33.250,00			
TOTALES TRIMESTRALES	498,75	1.895,25	4.189,50	7.381,50	11.471,25	16.658,25	22.842,75	30.024,75	38.304,00	47.281,50	56.259,00	65.236,50	74.214,00	82.194,00	87.680,25	91.670,25	94.662,75	97.156,50	98.652,75	99.750,00	133.000,00			133.000,00	1.161.023,50
		2.394,00			23.042,25			69.525,75			141.844,50			221.644,50			274.013,25			295.559,25					1.161.023,50

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO

TOTAL VENTAS	57.000.000,00
GASTOS DE EXPLOTACIÓN (SOLAR+URB+CONS+HF+LIC.+SEG+GESTIÓN)	45.833.096,84
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	11.166.903,16
GASTOS COMERCIALIZACIÓN	456.000,00
BAII	10.710.903,16
GASTOS FINANCIEROS	2.617.903,41
BAI	8.092.999,74
IMPUESTOS DE SOCIEDADES (30%)	2.427.899,92
BENEFICIO NETO	5.665.099,82

RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS

REI (RENTABILIDAD DE LA INVERSION) (BAII/EXP+COMERC)	23,14%	PARECE RENTABLE
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/VENTAS)	14,20%	PARECE RENTABLE
RF (RENTABILIDAD FINANCIERA) (BN/RECURSOS PROPIOS)	42,73%	PARECE RENTABLE
REPERCUSIÓN SUELO/VENTAS (P° SUELO/VENTAS)	7,88%	
REPERCUSIÓN SUELO/SUP.S.RASANTE (P° SUELO/SUP.S.RASANTE)	160,52	

RENTABILIDAD A PARTIR DEL CASH-FLOW

PAY BACK 37 MESES

Los criterios VAN y TIR se obtienen bajo los siguientes supuestos:

1. No se tienen en cuenta la financiación de la promoción.
2. El cobro de la hipoteca se produce en la venta del complejo.

	MENSUAL	ANUAL
TIR	1,4699734267%	19,138%
	1,4700%	19,14%
K	VAN	
0%	10.710.903,16 €	
1%	2.574.086,53 €	
2%	-2.201.692,66 €	
3%	-4.864.549,10 €	
4%	-6.214.741,73 €	
5%	-6.763.726,00 €	
6%	-6.836.718,17 €	
7%	-6.638.937,03 €	
1,46997%	-0,00 €	
	10.710.903,16 €	

