



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR
INGENIERÍA DE
EDIFICACIÓN

ANÁLISIS DE VIABILIDAD DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN EL BARRIO LA GRAN VÍA

PROYECTO FINAL DE GRADO

2012/2013

AUTOR:

- **DAVID MONDÉJAR RUESCAS**

DIRECTORES ACADÉMICOS:

- **M^º DORIA GIL SENABRE**
- **M^º DEL CARMEN LLINARES MILLÁN**

MODALIDAD

CIENTÍFICO TÉCNICO

ÍNDICE

CAPÍTULO I: ANÁLISIS DEL ESTUDIO INMOBILIARIO	5
I.1. INTRODUCCIÓN	7
I.1.1. Justificación del trabajo	7
I.1.2. Estructura del trabajo	10
I.2. OBJETIVOS.....	13
I.3 METODOLOGÍA	15
CAPÍTULO II: RESULTADOS VIABILIDAD COMERCIAL	19
II.1. DESCRIPCIÓN DEL SOLAR	21
II.1.1. Ubicación	21
II.1.2. Circunstancias urbanísticas del solar.....	24
II.1.3. Precio	25
II.2. ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO.....	27
II.3. ESTUDIO DEL MACROENTORNO	31
II.3.1. Entorno demográfico.....	31
II.3.2. Entorno económico	35
II.4. ESTUDIO DEL MICROENTORNO.....	41
II.4.1. Descripción de las características de la zona.....	42
II.4.2. Descripción de la demanda	57
II.4.3. Descripción de la oferta inmobiliaria.....	66
II.5. DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN	89
II. 5.1. Descripción de la promoción	89
II. 5.2. Decisiones sobre el precio	92
II. 5.3. Decisiones sobre la publicidad	99

CAPÍTULO III: RESULTADOS VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA	101
III.1. ESTUDIO DE COSTES	103
III.1.1. Condiciones particulares de la promoción	103
III.1.2. Gastos asociados a la compra del solar	104
III.1.3. Gastos de Construcción	107
III.1.4. Gastos asociados a los honorarios facultativos	109
III.1.5. Gastos de licencias y autorizaciones	112
III.1.6. Gastos de seguros e impuestos	116
III.1.7. Gastos de gestión	118
III.1.8. Gastos de comercialización	118
III.1.9. Gastos financieros	120
III.1.10. Distribución total de gastos	122
III.2. ESTUDIO DE INGRESOS	123
III.3. ANÁLISIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS.....	125
III.3.1. Cuenta de resultados.....	125
III.3.2. Criterios de rentabilidad estáticos.....	126
III.4. ANÁLISIS DEL CASH-FLOW	129
III.4.1. Flujos de caja (Cash-Flow)	129
III.4.2. Criterios de rentabilidad dinámicos	130
III.5. ACCIONES CORRECTORAS	133
III.5.1. Los socios aportan el 100% del capital mínimo necesario	134
III.5.2. Se solicita préstamo hipotecario y los socios aportan el capital mínimo necesario restante	135
III.5.3. Los socios aportan el 65% de la inversión y lo restante se cubre con un préstamo americano	137
III.5.3. B. Los socios aportan el 65% de la inversión y lo restante se cubre con un préstamo francés.....	140
III.5.4. Se solicita préstamo hipotecario, los socios aportan el 35% del capital mínimo necesario restante, y lo que falte se financiará mediante cuenta de crédito.....	143
III.5.5. Se solicita préstamo hipotecario y lo restante se financia mediante cuenta de crédito.....	146

III.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	151
III.6.1. Retraso de ventas respecto a las programadas	151
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES	155
IV.1. VIABILIDAD COMERCIAL	157
IV.2. VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA	159
BIBLIOGRAFÍA	165
ANEXOS HOJAS DE CÁLCULO	167

CAPÍTULO I: ANÁLISIS DEL ESTUDIO INMOBILIARIO

En este capítulo se presentarán todos aquellos apartados necesarios para iniciar el proyecto, propios de cualquier investigación donde se desarrolle un estudio de viabilidad, realizando una introducción a este, los objetivos que se desean alcanzar y la metodología empleada durante el trabajo.

I. 1. INTRODUCCIÓN

I.1.1. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO

¿Por qué es necesario realizar este trabajo?

Son bien sabidas las dificultades que atraviesa el sector de la construcción actualmente en España. La Comunidad Valenciana es una de las comunidades que más se han visto afectadas, debido al fuerte peso que presenta, o al menos presentaba, este sector en la comunidad.

Pero la crisis en el sector de la construcción, aunque sea la más importante, desgraciadamente no es la única, otros sectores importantes para la Comunidad Valenciana, así como para Valencia, como lo son el turismo y la industria, también se han visto duramente afectados.

Pero estas diferentes problemáticas relacionadas entre sí, conllevan a un afectado común, el consumidor. Este ha visto duramente afectado de forma negativa su poder adquisitivo. Pero además a la falta de recursos propios por parte del consumidor, hay que sumarle la dificultad o imposibilidad, prácticamente a día de hoy, de que estos puedan ser financiados mediante una identidad bancaria, debido a las dificultades y altos costes que estas imponen. Todo esto se refleja en una importante caída de la demanda, siendo a fecha del presente, muy escasa o inexistente.

Si a todo esto le sumamos que debido a la burbuja inmobiliaria, el stock de vivienda de obra nueva, así como de segunda mano es desproporcionalmente superior al demandado, obtenemos como resultado la caída en el precio de la vivienda de renta libre.

Esta problemática presenta un gran hándicap por parte de los promotores, los cuales deben enfrentarse:

- Por un lado, el gran stock de viviendas disponibles, lo que se traduce en una fuerte competencia, que obligará al promotor a bajar el precio de venta de la promoción, viéndose así obligado a reducir sus beneficios. Importante resaltar que incluso planteándose la posibilidad de vender a un precio competente se arriesga a no vender, al menos en plazo, debido a la escasa demanda y como hemos comentado anteriormente, a la dificultad del consumidor para encontrar financiación. Aquí es donde adquiere importancia la realización del **estudio de viabilidad económica** donde se deben tener en cuenta factores como el precio mínimo de venta que se puede ofertar, el posible tiempo de venta y diferentes alternativas ante el caso de que esta no sea posible, como sería la opción del alquiler.
- Por otra parte la dificultad para encontrar financiación, porque al igual que en el caso de los consumidores, las entidades bancarias han restringido notablemente la concesión de préstamo de capital, y aquello que prestan suele ser a un alto coste. De aquí que también sea tan importante la realización de un **estudio de viabilidad**

financiera, presentando distintas opciones de financiación para comprobar si la promoción pueda llevarse a cabo o no, y de poder llevarse a cabo, si de verdad resultaría interesante debido a los riesgos.

Como hemos comentado anteriormente, el hecho de tener que reducir el precio de venta de la promoción, así como la dificultad en venderla, y el alto coste de financiación, provocan que los márgenes de beneficio de la promoción se vean duramente mermados, pudiendo no llegar así a resultar rentable.

Ahí es donde entra el **estudio de viabilidad económico-financiero**, con él se puede conocer de una manera más precisa, que es lo que se demanda y el precio en el que este puede ser vendido, así como contar con todos los gastos necesarios, incluidos los de financiación, que conllevaría una promoción de unas determinadas características. En resumen, la posibilidad de hacer unos números lo más concretos posibles sobre los resultados finales de la promoción.

Si durante el boom de la construcción se hubieran utilizado estudios de viabilidad, hoy en día no veríamos promociones paradas, o sin acabar y edificios fantasmas sin apenas viviendas ocupadas, porque recordar que cada obra parada o sin acabar, significa un coloso en llamas donde debido a una mala planificación económica-financiera no se pudo hacer frente a aquellos posibles problemas o déficit que pudieran surgir durante la realización de estas promociones.

Cada promoción sin finalizar o con viviendas sin vender puede considerarse como un fracaso económico, porque como norma general suelen ir acompañados de unas importantes pérdidas de dinero por parte del promotor, las cuales también repercutirán en los demás agentes intervinientes.

Por todo esto, resulta de vital importancia la realización de un estudio de viabilidad como este, donde se pretende desarrollar un procedimiento para el análisis de la viabilidad de una promoción inmobiliaria desde un punto de vista técnico, comercial, económico y financiero.

Como se ha comentado anteriormente, principalmente existen dos dificultades principales a las que debe enfrentarse el promotor, como son la gran existencia de competencia en el mercado inmobiliario, y las dificultades para encontrar financiación con el alto coste que implica. Este estudio tiene como objetivo el poder hacer frente a estas adversidades intentando necesitar la mínima financiación posible, así como intentar que exista la mínima competencia.

La estrategia utilizada para poder hacer frente a estos problemas, tiene dos particulares que irán relacionadas entre sí, que son la inexistencia de tener que comprar un solar con el alto coste que este implica, y la ventaja de poder realizar una promoción de obra nueva en el barrio de La Gran Vía, ofreciendo viviendas de obra nueva en una zona donde sólo existen viviendas de segunda mano.

¿Cómo puede ser esto posible? Es sencillo, utilizando un instrumento presente en el planeamiento urbanístico de Valencia, el cual dota de un nuevo aprovechamiento a edificios ya construidos en el barrio de La Gran Vía, lo que se traduce en la posibilidad de poder realizar nuevas plantas en edificios ya existentes.

Como promotor y utilizando esta pequeña ventaja, se decide hacer una reunión con los propietarios del edificio deseado, el cual es susceptible de aprovechamiento, por supuesto. En esta reunión se negocia la posibilidad de que si ellos entregan sus viviendas y ceden al promotor el nuevo aprovechamiento del cual dispone el edificio, este se comprometerá a devolverles sus misma viviendas, sólo que en un edificio de nueva construcción y con la posibilidad además de poder adquirir plazas de garaje en el mismo edificio (el original no dispone de plazas de garaje), revalorándose por lo tanto sus viviendas. A cambio el promotor explotará la construcción sobre el nuevo aprovechamiento.

Con este tipo de fórmula (llamada cesión con derecho a vuelo) el promotor mata dos pájaros de un tiro, se ahorra el alto precio que debería pagar por un solar en esa zona (decir que estos ni existen), facilitando su financiación, y se encuentra ahora con una promoción de obra nueva en una zona muy céntrica, donde la competencia de obra nueva es inexistente, donde sólo tendrá que competir con viviendas de segunda mano.

I.1.2. LA ESTRUCTURA DEL TRABAJO

El presente trabajo se estructura principalmente en cuatro capítulos, los que a su vez se irán dividiendo en diferentes apartados, de una forma más pormenorizada.

El **primer capítulo** contiene apartados de información genérica, propia de cualquier proyecto en el que se desarrolle un estudio de viabilidad inmobiliario. En este capítulo se pretende introducir al lector en el contexto del estudio, marcando las directrices que se van a seguir y los objetivos que se desean obtener.

El capítulo I, aparte de la presente **introducción**, donde se justifica el porqué de la necesidad de realizar este estudio y la estructura sobre la cual está organizado, también constará de los siguientes apartados:

- Una **descripción de los objetivos**, tanto generales como específicos, los cuales se pretenden conseguir mediante la realización de este estudio.
- Una descripción de la **metodología o plan de trabajo**, empleado para la obtención de la información necesaria.

El **segundo capítulo** abarca toda la información necesaria a tener en cuenta a la hora de realizar la promoción, en él se desarrolla la viabilidad comercial del estudio. En este capítulo ya se particulariza, profundizando en función de la promoción que se quiere llevar a cabo.

Consta de cuatro apartados:

- Una **descripción del edificio**, donde se detallará su ubicación, las características de este que puedan influir en el desarrollo de la promoción, así como sus características urbanísticas o el “precio” (coste sería la palabra ideal) que este conlleva.
- **Estudio legal-urbanístico**, donde se analizarán los factores legales, jurídicos y urbanísticos que afecten a la promoción.
- **Un estudio comercial o estudio de mercado**, desarrollado en un estudio del macroentorno y otro del microentorno.
 - a) En el **estudio del macroentorno**, se hablará de los factores del entorno genérico que afectan en España y en concreto en la Comunidad Valenciana en la actualidad, como pueden ser factores demográficos o factores económicos.
 - b) En el **estudio del microentorno**, se estudiará en profundidad el distrito de L’eixample y más en concreto el barrio La Gran Vía, mediante el análisis de las características propias de la zona, la búsqueda de la oferta inmobiliaria que pueda generar una competencia y el análisis de la demanda existente.
- Las **decisiones sobre la promoción** que se desea realizar, las cuales deberán llevarse a cabo en función del estudio de mercado realizado en el apartado anterior. Decisiones sobre el tipo de promoción a desarrollar, el precio de venta de esta y las decisiones para publicitarla.

Un **tercer capítulo** donde se realizará un estudio de la viabilidad económico-financiera de la promoción, a través de todos los datos recogidos en de los apartados anteriores, y teniendo claro la promoción que se quiere llevar a cabo. Este capítulo contendrá los siguientes apartados:

- Un **estudio de costes** que conllevará la realización de la promoción.
- Un **estudio de ingresos** que se esperan llevar a cabo tras la venta de la promoción.
- El **análisis de la cuenta de resultados** y de los criterios de rentabilidad estáticos
- El **análisis de los flujos de caja** de la promoción y de los criterios de rentabilidad dinámicos.
- Aplicación de **acciones correctoras**, para poder saber las posibilidades de financiación con las que poder contar para cubrir los déficits de caja, y el coste que tendrán estas.
- Un análisis de sensibilidad donde estudiar los diferentes escenarios que se podrían presentar durante el desarrollo de la promoción y perjudicar a esta.

Y para concluir, el **cuarto capítulo** y último, donde se desarrollarán de manera explicada los resultados obtenidos durante los capítulos anteriores, así como su valoración, en forma de **conclusiones**.

I.2. OBJETIVOS

En este apartado se presentarán los objetivos que se desean conseguir tras la consecución del presente estudio. Estos se pueden clasificar principalmente en un objetivo general y unos objetivos específicos, consecuencia estos de un desmenuce sobre el objetivo general.

El **objetivo general** es poder disponer de un elemento de apoyo que nos permita analizar la viabilidad comercial en el barrio de La Gran Vía, y la viabilidad económica y financiera según la fórmula de cesión con derecho a vuelo, de la forma más exhaustiva posible, pudiendo obtener unos resultados los más parecidos posibles a la realidad.

El objetivo general se puede desglosar en los siguientes **objetivos específicos**:

En primer lugar y de forma general, es necesario establecer el **procedimiento de actuación o metodología** necesaria para llevar a cabo el estudio de viabilidad desde un punto de vista urbanístico, comercial, y económico-financiero.

Una vez teniendo claro el procedimiento de actuación de una forma general, se puede pasar a realizar el **análisis urbanístico y comercial**, donde se pretende:

- Comprobar las **condiciones urbanísticas** del edificio en cuestión según el planeamiento que le afecta, si se encuentra en situación de fuera de ordenación, si posee algún tipo de carga o servidumbre, etc. Es decir, poder saber si el edificio es apto para albergar todo aquello que se desearía realizar sobre él.
- Desarrollar un **análisis del macroentorno** del sector analizando aquellos factores que le afecten de forma directa e indirecta, como pueden ser factores económicos o demográficos, en el ámbito de España y la Comunidad Valenciana.
- Desarrollar un **análisis del microentorno** de la zona objeto de estudio, concretamente en el distrito L'Eixample y en el barrio La Gran Vía. Lo que se pretende es analizar las características más relevantes de la zona, así como su oferta inmobiliaria y demanda existente, es decir, conocer el mercado en la zona y sus posibilidades.
- Establecer el **tipo de producto y promoción** a llevar a cabo más adecuada, en base a los resultados obtenidos según la zona de estudio, así como la **política de precios** más ventajosa.

Y en lo correspondiente al **análisis económico-financiero**:

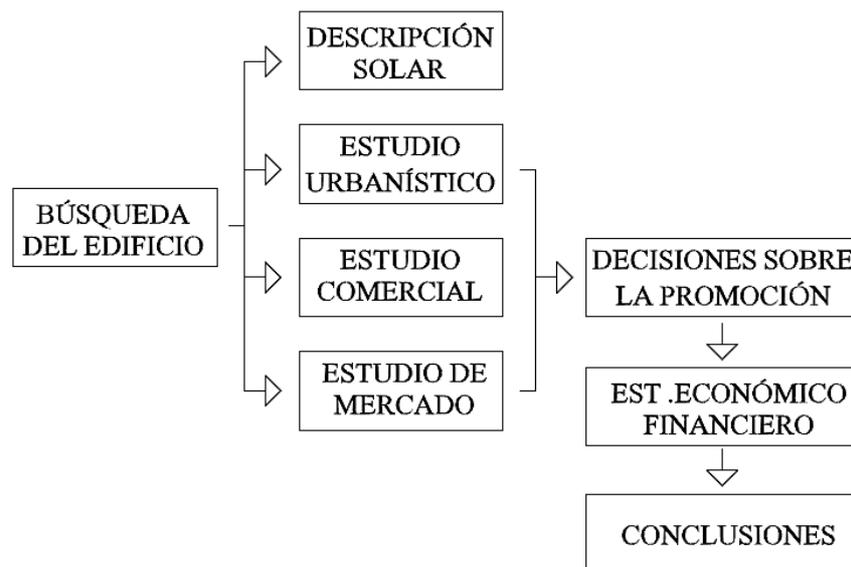
- **Establecer los costes** que serán necesarios para llevar a cabo la promoción con la fórmula de cesión con derecho a vuelo.
- **Estimación de los ingresos** teniendo en cuenta la venta de viviendas, áticos, garajes y trasteros, repartidas en el tiempo.
- Realizar un **análisis de rentabilidad** de la promoción a desarrollar, atendiendo a los resultados económicos mediante **métodos estáticos**.

- Realizar un **análisis de rentabilidad** de la promoción a desarrollar atendiendo a los flujos de caja mediante **métodos dinámicos**.
- Establecer las posibles **fuentes de financiación** necesarias como el uso del préstamo hipotecario o la cuenta de crédito, para cubrir los déficits de caja y que la operación pueda realizarse. Es decir, poder cuantificar los costes de estas, pudiendo elegir aquellas que se resulten más económicas.
- Desarrollar un **análisis de sensibilidad** sobre la promoción a realizar estudiando la posibilidad de no empezar a vender las viviendas hasta 10 meses después de lo previsto inicialmente.

I.3. METODOLOGÍA EMPLEADA

En este punto se desarrollará la secuencia de trabajos seguida para la realización del presente estudio de viabilidad.

En el siguiente esquema se puede observar en términos generales el plan de trabajo necesario a llevar a cabo:



Fuente: elaboración propia

“Figura I.3.1.- Plan de trabajo

BÚSQUEDA DEL EDIFICIO

El primer paso necesario será elegir el edificio sobre el que se quiere intervenir. Para consultar la disponibilidad de edificios susceptibles de poder ver incrementadas sus alturas será necesario consultar el planeamiento de la ciudad de Valencia, en concreto el “Plan Especial de Protección del Ensanche de Valencia”. Este puede ser consultado en la propia página web del ayuntamiento.

DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

Una vez elegido el edificio, se describirá el solar donde se ubica, ubicación, dimensiones, circunstancias urbanísticas que le afectan, etc. Para acceder a este tipo de información será necesario consultar la información en la página web del ayuntamiento, en el apartado de urbanismo, así como en la página web del catastro.

ESTUDIO URBANÍSTICO

En este apartado se debe comprobar la situación urbanística del edificio, estudiando en detalle el planeamiento que le afecta. Se deben analizar qué posibilidades ofrece este en cuanto a número de alturas, profundidad edificable, normas urbanísticas, condiciones para el incremento de alturas y aprovechamiento de áticos, etc. Toda esta información deberá ser estudiada en profundidad según determine el Plan Especial de Protección.

Se trata de un apartado de vital importancia, pues este determinará el desarrollo de la promoción a realizar.

ESTUDIO COMERCIAL – ESTUDIO DE MERCADO

Ambos estudios estarán relacionados entre sí, realizándose mediante un estudio del macroentorno en primera medida sobre España y la Comunidad Valenciana, y un estudio del microentorno sobre el distrito L'Eixample y más concretamente sobre el barrio La Gran Vía.

En el estudio del macroentorno se analizarán factores del entorno genérico que afectan a todas las empresas del sector, como pueden ser el PIB, la tasa de paro o el VAB de la construcción. Esta información se recopilará casi en su totalidad en la página web del Instituto Nacional de Estadística, y será complementada con más información obtenida en internet.

Por su parte el estudio del microentorno analizará factores concretos de la propia zona donde se desea ubicar la promoción, como el análisis de las características de la zona (tipo de población, comunicaciones, tipos de negocios, etc.), la descripción de la oferta inmobiliaria, y el tipo de demanda existente. Este estudio necesita de un trabajo más de campo, es decir, visitar la zona, e ir comprobando todas sus características. Por la parte de la demanda existente además del trabajo in situ, visitando inmobiliarias o paseando, será necesario comprobar en internet si existe alguna promoción más que haya pasado inadvertida. Para la descripción de la demanda será necesaria la realización de una encuesta, la cual debe ser pasada por la propia zona, con tal de que sea lo más útil posible. Esta encuesta permitirá hacerse una idea sobre la promoción más conveniente a realizar en la zona.

DECISIONES SOBRE LA PROMOCIÓN

Una vez se han realizado todos los estudios pertinentes, se debe pasar a la toma de decisiones en cuanto al tipo de promoción que se desea realizar. Se deberán tomar decisiones como la clientela a la que irá dedicada, las superficies y calidades de las viviendas, la realización de garajes y trasteros, el precio de venta de esta y las decisiones sobre la campaña de publicidad a realizar.

Para llevar a cabo este apartado será necesario apoyarse sobre los resultados obtenidos en los estudios anteriores.

ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

Una vez se tenga claro la promoción a desarrollar, será necesario pasar a realizar el estudio de costes e ingresos que llevarán implícitos la promoción.

Para poder combinar los costes e ingresos se debe desarrollar una hoja de cálculo en Excel denominada como cash-flow, que recoja temporalmente la diferencia entre cobros y pagos durante toda la promoción.

Para poder aproximar en la medida de lo posible los costes necesarios, se utilizarán datos obtenidos mediante la experiencia sobre promociones similares, así como los propios baremos ofrecidos por ejemplo, por los colegios profesionales de arquitectos o notarios, o los módulos básicos de construcción ofrecidos por el Ministerio.

Será de vital importancia que todo aquello que se aplique sea contrastado anteriormente, comprobando que este no haya cambiado o que ya no esté vigente. El caso del IVA podría ser un ejemplo, debido a que es un impuesto que puede cambiar en el tiempo.

Una vez realizado el cash-flow se puede proceder a analizar la rentabilidad de la promoción. Esta se estudiará mediante la aplicación de criterios estáticos y dinámicos, como la cuenta de resultados, el VAN y la TIR.

En el caso de que la operación no resultara rentable sería necesario comprobar si existe alguna partida que se podría retocar, o por el contrario es una batalla perdida. En cambio, si esta resulta rentable, se debe pasar al análisis de los diferentes tipos de financiación. En este caso será necesario visitar un par de entidades bancarias para poder obtener datos reales sobre los costes de financiación aplicados en la actualidad.

Como último punto es conveniente desarrollar simulaciones sobre posibles escenarios en los que se pudiera encontrar la promoción, y que pudieran poner en peligro la rentabilidad de esta, como puede ser un retraso en las ventas, la necesidad de una bajada de precios en las ventas.

CONCLUSIONES GENERALES

Como último punto ya, se presenta una recopilación sobre los resultados más significativos obtenidos, valorándolos y comentándolos, con el objetivo de poder establecer unas bases finales sobre el estudio realizado. En este apartado se comentarán también aquellas cuestiones que hayan podido quedar pendientes y que puedan ser puntos de partida para futuras investigaciones.

CAPÍTULO II: RESULTADOS VIABILIDAD COMERCIAL

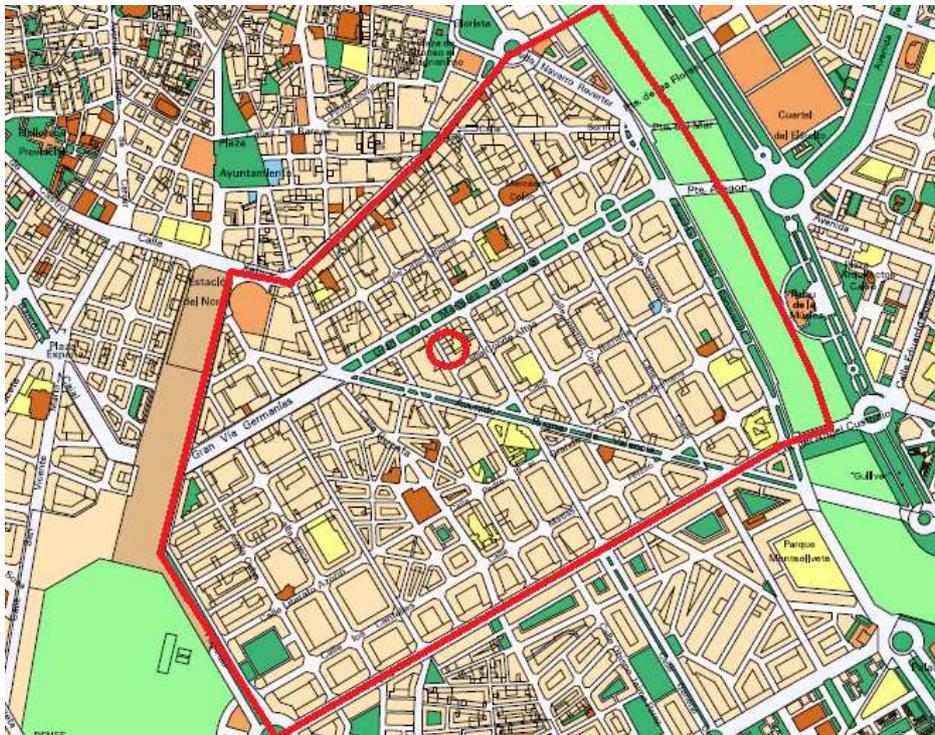
En este capítulo se desarrollará la viabilidad comercial de la promoción que se desea llevar a cabo, empezando por la elección y estudio del edificio que más se adapte a las necesidades, para poder realizar posteriormente el estudio comercial y de mercado de la zona elegida. Todo esto permitirá establecer las conclusiones en cuanto a la promoción más idónea que deba llevarse a cabo.

II.1. DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

En este apartado se describirá la ubicación del solar (edificio existente, el cual se desea derribar para posteriormente realizar la promoción de obra nueva, aumentando la edificabilidad respecto al anterior), las circunstancias urbanísticas que le afectarán al solar, y por último el precio de este.

II.1.1. UBICACIÓN

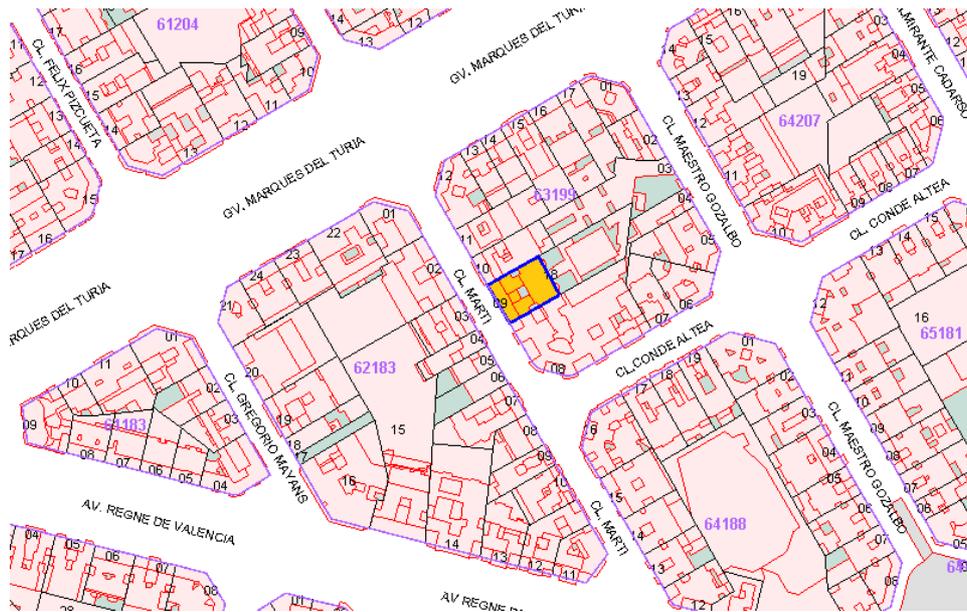
El solar en cuestión se encuentra situado en la ciudad de Valencia, distrito L'Eixample, en el barrio La Gran Vía.



Fuente: www.valencia.es/estadística

“Figura II.1.1.- Planos Ciudad de Valencia. Distrito L'Eixample”

Emplazado en la C/ Taquígrafo Martí, con número de policía 7, y con referencia catastral 639909YJ2761G. Trama urbana consolidada, propia de la zona de ensanche. Solar (edificio) entre medianeras, colindando por su parte derecha con un edificio de VII plantas del año 1.960, por su parte izquierda con un edificio de VII plantas del año 1.953, y por su parte posterior a la zona de patio de manzana.



Fuente: www.catastro.meh.es

“Figura II.1.2.-Plano situación C/ Martí, nº 7”

El solar dispone de una superficie de 384 metros cuadrados con un frente de fachada de 17 metros, cumpliendo las superficies mínimas de 100 metros cuadrados de parcela mínima y 8 metros de frente de fachada. Ubicado en una calle de 12 metros de ancho, con un carril en un solo sentido de circulación, con filas de aparcamiento en ambos lados.



Fuente: elaboración propia

“Figura II.1.3.-Plano dimensiones C/ Martí, nº 7”



**INFORME DE CIRCUNSTANCIAS
URBANÍSTICAS**

AJUNTAMENT DE VALÈNCIA
Àrea de Urbanisme, Vivienda y Calidad Urbana
Servicio de Planeamiento

INFORMACIÓN CARTOGRÁFICA



1:1000

PARTICIÓN URBANÍSTICA:

Superficie gráfica (m²)	Número de partes	Subparcial	Superf. subparcial (m²)	Hojas de Serie C
354.4	1	1	354.4	40

INFORMACIÓN URBANÍSTICA:

DOCUMENTO URBANÍSTICO:

BOE 14/01/1989 - DOGV 03/05/1993 Instrumento de Declaración (PE1761) - XXXX

CLASIFICACIÓN:

[SU] Suelo Urbano Sistema General

CALIFICACIÓN:

[ENS-2] Ensanche Protegido

Uso Global o Dominio Usos Permitidos y Prohibidos Elemento Protegido

[Rpf.] Residencial plurifamiliar Art. 32 NNUU PEP-2

USOS:

Uso Residencial Usos Permitidos y Prohibidos

CONDICIONES DE PARCELA (Art. 30 NNUU PEP-2):

Superficie (m²)	Altura máxima (m)	Retranqueo/contranqueo (m)	Ángulo/Límite de ángulo	Coeficiente
100.00	8.00	80		

CONDICIONES DE VOLUMEN:

Número Plantas	Altura Construcción (m)	Altura Planta Baja (m)	Altura contra reserva

PROTECCIÓN/AMBIENTE:

Envolventas	Sentido	Salida	Coef. Edificabilidad (m²/m²)

CUERPOS Y ELEMENTOS SALIENTES:

APARCAMIENTOS: No será exigible reserva.

OBSERVACIONES:

Alturas sólo en Edif. de hasta 8 plantas (Art. 31.2 NNUU PEP-2); Condiciones específicas sobre cambios de altura (Art. 31.5 NNUU PEP-2).

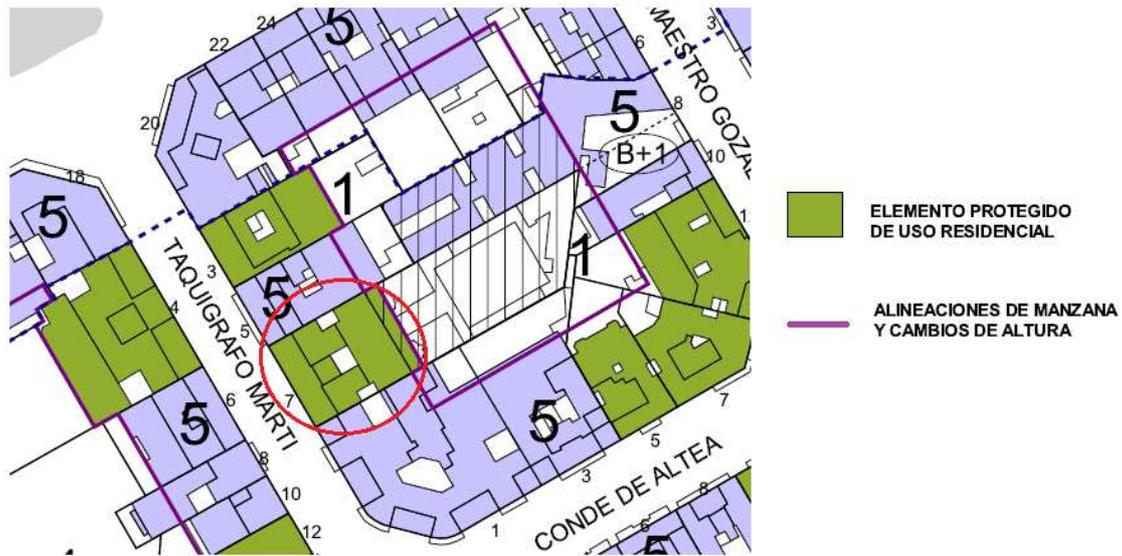
Fuente: www.valencia.es/ayuntamiento/urbanismo

“Figura II.1.4.-Ficha circunstancias urbanísticas edificio Taquígrafo Martí, 7”

II.1.2. CIRCUNSTANCIAS URBANÍSTICAS

Afectado por el “Plan General de Ordenación Urbanística de Valencia del 1.988”, y ampliado para la zona de estudio mediante el instrumento de desarrollo “Plan Especial de Protección del Ensanche de Valencia del 2007”, más conocido como P.E.P.2

Clasificado como “suelo urbano consolidado”, en calificación de “Ensanche Protegido (ENS-2)”, y como uso dominante, el uso residencial plurifamiliar.



Fuente: P.E.P.2

“Figura II.1.5.-Plano ordenación P.E.P.2”

Como se puede comprobar en la imagen anterior el edificio en cuestión se encuentra en el catálogo como elemento protegido, con un grado de protección ambiental. Al tratarse de un edificio catalogado, el propio P.E.P se encargará de definirlo según las fichas de catálogo, las cuales se estudiarán posteriormente en el apartado “Estudio legal-urbanístico”

Los edificios medianeros de ambos lados se encuentran en situación de fuera de ordenación diferido, puesto que disponen de un total de siete plantas cuando el máximo posible según especifica el Plan Especial de Protección del Ensanche de Valencia es de cinco alturas.

También se puede comprobar que el edificio existente cumple las alineaciones de manzana, las cuales deberán también respetarse para la ejecución del nuevo edificio.

II.1.3. PRECIO

Una de las principales ventajas que presenta este tipo de promoción mediante la cesión del derecho de vuelo a cambio de futura obra, es que permite al promotor no necesitar de liquidez para hacer frente al pago inicial que supondría la compra del solar.

Se podría considerar como precio del solar, los costes que suponen al promotor el poder adquirir el contrato y escritura de la cesión con derecho a vuelo. Estos serán los correspondientes a los costes por la realización de la escritura de cesión, los costes de construcción de las viviendas que se devolverán a los propietarios y el pago al Ayuntamiento por el aprovechamiento de la nueva edificabilidad. Estos costes se detallarán en el apartado “Estudio de costes”

II.2. ESTUDIO LEGAL-URBANÍSTICO

En este apartado se pretenden estudiar aquellos factores legales, jurídicos y urbanísticos que puedan afectar a la promoción. Estos serán principalmente aquellos factores específicos referidos al hecho de tratarse de un edificio catalogado y en el cual se desea realizar un incremento de la edificabilidad, recogidos en el “Plan Especial de Protección del Ensanche de Valencia”.

El Plan Especial de Protección clasifica el edificio existente con un grado de protección ambiental, mediante el cual, no se busca el interés individual arquitectónico del edificio, sino que se pretende conservar de forma general la tipología del edificio propio del ensanche. Este nivel de protección implica la obligación de la conservación o reproducción de la fachada existente con el objetivo de conseguir el ambiente urbano deseado, conservando y reproduciendo en las nuevas plantas la composición de huecos, elementos ornamentales como impostas, balcones, carpinterías, etc.

Así con esto, El P.E.P.2 dispone que: para un determinado número de emplazamientos, y con el fin de regularizar las diferentes alturas entre edificios, se permitirá una serie de alteraciones volumétricas.

En los apartados de “Normas Urbanísticas”, correspondientes al P.E.P.2 se recogen todas las exigencias necesarias complementarias a las propias del propio PGOU de 1988 de Valencia, a cumplir para la realización de los incrementos de volumen.

... “Sección 3ª.- Obras que implican incremento de volumen”

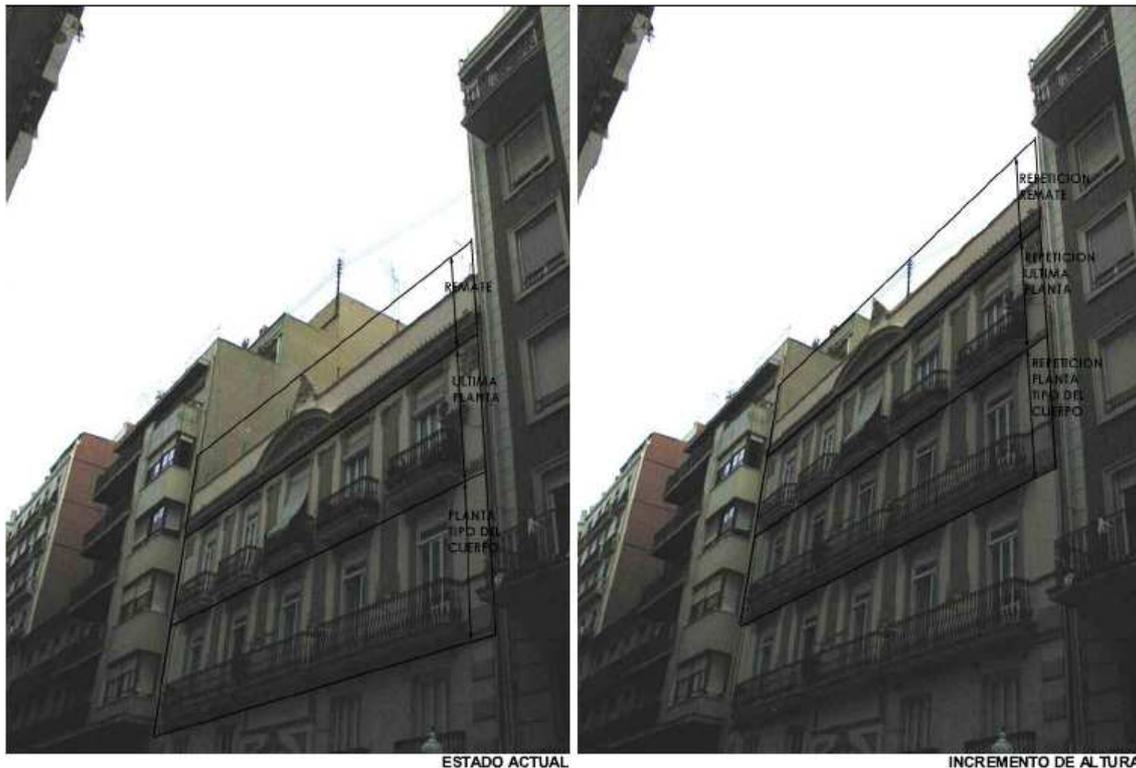
Art.- 21: Obras que implican alteración de volumen.

1. Incremento de plantas.

Existen unas fichas en las que se define gráficamente las condiciones específicas establecidas para cada caso, debiendo atenderse además a los criterios y condiciones siguientes:

- a) La disposición, composición y proporciones de los huecos en fachada que se generen, deben regirse por las pautas seguidas para las soluciones de fachada de los cuerpos preexistentes, sin pérdida de su carácter unitario.*
- b) Deberán utilizarse fábricas de albañilería, oficios y tipos de elementos ornamentales (impostas, balcones, carpinterías, etc.) acordes con las del resto del edificio.*

Para el caso de estudio en concreto se permite la repetición de una nueva planta, que deberá ser reproducida, siendo su resultado final el que se muestra en la presente fotografía:



Fuente: Ficha catálogo P.E.P.2

“Figura II.2.1.- Estado final tras incremento de planta”

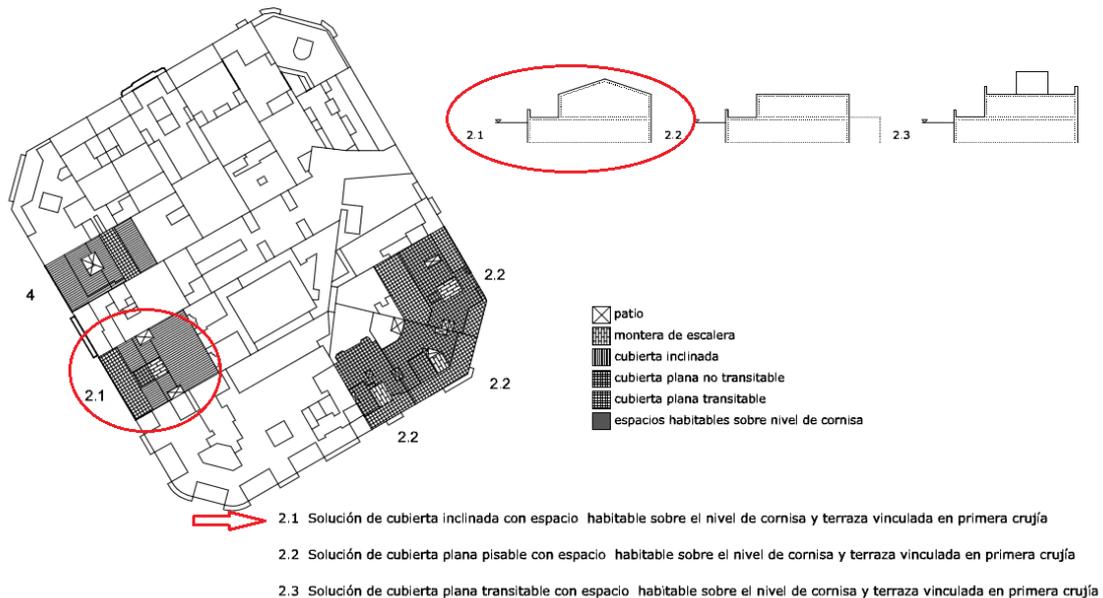
Según se puede observar en la fotografía, se permite el incremento de una nueva planta, debiéndose repetir la tipología y forma de la fachada de la planta segunda del edificio.

2. Regularización de áticos.

Se permite la sistematización y recuperación para uso residencial de volúmenes edificados por encima de la altura de cornisa, de planta única utilizadas como viviendas de portero, trasteros u otros, siempre que sean existentes previamente a la realización de la intervención. Es decir, la regularización de áticos solo es aplicable en aquellos edificios en los que ya existen previamente volúmenes construidos bajo cubierta, los cuales deben estar constatados en el propio P.E.P.

Según se puede observar en el siguiente gráfico, en el plan consta que el edificio posee de aprovechamiento bajo cubierta, con lo cual no existirá ningún problema para la realización de los áticos.

CLASIFICACIÓN TIPOLOGICA DE CUBIERTAS



Fuente: P.E.P.2

"Figura II.2.2.-Plano ordenación P.E.P.2"

Así con esto y siguiendo las indicaciones del P.E.P, los áticos deberán ajustarse a las siguientes condiciones:

- Debe obtenerse la regularización de volumen y planta.
- El plano vertical de fachada del ático generado por la intervención, deberá trazarse retranqueado 5 metros respecto de la alineación exterior.
- La altura libre máxima resultante será igual a 2,50 metros.
- La distancia entre la cara inferior del forjado de la última planta del edificio y la cara interior del forjado generado en el ático será igual o menor a 3 metros.
- No se admitirán elementos emergentes.

Para que todas estas cosas puedan llevarse a cabo, el Ayuntamiento además requerirá:

- Adscribir una plaza de aparcamiento por cada nueva vivienda resultante de la intervención, o al menos acreditar la posibilidad de que estas se puedan poner a disposición de las viviendas.

- Ceder al Ayuntamiento gratuitamente suelo dotacional público con una superficie equivalente al número total de metros cuadrados de techo edificable resultante de la intervención. De no ser posible esta cesión, se podrá optar por sustituir la cesión de suelo dotacional, por el pago al Ayuntamiento de su equivalente en metálico, mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$1 \times A.O \times VRB \text{ actualizado} = X \text{ €}$$

Siendo:

AO = nuevo aprovechamiento objetivo resultante de la intervención, medido en metros cuadrados de techo.

VRB actualizado = valor de repercusión básico del respectivo polígono fiscal, medido en euros por metro cuadrado de techo, actualizado.

X = importe en metálico a pagar al Ayuntamiento.

II.3. ESTUDIO DEL MACROENTORNO

“El macroentorno abarca todas aquellas fuerzas sociales que influyen dentro del microentorno, como son el entorno demográfico, económico, legal y político. Un cambio en alguno de ellos puede ocasionar cambios en alguno de los otros, puesto que están interrelacionados. Al tratarse de fuerzas dinámicas, están sujetas a poder cambiar.”

II.3.1. ENTORNO DEMOGRÁFICO

TAMAÑO DE LA POBLACIÓN

Según el último censo de población elaborado por el instituto nacional de estadística a 1 de noviembre de 2011 sitúa la cifra de población en España en 46.815.916 habitantes, con un crecimiento cercano a los 6 millones de personas. El número de extranjeros se sitúa en 5.252.473.

La principal causa del incremento de población entre 2001 y 2011 se debe al fuerte incremento de la población extranjera.

	Población		Incremento	
	Censo 2001 (*)	Censo 2011 (*)	Absoluto	Relativo (%)
Españoles	39.275.358	41.563.443	2.288.085	5,8%
Hombres	19.194.881	20.372.386	1.177.505	6,1%
Mujeres	20.080.477	21.191.057	1.110.580	5,5%
Extranjeros	1.572.013	5.252.473	3.680.460	234,1%
Hombres	818.001	2.731.917	1.913.916	234,0%
Mujeres	754.012	2.520.556	1.766.544	234,3%
Total	40.847.371	46.815.916	5.968.545	14,6%
Hombres	20.012.882	23.104.303	3.091.421	15,4%
Mujeres	20.834.489	23.711.613	2.877.124	13,8%

(*) cifras referidas a 1 de noviembre

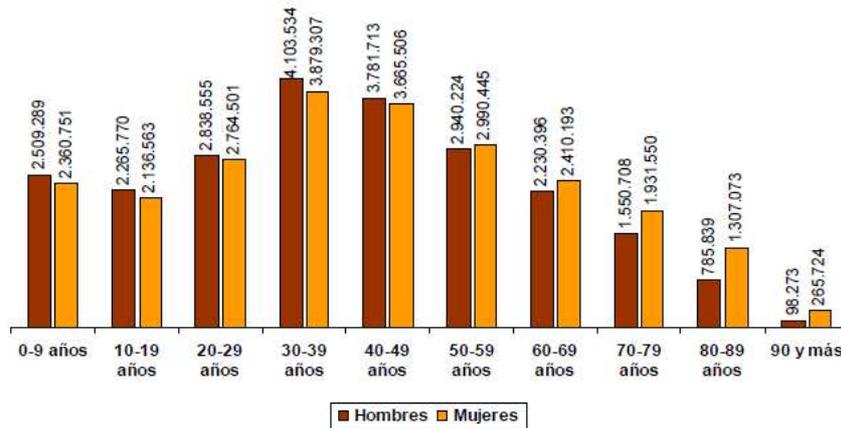
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.1.- Comparación población en 2001 y 2011”

La Comunidad Valencia sufrió un crecimiento de población respecto al 2011 de un 18,4%. A fecha 1 de enero de 2012, Valencia tiene una población de 797.028 habitantes.

ESTRUCTURA DE EDAD

Nos encontramos ante **un país cada vez más envejecido**, que a pesar de la masiva llegada de población extranjera (en gran parte más joven que la media española) no ha impedido que la edad media respecto al 2001 haya aumentado en 1,5 años, situándose en la actualidad en torno a los 41 años.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.2.- Población por sexo y grupos de edad en 2011”

ESPERANZA DE VIDA

Se sitúa a finales de diciembre de 2012 en 82,1 años para los hombres y alcanza los 85 años para las mujeres.

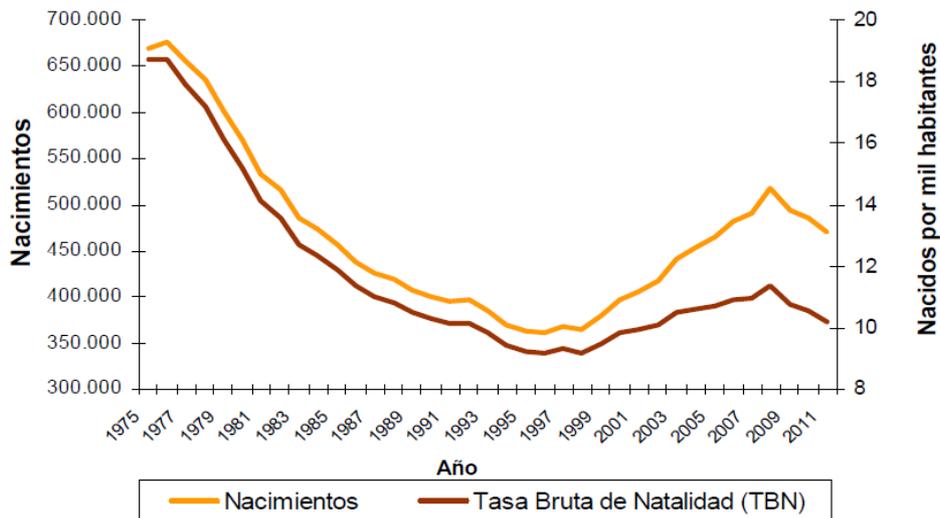
Años	Al nacimiento			A los 65 años		
	Ambos sexos	Varones	Mujeres	Ambos sexos	Varones	Mujeres
1991	77,1	73,5	80,7	17,6	15,6	19,2
1995	78,1	74,5	81,7	18,2	16,1	20,0
2000	79,3	75,9	82,7	18,8	16,7	20,6
2001	79,7	76,3	83,1	19,0	16,9	20,8
2002	79,8	76,4	83,1	19,0	16,9	20,9
2003	79,7	76,4	83,0	18,9	16,8	20,8
2004	80,3	77,0	83,6	19,4	17,3	21,3
2005	80,3	77,0	83,5	19,3	17,2	21,1
2006	80,9	77,7	84,2	19,9	17,8	21,7
2007	80,9	77,8	84,1	19,8	17,7	21,7
2008	81,2	78,2	84,3	20,0	18,0	21,8
2009	81,6	78,5	84,6	20,2	18,1	22,0
2010	82,0	78,9	84,9	20,4	18,3	22,3
2011	82,1	79,2	85,0	20,5	18,5	22,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.3.- Esperanza de vida de la población en España”

NATALIDAD

Se encuentra en tendencia decreciente desde el año 2009. En el primer semestre de 2012 se registraron un total de 223.853 nacimientos.



TBN: Tasa bruta de Natalidad: nº de nacidos por cada 1.000 habitantes

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.4.- Evolución de la natalidad en España”

El descenso de los nacimientos se produce por el efecto combinado de un menor número de mujeres en edad fértil y de una menor fecundidad. El Indicador Coyuntural de Fecundidad (número medio de hijos por mujer) se redujo en 2011 hasta 1,36 frente al 1,38 de 2010; situándose la tasa de natalidad bruta en 10,2 nacidos por cada 1.000 habitantes.

Años	Española	Extranjera	TOTAL
2002	1,21	2,05	1,26
2003	1,26	1,90	1,31
2004	1,28	1,79	1,32
2005	1,30	1,70	1,34
2006	1,33	1,70	1,38
2007	1,33	1,75	1,39
2008	1,38	1,81	1,46
2009	1,33	1,67	1,39
2010	1,33	1,64	1,38
2011	1,32	1,55	1,36

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.5.- Nº medio de hijos por mujer según nacionalidad de la madre”

Años	Española	Extranjera	TOTAL
2002	31,10	27,80	30,79
2003	31,22	27,87	30,84
2004	31,31	27,93	30,87
2005	31,39	28,00	30,91
2006	31,45	27,92	30,90
2007	31,51	27,91	30,84
2008	31,56	28,08	30,83
2009	31,73	28,45	31,05
2010	31,87	28,70	31,21
2011	32,07	28,95	31,45

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

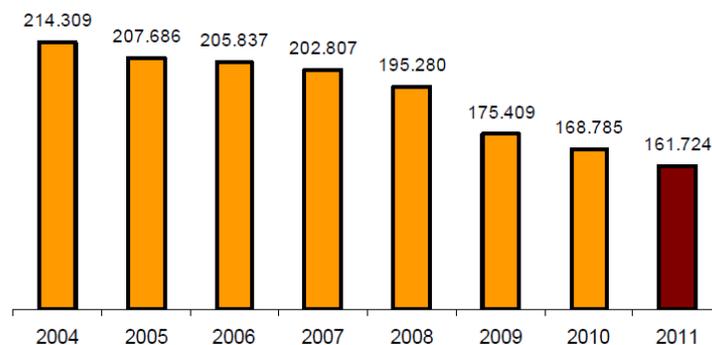
“Figura II.3.6.- Edad media a la Maternidad según nacionalidad de la madre”

NUPCIALIDAD

Un total de 161.724 parejas contrajeron matrimonio en 2011, un 4,2% menos que en 2010. La tasa bruta de nupcialidad se redujo en 2011 hasta 3,5 matrimonios por cada 1000 habitantes, frente al 3,7 registrado el año anterior.

La edad media al matrimonio mantiene una tendencia creciente. Situándose en 36,2 años para los varones y 33,1 para las mujeres.

Durante 2011, en el 19,8% de los matrimonios celebrados en España entre cónyuges de distinto sexo al menos uno de los cónyuges era extranjero. Por otra parte, del total de matrimonios registrados en 2011, un 2,2% correspondieron a parejas del mismo sexo (3.540)



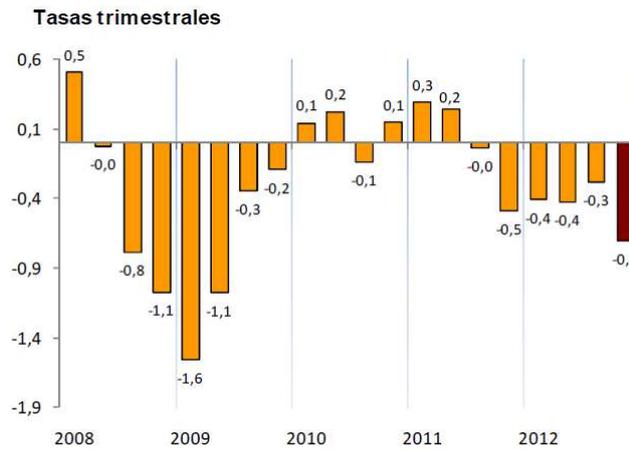
Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.7.- Evolución del número de matrimonios 2004-2012”

II.3.2. ENTORNO ECONÓMICO

PRODUCTO INTERIOR BRUTO

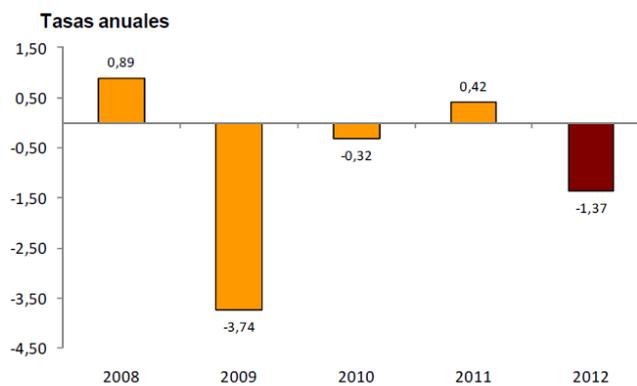
El Producto Interior Bruto generado en España durante el cuarto trimestre de 2012 registra una variación del -0,7% respecto del trimestre anterior. Este resultado se produce como consecuencia de aportación más negativa de la demanda social, que es compensada parcialmente por la aportación positiva de la demanda externa.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.8.- Producto Interior Bruto Trimestral”

Por agregación temporal de los cuatro trimestres, el crecimiento real del PIB durante el 2012 se estima en un -1,37%



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.9.- Producto Interior Bruto Anual”

VAB DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

El Valor Añadido Bruto generado por el sector de la construcción sigue registrando una importante caída, la más elevada de todos los sectores productivos (-6,7%). Durante el primer trimestre de 2012 el VAB de España pasó de 277.988 millones de euros a 261.913, de los cuales de los 29.031 millones de euros correspondientes a la construcción en el cuarto trimestre, pasó al primer trimestre de 2012 a 24.154 millones de euros.

TIPO DE INTERÉS

Estos son los últimos tipos de interés que vienen aplicando las entidades de crédito en España, las cuales tienen la obligación de informar al Banco de España. Se comprenden tanto tipos activos (los que cobran las entidades cuando prestan dinero) como pasivos (los que pagan las entidades para remunerar el dinero recibido por sus clientes).

Tipos de interés activos aplicados por las entidades de crédito. **Diciembre 2012**

Crédito al consumo				Otros fines		Operaciones hipotecarias					
Operaciones a plazo entre 1 y 5 años		T.A.E (tasa media ponderada de todos los plazos)		Operaciones a plazo superior a 5 años		Aplicado el primer año		Aplicado en operaciones a más de 10 años		T.A.E (tasa media ponderada de todos los plazos)	
España	Zona €	España	Zona €	España	Zona €	España	Zona €	España	Zona €	España	Zona €
9,39	6,04	8,32	6,93	7,70	3,19	2,65	2,86	4,86	3,45	2,92	3,41

Fuente: Banco de España

“Tabla II.3.10.- Tipos de intereses activos”

Tipos de interés pasivos aplicados por las entidades de crédito. **Diciembre 2012**

Depósitos a la vista (cuentas corrientes y libretas)		Depósitos a plazo hasta 1 año		Depósitos a plazo de más de 2 años	
España	Zona €	España	Zona €	España	Zona €
0,21	0,39	2,95	2,71	1,96	2,25

Fuente: Banco de España

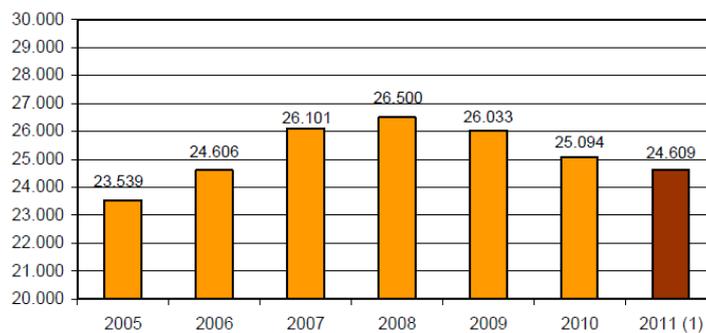
“Tabla II.3.11.- Tipos de intereses pasivos”

NIVELES DE RENTA

Los últimos años de crisis que ha sufrido España están dejando una seria huella en el bolsillo de sus ciudadanos, que por primera vez desde 2001 tienen una riqueza por habitante inferior a la media europea, en concreto en un 99%, cuando en 2010 se cerró en el 100% y en 2007 al inicio de la crisis era del 105% respecto de la media comunitaria.

Según los resultados de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del año 2012, la cual ofrece información sobre los ingresos medios de los hogares durante el año 2011, el ingreso monetario medio anual neto por hogar se situó en 24.609 euros, sufriendo una disminución del 1,9% respecto al año anterior. El ingreso medio por persona alcanzó los 9.321 euros, un 1,3% inferior al año anterior.

Evolución de los ingresos medios por hogar
Euros



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.12.- Evolución de los ingresos medios por hogar”

El umbral de riesgo de pobreza en el caso de hogares de una sola persona se encuentra en 7.355 euros, y en el caso de hogares de compuestos por dos adultos y dos niños, en 15.445 euros.

Euros					
	2008	2009	2010	2011	2012
Hogares de una persona	7.770	7.980	7.818	7.509	7.355
Hogares de 2 adultos y 2 niños	16.317	16.758	16.418	15.768	15.445

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.13.- Umbral de riesgo de pobreza”

Así en 2012 la tasa de riesgo de pobreza en España se sitúa en el 21,1% del total de la población.

Porcentajes	2010	2011	2012 ⁽¹⁾
TOTAL	20,7	21,8	21,1
Menos de 16 años	25,3	26,7	25,9
De 16 a 64 años	19,4	20,8	21,0
65 y más años	21,7	20,8	16,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.14.- Tasa de riesgo de pobreza por edad”

En relación con la actividad, el 35,8% de los parados se encuentra en riesgo de pobreza. A su vez también el 13,3% de los ocupados se encuentran en riesgo de pobreza.

En la Comunidad Valenciana, el ingreso medio anual neto por persona se encuentra en 9.052, encontrándose por debajo de la media española (9.321); y la tasa de riesgo de pobreza en el 19%, inferior a la media española (21,1%)

TASA DE PARO

En Enero de 2013 la tasa de paro en España se encuentra en el 26,20%; habiendo subido este respecto al 2011 un 2,9%. En el caso de menores de 25 años, la tasa de paro llega al 55,50%.

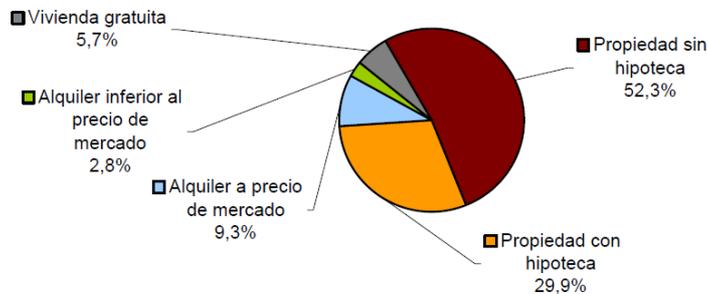
SITUACIÓN ECONÓMICA EN LOS HOGARES

En el año 2012 el 12,7% de los hogares españoles manifiesta llegar a fin de mes con mucha dificultad. El 44,5% de los hogares no puede permitirse el salir de vacaciones fuera de casa al menos una semana al año. El 40% de los hogares no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos. El 7,4% de los hogares tienen problemas y retrasos en los pagos a la hora de abonar gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, electricidad, etc.)

En cuanto a los hogares de la Comunidad Valenciana, el 50,5% no puede irse de vacaciones fuera de casa, el 43,6% no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos, el 13,8% tienen mucha dificultad para llegar a fin de mes; y el 9,1% tiene retrasos en los pagos relacionados con la vivienda.

RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA

El 52,3% de los hogares dispone de vivienda en propiedad sin hipoteca en el año 2011. Por su parte el 29,9% de los hogares restantes posee vivienda propia pero con hipoteca pendiente. Otro 9,3% de los hogares está pagando un alquiler a precio de mercado.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

“Figura II.3.15.- Distribución del régimen de tenencia de las viviendas”

En la Comunidad Valenciana el 86,8% de los hogares tienen vivienda en propiedad, pendiente de hipoteca o no. El 5,1% pagan un alquiler a precio de mercado, por un 2,2% que pagan un alquiler a precio inferior al de mercado. El 5,8% de los hogares disfrutaban de vivienda gratuita.

II.4. ESTUDIO DEL MICROENTORNO

En este apartado se desarrollará un estudio más detallado del lugar donde se desea llevar a cabo la promoción, analizando las características propias y singulares del distrito, y más concretamente del barrio, la oferta inmobiliaria de la zona, así como la cantidad y tipo de demanda existente.

El presente estudio del microentorno se desarrollará en la ciudad de Valencia, y más concretamente en el distrito L'Eixample.



Valencia se caracteriza principalmente por ser una ciudad muy turística, siendo sus playas uno de sus principales atractivos, con uno de los mejores climas de Europa, siendo este un clima suave, típicamente mediterráneo.



Como ciudad se trata de una ciudad plana, con una estructura morfológica claramente dividida por barrios, como resultado de un desarrollo en el tiempo. El distrito de L'Eixample se encuentra próximo al centro de la ciudad, lo que indica que es uno de los distritos más antiguos de la ciudad, colindando con el centro histórico.



Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.1.- Plano por distritos y plano L'Eixample”

II.4.1. DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA

En este apartado se realizará un estudio más particular del barrio “La Gran Vía” y de sus barrios colindantes, “Ruzafa” y “El Pla del Remei”.

Se hablará del tipo de población, tipos de comercios y negocios, del tipo de edificación de la zona, vías de comunicación, parques y jardines, colegios, centros de salud, y demás cosas de interés que nos permitan hacernos una idea del tipo de barrio sobre el que nos encontramos y poder saber cuáles son sus puntos fuertes, así como los problemas que pudiera presentar.

Las siguientes fotografías reflejan las características más representativas de cada barrio así como alguno de sus edificios más singulares.



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.2.- Fotos características del barrio de Ruzafa”



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.3.- Fotos características del barrio El Pla del Remei”

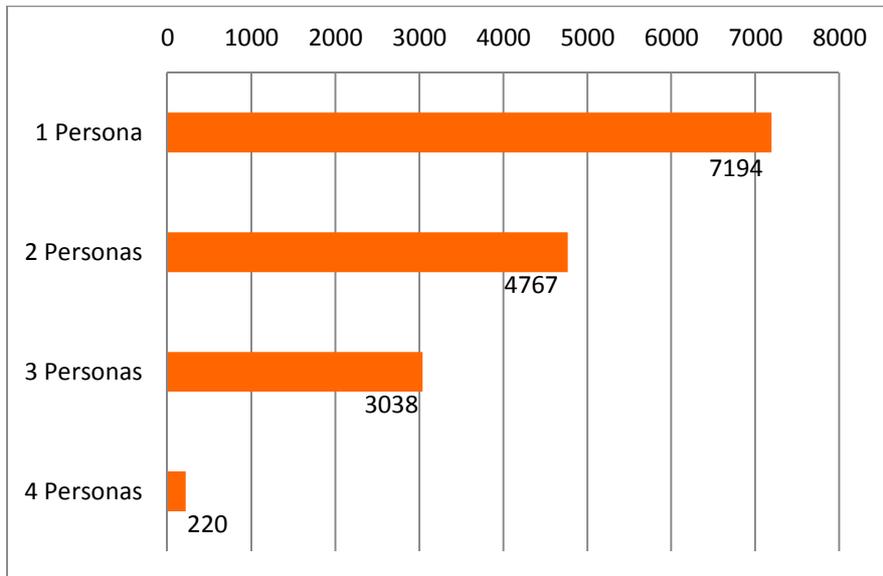


Fuente: elaboración propia

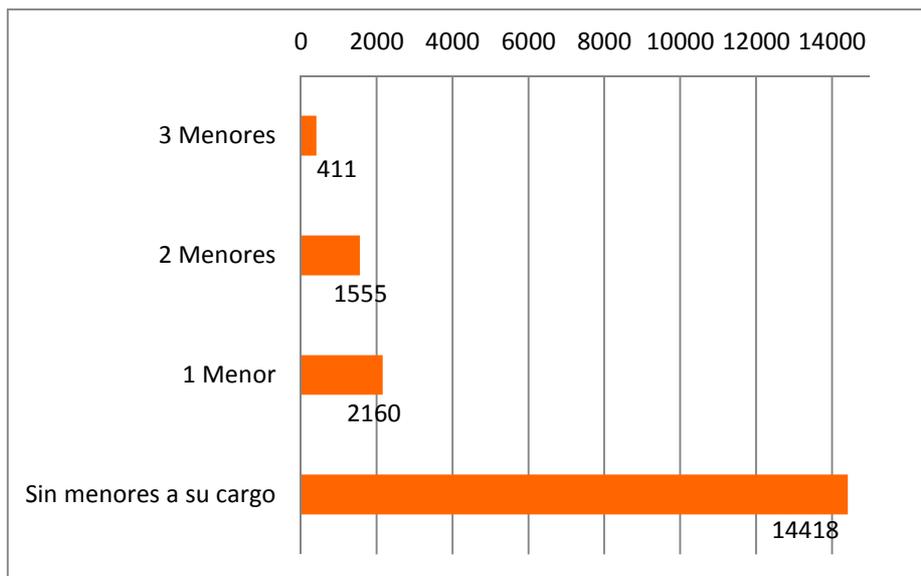
“Figura II.4.4.- Fotos características del barrio La Gran Vía”

1. TIPO DE POBLACIÓN

Según datos del 2012, por la oficina de estadística del ayuntamiento de Valencia, nos encontramos en una zona en la cual predomina la población con una edad comprendida entre los 30 y los 60 años, donde destacan las viviendas en las que sólo viven una o dos personas y sin menores a su cargo, como se muestra en los siguientes gráficos.



Fuente: elaboración propia, según oficina estadística del Ayto. de Valencia
“Figura II.4.5.- Viviendas según nº de personas viviendo en ellas”

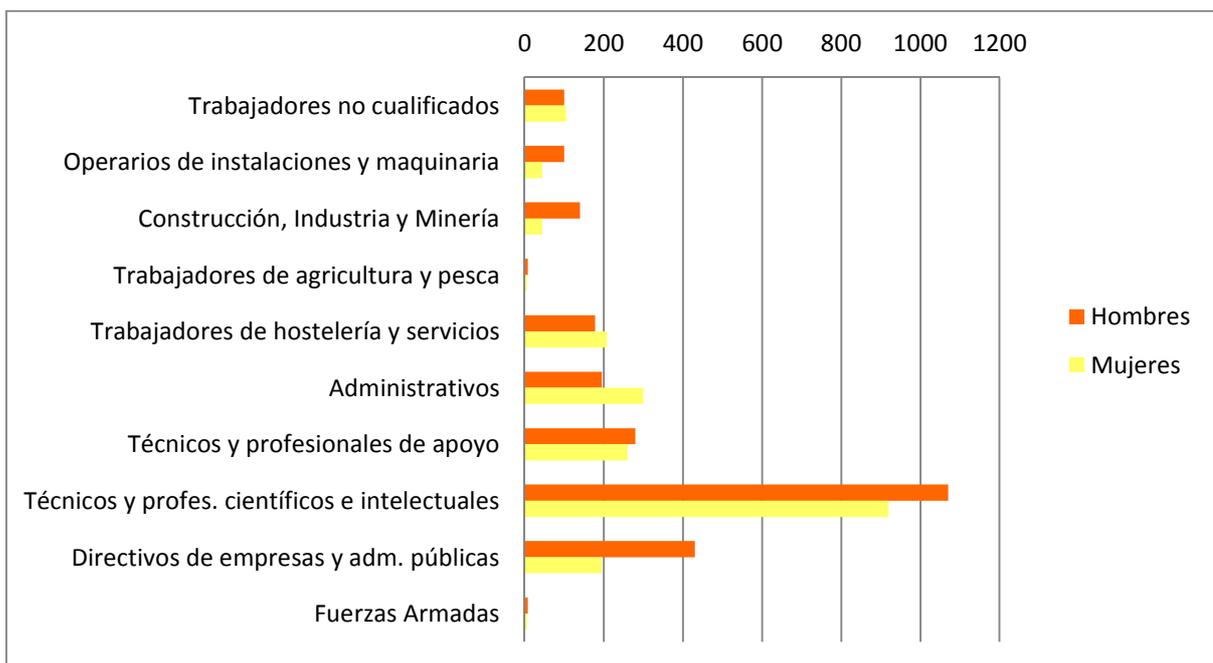


Fuente: elaboración propia, según oficina estadística del Ayto. de Valencia
“Figura II.4.6.- Viviendas según nº de personas a su cargo”

El barrio de La Gran Vía junto con El Pla del Remei en sus orígenes fueron barrios de residencia para la burguesía de la época, con un alto nivel económico. Esta población se caracteriza por su alto poder adquisitivo, aumentando notablemente según nos vamos acercando al centro de la ciudad, siendo El Pla del Remei uno de los barrios más exclusivos de la ciudad. El barrio de La Gran Vía es un barrio muy conservado, donde la mayoría de los residentes son gente que lleva viviendo ahí toda la vida, también se trata de gente pudiente, pero en este caso sólo sería comparable el tipo de residente a El Pla del Remei en las proximidades a la Gran Vía Marqués del Turia y en la Plaza Cánovas.

Por su parte el barrio de Ruzafa poco tiene que ver con los dos barrios anteriores, se trata de un barrio mucho más humilde, bastante deteriorado en algunas zonas, el cual ha notado en la actualidad un alto grado de inmigración (en los barrios anteriores el grado de inmigración es muy bajo o prácticamente inexistente). Pero esta dinámica está cambiando, Ruzafa aunque lentamente está sufriendo un rejuvenecimiento, al tratarse de una zona económicamente más accesible para los jóvenes que los barrios de La Gran Vía y el Pla del Remei, donde se están creando negocios como zonas de restaurantes y pubs.

El siguiente gráfico nos muestra el **tipo de ocupación profesional** de los habitantes del barrio **La Gran Vía**:



Fuente: elaboración propia, según oficina estadística del Ayto. de Valencia

“Figura II.4.7.- Ocupación profesional según sexos”

2. COMERCIO Y ECONOMÍA

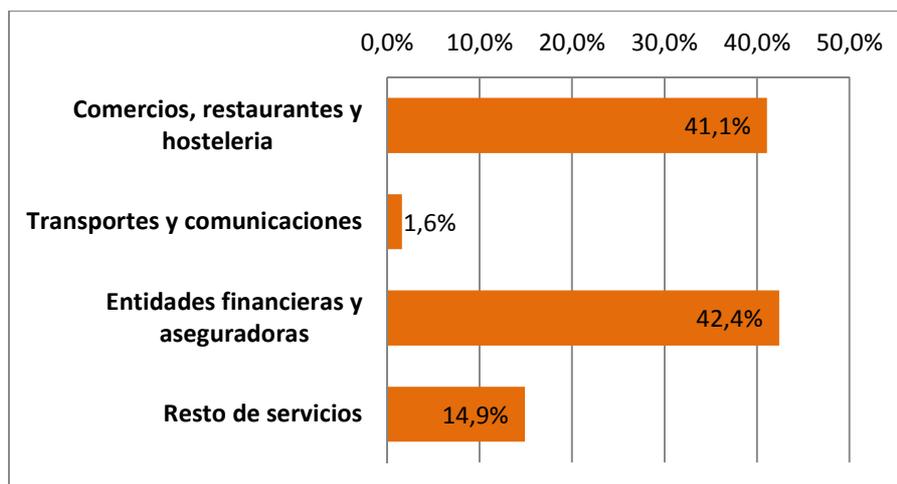
Los tres barrios tienen una actividad económica importante, aunque con una notable diferencia en cuanto al tipo de negocios y comercios, que irá en relación con la tipología de cada barrio.

El Pla del Remei es el barrio más exclusivo y lujoso, por su proximidad inminente al centro de la ciudad, por la calidad de sus viviendas, por ser un barrio con un alto porcentaje de ocupación en cuanto a despachos y oficinas de empresas debido a su cercanía también con el centro neurálgico de negocios de Valencia, donde se encuentran importantes edificios de la administración pública.

A parte, el tipo de negocio del barrio lo convierte en una de las zonas de mayor densidad económica de Valencia, debido a su proximidad a la Avenida de Colón, la cual está llena de tiendas para personas de nivel adquisitivo medio. Mientras, en las calles del propio barrio, como por ejemplo la Calle Jorge Juan o Cirilo Amorós, se encuentran las tiendas y negocios destinados a un público más exclusivo y con un alto poder adquisitivo.

La Gran Vía también es un barrio con un gran porcentaje de oficinas y despachos ubicados en La Gran Vía Marqués del Turia, Plaza de Cánovas y cercanías. Se trata también de una zona de alto poder adquisitivo donde predominan los negocios de restauración y pubs, repartidos por todo el barrio pero predominando en las Calle Conde de Altea, Borriana y Salamanca. También se puede observar en pequeño porcentaje lo que se conoce como “comercio de barrio”.

El siguiente gráfico nos muestra más detalladamente la proporción en función del **tipo de actividad económica** en el barrio **La Gran Vía**.



Fuente: elaboración propia, según oficina estadística del Ayto. de Valencia
“Figura II.4.8.- Tipos de actividad económica en barrio La Gran Vía”

Ruzafa al contrario que los otros dos, se trata de un barrio más modesto, y muy heterogéneo en cuanto a tipo de negocios. Predomina “el comercio de barrio” para un público con un nivel económico medio, ejemplo de ello, el Mercado de Ruzafa. Durante los últimos años se ha visto incrementado el número de restaurantes y pubs, ubicándose la gran mayoría de ellos entre la Calle Cádiz y alrededores.

3. TIPO DE EDIFICACIÓN

Predomina el edificio de carácter residencial plurifamiliar, el cual con el tiempo ha ido perdiendo fuerza en gran parte en el barrio de El Pla del Remei, en menor medida en La Gran Vía y poco o nada en el barrio de Ruzafa, en detrimento del uso como oficinas para negocios debido a su proximidad al centro de la ciudad.

La Gran Vía no ha sufrido demasiadas modificaciones edificatorias, se ha mantenido en todo momento el entorno urbanístico y aquellos edificios preexistentes. Predominan los edificios construidos entre los años 1.920 al 1959. Las alturas varían mucho dependiendo de la zona, siendo los más comunes los de seis, siete y sobre todo ocho alturas. Nos podemos encontrar edificios construidos con muros de carga y viguetas de madera, o con viguetas metálicas hasta el 1.940, y de estructura de hormigón todos los posteriores.



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.9.- Fotos características del barrio La Gran Vía”

El Pla del Remei por su parte, ha sufrido más modificaciones edificatorias, también se ha mantenido el entorno urbanístico, pero en este caso existe más heterogeneidad en el tipo de edificación. Esto es debido a que siempre ha habido un ritmo constante en la edificación, sin que esta se detuviese, conviviendo así edificios conjuntamente del 1.930 con los construidos en el 2.000, lo que determina también el tipo de construcción de cada edificio, donde nos podemos encontrar desde muros de carga con viguetas de madera, hasta estructuras de hormigón y metálicas. El número de alturas oscila entre las cinco, seis lo más común, pudiendo llegar hasta nueve en los edificios más próximos al centro.



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.10.- Fotos características del barrio El Pla del Remei”

El barrio de Ruzafa por contra, sí que ha sufrido modificaciones más severas en cuanto al entorno urbanístico, ya que hay gran cantidad de lugares donde se han construido edificios de siete alturas al lado de edificios preexistentes de cuatro alturas. Por lo general predominan los edificios de cinco, seis (los más comunes), siete y ocho alturas. Construidos su mayoría entre los años 1.920 y 1.959, aunque desde el año 1.990 hasta ahora Ruzafa está sufriendo una renovación, lo que se refleja tanto en las edificaciones como en la forma de llevarlas a cabo. Se pueden encontrar desde edificios con muros de carga y viguetas de madera, hasta los más recientes, construidos con estructura de hormigón.

En lo que se refiere a las calidades de los acabados, El Pla del Remei casi en su totalidad, junto con La Gran Vía en la parte más próxima a la Avenida Gran Vía Marqués del Turia, la Plaza Cánovas y la parte más este del barrio, correspondiente a la Avenida Jacinto Benavente, podría clasificarse como calidades altas. Por otra parte todo lo restante del barrio La Gran Vía y la mayoría de Ruzafa correspondería a calidades medias.



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.11.- Fotos características del barrio de Ruzafa”

4. VÍAS DE COMUNICACIÓN, ACCESIBILIDAD, TRÁFICO Y APARCAMIENTO

Las vías de circulación de estos barrios son las propias de la trama de ensanche a la que pertenecen. Manzanas cerradas de forma cuadrangular con sus esquinas achaflanadas, formando redes de calles ortogonales a excepción de la parte más antigua de Ruzafa, la cual se ha mantenido, adaptándose en la medida de lo posible.

Las principales arterias de circulación que pasan por el interior de estos barrios son la Gran Vía Marqués del Turia y la Avenida Antiguo Reino de Valencia.

La **Gran Vía Marqués del Turia** divide La Gran Vía con el Pla del Remei y conecta la Avenida de Germanías con El Paseo de la Alameda. Esta avenida tiene una media de unos 4000 vehículos a la hora durante un día laborable, colapsándose durante las horas punta.

La **Avenida Antiguo Reino de Valencia** divide Ruzafa con La Gran Vía y conecta la Gran Vía Marqués del Turia con la Avenida Peris y Valero. Esta avenida no es tan frecuentada como la Gran Vía, teniendo una media de circulación de unos 1000 vehículos a la hora.



Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.12.- Plano intensidad de tráfico”

Exteriormente estos barrios están limitados por otras importantes vías de circulación para la ciudad de Valencia, desde las cuales se puede acceder a los distintos barrios, como son la Calle Colón, la Calle Filipinas, la Avenida Jacinto Benavente y la Avenida Peris y Valero.

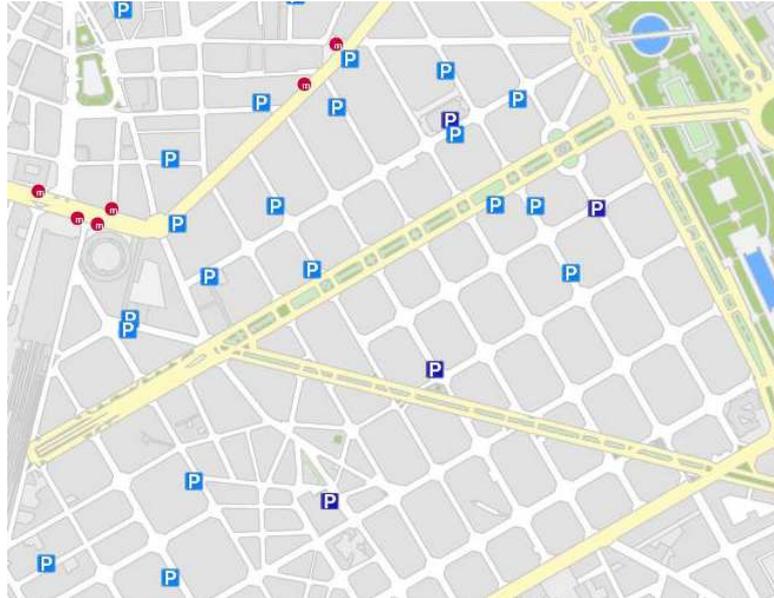
En lo que respecta a las vías de circulación interiores, la gran mayoría de estas son de un único sentido de circulación, con un carril de aparcamiento, que en algunas calles pueden llegar a ser dos, y amplias aceras en las que se ubican las terrazas de los bares y restaurantes. El hecho de ser las manzanas achafanadas tiene una ventaja para el tráfico, puesto que ofrece una mayor visibilidad en los cruces, así como un lugar donde poder disponer de plazas de aparcamiento.

En lo que se refiere a plazas de aparcamientos, los tres barrios presentan disposiciones muy diferentes.

En el barrio de Ruzafa, la gran mayoría de los edificios no disponen de aparcamiento privado y apenas existen aparcamientos públicos. Sólo dispone de la Calle Maestro Aguilar con zona azul.

En el barrio de La Gran Vía, también siguen existiendo edificios sin aparcamiento privado aunque en menor número que en Ruzafa, existen aparcamientos públicos pero se encuentran concentrados próximos a la Gran Vía Marqués del Turia en la zona de Cánovas. Dispone de dos calles, Joaquín Costa y Ciscar, y de la Avenida Antiguo Reino de Valencia como zonas azules.

El barrio El Pla del Remei dispone de un gran número de aparcamientos públicos debido a su gran proximidad al centro, y la gran mayoría de sus edificios disponen de aparcamientos privados. Prácticamente toda la totalidad de sus calles son zona azul.



Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.13.- Plano situación de aparcamientos públicos”



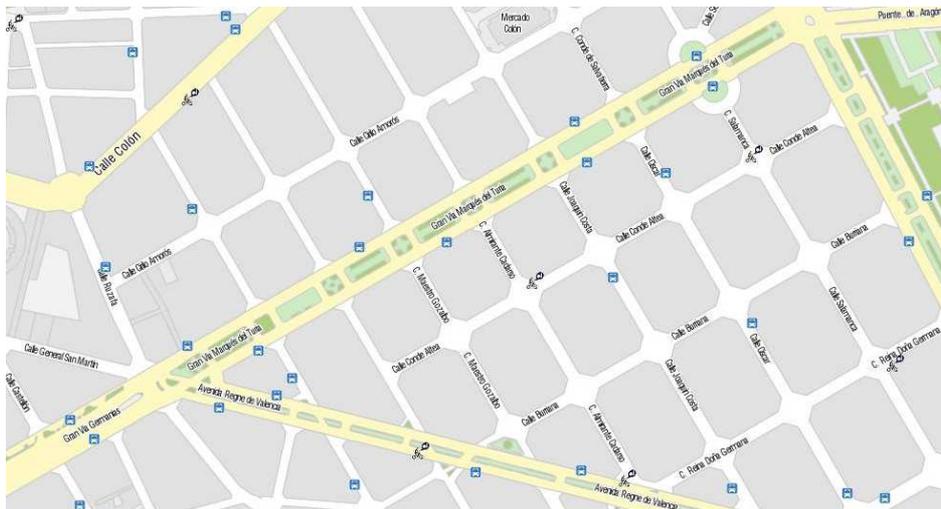
Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.14.- Plano situación zonas de aparcamiento azul”

Según los datos del presente punto se puede obtener la conclusión de que se trata de un barrio con una buena accesibilidad desde diferentes puntos de la ciudad, con una intensidad de tráfico media, pudiendo ser elevada en horas punta en las principales vías de circulación, pero baja en el interior. En lo que respecta al aparcamiento se trata de una zona muy saturada de vehículos donde el número de aparcamientos es bastante inferior al necesario, pronunciándose esta situación según nos vamos acercando al centro de la ciudad.

5. TRANSPORTE PÚBLICO

Se puede considerar una zona con un buen nivel en cuanto a posibilidades de transporte público, los tres barrios están cubiertos por un gran número de líneas de autobús comunicándolos prácticamente con cualquier punto de Valencia, además el barrio El Pla del Remei cuenta con línea de metro y Ruzafa y La Gran Vía lo tendrán cuando se termine la línea de metro 2, en la actualidad en construcción.



Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.15.- Plano situación paradas de autobús.”

También destacar la proximidad a la Estación del Norte al noroeste, y a la nueva estación del Ave Joaquín Sorolla.

En cualquiera de las avenidas, debido a su gran afluencia de gente, es posible coger un taxi rápidamente.



Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.16.- Plano situación carriles bici y puntos de recogida de bicicletas.”

6. EDUCACIÓN Y SANIDAD

En lo que se refiere a educación existe un gran abanico de posibilidades entre los distintos barrios en lo que se refiere a guarderías, colegios e institutos. Decir que predominan los colegios e institutos privados o concertados sobre los públicos. También existen un gran número de academias privadas.

No hay ninguna universidad ni en los propios barrios ni en ninguno colindante.

	TOTAL	PÚBLICOS	CONCERTADOS	PRIVADOS
EDUCACIÓN INFANTIL	22	2	7	13
EDUCACIÓN PRIMARIA	8	2		6
EDUCACIÓN SECUNDARIA	7	1		6
BACHILLERATO	4	1		3
CICLOS GRADO MEDIO	8	1		7
CICLOS GRADO SUPERIOR	5	1		4

Fuente: www.valencia.es/estadística

“Figura II.4.17.- Oferta de educación, pública y privada.”

La distribución de las guarderías, colegios e institutos está justificada según la zona de la que se trate. La Gran Vía junto con El Pla del Remei son dos barrios, podría decirse lujosos, con una población residente de alto poder adquisitivo, en los que casi la totalidad de la población es de edad media o avanzada. Además tanto en el barrio de La Gran Vía, en lo que es la zona de Cánovas como en las proximidades a la Gran Vía Marqués del Turia, como en el barrio del Pla del Remei, existen muchos edificios destinados en parte o totalmente a oficinas. Estos hechos implican una menor demanda, lo que justifica el escaso número de colegios en ambos barrios.

Por el contrario Ruzafa está en una fase de renovación, donde según las nuevas corrientes se está produciendo un cambio generacional en el cuál se puede observar un aumento de la población joven debido también a las menores exigencias adquisitivas que supone este barrio respecto al resto. Esto explica el mayor número de colegios y guarderías de la zona.

Estos son algunos de los centros educativos más relevantes de estos tres barrios:



Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.18.- Plano situación centros educativos más relevantes.”

En cuanto a **salud**, ninguno de los tres barrios dispone de hospital. Los hospitales más cercanos a estos barrios son el Hospital Clínico Universitario (Avenida Blasco Ibañez), a algo menos de diez minutos en coche, y el Hospital Virgen del Consuelo (Calle de Callosa d'en Sarrià) el que también se encuentra a unos diez minutos.

Ruzafa es el único barrio que dispone de centro de salud, una residencia para la 3ª edad, y un centro de día. En El Pla del Remei como en La Gran Vía, en contra de los servicios públicos, existen un gran número de clínicas para la salud privada.

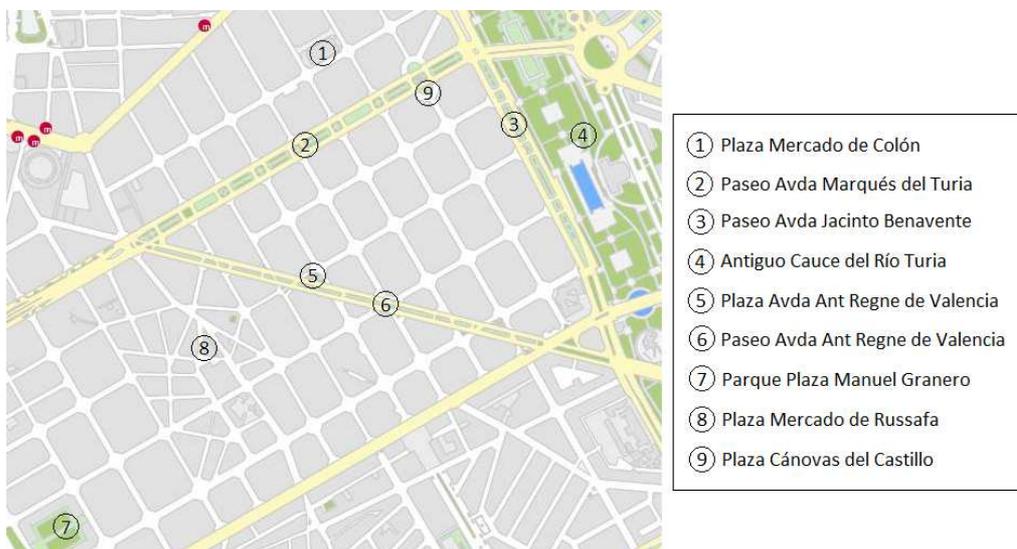
7. ESPACIOS PÚBLICOS. PLAZAS, JARDINES Y PARQUES

Apenas se disponen de espacios públicos como jardines y parques en estos barrios, esto es debido a la tipología de ensanche con una alta intensidad edificatoria.

El barrio de La Gran Vía en su interior no dispone de ningún tipo de plazas, parques o jardines, todas las zonas públicas se encuentran en su perímetro, siendo estas la plaza y el paseo de la Avenida Antiguo Reino de Valencia; el paseo de la Avenida Gran Vía Marqués del Turia junto con la plaza Cánovas del Castillo; el paseo de la Avenida Jacinto Benavente y el antiguo cauce del Río Turia. En este barrio la ausencia de zonas verdes en el interior se intenta suplir con la disposición de arbolado en la gran mayoría de sus calles.

El barrio El Pla del Remei dispone del Paseo Ciudadela y comparte conjunto con La Gran Vía el paseo de la Avenida Gran Vía Marqués del Turia, y el antiguo cauce del Río Turia; además en su interior desde la reforma del Mercado de Colón cuenta con una pequeña plaza. Las calles de este barrio también presentan un alto número de arbolado pero en menor medida que en La Gran Vía.

En cuanto al barrio de Ruzafa, destaca la plaza del Mercado de Ruzafa y el parque de la Plaza Manuel Granero, y puede que un futuro aunque lejano, disfrute del Parque Central. Este barrio apenas dispone de arbolado en algunas de sus calles.



Fuente: www.valencia.es

“Figura II.4.19.- Plano situación espacios públicos. Plazas, jardines y parques”

II.4.2. DESCRIPCIÓN DE LA DEMANDA

Una vez conociendo las características del barrio, será necesario identificar las preferencias y necesidades de los potenciales clientes, para poder así enfocar el tipo de promoción que se pretende llevar a cabo de la forma más atractiva posible. Apartado muy importante para poder definir según la demanda, que tipo de vivienda se podría realizar, a qué tipo de cliente va a ir dedicado y cuáles serían los precios de venta más adecuados.

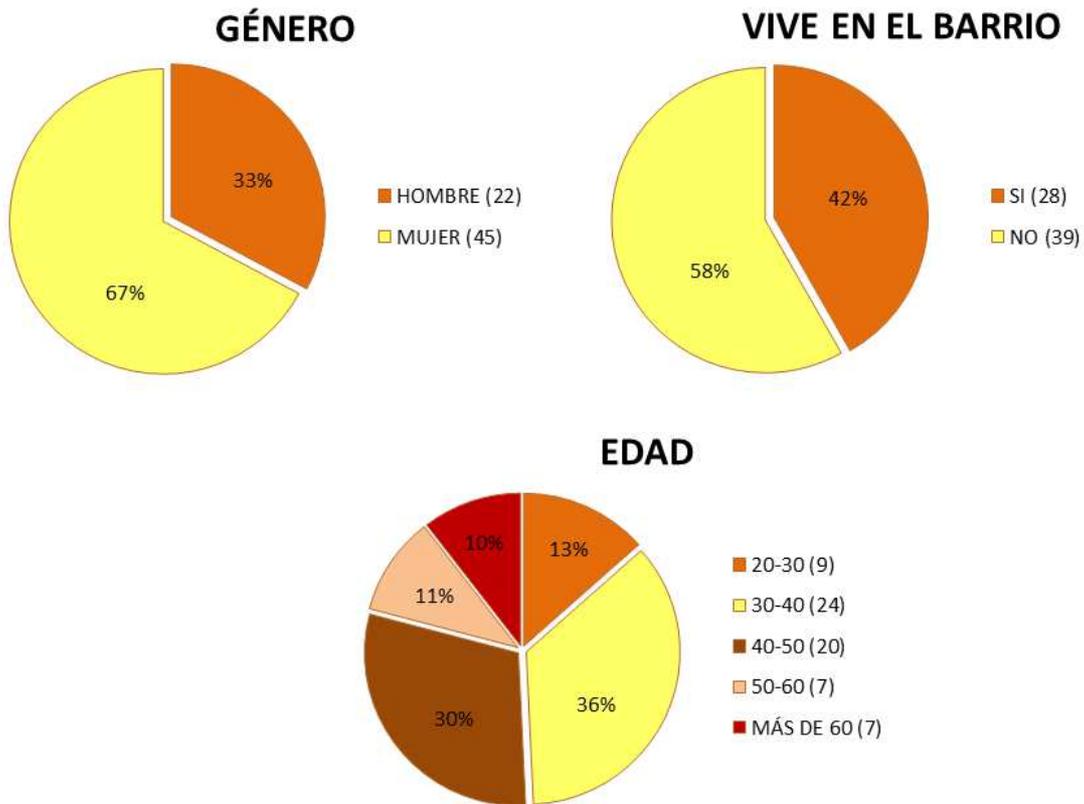
Para determinar el **público objetivo** o “target group” será necesario acotar el sector de población que podría ser potencialmente consumidor del tipo de promoción que se desea llevar a cabo. Así como definir el nicho de mercado en base a las siguientes variables de segmentación: como la edad, el tamaño de la familia, y sobre todo el poder adquisitivo conjunto con el nivel académico y el tipo de ocupación profesional.

Del anterior estudio del microentorno y teniendo en cuenta las anteriores variables de segmentación, se puede empezar a definir el **nicho de mercado** sobre el cual se desea dirigir la promoción:

- Personas con una edad comprendida entre los 30 y 60 años, con un volumen de familia de entre 2 y 4 personas, con posibilidad de menores a cargo.
- Nivel adquisitivo alto
- Nivel académico elevado
- Desempeño profesional tipo técnicos y profesionales científicos e intelectuales, directivos de empresas y administraciones públicas.

Una vez definido el público objetivo, y para poder conocer más en profundidad las preferencias y necesidades de los ciudadanos, se realiza un determinado número de encuestas sobre el barrio La Gran Vía. Estas encuestas una vez recopiladas, permiten obtener una serie de resultados estadísticos, los cuales se presentan a continuación.

Los siguientes gráficos nos indican las características de las personas que han participado en la encuesta.



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.20.- Perfil de las personas que realizaron la encuesta.”

PERCEPCIÓN DEL BARRIO

En el siguiente apartado se muestra la percepción que tienen los encuestados acerca del barrio de La Gran Vía. Este conjunto de percepciones recogía características como: si se trata de un barrio emblemático, multicultural con inmigración, si dispone de grandes espacios y buenos accesos, si se trata de un barrio juvenil y dinámico, si es agradable y acogedor con “vida de barrio”, si tiene tráfico y ruido, si está bien comunicado, si existen comercios y negocios, si dispone de buenos equipamientos, y por último si lo elegiría como una zona para residir o como una zona para invertir.

El siguiente cuadro nos muestra según las personas encuestadas, el valor mínimo y máximo que le han asignado a cada cuestión, así como la media y la desviación típica obtenida en cada caso. Serán relevantes los valores medios, los cuales nos indicarán como término general cuales son las percepciones y que valoración global le dan los encuestados a cada apartado.

Se deberá tener en cuenta que las respuestas de los encuestados van del 1 al 5, considerando si el valor medio es mayor a 2,5 como una percepción positiva sobre el barrio, y al contrario si es menor de 2,5.

	Mínimo	Máximo	Media	Des. Típica
Emblemático	2	5	4,25	0,746
Multicultural	1	5	3,24	1,327
Espacios y accesos	1	5	3,60	1,088
En expansión	1	5	3,46	1,078
Juvenil, dinámico	1	5	3,76	1,060
Con vida de barrio	2	5	3,91	0,917
Tráfico y ruido	2	5	3,91	0,773
Bien comunicado	2	5	4,30	0,675
Comercios y negocios	2	5	3,88	0,789
Buenos equipamientos	1	5	3,07	0,958
Elección para residir	1	5	3,76	1,001
Elección para invertir	1	5	3,51	0,975

Fuente: elaboración propia

“Tabla II.4.21.- Valoración encuestas realizada.”

A priori se puede observar que las percepciones sobre el barrio son bastante superiores a 2,5, con lo que se puede valorar de una forma positiva, exceptuando el valor para tráfico y ruido que se debe valorar de una forma inversa puesto que afecta de forma negativa.

En la siguiente tabla se muestra de forma ordenada descendientemente, según la media obtenida, los valores medios conseguidos.

	Media
Bien comunicado	4,30
Emblemático	4,25
Con vida de barrio	3,91
Comercios y negocios	3,88
Juvenil, dinámico	3,76
Espacios y accesos	3,60
En expansión	3,46
Multicultural	3,24
Buenos equipamientos	3,07

Fuente: elaboración propia

“Tabla II.4.22.- Encuestas según nivel de valoración.”

Según los resultados obtenidos podemos considerar al barrio de La Gran Vía principalmente como un barrio bien comunicado, considerado como un barrio muy emblemático, agradable y acogedor con “vida de barrio”, además de ser una zona bastante comercial y de negocios.

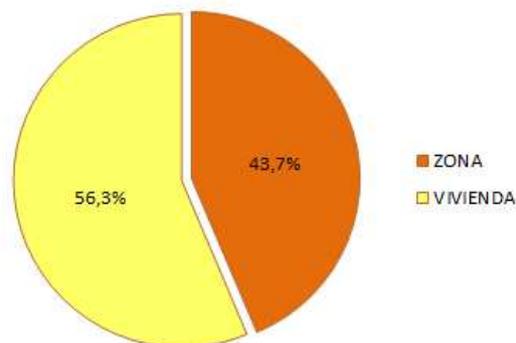
Como hemos comentado anteriormente el ruido y el tráfico también es un factor destacado en los encuestados que afecta de forma negativa en la percepción del barrio.

Importante analizar de forma independiente las respuestas a si elegirían esa zona para invertir o para residir, donde tanto la primera como la segunda opción se han valorado de forma positiva situándose la media más de un punto por encima del 2,5. Prefiriéndose como un lugar para residir (3,76) antes que un lugar para invertir (3,51), donde casi 4 de cada 5 personas de las que realizaron la encuesta estarían dispuestas a vivir allí.

¿ZONA O VIVIENDA ANTE LA INTENCIÓN DE COMPRA?

En este apartado se pretende determinar que tiene mayor importancia y en qué proporción ante la compra de una vivienda, si la zona donde se ubique, o la propia vivienda.

En el siguiente gráfico se muestran los resultados ante la pregunta: “Cuando compra una vivienda, ¿qué tiene más relevancia en su elección?”



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.23.- Preferencias respecto a compra, zona o vivienda”

Según muestra la gráfica prevalece la elección de la vivienda ante la zona, aunque no por demasiado.

PREFERENCIAS RESPECTO A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA

Este punto resulta determinante ya que condicionará en gran medida las características que deban recoger las viviendas de la futura promoción. Características como dimensiones de la vivienda y las calidades de esta, la tipología constructiva, existencia de garajes o trasteros, etc.

La siguiente tabla recoge las características constructivas más relevantes a tener en cuenta para la futura promoción, es decir aquellas que han obtenido valores medios más altos según las preferencias de los encuestados.

	Mínimo	Máximo	Media	Des. Típica
Altura	1	8	3,76	2,278
Dimensiones vivienda	1	6	3,35	1,067
Nº de habitaciones	1	5	3,05	0,935
Aire acondicionado	1	2	1,72	0,454
Calefacción	1	1	1,00	0,000
Armarios empotrados	0	1	0,98	0,129
Balcón	0	1	0,98	0,137
Mobiliario de cocina	0	1	0,97	0,173
Garaje	0	1	0,91	0,293
Trastero	0	1	0,90	0,303
Vivienda libre	0	1	0,90	0,309
Galería	0	1	0,89	0,312
Entrada por vía ancha	0	1	0,89	0,318
Vivienda plurifamiliar	0	1	0,86	0,353

Fuente: elaboración propia

“Tabla II.4.24.- Análisis resultados obtenidos según preferencias”

Según los datos de la siguiente tabla podemos concluir que se prefieren las viviendas ubicadas entre la tercera y la cuarta planta, con unas tres habitaciones, y que oscilen entre los 80 y 100 metros cuadrados, y que dispongan de garaje y trastero. También se prefiere que dispongan de balcón y galería.

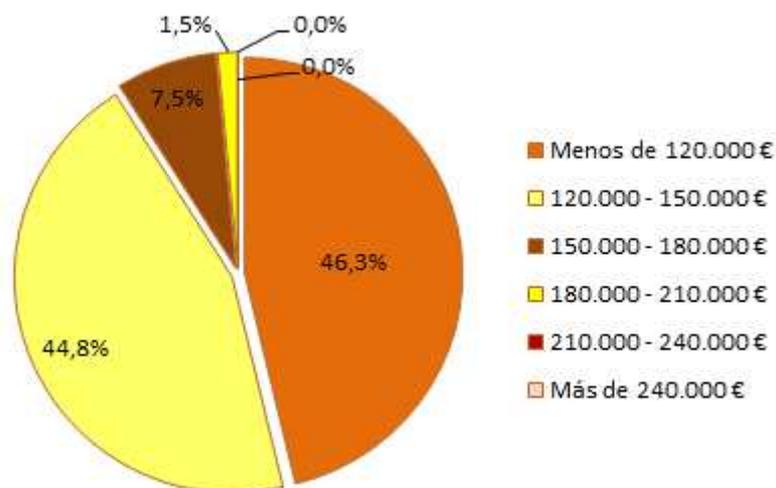
Por otra parte se prefiere la vivienda de renta libre respecto a la protegida, y que disponga de entrada por vía ancha.

En lo que se refiere al interior de la vivienda, esta debe contar con calefacción y aire acondicionado, así como que posea armarios empotrados y mobiliario de cocina.

ANÁLISIS DE PRECIOS Y DISPOSICIÓN A PAGAR POR LOS CIUDADANOS

Durante este apartado se pretende analizar el precio que los potenciales clientes estarían dispuestos a pagar por la vivienda atendiendo principalmente al número de habitaciones. En la encuesta realizada se preguntó por tres opciones distintas, entre viviendas de 1, 2 y 3 habitaciones.

- En el siguiente gráfico se puede observar el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por una vivienda de **1 habitación**.

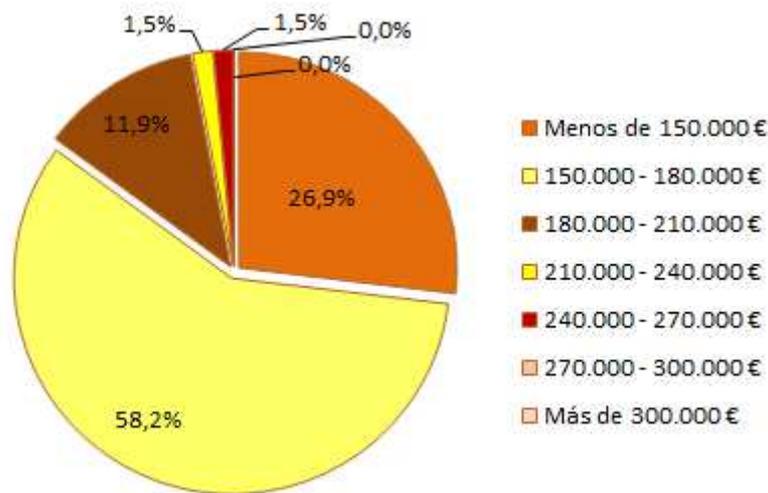


Fuente: elaboración propia

“Tabla II.4.25.- Disposición de dinero a pagar por una vivienda de 1 habitación”

Como se puede observar los consumidores principalmente (un 91,1%) estarían dispuestos a pagar por una vivienda de una habitación entre menos de 120.000 € y 150.000 € como máximo. La vivienda de una habitación ha sido la menos aceptada por parte de los encuestados.

- En el siguiente gráfico se puede observar el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por una vivienda de **2 habitaciones**.

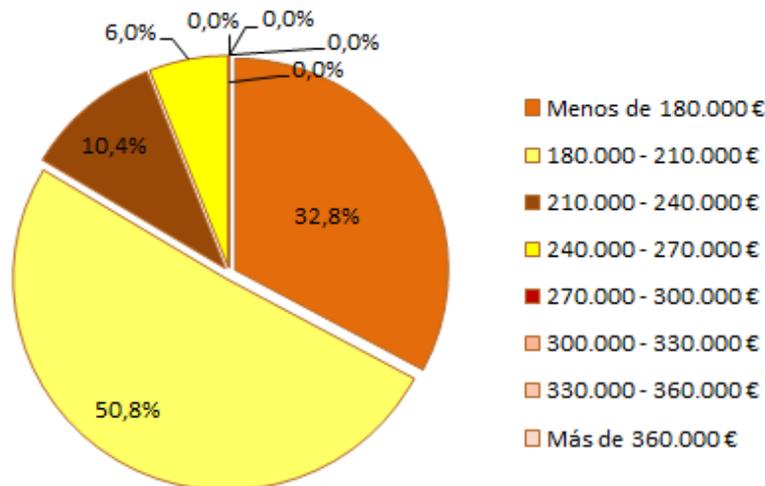


Fuente: elaboración propia

“Tabla II.4.26.- Disposición de dinero a pagar por una vivienda de 2 habitaciones”

Como se puede observar en esta tabla principalmente los consumidores en un 58,2% estarían dispuestos a pagar entre 150.000 € y 180.000 €. Por otro lado aunque en menor medida un 26,9% no estaría dispuesto a pagar más de 150.000 €, y en contraposición un 11,9% estaría dispuesto a gastarse entre 180.000 € y 210.000 €. La vivienda de 2 habitaciones ha sido aceptada más que la de una habitación, pero bastante menos que la de 3 habitaciones.

- En el siguiente gráfico se puede observar el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por una vivienda de **3 habitaciones**. Recordar que según los resultados de la encuesta de demanda, la vivienda de 3 habitaciones ha sido la más elegida por los encuestados, en detrimento de las otras dos, con lo cual se debe profundizar más en su análisis.



Fuente: elaboración propia

“Tabla II.4.27.- Disposición de dinero a pagar por una vivienda de 3 habitaciones”

En esta tabla se puede observar que principalmente el 50,8% estaría dispuesto a pagar entre 180.000 € y 210.000 €. Por otro lado el 32,8% no estaría dispuesto a pagar más de 180.000 €, y en contraposición un 10,4% llegaría a pagar entre 210.000 € y 240.000 € por una vivienda de 3 habitaciones.

A pesar de los datos anteriores, se debe considerar el público adjetivo y el nicho de mercado sobre el que se enfoca la promoción, este público busca un producto con más calidad y está dispuesto a pagar más por ello, por eso este tipo de público podría contemplarse en el porcentaje del 6,0% que demandan una vivienda más característica y estarían dispuestos a pagar más por ella, incluso podríamos considerarlos fuera de estos porcentajes.

Por último, es conveniente analizar la disposición de los consumidores a pagar por poder disponer de alguna de estas variables como son: el trastero, garaje, o las instalaciones comunes.

La siguiente tabla nos muestra el precio mínimo y máximo que estarían dispuestos a pagar, así como el precio medio, según los valores obtenidos en la citada encuesta.

	Mínimo	Máximo	Media
Garaje	0	60.000	16.958
Trastero	0	20.000	6.980
Instalaciones comunes	0	50.000	8.390

Fuente: elaboración propia

“Tabla II.4.28.- Disposición de dinero a pagar por garaje, trastero e instalaciones comunes”

Según muestran los resultados anteriores, los consumidores estarían dispuestos a pagar por una plaza de garaje 16.958 euros y por un trastero una media de 6.980 euros. Por poder disfrutar de instalaciones comunes estarían dispuestos a incrementar el precio de la vivienda en 8.390 euros.

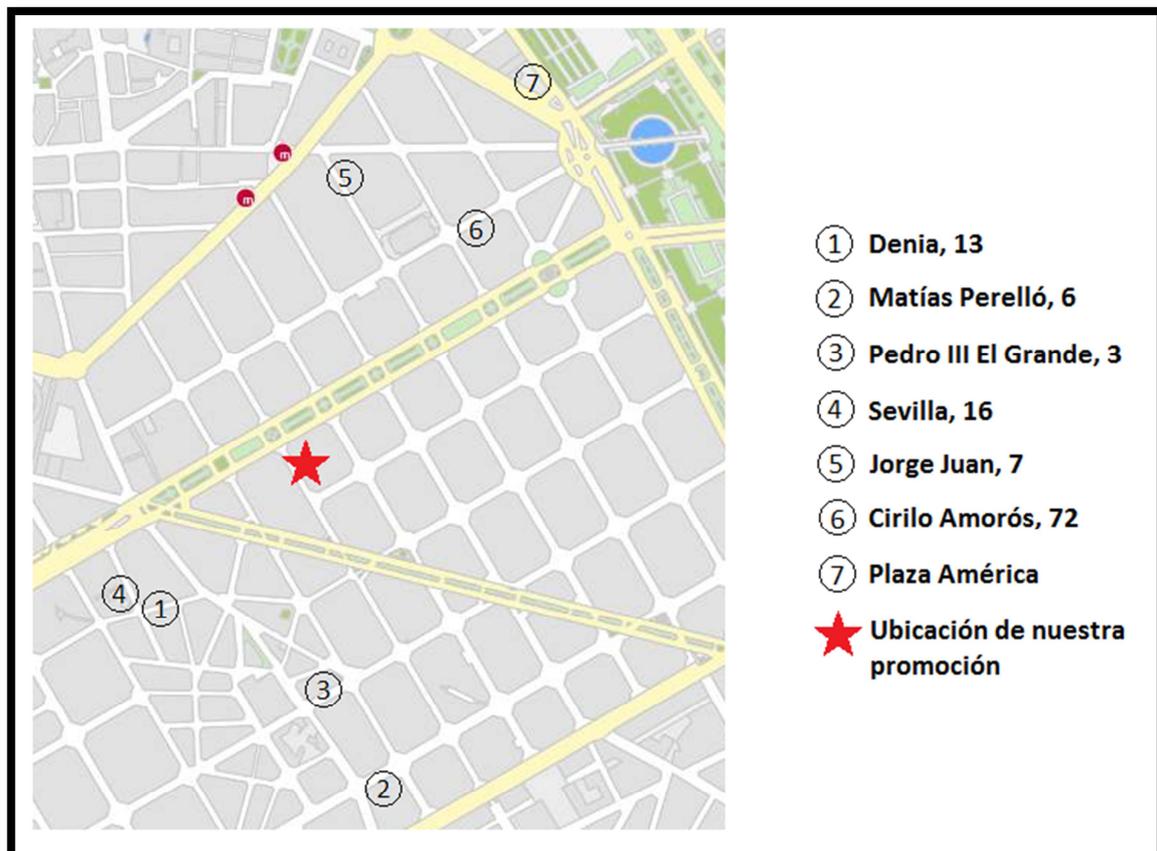
II.4.3. DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA

A fecha Mayo de 2013 se han encontrado un total de 7 ofertas de promociones inmobiliarias en el distrito L'Eixample, repartidas entre el barrio de Ruzafa y El Pla del Remei.

Destacar que no se ha encontrado ninguna promoción de obra nueva en marcha en el barrio La Gran Vía, barrio donde se desea llevar a cabo la promoción.

Respecto a las encontradas en Ruzafa y en El Pla del Remei, hay que destacar la existencia de una notable diferencia en cuanto a tipo de promoción, precios y calidades, donde el euro por metro cuadrado puede llegar a doblarse, superándose en muchos casos. Las promociones encontradas en Ruzafa van dirigidas a un tipo de cliente con nivel adquisitivo medio o medio/alto, con calidades medias/altas y una media de entre 80 y 90 metros cuadrados por viviendas, mientras que las de El Pla del Remei van destinadas a un público con un nivel adquisitivo alto o incluso muy alto, con unas calidades muy altas, se podría decir rozando la exclusividad, con viviendas de 200 metros cuadrados o incluso más en bastantes casos.

El siguiente plano muestra donde se ubican las promociones que se ofertan durante el tiempo de este estudio:



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.3.1.-Ubicación de las promociones ofertadas en el momento del estudio”

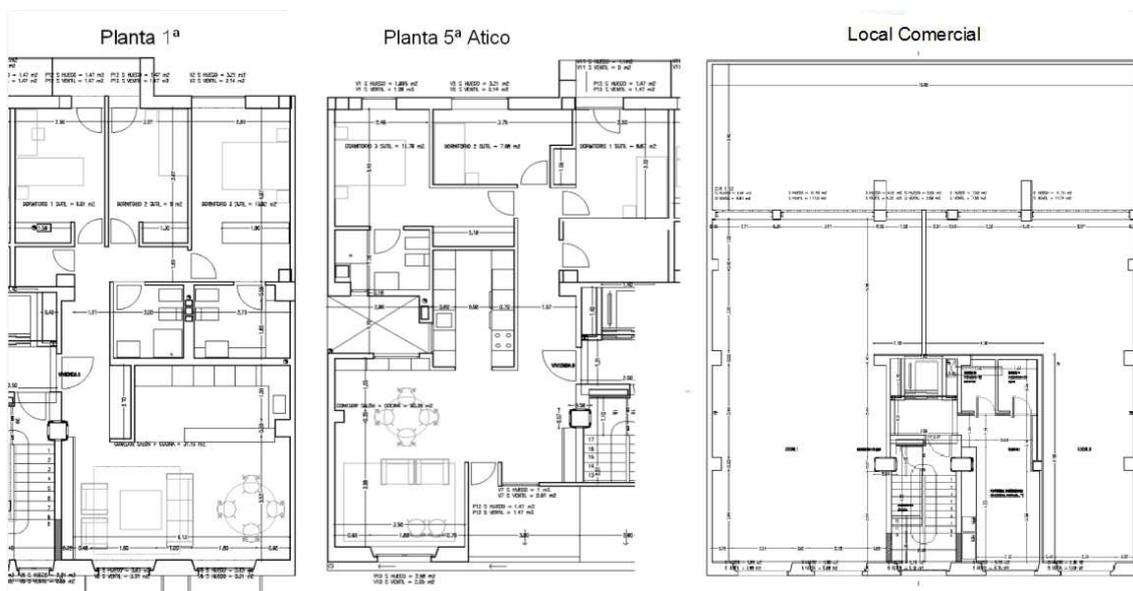
PROMOCIONES OBRA NUEVA**1. CALLE DENIA, 13**

Edificio de obra nueva mediante rehabilitación integral, situado en el barrio de Ruzafa. Dispone de dos locales comerciales situados en planta baja, 2 viviendas por planta en 1º, 2º y 3º más 2 áticos en la planta 4º, lo que hacen un total de 8 viviendas. Las calidades son medias/altas. No dispone de garajes ni trasteros.

Las viviendas de planta 1ª y los dos áticos disponen de tres habitaciones, mientras que las viviendas de planta 2ª y planta 3ª disponen de sólo 2 habitaciones.

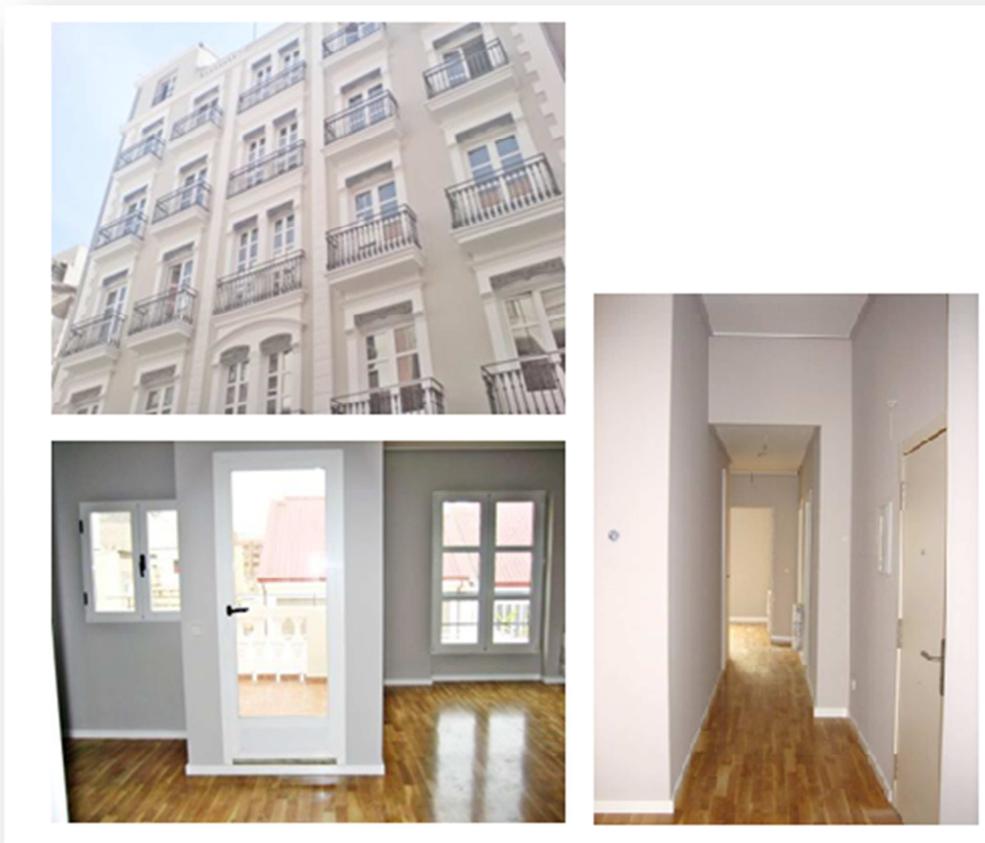
Actualmente quedan en venta una vivienda en la 1ª planta, un ático y los dos locales comerciales.

La información ha sido obtenida mediante el propio promotor (teléfono de contacto en cartel publicitario en un balcón), el cual también ha facilitado una web para la promoción.



Fuente: www.denia13.es.tl

“Figura II.4.3.2.-Planos de las viviendas y local disponible en edificio Denia, 13”



Fuente: www.denia13.es.tl

“Figura II.4.3.3.-Fotos fachada y calidad viviendas edificio Denia, 13”

La forma de financiación del stock disponible se realiza mediante préstamo hipotecario a cargo de La Caixa. Los precios de venta a Mayo de 2013 son:

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
PLANTA 1ª	116,00	345.000	2.974,14
ÁTICO	110,00 + 8(terraza)	345.000	3.136,36
LOCAL 1	80,00 + 40(terraza)	200.000	2.000,00
LOCAL 2	100,00 + 40(terraza)	250.000	2.083,33

Fuente: Promotor

“Figura II.4.3.4.- Precios y superficies viviendas edificio Denia, 13”

2. MATÍAS PERELLÓ, 6

Edificio de obra nueva situado en el barrio de Ruzafa. Dispone de un total de 11 viviendas, distribuidas en un total de 5 plantas (2 viviendas por planta) más un ático en 6ª planta, un local comercial en planta baja, más 10 plazas de aparcamiento y 9 trasteros distribuidos en 2 plantas de sótano. Las calidades de las viviendas son medias.

Todas las viviendas del edificio disponen de un total de 2 habitaciones, a excepción del ático que contará con 3 habitaciones.

Actualmente están disponibles todas las viviendas menos el ático y el local comercial. Una vivienda tipo A (P1ª), una vivienda tipo B (P1ª), cuatro viviendas tipo C (P2-3-4-5ª) y cuatro viviendas tipo D (P2-3-4-5ª).

La información ha sido obtenida mediante la inmobiliaria encargada de la venta del edificio.



Fuente www.mercadodeobranueva.com

“Figura II.4.3.5.-Planos tipo de las viviendas disponibles en edificio Matías Perelló, 6”



Fuente: www.mercadodeobranueva.com

“Figura II.4.3.6.- Fotos fachada y calidad viviendas edificio Matías Perelló, 6”

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
VIV. TIPO A (1ª)	66,10 + 22(terraza)	161.300	2.092,09
VIV. TIPO B (1ª)	67,90 + 22(terraza)	199.750	2.531,67
VIV. TIPO C (2ª)	68,50	182.750	2.667,88
VIV. TIPO C (3ª)	68,50	182.750	2.667,88
VIV. TIPO C (4ª)	68,50	182.750	2.667,88
VIV. TIPO C (5ª)	68,50	182.750	2.667,88
VIV. TIPO D (2ª)	70,30	199.750	2.841,39
VIV. TIPO D (3ª)	70,30	199.750	2.841,39
VIV. TIPO D (4ª)	70,40	199.750	2.837,36
VIV. TIPO D (5ª)	70,40	199.750	2.837,36

Fuente: www.mercadodeobranueva.com

“Figura II.4.3.7.- Precios y superficies viviendas edificio Matías Perelló, 6”

3. PEDRO III EL GRANDE, 3

Edificio de obra nueva en el que se ha mantenido la fachada situado en el barrio de Ruzafa. Dispone de un total de 10 viviendas repartidas en 5 alturas, dos viviendas por planta de planta 1ª a planta 4ª, más dos áticos en planta 5ª, un local comercial en planta baja y dos plantas de sótano destinadas a garajes. No dispone de trasteros. Las calidades son medias.

Esta promoción se ha realizado mediante la fórmula de solar a cambio de obra, donde el promotor no es dueño del solar. Los inquilinos de las viviendas mediante la comunidad de vecinos, de mutuo acuerdo y ante la iniciativa del promotor, deciden ceder sus viviendas al promotor con el fin de recibir una nueva vivienda de la promoción respetándose su ubicación y superficie, y mejorándose las calidades de las viviendas anteriores. El promotor a cambio se quedará con el excedente de aprovechamiento resultante de la obra nueva, que en este caso será de dos viviendas y las plazas de garaje.

Actualmente están en venta las dos viviendas del promotor y 3 plazas de garaje.

La información ha sido obtenida mediante el propio promotor (teléfono de contacto en cartel publicitario en un balcón).



Fuente: elaboración propia

“Figura II.4.3.8.- Foto fachada edificio Pedro III El Grande, 3”

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
PLANTA 1ª	71 + 40(terraza)	260.000	2.857,14
PLANTA 2ª	79	260.000	3.291,14

Fuente: Senve Promotora de Comunidades

“Figura II.4.3.9.- Precios y superficies viviendas edificio Pedro III El Grande, 3”

Las plazas de garaje tienen un precio de 30.000 € cada una.

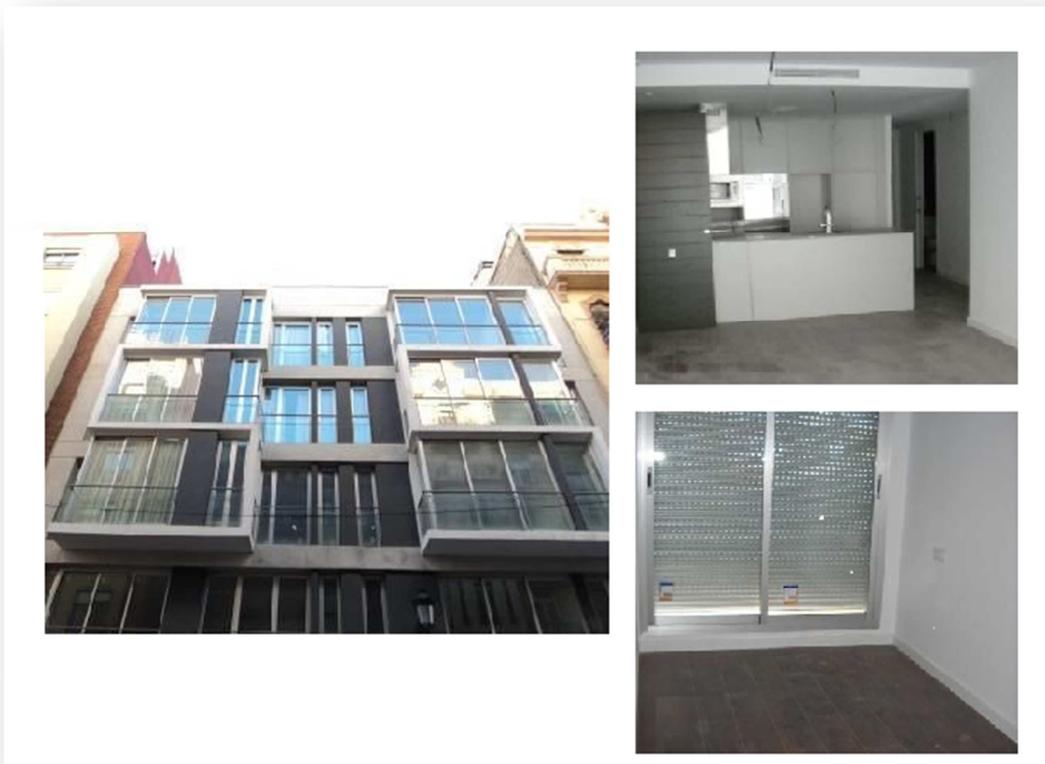
4. SEVILLA, 16

Edificio de obra nueva situado en el barrio de Ruzafa. Dispone de un total de 12 viviendas, distribuyéndose dos por planta, entre planta baja y planta 4ª, más dos áticos en planta 5ª y tres plantas de sótano destinadas a garajes (18 plazas de garaje, de las cuales 3 son dobles) donde se disponen también los trasteros. Las calidades son medias/altas

Todas las viviendas, incluidos los áticos disponen de tres habitaciones.

Actualmente están disponibles una vivienda por planta desde planta baja a la planta cuarta, más los dos áticos. En cuanto a las plazas de garaje sólo hay vendidas 3, con lo cual quedarían 15 todavía libres, y los trasteros están todos libres.

La información ha sido obtenida mediante la página web de la inmobiliaria encargada de ofertar la promoción. Ni el delegado del promotor (que en este caso es un banco) ni la persona de la inmobiliaria disponen de planos para poder enseñar al público.



Fuente: www.mercadodeobranueva.com

“Figura II.4.3.10.- Fotos fachada y calidad viviendas edificio Sevilla, 16”

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
VIVIENDA PB	115	352.000	3.060,87
VIVIENDA P1 ^a	97	296.374	3.055,40
VIVIENDA P2 ^a	98	301.780	3.079,39
VIVIENDA P3 ^a	82	301.519	3.677,06
VIVIENDA P4 ^a	97	301.780	3.111,13
ÁTICO 1	79	363.768	4.604,66
ÁTICO 2	75	337.759	4.503,45

Fuente: www.mercadodeobranueva.com

“Figura II.4.3.11.- Precios y superficies viviendas edificio Sevilla, 16”

Las plazas de garaje se venden en función de sus metros cuadrados, y su coste oscila entre los 27.000 y 30.000 € (plaza normal) mientras que las plazas dobles (dos coches en fila) las cuales van vinculadas a un trastero tendrían un precio de 50.000. Por su parte cada trastero podría rondar los 10.000 € variando según los metros cuadrados.

Respecto a los precios anteriores el personal de la inmobiliaria nos comenta que respecto a los precios ofertados podrían estar dispuestos a aceptar incluso hasta ofertas un 20% inferiores a los precios descritos anteriormente.

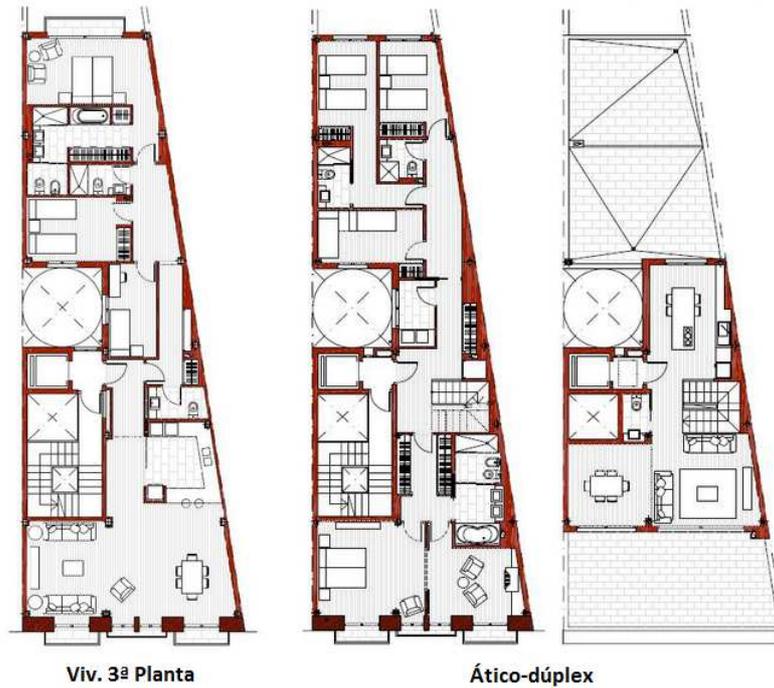
5. JORGE JUAN, 7

Edificio de obra nueva en el que se ha mantenido la fachada, situado en el barrio El Pla del Remei. Dispone de un local comercial situado en planta baja, entresuelo y planta 1^a, 2 viviendas, una por planta en planta 2^a y planta 3^a y un ático-dúplex en plantas 4^a y 5^a. No dispone de trasteros ni garajes, la promotora da la opción del alquiler de plazas de garaje en el parking del Mercado de Colón (155 €/mes prorrogables tanto como se quiera), no pudiéndose adquirir en propiedad. Las calidades de las viviendas son altas.

Todas las viviendas disponen de 3 habitaciones, a excepción del ático-dúplex que contará con 4 habitaciones.

Actualmente está en venta la vivienda de la 3^a planta y el ático-dúplex.

La información ha sido obtenida mediante la promotora encargada de la promoción y una inmobiliaria, ambas a través de sus propias páginas web.



Viv. 3ª Planta

Ático-dúplex

Fuente: www.semperballester.es

“Figura II.4.3.12.- Planos tipo de las viviendas disponibles en edificio Jorge Juan, 7”



Fuente: www.semperballester.com

“Figura II.4.3.13.- Fotos fachada y calidad viviendas edificio Jorge Juan, 7”

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
PLANTA 3ª	172	1.245.000	7.238,37
ÁTICO-DÚPLEX	240 + 80(terrace)	2.395.000	8.553,57

Fuente: www.mercadodeobranueva.com

“Figura II.4.3.14.- Precios y superficies viviendas edificio Jorge Juan, 7”

6. CIRILO AMORÓS, 72

Edificio de obra nueva en el que se ha mantenido la fachada, situado en el barrio El Pla del Remei. Dispone de un local comercial situado en planta baja y entresuelo, un total de 5 viviendas, 4 viviendas distribuidas una por planta, entre planta 1ª y planta 4ª, y un ático en planta 5ª. No dispone de trasteros ni garajes, la promotora da la opción del alquiler de plazas de garaje en el parking del Mercado de Colón (155 €/mes prorrogables tanto como se quiera), no pudiéndose adquirir en propiedad. Las calidades de las viviendas son altas.

Todas las viviendas disponen de 3 habitaciones, a excepción del ático que contará solo con 2 habitaciones.

Actualmente están en venta las viviendas de las plantas 1ª y 4ª, más el ático.

La información ha sido obtenida mediante la promotora encargada de la promoción y una inmobiliaria, ambas a través de sus propias páginas web.



Fuente: www.semperballester.es

“Figura II.4.3.15.-Planos tipo de las viviendas disponibles en edificio Cirilo Amorós, 72”



Fuente: www.semperballester.com

“Figura II.4.3.16.- Fotos fachada y calidad viviendas edificio Cirilo Amorós, 72”

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
PLANTA 1ª	195 + 70(terraza)	1.395.000	6.065,22
PLANTA 4ª	195	1.495.000	7.666,67
ÁTICO	105 + 65(terraza)	1.495.000	10.872,73

Fuente: www.mercadodeobranueva.com

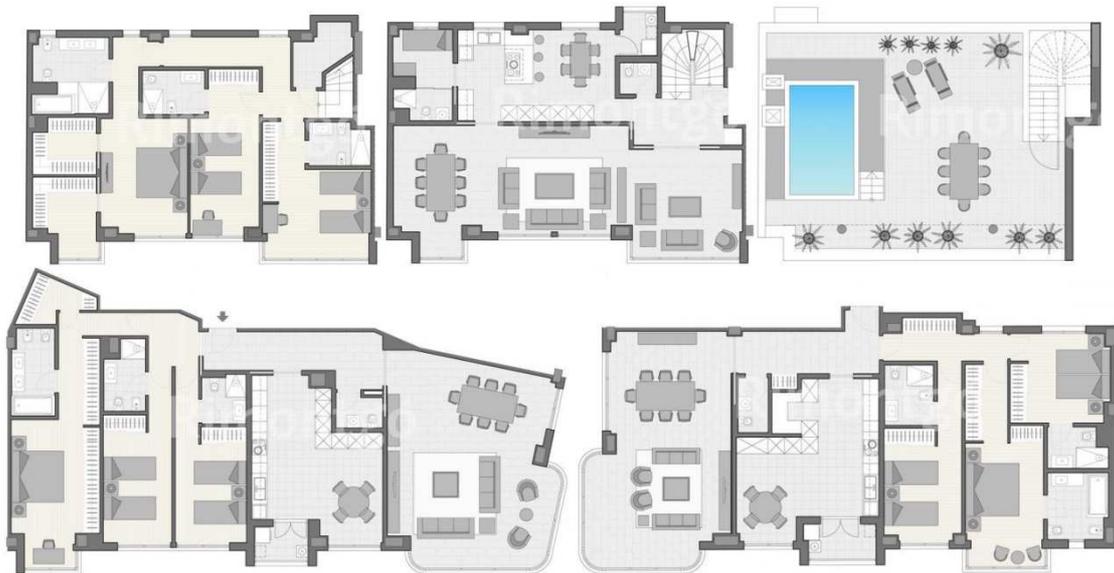
“Figura II.4.3.17.- Precios y superficies viviendas edificio Cirilo Amorós, 72”

7. EDIFICIO PLAZA AMÉRICA

Promoción de obra nueva en el barrio de El Pla del Remei, entre El Paseo de la Ciudadela y la Avenida Navarro Reverter. Se trata de una promoción de alto standing con 52 viviendas de Gran Lujo con 2, 3, 4 y 5 dormitorios, 2 locales comerciales y 140 plazas de garaje. No dispone de trasteros.

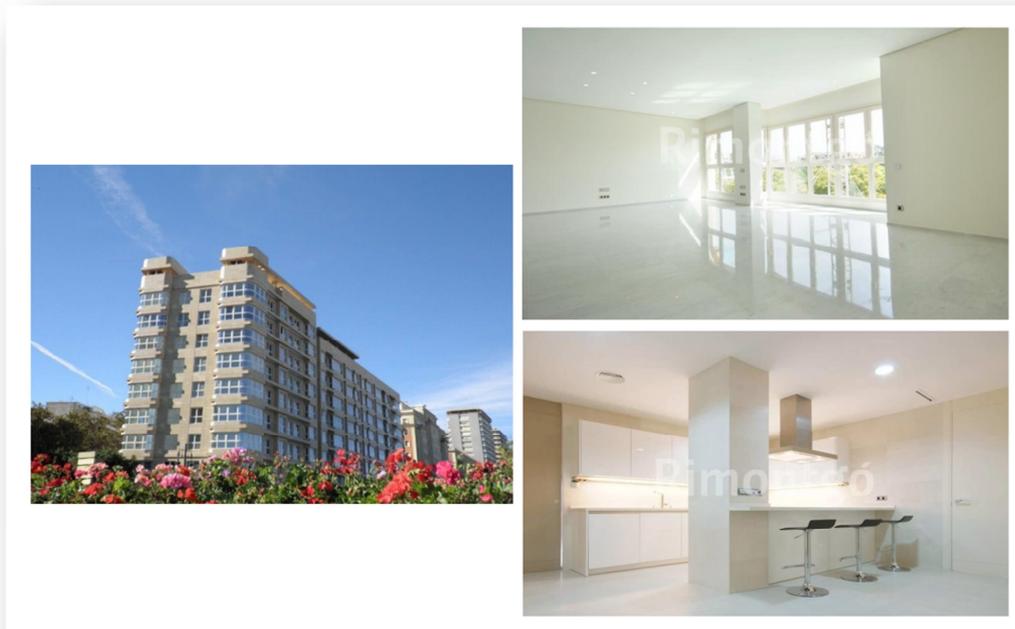
No se ha podido averiguar exactamente cuál es el número exacto de viviendas disponibles que todavía quedan por vender. Las viviendas que se nos han ofertada serían: dos viviendas en planta 3ª, dos viviendas en planta 4ª más dos áticos-dúplex entre plantas 6ª y 7ª.

Una de las viviendas ofertadas de planta 3ª dispondría de 2 habitaciones, mientras que la otra restante de planta 3ª y las dos de planta 4ª dispondrían de 3 habitaciones. Por su parte los áticos dispondrían de un total de 4 habitaciones.



Fuente: www.Rimontgó.es

“Figura II.4.3.18.-Planos tipo de las viviendas disponibles en edificio Plaza América”



Fuente: www.Rimontgó.es

“Figura II.4.3.19.- Fotos fachada y calidad viviendas edificio Plaza América”

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
VIVIENDA P3 ^a	110	1.200.000	10.909,09
VIVIENDA P3 ^a	208	1.817.800	8.739,42
VIVIENDA P4 ^a	208	1.817.800	8.739,42
VIVIENDA P4 ^a	208	1.817.800	8.739,42
ÁTICO 1 P6 ^a Y 7 ^a	297 + 101(terraza)	3.711.400	10.679,14
ÁTICO 2 P6 ^a Y 7 ^a	297 + 101(terraza)	3.711.400	10.679,14

Fuente: www.Rimontgó.es

“Figura II.4.3.20.- Precios y superficies viviendas edificio Plaza América”

Las plazas de garaje por su parte tienen un coste de entre 40.000 y 60.000 €, siendo todas del mismo tamaño y dependiendo su precio de la altura de sótano en la que se ubiquen.

La inmobiliaria encargada de vender la promoción nos plantea que están barajando la posibilidad de ofertar un descuento del 20% sobre el precio de las viviendas.

MERCADO DE SEGUNDA MANO

Ante la gran demanda existente de venta de vivienda de segunda mano en cualquiera de los tres barrios, se ha optado por focalizar la atención del estudio en las calles más próximas a la ubicación de nuestro edificio, buscando viviendas que se puedan equiparar lo máximo posible, ya sea por dimensiones, características o proximidad a las que se quiere llevar a cabo en la promoción. Pudiendo así obtener una idea mucho más detallada y concreta del tipo de vivienda ofertada y del grado de competitividad que pueden presentar frente a nuestra promoción.

1. CALLE TAQUÍGRAFO MARTÍ

Calle donde se quiere ubicar la promoción objeto de estudio.

- Vivienda ubicada en 5ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 20 y 30 años. Reformada, calidad media/alta. Dispone de 4 habitaciones y 2 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
150	360.000	2.400



- Vivienda ubicada en 4ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 70 y 100 años. Sin reformar, calidad baja. Dispone de 5 habitaciones y 2 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
190	270.000	1.421,05



Aunque tenga un precio €/m² demasiado bajo habría que incrementar el coste que supondría la reforma total de la vivienda para poder ser equiparable a la promoción objeto de estudio.

- Vivienda ubicada en 7ª planta con ascensor. Esquina Taquígrafo Martí con Avenida Antiguo Regne de Valencia. Antigüedad del edificio entre 50 y 70 años. Necesita reforma. Calidad baja. Dispone de 4 habitaciones y 2 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
180	550.000	3.055,56



Al precio €/m² habría que incrementar el coste que supondría la reforma total de la vivienda para poder ser equiparable a la promoción objeto de estudio.

2. CALLE CONDE DE ALTEA

- Vivienda ubicada en 3ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 30 y 50 años. Reformado recientemente. Calidad alta. Dispone de 3 habitaciones y 2 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
180	510.000	2.833,33



- Vivienda ubicada en 1ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 30 y 50 años. Reformado. Calidad media/alta. Dispone de 3 habitaciones y 2 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
147	395.000	2.687,07



- Vivienda ubicada en 4ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 50 y 70 años. Reformado recientemente. Calidad alta. Dispone de 2 habitaciones y un baño

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
80	295.000	3.687,50



3. CALLE MAESTRO GOZALBO

- Vivienda ubicada en 3ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 70 y 100 años. Recientemente reformado. Calidad alta. Dispone de 2 habitaciones y 2 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
155	650.000	4.193,55



- Vivienda ubicada en 2ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 70 y 100 años. Necesita reforma. Calidad baja. Dispone de 4 habitaciones y un baño.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
95	240.000	2.526,32



Al precio €/m² habría que incrementar el coste que supondría la reforma total de la vivienda para poder ser equiparable a la promoción objeto de estudio.

4. AVENIDA ANTIGUO REINO DE VALENCIA

- Vivienda ubicada en 2ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 50 y 70 años. Recientemente reformado. Calidad alta. Dispone de 3 habitaciones y 2 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
170	520.000	3.058,82



5. GRAN VÍA MARQUÉS DEL TURIA

- Vivienda ubicada en 1ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 20 y 30 años. No ha sido reformado. Calidades altas. Dispone de 5 habitaciones y 4 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
225	650.000	2.888,89



- Vivienda ubicada en 2ª planta con ascensor. Antigüedad del edificio entre 70 y 100 años. Ha sido reformado. Calidades medias/altas. Dispone de 4 habitaciones y 3 baños.

SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
239	650.000	2.719,67



CUADROS RESUMEN COMPETENCIA EXISTENTE

Como se había indicado al principio de este apartado no se ha encontrado ninguna promoción en marcha en el barrio de La Gran Vía, lo cual se podría considerar como positivo debido a que en las proximidades a la promoción que se desea llevar a cabo no habrá ningún competidor directo en lo que se refiere al mercado de obra nueva.

Para poder tomar como bases los resultados obtenidos habrá que diferenciar claramente entre los tipos de promociones ofertadas en el barrio de Ruzafa, y las ofertadas en el barrio El Pla del Remei, así como el mercado de segunda mano.

La siguiente tabla nos muestra el valor medio de las promociones según cada barrio:

MERCADO DE OBRA NUEVA EN EL BARRIO DE RUZAFÁ

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	€/m ²	ALTURA	Nº HAB.	A.A / CALEF.	CALIDADES	GARAJE
EDIFICIO DENIA, 13								
VIV. 1	116,00	345.000	2.974,14	P1ª	3	SI	MED/ALT	NO
ÁTICO	110,00 + 8*	345.000	3.136,36	P4ª	3	SI	MED/ALT	NO
EDIFICIO MATÍAS PERELLÓ, 6								
VIV. 1	66,10 + 22*	161.300	2.092,09	P1ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 2	67,90 + 22*	199.750	2.531,67	P1ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 3	68,50	182.750	2.667,88	P2ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 4	68,50	182.750	2.667,88	P3ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 5	68,50	182.750	2.667,88	P4ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 6	68,50	182.750	2.667,88	P5ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 7	70,30	199.750	2.841,39	P2ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 8	70,30	199.750	2.841,39	P3ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 9	70,40	199.750	2.837,36	P4ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 10	70,40	199.750	2.837,36	P5ª	2	SI	MEDIAS	SI
EDIFICIO PEDRO III EL GRANDE, 3								
VIV. 1	71 + 40*	260.000	2.857,14	P1ª	3	SI	MEDIAS	SI
VIV. 2	79,00	260.000	3.291,14	P2ª	3	SI	MEDIAS	SI
EDIFICIO SEVILLA, 16								
VIV. 1	115,00	352.000	3.060,87	PB	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 2	97,00	296.374	3.055,40	P1ª	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 3	98,00	301.780	3.079,39	P2ª	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 4	82,00	301.519	3.677,06	P3ª	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 5	97,00	301.780	3.111,13	P4ª	3	SI	MED/ALT	SI
ÁTICO 1	79,00	363.768	4.604,66	P5ª	3	SI	MED/ALT	SI
ÁTICO 2	75,00	337.759	4.503,45	P5ª	3	SI	MED/ALT	SI

(*) Superficie correspondiente a terraza.

VALORES MEDIOS RUZAFÁ			
VIVIENDAS	82,58	239.417	2.875,50 €/m²
ÁTICOS	89,33	348.842	4.081,49 €/m²

MERCADO DE OBRA NUEVA EN EL BARRIO EL PLA DEL REMEI

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	€/m ²	ALTURA	Nº HAB.	A.A / CALEF.	CALIDADES	GARAJE
EDIFICIO JORGE JUAN, 7								
VIV. 1	172,00	1.245.000	7.238,37	P3ª	3	SI	ALTAS	NO
ÁTICO-DUP	240,00 + 80*	2.395.000	8.553,57	P4ª-P5ª	4	SI	ALTAS	NO
EDIFICIO CIRILO AMORÓS, 72								
VIV. 1	195,00 + 22*	1.395.000	6.065,22	P1ª	3	SI	ALTAS	NO
VIV. 2	195,00	1.495.000	7.666,67	P4ª	3	SI	ALTAS	NO
ÁTICO	105,00 + 65*	1.495.000	10.872,73	P5ª	2	SI	ALTAS	NO
EDIFICIO PLAZA AMÉRICA								
VIV. 1	110,00	1.200.000	10.909,09	P3ª	2	SI	ALTAS	SI
VIV. 2	208,00	1.817.800	8.739,42	P3ª	3	SI	ALTAS	SI
VIV. 3	208,00	1.817.800	8.739,42	P4ª	3	SI	ALTAS	SI
VIV. 4	208,00	1.817.800	8.739,42	P4ª	3	SI	ALTAS	SI
ÁTICO 1	297,00 + 101*	3.711.400	10.679,14	P6ª-P7ª	4	SI	ALTAS	SI
ÁTICO 2	297,00 + 101*	3.711.400	10.679,14	P6ª-P7ª	4	SI	ALTAS	SI

(*) Superficie correspondiente a terraza

VALORES MEDIOS EL PLA DEL REMEI			
VIVIENDAS	186,71	1.541.200	8.299,66 €/m²
ÁTICOS	278,13	2.828.200	10.196,15 €/m²

MERCADO DE SEGUNDA MANO EN LAS PROXIMIDADES DE LA PROMOCIÓN

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	€/m ²	ALTURA	Nº HAB.	A.A / CALEF.	CALIDADES	ESTADO
CALLE TAQUÍGRAFO MARTÍ								
VIV. 1	150,00	360.000	2.400	P5ª	4	SI	MED/ALT	REFORMADA
VIV. 2	190,00	270.000	1.421,05	P4ª	5	NO	BAJAS	A REFORMAR
VIV. 3	180,00	550.000	3.055,56	P7ª	4	NO	BAJAS	A REFORMAR
CALLE CONDE DE ALTEA								
VIV. 1	180,00	510.000	2.833,33	P1ª	3	SI	ALTAS	REFORMADA
VIV. 2	147,00	395.000	2.687,07	P1ª	3	SI	MED/ALT	REFORMADA
VIV. 3	80,00	295.000	3.687,50	P4ª	2	SI	ALTAS	REFORMADA
CALLE MAESTRO GOZALBO								
VIV. 1	155,00	650.000	4.193,55	P3ª	2	SI	ALTAS	REFORMADA
VIV. 2	95,00	240.000	2.526,32	P2ª	4	NO	BAJAS	A REFORMAR
AVENIDA ANTIGUO REINO DE VALENCIA								
VIV. 1	170,00	520.000	3.058,82	P2ª	3	SI	ALTAS	REFORMADA
GRAN VÍA MARQUÉS DEL TURIA								
VIV. 1	225,00	650.000	2.888,89	P1ª	5	SI	ALTAS	REFORMADA
VIV. 2	239,00	650.000	2.719,67	P2ª	4	SI	MED/ALT	REFORMADA

(*) Todas las viviendas disponen de ascensor.

VALORES MEDIOS EL PLA DEL REMEI			
VIVIENDA REFORMADA	168,25	503.750	3.058,60 €/m²
VIVIENDA A REFORMAR	155,00	353.333	2.334,31 €/m²

PLAZAS DE APARCAMIENTO EN EDIFICIOS DE OBRA NUEVA

	SUPERFICIE (m²)	PRECIO (€)	PRECIO/M² (€/m²)
RUZafa			
PEDRO III EL GRANDE, 3	12,00	30.000	2.500,00
SEVILLA, 16	12,00	30.000	2.500,00
SEVILLA, 16	24,00	40.000	1.666,67
		MEDIA	2.222,22
PLA DEL REMEI			
PLAZA AMÉRICA	12,00	40.000	3.333,33
PLAZA AMÉRICA	15,00	60.000	4.000,00
		MEDIA	3.666,67

PLAZAS DE APARCAMIENTO EN EDIFICIOS EXISTENTES

	SUPERFICIE (m²)	PRECIO (€)	PRECIO/M² (€/m²)
RUZafa			
PEDRO III EL GRANDE, 11	11,00	25.000	2.272,73
SUECA, 8	20,00	50.000	2.500,00
DOCTOR SUMSI, 10	12,00	30.000	2.500,00
MAESTRO JOSÉ SERRANO, 9	15,00	45.000	3.000,00
		MEDIA	2.568,18
LA GRAN VÍA			
CISCAR, 41	12,00	51.000	4.250,00
PLAZA CÁNOVAS	20,00	40.000	2.000,00
		MEDIA	3.125,00
PLA DEL REMEI			
ISABEL LA CATÓLICA, 24	12,00	60.000	5.000,00
ISABEL LA CATÓLICA, 24	20,00	80.000	4.000,00
ISABEL LA CATÓLICA, 26	15,00	52.000	3.466,67
ISABEL LA CATÓLICA, 26	12,00	50.000	4.166,67
CIRILO AMORÓS, 60	27,00	60.000	2.222,22
CASTELLÓN, 16	11,00	57.000	5.181,82
CONDE DE SALVATIERRA, 13	12,00	60.000	5.000,00
		MEDIA	4.148,19

TRASTEROS

	SUPERFICIE (m²)	PRECIO (€)	PRECIO/M² (€/m²)
RUZafa			
SEVILLA, 16	10,00	10.000	1.000,00
SUECA, 20	6,00	5.000	833,33
		MEDIA	916,67

(*)Ni en el barrio El Pla del Remei ni en el barrio La Gran Vía se han encontrado trasteros en venta.

II. 5. DECISIONES DOBRE LA PROMOCIÓN

En este apartado se desarrollarán en base al estudio de mercado realizado anteriormente, aquellos aspectos relacionados con el tipo de promoción que se decide llevar a cabo, describiendo cuestiones como características principales, precios de venta, o las decisiones en temas de publicidad.

II. 5.1. DESCRIPCIÓN DE LA PROMOCIÓN

Según las características del edificio ya establecidas y las coincidencias con las necesidades demandadas se decide que la promoción será del tipo renta libre y de carácter residencial plurifamiliar.

Además siguiendo las necesidades del entorno y el tipo de demanda, se hace indispensable la existencia de plazas de aparcamiento y trasteros (en menor medida), los cuales deberán estar dispuestos en plantas de sótano para poder respetar los dos locales comerciales, de los cuales uno deberá perder aproximadamente unos 20m² para poder ubicar el montacoches que de acceso a las plantas de sótano. Las dimensiones de los locales quedarán por tanto:

LOCALES	SUPERFICIE
PLANTA BAJA	
LOCAL 1	127 m²
LOCAL 2	148 m²

El edificio dispondrá de 3 plantas de sótano para la ubicación de plazas de aparcamiento y trasteros. En cada planta de sótano el 15% de la superficie corresponderá a trasteros y todo lo restante irá destinado a plazas de aparcamiento.

GARAJES Y TRASTEROS	SUPERFICIE
PLANTA -1*	
GARAJES	324 m²
TRASTEROS	60 m²
PLANTA -2*	
GARAJES	324 m²
TRASTEROS	60 m²
PLANTA -3*	
GARAJES	324 m²
TRASTEROS	60 m²

(*) Plantas objeto de aprovechamiento para su venta

Cada planta de sótano dispondrá de un total de 9 plazas de garaje y 6 trasteros, lo que hacen un total de 27 plazas de garaje y 18 trasteros.

Las **plazas de aparcamiento** tendrán unas dimensiones de 4,60 x 2,80 metros, cumpliendo siempre las condiciones de diseño y calidad establecidas según la normativa vigente en el momento de realización del presente estudio.

En lo que concierne a las viviendas de las cuales seremos propietarios, estas se realizarán siguiendo la demanda existente, pero sobre todo enfocadas al target group o público objetivo establecido.

Con todo esto se decide que las viviendas tengan un total de **3 habitaciones**, con una superficie de entre 80 y 100 m², que según la posibilidad de disposición, estarán en torno a los **90 m²** cada una.

En lo que respecta a las viviendas de los demás propietarios, las cuales serán objeto de permuta, estas deberán ser respetadas en la medida de lo posible, tal y como eran anteriormente.

Se realizarán un total de 13 viviendas, distribuidas de la siguiente manera:

VIVIENDAS	SUPERFICIE
PLANTA PRIMERA	
VIVIENDA 1A	125 m ²
VIVIENDA 1B	72 m ²
VIVIENDA 2	171 m ²
PLANTA SEGUNDA	
VIVIENDA 3	193 m ²
VIVIENDA 4	167 m ²
PLANTA TERCERA	
VIVIENDA 5	193 m ²
VIVIENDA 6	167 m ²
PLANTA CUARTA*	
VIVIENDA 7	90 m ²
VIVIENDA 8	90 m ²
VIVIENDA 9	90 m ²
VIVIENDA 10	90 m ²
PLANTA QUINTA*	
ÁTICO 1	91 + 55(terraza) m ²
ÁTICO 2	91 + 55(terraza) m ²

(*) Plantas objeto de aprovechamiento para su venta

De todas las viviendas descritas, las únicas que serán objeto de venta serán las cuatro viviendas de planta cuarta y los dos áticos.

Irán destinadas a un público con un nivel adquisitivo alto, con unas calidades de materiales y acabado altos, donde se incluirán sistemas de climatización (frío-calor), armarios empotrados y mobiliario de cocina.

En lo que se refiere a las **calidades de los materiales para las viviendas**, el pavimento será de parquet de madera natural para salón comedor, pasillos y dormitorios, y gres porcelánico para cocina y baños; las puertas interiores de paso y los armarios empotrados

tendrán acabados en madera de roble; y las paredes tendrán acabados con pintura plástica de primera calidad.

Los **elementos comunes**, en lo que respecta a la caja de escalera y zaguán, serán realizados siguiendo el estado original de los mismos anteriormente pero con la inclusión del ascensor en el interior del ojo de escalera. El pavimento de estos será de mármol.

Según la imposición urbanística de mantener la fachada, esta deberá respetarse, conservarse y reproducirse según su estado original. Así con esto se decide conservar y rehabilitar la puerta principal con su hoja de cristal superior, conservar las molduras de balcones y antepecho, así como las barandillas (estas deberán ser suplementadas con el fin de cumplir la normativa).

Las siguientes fotografías muestran el estado actual (fachada restaurada en el año 2010), el cual debe ser igual al estado futuro de la promoción.



Fuente: elaboración propia

“Figura II.5.1.-Detalles fachada edificio Taquígrafo Martí, 7”

II. 5.2. DECISIONES SOBRE EL PRECIO

Para poder establecer un precio de mercado lo más acertado posible, será necesario tener en cuenta principalmente dos factores:

- La **oferta inmobiliaria existente**, la cual será competencia.
- El precio que el **público objetivo**, sobre el cual está enfocada la promoción, esté dispuesto a pagar por ella.

Las siguientes tablas, fruto del estudio de la competencia realizado anteriormente, muestran las características principales de la promoción, así como los valores medios de referencia en euros por metro cuadrado:

MERCADO DE OBRA NUEVA EN EL BARRIO DE RUZAFÁ

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	€/m ²	ALTURA	Nº HAB.	A.A / CALEF.	CALIDADES	GARAJE
EDIFICIO DENIA, 13								
VIV. 1	116,00	345.000	2.974,14	P1ª	3	SI	MED/ALT	NO
ÁTICO	110,00 + 8*	345.000	3.136,36	P4ª	3	SI	MED/ALT	NO
EDIFICIO MATÍAS PERELLÓ, 6								
VIV. 1	66,10 + 22*	161.300	2.092,09	P1ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 2	67,90 + 22*	199.750	2.531,67	P1ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 3	68,50	182.750	2.667,88	P2ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 4	68,50	182.750	2.667,88	P3ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 5	68,50	182.750	2.667,88	P4ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 6	68,50	182.750	2.667,88	P5ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 7	70,30	199.750	2.841,39	P2ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 8	70,30	199.750	2.841,39	P3ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 9	70,40	199.750	2.837,36	P4ª	2	SI	MEDIAS	SI
VIV. 10	70,40	199.750	2.837,36	P5ª	2	SI	MEDIAS	SI
EDIFICIO PEDRO III EL GRANDE, 3								
VIV. 1	71 + 40*	260.000	2.857,14	P1ª	3	SI	MEDIAS	SI
VIV. 2	79,00	260.000	3.291,14	P2ª	3	SI	MEDIAS	SI
EDIFICIO SEVILLA, 16								
VIV. 1	115,00	352.000	3.060,87	PB	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 2	97,00	296.374	3.055,40	P1ª	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 3	98,00	301.780	3.079,39	P2ª	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 4	82,00	301.519	3.677,06	P3ª	3	SI	MED/ALT	SI
VIV. 5	97,00	301.780	3.111,13	P4ª	3	SI	MED/ALT	SI
ÁTICO 1	79,00	363.768	4.604,66	P5ª	3	SI	MED/ALT	SI
ÁTICO 2	75,00	337.759	4.503,45	P5ª	3	SI	MED/ALT	SI

(*) Superficie correspondiente a terraza.

VALORES MEDIOS RUZAFÁ			
VIVIENDAS	82,58	239.417	2.875,50 €/m²
ÁTICOS	89,33	348.842	4.081,49 €/m²

MERCADO DE OBRA NUEVA EN EL BARRIO EL PLA DEL REMEI

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	€/m ²	ALTURA	Nº HAB.	A.A / CALEF.	CALIDADES	GARAJE
EDIFICIO JORGE JUAN, 7								
VIV. 1	172,00	1.245.000	7.238,37	P3ª	3	SI	ALTAS	NO
ÁTICO-DUP	240,00 + 80*	2.395.000	8.553,57	P4ª-P5ª	4	SI	ALTAS	NO
EDIFICIO CIRILO AMORÓS, 72								
VIV. 1	195,00 + 22*	1.395.000	6.065,22	P1ª	3	SI	ALTAS	NO
VIV. 2	195,00	1.495.000	7.666,67	P4ª	3	SI	ALTAS	NO
ÁTICO	105,00 + 65*	1.495.000	10.872,73	P5ª	2	SI	ALTAS	NO
EDIFICIO PLAZA AMÉRICA								
VIV. 1	110,00	1.200.000	10.909,09	P3ª	2	SI	ALTAS	SI
VIV. 2	208,00	1.817.800	8.739,42	P3ª	3	SI	ALTAS	SI
VIV. 3	208,00	1.817.800	8.739,42	P4ª	3	SI	ALTAS	SI
VIV. 4	208,00	1.817.800	8.739,42	P4ª	3	SI	ALTAS	SI
ÁTICO 1	297,00 + 101*	3.711.400	10.679,14	P6ª-P7ª	4	SI	ALTAS	SI
ÁTICO 2	297,00 + 101*	3.711.400	10.679,14	P6ª-P7ª	4	SI	ALTAS	SI

(*) Superficie correspondiente a terraza

VALORES MEDIOS EL PLA DEL REMEI			
VIVIENDAS	186,71	1.541.200	8.299,66 €/m²
ÁTICOS	278,13	2.828.200	10.196,15 €/m²

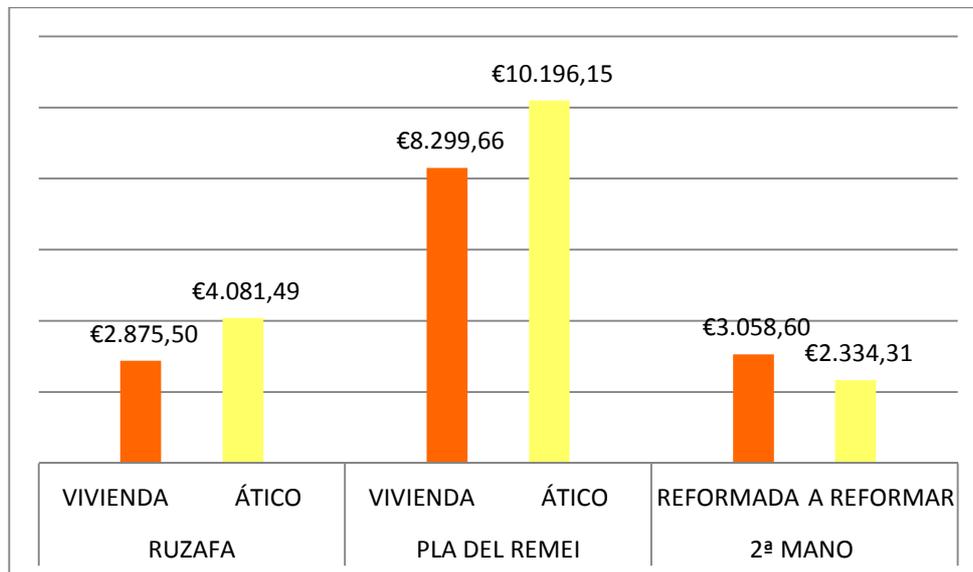
MERCADO DE SEGUNDA MANO EN LAS PROXIMIDADES DE LA PROMOCIÓN

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	€/m ²	ALTURA	Nº HAB.	A.A / CALEF.	CALIDADES	ESTADO
CALLE TAQUÍGRAFO MARTÍ								
VIV. 1	150,00	360.000	2.400	P5ª	4	SI	MED/ALT	REFORMADA
VIV. 2	190,00	270.000	1.421,05	P4ª	5	NO	BAJAS	A REFORMAR
VIV. 3	180,00	550.000	3.055,56	P7ª	4	NO	BAJAS	A REFORMAR
CALLE CONDE DE ALTEA								
VIV. 1	180,00	510.000	2.833,33	P1ª	3	SI	ALTAS	REFORMADA
VIV. 2	147,00	395.000	2.687,07	P1ª	3	SI	MED/ALT	REFORMADA
VIV. 3	80,00	295.000	3.687,50	P4ª	2	SI	ALTAS	REFORMADA
CALLE MAESTRO GOZALBO								
VIV. 1	155,00	650.000	4.193,55	P3ª	2	SI	ALTAS	REFORMADA
VIV. 2	95,00	240.000	2.526,32	P2ª	4	NO	BAJAS	A REFORMAR
AVENIDA ANTIGUO REINO DE VALENCIA								
VIV. 1	170,00	520.000	3.058,82	P2ª	3	SI	ALTAS	REFORMADA
GRAN VÍA MARQUÉS DEL TURIA								
VIV. 1	225,00	650.000	2.888,89	P1ª	5	SI	ALTAS	REFORMADA
VIV. 2	239,00	650.000	2.719,67	P2ª	4	SI	MED/ALT	REFORMADA

(*) Todas las viviendas disponen de ascensor.

VALORES MEDIOS VIVIENDA DE SEGUNDA MANO			
VIVIENDA REFORMADA	168,25	503.750	3.058,60 €/m²
VIVIENDA A REFORMAR	155,00	353.333	2.334,31 €/m²

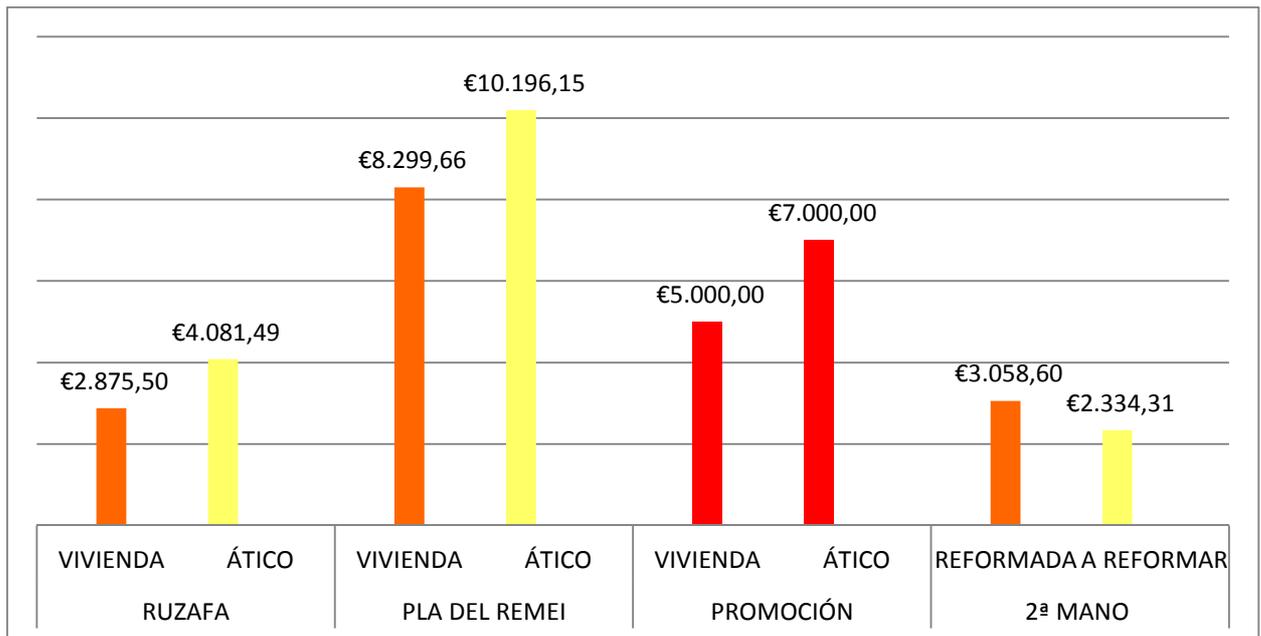
La siguiente gráfica muestra de forma conjunta los valores medios de euro por metro cuadrado de las viviendas y áticos de cada barrio, así como del mercado de segunda mano de viviendas reformadas y viviendas para reformar.



Se puede ver claramente la gran diferencia existente en cuanto a precio entre el barrio de Ruzafa y el barrio El Pla del Remei. En el barrio de La Gran Vía, al no disponer de promociones de obra nueva durante la presente del estudio, no existe ningún precio concreto. Se toma la consideración atendiendo al estudio del microentorno de la zona, de que el barrio de la Gran Vía se encontraría a mitad de camino entre el barrio de Ruzafa y El Pla del Remei, con lo cual se cree justificado también que el valor medio se encuentre comprendido entre sendos intervalos.

Con respecto al mercado de segunda mano y comparando sus características con las de la presente promoción, se entiende también que el precio de obra nueva, igualando las características de las viviendas de segunda mano, debe ser superior al de estas por tratarse de un producto nuevo.

Atendiendo a todas las consideraciones anteriores y teniendo en cuenta el estudio de demanda, se toma la decisión de que el valor medio (€/m²) de las viviendas debe oscilar en torno a los **5.000 €/m²** y para los áticos alrededor de los **7.000 €/m²**.



Justificar este precio debido al valor que se le da a la promoción, además del propio por la zona donde se encuentra, aumentándolo el valor de mercado mediante:

- Posibilidad de adquirir plazas de aparcamiento en el propio edificio, así como de trasteros.
- Alta calidad en los acabados de las viviendas. Materiales, climatización, etc.
- Edificio con fachada típica del eclecticismo académico, del año 1930. Fachada de estilo clásico difícil de encontrar, y más en edificios de obra nueva.
- Altura libre de las viviendas conservadas, dando mayor luminosidad y amplitud debido a su elevada altura.

PLAZAS DE APARCAMIENTO Y TRASTEROS

En lo que corresponde a la elección del precio de venta de las plazas de garaje y de los trasteros también será necesario tener en cuenta la oferta existente y el público objetivo al que irán destinados, aunque bien para este caso, principalmente para las plazas de aparcamiento el cliente potencial no tiene porqué ser el mismo cliente objetivo que para las viviendas, ya que la demanda de plazas de aparcamiento en la zona de la promoción es muy elevada, y por lo tanto no es necesario establecer un nicho de mercado.

Las siguientes tablas, fruto del estudio de la competencia realizado anteriormente, muestran los valores medios de referencia en euros por metro cuadrado para las plazas de aparcamiento y trasteros:

PLAZAS DE APARCAMIENTO EN EDIFICIOS DE OBRA NUEVA

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
RUZAFÁ			
PEDRO III EL GRANDE, 3	12,00	30.000	2.500,00
SEVILLA, 16	12,00	30.000	2.500,00
SEVILLA, 16	24,00	40.000	1.666,67
		MEDIA	2.222,22
PLA DEL REMEI			
PLAZA AMÉRICA	12,00	40.000	3.333,33
PLAZA AMÉRICA	15,00	60.000	4.000,00
		MEDIA	3.666,67

PLAZAS DE APARCAMIENTO EN EDIFICIOS EXISTENTES

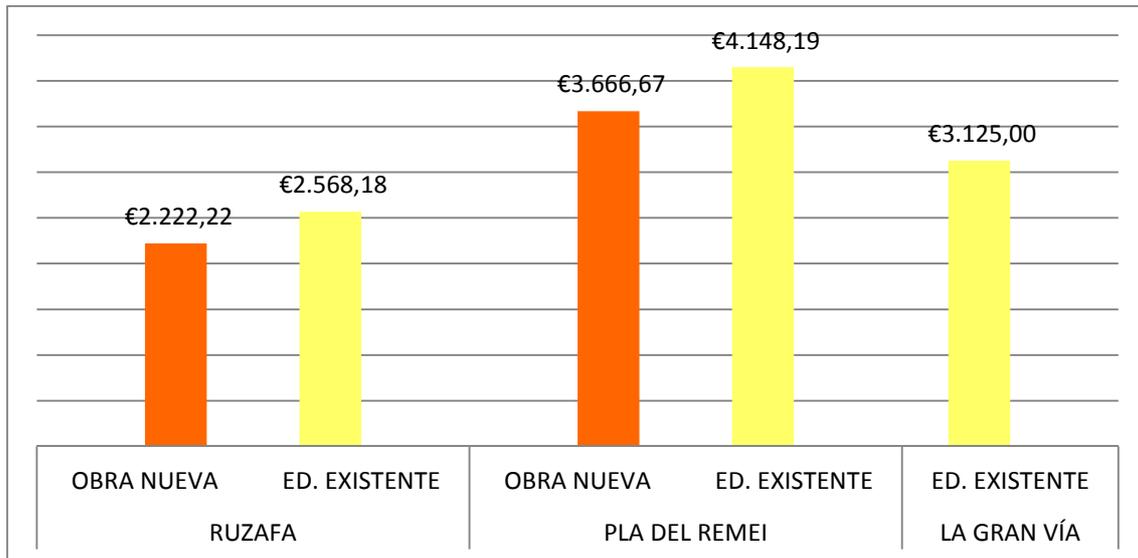
	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
RUZAFÁ			
PEDRO III EL GRANDE, 11	11,00	25.000	2.272,73
SUECA, 8	20,00	50.000	2.500,00
DOCTOR SUMSI, 10	12,00	30.000	2.500,00
MAESTRO JOSÉ SERRANO, 9	15,00	45.000	3.000,00
		MEDIA	2.568,18
LA GRAN VÍA			
CISCAR, 41	12,00	51.000	4.250,00
PLAZA CÁNOVAS	20,00	40.000	2.000,00
		MEDIA	3.125,00
PLA DEL REMEI			
ISABEL LA CATÓLICA, 24	12,00	60.000	5.000,00
ISABEL LA CATÓLICA, 24	20,00	80.000	4.000,00
ISABEL LA CATÓLICA, 26	15,00	52.000	3.466,67
ISABEL LA CATÓLICA, 26	12,00	50.000	4.166,67
CIRILO AMORÓS, 60	27,00	60.000	2.222,22
CASTELLÓN, 16	11,00	57.000	5.181,82
CONDE DE SALVATIERRA, 13	12,00	60.000	5.000,00
		MEDIA	4.148,19

TRASTEROS

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
RUZAFÁ			
SEVILLA, 16	10,00	10.000	1.000,00
SUECA, 20	6,00	5.000	833,33
		MEDIA	916,67

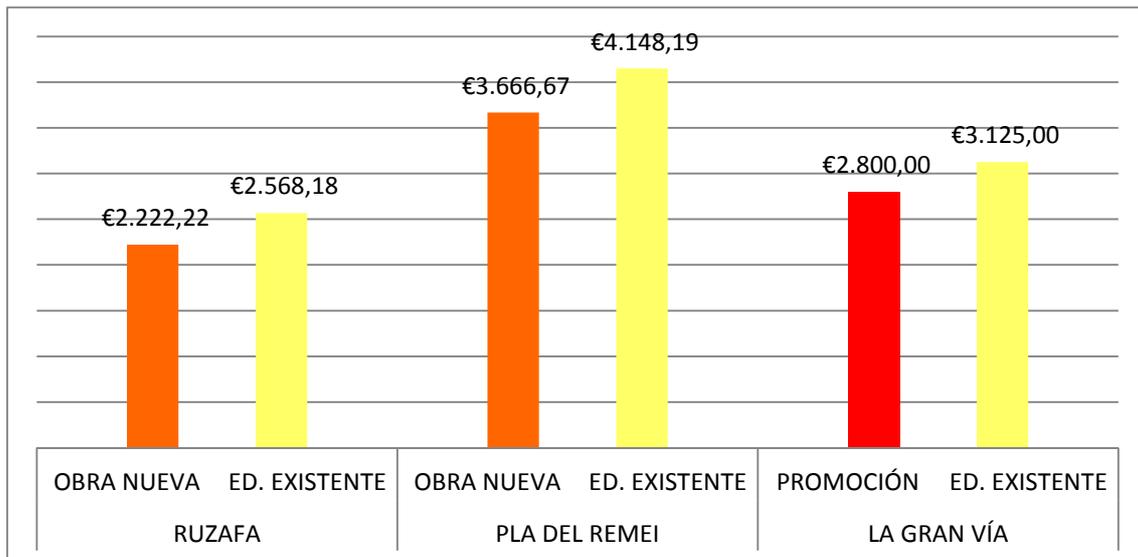
(*)Ni en el barrio El Pla del Remei ni en el barrio La Gran Vía se han encontrado trasteros en venta.

Las siguientes gráficas muestran de forma conjunta los valores medios de euro por metro cuadrado de las plazas de garaje en cada barrio:



Según se puede apreciar el precio del garaje en obra nueva es ligeramente inferior al precio de garaje en edificio existente, esto es debido al estado del mercado actual, donde en las promociones de obra nueva rige la necesidad de vender lo antes posible, mientras que por su contra la venta de plazas de garaje en edificios existentes corresponde a particulares, los cuales en la mayoría de casos no tienen una necesidad inmediata de vender.

Para seguir la dinámica del mercado y en consecuencia con la elección del precio de las viviendas, se cree conveniente establecer un valor medio de mercado para las **plazas de aparcamiento** que esté situado entre los establecidos en Ruzafa y el Pla del Remei, y ligeramente por debajo del precio sobre edificio existente. En conclusión el valor medio euro por metro cuadrado oscilará alrededor de los **2.800 €/m²**. Además para dar mayor valor a las plazas de aparcamiento estas serán un poco mayores que las dimensiones mínimas establecidas según las normas básicas de diseño y calidad.



En cuanto al precio de los **trasteros**, al no disponer de información suficiente del mercado, se tomará la misma dinámica que durante los casos anteriores, incrementando el valor de estos en función de los precios disponible de trasteros en venta en ruzafa. El valor medio euro por metro cuadrado se encontrará en torno a los **1.400 €/m²**.

También será necesario estimar el valor medio (€/m²) de los locales comerciales, puesto que aunque no se van a vender, es necesario conocer su valor de mercado. También será necesario quitar de un local una superficie aproximada de 20 m² para poder instalar el montacoches que de acceso a las plazas de aparcamiento, para el cual se realizará la compra de esa superficie mediante la fórmula de permuta a cambio de obra nueva por la misma cuantía.

La siguiente tabla muestra los valores medios de los locales comerciales en venta durante el presente estudio.

	SUPERFICIE (m ²)	PRECIO (€)	PRECIO/M ² (€/m ²)
LA GRAN VÍA			
Ciscar	200	440.000	2.200,00
Antiguo Reino de V.	376	500.000	1.462,76
Salamanca	163	250.000	1.533,74
Salamanca, 15	380	1.400.000	3.684,21
Cánovas	162	550.000	3.395,00
Doña Germana	140	240.000	1.714,00
		MEDIA	2.331,62

Según los datos obtenidos se estimará como valor medio para el cambio de la superficie de **local** por obra, y dejando un margen de seguridad para que la oferta resulte atractiva al propietario por valor medio de **2.500 €/m²**.

II. 5.3. DECISIONES SOBRE LA PUBLICIDAD

Esta será encargada a una empresa especializada en publicidad y comercialización, la cual se encargará de todo lo relacionado con la venta de la promoción.

Según el correspondiente estudio de mercado realizado, la publicidad de la promoción debe ir dirigida a un público comprendido entre los 30 y 60 años, con un volumen de familia de entre 2 y 4 personas, y con un nivel adquisitivo alto.

Un factor importante a tener en cuenta a la hora de captar clientes, es el considerar las personas que viven o trabajan cerca, así como en el propio barrio, las cuales según el estudio de demanda realizado anteriormente, estarían dispuestas a elegir esa zona como un lugar donde residir o invertir.

En lo que respecta a la publicidad realizada por la competencia existente, la gran mayoría ha optado por publicitarse mediante páginas web, pudiendo ser páginas creadas propiamente para la promoción, o mediante las páginas web de las inmobiliarias encargadas de su venta. También durante la realización de las obras todos optaron por la colocación de valla publicitaria, pasando a cartel en fachada una vez terminada la fachada.

Como norma general todas presentaban fotografías, planos y los precios de partida, mientras que sólo unas pocas además incluían también una memoria de calidades.

La campaña publicitaria debe ir enfocada principalmente en un lema ***“Viviendas de obra nueva en pleno centro de Valencia, junto a Gran Vía. Las mejores calidades, y con plazas de aparcamiento”***. Este será el punto que diferencie la promoción con cualquier otra oferta existente en la zona, que como se ha visto anteriormente, en el propio barrio sólo existen ofertas de viviendas de segunda mano.

Se dispondrá de una valla publicitaria en la fachada durante la ejecución de la obra, una página web propia para la promoción, así como ser anunciada también en la web de la empresa encargada de comercializar la promoción. También sería muy interesante el vincular el anuncio de la promoción en páginas de búsqueda inmobiliaria.

Se deberán facilitar planos y fotografías (renderizados) de como quedarían las viviendas, memorias de calidades, precios y por supuesto una forma de contacto donde se pueda obtener información complementaria.

La siguiente figura presenta el mensaje publicitario a colocar en la valla que se instalará en la obra:

PROMOCIÓN NUEVO GRAN VÍA

4 viviendas
2 áticos
26 plazas de garaje
17 trasteros

"tu vivienda de obra nueva en pleno centro de Valencia"

las mejores calidades

www.nuevogradia.es 963 851 675

Fuente: elaboración propia

"Figura II.5.1.-Publicidad promoción Taquígrafo Martí, 7"

CAPÍTULO III: RESULTADOS VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA

En este capítulo se realizará un estudio de la viabilidad económica-financiera a partir de los datos recogidos durante el capítulo anterior. Se desarrollarán cuestiones como los costes necesarios e ingresos previstos, así como la rentabilidad esperada en función de estos. Aquí es donde se podrá comprobar si la promoción deseada es viable en cuanto a rentabilidad y posibilidad de financiación.

III.1. ESTUDIO DE COSTES

En este apartado se detallará aquellos costes necesarios para el desarrollo de la promoción. Estos costes se irán desglosando por partidas como gastos de construcción, honorarios facultativos, licencias y autorizaciones, etc.

Cada partida contemplará los datos correspondientes según le corresponda debido al tiempo de realización del presente estudio (Mayo de 2013). Así por lo tanto se aplicarán los impuestos, tasas y normativa legal que se halle en vigor hasta la susodicha fecha.

Importante recalcar que muchas de las partidas conllevarán un coste repercutido o soportado, el IVA, el cual se contabilizará para los flujos de caja pero no se considerará un coste como tal, puesto que al final de la promoción la diferencia entre IVA repercutido y soportado con Hacienda debe ser igual a cero. Aunque no se considere un coste como tal, será un factor importante a tener en cuenta, ya que será un dinero que deberá ser soportado en muchas ocasiones.

III.1.1. CONDICIONES PARTICULARES DE LA PROMOCIÓN

La fórmula utilizada para llevar a cabo la promoción es la de permuta del solar, en este caso del edificio, por futura edificación. Este tipo de operación es muy atractiva debido a que permite al promotor no necesitar de liquidez al inicio de la promoción para hacer frente al pago que hubiera requerido una compraventa ordinaria. Por otro lado también para los propietarios de las viviendas, ya que obtienen un modo de acceso a una vivienda de obra nueva de un modo mucho más económico, donde el único coste que tendrán que pagar será el IVA por la nueva vivienda, además de ofrecérseles la posibilidad de poder adquirir alguna plaza de aparcamiento o trastero en el propio edificio.

La permuta, aparte de sus ventajas, resulta una operación un poco arriesgada para los cedentes de las viviendas, puesto que la contraprestación se verá dilatada en el tiempo y se hará depender de factores como la solvencia económica del promotor.

Existen diferentes fórmulas de realizar la permuta, pero en el presente estudio, intentando buscar aquella que resulte más económica para el promotor, se realizará según la siguiente:

- **Cesión de derecho de vuelo a cambio de viviendas futuras.** La comunidad de vecinos retiene la propiedad del edificio hasta que se otorga la declaración de obra nueva y división horizontal, momento en el que tendrán que concurrir con el titular del derecho de vuelo (en este caso el promotor), ya que la propiedad inicial del edificio deberá transformarse en una cuota de copropiedad sobre el nuevo elemento común. A partir de ese momento, tanto el promotor como la comunidad de vecinos, aparecerán ambos como propietarios en régimen de propiedad horizontal.

Este tipo de cesión resulta económicamente más favorable para el promotor que la típica permuta, debido a que en este no es necesario que el promotor adquiera en propiedad la totalidad del solar, con los consiguientes gastos que ello pueda conllevar.

ADQUISICIÓN E INSCRIPCIÓN DE LAS FUTURAS PROPIEDADES

El cedente, en este caso los propietarios de las viviendas, para no perder estas frente a terceros protegidos (entidades bancarias), por ejemplo como consecuencia de un embargo ante un préstamo hipotecario, adquieren la titularidad sobre los inmuebles determinados antes de que proceda a su construcción y entrega efectiva.

En este caso la propia escritura de permuta servirá de título para realizar la inscripción de la declaración de obra nueva y división horizontal. Pero para que esto sea posible es necesario que las viviendas y locales estén ya determinadas en el momento de la permuta, es decir, en la escritura de permuta las futuras viviendas y locales deben aparecer descritas, así como la fijación de cuota que les corresponderá en cada caso sobre los elementos comunes.

III.1.2. GASTOS ASOCIADOS A LA COMPRA DEL SOLAR

El precio que supondrá adquirir el derecho de vuelvo (contrato de permuta), se determina una vez consultada la base de la Agencia Tributaria, en el apartado de consultas vinculantes, casos similares, donde se relata en número de consulta V20096-09, que según aplicación del artículo 79. Uno de la Ley 37/1992, dispone que:

... “en las operaciones cuya prestación no consista en dinero, se considerará como base imponible la que se hubiese acordado en condiciones normales de mercado en la misma fase de producción o comercialización entre partes que fuesen independientes. En consecuencia, la base imponible de la operación estará constituida por el valor de mercado del derecho de superficie en el momento de la firma del contrato.”

Al tratarse de una valoración entre partes, esta se considerará teniendo en cuenta que no se establezca un precio de mercado inferior a 3,14 veces el valor catastral, de forma que se quede dentro de los márgenes revisables por las notarías en concepto de impuestos.

A todo esto se considera un valor de mercado para la permuta de las viviendas, según los precios de viviendas de segunda mano en la zona, analizados en el estudio de mercado, de 2.300 €/m².

En total se permutarán un total de 7 viviendas con un valor total de 2.502.400 euros (1.088 m² por 2.300 €/m²) y 2 locales comerciales con un valor de 687.500 euros (275 m² por 2.500 €/m²) más una plaza de aparcamiento y un trastero con un valor conjunto equivalente de 50.400 euros (36.400 + 14.000 euros, respectivamente) correspondiente a la superficie necesaria para ubicar el montacoches.

Con todo esto, el valor de la permuta asciende a un total de **3.240.300 euros**.

El contrato de permuta al igual que un contrato de compraventa tradicional, lleva asociados una serie de gastos como los gastos documentales, impuestos y otros tipos de gastos de menor cuantía pero también necesarios.

GASTOS DOCUMENTALES

Una vez acordado el valor de permuta entre la comunidad de propietarios y el promotor se puede llevar a cabo la escritura de permuta, la cual deberá ser registrada mediante escritura pública, para posteriormente ser registrada en el Registro de la Propiedad.

Estos hechos estarán sometidos al Arancel Notarial de los Notarios por realizar la escritura pública y al Arancel de los Registradores de la Propiedad por inscribir el derecho de vuelo en el Registro de la Propiedad (honorarios estipulados según RD 1426/1989 y RD 1427/1989, de 17 de noviembre, ambos convertidos a euros por la Instrucción de 14 de diciembre de 2001, y RD-Ley 6/2000, de 23 de junio).

VALORES DE C (en euros)	FORMULAS APLICABLES	
	Notario	Registrador de la Propiedad*
≤ 6.010,12	90,15	24,04
> 6.010,12 y ≤ 30.050,61	$63,11 + 0,0045 \times C$	$13,22 + 0,00175 \times C$
> 30.050,61 y ≤ 60.101,21	$153,26 + 0,0015 \times C$	$28,55 + 0,00125 \times C$
> 60.101,21 y ≤ 150.253,02	$183,31 + 0,0010 \times C$	$58,60 + 0,00075 \times C$
> 150.253,02 y ≤ 601.012,10	$258,44 + 0,0005 \times C$	$126,21 + 0,00030 \times C$
> 601.012,10 y ≤ 6.010.121,04	$378,64 + 0,0003 \times C$	$(> 601.012,10) 186,31 + 0,00020 \times C$
> 6.010.121,04	Libre Pacto	

* el arancel global no podrá superar los 2.181,67 euros.

Considerando la tabla anterior de honorarios estipulados, y para un valor del derecho de vuelo de 3.240.300 euros, al notario le corresponderá una cuantía de **1.350,73 euros**. Por la parte del Registrador de la propiedad ascenderá a **834,37 euros**.

A los gastos anteriores de notario y registrador habrá que descontarles un 5% como medida contra el déficit público (RD-Ley 8/2010, de 20 de mayo).

También habrá que tener en cuenta las repercusiones fiscales sobre los honorarios, que corresponderán a un IVA con un tipo impositivo del 21% vigente para 2013 (Ley 37/1992 de 28 de diciembre) y una retención del IRPF del 21% vigente para 2013, por tratarse de servicios prestados por personal independiente (RDL 20/2012).

IMPUESTOS

El contrato de permuta al igual que un contrato de compraventa tradicional tendrá asociados unas repercusiones fiscales mediante las figuras impositivas del IVA, ITP y AJD, según quien realice la permuta.

En este caso particular habrá que dividir entre dos situaciones diferentes:

- Para las viviendas al tratarse de particulares, será necesario desembolsar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales del 8% (ITP modificado por Decreto-ley 1/2012, de 5 de enero) aplicable al valor de la permuta de las viviendas. Este impuesto ascendería a un total de **200.192,00 euros**.
- Para los locales, al estar estos alquilados y ser explotados por los propietarios, estos tendrán la consideración de profesionales o empresarios (según art. 5.1c LIVA del RDGT 1634/2004, de 9 de julio). Se deberá pagar el IVA del 21%, más el AJD (Actos jurídicos Reglamentados) con un tipo impositivo del 1,2% sobre el valor de permuta de los locales comerciales. Estos impuestos ascenderán a un total de **154.959,00 euros** correspondiente al IVA y un total de **8.854,80 euros** por el pago del AJD.
- La plusvalía será un impuesto correspondiente a pagar por la comunidad de vecinos, en función del porcentaje de edificabilidad a ceder.

Tanto los gastos documentales como los impuestos deberán abonarse en el momento en que se formalice la escritura de permuta, que se realizará en el **mes 1** (se elegirá como fecha ficticia el 7 de marzo de 2013).

OTROS GASTOS

Como otros gastos relacionados, quedarían pendientes por añadir los gastos producidos por la realización del levantamiento topográfico del solar y la elaboración del estudio geotécnico, presentes normalmente en cualquier obra de edificación. Sus costes ascenderán a **2.000 y 3.000 euros** respectivamente, tomando como referencia el coste medio de los precios obtenidos en obras similares.

El estudio geotécnico se realizará en el **mes 2** y el levantamiento topográfico se llevará a cabo una vez se haya efectuado la demolición del edificio, sólo con el hecho de comprobar cotas con respecto a las determinadas en proyecto. Este deberá realizarse en el **mes 8**.

Por último también será necesario tener en cuenta el gasto correspondiente del certificado de Calificación Urbanística, el cuál reconocerá el régimen aplicable a nuestro edificio. Es una tasa que debe pagarse al Ayuntamiento de Valencia, y que a día del presente asciende a **135,43 euros**.

La cédula urbanística se pedirá en el **mes 1**, al realizar el contrato de permuta.

III.1.3. GASTOS DE CONSTRUCCIÓN

En esta partida será necesario añadir aparte de los costes de construcción del edificio de nueva planta, los costes correspondientes al derribo del edificio, conservando la parte correspondiente de su fachada.

Se estimará un tiempo de duración de las obras, incluyendo el tiempo necesario para el derribo, de 15 meses. Este tiempo se ha estimado tomando la consideración de que las obras deben realizarse con la mayor brevedad posible, debido a la repercusión económica que tendrá el tiempo de espera para los propietarios de las viviendas permutadas, así como para el desarrollo de la promoción.

Estimando el tiempo de formalización del contrato de permuta, la realización del proyecto y la obtención de la licencia de obras, se planea que las obras den inicio en el **mes 6**, para finalizar en el **mes 20**, efectuándose la entrega de llaves durante el **mes 21**.

Se decide realizar la forma de pago al constructor mediante certificaciones mensuales según ritmo de obra, pospagables a 60 días. Estimando un ritmo de obra en base a los porcentajes expuestos en la siguiente tabla.

RITMO MEDIO DE EJECUCIÓN DE OBRA														
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
0,8%	2,0%	3,7%	6,0%	8,0%	9,5%	10,5%	11,0%	11,0%	11,0%	9,8%	7,2%	5,0%	3,0%	1,5%

CÁLCULO COSTES DE CONSTRUCCIÓN

Según orden cronológico de ejecución, la primera partida correspondería a la instalación del estabilizador de fachada. El coste de este ha sido obtenido tomando como referencia y según las características propias del edificio, el generador de precios para España de CYPE Ingenieros, así como debatido posteriormente con profesionales del sector. Así con esto el coste estimado de la instalación y mantenimiento del estabilizador correspondería a un total de **7.564,8 euros**.

Una vez estabilizada la fachada se puede pasar a realizar el derribo del edificio. El coste del proceso de derribo también ha sido obtenido tomando como referencia y según las características propias del edificio (considerando que habrá que derribarlo casi en su totalidad elemento a elemento y manteniendo la fachada) y las características de los edificios colindantes, mediante el generador de precios para España de CYPE Ingenieros, cuyo resultado ha sido debatido posteriormente con profesionales del sector. Con todo esto, se estima un presupuesto total de derribo ascendente a **30.794,94 euros**.

Y por último, teniendo ya el solar despejado y con la fachada segura, se puede empezar a realizar la nueva edificación.

Para la obtención de los costes aproximados de esta se toman como referencia los Módulos Básicos de Construcción publicados por el Ministerio de Economía y Hacienda, donde

para Valencia correspondería el MBC-2 que asciende a 706,68 €/m², al cual habrá que aplicarles los correspondientes coeficientes (RD 1020/1993, de 25 de junio).

Estos coeficientes ponderarán los costes de construcción en función del tipo de edificación que se vaya a realizar, y de la calidad con la que se quiera acabar esta.

En esta promoción en concreto, la tipología corresponde a edificación de uso residencial (1), con clase de viviendas colectivas de carácter urbano (1.1), en la modalidad de manzana cerrada para las viviendas (1.1.2). Con esto, y siguiendo las directrices establecidas según el estudio de mercado y las decisiones de la promoción, donde se decide establecer que las viviendas deben ser de calidad alta, correspondería situarse en la categoría 2 (calidad elevada), donde le correspondería un coeficiente de 1,35.

Por su parte para el caso de locales comerciales, garajes y trasteros se elige una categoría 3, que tendría su equivalencia en una calidad media/alta y a la que le correspondería un coeficiente de 0,62. Para contabilizar la dificultad con su correspondiente coste de la realización de las plantas de sótano, manteniendo la fachada, el valor resultante se verá incrementado en un 50%.

Tipologías constructivas			Categoría								
Uso	Clase	Modalidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Residencial	1.1. Viv. colectivas de carácter urbano	1.1.1. Edificación abierta	1,65	1,40	1,20	1,05	0,95	0,85	0,75	0,65	0,55
		1.1.2. En manzana cerrada	1,60	1,35	1,15	1,00	0,90	0,80	0,70	0,60	0,50
		1.1.3. Garajes, trasteros y locales en estructura	0,80	0,70	0,62	0,53	0,46	0,40	0,30	0,26	0,20
	1.2. Viv. unifamiliares de carácter urbano	1.2.1. Edif. aislada o pareada	2,15	1,80	1,45	1,25	1,10	1,00	0,90	0,80	0,70
		1.2.2. En línea o manzana cerrada	2,00	1,65	1,35	1,15	1,05	0,95	0,85	0,75	0,65
		1.2.3. Garajes y porches en planta baja	0,90	0,85	0,75	0,65	0,60	0,55	0,45	0,40	0,35

Una vez establecidos los coeficientes de ponderación, al aplicarlos al MBC correspondiente a Valencia, se obtiene como resultado un valor de **954,02 €/m²** para las viviendas, y **438,14 €/m²** para los locales comerciales. Por su parte debido a la dificultad extra que entraña la realización de las 3 plantas de sótano bajo rasante, se tendrá en cuenta un sobrecoste del 50% respecto del módulo anterior, adquiriendo así un coste de **657,21 €/m²** para las plazas de aparcamiento y trasteros.

Una vez conocidos los precios en euros por metro cuadrado, se puede pasar a calcular el coste total de la construcción. Siendo así para el caso de las viviendas un coste de 954,02 €/m² por un total de 1.685 metros edificables, ascendiendo a un total de **1.607.523,70 euros**, para el caso de locales comerciales un coste de 438,14 €/m² por una superficie a construir de 275 metros edificables, lo que hace un total de **120.488,5 euros**, y para los garajes y trasteros teniendo estos un coste de 657,21 €/m² por una superficie a construir de 1.172 metros cuadrados, llegando a un total de **770.250,12 euros**.

La suma de todos los costes de construcción anteriores, equivalente al PEC, asciende a un total de **2.536.621,94 euros**. Sobre esta cantidad de dinero se irán abonando en porcentaje

según el ritmo de ejecución de la obra las correspondientes certificaciones. A estas certificaciones se les retendrá un 5% hasta la finalización de las obras como concepto de garantía. Esta garantía tiene como objeto cubrir posibles desperfectos o deficiencias que pudieran surgir durante el periodo de garantía de las obras. La liquidación de la retención de no existir ningún problema, se realizará a los 6 meses de haber finalizado las obras, es decir, en el **mes 26**.

IMPUESTOS

Según estipula la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del IVA, en los contratos de ejecución de obras le corresponde un tipo impositivo reducido del 10%. Este IVA se deberá ir pagando en relación con las certificaciones. Y el coste total asciende a **253.622,19 euros**.

RELACIÓN PEC-PEM

Se establece una relación del PEC como el 120% del PEM, estimando aproximadamente un 13% correspondiente a gastos generales y un 6% correspondiente a beneficio industrial. Así para un PEC de 2.536.621,94 euros se obtiene un PEM equivalente de **2.113.851,62 euros**.

III.1.4. GASTOS ASOCIADOS A LOS HONORARIOS FACULTATIVOS

Para estimar este apartado se han tomado como referencia los baremos orientativos propuestos por los diferentes colegios profesionales. No obstante, estos tienen carácter orientativo, y existe la posibilidad de poder negociar libremente sus honorarios con ellos, así como la forma de pago.

Existirán tres figuras necesarias para el desarrollo de la promoción, como son el arquitecto, el ingeniero y el arquitecto técnico, los cuales iremos desarrollando a continuación.

ARQUITECTO

Para obtener un valor aproximado de sus honorarios se aplicará la fórmula facilitada por el colegio profesional, a partir de la cual considerando una superficie de 1.685 m² para viviendas, con un valor M según las tablas adjuntas de 39 €/m², y tomando como coeficiente de corrección un valor igual a 1, obtenemos unos honorarios de 65.715 euros, a los que también hay que sumar los 1.447 m² correspondientes a locales, garajes y trasteros, con un valor M según tablas de 22,1 €/m², y con un coeficiente de corrección con valor igual a 1, obtenemos una cantidad de 31.978,70 euros. Como suma de las dos cantidades anteriores se obtendrá la cuantía total a percibir por el arquitecto correspondiente a sus honorarios, alcanzando estos los **97.693,70 euros**.

La cantidad obtenida anteriormente, se le irá desembolsando en función de las tareas realizadas, las cuales estarán distribuidas de la siguiente forma:

- 45% correspondiente a la realización del **Proyecto Básico**. Este se encargará en el **mes 2**, una vez se tenga firmado el contrato de permuta. El arquitecto recibirá a la entrega de este un importe de **43.962,17 euros**.
- 25% correspondiente al desarrollo del **Proyecto de Ejecución**. Este deberá realizarse previamente al inicio de las obras, estimando su realización durante el **mes 4**. Por este desempeño el arquitecto recibirá un total de **24.423,43 euros**.
- 25% correspondiente a la **Dirección de Obra**. Esta parte será abonada en función del ritmo de obra, según las certificaciones. Le corresponderá un total de **24.423,43 euros**.
- 5% restante en concepto de **Liquidación y Recepción de obra**, una vez finalizadas las obras, en el **mes 20**. El arquitecto recibirá aquí los últimos **4.884,69 euros** correspondientes de sus honorarios.

Estos gastos conllevarán el pago de un IVA del 21% que ascenderá a 20.515,68 euros, que se irá pagando según las tareas desembolsadas al arquitecto, y una retención fiscal del 21% la cual se le retendrá para pagarla en cada trimestre según corresponda, y que asciende a 20.515,68 euros.

INGENIERO DE TELECOMUNICACIONES

El coste de sus honorarios también se calculará de manera orientativa considerando la fórmula facilitada por su propio colegio profesional, el tipo de tarea realizada y el número de viviendas de la promoción. Le corresponderán por lo tanto los siguientes cobros:

- Redacción del **Proyecto técnico de red de telecomunicaciones**, que atendiendo a un total de 13 viviendas, le corresponderá una cifra de **637,07 euros**. Este proyecto debe entregarse en tiempo con el proyecto de ejecución presentado por el arquitecto. Le será desembolsado este trabajo en el **mes 8**.
- **Dirección de obra y realización de certificados**, que de igual manera atendiendo a la fórmula y segundo número de viviendas asciende a un total de **558,91 euros**. Por ser el último pago que le corresponde, este se le pagará al realizar el certificado, al final de la obra, aproximadamente en el **mes 20**.

Estos gastos conllevarán el pago de un IVA del 21% que ascenderá a 251,16 euros, el cual se irá pagando cuando se vayan desembolsando las tareas al ingeniero, y una retención fiscal del 21% la cual se le retendrá para pagarla en cada trimestre según corresponda, y que asciende a 251,16 euros.

ARQUITECTO TÉCNICO

Se trata del último técnico interviniente. El coste de sus honorarios aproximados también se calculará mediante estimaciones y tablas orientativas ofrecidas por su propio colegio profesional. El pago de sus honorarios dependerá del desarrollo de sus labores, las cuales se dividen en:

- **Dirección de la ejecución material de la obra**, de la cual le corresponderá por esta labor un total del 30% sobre los honorarios del arquitecto, lo que asciende a un total de **29.308,11 euros**. Sobre este dinero se le deberá pagar un 95% según ritmo de obra, es decir, según certificaciones; y el 5% restante al realizar la liquidación de la obra, durante el **mes 20**.

- **Actuaciones en materia de Seguridad y Salud**, donde según la fórmula facilitada por el colegio, y teniendo en cuenta una superficie total construida de 3.132 m², un módulo M igual a 4,69 con un coeficiente de ponderación de 1,00 considerando que se dispondrá de un responsable de seguridad a pie de obra, y un coeficiente de actualización en función del IPC igual a 1,06 obtenemos unos honorarios totales de **15.570,42 euros**. Pero a su vez las actuaciones en materia de seguridad y salud se dividen en una serie de fases, fases en función de las cuales se irá desembolsando la cuantía anterior.
 - a. 30% correspondiente a la redacción del Estudio de Seguridad y Salud. Este deberá desarrollarse en tiempo al proyecto básico para poder tramitar la licencia de obras, que será durante el **mes 2**. Por esta labor al arquitecto técnico le corresponde un total de **4.761,13 euros**.
 - b. 21% correspondiente a la aprobación del Plan de Seguridad y Salud proveniente de la empresa constructora. Este deberá realizarse previo a los inicios de la obra, durante el **mes 5**. Por este trabajo se le desembolsará un total de **3.269,79 euros**.
 - c. 49% restante correspondiente a la coordinación durante la ejecución de la obra. Este importe se pagará según ritmo de obra, es decir, según certificaciones, y le corresponderá un total de **7.629,51 euros**.

- **Redacción del programa de control de calidad**, por lo que le corresponderá un 20% según los honorarios percibidos durante la dirección de la ejecución material de la obra. Deberá realizarse previamente al inicio de las obras, durante el **mes 5**. Por este trabajo le corresponderá una cantidad total de **5.861,62 euros**.

Estos gastos conllevarán el pago de un IVA del 21% que ascenderá a 10.655,43 euros, que se irá pagando según las tareas desembolsadas al arquitecto técnico, y una retención fiscal del 21% la cual se le retendrá para pagarla en cada trimestre según corresponda, y que asciende a 10.655,43 euros.

III.1.5. GASTOS DE LICENCIAS Y AUTORIZACIONES

En este apartado se analizarán los gastos relacionados con la tramitación de las licencias urbanísticas y autorizaciones necesarias.

LICENCIA DE INTERVENCIÓN

En primer lugar al tratarse de un edificio existente del cual se quiere prescindir, sería necesario tramitar la licencia de derribo para posteriormente pedir la licencia de obra nueva, pero en este caso particular, por tratarse de un edificio catalogado con protección ambiental, no cabe conceder licencia de derribo. En este caso concreto se deberá solicitar Licencia de Intervención en el Servicio de Licencias Urbanísticas de Obras de Edificación del Ayuntamiento de Valencia.

Esta licencia contemplará el derribo específico del edificio con el mantenimiento de la fachada principal, como la ejecución de la nueva obra. Para que pueda ser tramitada será necesario presentar en el Ayuntamiento de Valencia la documentación exigible por este, previo pago de la tasa por prestación de servicios técnicos y administrativos del ayuntamiento. Esta tasa irá graduada en función del PEM de la obra para la que se solicita licencia.

La siguiente tabla muestra el valor de la tasa a pagar, que irá en función del presupuesto de ejecución material de la promoción.

CUANTÍA PEM	EUROS
PEM ≤ 6.010,12	138
6.010,12 < PEM ≤ 30.050,61	248,33
30.050,61 < PEM ≤ 60.101,21	735,86
60.101,21 < PEM ≤ 150.253,03	1.605,26
150.253,03 < PEM ≤ 300.506,05	3.679,02
300.506,05 < PEM ≤ 601.012,10	7.817,93
>601.012,10	9.841,35 €, más el importe resultante de multiplicar por 9,46 el exceso sobre 601.012,10 € considerando fracciones de 6.010,12 €

En consecuencia con el valor del PEM de la promoción de 2.113.851,62 euros, corresponderá pagar de tasa un total de **12.222,58 euros**. Este importe deberá pagarse previamente a la petición de licencia, es decir, en el **mes 3**.

También corresponderá pagar una vez se haya obtenido la licencia, y disponiendo de un mes de plazo para pagarlo, el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones u Obras (ICIO). Este impuesto grava la realización dentro del ámbito de Valencia, de cualquier construcción, instalación u obra por la que ha sido necesaria pedir la correspondiente licencia de obras. El Ayuntamiento de Valencia establece un tipo impositivo del 4% a aplicar sobre la base imponible, que será el PEM de la promoción. Con todo esto el pago del ICIO podrá realizarse en el **mes 6**, y ascenderá a un total de **84.554,06 euros**.

LICENCIA DE PRIMERA OCUPACIÓN

Una vez finalizada la ejecución de la obras, para poder comprobar que la obra se ajusta al proyecto sobre el cual se ha concedido la licencia, y que por lo tanto es apto para su uso en condiciones de habitabilidad, salubridad y seguridad. Esta licencia se tramitará durante el **mes 20**, previa a la entrega de llaves. Su importe corresponderá al 10% sobre la tasa de la licencia de obras, ascendiendo a un total de **1.222,26 euros**.

INCREMENTO DE APROVECHAMIENTO

En contraprestación al aprovechamiento de la edificabilidad aumentada por el planeamiento, será necesario realizar el pago al Ayuntamiento de su equivalente en metálico, mediante la aplicación de la siguiente fórmula de cálculo recogida en las normas urbanísticas del Plan Especial de Protección del Ensanche de Valencia:

$$1 \times A.O \times VRB \text{ actualizado} = X \text{ €}$$

Siendo:

AO = nuevo aprovechamiento objetivo resultante de la intervención, medido en metros cuadrados de techo.

VRB actualizado = valor de repercusión básico del respectivo polígono fiscal, medido en euros por metro cuadrado de techo, actualizado.

X = importe en metálico a pagar al Ayuntamiento.

En primer lugar, se puede establecer el nuevo aprovechamiento que tendrá la promoción en **566 m2t**.

En lo correspondiente al VRB actualizado es necesario consultar las ponencias de valores del año 1997 de las que dispone el Ayuntamiento (Hoja informativa de la gerencia territorial del catastro de Valencia-capital). Esta hoja divide la ciudad de Valencia en varios polígonos fiscales, asignando un VRB a cada uno. En este caso para el barrio de La Gran Vía le corresponde el polígono 2B, cuyo VRB asciende a 48.750 pesetas (292,99 euros), el cual será necesario actualizar. Para poder actualizar el VRB es necesario acudir a los "coeficientes de actualización de los módulos básicos" que cada año establece la Ley de Presupuestos Generales del Estado, donde para actualizar un valor del año 1997, será necesario ir multiplicando este según los índices de cada año, hasta llegar al valor a fecha de 2013. Aplicando estos coeficientes obtenemos un VRB actualizado equivalente a **301,84 €/m²**.

Aplicando ahora la fórmula anterior podemos cuantificar la cantidad necesaria a pagar al Ayuntamiento en un total de **170.840 euros**, a pagar en el **mes 6**. Este pago debe realizarse en el momento de concesión de la licencia.

DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA Y DIVISIÓN HORIZONTAL

Se realizarán de forma simultánea, una vez obtenida la licencia de obras. Conjunto con la escritura de permuta servirán para poder establecer la copropiedad entre propietarios y promotor.

La **Declaración de Obra Nueva** sirve para hacer constar mediante escritura pública la condición de obra nueva sobre una finca inscrita en el Registro de la Propiedad, que modifica por tanto, las circunstancias materiales de la finca descrita en su asiento registral inicial. Se realizará durante el **mes 5**.

Esta declaración estará sujeta al pago de los siguientes costes:

- **Gastos de notaría y registrador:** estos serán los aranceles notariales y de registrador, los cuales irán en función del valor de la obra, expuestos en la siguiente tabla.

VALORES DE C (en euros)	FORMULAS APLICABLES	
	Notario	Registrador de la Propiedad*
≤ 6.010,12	90,15	24,04
> 6.010,12 y ≤ 30.050,61	$63,11 + 0,0045 \times C$	$13,22 + 0,00175 \times C$
> 30.050,61 y ≤ 60.101,21	$153,26 + 0,0015 \times C$	$28,55 + 0,00125 \times C$
> 60.101,21 y ≤ 150.253,02	$183,31 + 0,0010 \times C$	$58,60 + 0,00075 \times C$
> 150.253,02 y ≤ 601.012,10	$258,44 + 0,0005 \times C$	$126,21 + 0,00030 \times C$
> 601.012,10 y ≤ 6.010.121,04	$378,64 + 0,0003 \times C$	(> 601.012,10) $186,31 + 0,00020 \times C$
> 6.010.121,04	Libre Pacto	

* el arancel global no podrá superar los 2.181,67 euros.

Según el PEC correspondiente de 2.536.621,94 euros, los honorarios del notario ascenderán a una cantidad de **1.139,63 euros**, mientras que los de registrador estarán en unos **693,63 euros**, a pagar en el **mes 5**.

A los gastos anteriores de notario y registrador habrá que descontarles un 5% como medida contra el déficit público (RD-Ley 8/2010, de 20 de mayo).

También habrá que tener en cuenta las repercusiones fiscales sobre los honorarios, que corresponderán a un IVA con un tipo impositivo del 21% vigente para 2013 (Ley 37/1992 de 28 de diciembre) y una retención del IRPF del 21% vigente para 2013, por tratarse de servicios prestados por personal independiente (RDL 20/2012).

- **Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados:** deberá pagarse en el plazo máximo de un mes desde la formalización de la declaración. Con un tipo impositivo del 1,2% sobre el valor de la construcción. Esto asciende a una cantidad de **30.439,46 euros**, a pagar en el **mes 5**.

La **Declaración de División Horizontal** sirve para dividir la finca, sobre la que se ha declarado la obra nueva, en las fincas que sean necesarias, una por cada piso, local, garaje o trastero, convirtiéndolas en fincas independientes según las estipuladas en el proyecto de

edificación, así como en la escritura de permuta. Se realizará durante el **mes 5**. En este caso los gastos estarán estipulados según el valor de la construcción más el valor del suelo donde se ubica. Para determinar el valor del suelo se ha tomado como referencia el VRB actualizado, considerando la edificabilidad que tendrá la nueva promoción. Siendo así una edificabilidad total de 1.960 m²t para un VRB actualizado (utilizando los valores obtenidos en el Catastro) de 301,84 €/m²t, que al igual que un valor catastral, para que pueda equipararse al valor de mercado en la medida de lo posible, será necesario multiplicar por 2 su valor, con lo que le correspondería un valor de suelo de **1.183.204,96 euros** (el cual no corresponde del todo con un valor de mercado real, el cual no se puede estimar debido a la inexistencia de oferta), a los cuales además, habrá que sumarles el PEC de la promoción estimado en 2.536.621,94 euros, haciendo un total de **3.719.826,90 euros**.

Esta declaración estará sujeta al pago de los siguientes costes:

- **Gastos de notaría:** los aranceles notariales coincidirán con los estipulados en la tabla anterior, correspondiente a los gastos notariales de declaración de obra nueva, salvo que para este caso se calculará sobre el valor de la construcción más el valor del suelo sobre el que se ubica, calculado anteriormente en un valor de 4.655.029,14 euros. Con esto y según tabla podemos estimar unos costes notariales de **1.419,86 euros**, a pagar en el **mes 5**.
- **Gastos de registrador:** estos también se deberán calcular sobre la tabla anterior correspondiente a los gastos de Registrador de la Propiedad para la declaración de obra nueva, salvo que para este caso se aplicará sobre el valor de cada finca a registrar. El importe de este por lo tanto, corresponderá al valor obtenido mediante tablas para el valor de cada finca registral, multiplicado por el total de número de fincas. Y una vez obtenido el importe resultante, se aplica una reducción del 30%, para obtener la cuantía total. Correspondiendo así pagar en concepto de honorarios de registrador un total de **4.193,40 euros**, a pagar también en el **mes 5**.

A los gastos anteriores de notario y registrador habrá que descontarles un 5% como medida contra el déficit público (RD-Ley 8/2010, de 20 de mayo).

También habrá que tener en cuenta las repercusiones fiscales sobre los honorarios, que corresponderán a un IVA con un tipo impositivo del 21% vigente para 2013 (Ley 37/1992 de 28 de diciembre) y una retención del IRPF del 21% vigente para 2013, por tratarse de servicios prestados por personal independiente (RDL 20/2012).

- **Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados:** deberá pagarse en el plazo máximo de un mes desde la formalización de la declaración. Con un tipo impositivo del 1,2% sobre el valor de la construcción más el valor del suelo. Esto asciende a una cantidad total de **44.637,92 euros**, a pagar en el **mes 5**.

III.1.6. GASTOS DE SEGUROS E IMPUESTOS

Esta partida recoge los gastos referentes al seguro de responsabilidad decenal, y al pago de impuesto como el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) y el Impuesto de Actividades Económicas.

SEGURO DE RESPONSABILIDAD DECENAL

La Ley 38/1999 de Ordenación de Edificación (LOE), establece para el promotor de viviendas la obligatoriedad de disponer un seguro sobre daños materiales o seguro de caución, para garantizar durante diez años, la reparación de daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación o estructura, y que puedan comprometer directamente a la resistencia mecánica o estabilidad del edificio.

Su coste se puede estimar como la suma de los siguientes apartados:

- Contratación de un **Organismo de Control Técnico**, homologado por la compañía de seguros. Este se realizará durante el **mes 6**, previo al inicio de las obras. Su coste corresponderá al 0,5% sobre el PEM, lo que asciende a una cantidad de **10.569,26 euros**.
Este gasto llevará además el consecuente pago de IVA, con un tipo impositivo del 21%, lo que asciende a un pago de 2.219,55 euros en concepto de IVA.
- Pago de la **Póliza de Seguro**. Su coste se estimará en un 0,7% sobre el PEM, lo que asciende a un total de **14.796,96 euros**, a pagar en dos partes, un 30% previo al inicio de las obras en el **mes 6**, de 4.439,09 euros y el 70% restante al finalizar las obras en el **mes 20**, de 10.357,87 euros.

IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Este impuesto grava el mero ejercicio de cualquier actividad empresarial, con independencia de los beneficios que esta genere. Vendrá regulado según RD 2/2004, de 5 de marzo. Esta ley contempla entre otros la exención para los siguientes supuestos:

- Sujetos pasivos que inicien su actividad en territorio español durante los dos primeros periodos impositivos en que se desarrolle la misma.
- Empresas y autónomos con un importe neto de cifra de negocios inferior a 1.000.000 €

Además de la posibilidad de exención total de impuestos, existen una serie de bonificaciones en función del inicio de la actividad y por la creación de empleo.

Para la realización del presente estudio se escoge el camino más desfavorable, suponiendo que no se puede contemplar la exención, así como ninguna de las anteriores bonificaciones.

Las tarifas de cada actividad están aprobadas por el RD Legislativo 1175/1990 y ajustadas a la CNAE por el RD 1560/1992. Donde según a la Agrupación 88, Grupo 833: Promoción inmobiliaria, Epígrafe 833.2: Promoción de edificaciones, se establecen las cuotas a pagar.

Se determinará la cuota de actividad a pagar, dividida esta en una cuota fija y una cuota variable. La cuota fija se deberá abonar el mes de Octubre de cada año mientras dure la actividad, mientras que la cuota variable deberá ser abonada cada mes de Enero, en función de todo lo vendido durante el año anterior, lo que se cuantificará según:

- Una cuota fija independientemente de que se venda la promoción o no, estipulada en 186,61 €, a la que habrá que multiplicar por un coeficiente de ponderación de valor 1,31 (por no disponer de una cifra neta de negocio de la empresa) más un recargo provincial que para Valencia corresponde a un 29%, lo que hace un total de **315,35 euros al año**.
- Una cuota variable en función de las ventas, estipulándose para una población de más de 100.000 habitantes una cuota de 1,87 € por metro cuadrado vendido, a lo que habrá que multiplicar por un coeficiente de ponderación de valor 1,31 (por no disponer de una cifra neta de negocio de la empresa) más un recargo provincial que para Valencia corresponde a un 29%, lo que hace un total de **9.897,47 euros** repartidos en función de las ventas de cada año.

Nota: Las viviendas objeto de permuta también deben considerarse para el pago de la cuota variable. Este pago se deberá realizar el primer mes de enero durante la vida de la promoción, mes 11 (con un valor de 4.307,23 euros, respecto del total).

IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES

Este impuesto recae sobre la tenencia de bienes inmuebles en cualquier fase del proceso. Este impuesto estará regulado por el RD Legislativo 2/2004, de 5 de marzo.

En este caso concreto la titularidad del solar será sobre los comuneros hasta que tenga lugar la declaración de obra nueva y de división horizontal, donde pasará a ser una copropiedad entre promotor y propietarios, debiéndose pagar este impuesto en función de la cuota de participación de cada uno.

El titular a 1 de enero, deberá pagar este impuesto en mes de Marzo, con una base imponible igual al valor catastral del edificio, el cual asciende a 386.000 euros (obtenido mediante visita a Catastro), y un tipo impositivo establecido por el ayuntamiento de Valencia de 0,974%. Además se podrá solicitar a la administración una bonificación del 90% mientras tanto se realicen las obras, y un año más a partir de la conclusión de estas, sin poder excederse en ningún caso de los 3 años.

Así entonces cuando sea preceptivo el pago del IBI, como cuota de participación en la propiedad le será exigible el pago del 55,99% al promotor, y el resto correrá a cargo de los comuneros.

Teniendo en cuenta los datos anteriores, se pueden establecer unos costes anuales a pagar por el promotor, correspondientes al pago del IBI, de un valor de **210,50 euros**.

III.1.7. GASTOS DE GESTIÓN

En esta partida se recogen los datos ocasionados por temas referidos a la administración y gerencia de la propia empresa encargada de la promoción.

En este caso se supone que la gestión correrá a cargo de la propia empresa promotora, sin necesidad de contratar a terceras personas o empresas ajenas. A pesar de ser un trabajo realizado por la propia empresa, será necesario repercutirle un coste, puesto que repercute un trabajo directamente sobre la gerencia y administración. La diferencia es que al ser realizada internamente por la propia empresa, no le será imponible ningún pago de IVA.

Se incluirán principalmente los correspondientes gastos a:

- Realización de estudios de mercado.
- Búsqueda, localización, comprobación de la legalidad registral y urbanística, elaboración y discusión del contrato de permuta con los propietarios.
- Administración y gestión de todas las operaciones mercantiles.
- Establecimiento de la política comercial y fijación de los medios publicitarios.

Se ha tomado como coste de referencia, el 5% de todo lo invertido hasta el momento en concepto de gastos de administración, y el 4% también de todo lo invertido hasta el momento en gastos de gerencia.

Estos valores se irán repercutiendo a lo largo del tiempo, según las inversiones realizadas en cada momento, alcanzado la suma total de **164.494,31 euros** en concepto de administración, y **131.595,45 euros** en concepto de gerencia.

III.1.8. GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN

Este apartado recogerá los gastos originados como consecuencia de la venta de la promoción, los cuales podrán ser desglosados en gastos por ventas, y gastos por publicidad. Para estas funciones se contratará a empresas especializadas en temas de marketing, con lo que será necesario el pago de IVA soportado.

Se incluirán principalmente los correspondientes gastos a:

- Comisión para los vendedores: los cuales recibirán un porcentaje sobre el precio de venta de cada unidad vendida.
- Decoración de piso piloto.
- Realización de campaña publicitaria y de promoción, como vallas, anuncios en radio, regalos, etc.

Para el cálculo de estos importes, se considerará un coste del 1% del importe a ingresar por ventas como gastos de ventas, y un coste del 0,5% también del importe a ingresar por ventas equivalentes a gastos de publicidad.

ESTIMACIÓN RITMO DE VENTA

Según el estudio de mercado realizado en apartados anteriores, se pudo comprobar la competencia inmobiliaria existente tanto en el barrio de Ruzafa, como en el Pla del Remei, pero inexistente en el barrio de La Gran Vía. Este hecho podría considerarse como un dato favorable para poder considerar un optimismo en cuanto al plazo de ventas, considerando que el producto se venderá mientras se realiza la obra, estando todo vendido a la entrega de llaves.

Considerando el ritmo de ventas de las promociones situadas en barrios vecinos como Ruzafa y el Pla del Remei, se aplicará un ritmo de ventas lento y homogéneo, comprendido entre los meses 6 (colocación valla publicitaria) y el mes 18 (a punto de finalizar las obras).

Aplicando las consideraciones establecidas, y según las características de la promoción, compuesta por un total de 4 viviendas más 2 áticos, 27 plazas de aparcamiento y 18 trasteros, se considera el siguiente ritmo de ventas:

PREVISIÓN RITMO DE VENTAS													
	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
VIVIENDAS	1			1			1			1			
ÁTICOS			1			1							
GARAJES	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	1
TRASTEROS	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1

Según las previsiones anteriores y establecidos ya los porcentajes, el total de dinero a pagar como gastos de ventas ascenderá a **46.434,00 euros**, y en lo correspondiente a gastos de publicidad, una cuantía de **23.217,00 euros**.

Estos gastos conllevarán una carga de IVA, por un valor total de **14.626,71 euros**.

III.1.9. GASTOS FINANCIEROS

Esta partida recogerá los gastos originados por la aplicación del préstamo hipotecario subrogable como forma de financiación de la promoción. El préstamo conllevará consigo una serie de gastos como son el pago de interés y los costes originados por su tramitación.

El préstamo será necesario tramitarlo previo al inicio de las obras, y una vez se disponga de la correspondiente licencia de obras, de la declaración de obra nueva y de la declaración de división horizontal. Con todo esto el préstamo se empezará a tramitar a principios del mes 5, para ser concedido en el mes posterior.

Para la realización del presente estudio se ha visitado la entidad bancaria “La Caixa”, donde se presentan las siguientes condiciones:

- El principal del préstamo será igual al 80% del valor de venta de las viviendas, del cual un 85% se pagará según certificaciones, y el 15% restante a la entrega de llaves.
- El interés podrá ser un interés fijo del 3,5% anual, o bien un 1,5 más el Euribor como interés variable.
- Se establecerá un plazo de amortización a 25 años, con un periodo de carencia de 2 años.
- En cuanto al capital garantizado, este se calculará como suma al principal del préstamo, unos intereses de demora correspondientes a 2 años a un 15% de interés, más un 30% en concepto de costas y gastos judiciales.
- Gastos de tasación valorados en 1.500 euros.
- Gastos de estudio valorados en 6.600 euros.
- Comisión de apertura del 1% respecto al capital garantizado
- Seguro de incendios del 0,04% respecto al capital garantizado

Aplicando las condiciones establecidas por la entidad bancaria se obtiene un principal del préstamo sobre la tasación total (3.459.000 euros) igual a **2.767.200 euros**, de los cuales **2.352.120 euros** se dispondrán según certificaciones (del **mes 6 al mes 20**) y los **415.080 euros** restantes a la entrega de llaves (**mes 21**).

Los primeros gastos producidos serán los gastos legales por la formalización del préstamo, cuantificándose estos en un total de **93.930,22 euros**, a pagar entre los **meses 5 y 6**. Estos gastos a su vez se pueden dividir según la fase de tramitación:

- La **primera fase** corresponde a los gastos de solicitud y tramitación, como gastos de estudio (6.600 euros) y gastos de tasación (1.500 euros), a pagar en el mes 5.
- La **segunda fase** comprende la aprobación y constitución, y corresponde a los gastos de notario, registrador y AJD, todo ello calculado sobre el capital garantizado, que asciende a un total de 737.920 euros por vivienda. Al notario le corresponderá un importe de 2.565,07 euros, 1.356,0 euros para el registrador y unos 53.130,24 euros en concepto de AJD. Todo esto se deberá desembolsar en el mes 5.

En este apartado concreto hay que destacar que no será imputable el pago del IVA, por tratarse de una operación financiera, pero sí los pagos correspondientes a la retención, la cual ascenderá a un total de 823,43 euros.

- La **tercera fase** y última, denominada como disposición del préstamo, recogerá un seguro de incendios obligatorio (valorado en el 0,04% sobre el principal del préstamo) lo que alcanza una cuantía de 1.106 euros, más una comisión de apertura valorada en 27.672 euros (1% sobre el principal del préstamo). Estos pagos deberán desembolsarse durante el mes 6.

Otro gasto a tener en cuenta será el pago de los **intereses** producidos durante el periodo de carencia y hasta que se haya terminado de subrogar el préstamo hipotecario. Estos irán en función de las disposiciones realizadas cada mes, y se pagarán de forma trimestral, ascendiendo a un total de **52.749,23 euros**.

También será necesario contar aquí con el “**Aval de entrega a cuenta**”, que aunque no sea un gasto financiero como tal (ya que debe realizarse por ley, y de forma obligatoria para garantizar la cantidad correspondiente depositada por los compradores, en concepto de entrada y aplazado), es un coste que también se debe contabilizar.

El Aval de entrega a cuenta también es ofertado por “La Caixa” con un coste trimestral por intereses del 1,00%. A este interés además, también será necesario sumarle un interés del 5,00% anual en concepto de coste de oportunidad para los compradores de las futuras viviendas, según la cantidad correspondiente ingresada cada mes. Con todo esto los costes del aval de entrega a cuenta por las cantidades anticipadas, asciende a un total de **9.945,07 euros** para las viviendas y un total de **11.082,95 euros** para los áticos, a pagar de forma trimestral.

Como conclusión se podría decir que la suma de todos los gastos financieros, contratando un préstamo hipotecario e incluyendo el aval de entrega a cuenta, ascenderían a un total de **167.707,46 euros**.

III.1.10. DISTRIBUCIÓN TOTAL DE LOS GASTOS

En la siguiente gráfica se muestra la distribución total de los gastos según la presente promoción.



Como se puede observar, en este caso la mayor proporción de gastos se destina a los costes de construcción. Esto tiene su justificación en las altas calidades de la promoción, así como en los elevados costes que conlleva realizar este tipo concreto de obra, donde se hace necesario conservar la fachada, derribando la parte de edificio restante, y realizando la excavación y posterior obra con la fachada.

Cabe destacar que ante la problemática de este caso concreto lo más aconsejable sería disponer de unos costes de construcción, obtenidos mediante presupuesto, realizado por un constructor profesional, en detrimento del uso de los módulos básicos de construcción que solo sirven de modo orientativo.

También resulta conveniente justificar el alto gasto en licencias y autorizaciones, donde su principal coste es debido a los pagos del ICIO y del incremento del aprovechamiento.

La partida correspondiente a gastos de gestión también supone un gasto importante sobre el total de la promoción, y en el caso de que al calcular la rentabilidad, no resultara rentable, esta sería una de las partidas que se podrían ajustar.

III.2. ESTUDIO DE INGRESOS

En este apartado se detallarán todos los ingresos provenientes de la promoción, como resultado de la venta de las viviendas, áticos, garajes y locales.

Cabe recordar los precios que tendrán las viviendas, áticos, garajes y trasteros, los cuales irán en función de sus metros cuadrados.

PRECIOS DE VENTA			
	PRECIO €/M ²	PRECIO VENTA UNITARIO	UNIDADES
VIVIENDAS	5.000	450.000 €	4
ÁTICOS	7.000	829.500 €	2
GARAJES	2.800	36.400 €	26
TRASTEROS	1.400	14.000 €	17

FORMAS DE PAGO

La compra de las viviendas y los áticos, estarán sujetas a las condiciones del préstamo hipotecario subrogable. El comprador, al adquirir la vivienda sobre plano, es decir durante la construcción y antes de la entrega de llaves, tendrá que pagar un porcentaje sobre el valor de mercado del inmueble en concepto de entrada. Esta entrada deberá ser desembolsada en el momento de venta de la vivienda. Además de este primer pago, el comprador también deberá ir abonando mensualmente, durante la ejecución de la obra y hasta el momento de la entrega de llaves, otro porcentaje en concepto de pago aplazado.

Una vez el cliente haya abonado la cantidad conveniente en concepto de entrada y aplazado y se realice la entrega de llaves, se producirá también la subrogación, y este pasará a adquirir el préstamo hipotecario mediante el cual pagará el resto del valor de la vivienda.

Por su parte para el caso de las plazas de aparcamiento y trasteros, estos al no entrar en el préstamo hipotecario, se pagarán en su totalidad entre la entrada y los pagos aplazados, realizándose estos de igual forma que para las viviendas.

Según estos condicionantes anteriores y utilizando las formas de pago más comunes, se determinan los siguientes porcentajes a pagar en cada caso, repartidos de la siguiente manera:

CONDICIONES DE PAGO				
	VIVIENDAS	ÁTICOS	GARAJES	TRASTEROS
ENTRADA	10%	10%	40%	40%
APLAZADO	10%	10%	60%	60%
HIPOTECA	80%	80%	0	0

Sabiendo ya los porcentajes a pagar en cada caso, y según los ritmos de venta estimados en el apartado de “Gastos de comercialización”, se pueden calcular ya en tiempo y forma los ingresos a obtener. La siguiente tabla muestra los ritmos de venta estimados:

PREVISIÓN RITMO DE VENTAS													
	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
VIVIENDAS	1			1			1			1			
ÁTICOS			1			1							
GARAJES	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	1
TRASTEROS	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1

En consecuencia con las dos tablas anteriores, se puede establecer los ingresos totales, calculados en un total de **4.643.000 euros**. Estos equivaldrán en un total de **1.800.000 euros** provenientes de las viviendas, **1.659.000 euros** correspondientes a los áticos, **946.000 euros** como resultado de la venta de los garajes y **238.000 euros** correspondientes a los trasteros.

IMPUESTOS. PAGO DEL IVA

Estos ingresos se encontrarán gravados mediante el correspondiente pago del IVA. Existirán dos casos diferentes en cuanto a tiempo de pago de este impuesto:

- En el caso de las **viviendas permutadas**, el importe correspondiente al IVA por la entrega de las futuras viviendas como prestación por la entrega del edificio, deberá desembolsarse por parte de los propietarios tras el momento de realización de la escritura de cesión, ya que conjunto con la declaración de obra nueva y división horizontal pasarán a ser propietarios, aunque temporalmente se trate de un bien intangible. El pago de este impuesto viene como consecuencia de que aunque no se produzca un intercambio material, debe pagarse porque se entiende como un pago anticipado sobre el futuro bien tangible. Esta base imponible irá en función del valor de mercado en el momento de la permuta y con un tipo impositivo del 10%. Si en el momento de la entrega material de las viviendas, el valor de mercado de estas fuera diferente, sería necesario rectificarlo. Con todo esto los primitivos propietarios de las viviendas deberán abonar en el momento de la cesión, **mes 1**, un importe de **544.000 euros** en concepto de IVA.
- Para los **locales permutados**, todo se realizará de igual forma que en el caso anterior, sólo que en este caso existe la diferencia respecto al tipo impositivo, en el que este será del 21%. Ascendiendo así a un cobro de IVA de **144.375 euros**.
- También deberán abonar en el **mes 1** a cambio de la **plaza de garaje y trastero permutado** por 20 metros cuadrados para la colocación del montacoches, un valor correspondiente a **5.040 euros**.
- Por otra parte para el caso de las **viviendas, áticos, garajes y trasteros** que sean **objeto de venta**, el pago del IVA deberá realizarse mensualmente en función de los importes de entrada y aplazado, y en el momento de la entrega de llaves el importe correspondiente al valor de la hipoteca. En el correspondiente cas-flow se detallarán todos estos pagos.

III.3. ANÁLISIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

En este apartado se analizará la rentabilidad de la promoción, una vez estimados los costes e ingresos resultantes, mediante el análisis de la cuenta de resultados y los ratios de rentabilidad, a través de criterios de rentabilidad estáticos.

III.3.1. CUENTA DE RESULTADOS

El objeto final de una cuenta de resultados es obtener el beneficio total neto de la promoción. Para eso previamente será necesario conocer el margen bruto de explotación, el beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) y el beneficio antes de impuestos (BAI)

El valor del **margen bruto de explotación**, será la diferencia entre el total de las ventas y los gastos de explotación (gastos de la cesión del derecho a vuelo, de construcción, honorarios facultativos, licencias y autorizaciones, seguros e impuestos y gastos de gestión. Ascendiendo en este caso el margen bruto de explotación a un total de 1.057.424,00 euros.

El **beneficio antes de intereses e impuestos**, que resultará de restarle al margen bruto de explotación los gastos comerciales, situándose este en un total de **987.773,00 euros**.

El **beneficio antes de impuestos**, el cual se obtendrá al descontar los gastos financieros a los beneficios antes de intereses e impuestos, ascendiendo a un total de **820.065,54 euros**.

Una vez calculado el beneficio antes de impuestos, el último paso será descontar a estos el **Impuesto sobre Sociedades**, recogido en el Real Decreto Ley 13/2010 de 3 de diciembre. Según este decreto las empresas de reducidas dimensiones (cuya cifra de negocios sea inferior a 10.000.000 €) como el caso de la presente promoción, deberán tributar al 25% hasta un total de 300.000 €, y al 30% la base imponible restante. Con todo esto para la presente promoción será necesario pagar en concepto de Impuesto sobre Sociedades un total de **231.019,66 euros**.

Restando así al beneficio antes de impuestos, el Impuesto sobre Sociedades, se obtiene un beneficio neto total ascendiente a **589.045,88 euros**.

Es importante destacar que en la cuenta de resultados no es posible recoger variaciones respecto al tiempo por tratarse de un método estático, donde por ejemplo, no podrían recogerse desviaciones, como posibles retrasos en la promoción.

La siguiente tabla adjunta muestra el cuadro resumen de la cuenta de resultados para la presente promoción:

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	
TOTAL VENTAS	4.643.400,00 €
GASTOS EXPLOTACIÓN (CESIÓN+CONS+HF+LIC+SEG+GESTION)	3.585.976,00 €
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	1.057.424,00 €
GASTOS COMERCIALES	69.651,00 €
BAIL	987.773,00 €
GASTOS FINANCIEROS	167.707,46 €
BAI	820.065,54 €
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00 €
IMPUESTO DE SS (30%)	156.019,66 €
BENEFICIO NETO	589.045,88 €

III.3.2. CRITERIOS DE RENTABILIDAD ESTÁTICOS

Este método de análisis irá de la mano de la cuenta de resultados, donde se analizará a través de los ratios de rentabilidad, la viabilidad económica de la promoción, considerando los costes de la financiación, y como se ha comentado anteriormente, sin tener en cuenta las posibles fluctuaciones temporales que puedan surgir.

Se analizarán los ratios más importantes como el de Rentabilidad Económica de la Inversión (REI), el Margen sobre Ventas (MgV) y la Rentabilidad de los Recursos Propios Invertidos en el Proyecto (RRP). En este tipo de promoción mediante la cesión de derecho a vuelo, no resulta práctico el análisis sobre la repercusión del solar sobre ventas, ni la repercusión del solar sobre la superficie sobre rasante.

La Rentabilidad Económica de la Inversión se calculará como la división del BAIL entre los gastos de explotación y los gastos de comercialización.

El Margen sobre ventas se obtendrá como la división del BAI entre el total de las ventas.

Por su parte, la Rentabilidad de los Recursos Propios se determinará como la división entre el Beneficio neto y los recursos propios necesarios para llevar a cabo la promoción.

Como resultados de la experiencia en los estudios de viabilidad, se determinará como rentable la promoción, en cuanto a la **Rentabilidad de la Inversión (REI)** cuando este ratio sea superior a un **20-25%**. Para que en el caso de la **Rentabilidad de los Recursos Propios (RRP)** y el **Margen sobre Ventas (MgV)** pueda considerarse como rentable, estos ratios deberán situarse a partir de un **10-15%**.

La siguiente tabla adjunta muestra los resultados de los ratios de rentabilidad obtenidos a través de la cuenta de resultados del anterior apartado:

RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS	
REI -rentabilidad de la inversión (BAII/coste total)	27,02%
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/ventas)	17,661%
RRP -rentabilidad de recursos propios (BN/recursos propios)	80,486%

Una vez obtenidos los ratios, siguiendo los criterios establecidos anteriormente y estableciendo como el más importante el REI, se puede proceder a su análisis:

- El **REI es superior al 20%**. Este ratio está referido a la rentabilidad de la inversión, independientemente de cómo se financie. Por cada 100 euros invertidos, se obtendrán 27,02 euros correspondientes a beneficios antes de interese e impuestos.
- El **MgV es superior al 10%**. Por cada 100 euros ingresados por ventas, 17,66 euros corresponderán a beneficios antes de impuestos.
- El **RRP es superior al 10%**. Por cada 100 euros invertidos para la promoción, se obtendrán 80,46 euros correspondientes a beneficio neto.

Apoyándose en todos los resultados anteriores y como carácter orientativo, se puede considerar, la promoción que se quiere llevar a cabo en el barrio de La Gran Vía, como **RENTABLE**.

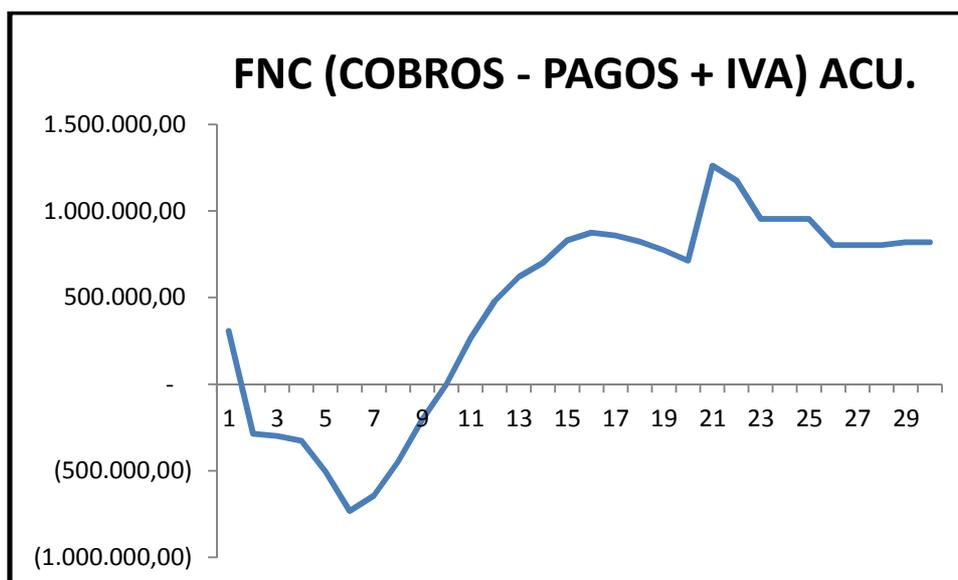
III.4. ANÁLISIS DEL CASH-FLOW

En el presente apartado se analizará la rentabilidad de la promoción, una vez estimados los costes e ingresos resultantes, mediante el análisis del cash-flow, a través de los criterios de rentabilidad dinámicos.

III.4.1. FLUJOS DE CAJA (CASH-FLOW)

El flujo de caja recogerá las fluctuaciones monetarias de cobros y pagos según hayan sido optimadas en el tiempo, durante el desarrollo de la promoción. Estos permitirán conocer las necesidades de tesorería en cada momento, siendo así posible prevenir cuando sea necesario, las distintas posibilidades de financiación para poder cubrir aquellos déficits de caja que puedan producirse a lo largo de la financiación.

La siguiente gráfica nos muestra los flujos de caja acumulados de todo el desarrollo de la promoción:



En esta gráfica se pueden observar los diferentes flujos monetarios, pudiendo obtener el beneficio de la promoción (sin contar los costes de financiación para cubrir los déficits negativos, pero sí el préstamo hipotecario), situado este en torno a los **820.065,54 euros**.

También indicará cuál el plazo de recuperación de la inversión, situado este en circunstancias normales en 11 meses (pay-back). Se puede observar también cuál será el capital mínimo necesario para cubrir los déficits de caja, producidos durante los primeros meses, situados estos en **731.865,42 euros**.

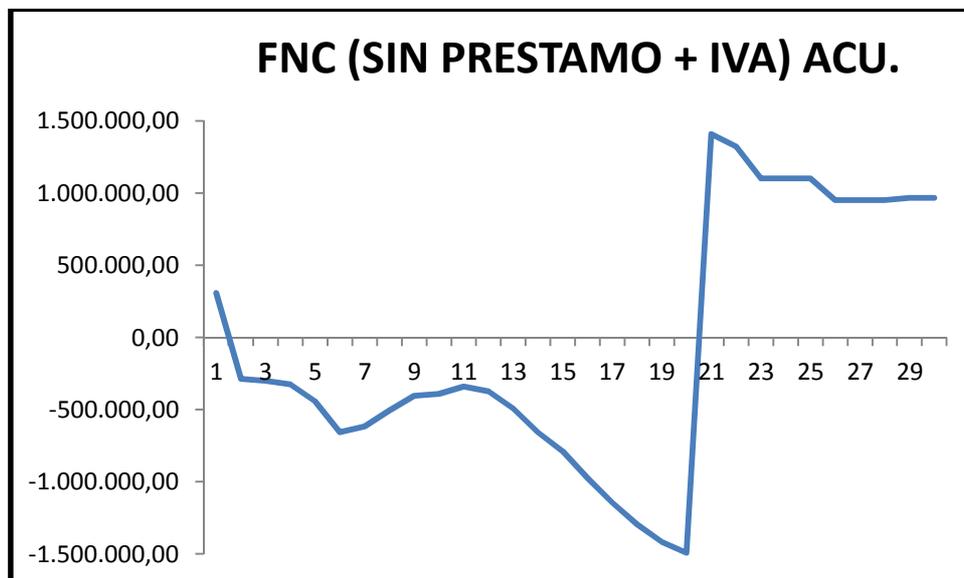
El pico más bajo coincidirá con el mes de inicio de las obras (mes 6), a partir del cual se empezarán a recibir las disposiciones provenientes del préstamo hipotecario, así como el dinero de las primeras ventas, haciéndole subir hasta situarse en números positivos.

III.4.2. CRITERIOS DE RENTABILIDAD DINÁMICOS

Para analizar la rentabilidad económica de la promoción mediante métodos dinámicos se hará uso del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR). Estos criterios permitirán recoger las desviaciones en la rentabilidad a consecuencia de las posibles desviaciones que pudieran producirse en el tiempo.

Estos criterios se aplicarán a los anteriores flujos de caja pero con la diferencia de que para poder aplicar estos será necesario eliminar la financiación mediante el préstamo hipotecario. En este caso sólo se contabilizarán los avales por ser obligatorios por ley. La diferencia principal con los anteriores flujos de caja radicará además de la eliminación de los costes de financiación, será la inexistencia de entrada de ingresos hasta que no se produzcan las ventas. La parte económica correspondiente a la hipoteca deberá ser pagada por los comprados en el momento de la entrega de llaves.

La siguiente gráfica muestra los nuevos flujos de caja calculada sin financiación:

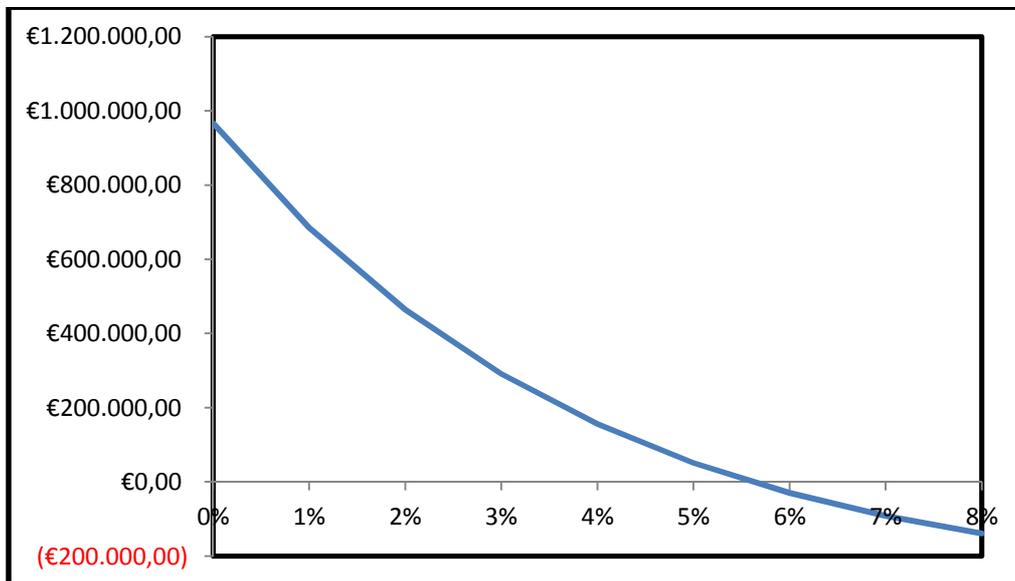


Como se puede observar en este caso la entrada de dinero se producirá mucho más tarde, debido a la inexistencia de las disposiciones del préstamos.

Como resultados de la experiencia en los estudios de viabilidad, para que la promoción pueda considerarse rentable, la Tasa Internar de Rentabilidad (TIR) anual deberá ser superior al 15%, y que esta además supere a los costes de financiación (k). Los costes de financiación se desarrollarán en el apartado de "Acciones correctoras".

Al calcular la TIR con respecto a los flujos de caja de la gráfica anterior, se obtiene un valor de TIR mensual del 5,604%, siendo el **TIR anual del 92,39%**. Con esto se puede decir que la promoción, sin tener en cuenta los costes de financiación, puede considerarse **RENTABLE**, ya que esta se encuentra muy por encima de lo mínimamente requerido.

Por otro lado al analizar los flujos de caja con el Valor Actual Neto (VAN) se puede comprobar tal y como se observa en la siguiente figura el VAN que se obtendría suponiendo un coste de financiación igual a k:



k	VAN
0%	966.744,99 €
1%	684.859,82 €
2%	463.927,33 €
3%	291.101,58 €
4%	156.273,37 €
5%	51.476,46 €
6%	-29.574,67 €
7%	-91.845,44 €
8%	-139.262,82 €

La anterior tabla nos muestra los posibles beneficios que se podrían obtener en función del coste de la financiación, donde se puede observar que para que se produzcan beneficios k no debe ser en ningún caso superior al 5,604% (coincidiendo con el valor de la TIR mensual).

Ante la falta de conocimiento sobre los costes de financiación (k), se podrá establecer si la promoción resulta rentable o no una vez conocidas las diferentes posibilidades de financiación, las cuales se desarrollarán en el siguiente apartado, "Acciones correctoras". Como ya se ha comentado anteriormente esta resultará rentable siempre y cuando la TIR sea superior al coste de financiación. **Otra cosa será si el considerarse como rentable significa que la inversión, por el riesgo que conlleva, se puede considerar como interesante, algo que quedará de la mano del cliente.**

III.5. ACCIONES CORRECTORAS

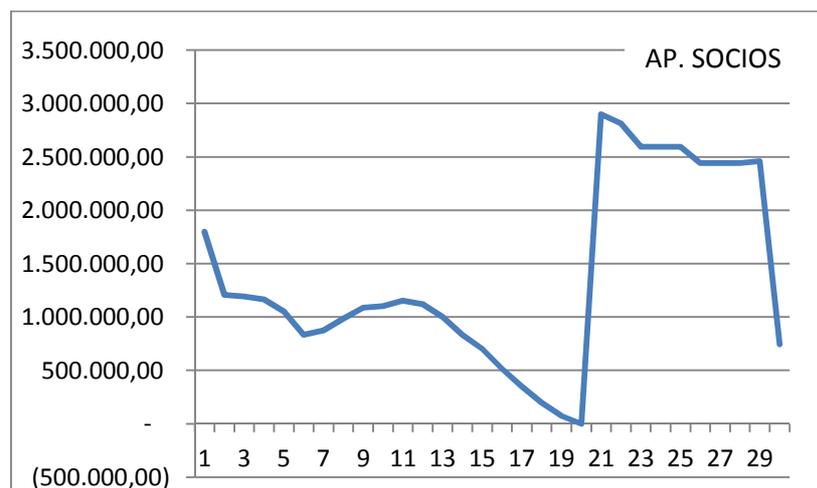
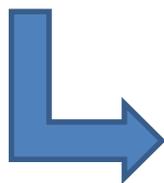
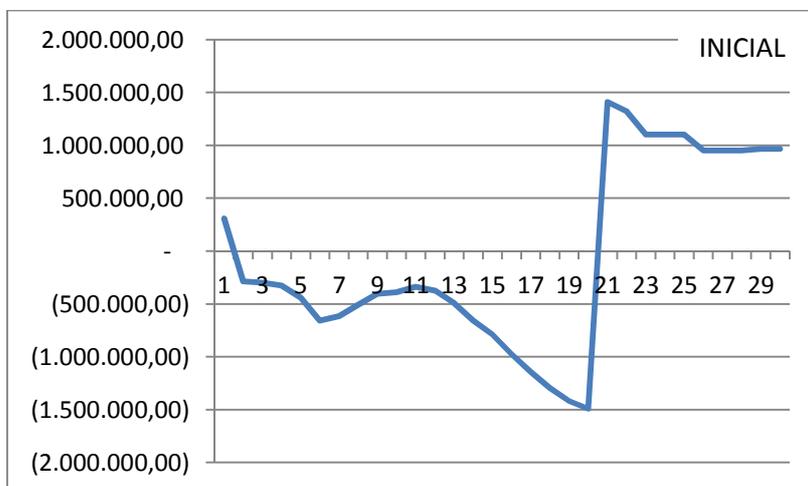
En este apartado se estudiarán posibles alternativas financieras para poder cubrir los déficits de caja negativos producidos durante el transcurso de la promoción. Se estudiarán los casos más comunes utilizados para la financiación de promociones inmobiliarias como el préstamo hipotecario, el préstamo americano o francés, la aportación de capital por parte de los socios o el uso de la cuenta de crédito.

NOTA: Todas las gráficas que se pueden observar durante el siguiente apartado, son elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel, las cuales se adjuntan en el apartado de anexos, al final del presente estudio.

III.5.1. LOS SOCIOS APORTAN EL 100% DEL CAPITAL MÍNIMO NECESARIO.

En este caso como el propio título dice, los socios serán los encargados de soportar los costes de la financiación, cubriendo estos con su propio capital los flujos de caja negativos a lo largo de la promoción, situándose estos en un total de **1.492.088,76 euros**, a desembolsar durante el mes 1. Estos a cambio de la inversión realizada, obtendrán unos dividendos del 15% sobre el capital invertido, alcanzado estos una cifra de **223.813,31 euros**, los cuales deberán serles abonados junto con el importe de la ampliación al final de la promoción (mes 30).

Por su parte los socios correrán con los gastos derivados a causa de la ampliación de capital, alcanzando estos un importe de **16.166,33 euros**. En los gastos derivados se incluyen los gastos de notario y registrador (según tablas), así como el impuesto de operaciones societarias (1% de la ampliación de capital).



Como se puede observar en todo momento los flujos de caja se encuentran por encima de cero, lo que significa que la operación podría realizarse.

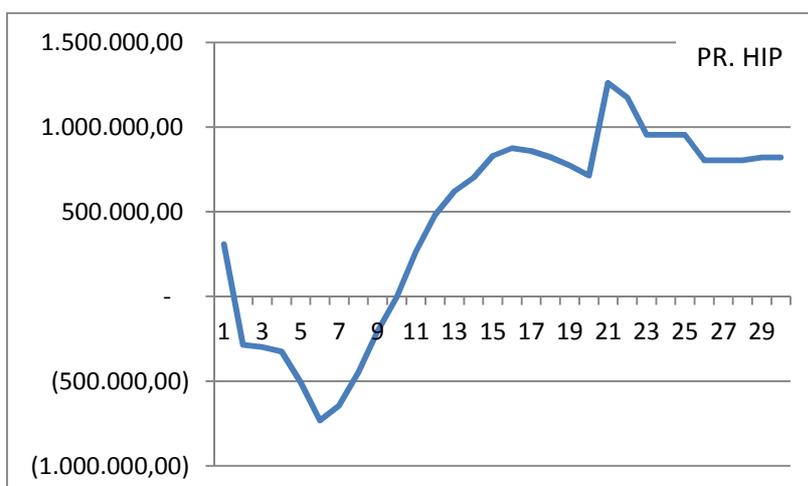
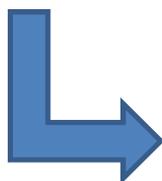
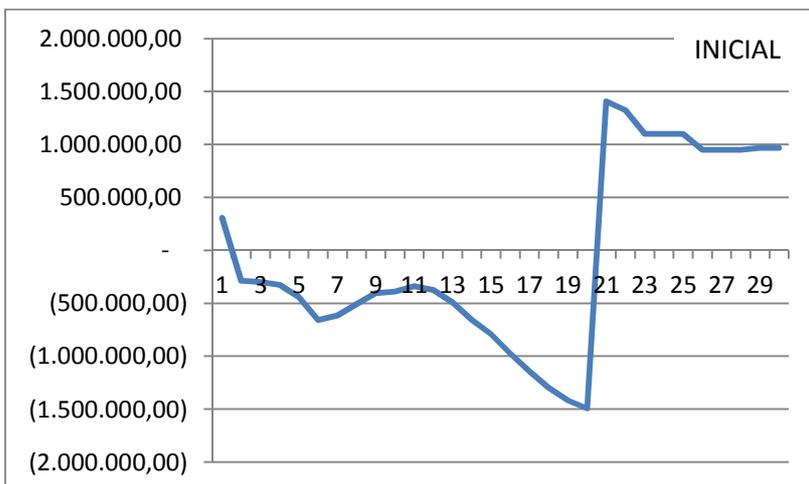
El coste de financiación (k) que tendría la aportación del 100% del capital por parte de los socios, estaría situado en el **5,95% anual**.

III.5.2. SE SOLICITA PRÉSTAMO HIPOTECARIO Y LOS SOCIOS APORTAN EL CAPITAL MÍNIMO NECESARIO RESTANTE.

En este caso se aplicará primeramente el préstamo hipotecario, el cual irá disponiendo cantidades mensuales en función de las certificaciones de obra (mes 6) y hasta el momento de la entrega de llaves (mes 21). En total este préstamo permitirá ingresar de forma distribuida en el tiempo un total de **2.767.200 euros**.

La amortización de este se producirá en el momento de la subrogación de cada vivienda, coincidiendo estas con la entrega de llaves, con lo que en el mes 21 la parte de hipoteca de cada una de las viviendas irá destinada al pago de la amortización del préstamo hipotecario, ascendiente este a un valor total de **2.767.200 euros**.

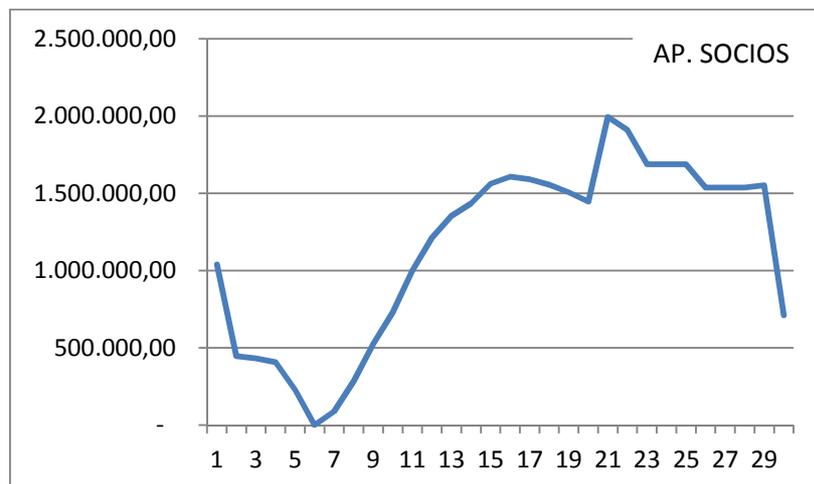
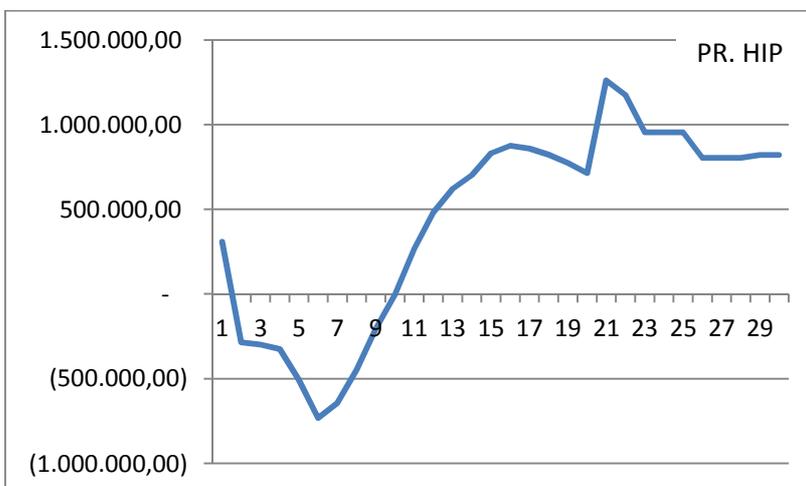
Por su parte el préstamo hipotecario tendrá asociados el pago de unos gastos legales, estimados en **93.930,22 euros**, así como el pago de interés, ascendiendo estos a un total de **52.749,23 euros**.



El coste financiación (k) del préstamo hipotecario asciende a un **11% anual**.

Como se puede comprobar una vez aplicado el préstamo los flujos de caja negativos han disminuido, pero siguen existiendo y deben desaparecer totalmente, con lo que será necesario el aporte del capital mínimo necesario por parte de los socios, situado este en un total de **731.865,42 euros**, a desembolsar durante el mes 1. Estos a cambio de la inversión realizada, obtendrán unos dividendos del 15% sobre el capital invertido, alcanzado estos una cifra de **109.779,81 euros**, los cuales deberán serles abonados junto con el importe de la ampliación al final de la promoción (mes 30).

Por su parte los socios correrán con los gastos derivados a causa de la ampliación de capital, alcanzando estos un importe de **8.202,99 euros**. En los gastos derivados se incluyen los gastos de notario y registrador (según tablas), así como el impuesto de operaciones societarias (1% de la ampliación de capital).



El coste financiación (k) de la aportación de capital por parte de los socios asciende a un **5,95% anual**.

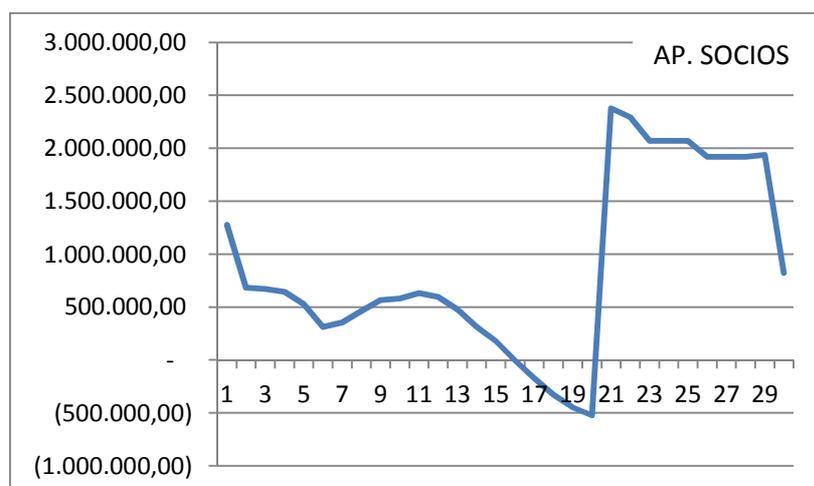
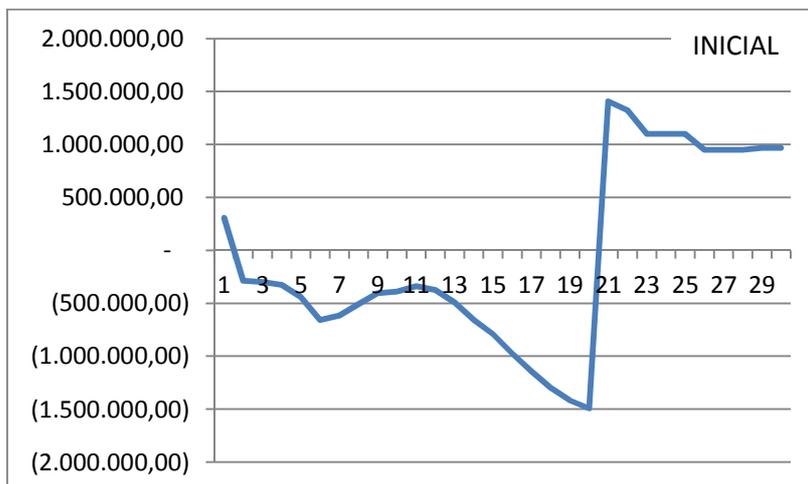
Como se puede observar en todo momento los flujos de caja se encuentran por encima de cero, lo que significa que la operación podría realizarse. El coste de financiación (k) que tendría el uso del préstamo hipotecario y la aportación del capital restante necesario por parte de los socios, estaría situado en el **9,87% anual**.

III.5.3. LOS SOCIOS APORTAN EL 65% DE LA INVERSIÓN Y LO RESTANTE SE CUBRE CON UN PRÉSTAMO AMERICANO.

Los socios serán los encargados de soportar el 65% de los costes de la financiación, debiéndose financiar lo demás con un préstamo americano. Así los socios deberán cubrir un total de **969.857,70 euros**, correspondientes al 65% de la inversión mínima necesaria. Este importe deberá ser desembolsado durante el mes 1.

Estos a cambio de la inversión realizada, obtendrán unos dividendos del 15% sobre el capital invertido, alcanzado estos una cifra de **145.478,70 euros**, los cuales deberán serles abonados junto con el importe de la ampliación al final de la promoción (mes 30).

Por su parte los socios correrán con los gastos derivados a causa de la ampliación de capital, alcanzando estos un importe de **10.695,96 euros**. En los gastos derivados se incluyen los gastos de notario y registrador (según tablas), así como el impuesto de operaciones societarias (1% de la ampliación de capital).

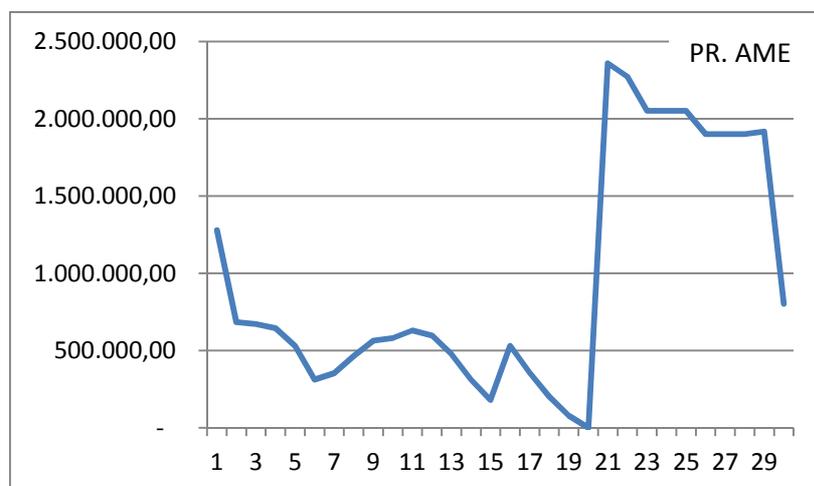
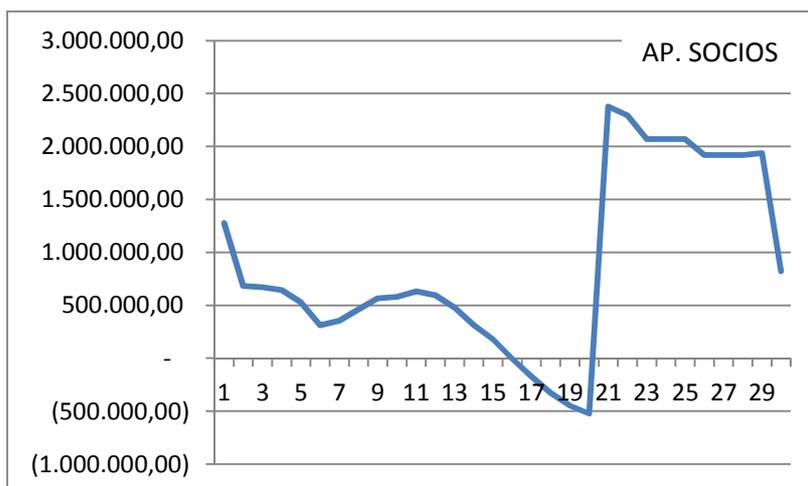


El coste de financiación (k) de la aportación de los socios del 65% del capital mínimo necesario asciende a un **5,95% anual**.

Como se puede comprobar una vez aplicada la aportación de capital por parte de los socios, los flujos de caja negativos han disminuido, pero siguen existiendo y estos deben desaparecer totalmente, con lo que será necesario disponer de un préstamo americano para hacer frente a los déficits negativos.

El préstamo americano se pedirá sólo a partir del mes que sea necesario, donde se produzcan los primeros déficits de caja (mes 16), y deberá ser amortizado en el momento de la entrega de llaves (mes 21). Este conllevará el pago de un interés fijo del 7,5% pagadero mensualmente, y unos gastos de comisión de apertura del 0,5% y de comisión de estudio del 0,225% sobre el principal del préstamo.

La disposición del préstamo deberá ascender a un total de **539.634,28 euros**, lo que llevará asociado unos gastos de comisión de apertura de 2.698,17 euros, de comisión de estudio de 1.214,18 euros, y el pago de interés valorados en un total de 16.863,57 euros.



El coste financiación (k) del préstamo americano asciende a un **9,69% anual**.

Como se puede observar en todo momento los flujos de caja se encuentran por encima de cero, lo que significa que la operación podría realizarse.

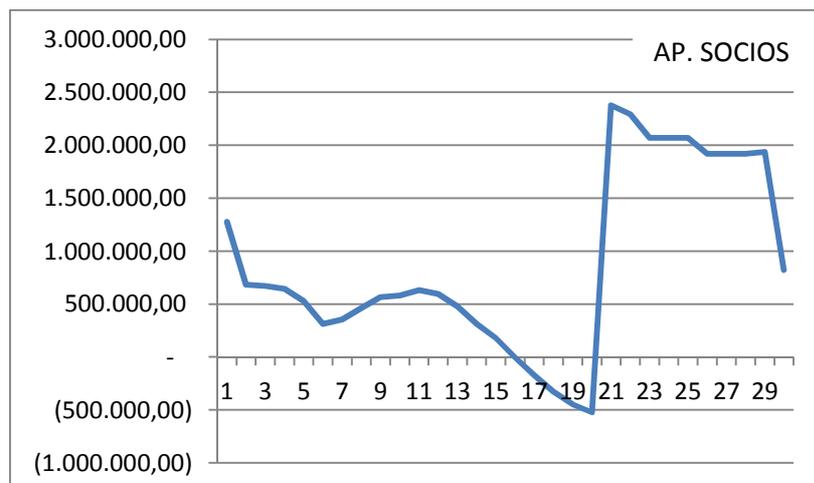
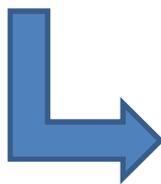
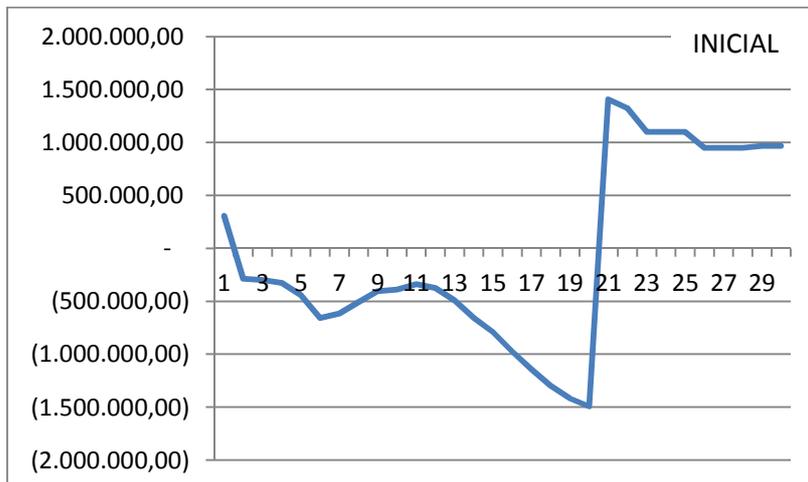
El coste de financiación (k) que tendría la aportación de los socios del 65% del capital mínimo y el uso del préstamo americano para hacer frente a los déficits negativos pendientes, estaría situado en el **7,29% anual**.

III.5.3. B. LOS SOCIOS APORTAN EL 65% DE LA INVERSIÓN Y LO RESTANTE SE CUBRE CON UN PRÉSTAMO FRANCÉS.

Los socios serán los encargados de soportar el 65% de los costes de la financiación, debiéndose financiar lo demás con un préstamo francés. Así los socios deberán cubrir un total de **969.857,70 euros**, correspondientes al 65% de la inversión mínima necesaria. Este importe deberá ser desembolsado durante el mes 1.

Estos a cambio de la inversión realizada, obtendrán unos dividendos del 15% sobre el capital invertido, alcanzado estos una cifra de **145.478,70 euros**, los cuales deberán serles abonados junto con el importe de la ampliación al final de la promoción (mes 30).

Por su parte los socios correrán con los gastos derivados a causa de la ampliación de capital, alcanzando estos un importe de **10.695,96 euros**. En los gastos derivados se incluyen los gastos de notario y registrador (según tablas), así como el impuesto de operaciones societarias (1% de la ampliación de capital).

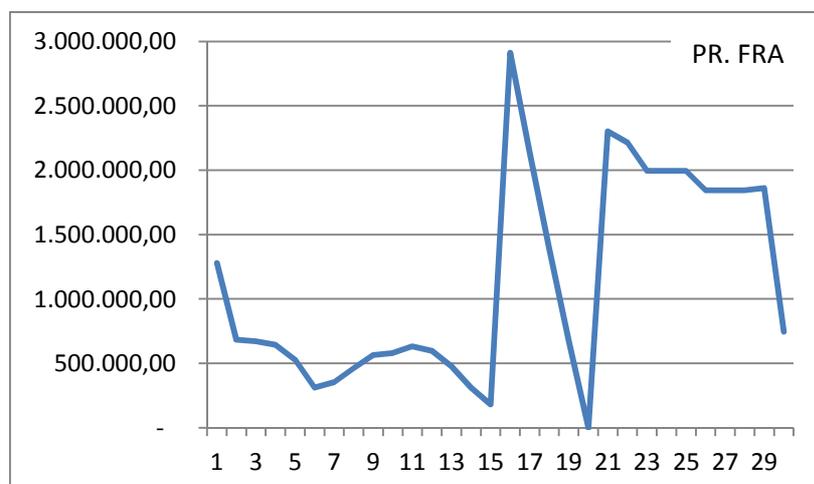
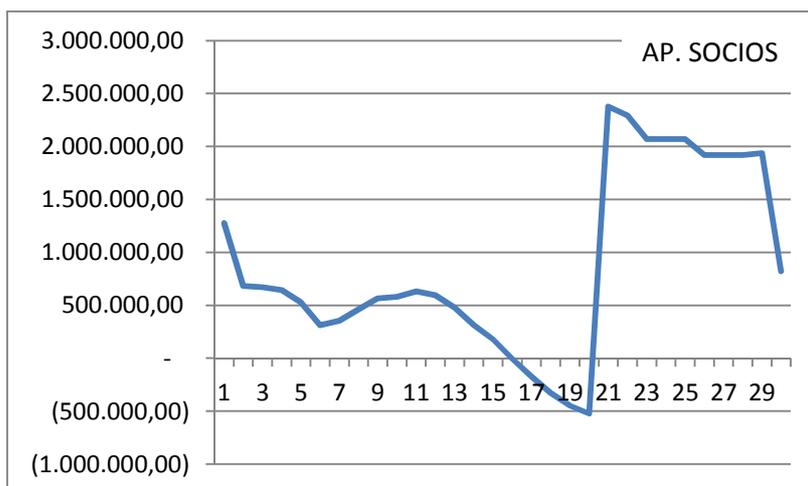


El coste de financiación (k) de la aportación de los socios del 65% del capital mínimo necesario asciende a un **5,95% anual**.

Como se puede comprobar una vez aplicada la aportación de capital por parte de los socios, los flujos de caja negativos han disminuido, pero siguen existiendo y estos deben desaparecer totalmente, con lo que será necesario disponer de un préstamo francés para hacer frente a los déficits negativos.

El préstamo francés se pedirá sólo a partir del mes que sea necesario, donde se produzcan los primeros déficits de caja (mes 16), y deberá ser amortizado en el momento de la entrega de llaves (mes 21). Este conllevará el pago de un interés fijo del 7,5% pagadero mensualmente, y unos gastos de comisión de apertura del 0,5% y de comisión de estudio del 0,225% sobre el principal del préstamo.

La disposición del préstamo deberá ascender a un total de **2.939.039,00 euros**, lo que llevará asociado unos gastos de comisión de apertura de 14.695,20 euros, de comisión de estudio de 6.612,84 euros, y el pago de interés valorados en un total de 55.335,88 euros.



El coste financiación (k) del préstamo francés asciende a un **10,96% anual**.

Como se puede observar en todo momento los flujos de caja se encuentran por encima de cero, lo que significa que la operación podría realizarse.

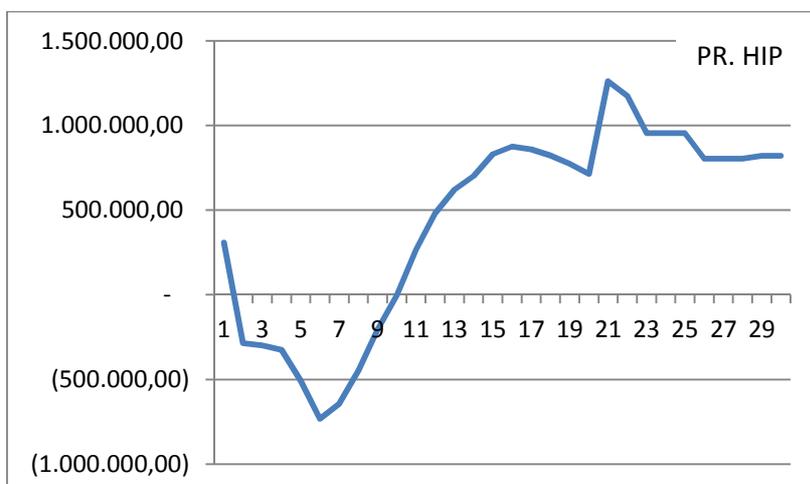
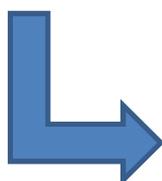
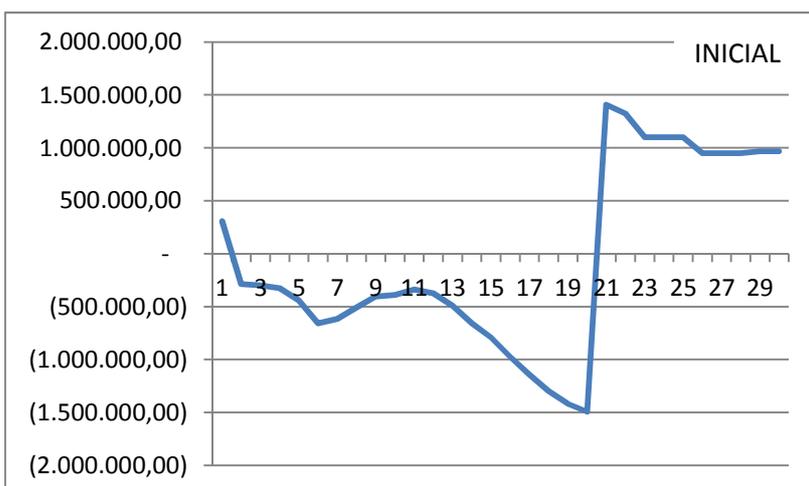
El coste de financiación (k) que tendría la aportación de los socios del 65% del capital mínimo y el uso del préstamo francés para hacer frente a los déficits negativos pendientes, estaría situado en el **9,72% anual**.

III.5.4. SE SOLICITA PRÉSTAMO HIPOTECARIO, LOS SOCIOS APORTAN EL 35% DEL CAPITAL MÍNIMO NECESARIO RESTANTE, Y LO QUE FALTE SE FINANCIARÁ MEDIANTE CUENTA DE CRÉDITO.

En este caso se aplicará primeramente el préstamo hipotecario, el cual irá disponiendo cantidades mensuales en función de las certificaciones de obra (mes 6) y hasta el momento de la entrega de llaves (mes 21). En total este préstamo permitirá ingresar de forma distribuida en el tiempo un total de **2.767.200 euros**.

La amortización de este se producirá en el momento de la subrogación de cada vivienda, coincidiendo estas con la entrega de llaves, con lo que en el mes 21 la parte de hipoteca de cada una de las viviendas irá destinada al pago de la amortización del préstamo hipotecario, ascendiente este a un valor total de **2.767.200 euros**.

Por su parte el préstamo hipotecario tendrá asociados el pago de unos gastos legales, estimados en **93.930,22 euros**, así como el pago de interés, ascendiendo estos a un total de **52.749,23 euros**.

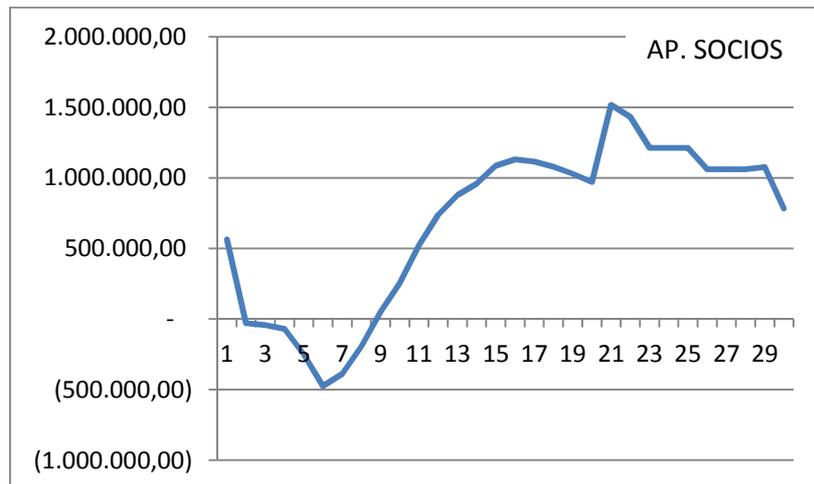
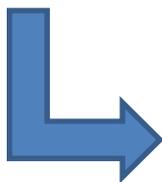
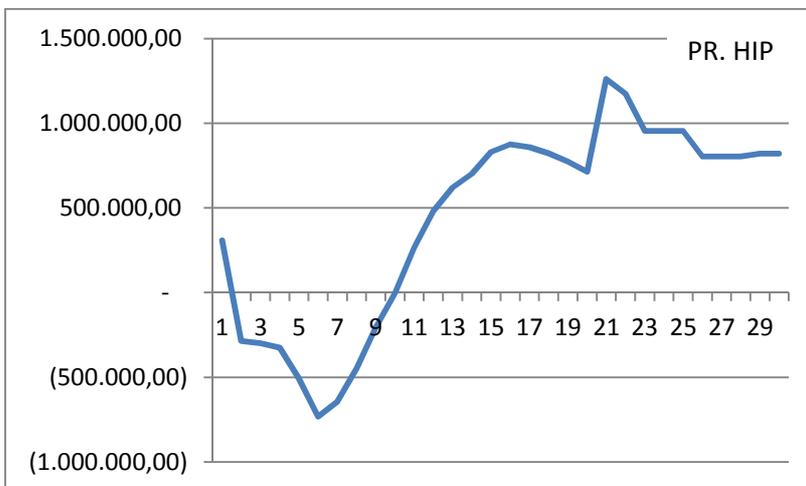


El coste financiación (k) del préstamo hipotecario asciende a un **11% anual**.

Una vez aplicado el préstamo hipotecario, los socios aportan el 35% del capital mínimo necesario restante, ascendiente este a un total de **256.152,90 euros**. Este importe deberá ser desembolsado durante el mes 1.

Los socios, a cambio de la inversión realizada, obtendrán unos dividendos del 15% sobre el capital invertido, alcanzado estos una cifra de **38.422,93 euros**, los cuales deberán serles abonados junto con el importe de la ampliación al final de la promoción (mes 30).

Por su parte los socios correrán con los gastos derivados a causa de la ampliación de capital, alcanzando estos un importe de **3.121,62 euros**. En los gastos derivados se incluyen los gastos de notario y registrador (según tablas), así como el impuesto de operaciones societarias (1% de la ampliación de capital).

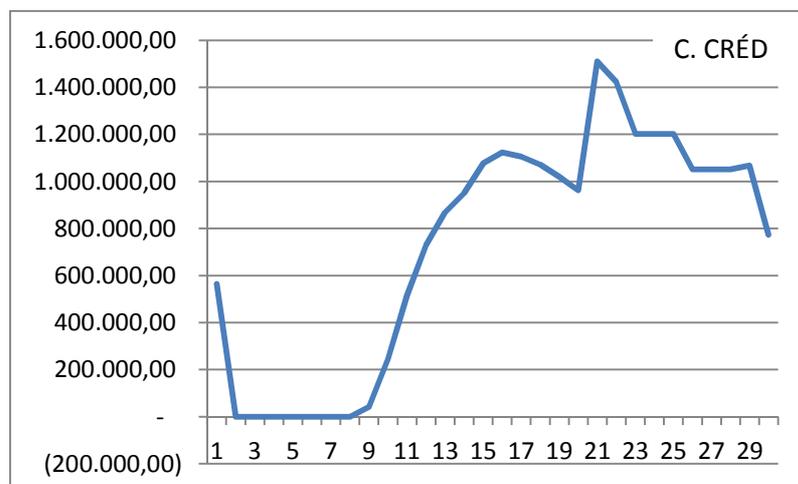
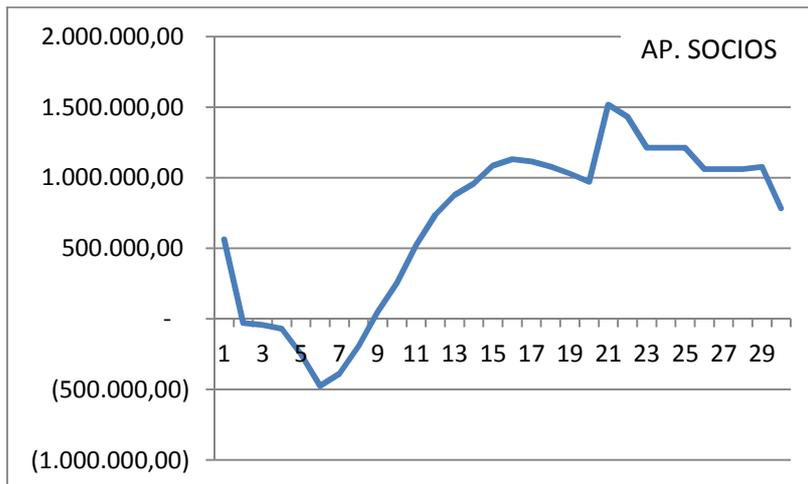


El coste de financiación (k) de la aportación de los socios del 35% del capital mínimo necesario restante asciende a un **5,95% anual**.

Como se puede comprobar una vez aplicada la aportación de capital por parte de los socios, los flujos de caja negativos han disminuido, pero siguen existiendo y estos deben desaparecer totalmente, con lo que será necesario disponer de una cuenta de crédito para hacer frente a los déficits negativos.

La cuenta de crédito permitirá ir recibiendo mensualmente las cantidades que sean necesarias para ir cubriendo aquellos meses con flujos de caja negativos (del mes 2 al mes 6), con la única condición de que habrá que pagar de forma mensual, intereses al 7% anual (0,5833% mensual) sobre el capital que ha sido prestado y está pendiente de amortizar.

Con todo esto la disposición total de crédito ascenderá a un total de **478.011,17 euros**. La amortización se irá realizando mediante los primeros flujos de caja positivos. Por su parte el pago de intereses por el capital prestado ascenderá a un total de **8.539,27 euros**.



El coste financiación (k) mediante cuenta de crédito asciende a un **7,23% anual**.

Como se puede observar en todo momento los flujos de caja se encuentran por encima de cero, lo que significa que la operación podría realizarse.

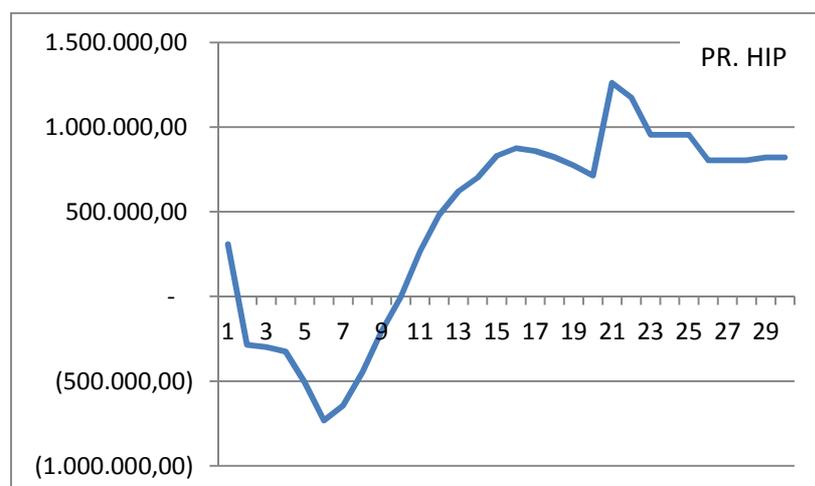
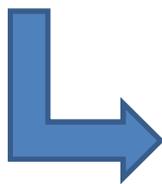
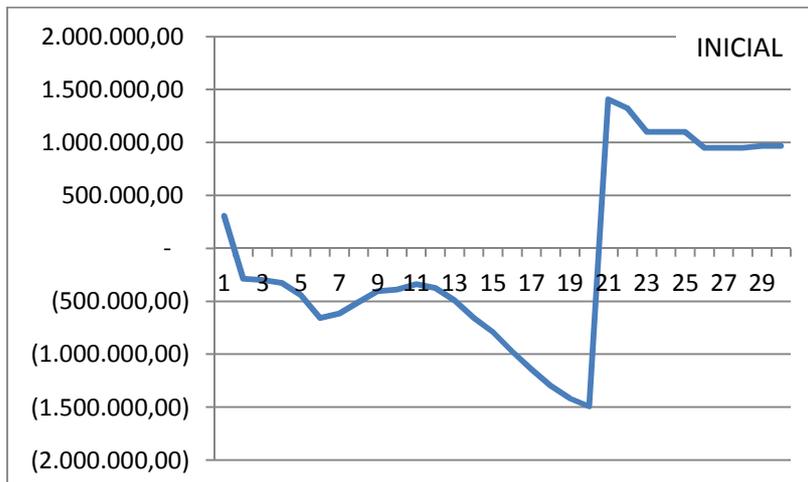
El coste de financiación (k) que tendría la operación, con la realización del préstamo hipotecario, la aportación por parte de los socios del 35% del capital mínimo necesario restante, y la utilización de la cuenta de crédito para los últimos déficits negativos pendientes, estaría situado en el **10,04% anual**.

III.5.5. SE SOLICITA PRÉSTAMO HIPOTECARIO Y LO RESTANTE SE FINANCIA MEDIANTE CUENTA DE CRÉDITO.

En primer lugar se aplicará el préstamo hipotecario, el cual irá disponiendo cantidades mensuales en función de las certificaciones de obra (mes 6) y hasta el momento de la entrega de llaves (mes 21). En total este préstamo permitirá ingresar de forma distribuida en el tiempo un total de **2.767.200 euros**.

La amortización de este se producirá en el momento de la subrogación de cada vivienda, coincidiendo estas con la entrega de llaves, con lo que en el mes 21 la parte de hipoteca de cada una de las viviendas irá destinada al pago de la amortización del préstamo hipotecario, ascendiente este a un valor total de **2.767.200 euros**.

Por su parte el préstamo hipotecario tendrá asociados el pago de unos gastos legales, estimados en **93.930,22 euros**, así como el pago de interés, ascendiendo estos a un total de **52.749,23 euros**.

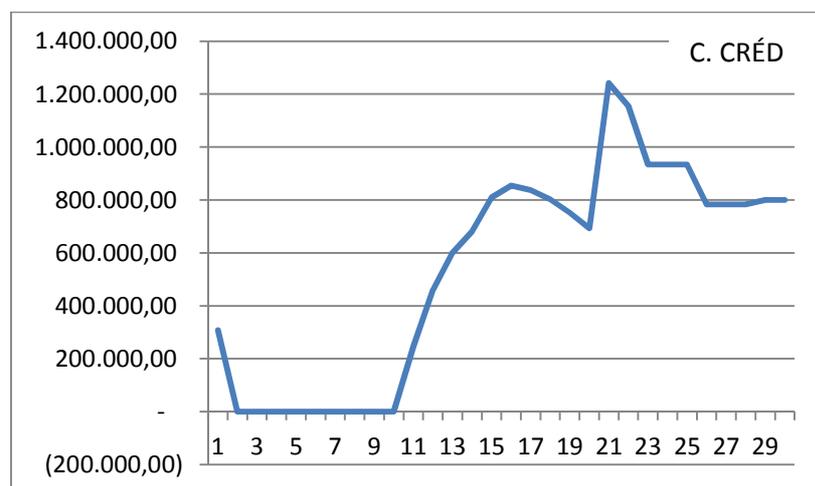
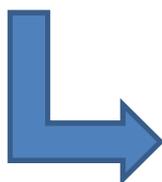
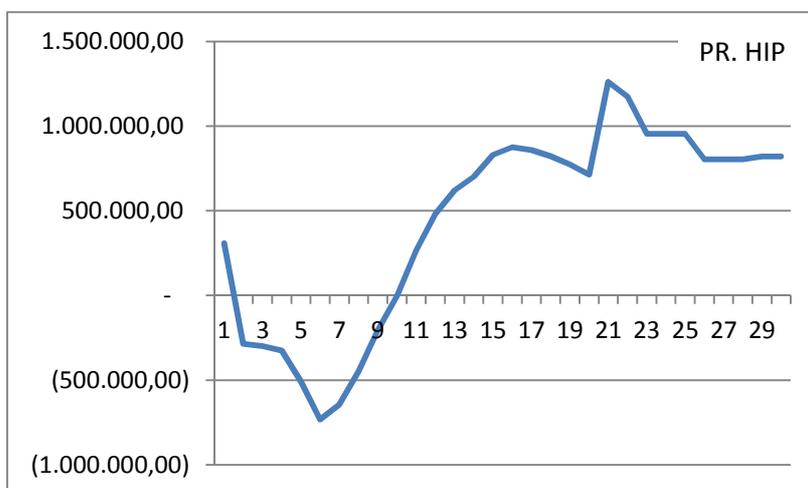


El coste financiación (k) del préstamo hipotecario asciende a un **11% anual**.

Como se puede comprobar una vez aplicado el préstamo hipotecario, los flujos de caja negativos han disminuido, pero siguen existiendo y estos deben desaparecer totalmente, con lo que será necesario disponer de una cuenta de crédito para hacer frente a los déficits negativos.

La cuenta de crédito permitirá ir recibiendo mensualmente las cantidades que sean necesarias para ir cubriendo aquellos meses con flujos de caja negativos (del mes 2 al mes 6), con la única condición de que habrá que pagar de forma mensual, intereses al 7% anual (0,5833% mensual) sobre el capital que ha sido prestado y está pendiente de amortizar.

Con todo esto la disposición total de crédito ascenderá a un total de **740.193,47 euros**. La amortización se irá realizando mediante los primeros flujos de caja positivos. Por su parte el pago de intereses por el capital prestado ascenderá a un total de **20.633,32 euros**.



El coste financiación (k) mediante cuenta de crédito asciende a un **7,23% anual**.

Como se puede observar en todo momento los flujos de caja se encuentran por encima de cero, lo que significa que la operación podría realizarse.

El coste de financiación (k) que tendría la utilización del préstamo hipotecario y el uso de la cuenta de crédito para los últimos déficits negativos pendientes, estaría situado en el **10,13% anual**.

CUADRO RESUMEN SEGÚN TIPOS DE FINANCIACIÓN			
	K (anual)	BENEFICIO NETO	Capital financiado
Aportación de los socios del 100%	5,95%	535.052,17 €	1.492.088,76 €
Préstamo hipotecario y aportación de socios	9,87%	512.200,01 €	3.499.065,42 €
Aportación de los socios del 65% y préstamo en amortización americano	7,29%	575.343,29 €	1.509.491,97 €
Aportación de los socios del 65% y préstamo en amortización francés	9,72%	536.235,70 €	3.908.896,70 €
Préstamo hipotecario, aportación de socios del 35% y cuenta de crédito	10,04%	556.172,34 €	3.501.364,06 €
Préstamo hipotecario y cuenta de crédito	10,13%	574.602,56 €	3.507.393,47 €
TIR DEL PROYECTO	92,39%		

CUENTA DE RESULTADOS SEGÚN TIPOS DE FINANCIACIÓN

- **acción correctora 1:** Aportación de los socios del 100%
- **acción correctora 2:** Préstamo hipotecario y aportación socios
- **acción correctora 3:** Aportación de los socios del 65% y préstamo en amortización americano
- **acción correctora 3B:** Aportación de los socios del 65% y préstamo en amortización francés
- **acción correctora 4:** Préstamo hipotecario, aportación de socios del 35% y cuenta de crédito
- **acción correctora 5:** Préstamo hipotecario y cuenta de crédito

CUENTA DE RESULTADOS	Ac. Correctora 1	Ac. Correctora 2	Ac. Correctora 3	Ac. Correctora 3B	Ac. Correctora 4	Ac. Correctora 5
TOTAL VENTAS	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00
GASTOS EXPLOTACIÓN (CESIÓN+CONS+HF+LIC+SEG+GESTION)	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00
GASTOS COMERCIALES	69.651,00	69.651,00	69.651,00	69.651,00	69.651,00	69.651,00
BAII	987.773,00	987.773,00	987.773,00	987.773,00	987.773,00	987.773,00
AVAL	21.028,01	21.028,01	21.028,01	21.028,01	21.028,01	21.028,01
GASTOS FINANCIEROS	223.813,31	256.459,26	166.254,57	222.122,56	193.641,65	167.312,76
BAI	742.931,68	710.285,73	800.490,42	744.622,43	773.103,34	799.432,23
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00
IMPUESTO DE SS (30%)	132.879,50	123.085,72	150.147,12	133.386,73	141.931,00	149.829,67
BENEFICIO NETO	535.052,17	512.200,01	575.343,29	536.235,70	556.172,34	574.602,56

Como se puede observar según la cuenta de resultados, los tipos de financiación que más beneficio neto dejarían serían la aportación del 65% del capital por parte de los socios y el préstamo de amortización americano (57.343,29 euros), y el uso del préstamo hipotecario y la cuenta de crédito (574.602,56 euros).

Por su parte a su vez la aportación de los socios del 65% del capital y el préstamo de amortización americano es el segundo tipo de financiación que menos riesgo conlleva en cuanto a la cantidad de capital financiado (1.509.491,97 euros). El uso del préstamo hipotecario y la cuenta de crédito a pesar de obtener un alto beneficio neto, implican la necesidad de asumir un alto riesgo debido a la cantidad de capital financiado (3.507.393,47 €)

III.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En este apartado se desarrollará una simulación sobre un posible escenario que dada la situación actual durante la realización del presente estudio, será muy posible que se dé, que no será otra que el retraso en cuanto a las esperadas.

III.6.1. RETRASO DE VENTAS RESPECTO A LAS PROGRAMADAS

Para poder disponer de un margen de seguridad lo suficientemente lógico y aceptable se decide establecer un periodo de retraso de inicio de ventas de 10 meses respecto al pensado inicialmente en cuanto al tiempo de inicio, lo que supone la venta de gran proporción de la promoción una vez realizadas las entregas de llaves.

La siguiente tabla muestra la estimación de ventas previstas:

	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
VIVIENDAS	1			1			1			1			
ÁTICOS			1			1							
GARAJES	2	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	1
TRASTEROS	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	2	1	1

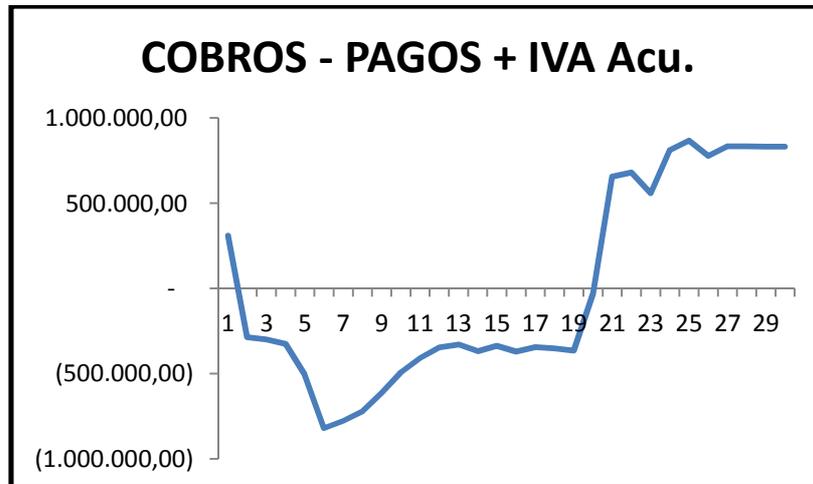
El retraso o incumplimiento de los plazos de ventas inicialmente programado conlleva una distorsión en la entrada de ingresos, lo que generará la necesidad de tener que aumentar el capital financiado.

En lo correspondiente al préstamo hipotecario, el banco entregará la parte correspondiente a la entrega de llaves, proporcionalmente según se vayan produciendo las ventas de las viviendas y generándose la subrogación del préstamo hipotecario a los compradores.

Así mismo, mientras tanto no se produzca la subrogación del préstamo hipotecario y nos encontremos dentro del periodo de carencia, se deberán seguir pagando los intereses de la disposición concedida, en función de las ventas pendientes. En este caso concreto el incremento del pago de interese se incrementará en 2.667,50 euros respecto al caso inicial.

En el hipotético caso de que se agotase el periodo de carencia (lo cual en este presente no afecta), sería necesario empezar a amortizar mensualmente el préstamo en función de las viviendas o áticos que faltasen por vender, 1.802,24 €/mes por vivienda y 3.322,14 €/mes por ático.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, se obtienen los siguientes flujos netos de caja:



ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

▪ MÉTODOS ESTÁTICOS

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	
TOTAL VENTAS	4.643.400,00 €
GASTOS EXPLOTACIÓN (CESIÓN+CONS+HF+LIC+SEG+GESTION)	3.585.976,00 €
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	1.057.424,00 €
GASTOS COMERCIALES	69.651,00 €
BAIL	987.773,00 €
GASTOS FINANCIEROS	155.961,85 €
BAI	831.811,15 €
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00 €
IMPUESTO DE SS (30%)	159.543,34 €
BENEFICIO NETO	597.267,80 €

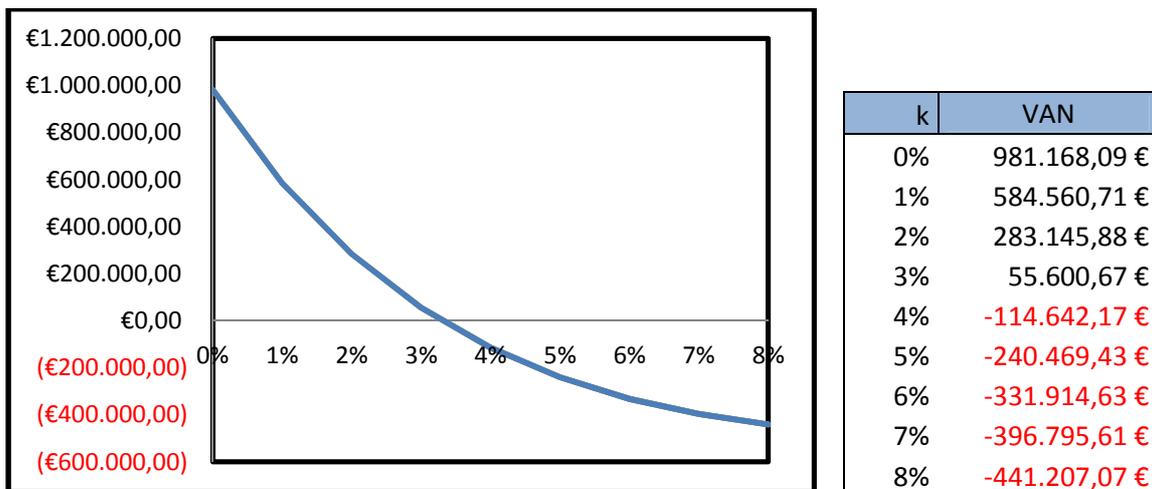
RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS	
REI (rentabilidad de la inversión) BAI/coste total	27,02%
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/ventas)	17,914%
ROE (rentabilidad de recursos propios) BN/ recursos propios	72,877%

Considerando como rentable la promoción, en cuanto a la **Rentabilidad de la Inversión (REI)** cuando este ratio sea superior a un **20-25%**, y para la **Rentabilidad de los Recursos Propios (RRP)** y el **Margen sobre Ventas (MgV)** cuando ambos ratios se sitúen a partir de un **10-15%**, puede considerarse que la promoción aun vendiéndose con retraso, resultará **RENTABLE**. Bien es cierto que tanto el beneficio neto como los ratios han disminuido notablemente.

▪ **MÉTODOS DINÁMICOS (sin contar la financiación)**

Para que la promoción pueda considerarse rentable, la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) anual deberá ser superior al 15%, y que esta además supere a los costes de financiación (k), obteniéndose respecto a la promoción una **TIR anual del 47,56%**, pudiéndose considerar como **RENTABLE**, a falta de calcular los costes de financiación, los cuales aumentarán respecto al caso inicial puesto que será necesario aumentar el capital financiado debido a la entrada más tardía de ingresos. Recaltar aquí que aun siendo rentable la TIR disminuye a la mitad respecto al estudio inicial.

La siguiente gráfica muestra el VAN de la promoción:



En conclusión se podría decir que en el caso de que las ventas se produjeran 10 meses después de lo esperado, y una vez concluida la entrega de llaves, la promoción resultaría siendo **RENTABLE**, aunque en menor medida que la prevista inicialmente.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

En este último capítulo se realizará un pequeño resumen de todos los resultados obtenidos, en forma de conclusiones finales, valorando estos y proponiendo futuras cuestiones que hayan podido quedar pendientes de resolver y que puedan ser un punto de inicio para futuras investigaciones

IV.1. VIABILIDAD COMERCIAL

Ante la situación actual del sector de la construcción donde la especulación inmobiliaria ha originado tal acumulación de viviendas en la periferia de la ciudad de Valencia, sin haberse tenido en cuenta si de verdad eran o no necesarias, parece algo lógico el descartar la idea de llevar a cabo una promoción más, donde la oferta es desproporcionalmente superior a la demanda.

Por otra parte, la dificultad de encontrar una financiación que nos permita hacer frente a grandes costes como la compra de un solar o los costes de construcción, puede hacer pensar que hoy en día el llevar a cabo una promoción inmobiliaria es algo altamente arriesgado, con un futuro negro e incierto, donde no merece la pena arriesgar.

Pero ante estas adversidades es donde hay que sacar el ingenio, marcar la diferencia, y buscar la forma de poder darle a esto la vuelta, convirtiendo aquellas adversidades en grandes ventajas.

En resumen, ¿por qué querer realizar un nuevo edificio donde existen decenas todavía sin vender? No, gracias. ¿Por qué necesitamos un solar donde existen miles de edificios con un siglo de antigüedad? Aquí es donde encontramos la clave del presente estudio, donde se pueden marcar las diferencias.

Según el planeamiento de Valencia, el Ayuntamiento con el afán de renovar y regularizar aquellos edificios que durante el paso de los años se han ido quedando obsoletos, propone en el barrio de La Gran Vía y Ruzafa una serie de edificios con una media de entre 3 y 4 alturas y con unos cuantos años de antigüedad, el poder incrementar la altura de estos, para que así puedan quedar igual que otros realizados con posterioridad.

¿Podría ser viable el encontrar un edificio de estas características donde poder llevar a cabo este incremento de alturas? Ante esta pregunta existen diversas dificultades, como la de encontrar un edificio vacío que poder comprar, o al igual que en el caso del solar, el poder disponer del dinero suficiente para hacer frente a la compra de este.

Quizás todavía se puede dar una vuelta más, ¿por qué comprar un edificio?, ¿por qué debe de estar vacío? Recordamos que se tratan de edificios con casi 100 años, la mayoría de ellos ni siquiera con ascensor. ¿Sería algo muy descabellado el proponerles a estos vecinos, el cambio de sus viviendas a costa del incremento de edificabilidad, por una vivienda totalmente nueva y con toda clase de comodidades?

Aquí es donde se encuentra la clave de esta promoción:

1. El hecho de permutar las viviendas, y por lo tanto el edificio, por futura edificación, permite ahorrarse el desembolso inicial que supondría la compra de un solar, o de un edificio, salvando así las dificultades ante la financiación.
2. El beneficio se obtendrá explotando el exceso de edificabilidad posible, mediante la venta de viviendas, áticos, plazas de garaje y trasteros.

3. Se venderá una promoción de obra nueva en pleno centro de Valencia (barrio La Gran Vía), alejada de aquella periferia, saturada de viviendas de obra nueva, ubicada en una zona donde la competencia de obra nueva es inexistente.

Así con esto se decide elegir entre todos los edificios posibles, el situado en la calle Taquígrafo Martí, nº 7, el cual dispone de un total de 7 viviendas distribuidas en 3 plantas, más dos bajos comerciales situados en planta baja. Este edificio admite la ejecución de una nueva planta más, así como la reconversión de áticos en los trasteros de la última planta.

La realización del estudio del mercado no hace otra cosa que verificar todo lo anterior comentado, donde se puede comprobar que la oferta es inexistente, no encontrando ninguna en el barrio de La Gran Vía, y apenas 7 entre el barrio de Ruzafa y El Pla del Remei.

Por otra parte se puede observar que el barrio La Gran Vía es buena zona para vivir o invertir, con una media de edad entre sus habitantes de entre 30 y 60 años, en su mayoría sin menores a su cargo. Como su economía, predominará principalmente la ubicación de entidades financieras y aseguradoras, aunque también tienen gran importancia, los comercios, restaurantes y hoteles.

En lo que respecta a la accesibilidad y tráfico, se trata de un barrio bien comunicado, con una gran variedad de transporte público, pero con una importante densidad de tráfico, sobre todo en aquellas calles principales allá sobre las horas punta. En relación con el tráfico, las plazas de aparcamiento debido al gran número de vehículos, suponen uno de los principales problemas para este barrio, algo que se podrá aprovechar como una ventaja para la promoción en lo que supondría el poder realizar nuevas plazas de aparcamiento.

Las plazas de aparcamiento además de la elevada demanda, supondrán un aumento del valor de las viviendas, debido a la posibilidad de poder adquirir estas con plazas de garaje.

Mediante la realización del estudio de demanda, tras la realización de la encuesta, se puede comprobar las preferencias de los potenciales clientes, los cuales consideran la zona como un buen sitio donde residir o invertir. Así también se llega a la conclusión de que estos a día del presente prefieren las viviendas de entre 80 y 100 metros cuadrados, con 3 habitaciones. Con esto se establecerá un target group o público objetivo al que irá destinado la promoción, con un perfil adquisitivo alto, de entre 30 y 60 años y que demandan unas viviendas con una determinada calidad.

Basándose según los indicios establecidos bien en el estudio de mercado, bien en el estudio de demanda, se llega a la conclusión de realizar un total de 11 viviendas, 7 viviendas a permutar, y las 4 restantes para explotar, así como 2 áticos, 26 plazas de aparcamiento y 17 trasteros. Al tratarse de un edificio protegido la fachada deberá ser mantenida en todo momento, repitiéndose incluso en las nuevas plantas.

Según el público objetivo establecido, las características de la zona y la competencia existente en los barrios colindantes, se decide que estas deben ser de unas viviendas con unas calidades elevadas, con una superficie en torno a los 90 metros y 3 habitaciones. El precio a establecer para las viviendas ascenderá a un total de 5.000 €/m² para las viviendas y

7.000 €/m² para los áticos. Como ya se ha dicho antes, la existencia de plazas de aparcamiento en el propio edificio suponen un aumento del valor de las viviendas, así como la seguridad en la venta de estas, situada cada plaza de aparcamiento en un total de 36.400 euros. Por su parte los trasteros se venderán en torno a los 14.000 euros.

Analizando la competencia existente más el estudio de mercado y comparándolo con estos precios, se pueden considerar estos como un precio bastante competitivo en cuanto a ventas, donde perfectamente podría existir la posibilidad de poder incrementar algo más estos valores, sobre todo en el tema de plazas de aparcamiento.

Ante todo esto se cree que la consideración de poder establecer esta promoción como viable comercialmente hablando (a falta de hacer números), está lo suficientemente justificada mediante las consideraciones y características anteriores.

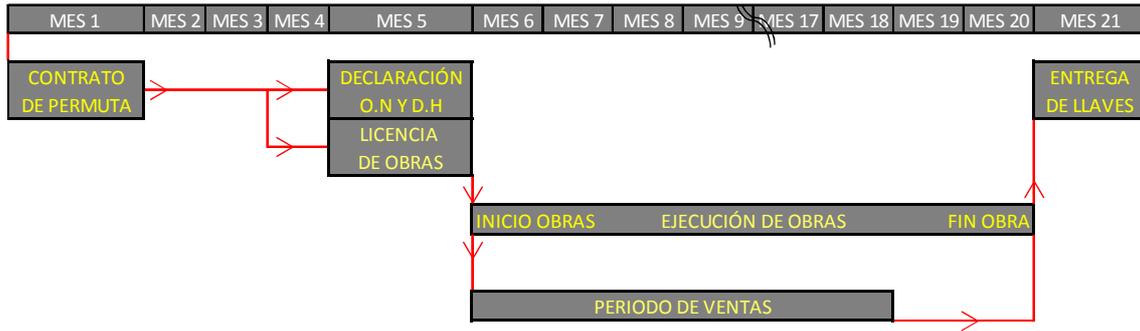
IV.2. VIABILIDAD ECONÓMICO FINANCIERA

Inmersos en esta crisis bien es cierto que la gente de alguna manera, ante lo que podría llamarse miedo ante una situación incierta, mira de una forma mucho más minuciosa donde invertir su dinero. Donde antes nadie tenía miedo en adquirir una hipoteca a 40 años, hoy en día parece algo cuanto menos arriesgado. Esto junto con la gran oferta existente se traduce en un mercado tremendamente complejo donde el cliente examinará y comparará, sin realizar ningún movimiento a la ligera.

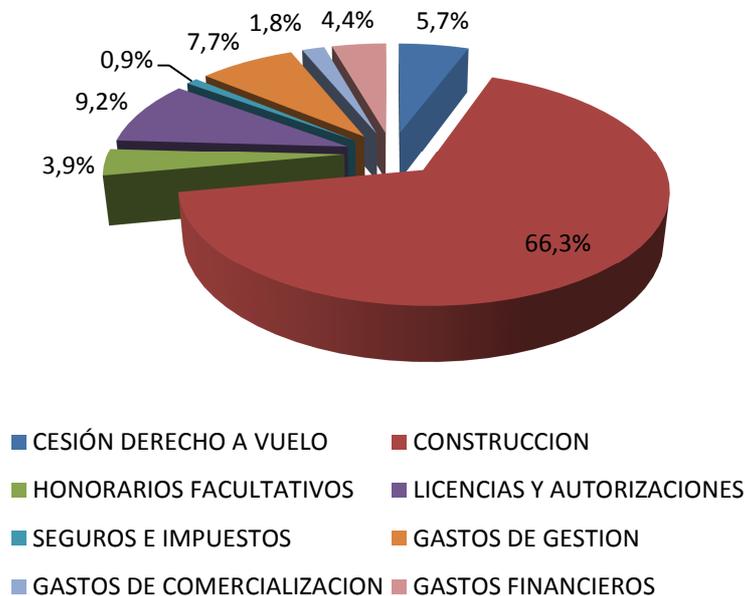
La dificultad hoy en día a la hora de vender, como promotor, se traduce en la necesidad de tener que jugar con unos precios de venta de lo más competitivos posibles, viéndose en la obligación de ajustarse a unos beneficios económicos muy acotados, donde si además sumamos el alto coste que supone financiarse, nos encontramos en una situación sin apenas márgenes económicos.

Aquí es donde adquiere importancia el estudio económico-financiero, el cual nos dará una visión aproximada del resultado final. Será necesario comprobar si pese a la realización de las permutas de las viviendas y el pago del incremento al Ayuntamiento (principales gastos), la promoción resulta rentable.

Para todo esto se decide llevar a cabo una promoción con una duración aproximada de unos 21 meses, extensibles hasta 30 para el pago de impuestos como el IVA, o la garantía del constructor.

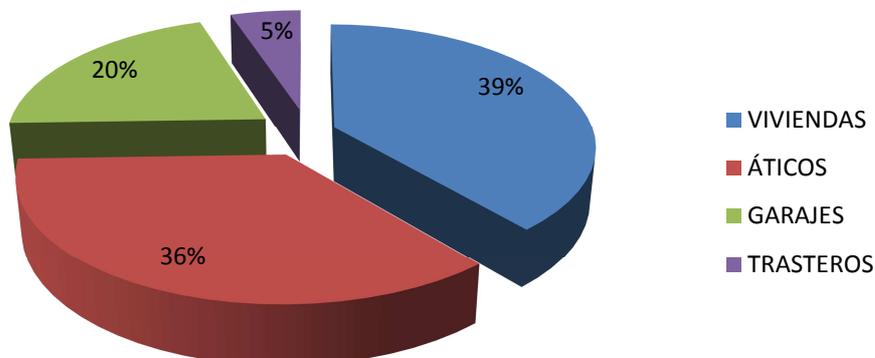


La siguiente gráfica muestra los porcentajes de gastos que conllevará la realización de la promoción, ascendente a una cantidad total de **3.823.334,46 euros**.



Como se puede comprobar los gastos más importantes serán los costes de construcción, debidos entre otras cosas a la necesidad de tener que derribar el edificio manteniendo la fachada para posteriormente realizar además 3 plantas de sótano, además de la elevada calidad que se le dará a las viviendas, las cuales tendrán unos costes de construcción de 954,02 €/m². Le seguirán a estos los gastos derivados de la cesión con derecho a vuelo, conjunto con el pago del aprovechamiento sobre la nueva edificabilidad.

Por otra parte estarán los ingresos previstos los cuales ascenderán a un total de 4.643.400 euros, los cuales se muestran en la siguiente gráfica:



Una vez establecidos la secuencia de cobros menos pagos puede pasarse a realizarse el análisis de rentabilidad. Este podrá hacerse bien por métodos estáticos como la cuenta de resultados, o el estudio de los ratios, o mediante métodos dinámicos, a través del cash-flow y mediante criterios como el VAN o la TIR.

La cuenta de resultados pese a ser de fácil interpretación no puede recoger las posibles variaciones en la rentabilidad debido a posibles inconvenientes que pudieran surgir en el tiempo, mientras que el VAN y la TIR sí.

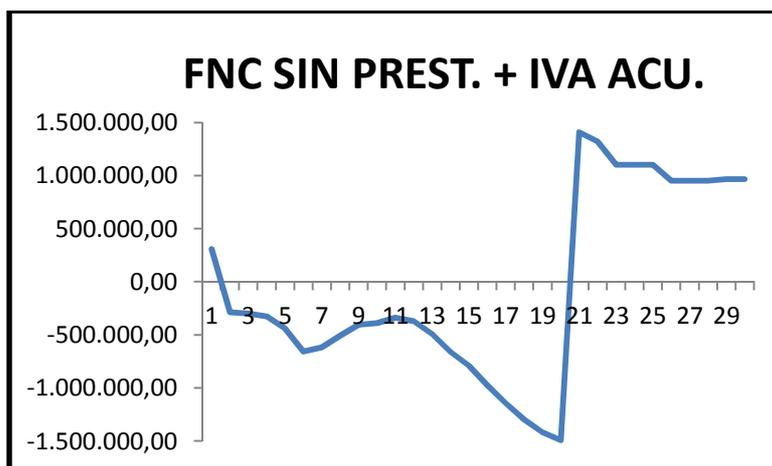
- Mediante métodos estáticos:

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	
TOTAL VENTAS	4.643.400,00 €
GASTOS EXPLOTACIÓN (CESIÓN+CONS+HF+LIC+SEG+GESTION)	3.585.976,00 €
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	1.057.424,00 €
GASTOS COMERCIALES	69.651,00 €
BaII	987.773,00 €
GASTOS FINANCIEROS	167.707,46 €
BaI	820.065,54 €
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00 €
IMPUESTO DE SS (30%)	156.019,66 €
BENEFICIO NETO	589.045,88 €

RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS	
REI -rentabilidad de la inversión (BaII/coste total)	27,02%
MARGEN SOBRE VENTAS (BaI/ventas)	17,661%
RRP -rentabilidad de recursos propios (BN/recursos propios)	80,486%

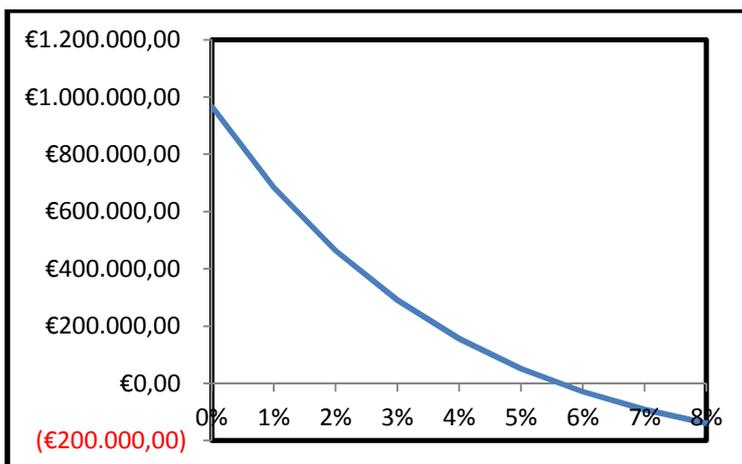
Considerando como rentable la promoción, en cuanto a la **Rentabilidad de la Inversión (REI)** cuando este ratio sea superior a un **20-25%**, y para la **Rentabilidad de los Recursos Propios (RRP)** y el **Margen sobre Ventas (MgV)** cuando ambos ratios se sitúen a partir de un **10-15%**, puede considerarse sin lugar a dudas que la promoción resultará **RENTABLE**.

- Mediante métodos dinámicos (sin contar la financiación)



Para que la promoción pueda considerarse rentable, la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) anual deberá ser superior al 15%, y que esta además supere a los costes de financiación (k), obteniéndose respecto a la promoción una **TIR anual del 92,39%**, pudiéndose considerar como **RENTABLE**, puesto que además los costes de financiación como máximo ascenderán a un **10,13%**.

La siguiente gráfica muestra el VAN de la promoción:



k	VAN
0%	966.744,99 €
1%	684.859,82 €
2%	463.927,33 €
3%	291.101,58 €
4%	156.273,37 €
5%	51.476,46 €
6%	-29.574,67 €
7%	-91.845,44 €
8%	-139.262,82 €

Como ya se ha comentado anteriormente, la situación actual también dificulta la financiación para los promotores, debido al alto coste de esta, así como la problemática para obtenerla. Es aquí donde resulta vital también el analizar en profundidad sobre diferentes opciones que nos permitan financiar la promoción.

La siguiente tabla muestra un resumen de los tipos de financiación analizados:

CUADRO RESUMEN SEGÚN TIPOS DE FINANCIACIÓN			
	K (anual)	BENEFICIO NETO	Capital financiado
Aportación de los socios del 100%	5,95%	535.052,17 €	1.492.088,76 €
Préstamo hipotecario y aportación de socios	9,87%	512.200,01 €	3.499.065,42 €
Aportación de los socios del 65% y préstamo en amortización americano	7,29%	575.343,29 €	1.509.491,97 €
Aportación de los socios del 65% y préstamo en amortización francés	9,72%	536.235,70 €	3.908.896,70 €
Préstamo hipotecario, aportación de socios del 35% y cuenta de crédito	10,04%	556.172,34 €	3.501.364,06 €
Préstamo hipotecario y cuenta de crédito	10,13%	574.602,56 €	3.507.393,47 €
TIR DEL PROYECTO	92,39%		

Como se puede comprobar y en comparación con el TIR del proyecto cualquiera sería válida, aconsejándose la elección de aquellas con una k más pequeña y con la necesidad de financiar el menor capital posible.

Por último la realización de un análisis de sensibilidad donde se simule el caso de no empezar a vender las viviendas hasta 10 meses después de lo esperado, lo que permitirá de alguna manera cubrirse las espaldas ante las dificultades que pudieran surgir ante la venta. Este estudio muestra que la operación seguiría resultando rentable aunque bien es cierto que los beneficios se reducirían debido al incremento de algunos costes como el pago de interés del préstamo hipotecario, o la necesidad de tener que alargarse la operación en el tiempo. Así con esto resulta una TIR del 45,17%, la cual puede considerarse como RENTABLE, considerando así la viabilidad del proyecto respecto a la dificultad en la venta de las viviendas.

Con todo esto se puede considerar el poder establecer esta promoción como viable económica y financieramente, de una manera lo suficientemente justificada mediante todas las consideraciones anteriores.

Para concluir recalcar que el presente estudio se basa siempre desde una base teórica, la cual se busca que en su fin sea lo más parecida a la realidad, pero que en la práctica debido a cualquier imprevisto que pueda surgir, donde todas estas consideraciones y datos anteriores pueden sufrir variaciones, provocando una alteración respecto a los resultados inicialmente previstos.

BIBLIOGRAFÍA

Manuales consultados

BUENO, ENRIQUE (2009): *Estrategias en el mundo inmobiliario: dónde y cuándo comprar, qué construir y cómo vender, incluso en época de crisis*. 2ª Edición. Ediciones Díaz de Santos

ESCUDERO MUSOLAS, ANTONIO (2008): *Manual para la venta de promociones de viviendas*. Valencia: Tirant Lo Blanch

SANTESAMES, M. (2000). *Marketing, conceptos y estrategias*. Colección "economía y empresa". Alcalá de Henares: Pirámide.

LLINARES, M.C. y MONTAÑANA, A. (2013): *Teoría intensificación Gestión Económica y Financiera de la Edificación*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.

Páginas web consultadas:

Todas las páginas web han sido consultadas durante el tiempo de realización del presente estudio, es decir, entre los meses de febrero y junio del año 2013.

Ayuntamiento de Valencia: www.valencia.es

Instituto Valenciano de Estadística: www.ive.es

Instituto Nacional de Estadística: www.ine.es

Cámara de Contratistas de la Comunidad Valenciana: www.cccv.es

Banco de España: www.dbe.es

Sede online del Catastro: www.castastro.com

Inmobiliaria idealista: www.idealista.com

Inmobiliaria fotocasa: www.fotocasa.com

Artículos de prensa

El país.es. 20 de junio de 2012. La renta "per cápita", por debajo de la europea por primera vez desde 2001. Autor desconocido.

ANEXOS

A continuación se presentarán las hojas de cálculo realizadas en Excel como herramienta de apoyo para la obtención de los resultados de viabilidad económica-financiera. Se presentarán los cálculos de la viabilidad inicial, la aplicación de acciones correctoras, y el análisis de sensibilidad.

CÁLCULOS DE LA VIABILIDAD INICIAL

Para el cálculo de la viabilidad inicial del proyecto se adjuntan en el siguiente orden las correspondientes tablas:

1. HOJA DE CASH-FLOW
2. HOJA DE DATOS TOMADA PARA EL CÁLCULO
3. HOJA CÁLCULO ESTUDIO ECONÓMICO
4. HOJA VENTA DE VIVIENDAS
5. HOJA VENTA DE ÁTICOS
6. HOJA VENTA DE GARAJES
7. HOJA VENTA DE TRASTEROS

	CONTRATO DE PERMUTA		DECLARACIÓN O N Y D H												FIN OBRA		ENTREGA DE LLAVES												TOTALES				
	Euros	MES 1 MARZO	MES 2 ABRIL	MES 3 MAYO	MES 4 JUNIO	MES 5 JULIO	MES 6 AGOSTO	MES 7 SEPTIEMBRE	MES 8 OCTUBRE	MES 9 NOVIEMBRE	MES 10 DICIEMBRE	MES 11 ENERO	MES 12 FEBRERO	MES 13 MARZO	MES 14 ABRIL	MES 15 MAYO	MES 16 JUNIO	MES 17 JULIO	MES 18 AGOSTO	MES 19 SEPTIEMBRE	MES 20 OCTUBRE	MES 21 NOVIEMBRE	MES 22 DICIEMBRE	MES 23 ENERO	MES 24 FEBRERO	MES 25 MARZO	MES 26 ABRIL	MES 27 MAYO		MES 28 JUNIO	MES 29 JULIO	MES 30 AGOSTO	
FASE III: DISPOSICIÓN DEL PRESTAMO	28.778,88						28.778,88																										28.778,88
SEGURO DE INCENDIOS	1.106,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.106,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.106,88	
COMISION DE APERTURA	27.672,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27.672,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	27.672,00	
INGRESOS	92.749,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	692,90	0,00	0,00	4.322,02	0,00	0,00	10.599,24	0,00	0,00	16.965,65	0,00	0,00	20.169,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	92.749,23
VIVIENDAS LOCALES																																0,00	
GARAJES																																0,00	
TRASTEROS																																0,00	
AVAL ENTREGA A CUENTA	21.028,01								1.349,38			3.021,44			4.292,25			5.800,29			6.564,65											21.028,01	
VIVIENDAS	9.945,06								516,43			1.147,29			1.932,21			2.954,35			3.394,78											9.945,06	
ÁTICOS	11.082,95								832,96			1.874,15			2.360,04			2.845,93			3.169,86											11.082,95	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	167.707,46	0,00	0,00	0,00	0,00	64.327,91	28.778,88	0,00	2.865,71	0,00	0,00	7.343,47	0,00	0,00	14.891,49	0,00	0,00	22.765,93	0,00	0,00	26.734,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	167.707,46	
TOTAL PAGOS	1.823.234,46	130.271,30	45.148,13	-13.322,61	-21.031,01	-176.677,22	-230.298,45	4.221,22	17.109,15	29.879,94	59.589,23	130.027,49	168.383,82	219.266,28	277.538,54	286.841,94	296.814,08	322.964,85	292.016,73	258.961,14	237.427,48	131.333,60	78.800,16	47.280,57	0,00	0,00	138.245,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.823.234,46
TOTAL IVA SOPORTADO	459.920,17	155.394,93	10.842,99	0,00	5.128,92	3.206,29	3.447,45	921,40	4.661,90	3.915,64	6.525,07	12.628,77	16.906,72	21.361,15	24.964,44	27.813,67	28.333,75	28.083,16	27.242,44	23.993,29	18.990,06	12.048,95	7.229,37	3.614,69	0,00	0,00	12.683,11	0,00	0,00	0,00	0,00	459.920,17	
1. VENTAS																																0,00	
1.1. VIVIENDAS	1.800.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	54.792,00	27.694,29	48.502,29	121.654,29	105.225,19	123.585,19	180.825,19	147.570,19	147.570,19	192.570,19	141.882,19	110.058,19	83.130,19	58.650,19	40.290,19	216.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.800.000,00	
ENTRADAS+APLAZADO	360.000,00					45.000,00	3.214,29	3.214,29	48.214,29	7.305,19	7.305,19	52.305,19	12.930,19	12.930,19	57.930,19	21.930,19	21.930,19	21.930,19	21.930,19	21.930,19	216.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	360.000,00	
HIPOTECA	1.440.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.792,00	24.480,00	45.288,00	73.440,00	97.920,00	116.280,00	128.520,00	134.640,00	134.640,00	134.640,00	119.952,00	88.128,00	61.200,00	61.200,00	36.720,00	216.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.440.000,00	
IVA repercutido	724.000,00	544.000,00	0,00	0,00	0,00	4.500,00	321,43	321,43	4.821,43	730,52	730,52	5.230,52	1.293,02	1.293,02	5.793,02	2.193,02	2.193,02	2.193,02	2.193,02	2.193,02	144.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	724.000,00	
2.ÁTICOS	1.659.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.024,96	22.562,40	22.562,40	29.893,84	22.562,40	22.562,40	29.893,84	29.893,84	29.893,84	39.862,50	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	199.080,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.659.000,00	
ENTRADAS+APLAZADO	331.800,00					82.950,00	6.912,50	6.912,50	89.862,50	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	199.080,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	331.800,00	
HIPOTECA	1.327.200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9.024,96	22.562,40	22.562,40	41.740,44	67.687,20	90.249,60	107.171,40	118.452,60	124.093,20	124.093,20	110.555,76	81.224,64	56.406,00	33.843,60	16.921,80	199.080,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.327.200,00	
IVA repercutido	165.900,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.295,00	691,25	691,25	8.986,25	1.612,92	1.612,92	1.612,92	1.612,92	1.612,92	1.612,92	1.612,92	1.612,92	132.720,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	165.900,00	
3. LOCALES																																0,00	
IVA repercutido	144.375,00	144.375,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	144.375,00		
4. GARAJES	946.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	29.120,00	32.240,00	35.600,00	53.800,00	45.196,36	64.124,36	56.844,36	62.304,36	68.544,36	75.824,36	70.000,36	90.020,36	90.020,36	86.380,36	86.380,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	946.400,00
ENTRADAS+APLAZADO	946.400,00					29.120,00	32.240,00	35.600,00	53.800,00	45.196,36	64.124,36	56.844,36	62.304,36	68.544,36	75.824,36	70.000,36	90.020,36	90.020,36	86.380,36	86.380,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	946.400,00
HIPOTECA																																0,00	
IVA repercutido	98.280,00	3.640,00	0,00	0,00	0,00	2.912,00	3.224,00	3.560,00	5.380,00	4.519,64	6.412,44	5.684,44	6.230,44	6.854,44	7.582,44	7.000,44	9.002,04	9.002,04	8.638,04	8.638,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	98.280,00	
5. TRASTEROS	238.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.600,00	6.200,00	6.846,15	13.146,15	14.673,43	16.353,43	17.820,09	19.270,09	16.070,09	17.470,09	19.150,09	21.250,09	24.050,09	22.650,09	22.650,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	238.000,00
ENTRADAS+APLAZADO	238.000,00					5.600,00	6.200,00	6.846,15	13.146,15	14.673,43	16.353,43	17.820,09	19.270,09	16.070,09	17.470,09	19.150,09	21.250,09	24.050,09	22.650,09	22.650,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	238.000,00
HIPOTECA																																0,00	
IVA repercutido	25.200,00	1.400,00	0,00	0,00	0,00	560,00	620,00	684,62	1.314,62	1.467,34	1.635,34	1.767,01	1.927,01	1.607,01	1.747,01	1.915,01	2.125,01	2.405,01	2.265,01	2.265,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.200,00	
TOTAL INGRESOS VENTAS	4.643.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	98.536,96	88.696,69	215.638,88	263.200,14	262.257,09	401.096,89	384.871,42	369.367,02	372.407,02	426.087,02	357.717,58	318.682,46	269.735,82	217.653,42	182.371,62	415.080,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4.643.400,00
TOTAL COBROS	4.643.400,00	0,00	0,00	0,00	0,00	98.536,96	88.696,69	215.638,88	263.200,14	262.257,09	401.096,89	384.871,42	369.367,02	372.407,02	426.087,02	357.717,58	318.682,46	269.735,82	217.653,42	182.													

REPERCUSIONES FISCALES				2.- GASTOS DE CONSTRUCCIÓN												
IVA	21%			COSTES DE CONSTRUCCION												
RETENCIÓN (IRPF)	-21%			VIVIENDAS	13,00	1685,00	954,02	€	1.607.520,33	€	TOTAL PEC					
LIQUIDACION	21%			LOCALES	2,00	275,00	438,14	€	120.488,94	€						
IMPUESTOS				GARAJES	27,00	992,00	657,21	€	651.954,70	€						
ITP	8%			TRASTEROS	18,00	180,00	657,21	€	118.298,23	€						
AJD	1,2%			OTROS COSTES												
1.- CESIÓN DERECHO DE VUELO				ESTABILIZADOR DE FACHADA												
MES 1				DERRIBO EDIFICIO												
VALOR DE PERMUTA	3.240.300,00	€		TOTAL												
"- A PARTICULARES	2.502.400,00	€		PEC												
"- A PROFESIONALES	737.900,00	€		PEM												
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	2.000,00	€		TOTAL												
ESTUDIO GEOTÉCNICO	3.000,00	€		2.536.621,94												
CÉDULA DE CALIFICACIÓN URBANÍSTICA	135,43	€		2.113.851,62												
GASTOS DOCUMENTALES				ESTIMACIÓN PEC												
TABLA				PRECIO BASE €/M2												
HONORARIOS NOTARIO	1.350,73	€	1.283,19	(MINIST. DE ECONOMÍA Y HACIENDA)												
HONORARIOS REGISTRADOR	834,37	€	792,65	MCB-2 (2012)	COEF. REDUC.	INCREMENTO	TOTAL									
DESCUENTO DE NOTARIO Y REGISTRADOR	5%			VIVIENDAS	706,68	1,35		954,02	€							
FORMA DE PAGO CONSTRUCCIÓN				LOCALES	706,68	0,62		438,14	€							
RITMO DE OBRA				GARAJES	706,68	0,62	50%	657,21	€							
MES 6				TRASTEROS	706,68	0,62	50%	657,21	€							
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																
MES 51																
MES 52																
MES 53																
MES 54																
MES 55																
MES 56																
MES 57																
MES 58																
MES 59																
MES 60																
MES 61																
MES 62																
MES 63																
MES 64																
MES 65																
MES 66																
MES 67																
MES 68																
MES 69																
MES 70																
MES 71																
MES 72																
MES 73																
MES 74																
MES 75																
MES 76																
MES 77																
MES 78																
MES 79																
MES 80																
MES 81																
MES 82																
MES 83																
MES 84																
MES 85																
MES 86																
MES 87																
MES 88																
MES 89																
MES 90																
MES 91																
MES 92																
MES 93																
MES 94																
MES 95																
MES 96																
MES 97																
MES 98																
MES 99																
MES 100																
MES 101																
MES 102																
MES 103																
MES 104																
MES 105																
MES 106																
MES 107																
MES 108																
MES 109																
MES 110																
MES 111																
MES 112																
MES 113																
MES 114																
MES 115																
MES 116																
MES 117																
MES 118																
MES 119																
MES 120																
MES 121																
MES 122																
MES 123																
MES 124																
MES 125																
MES 126																
MES 127																
MES 128																
MES 129																
MES 130																
MES 131																
MES 132																
MES 133																
MES 134																
MES 135																
MES 136																
MES 137																
MES 138																
MES 139																
MES 140																
MES 141																
MES 142																
MES 143																
MES 144																
MES 145																
MES 146																
MES 147																
MES 148																
MES 149																
MES 150																
MES 151																
MES 152																
MES 153																
MES 154																
MES 155																
MES 156																
MES 157																
MES 158																
MES 159																
MES 160																
MES 161																
MES 162																
MES 163																
MES 164																
MES 165																
MES 166																
MES 167																
MES 168																
MES 169																
MES 170																
MES 171																
MES 172																
MES 173																
MES 174																
MES 175																
MES 176																
MES 177																
MES 178																
MES 179																
MES 180																
MES 181																
MES 182																
MES 183																
MES 184																
MES 185																
MES 186																
MES 187																
MES 188																
MES 189																
MES 190																
MES 191																
MES 192																
MES 193																
MES 194																
MES 195																
MES 196																
MES 197																
MES 198																
MES 199																
MES 200																
MES 201																
MES 202																
MES 203																
MES 204																
MES 205																
MES 206																
MES 207																
MES 208																
MES 209																
MES 210																
MES 211																
MES 212																
MES 213																
MES 214																
MES 215																
MES 216																
MES 217																
MES 218																
MES 219																
MES 220																
MES 221																
MES 222																
MES 223																
MES 224																
MES 225																
MES 226																
MES 227																
MES 228																
MES 229																
MES 230																
MES 231																
MES 232																
MES 233																
MES 234																
MES 235																
MES 236																
MES 237																
MES 238																
MES 239																
MES 240																
MES 241																
MES 242																
MES 243																
MES 244																
MES 245																
MES 246																
MES 247																
MES 248																
MES 249																
MES 250																
MES 251																
MES 252																
MES 253																
MES 254																
MES 255																
MES 256																
MES 257																
MES 258																
MES 259																
MES 260																
MES 261																
MES 262																
MES 263																
MES 264																
MES 265																
MES 266																
MES 267																
MES 268																
MES 269																
MES 270																
MES 271																
MES 272																
MES 273																
MES 274																
MES 275																
MES 276																
MES 277																
MES 278																
MES 279																
MES 280																
MES 281																
MES 282																
MES 283																
MES 284																
MES 285																
MES 286																
MES 287																
MES 288																
MES 289																
MES 290																
MES 291																
MES 292																
MES 293																
MES 294																
MES 295																
MES 296																
MES 297																
MES 298																
MES 299																
MES 300																
MES 301																
MES 302																
MES 303																
MES 304																
MES 305																
MES 306																
MES 307																
MES 308																
MES 309																
MES 310																
MES 311																
MES 312																
MES 313																
MES 314																
MES 315																
MES 316																
MES 317																
MES 318																
MES 319																
MES 320																
MES 321																
MES 322																
MES 323																
MES 324																
MES 325																
MES 326																
MES 327																
MES 328																
MES 329																
MES 330																
MES 331																
MES 332																
MES 333																
MES 334																
MES 335																
MES 336																
MES 337																
MES 338																
MES 339																
MES 340																
MES 341																
MES 342																
MES 343																
MES 344																
MES 345																
MES 346																
MES 347																
MES 348																
MES 349																
MES 350																
MES 351																
MES 352																
MES 353																
MES 354																
MES 355																
MES 356																
MES 357																
MES 358																
MES 359																
MES 360																
MES 361																
MES 362																
MES 363																
MES 364																
MES 365																

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	
TOTAL VENTAS	4.643.400,00 €
GASTOS EXPLOTACIÓN (CESIÓN+CONS+HF+LIC+SEG+GESTION)	3.585.976,00 €
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	1.057.424,00 €
GASTOS COMERCIALES	69.651,00 €
BAII	987.773,00 €
GASTOS FINANCIEROS	167.707,46 €
BAI	820.065,54 €
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00 €
IMPUESTO DE SS (30%)	156.019,66 €
BENEFICIO NETO	589.045,88 €

RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS	
REI (rentabilidad de la inversion) BAI/coste total	27,02%
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/ventas)	17,661%
ROE (rentabilidad de recursos propios) BN/ recursos propios	80,486%

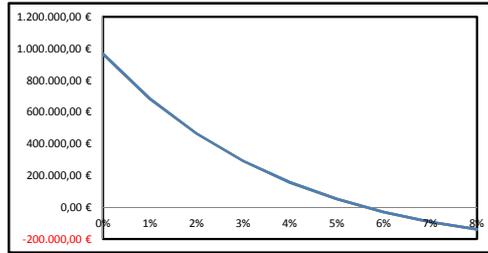
RENTABILIDAD A PARTIR DEL CASH-FLOW	
Pay-back	11 meses

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

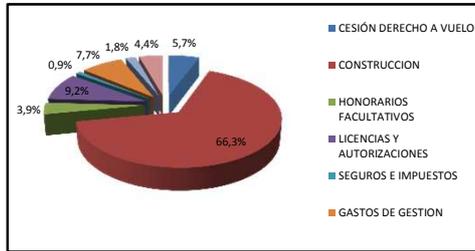
- no se tiene en cuenta la financiación de la promoción, solo los avales por ser obligatorios
- el cobro de la hipoteca se produce en la entrega de llaves por parte de los clientes, no del banco

TIR	mensual	anual
	5,604%	92,39%

k	VAN
0%	966.744,99 €
1%	684.859,82 €
2%	463.927,33 €
3%	291.101,58 €
4%	156.273,37 €
5%	51.476,46 €
6%	-29.574,67 €
7%	-91.845,44 €
8%	-139.262,82 €



ESTRUCTURA DE GASTOS	
CESIÓN DERECHO A VUELO	216.258,08 €
CONSTRUCCION	2.536.621,94 €
HONORARIOS FACULTATIVOS	149.629,87 €
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	351.271,45 €
SEGUROS E IMPUESTOS	36.104,90 €
GASTOS DE GESTION	296.089,76 €
GASTOS DE COMERCIALIZACION	69.651,00 €
GASTOS FINANCIEROS	167.707,46 €
	3.823.334,46 €



MARGENES ECONÓMICOS UNITARIOS MEDIO							
	UDS	M2 CONST	P VENTA	COSTE	MARGEN	% S/COSTE	
VIVIENDAS	4,00	1.448,00	450.000,00	495.290,17	- 45.290,17	-9,14%	
ÁTICOS	2,00	237,00	829.500,00	266.322,61	563.177,39	211,46%	
LOCALES	3,00	275,00	-	60.392,90	- 60.392,90	-100,00%	
GARAJES	26,00	992,00	36.400,00	36.411,47	- 11,47	-0,03%	
TRASTEROS	17,00	180,00	14.000,00	10.685,40	3.314,60	31,02%	

NOTA: El % S/COSTE para las viviendas resulta negativo puesto que se repercuten el coste de las viviendas a intercambiar sobre las 4 destinadas a la venta.

PEC	2.536.621,94 €	100,00%	100,00%	VENTAS	4.643.400,00 €	100,00%
viviendas	1.295.556,44 €	51,07%	51,38%	1.800.000,00 €	38,76%	
áticos	311.963,89 €	12,30%	12,60%	1.659.000,00 €	35,73%	
locales	120.488,94 €	4,75%	5,05%			
garajes	651.954,70 €	25,70%	26,00%	946.400,00 €	20,38%	
trasteros	118.298,23 €	4,66%	4,97%	238.000,00 €	5,13%	
estabilizador fachada	7.564,80 €	0,30%				
derribo	30.794,94 €	1,21%				

	CESIÓN DERECHO	CONSTRUCCION	HONORARIOS FACULTATIVOS	LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	SEGUROS E IMPUESTOS	GASTOS DE GESTION	GASTOS DE COMERCIALIZACION	GASTOS FINANCIEROS	TOTALES
COSTE VIVIENDAS	111.105,90	1.303.228,39	76.874,64	180.471,09	18.549,45	152.120,65	27.000,00	111.810,56	1.981.160,68
COSTE ÁTICOS	27.250,35	319.635,83	18.854,63	44.263,18	4.549,52	37.309,82	24.885,00	55.896,90	532.645,22
COSTE LOCAL	10.926,27	128.160,89	7.559,93	17.747,72	1.824,17	14.959,71	-	-	181.178,70
COSTE GARAJE	56.236,05	659.626,65	38.909,96	91.345,11	9.388,77	76.995,59	14.196,00	-	946.698,12
COSTE TRASTERO	10.739,51	125.970,18	7.430,71	17.444,35	1.792,99	14.704,00	3.570,00	-	181.651,74

																					PRESTAMO HIPOTECARIO		15% ENTREGA DE LLAVES		415.080,00 €						ENTREGA LLAVES			
																					INTERES ANUAL		85% DURANTE CERTIFICACIONES		2.352.120,00 €									
																					INTERES MENSUAL		3,50%											
																					0,2916667%													
DISPOSICIONES	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	TOTAL EUROS												
	-	-	-	-	-	18.816,96 €	47.042,40 €	87.028,44 €	141.127,20 €	188.169,60 €	223.451,40 €	246.972,60 €	258.733,20 €	258.733,20 €	258.733,20 €	230.507,76 €	169.352,64 €	117.606,00 €	70.563,60 €	35.281,80 €	415.080,00 €	2.767.200,00 €												
INTERESES MES 6						54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €	54,88 €		823,24 €											
INTERESES MES 7							137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €	137,21 €		1.920,90 €											
INTERESES MES 8								253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €	253,83 €		3.299,83 €											
INTERESES MES 9									411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €	411,62 €		4.939,45 €											
INTERESES MES 10										548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €	548,83 €		6.037,11 €											
INTERESES MES 11											651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €	651,73 €		6.517,33 €											
INTERESES MES 12												720,34 €	720,34 €	720,34 €	720,34 €	720,34 €	720,34 €	720,34 €	720,34 €	720,34 €	720,34 €		6.483,03 €											
INTERESES MES 13													754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €		6.037,11 €											
INTERESES MES 14														754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €		5.282,47 €											
INTERESES MES 15															754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €	754,64 €		4.527,83 €											
INTERESES MES 16																672,31 €	672,31 €	672,31 €	672,31 €	672,31 €	672,31 €		3.361,57 €											
INTERESES MES 17																	493,95 €	493,95 €	493,95 €	493,95 €	493,95 €		1.975,78 €											
INTERESES MES 18																		343,02 €	343,02 €	343,02 €	343,02 €		1.029,05 €											
INTERESES MES 19																			205,81 €	205,81 €	205,81 €		411,62 €											
INTERESES MES 20																				102,91 €	102,91 €		102,91 €											
TOTAL						54,88	192,09	445,92	857,54	1.406,37	2.058,11	2.778,44	3.533,08	4.287,72	5.042,36	5.714,67	6.208,62	6.551,63	6.757,44	6.860,35			52.749,23											
PAGOS MENSUAL						54,88	192,09	445,92	857,54	1.406,37	2.058,11	2.778,44	3.533,08	4.287,72	5.042,36	5.714,67	6.208,62	6.551,63	6.757,44	6.860,35			52.749,23											
PAGO TRIMESTRAL								692,90			4.322,02			10.599,24			16.965,65			20.169,43														

HIPOTECA RESPECTO A VIVIENDAS	
VALOR VIVIENDAS	1.440.000,00 €
	52,04% %HIPOTECA
HIPOTECA RESPECTO A ÁTICOS	
VALOR ÁTICOS	1.327.200,00 €
	47,96% %HIPOTECA

ESTUDIO INICIAL PRES. HIPOTECARIO

VENTA DE VIVIENDAS

ENTREGA DE LLAVES

				MESES															
				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
		ENTRADA		45.000,00	-	-	45.000,00	-	-	45.000,00	-	-	45.000,00	-	-	-	-	-	-
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES																
APLAZADO MES 6	14	45.000,00	3.214,29		3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29	3.214,29
APLAZADO MES 7	13	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 8	12	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 9	11	45.000,00	4.090,91				4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91	4.090,91
APLAZADO MES 10	10	-	-				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 11	9	-	-				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 12	8	45.000,00	5.625,00							5.625,00	5.625,00	5.625,00	5.625,00	5.625,00	5.625,00	5.625,00	5.625,00	5.625,00	5.625,00
APLAZADO MES 13	7	-	-							-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 14	6	-	-							-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 15	5	45.000,00	9.000,00										9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
APLAZADO MES 16	4	-	-										-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 17	3	-	-										-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 18	2	-	-										-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 19	1	-	-										-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 20	0	-	-										-	-	-	-	-	-	-
TOTALES / MES				45.000,00	3.214,29	3.214,29	48.214,29	7.305,19	7.305,19	52.305,19	12.930,19	12.930,19	57.930,19	21.930,19	21.930,19	21.930,19	21.930,19	21.930,19	21.930,19
				1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00

PRECIO VIVIENDAS	450.000,00
UNIDADES	4,00
ENTRADA	10%
APLAZADO	10%

COSTE ENTREGA A CUENTA																	
Interes anual	5%																
Interes mensual	0,417%	45.187,50 €	3.227,68 €	3.227,68 €	48.415,18 €	7.335,63 €	7.335,63 €	52.523,13 €	12.984,07 €	12.984,07 €	58.171,57 €	22.021,57 €	22.021,57 €	22.021,57 €	22.021,57 €	22.021,57 €	
TRIMESTRAL ACUMULADO				51.642,86 €		114.729,30 €			193.220,58 €			295.435,29 €				339.478,43 €	
COSTE AVAL TRIMESTRAL	1,000%			516,429 €		1.147,293 €			1.932,206 €			2.954,353 €				3.394,784 €	
																TOTAL	9.945,065 €

ESTUDIO INICIAL
VENTA VIVIENDAS

VENTA DE ÁTICOS

ENTREGA DE LLAVES

		MESES															
		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
		ENTRADA															
		-	-	82.950,00	-	-	82.950,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES														
APLAZADO MES 6	14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 7	13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 8	12	82.950,00	6.912,50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 9	11	-	-	-	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50	6.912,50
APLAZADO MES 10	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 11	9	82.950,00	9.216,67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 12	8	-	-	-	-	-	-	9.216,67	9.216,67	9.216,67	9.216,67	9.216,67	9.216,67	9.216,67	9.216,67	9.216,67	9.216,67
APLAZADO MES 13	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 14	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 15	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 16	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 17	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 18	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 19	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO MES 20	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALES / MES		-	-	82.950,00	6.912,50	6.912,50	89.862,50	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17	16.129,17
		0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

PRECIO ÁTICOS	829.500,00
UNIDADES	2,00
ENTRADA	10%
APLAZADO	10%

COSTE ENTREGA A CUENTA																	
Interes anual	5%																
Interes mensual	0,417%	0,00 €	0,00 €	83.295,63 €	6.941,30 €	6.941,30 €	90.236,93 €	16.196,37 €	16.196,37 €	16.196,37 €	16.196,37 €	16.196,37 €	16.196,37 €	16.196,37 €	16.196,37 €	16.196,37 €	
TRIMESTRAL ACUMULADO				83.295,63 €			187.415,16 €			236.004,27 €			284.593,39 €			316.986,13 €	TOTAL
COSTE AVAL TRIMESTRAL	1,000%			832,956 €			1.874,152 €			2.360,043 €			2.845,934 €			3.169,861 €	11.082,946 €

ESTUDIO INICIAL
VENTA ÁTICOS

VENTA DE GARAJES

ENTREGA DE LLAVES

MESES				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
ENTRADA				29.120,00	29.120,00	29.120,00	43.680,00	29.120,00	43.680,00	29.120,00	29.120,00	29.120,00	29.120,00	14.560,00	29.120,00	14.560,00			
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES																
APLAZADO MES 6	14	43.680,00	3.120,00		3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00	3.120,00
APLAZADO MES 7	13	43.680,00	3.360,00			3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00	3.360,00
APLAZADO MES 8	12	43.680,00	3.640,00				3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00	3.640,00
APLAZADO MES 9	11	65.520,00	5.956,36					5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36	5.956,36
APLAZADO MES 10	10	43.680,00	4.368,00						4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00	4.368,00
APLAZADO MES 11	9	65.520,00	7.280,00							7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00
APLAZADO MES 12	8	43.680,00	5.460,00								5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00
APLAZADO MES 13	7	43.680,00	6.240,00									6.240,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00	6.240,00
APLAZADO MES 14	6	43.680,00	7.280,00										7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00	7.280,00
APLAZADO MES 15	5	43.680,00	8.736,00											8.736,00	8.736,00	8.736,00	8.736,00	8.736,00	8.736,00
APLAZADO MES 16	4	21.840,00	5.460,00												5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00	5.460,00
APLAZADO MES 17	3	43.680,00	14.560,00													14.560,00	14.560,00	14.560,00	14.560,00
APLAZADO MES 18	2	21.840,00	10.920,00														10.920,00	10.920,00	10.920,00
APLAZADO MES 19	1	-	-																
APLAZADO MES 20	0	-	-																
TOTALES / MES				29.120,00	32.240,00	35.600,00	53.800,00	45.196,36	64.124,36	56.844,36	62.304,36	68.544,36	75.824,36	70.000,36	90.020,36	90.020,36	86.380,36	86.380,36	86.380,36
				2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00	0,00	0,00	0,00

PRECIO GARAJES	36.400,00
UNIDADES	26,00
ENTRADA	40%
APLAZADO	60%

ESTUDIO INICIAL
VENTA GARAJES

VENTA DE TRASTEROS

ENTREGA DE LLAVES

MESES				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
ENTRADA				5.600,00	5.600,00	5.600,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	5.600,00	11.200,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00			
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES																
APLAZADO MES 6	14	8.400,00	600,00		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
APLAZADO MES 7	13	8.400,00	646,15			646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15	646,15
APLAZADO MES 8	12	8.400,00	700,00				700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00
APLAZADO MES 9	11	16.800,00	1.527,27					1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27	1.527,27
APLAZADO MES 10	10	16.800,00	1.680,00						1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00
APLAZADO MES 11	9	16.800,00	1.866,67							1.866,67	1.866,67	1.866,67	1.866,67	1.866,67	1.866,67	1.866,67	1.866,67	1.866,67	1.866,67
APLAZADO MES 12	8	8.400,00	1.050,00								1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00
APLAZADO MES 13	7	16.800,00	2.400,00									2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
APLAZADO MES 14	6	8.400,00	1.400,00										1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
APLAZADO MES 15	5	8.400,00	1.680,00											1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00
APLAZADO MES 16	4	8.400,00	2.100,00												2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00
APLAZADO MES 17	3	8.400,00	2.800,00														2.800,00	2.800,00	2.800,00
APLAZADO MES 18	2	8.400,00	4.200,00															4.200,00	4.200,00
APLAZADO MES 19	1	-	-																
APLAZADO MES 20	0	-	-																
TOTALES / MES				5.600,00	6.200,00	6.846,15	13.146,15	14.673,43	16.353,43	12.620,09	19.270,09	16.070,09	17.470,09	19.150,09	21.250,09	24.050,09	22.650,09	22.650,09	
				1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	

PRECIO TRASTEROS	14.000,00
UNIDADES	17,00
ENTRADA	40%
APLAZADO	60%

ESTUDIO INICIAL
VENTA TRASTEROS

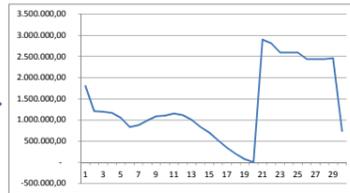
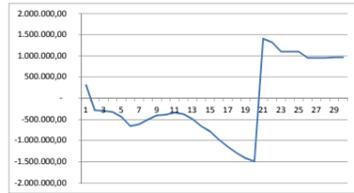
CÁLCULOS APLICACIÓN ACCIONES CORRECTORAS

Para el cálculo de la aplicación de acciones correctoras para la financiación del proyecto se adjuntan en el siguiente orden las correspondientes tablas:

1. LOS SOCIOS APORTAN EL 100% DEL CAPITAL MÍNIMO NECESARIO
2. SE SOLICITA PRÉSTAMO HIPOTECARIO Y LOS SOCIOS APORTAN EL CAPITAL MÍNIMO NECESARIO RESTANTE.
3. LOS SOCIOS APORTAN EL 65% DE LA INVERSIÓN Y LO RESTANTE SE CUBRE CON UN PRÉSTAMO AMERICANO.
4. B. LOS SOCIOS APORTAN EL 65% DE LA INVERSIÓN Y LO RESTANTE SE CUBRE CON UN PRÉSTAMO FRANCÉS.
5. SE SOLICITA PRÉSTAMO HIPOTECARIO, LOS SOCIOS APORTAN EL 35% DEL CAPITAL MÍNIMO NECESARIO RESTANTE, Y LO QUE FALTE SE FINANCIARÁ MEDIANTE CUENTA DE CRÉDITO.
6. SE SOLICITA PRÉSTAMO HIPOTECARIO Y LO RESTANTE SE FINANCIA MEDIANTE CUENTA DE CRÉDITO.
7. HOJA CÁLCULO ESTUDIO ECONÓMICO

C1) En el caso de que los socios aporten el 100% del capital mínimo para para cubrir los desfases de caja. Además se les solicita a los socios que aporten los gastos producidos por la operación. Dividendos de la operación para los socios: 15% de lo aportado en la ampliación.

FINANCIACIÓN PROPIA	EUROS	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	
FLUJO DE CAJA SIN PH + IVA		307.748,77	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	- 150.929,01	-	-	16.297,80	-	
ACUMULADO	1.492.088,76	307.748,77	- 286.262,42	- 299.585,03	- 325.744,96	- 441.300,57	- 657.575,59	- 616.898,50	- 505.766,94	- 405.382,29	- 390.400,35	- 339.289,82	- 372.891,66	- 491.921,90	- 658.766,44	- 789.332,85	- 974.549,88	- 1.144.367,44	- 1.296.283,81	- 1.417.439,45	- 1.492.088,76	1.408.448,68	1.322.419,15	1.101.376,20	1.101.376,20	950.447,19	950.447,19	950.447,19	966.744,99	966.744,99	-	
AMPLIACION DE CAPITAL 100%	1.492.088,76	1.492.088,76	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	16.166,33	16.166,33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NOTARIO	784,95	784,95	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
REGISTRADOR	460,49	460,49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	14.920,89	14.920,89	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEVOLUCION APORTACION	1.492.088,76	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DIVIDENDOS 15%	223.813,31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FNC APORTACION DE SOCIOS		1.799.837,53	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	- 150.929,01	-	-	16.297,80	-	
FCN ACUMULADOS		1.799.837,53	1.205.826,34	1.192.503,73	1.166.343,80	1.050.788,19	834.513,17	875.190,26	986.321,82	1.086.706,47	1.101.688,41	1.152.798,94	1.119.197,10	1.000.166,87	833.322,33	702.755,92	517.538,89	347.721,32	195.804,95	74.649,31	0,00	2.900.537,44	2.814.507,91	2.593.464,96	2.593.464,96	2.593.464,96	2.442.535,96	2.442.535,96	2.442.535,96	2.458.833,75	742.931,68	



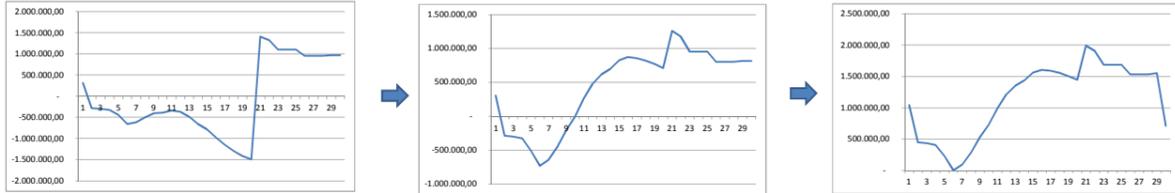
COSTE DE FINANCIACIÓN (k)	
Capital financiado	1.492.088,76 €
Interés al final de la operación	15%
Dividendo	223.813,31 €

	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		
AMPLIACION DE CAPITAL 100%	1.492.088,76	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	16.166,33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
NOTARIO	784,95	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
REGISTRADOR	460,49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	14.920,89	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
DEVOLUCION APORTACION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
DIVIDENDOS 15%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FNC APORTACION DE CAPITAL SOCIAL	1.492.088,76	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

(N) COSTE MENSUAL	0,48%
(K) COSTE ANUAL	5,95%

C2) En el caso de que se solicite préstamo hipotecario y los socios aporten el capital mínimo necesario para cubrir los desfases de caja que se produzcan después de la hipoteca. Además, los socios deberán aportar los gastos producidos por la operación. Dividendos para los socios: 15% de lo aportado en la ampliación.

FINANCIACIÓN	EUROS	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
FLUJO DE CAJA SIN PH + IVA		307.748,77	594.011,19	13.322,61	26.159,93	115.555,61	216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	33.601,84	119.030,24	166.844,54	130.566,41	185.217,03	169.817,56	151.916,37	121.155,63	74.649,31	2.900.537,44	86.029,53	221.042,95	-	-	-	-	-	-	-
ACUMULADO	2.767.200,00																														
DISPOSICIONES DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	2.767.200,00																														
GASTOS LEGALES DE PH	93.930,22																														
INTERESES PRÉSTAMO HIPOTECARIO	52.749,23																														
AMORTIZACIÓN	2.767.200,00																														
FNC CON HIPOTECA + IVA	307.748,77	594.011,19	13.322,61	26.159,93	179.883,51	226.236,94	87.719,49	196.643,67	241.511,85	203.151,54	270.239,91	213.370,76	139.702,96	81.289,42	128.166,79	45.290,73	17.430,57	34.310,37	50.592,03	59.536,94	548.417,44	86.029,53	221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
AMPLIACION DE CAPITAL 100%	731.865,42																														
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	8.202,99																														
NOTARIO	568,29																														
REGISTRADOR	316,05																														
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	7.318,65																														
DEVOLUCION APORTACION	731.865,42																														
DIVIDENDOS 15%	109.779,81																														
FNC CON AMPLIACION	1.039.614,19	594.011,19	13.322,61	26.159,93	179.883,51	226.236,94	87.719,49	196.643,67	241.511,85	203.151,54	270.239,91	213.370,76	139.702,96	81.289,42	128.166,79	45.290,73	17.430,57	34.310,37	50.592,03	59.536,94	548.417,44	86.029,53	221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO	1.039.614,19	1.633.625,38	1.646.948,00	1.673.107,93	1.788.991,44	2.015.228,38	2.103.947,87	2.300.591,54	2.542.103,39	2.745.254,93	2.915.494,84	3.028.865,59	3.062.136,35	3.013.056,92	2.884.890,13	2.646.723,34	2.361.432,61	2.027.122,24	1.641.830,27	1.211.293,33	762.875,89	284.458,45	113.428,92	32.388,97	16.297,80	16.297,80	16.297,80	16.297,80	16.297,80	16.297,80	16.297,80



CÁLCULO DEL COSTE DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO (K)

	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
DISPOSICIONES DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	-	18.816,96	47.042,40	87.028,44	141.127,20	188.169,60	223.451,40	246.972,60	258.733,20	258.733,20	258.733,20	230.507,76	169.352,64	117.606,00	70.563,60	35.281,80	415.080,00
GASTOS LEGALES DE PH	64.327,91	28.778,88	-	823,43	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INTERESES PRÉSTAMO HIPOTECARIO	-	-	-	692,90	-	-	-	4.322,02	-	-	10.599,24	-	-	-	-	-	20.169,43
AMORTIZACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FNC CON PRÉSTAMO HIPOTECARIO	64.327,91	9.061,92	47.042,40	85.512,11	141.127,20	188.169,60	219.129,38	246.972,60	258.733,20	248.133,96	258.733,20	230.507,76	152.386,99	117.606,00	70.563,60	15.112,37	2.352.120,00

	MENSUAL	ANUAL
K	0,8661%	11%

CÁLCULO DEL COSTE AMPLIACION CAPITAL (L)

	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
AMPLIACION DE CAPITAL 100%	731.865,42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	8.202,99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NOTARIO	568,29	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
REGISTRADOR	316,05	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	7.318,65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEVOLUCION APORTACION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DIVIDENDOS 15%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FNC CON AMPLIACION	731.865,42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

	MENSUAL	ANUAL
L	0,48%	5,95%

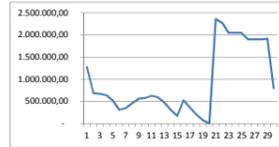
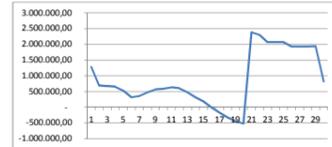
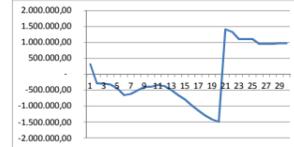
COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO		
TOTAL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	2.767.200,00	79%
TOTAL APORTACION CAPITAL SOCIAL	731.865,42	21%
Total financiación	3.499.065,42	100%

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	9,87%
---	-------

C3.1) En el caso de que los socios aporten el 65% de la inversión y posteriormente un préstamo puente sobre la totalidad de la financiación restante teniendo en cuenta las siguientes condiciones:
 - Tipo de interés fijo del 7,5% pagadero mensualmente siguiendo el modelo de amortización AMERICANO
 - Comisión de apertura del 0,5% y comisión del estudio 0,225% del principal del préstamo.
 - El préstamo ha de estar amortizado totalmente a la entrega de llaves.

FINANCIACION	EUROS	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		
FLUIDO DE CAJA SIN PH + IVA		307.748,77	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	- 40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-		
FNC ACUMULADO		307.748,77	- 286.262,42	- 299.585,03	- 325.744,96	- 441.300,57	- 657.575,59	- 616.898,50	- 505.766,94	- 405.382,29	- 390.400,35	- 339.289,82	- 372.891,66	- 491.921,90	- 658.766,44	- 789.332,85	- 974.549,88	- 1.144.367,44	- 1.296.283,81	- 1.417.439,45	- 1.492.088,76	1.408.448,68	1.322.419,15	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	950.447,19	950.447,19	950.447,19	966.744,99	966.744,99		
AMPLIACION DE CAPITAL 65%	969.857,70	969.857,70																															
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	10.695,96	10.695,96																															
NOTARIO	636,12	636,12																															
REGISTRADOR	361,27	361,27																															
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	9.698,58	9.698,58																															
DEVOLUCION APORTACION	969.857,70																																
DIVIDENDOS 15%	145.478,65																																
FNC CON CAPITAL SOCIAL		1.277.606,47	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-		
FNC ACUMULADO		1.277.606,47	683.595,27	670.272,67	644.112,73	528.557,13	312.282,10	352.959,20	464.090,75	564.475,41	579.457,34	630.567,88	596.966,04	477.935,80	311.091,26	180.524,85	531.029,75	357.839,47	202.550,38	78.022,03	0,00	2.357.530,46	2.271.500,92	2.050.457,98	2.050.457,98	2.050.457,98	1.899.528,97	1.899.528,97	1.899.528,97	1.915.826,77	800.490,42		
DISPOSICION	539.634,28																																
COMISION APERTURA	2.698,17																																
COMISION ESTUDIO	1.214,18																																
INTERESES	16.863,57 €																																
AMORTIZACION	539.634,28 €																																
FNC CON ampliacion de cap.+ PRES. AMERICANO		1.277.606,47	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	350.504,90	- 173.190,28	- 155.289,09	- 124.528,35	- 78.022,03	2.357.530,45	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-		
FNC ACUMULADO		1.277.606,47	683.595,27	670.272,67	644.112,73	528.557,13	312.282,10	352.959,20	464.090,75	564.475,41	579.457,34	630.567,88	596.966,04	477.935,80	311.091,26	180.524,85	531.029,75	357.839,47	202.550,38	78.022,03	0,00	2.357.530,46	2.271.500,92	2.050.457,98	2.050.457,98	2.050.457,98	1.899.528,97	1.899.528,97	1.899.528,97	1.915.826,77	800.490,42		

PRÉSTAMO AMERICANO	
INTERES ANUAL	7,50%
INTERES MENSUAL	0,625%
COMISION APERTURA	0,5%
COMISION ESTUDIO	0,225%
PERIODOS	5



CANTIDAD PRINCIPAL DEL PRÉSTAMO 539.634,28

	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
MENSUALIDAD	3.372,71 €	3.372,71 €	3.372,71 €	3.372,71 €	3.372,71 €	543.006,99 €
INTERESES	3.372,71 €	3.372,71 €	3.372,71 €	3.372,71 €	3.372,71 €	3.372,71 €
AMORTIZACION	- €	- €	- €	- €	- €	539.634,28 €
C AMORTIZADO						539.634,28 €
C VIVO	539.634,28 €	539.634,28 €	539.634,28 €	539.634,28 €	539.634,28 €	- €

CÁLCULO DEL COSTE DE LA AMPLIACION

	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	
AMPLIACION DE CAPITAL 65%	969.857,70																														
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	10.695,96																														
NOTARIO	636,12																														
REGISTRADOR	361,27																														
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	9.698,58																														
DEVOLUCION APORTACION	969.857,70																														
DIVIDENDOS 15%	145.478,65																														
FNC DE LA AMPLIACION DE CAPITAL	969.857,70																														

	MENSUAL	ANUAL
K	0,48%	5,95%

CÁLCULO DEL COSTE DEL PRÉSTAMO AMERICANO (K)

	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
DISPOSICION	539.634,28					
COMISION APERTURA	2.698,17					
COMISION ESTUDIO	1.214,18					
INTERESES	-	3.372,71	3.372,71	3.372,71	3.372,71	3.372,71
AMORTIZACION	-	-	-	-	-	539.634,28
FNC CON PRÉSTAMO americano	535.721,93	3.372,71	3.372,71	3.372,71	3.372,71	543.006,99

	MENSUAL	ANUAL
K	0,77%	9,69%

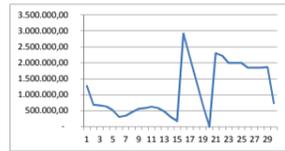
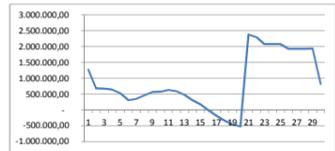
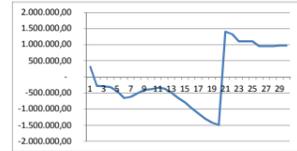
COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO		
TOTAL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	969.857,70	64%
TOTAL PRÉSTAMO FRANCÉS	539.634,28	36%
Total financiación	1.509.491,97	100%

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL 7,29%

C3.2) En el caso de que los socios aporten el 65% de la inversión y posteriormente un préstamo puente sobre la totalidad de la financiación restante teniendo en cuenta las siguientes condiciones:
 - Tipo de interés fijo del 7,5% pagadero mensualmente siguiendo el modelo **diarortización FRANCÉS**
 - Comisión de apertura del 0,5% y comisión del estudio 0,225% del principal del préstamo.
 - El préstamo ha de estar amortizado totalmente a la entrega de llaves.

FINANCIACIÓN	EUROS	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	
FLUIDO DE CAJA SIN PH + IVA		307.748,77	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO		307.748,77	- 286.262,42	- 299.585,03	- 325.744,96	- 441.300,57	- 657.575,59	- 616.898,50	- 505.766,94	- 405.382,29	- 390.400,35	- 339.289,82	- 372.891,66	- 491.921,90	- 658.766,44	- 789.332,85	- 974.549,88	- 1.144.367,44	- 1.296.283,81	- 1.417.439,45	- 1.492.088,76	1.408.448,68	1.322.419,15	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	950.447,19	950.447,19	950.447,19	966.744,99	966.744,99	
AMPLIACION DE CAPITAL 65%	969.857,70	969.857,70																														
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	10.695,96	10.695,96																														
NOTARIO	636,12	636,12																														
REGISTRADOR	361,27	361,27																														
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	9.698,58	9.698,58																														
DEVOLUCION APORTACION	969.857,70																															
DIVIDENDOS 15%	145.478,65																															
FNC CON CAPITAL SOCIAL		1.277.606,47	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO		1.277.606,47	683.595,27	670.272,67	644.112,73	528.557,13	312.282,10	352.959,20	464.090,75	564.475,41	579.457,34	630.567,88	596.966,04	477.935,80	311.091,26	180.524,85	2.913.038,79	2.144.346,25	1.393.554,90	673.524,29	0,00	2.301.662,47	2.215.632,94	1.994.589,99	1.994.589,99	1.843.660,98	1.843.660,98	1.843.660,98	1.859.958,78	1.859.958,78	1.859.958,78	1.859.958,78
DISPOSICION	2.939.039,00																															
COMISION APERTURA	14.695,20																															
COMISION ESTUDIO	6.612,84																															
INTERESES	55.335,88 €																															
AMORTIZACION	2.939.039,00 €																															
FNC CON ampliacion de cap.+ PRES. AMERICANO		1.277.606,47	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	2.732.513,94	- 768.692,54	- 750.791,35	- 720.030,61	- 673.524,29	2.301.662,47	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO		1.277.606,47	683.595,27	670.272,67	644.112,73	528.557,13	312.282,10	352.959,20	464.090,75	564.475,41	579.457,34	630.567,88	596.966,04	477.935,80	311.091,26	180.524,85	2.913.038,79	2.144.346,25	1.393.554,90	673.524,29	0,00	2.301.662,47	2.215.632,94	1.994.589,99	1.994.589,99	1.843.660,98	1.843.660,98	1.843.660,98	1.859.958,78	1.859.958,78	1.859.958,78	1.859.958,78

PRESTAMO FRANCÉS	
INTERES ANUAL	7,50%
INTERES MENSUAL	0,625%
COMISION APERTURA	0,5%
COMISION ESTUDIO	0,225%
PERIODOS	5



CANTIDAD PRINCIPAL DEL PRESTAMO	2.939.039,00
AMORTIZACION (a) =	598.874,98 €

	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
MENSUALIDAD	598.874,98 €	598.874,98 €	598.874,98 €	598.874,98 €	598.874,98 €	598.874,98 €
INTERESES	18.368,99 €	14.740,83 €	11.089,99 €	7.416,34 €	3.719,72 €	
AMORTIZACION	580.505,98 €	584.134,14 €	587.784,98 €	591.458,64 €	595.155,26 €	
C. AMORTIZADO	580.505,98 €	1.164.640,13 €	1.752.425,11 €	2.343.883,75 €	2.939.039,00 €	
C. VIVO	2.939.039,00 €	2.358.533,02 €	1.774.398,88 €	1.186.613,89 €	595.155,26 €	

CÁLCULO DEL COSTE DE LA AMPLIACION

	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	
AMPLIACION DE CAPITAL 65%	969.857,70																														
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	10.695,96																														
NOTARIO	636,12																														
REGISTRADOR	361,27																														
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	9.698,58																														
DEVOLUCION APORTACION	969.857,70																														
DIVIDENDOS 15%	145.478,65																														
FNC DE LA AMPLIACION DE CAPITAL	969.857,70																														

	MENSUAL	ANUAL
K	0,48%	5,95%

CÁLCULO DEL COSTE DEL PRESTAMO AMERICANO (N)

	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21
DISPOSICION	2.939.039,00					
COMISION APERTURA	14.695,20					
COMISION ESTUDIO	6.612,84					
INTERESES	18.368,99 €	14.740,83 €	11.089,99 €	7.416,34 €	3.719,72 €	
AMORTIZACION	580.505,98 €	584.134,14 €	587.784,98 €	591.458,64 €	595.155,26 €	
FNC CON PRESTAMO americano	2.917.730,97	598.874,98	598.874,98	598.874,98	598.874,98	598.874,98

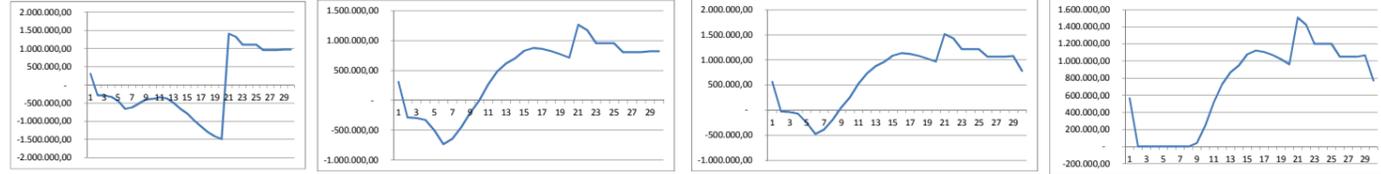
	MENSUAL	ANUAL
K	0,87%	10,96%

COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO	
TOTAL PRESTAMO HIPOTECARIO	969.857,70 25%
TOTAL PRESTAMO FRANCÉS	2.939.039,00 75%
Total financiación	3.908.896,70 100%

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL	9,72%
---	-------

C4) En el caso de que se conceda el préstamo hipotecario y los socios aporte en 35% del capital mínimo para cubrir los desfases de caja que se produzcan después de la concesión de la hipoteca. Además, se les solicita a los socios que aporten los gastos producidos por la operación.
 Dividendos de la operación para los socios: 15% de lo aportado en la ampliación.
 Para el resto de necesidades financieras, se concede una cuenta de crédito al 7% de interés anual que debe estar abierta el mínimo tiempo posible.

FINANCIACION	EUROS	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	
FLUJO DE CAJA SIN PH + IVA		307.748,77	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	40.677,09	111.131,56	- 100.384,65	14.981,94	51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20
FNC ACUMULADO		307.748,77	- 286.262,42	- 299.585,03	- 325.744,96	- 441.300,57	- 657.575,59	- 616.898,50	- 505.766,94	- 405.382,29	- 390.400,35	- 339.289,82	- 372.891,66	- 491.921,90	- 658.766,44	- 789.332,85	- 974.549,88	- 1.144.367,44	- 1.296.283,81	- 1.417.439,45	- 1.492.088,76	1.408.448,68	1.322.419,15	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	1.101.376,20	
DISPOSICIONES DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	2.767.200,00	-	-	-	-	-	-	47.042,40	18.816,96	141.127,20	188.169,60	223.451,40	246.972,60	258.733,20	258.733,20	230.507,76	169.352,64	117.606,00	70.563,60	35.281,80	415.080,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
GASTOS LEGALES DE PH	93.930,22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
INTERESES PRESTAMO HIPOTECARIO	52.749,23	-	-	-	-	64.327,91	28.778,88	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZACIÓN	2.767.200,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
FNC CON HIPOTECA + IVA	820.065,54	307.748,77	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 179.883,51	- 226.236,94	87.719,49	196.643,67	241.511,85	203.151,54	270.239,91	213.370,76	139.702,96	81.289,42	128.166,79	45.290,73	- 17.430,57	- 34.310,37	- 50.592,03	- 59.536,94	548.417,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO	820.065,54	307.748,77	- 286.262,42	- 299.585,03	- 325.744,96	- 505.628,48	- 731.865,42	- 644.145,92	- 447.502,25	- 205.990,40	- 2.838,86	267.401,05	480.771,81	620.474,77	701.764,19	829.930,98	875.221,71	857.791,14	823.480,77	772.888,73	713.351,79	1.261.769,24	1.175.739,70	954.696,75	954.696,75	954.696,75	954.696,75	803.767,75	803.767,75	803.767,75	820.065,54	
AMPLIACION DE CAPITAL (35%)	256.152,90	256.152,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	3.121,62	3.121,62	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
NOTARIO	367,19	367,19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
REGISTRADOR	192,90	192,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	2.561,53	2.561,53	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
DEVOLUCION APORTACION	256.152,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
DIVIDENDOS 15%	38.422,93	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
FNC CON HP Y APORTACION SOCIOS	781.642,61	563.901,67	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 179.883,51	- 226.236,94	87.719,49	196.643,67	241.511,85	203.151,54	270.239,91	213.370,76	139.702,96	81.289,42	128.166,79	45.290,73	- 17.430,57	- 34.310,37	- 50.592,03	- 59.536,94	548.417,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO	781.642,61	563.901,67	- 30.109,53	- 43.432,13	- 69.592,06	- 249.475,58	- 475.712,52	- 387.993,03	- 191.349,36	50.162,49	253.314,03	523.553,94	736.924,71	876.627,67	957.917,09	1.086.083,88	1.131.374,61	1.113.944,04	1.079.633,67	1.029.041,63	969.504,69	1.517.922,13	1.431.892,60	1.210.849,65	1.210.849,65	1.210.849,65	1.210.849,65	1.059.920,64	1.059.920,64	1.059.920,64	1.076.218,44	
DISPOSICION CREDITO	478.011,17	30.109,53	13.498,25	26.414,31	180.291,98	227.697,11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CAPITAL VIVO	0,5833333333	30.109,53	43.607,77	70.022,08	250.314,06	478.011,17	393.080,07	198.729,37	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
INTERESES	478.011,17	-	175,64	254,38	408,46	1.460,17	2.788,40	2.292,97	1.159,25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZACIÓN	478.011,17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
FNC CON HP, APORTACION SOCIOS, Y CREDITO	773.103,34	563.901,67	- 563.901,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	41.623,23	203.151,54	270.239,91	213.370,76	139.702,96	81.289,42	128.166,79	45.290,73	- 17.430,57	- 34.310,37	- 50.592,03	- 59.536,94	548.417,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO	563.901,67	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	41.623,23	244.774,77	515.014,68	728.385,44	868.088,40	949.377,82	1.077.544,61	1.122.835,34	1.105.404,77	1.071.094,40	1.020.502,37	960.965,42	1.509.382,87	1.423.353,33	1.202.310,38	1.202.310,38	1.202.310,38	1.202.310,38	1.051.381,38	1.051.381,38	1.051.381,38	1.067.679,17	



CÁLCULO DEL COSTE DEL PRESTAMO HIPOTECARIO (K)

	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
DISPOSICIONES DEL PRESTAMO HIPOTECARIO	18.816,96	47.042,40	87.028,44	141.127,20	188.169,60	223.451,40	246.972,60	258.733,20	258.733,20	230.507,76	169.352,64	117.606,00	70.563,60	35.281,80	415.080,00	-
GASTOS LEGALES DE PH	64.327,91	28.778,88	823,43	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INTERESES PRESTAMO HIPOTECARIO	-	-	-	-	-	-	4.322,02	-	-	10.599,24	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FNC CON PRESTAMO HIPOTECARIO	64.327,91	9.961,92	47.042,40	85.512,11	141.127,20	188.169,60	219.129,38	246.972,60	258.733,20	248.133,96	258.733,20	230.507,76	152.386,99	117.606,00	70.563,60	15.112,37

MENSUAL: K
ANUAL: 0,8661% 11%

CÁLCULO DEL COSTE AMPLIACION CAPITAL (K)

	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
AMPLIACION DE CAPITAL 35%	256.152,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
APORTACION DE GASTOS DE AMPLIACION DE CAPITAL	3.121,62	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NOTARIO	367,19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
REGISTRADOR	192,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IMPUESTO DE OPERACIONES SOCIETARIAS	2.561,53	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEVOLUCION APORTACION	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DIVIDENDOS 15%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FNC CON AMPLIACION	256.152,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

MENSUAL: K
ANUAL: 0,48% 5,95%

CÁLCULO DEL COSTE DE LA CUENTA DE CREDITO (K)

	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9
DISPOSICION CREDITO	30.109,53	13.498,25	26.414,31	180.291,98	227.697,11	-	-	-
INTERESES	-	175,64	254,38	408,46	1.460,17	2.788,40	2.292,97	1.159,25
AMORTIZACIÓN	-	-	-	-	-	84.931,09	194.350,70	198.729,37
FNC CUENTA CREDITO	30.109,53	13.322,61	26.159,93	179.883,51	226.236,94	87.719,49	196.643,67	199.888,62

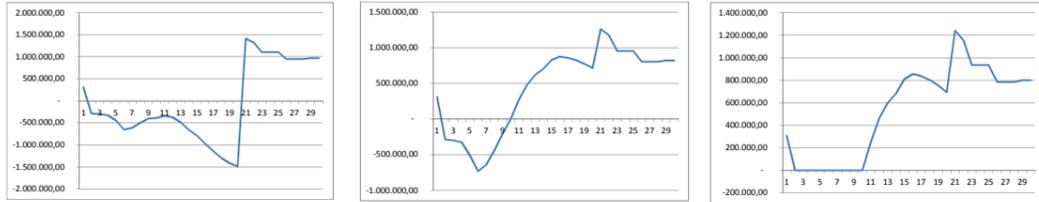
TOTAL INT: 8.539,27

MENSUAL: K
ANUAL: 0,58% 7,23%

COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO		
-------------------------------	--	--

C2) En el caso de que los socios no dispongan de capital y que se resuelva mediante préstamo hipotecario y la diferencia a través de una cuenta de crédito

FINANCIACIÓN	EUROS	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	
FLUJO DE CAJA SIN PH + IVA		307.748,77	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 115.555,61	- 216.275,02	- 40.577,09	- 111.131,56	- 100.384,65	- 14.981,94	- 51.110,53	- 33.601,84	- 119.030,24	- 166.844,54	- 130.566,41	- 185.217,03	- 169.817,56	- 151.916,37	- 121.155,63	- 74.649,31	- 2.900.537,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO	2.767.200,00																															
DISPOSICIONES DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO			286.262,42	- 299.585,03	- 325.744,96	- 441.300,57	- 657.575,59	- 616.898,50	- 505.766,94	- 405.382,29	- 390.400,35	- 339.289,82	- 372.891,66	- 491.921,90	- 658.766,44	- 789.332,85	- 974.549,88	- 1.144.367,44	- 1.296.283,81	- 1.417.439,45	- 1.492.088,76	- 1.408.448,68	- 1.322.419,15	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 1.101.376,20	- 950.447,19	- 950.447,19	- 950.447,19	- 966.744,99	- 966.744,99	
GASTOS LEGALES DE PH	- 93.930,22																															
INTERESES PRÉSTAMO HIPOTECARIO	- 52.749,23																															
AMORTIZACIÓN	- 2.767.200,00																															
FNC CON HIPOTECA + IVA		307.748,77	- 594.011,19	- 13.322,61	- 26.159,93	- 179.883,51	- 226.236,94	- 87.719,49	- 196.643,67	- 241.511,85	- 203.151,54	- 270.239,91	- 213.370,76	- 139.702,96	- 81.289,42	- 128.166,79	- 45.290,73	- 17.430,57	- 34.310,37	- 50.592,03	- 59.536,94	- 548.417,44	- 86.029,53	- 221.042,95	-	-	-	-	-	-	-	
FNC ACUMULADO																																
DISPOSICIÓN CRÉDITO	740.193,47		286.262,42	14.992,47	27.917,25	181.803,69	229.217,63																									
CAPITAL VIVO			286.262,42	301.254,89	329.172,15	510.975,83	740.193,47	656.791,77	463.979,38	225.174,08	23.336,05																					
INTERESES	0,58333333%																															
AMORTIZACIÓN																																
FNC CON AMPLIACION		307.748,77	- 307.748,77	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	- 0,00	
FNC ACUMULADO																																



CÁLCULO DEL COSTE DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO (K)

	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
DISPOSICIONES DEL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	-	18.816,96	47.042,40	87.028,44	141.127,20	188.169,60	223.451,40	246.972,60	258.733,20	258.733,20	258.733,20	230.507,76	169.352,64	117.606,00	70.563,60	35.281,80	415.080,00
GASTOS LEGALES DE PH	- 64.327,91	- 28.778,88	-	- 823,43	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INTERESES PRÉSTAMO HIPOTECARIO	-	-	-	- 692,90	-	-	- 4.322,02	-	-	- 10.599,24	-	-	- 16.965,65	-	-	- 20.169,43	-
AMORTIZACIÓN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	- 2.767.200,00
FNC CON PRÉSTAMO HIPOTECARIO	- 64.327,91	- 9.961,92	47.042,40	85.512,11	141.127,20	188.169,60	219.129,38	246.972,60	258.733,20	248.133,96	258.733,20	230.507,76	152.386,99	117.606,00	70.563,60	15.112,37	- 2.352.120,00

	MENSUAL	ANUAL
K	0,8661%	11%

CÁLCULO DEL COSTE DE LA CUENTA DE CRÉDITO

	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11
DISPOSICIÓN CRÉDITO	286.262,42	14.992,47	27.917,25	181.803,69	229.217,63					
INTERESES	-	- 1.669,86	- 1.757,32	- 1.920,17	- 2.980,69	- 4.317,80	- 3.831,29	- 2.706,55	- 1.313,52	- 136,13
AMORTIZACIÓN	-	-	-	-	-	- 83.401,70	- 192.812,39	- 238.805,31	- 201.838,02	- 23.336,05
FNC CUENTA CREDITO	286.262,42	13.322,61	26.159,93	179.883,51	226.236,94	- 87.719,49	- 196.643,67	- 241.511,85	- 203.151,54	- 23.472,18

TOTAL INT - 20.633,32

	MENSUAL	ANUAL
K	0,54%	7,23%

COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO		
TOTAL PRÉSTAMO HIPOTECARIO	2.767.200,00	79%
TOTAL CUENTA DE CRÉDITO	740.193,47	21%
Total financiación	3.507.393,47	100%

(K) COSTE CAPITAL MEDIO PONDERADO ANUAL 10,13%

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	
TOTAL VENTAS	4.643.400,00 €
GASTOS EXPLOTACIÓN (CESIÓN+CONS+HF+LIC+SEG+GESTION)	3.585.976,00 €
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	1.057.424,00 €
GASTOS COMERCIALES	69.651,00 €
BAII	987.773,00 €
GASTOS FINANCIEROS	167.707,46 €
BAI	820.065,54 €
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00 €
IMPUESTO DE SS (30%)	156.019,66 €
BENEFICIO NETO	589.045,88 €

RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS	
REI (rentabilidad de la inversión) BAI/coste total	27,02%
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/ventas)	17,661%
ROE (rentabilidad de recursos propios) BN/ recursos propios	80,486%

RENTABILIDAD A PARTIR DEL CASH-FLOW	
Pay- back	11 meses

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

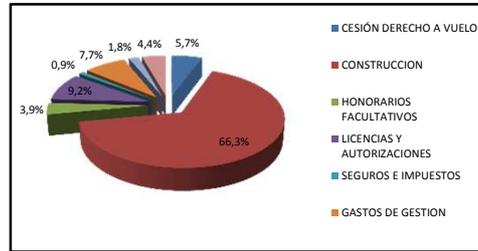
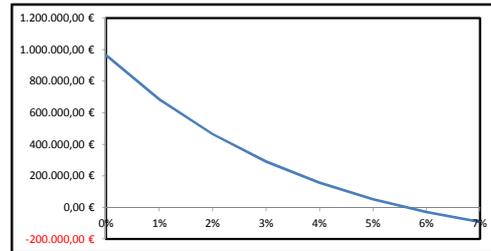
- no se tiene en cuenta la financiación de la promoción, solo los avales por ser obligatorios
- el cobro de la hipoteca se produce en la entrega de llaves por parte de los clientes, no del banco

TIR	mensual	anual
	5,604%	92,39%

k	VAN
0%	966.744,99 €
1%	684.859,82 €
2%	463.927,33 €
3%	291.101,58 €
4%	156.273,37 €
5%	51.476,46 €
6%	-29.574,67 €
7%	-91.845,44 €

ESTRUCTURA DE GASTOS	
CESIÓN DERECHO A VUELO	216.258,08 €
CONSTRUCCION	2.536.621,94 €
HONORARIOS FACULTATIVOS	149.629,87 €
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	351.271,45 €
SEGUROS E IMPUESTOS	36.104,90 €
GASTOS DE GESTION	296.089,76 €
GASTOS DE COMERCIALIZACION	69.651,00 €
GASTOS FINANCIEROS	167.707,46 €
	3.823.334,46 €

FINANCIACION	Ac. Correctora 1	Ac. Correctora 2	Ac. Correctora 3	Ac. Correctora 3B	Ac. Correctora 4	Ac. Correctora 5
	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00	4.643.400,00
	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00	3.585.976,00
	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00	1.057.424,00
	69.651,00	69.651,00	69.651,00	69.651,00	69.651,00	69.651,00
	987.773,00	987.773,00	987.773,00	987.773,00	987.773,00	987.773,00
AVAL	21.028,01	21.028,01	21.028,01	21.028,01	21.028,01	21.028,01
	223.813,31	256.459,26	166.254,57	222.122,56	193.641,65	167.312,76
	742.931,68	710.285,73	800.490,42	744.622,43	773.103,34	799.432,23
	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00
	132.879,50	123.085,72	150.147,12	133.386,73	141.931,00	149.829,67
	535.052,17	512.200,01	575.343,29	536.235,70	556.172,34	574.602,56



MARGENES ECONÓMICOS UNITARIOS MEDIO							
	UDS	M2 CONST	P VENTA	COSTE	MARGEN	% S/COSTE	
VIVIENDAS	4,00	1.448,00	450.000,00	495.290,17	- 45.290,17	-9,14%	
ÁTICOS	2,00	237,00	829.500,00	266.322,61	563.177,39	211,46%	
LOCALES	3,00	275,00	-	60.392,90	- 60.392,90	-100,00%	
GARAJES	26,00	992,00	36.400,00	36.411,47	- 11,47	-0,03%	
TRASTEROS	17,00	180,00	14.000,00	10.685,40	3.314,60	31,02%	

	PEC	2.536.621,94 €	100,00%	100,00%	VENTAS	4.643.400,00 €	100,00%
viviendas	1.295.556,44 €	51,07%	51,38%	1.800.000,00 €	38,76%		
áticos	311.963,89 €	12,30%	12,60%	1.659.000,00 €	35,73%		
locales	120.488,94 €	4,75%	5,05%				
garajes	651.954,70 €	25,70%	26,00%	946.400,00 €	20,38%		
trasteros	118.298,23 €	4,66%	4,97%	238.000,00 €	5,13%		
estabilizador fachada	7.564,80 €	0,30%					
derribo	30.794,94 €	1,21%					

	CESIÓN DERECHO	CONSTRUCCION	HONORARIOS FACULTATIVOS	LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	SEGUROS E IMPUESTOS	GASTOS DE GESTION	GASTOS DE COMERCIALIZACION	GASTOS FINANCIEROS	TOTALES
COSTE VIVIENDAS	111.105,90	1.303.228,39	76.874,64	180.471,09	18.549,45	152.120,65	27.000,00	111.810,56	1.981.160,68
COSTE ÁTICOS	27.250,35	319.635,83	18.854,63	44.263,18	4.549,52	37.309,82	24.885,00	55.896,90	532.645,22
COSTE LOCAL	10.926,27	128.160,89	7.559,93	17.747,72	1.824,17	14.959,71	-	-	181.178,70
COSTE GARAJE	56.236,05	659.626,65	38.909,96	91.345,11	9.388,77	76.995,59	14.196,00	-	946.698,12
COSTE TRASTERO	10.739,51	125.970,18	7.430,71	17.444,35	1.792,99	14.704,00	3.570,00	-	181.651,74

ACC. CORRECTORAS EST. ECONÓMICO

CÁLCULOS APLICACIÓN SENSIBILIDAD

Para el cálculo de la simulación del retraso de ventas se adjuntan en el siguiente orden las correspondientes tablas:

1. HOJA DE CASH-FLOW
2. HOJA DE DATOS TOMADA PARA EL CÁLCULO
3. HOJA CÁLCULO ESTUDIO ECONÓMICO
4. HOJA VENTA DE VIVIENDAS
5. HOJA VENTA DE ÁTICOS
6. HOJA VENTA DE GARAJES
7. HOJA VENTA DE TRASTEROS

REPERCUSIONES FISCALES				2.- GASTOS DE CONSTRUCCIÓN															
IVA	21%			COSTES DE CONSTRUCCION															
RETENCIÓN (IRPF)	-21%			VIVIENDAS	13,00	1685,00	954,02	€	1.607.520,33	€	TOTAL PEC								
LIQUIDACIÓN	21%			LOCALES	2,00	275,00	438,14	€	120.488,94	€									
IMPUESTOS				GARAJES	27,00	992,00	657,21	€	651.954,70	€									
ITP	8%			TRASTEROS	18,00	180,00	657,21	€	118.298,23	€									
AJD	1,2%			OTROS COSTES															
1.- CESIÓN DERECHO DE VUELO				ESTABILIZADOR DE FACHADA															
MES 1				DERRIBO EDIFICIO															
VALOR DE PERMUTA	3.240.300,00	€		TOTAL															
"- A PARTICULARES	2.502.400,00	€		PEC															
"- A PROFESIONALES	737.900,00	€		PEM															
LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO	2.000,00	€		TOTAL															
ESTUDIO GEOTÉCNICO	3.000,00	€		2.536.621,94															
CÉDULA DE CALIFICACIÓN URBANÍSTICA	135,43	€		2.113.851,62															
GASTOS DOCUMENTALES				ESTIMACIÓN PEC															
HONORARIOS NOTARIO	1.350,73	€	1.283,19	PRECIO BASE €/M2															
HONORARIOS REGISTRADOR	834,37	€	792,65	(MINIST. DE ECONOMÍA Y HACIENDA)															
DESCUENTO DE NOTARIO Y REGISTRADOR	5%			MCB-2 (2012)	COEF. REDUC.	INCREMENTO	TOTAL												
FORMA DE PAGO CONSTRUCCIÓN				VIVIENDAS	706,68	1,35		954,02	€										
RITMO DE OBRA				LOCALES	706,68	0,62		438,14	€										
RITMO PAGO CERTIFICACIONES				GARAJES	706,68	0,62	50%	657,21	€										
RETENCIÓN DE GARANTIA				TRASTEROS	706,68	0,62	50%	657,21	€										
IVA SOPORTADO																			
LIQUIDACIÓN DE RETENCIÓN																			
RELACION PEC/PEM																			
3.- HONORARIOS FACULTATIVOS																			
ARQUITECTO																			
PROYECTO BÁSICO				45%	MES 2	VIVIENDAS	1685,00	39,00	65.715,00	€	HONORARIOS TOTALES		97.693,70			€			
PROYECTO EJECUCIÓN				25%	MES 4	LOCALES	275,00	22,10	6.077,50	€									
DIRECCIÓN DE OBRA				25%	RITMO	GARAJES	992,00	22,10	21.923,20	€									
LIQUIDACIÓN				5%	MES 20	TRASTEROS	180,00	22,10	3.978,00	€									
INGENIERO DE TELECOMUNICIONES																			
PROYECTO				637,07	€	MES 8													
DIRECCIÓN DE OBRA				558,94	€	MES 20													
ARQUITECTO TÉCNICO																			
DIRECCIÓN EJECUCIÓN DE OBRA				29.308,11	€	30% Honorarios Arquitecto													
DIRECCIÓN						RITMO			95%	Ritmo de obra									
LIQUIDACIÓN						MES 20			5%	Liquidación									
SEGURIDAD Y SALUD				15.570,42	€														
Redacción						MES 2			30%										
Aprobación						MES 5			21%										
Ejecución						RITMO			49%	Según ritmo obra									
PROGRAMA DE CONTROL DE CALIDAD				5.861,62	€	MES 8	20% Dirección ejecución obra												
4.- LICENCIAS Y AUTORIZACIONES																			
LICENCIA DE INTERVENCIÓN				DECLARACIÓN DE DIVISIÓN HORIZONTAL															
Tasa				12.222,58	€	MES 3	Sobre PEC + Vsuelo												
ICIO				4%	MES 6	1.183.204,96													
LICENCIA DE PRIMERA OCUPACIÓN				Aprovechamiento total															
Aprovechamiento nuevo				566,00	m2t	1960,00													
VRB actualizado				301,84	€	NOTARIO													
DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA				1.494,59															
NOTARIO				1.139,63	€	TOTAL													
Descuento				5%		1.419,86													
AJD				1,20%		5%													
REGISTRADOR				693,63	€	TOTAL													
Descuento				5%		4.193,40													
5.- SEGUROS E IMPUESTOS				6.- GASTOS DE GESTIÓN															
SEGURO DE RESPONSABILIDAD DECENAL				GASTOS DE ADMINISTRACIÓN															
CONTROL TÉCNICO				0,5%	MES 6	5,00%													
PÓLIZA DE SEGURO				0,7%	MES 6	30%	4.439,09	€	GASTOS DE GERENCIA					4,00%					
IAE				7.- GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN															
CUOTA FIJA				186,61	€	1,31	1,29	315,35	€	MES 8		MES 20							
CUOTA VARIABLE (Viv permutadas)				2.548,81	€	1,31	1,29	4.307,23	€	MES 11		MES 23							
CUOTA VARIABLE (vendido)				3.308,03	€	1,31	1,29	5.590,24	€	MES 23		MES 13							
IBI				386.000,00	€	0,97%	90%	55,99%	210,50	€	MES 13		MES 13						
PRECIOS DE VENTA				GASTOS DE VENTAS															
VIVIENDAS				450.000,00	€	5.000,00	€	4		GASTOS DE PUBLICIDAD					1,00%				
ÁTICOS				829.500,00	€	7.000,00	€	2											
GARAJES				36.400,00	€	2.800,00	€	26											
TRASTEROS				14.000,00	€	1.400,00	€	17											
PREVISIÓN DEL RITMO DE VENTAS																			
VIVIENDAS				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			
ÁTICOS				1			1			1									
GARAJES				2	2	1	3	2	3	2	2	2	1	2	1				
TRASTEROS				1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	1				
REPARTO GASTOS DE PUBLICIDAD				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			
				20%		10%	10%		10%	10%		10%	10%		10%				
8.- GASTOS FINANCIEROS				DATOS DE COBROS															
PRINCIPAL PRESTAMO				IVA REPERCUTIDO															
TASACIÓN TOTAL				3.459.000,00	€	VIVENDAS													
COEFICIENTE DE PRESTAMO				80%		10%													
PRINCIPAL PRESTAMO				2.767.200,00	€	LOCALES													
CAPITAL GARANTIZADO				21%															
TOTAL POR VIVIENDA				461.200,00	€	GARAJES													
INTERESES DE 2 AÑOS				138.360,00	€	10%													
COSTAS Y GASTOS				138.360,00	€	TRASTEROS													
TOTAL GARANTIZADO por vivienda				737.920,00	€	10%													
FASE 1																			
GASTOS DE TASACIÓN				1.500,00	€														
GASTOS DE ESTUDIO				6.600,00	€														
FASE 2																			
NOTARIO				600,02	€														
Descuentos						25,00%													
Total por Vivienda				427,51	€	5,00%													
TOTAL				2.565,07	€														
AJD				53.130,24	€	1,20% del capital garantizado													
REGISTRADOR				333,89	€														
Descuentos						25,00%													
Total por Vivienda				226,00	€	5,00%													
TOTAL				1.356,03	€														
FASE 3																			
SEGURO DE INCENDIO				1.106,88	€	0,04%													
COMISIÓN DE APERTURA				27.672,00	€	1,00%													

RETRASO DE VENTAS HOJA DE DATOS

CUENTA DE RESULTADOS DEL PROYECTO	
TOTAL VENTAS	4.643.400,00 €
GASTOS EXPLOTACIÓN (CESIÓN+CONS+HF+LIC+SEG+GESTION)	3.585.976,00 €
MARGEN BRUTO DE EXPLOTACIÓN	1.057.424,00 €
GASTOS COMERCIALES	69.651,00 €
BAII	987.773,00 €
GASTOS FINANCIEROS	155.961,85 €
BAI	831.811,15 €
IMPUESTO DE SS (25%)	75.000,00 €
IMPUESTO DE SS (30%)	159.543,34 €
BENEFICIO NETO	597.267,80 €

RENTABILIDAD A PARTIR DE LA CUENTA DE RESULTADOS	
REI (rentabilidad de la inversión) BAI/coste total	27,02%
MARGEN SOBRE VENTAS (BAI/ventas)	17,914%
ROE (rentabilidad de recursos propios) BN/ recursos propios	72,877%

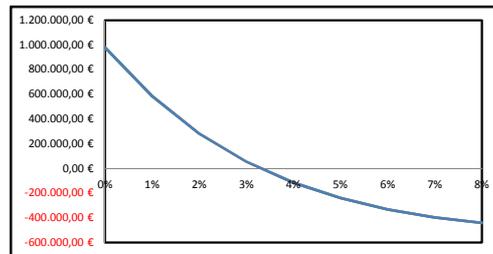
RENTABILIDAD A PARTIR DEL CASH-FLOW	
Pay-back	21 meses

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

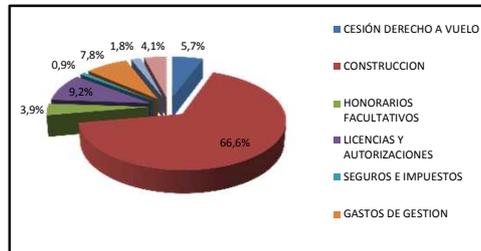
- no se tiene en cuenta la financiación de la promoción, solo los avales por ser obligatorios
- el cobro de la hipoteca se produce en la entrega de llaves por parte de los clientes, no del banco

TIR	mensual	anual
	3,295%	47,56%

k	VAN
0%	981.168,09 €
1%	584.560,71 €
2%	283.145,88 €
3%	55.600,67 €
4%	-114.642,17 €
5%	-240.469,43 €
6%	-331.914,63 €
7%	-396.795,61 €
8%	-441.207,07 €



ESTRUCTURA DE GASTOS	
CESIÓN DERECHO A VUELO	216.258,08 €
CONSTRUCCION	2.536.621,94 €
HONORARIOS FACULTATIVOS	149.629,87 €
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	351.271,45 €
SEGUROS E IMPUESTOS	36.104,90 €
GASTOS DE GESTION	296.089,76 €
GASTOS DE COMERCIALIZACION	69.651,00 €
GASTOS FINANCIEROS	155.961,85 €
TOTAL	3.811.588,85 €



MARGENES ECONÓMICOS UNITARIOS MEDIO

	UDS	M2 CONST	P VENTA	COSTE	MARGEN	% S/COSTE
VIVIENDAS	4,00	1.448,00	450.000,00	493.332,47	- 43.332,47	-8,78%
ÁTICOS	2,00	237,00	829.500,00	264.365,21	565.134,79	213,77%
LOCALES	3,00	275,00	-	60.392,90	- 60.392,90	-100,00%
GARAJES	26,00	992,00	36.400,00	36.411,47	11,47	-0,03%
TRASTEROS	17,00	180,00	14.000,00	10.685,40	3.314,60	31,02%

PEC	2.536.621,94 €	100,00%	100,00%	VENTAS	4.643.400,00 €	100,00%
viviendas	1.295.556,44 €	51,07%	51,38%	1.800.000,00 €	38,76%	
áticos	311.963,89 €	12,30%	12,60%	1.659.000,00 €	35,73%	
locales	120.488,94 €	4,75%	5,05%			
garajes	651.954,70 €	25,70%	26,00%	946.400,00 €	20,38%	
trasteros	118.298,23 €	4,66%	4,97%	238.000,00 €	5,13%	
estabilizador fachada	7.564,80 €	0,30%				
derribo	30.794,94 €	1,21%				

	CESIÓN DERECHO	CONSTRUCCION	HONORARIOS FACULTATIVOS	LICENCIAS Y AUTORIZACIONES	SEGUROS E IMPUESTOS	GASTOS DE GESTION	GASTOS DE COMERCIALIZACION	GASTOS FINANCIEROS	TOTALES
COSTE VIVIENDAS	111.105,90	1.303.228,39	76.874,64	180.471,09	18.549,45	152.120,65	27.000,00	103.979,77	1.973.329,89
COSTE ÁTICOS	27.250,35	319.635,83	18.854,63	44.263,18	4.549,52	37.309,82	24.885,00	51.982,09	528.730,41
COSTE LOCAL	10.926,27	128.160,89	7.559,93	17.747,72	1.824,17	14.959,71	-	-	181.178,70
COSTE GARAJE	56.236,05	659.626,65	38.909,96	91.345,11	9.388,77	76.995,59	14.196,00	-	946.698,12
COSTE TRASTERO	10.739,51	125.970,18	7.430,71	17.444,35	1.792,99	14.704,00	3.570,00	-	181.651,74

**RETRASO VENTAS
EST. ECONÓMICO**

VENTA DE VIVIENDAS

ENTREGA
LLAVES

MESES				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
ENTRADA				45.000,00	-	-	45.000,00	-	-	45.000,00	-	-	45.000,00	-	-	-
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES													
APLAZADO MES 15	5	45.000,00	9.000,00		9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00							
APLAZADO MES 16	4	-	-													
APLAZADO MES 17	3	-	-													
APLAZADO MES 18	2	45.000,00	22.500,00					22.500,00	22.500,00							
APLAZADO MES 19	1	-	-													
MES 20	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 21	0	PAGO ÍNTEGRO								45.000,00						
MES 22	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 23	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 24	0	PAGO ÍNTEGRO											45.000,00			
MES 25	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 26	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 27	0	PAGO ÍNTEGRO														
TOTALES / MES				45.000,00	9.000,00	9.000,00	54.000,00	31.500,00	31.500,00	90.000,00	-	-	90.000,00	-	-	-
				1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00			

PRECIO VIVIENDAS	450.000,00
UNIDADES	4,00
ENTRADA	10%
APLAZADO	10%

COSTE ENTREGA A CUENTA

Interes anual	5%						
Interes mensual	0,417%	45.187,50 €	9.037,50 €	9.037,50 €	54.225,00 €	31.631,25 €	31.631,25 €
TRIMESTRAL ACUMULADO				63.262,50 €			180.750,00 €
COSTE AVAL TRIMESTRAL	1,000%			632,625 €		1.807,500 €	2.440,125 €

RETRASO VENTAS
VENTA VIVIENDAS

VENTA DE ÁTICOS

ENTREGA LLAVES

MESES				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
ENTRADA				-	-	82.950,00	-	-	82.950,00	-	-	-	-	-	-	-
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES													
APLAZADO MES 15	5	-	-													
APLAZADO MES 16	4	-	-													
APLAZADO MES 17	3	82.950,00	27.650,00				27.650,00	27.650,00	27.650,00							
APLAZADO MES 18	2	-	-													
APLAZADO MES 19	1	-	-													
MES 20	0	PAGO ÍNTEGRO							82.950,00							
MES 21	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 22	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 23	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 24	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 25	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 26	0	PAGO ÍNTEGRO														
MES 27	0	PAGO ÍNTEGRO														
TOTALES / MES				-	-	82.950,00	27.650,00	27.650,00	193.550,00	-	-	-	-	-	-	-
				0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

PRECIO ÁTICOS	829.500,00
UNIDADES	2,00
ENTRADA	10%
APLAZADO	10%

COSTE ENTREGA A CUENTA

Interes anual	5%							
Interes mensual	0,417%	0,00 €	0,00 €	83.295,63 €	27.765,21 €	27.765,21 €	194.356,46 €	
TRIMESTRAL ACUMULADO				83.295,63 €			333.182,50 €	
COSTE AVAL TRIMESTRAL	1,000%			832,956 €			3.331,825 €	
							TOTAL	4.164,781 €

RETRASO VENTAS
VENTA ÁTICOS

VENTA DE GARAJES

ENTREGA
LLAVES

MESES				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	
ENTRADA				29.120,00	29.120,00	29.120,00	43.680,00	29.120,00	43.680,00	29.120,00	29.120,00	29.120,00	29.120,00	14.560,00	29.120,00	14.560,00	
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES														
APLAZADO MES 15	5	43.680,00	8.736,00		8.736,00	8.736,00	8.736,00	8.736,00	8.736,00								
APLAZADO MES 16	4	43.680,00	10.920,00			10.920,00	10.920,00	10.920,00	10.920,00								
APLAZADO MES 17	3	43.680,00	14.560,00				14.560,00	14.560,00	14.560,00								
APLAZADO MES 18	2	65.520,00	32.760,00					32.760,00	32.760,00								
APLAZADO MES 19	1	43.680,00	43.680,00						43.680,00								
MES 20	0	PAGO ÍNTEGRO							65.520,00								
MES 21	0	PAGO ÍNTEGRO								43.680,00							
MES 22	0	PAGO ÍNTEGRO									43.680,00						
MES 23	0	PAGO ÍNTEGRO										43.680,00					
MES 24	0	PAGO ÍNTEGRO											43.680,00				
MES 25	0	PAGO ÍNTEGRO												21.840,00			
MES 26	0	PAGO ÍNTEGRO													43.680,00		
MES 27	0	PAGO ÍNTEGRO														21.840,00	
TOTALES / MES				29.120,00	37.856,00	48.776,00	77.896,00	96.096,00	219.856,00	72.800,00	72.800,00	72.800,00	72.800,00	36.400,00	72.800,00	36.400,00	
				2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00

PRECIO GARAJES	36.400,00
UNIDADES	26,00
ENTRADA	40%
APLAZADO	60%

RETRASO VENTAS
VENTA GARAJES

VENTA DE TRASTEROS

ENTREGA
LLAVES

MESES				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
ENTRADA				5.600,00	5.600,00	5.600,00	11.200,00	11.200,00	11.200,00	5.600,00	11.200,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00	5.600,00
APLAZADO	PLAZOS	TOTAL	APLAZADO/MES													
APLAZADO MES 15	5	8.400,00	1.680,00		1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00	1.680,00							
APLAZADO MES 16	4	8.400,00	2.100,00			2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00							
APLAZADO MES 17	3	8.400,00	2.800,00				2.800,00	2.800,00	2.800,00							
APLAZADO MES 18	2	16.800,00	8.400,00					8.400,00	8.400,00							
APLAZADO MES 19	1	16.800,00	16.800,00						16.800,00							
MES 20	0	PAGO ÍNTEGRO							16.800,00							
MES 21	0	PAGO ÍNTEGRO								8.400,00						
MES 22	0	PAGO ÍNTEGRO									16.800,00					
MES 23	0	PAGO ÍNTEGRO										8.400,00				
MES 24	0	PAGO ÍNTEGRO											8.400,00			
MES 25	0	PAGO ÍNTEGRO												8.400,00		
MES 26	0	PAGO ÍNTEGRO													8.400,00	
MES 27	0	PAGO ÍNTEGRO														8.400,00
TOTALES / MES				5.600,00	7.280,00	9.380,00	17.780,00	26.180,00	59.780,00	14.000,00	28.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00	14.000,00
				1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

PRECIO TRASTEROS	14.000,00
UNIDADES	17,00
ENTRADA	40%
APLAZADO	60%

RETRASO VENTAS
VENTA TRASTEROS

FICHAS TIPO ENCUESTAS DE DEMANDA

A continuación se presentan las fichas tipo utilizadas para la realización de la encuesta sobre la demanda del barrio de La Gran Vía.

ENCUESTA TIPO DE DEMANDA

PFG .-ESTUDIO DE VIABILIDAD
ECONÓMICO-FINANCIERO

FICHA TIPO CARACTERÍSTICAS DE DEMANDA (Obra nueva)

Identificación del Distrito

DISTRITO

N°

BARRIO

Datos de identificación

Género: Hombre Mujer

Edad: entre 20 - 30 entre 30 - 40 entre 40 - 50 entre 50 - 60 más de 60

Profesión: _____

Estado civil: _____

N° miembros de la unidad familiar: _____

¿ Vives en esta zona? Sí No

Motivo por el que vives en esta zona (trabajo ,familia ,por gusto ..): _____

Percepción del barrio

A	B	C	D	E
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutro	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Me parece un barrio emblemático ,único



Me parece un barrio multicultural ,con inmigrantes



Me parece un barrio con grandes espacios y accesos ,bien ordenado urbanísticamente



Me parece un barrio en expansión ,con proyección de futuro



Me parece un barrio juvenil y dinámico



Me parece un barrio agradable,acogedor ,con "vida de barrio"



Me parece un barrio con tráfico y ruido



Me parece un barrio bien comunicado



Me parece un barrio comercial ,de negocios



Me parece un barrio con buenos equipamientos (sanidad ,colegios ,instalaciones deportivas ,áreas peatonales)



En términos generales y suponiendo que encontrara la vivienda que se ajustara a sus necesidades ,elegiría esta zona para residir



En términos generales y suponiendo que encontrara la vivienda que se ajustara a sus necesidades ,elegiría esta zona para invertir



Suponiendo que encontrara la vivienda que se ajustara a sus necesidades ¿ ,en qué zona de Valencia le gustaría residir? _____

Importancia en la compra vivienda-barrio

Quando compra una vivienda ¿ ,qué tiene más relevancia en su elección?

Zona

Vivienda

Establezca un porcentaje aproximado (por ejemplo)40% - 60%

Zona ____%

Vivienda ____%

ENCUESTA TIPO DE DEMANDA

PFG .-ESTUDIO DE VIABILIDAD
ECONÓMICO-FINANCIERO

Tipología deseada ¿Qué tipo de edificación le gustaría comprar?

Edificación manzana	<input type="checkbox"/> Abierta	<input type="checkbox"/> Cerrada	<input type="checkbox"/> Indiferente
Vivienda	<input type="checkbox"/> Unifamiliar	<input type="checkbox"/> Plurifamiliar	<input type="checkbox"/> Indiferente
Vivienda	<input type="checkbox"/> Libre	<input type="checkbox"/> Protegida	<input type="checkbox"/> Indiferente

Producto deseado

Dimensiones de vivienda

menos de 60m² 60 - 80m² 80 - 100m² 100 - 120m² 120 - 140m² más de 140m²

Número de habitaciones: _____

Balcón	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Galería	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Altura: _____	Ático <input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Orientación: _____	<input type="checkbox"/> Indiferente		
Entrada por vía ancha	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Garaje	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Trastero	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente

Dotaciones comunes

Club Social	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Jardín	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Piscina	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente
Instalaciones deportivas	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente

Preferencias en Calidades de Construcción

Fachada	<input type="checkbox"/> Cara vista	<input type="checkbox"/> Enfoscado	<input type="checkbox"/> Indiferente	
Carpintería exterior	<input type="checkbox"/> PVC	<input type="checkbox"/> Aluminio	<input type="checkbox"/> Madera	<input type="checkbox"/> Indiferente
Pavimento zaguán	<input type="checkbox"/> Gres	<input type="checkbox"/> Granito	<input type="checkbox"/> Mármol	<input type="checkbox"/> Indiferente
Tipo de tabiquería	<input type="checkbox"/> Ladrillo	<input type="checkbox"/> Pladur	<input type="checkbox"/> Indiferente	
Pavimento vivienda	<input type="checkbox"/> Gres	<input type="checkbox"/> Granito	<input type="checkbox"/> Mármol	<input type="checkbox"/> Indiferente
Revestimiento cocina/baños	<input type="checkbox"/> Gres	<input type="checkbox"/> Porcelánico	<input type="checkbox"/> Mármol	<input type="checkbox"/> Indiferente
Pavimento cocina/baños	<input type="checkbox"/> Gres	<input type="checkbox"/> Porcelánico	<input type="checkbox"/> Mármol	<input type="checkbox"/> Indiferente
Carpintería interior	<input type="checkbox"/> Contrachapado		<input type="checkbox"/> Maciza	<input type="checkbox"/> Indiferente
Mobiliario de cocina	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente	
Armarios empotrados	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente	
Calefacción	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Indiferente	
Aire Acondicionado	<input type="checkbox"/> Preinstalación		<input type="checkbox"/> Instalación	<input type="checkbox"/> Indiferente

**ENCUESTA TIPO
DE DEMANDA**

PFG .-ESTUDIO DE VIABILIDAD
ECONÓMICO-FINANCIERO

Condiciones económicas

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda de 1 habitación en esta zona?

- menos de 120.000€ 120.000- 150.000€ 150.000- 180.000€ 180.000- 210.000€
 210.000- 240.000€ más de 240.000€

¿Y de 2 habitaciones?

- menos de 150.000€ 150.000- 180.000€ 180.000- 210.000€ 210.000- 240.000€
 240.000- 270.000€ 270.000- 300.000€ más de 300.000€

¿Y de 3 habitaciones?

- menos de 180.000€ 180.000- 210.000€ 210.000- 240.000€ 240.000- 270.000€
 270.000- 300.000€ 300.000- 330.000€ 330.000- 360.000€ más de 360.000€

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un ático en esta zona? _____ euros

¿Qué incremento de precio estaría dispuesto a pagar por tener instalaciones comunes (piscina ,instalaciones deportivas ?...) _____ euros

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un garaje en esta zona? _____ euros

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un trastero en esta zona? _____ euros

En general ,estaría dispuesto a pagar un incremento de precio en la vivienda por _____

OBSERVACIONES

