

TRABAJO FIN DE GRADO

CURSO 2014-2015

Estudio de viabilidad económica y financiera de un proyecto de viviendas en el distrito de Benimaclet

AUTORA:

PATRICIA LOZANO DOMÍNGUEZ

TUTORAS ACADÉMICAS:

LAURA FERNÁNDEZ DURÁN

ALICIA LLORCA PONCE

Departamento de Organización de Empresas



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA



ESCOLA TÈCNICA
SUPERIOR
D'ARQUITECTURA

ETS de Arquitectura
Universidad Politécnica de Valencia

RESUMEN

El siguiente documento trata de un estudio de viabilidad económica y financiera de un proyecto de viviendas en el distrito de Benimaclet. La primera fase consiste en el estudio de mercado de la zona, haciendo un análisis de todos aquellos puntos relevantes para el estudio, así como la demografía, los equipamientos de su entorno, las características socio-económicas de la población, la situación actual..., y por último, el análisis de la oferta del mercado inmobiliario objeto de estudio. A partir de todos estos datos se determinará la promoción a realizar. La segunda fase consiste en analizar si la futura promoción será viable o no, es decir, determinar la rentabilidad del proyecto realizada en un entorno de incertidumbre. Todo ello se analizará a partir de una definición inicial del producto; de una planificación preliminar del proyecto, que incluirá una planificación temporal, económica y financiera; y por último, el análisis de la rentabilidad con una aplicación de criterios y una evaluación de los riesgos.

Palabras Clave: Estudio de viabilidad económica y financiera, Benimaclet, estudio de mercado, viable, rentabilidad.

ABSTRACT

The following document is an economic and financial viability study of a housing project in the district of Benimaclet. The first phase consists of a market research in the area, analyzing the most important aspects for the study, as well as the demography, around facilities, socio-economic characteristics of the population in the area, the actual situation..., and finally, the analysis of the offer of the real-estate market under study. From all these information it will be determined the project to make taking into account the interests of the area. The second phase consists of analyzing if the future housing promotion would be viable or not, namely, determine the profitability of the project that is realized in an uncertain environment. All this will be analyzed starting from an initial definition of the product; then a preliminary planning of the project, that will include a temporal, economic and financial planning; and by last, the profitability analysis with an application of criteria and a risk assessment.

Key words: Economic and financial viability study, market research, Benimaclet, viable, profitability.

RESUM

El següent document tracta d'un estudi de viabilitat econòmica i financera d'un projecte de vivendes en el districte de Benimaclet. La primera fase consisteix en l'estudi de mercat de la zona, fent una anàlisi de tots aquells punts rellevants per a l'estudi, així com la demografia, els equipaments del seu entorn, les característiques socioeconòmiques de la població, la situació actual..., i finalment, l'anàlisi de l'oferta del mercat immobiliari objecte d'estudi. A partir de totes estes dades es determinarà la promoció a realitzar segons els interessos de la dita zona. La segona fase consisteix a analitzar si la futura promoció serà viable o no, és a dir, determinar la rendibilitat del projecte realitzada en un entorn d'incertesa. Tot això s'analitzarà a partir d'una definició inicial del producte; d'una planificació preliminar del projecte, que inclourà una planificació temporal, econòmica i financera; i ja finalment, l'anàlisi de la rendibilitat amb una aplicació de criteris i una avaluació dels riscos.

Paraules Clau: Estudi de viabilitat econòmica i financera, Benimaclet, estudi de mercat, viable, rendibilitat.

AGRADECIMIENTOS

Con la entrega de este Trabajo Fin de Grado llega a su fin una bonita etapa como universitario, y es el momento en el que echas la mirada atrás para ver el camino que ya has recorrido, lleno de recuerdos y de momentos inolvidables.

Por ese motivo quiero aprovechar esta hoja para agradecer a todos los profesores que imparten o han impartido docencia en la Escuela Técnica Superior de Arquitectura, ya que cada uno de ellos nos ha nutrido con conocimientos siempre acertados para que aprendamos todos los conceptos posibles para así ser unos buenos profesionales. Entre todos ellos quiero agradecer especialmente a Alicia Llorca y a Laura Fernández que han dirigido este proyecto y ayudado para que fuera posible.

Como no, no puedo dejarme sin nombrar los que realmente fueron, son y serán importantes para mí. No son otros que la familia, ellos son quienes han pagado los platos rotos cuando algo no iba bien, los que día tras día me han apoyado de una manera u otra y los que sin duda, más se alegran de mis éxitos. Todos ellos han sido quienes han sufrido mi ausencia en casa y mi tiempo de dedicación a los estudios, pero siempre han sabido mostrarme la mejor cara y hacerme ver que con el esfuerzo y empeño por conseguir algo, no existen metas difíciles de lograr.

¡Muchas gracias a todos!

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. OBJETIVOS	6
CAPÍTULO 2. SOLAR. RESTRICCIONES LEGALES Y CARACTERÍSTICAS	7
1. ELECCIÓN DEL SOLAR.....	7
2. DESCRIPCIÓN DEL SOLAR	7
3. FICHA URBANÍSTICA	8
CAPÍTULO 3. ESTUDIO COMERCIAL DE LA PROMOCIÓN	9
1. ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO, SITUACIÓN ACTUAL Y EXPECTATIVAS.	9
1.1 Introducción	9
1.2 Situación actual del sector inmobiliario en España.....	10
1.3 Comportamiento de la oferta y la demanda	13
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO	14
2.1 Introducción	14
2.2. Demografía.....	14
2.3 Características socio-económicas de la población	17
2.4 Parque de viviendas.....	17
2.5 Equipamientos.....	18
2.6 Actividad comercial	22
3. ANÁLISIS DE LA OFERTA DEL MERCADO INMOBILIARIO OBJETO DE ESTUDIO	23
3.1 El mercado de segunda mano	23
3.2 Obra nueva.....	31
CAPÍTULO 4. ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA PROMOCIÓN	34
1. INTRODUCCIÓN	34
1.1 Objetivo	34
1.2 Descripción de la promoción	34
1.3 Definición inicial de la promoción	35
2. PLANIFICACIÓN TEMPORAL	36
2.1 Estimación de los tiempos.....	36
2.2 Programa de trabajo.....	36
3. PLANIFICACIÓN ECONÓMICA.....	38
3.1 Determinación de datos previos.....	38
3.2 Costes de la promoción.....	39
4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA	43
4.1 Descripción de las fuentes de financiación	43
4.2 Estimación de los costes de financiación de la promoción	43

4.3 Cash-flow.....	44
5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	48
6. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD	49
7. ANÁLISIS DE RIESGOS.....	53
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES	54
CAPÍTULO 6. BIBLIOGRAFÍA	55
LIBROS	55
PÁGINAS WEB	55
REFERENCIAS ELECTRÓNICAS.....	56
REVISTA	56
BLOGS	56
CAPÍTULO 7. ÍNDICE DE FIGURAS.....	57
CAPÍTULO 8. ÍNDICE DE TABLAS	59
CAPÍTULO 9. ANEXOS.....	61
ANEXO I. NORMATIVA URBANÍSTICA	61
ANEXO II. DISTRIBUCIÓN DE LA PARCELA.....	69
ANEXO III. REVISTA EMEDOS.....	74
ANEXO IV. DATOS DE COSTES	76
ANEXO V. DATOS DE FINANCIACIÓN	77
ANEXO VI. OTROS DATOS	78
ANEXO VII. CÁLCULO DE LOS INTERESES.....	80

CAPÍTULO 1. OBJETIVOS

A lo largo de todos estos años se han contemplado varios aspectos y asignaturas diferentes, todas ellas con el propósito de formarnos lo mejor posible y enseñarnos la profesión que perseguimos.

Sin cada una de ellas no hubiera sido posible realizar este Trabajo Final de Grado en el que se reflejan, en cierto modo, todas las materias. Desde Proyectos, con la elaboración de los planos de la vivienda proyectada; pasando por la explicación del concepto de la oferta y la demanda vistos en Economía y Gestión Empresarial; hasta estudios de mercado y análisis de normativa urbanística aprendidos en Arquitectura Legal y Urbanismo.

Aunque no haya nombrado la totalidad de las asignaturas que se han impartido a lo largo de la carrera, todas ellas han sido parte esencial del proceso de aprendizaje y, consiguientemente, de la elaboración y redacción de este trabajo.

Aprovecho la oportunidad para agradecer de nuevo la labor de los profesores de las asignaturas porque, sin su ayuda, este trabajo no hubiera podido llevarse a cabo.

CAPÍTULO 2. SOLAR. RESTRICCIONES LEGALES Y CARACTERÍSTICAS

En esta primera fase se realizará un estudio del mercado con el que podremos concretar la viabilidad de nuestra promoción, situada en el distrito de Benimaclet, en la ciudad de Valencia.

1. ELECCIÓN DEL SOLAR

El solar escogido se encuentra en la ciudad de Valencia, en el distrito 14 y barrio de Benimaclet, y hace esquina con las calles Juan Giner y Peris Mencheta.

2. DESCRIPCIÓN DEL SOLAR

Como se observa en la ficha urbanística, la parcela da a dos calles, y tiene las siguientes características:

- La superficie de esta subparcela es de 172,05 m².
- La clasificación del suelo urbano y el uso mayoritario es de residencial plurifamiliar.
- La superficie mínima de parcela es de 100 m² y el mínimo de fachada de 8 metros. No hay ningún porcentaje de ocupación máxima.
- Está permitido edificar: áticos, entreplantas, semisótanos, sótanos y desvanes (no piezas habitables).
- El número máximo de plantas es de 3, con una altura de cornisa máxima de 10,60 metros. La altura de la planta baja debe estar comprendida entre 3,70 metros y 4,80 metros
- En esta zona hay que dejar como mínimo una plaza por vivienda más las correspondientes a diferentes usos.

A continuación se muestra la ficha urbanística de la parcela, donde podemos ver las restricciones legales que marca el PGOU.

Toda esta información se puede consultar en la normativa urbanística, incluida en el Anexo I.

CAPÍTULO 3. ESTUDIO COMERCIAL DE LA PROMOCIÓN

1. ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO, SITUACIÓN ACTUAL Y EXPECTATIVAS.

1.1 Introducción

A partir de una serie de gráficas que se expondrán a continuación, podemos hacernos una idea de la situación del mercado inmobiliario español. Para ello es imprescindible tratar y entender un factor determinante como la crisis económica.

Así pues, partimos de una situación complicada que afectará al precio de la futura promoción y por ende, de la construcción, solar, beneficios...

A continuación, exponemos ciertos aspectos relacionados con la crisis económica que han sufrido variaciones a causa de la misma y tendrán influencia en dicha promoción.

Rentas familiares: Los sueldos siguen a la baja, pero con menos intensidad que al comienzo de la crisis. El sueldo medio de los trabajadores temporales bajó 2,9%, mientras que el de los indefinidos subió un 0,2%.



Figura 1. Ganancia media anual por trabajador. Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Hipoteca: Como podemos observar en la gráfica inferior, el Euribor llega a otro mínimo histórico, lo que provocará el abaratamiento de las nuevas contrataciones hipotecarias. Expertos dicen que estamos ante el mejor momento de las últimas décadas para solicitar una hipoteca.



Figura 2. Gráfica Euribor. Fuente: Periódico "El Mundo". Banco de España

Población en paro: En el primer trimestre del año el paro ha subido ligeramente a un 23,78%, teniendo una tasa de paro muy elevada. Este dato nos hará replantearnos qué clase de viviendas podemos ofrecer y a qué tipo colectivo.

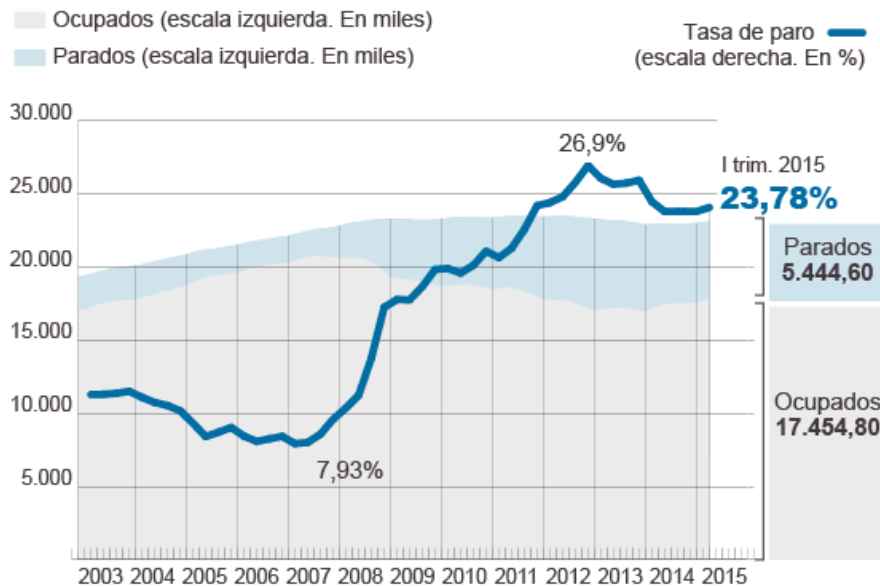


Figura 3. El mercado laboral en el primer trimestre de 2015. Fuente: Periódico "El País". Instituto Nacional de Estadística

Otros factores: La compra-venta de viviendas se ha quedado paralizada, muchas empresas constructoras e inmobiliarias importantes se han declarado en quiebra.

1.2 Situación actual del sector inmobiliario en España

Vivienda: [Número de transacciones, precio medio]

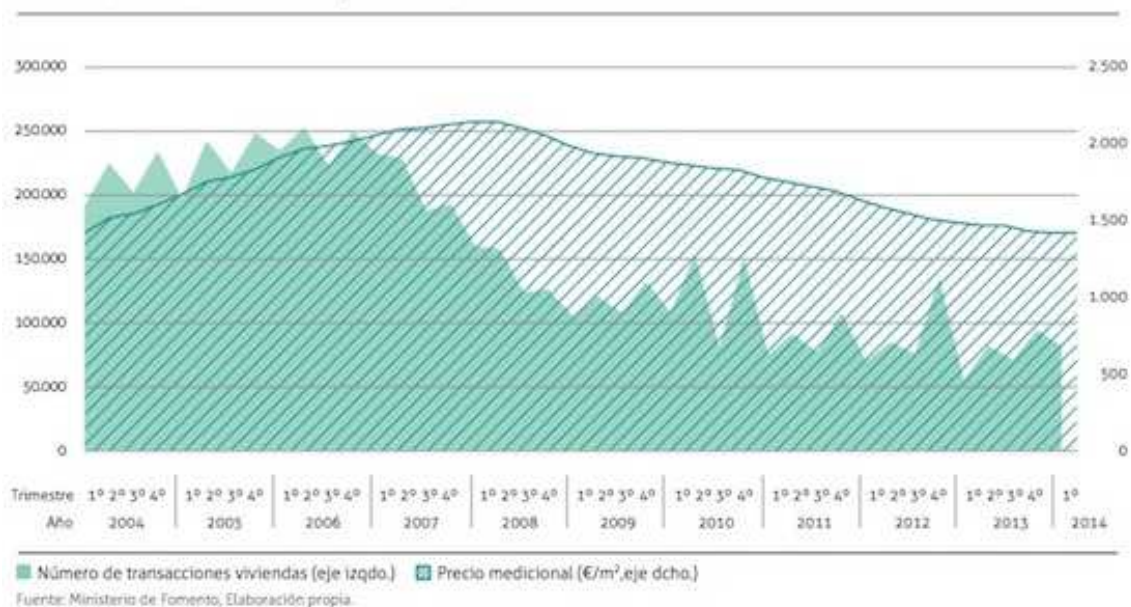


Figura 4. Evolución del número de transacciones de vivienda y precio medio. Fuente: <http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/>. Visitado el 11 de febrero de 2015.

Como podemos observar en la gráfica el número de transacciones sigue muy bajo, y el precio medio de la vivienda ha caído un 32%.

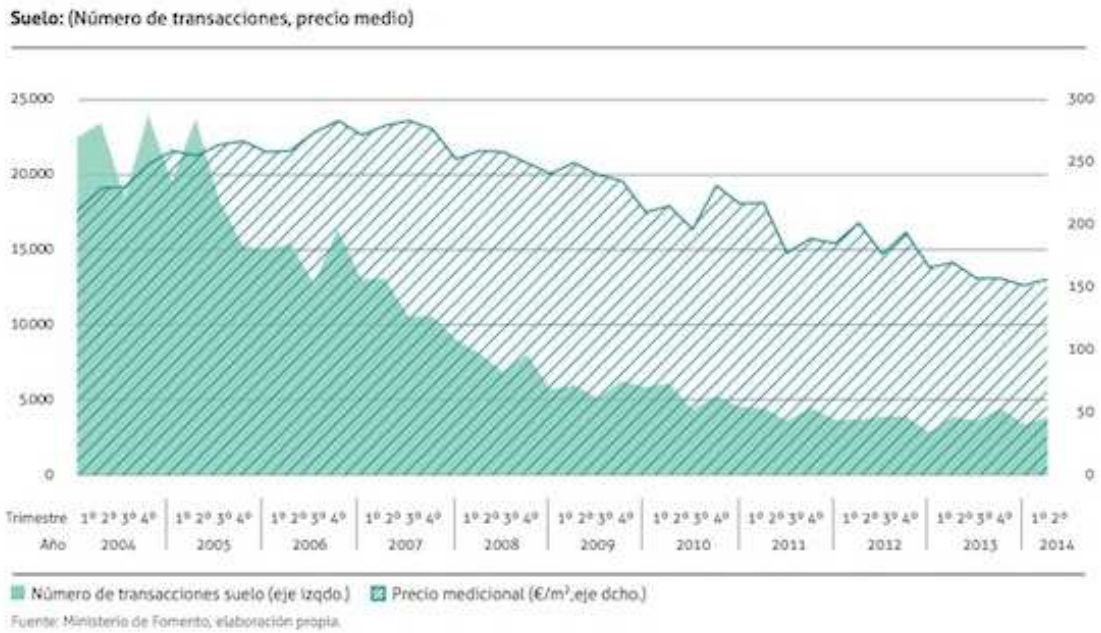


Figura 5. Evolución del número de transacciones de suelo y precio medio. Fuente: <http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/>. Visitado el 11 de febrero de 2015

El suelo replica la situación del mercado de la vivienda a peor. Seguimos en mínimos de transacciones y con una caída media del precio del 50% desde el pico.

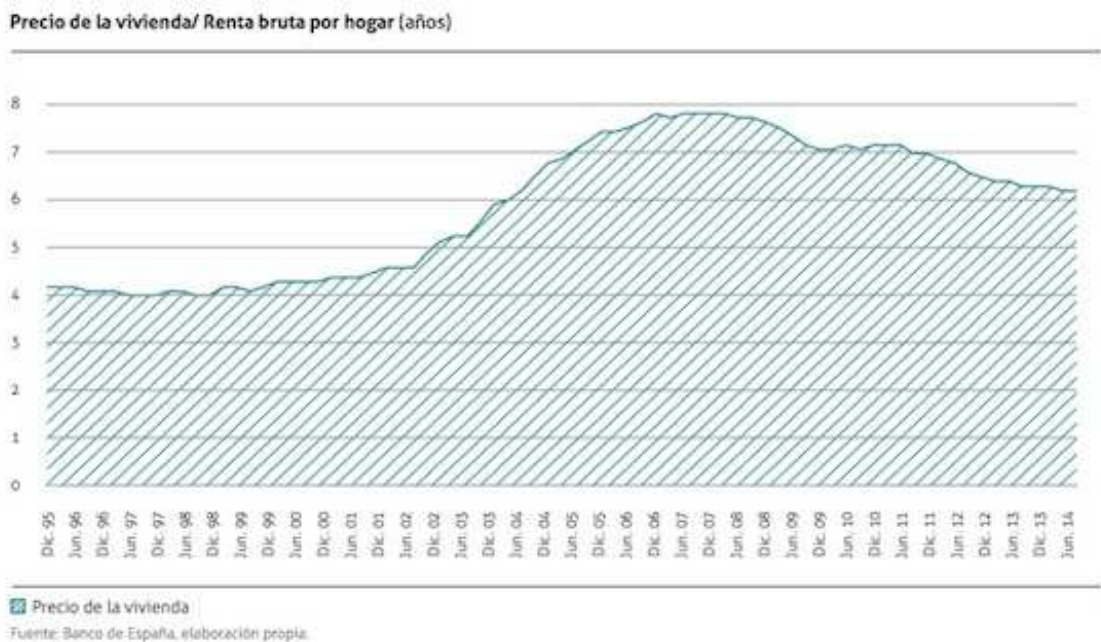


Figura 6. Esfuerzo compra vivienda. Fuente: <http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/>. Visitado el 11 de febrero de 2015.

A día de hoy estamos a una media de unos 6 años destinando la renta bruta de un hogar para comprar una vivienda. Además la Renta Bruta de los hogares españoles es complicado que mejore significativamente a corto plazo.

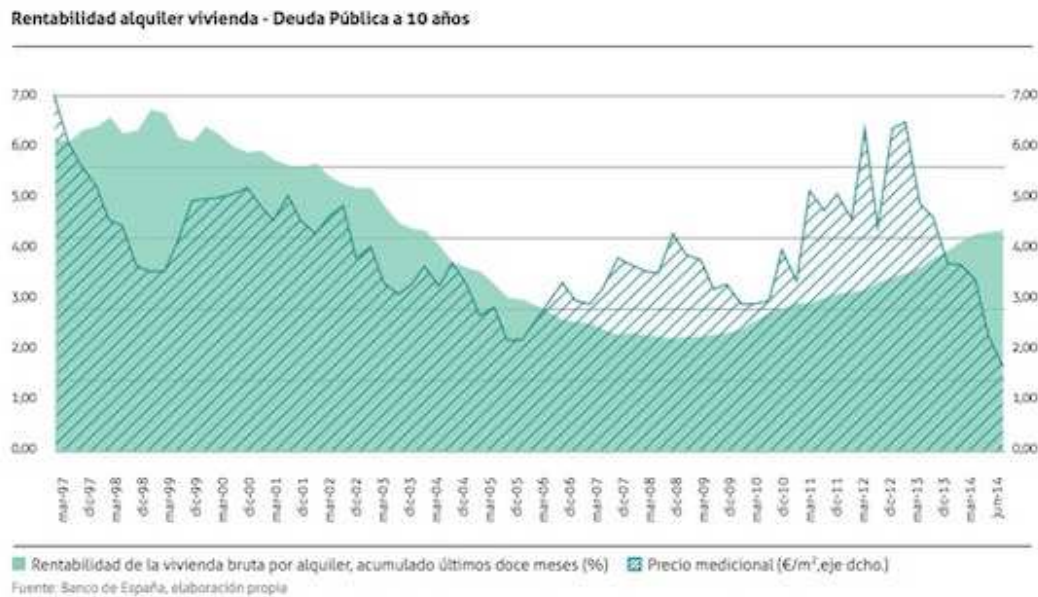


Figura 7. El PER de la vivienda. Fuente: <http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/>. Visitado el 11 de febrero de 2015

En el pico de la burbuja la rentabilidad bruta por alquiler estaba en el 2%, hoy está en el 4% y en el periodo anterior a la burbuja rozaba el 7%. A esta rentabilidad le tendríamos que restar los gastos que van a cargo del propietario, es decir, gastos de comunidad en muchos casos, pago del IBI, tasa de basuras y los periodos en los que la vivienda está vacía o alquilada por impagada por el inquilino.

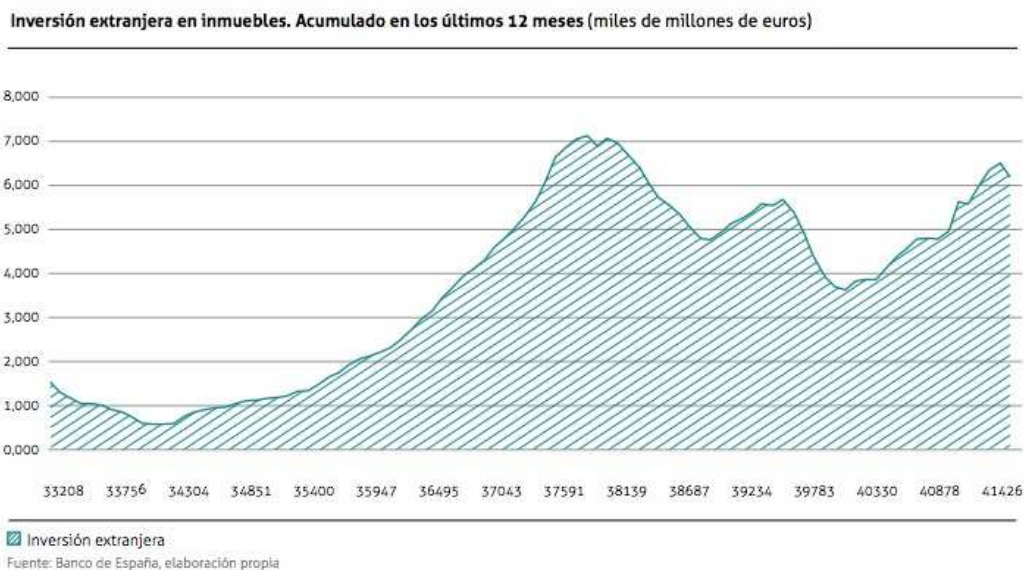


Figura 8. Inversión extranjera en España. Fuente: <http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/>. Visitado el 11 de febrero de 2015

La inversión extranjera en vivienda en España es de momento el único indicador que está mejorando, acercándose a niveles de inversión de la era dorada. Sin embargo, dicho eso, el mercado de la vivienda es tan amplio que sin demanda nacional es complicado que el sector se recupere.

1.3 Comportamiento de la oferta y la demanda

Actualmente nos encontramos con un exceso de oferta en el mercado de la vivienda, lo cual provocará un descenso notorio en los precios.

En el punto E, es decir, el punto de equilibrio, nos marca que la cantidad que unos están dispuestos a producir a un determinado precio coincide con la que otros están dispuestos a consumir. Aquí decimos que el mercado "se vacía", porque la cantidad comprada y la vendida son iguales. Sin embargo, cuando la oferta es superior a la demandada, el precio baja consecuentemente.

Dicho exceso de viviendas viene dado por el "Boom de 2008" y la posterior crisis económica, por lo que actualmente hay una gran cantidad de viviendas por vender.

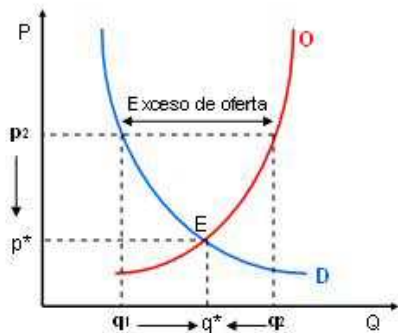


Figura 9. Gráfica exceso de oferta. Fuente: <https://aprendeconomia.wordpress.com>

- Evolución anual de los precios de vivienda

La variación anual del Índice de Precios de Vivienda (IPV) en el primer trimestre de 2015 disminuye tres décimas y se sitúa en el 1,5%. Por tipo de vivienda, la tasa anual de los precios de vivienda nueva se sitúa en el 4,0%, más de dos puntos por encima de la del trimestre anterior. Por su parte, la variación anual de la vivienda de segunda mano baja seis décimas, hasta el 1,1%.

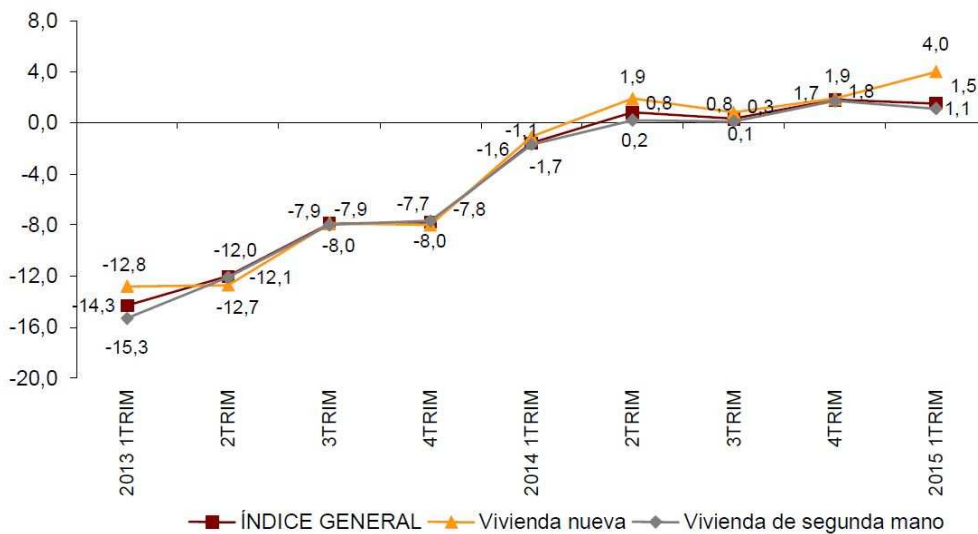


Figura 10. Evolución anual del IPV. Fuente: Instituto Nacional de Estadística. 2015

2. ANÁLISIS DEL ENTORNO

2.1 Introducción

La promoción inmobiliaria está situada en Valencia en el barrio de Benimaclet. Benimaclet, distrito número 14 de la ciudad de Valencia (España), limitando al norte con el municipio de Alboraya, al este con Algirós, al sur con el Pla del Real, y al oeste con Rascaña y La Zaidía. Fue un municipio independiente hasta el año 1878, en que pasó a ser una pedanía de Valencia hasta 1972, cuando se integró en la ciudad como distrito.



Figura 11. Mapa distritos de Valencia. Fuente: Ayuntamiento de Valencia.

Está compuesto por dos barrios: Benimaclet y Camí de Vera. El actual distrito engloba el antiguo pueblo y las zonas recientemente urbanizadas de su alrededor, así como la Universidad Politécnica de Valencia, que se conoce como Campus de Vera.

Como se ha comentado, posee cercanía a la Universidad Politécnica y también al campus de Tarongers de la Universidad de Valencia, además de unas buenas comunicaciones, lo que hace que sea una zona popular entre estudiantes. El precio inmobiliario, por su situación periférica, es más bien económico, y, como consecuencia, el nivel de vida de sus habitantes es medio.

2.2. Demografía

Para realizar un análisis comparativo de las características socio-demográficas del barrio donde se encuentra la promoción inmobiliaria se comparan los datos de Valencia con el distrito de Benimaclet.

Valencia tiene un total de 790.754 habitantes a fecha de enero de 2015, y con una densidad de población de 5879,21 hab/km². En cuanto al distrito de Benimaclet tiene 23.526 habitantes en 2014, produciéndose un incremento de población de un 12.6% desde el año 1981. También podemos decir que desde el año 1996, la población lleva disminuyendo poco a poco, ha pasado de 24.151 habitantes a los citados anteriormente. En cuanto a la densidad de población es 316,5 hab/hectáreas (3165 hab/km²).

Con respecto a la población por sexos, un 46% corresponde al sexo masculino, y un 54% al sexo femenino.

	Superficie (Km ²)	Población (hab)	Densidad (hab/Km ²)
Valencia	134,65	790.754	5879,21
Benimaclet	7,43	23.526	3.165,35

Tabla 1. Densidades de Valencia y Benimaclet. Fuente: Elaboración propia.

- Datos Socio-demográficos de Benimaclet:

	1981	1986	1991	1996	2012	2013	2014	Var 81/14	Var 13/14
Total	20.889	21.001	23.401	24.151	23.985	23.648	23.526	12,6%	-0,5%

Figura 12. Evolución de la población 1981-2014. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

	Sup. Total (en Hectáreas)	Població	Densitat de població
Total	74,3	23.526	316,5

Figura 13. Superficie y densidad de población 2014. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

	Total	0-15	16-64	65 i més
Total	23.526	2.906	15.891	4.729
Homes	10.899	1.426	7.568	1.905
Dones	12.627	1.480	8.323	2.824

Figura 14. Población por sexo y edad 2017. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

- Estructura por edades y sexo de la población de Benimaclet

	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44
Total	871	933	896	1.064	1.428	1.768	1.895	1.898	1.554
Homes	449	454	426	518	688	832	946	949	797
Dones	422	479	470	546	740	936	949	949	757
	45-49	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75-79	80-84	>84
Total	1.702	1.711	1.638	1.439	1.327	1.046	948	778	630
Homes	804	753	768	610	591	444	398	302	170
Dones	898	958	870	829	736	602	550	476	460

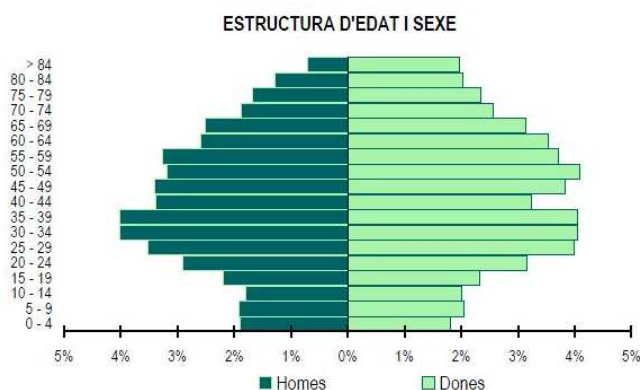


Figura 15. Población por sexo y edad (grupos de 5 años). Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

La estructura por edades del barrio de Benimaclet presenta la mayor parte de la población tanto en hombre como en mujeres en edades comprendidas entre los 30 y los 40 años. Destacar que en el caso de las mujeres también hay mucha población entre los 50 y 55 años. Debido al gran número de estudiantes españoles y extranjeros que realizan estancias de poco

tiempo en el barrio, es probable que también haya una mayoría de personas con edades comprendidas entre los 18 y los 29 años. Benimaclet, es un barrio muy dinámico en cuanto a sus actividades como en la población que lo habita, creando un ambiente de juventud.

- Población según lugar de nacimiento de Benimaclet:

Podemos observar en la gráfica inferior que aproximadamente el 50% de la población es de Valencia, tanto en hombres como en mujeres, siendo ese porcentaje un poco más bajo en mujeres. Alrededor del 35% de la población procede del resto de la Comunidad Valenciana y del resto de España, y un 16% procede del extranjero. En estos datos no se ha tenido en cuenta el gran número de estudiantes extranjeros y españoles que residen en el barrio por su cercanía con las universidades públicas de Valencia. Dichas personas residen en una gran cantidad de inmuebles de alquiler.

	Total	València	Resta de l'Horta	Resta de la Comunitat	Resta de l'Estat	Estranger
Total	23.526	11.395	613	2.374	5.224	3.920
Homes	10.899	5.514	289	1.018	2.236	1.842
Dones	12.627	5.881	324	1.356	2.988	2.078

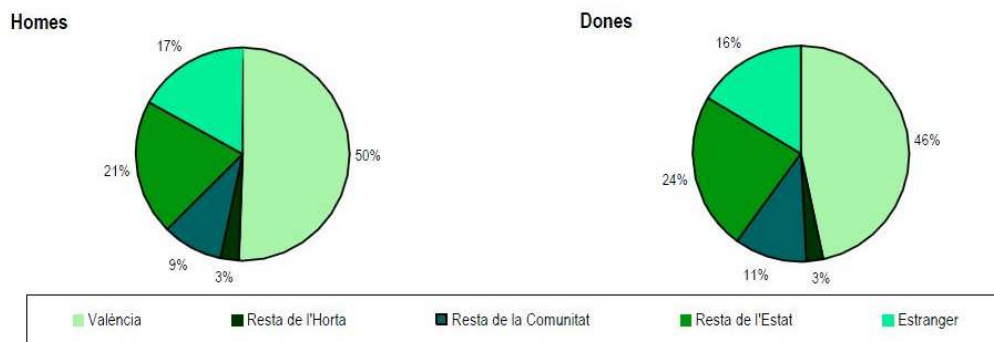
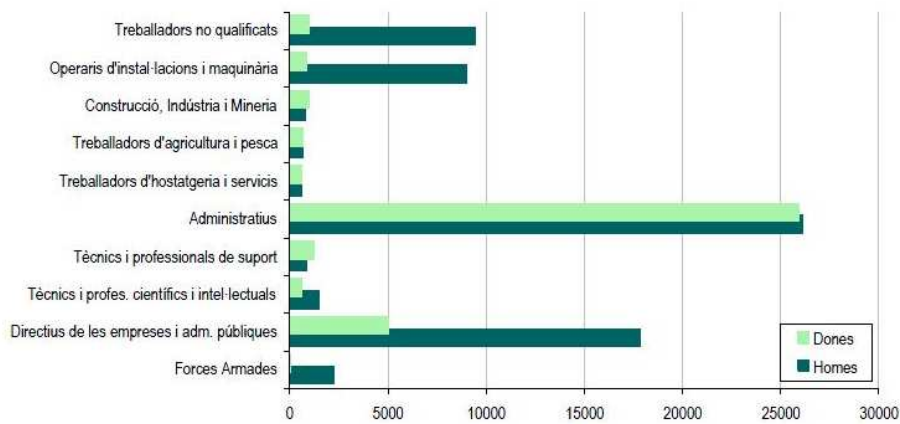


Figura 16. Población según lugar de nacimiento y sexo 2014. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

- Tamaño de los hogares

La media de tamaño de hogares de la Comunidad Valenciana se sitúa en 2,45 personas, estando por debajo de la media nacional 2,51. Este dato resulta importante a la hora de realizar la promoción inmobiliaria, pues el tamaño de las viviendas no será excesivamente grande ni pequeño. Cabe destacar, que como Benimaclet es uno de los puntos de alojamiento para estudiantes, dicha promoción irá destinada para ellos, por lo que la media estará comprendida entre 3 y 4 personas.

2.3 Características socio-económicas de la población



	Total	Empresari o professional amb personal	Empresari o professional sense personal	Empleats fixos o indefinits	Empleats eventuais	Ajuda familiar	Altres
Total	10.042	615	800	6.249	2.316	18	44
Homes	5.787	453	552	3.666	1.081	8	27
Dones	4.255	162	248	2.583	1.235	10	17

Figura 17. Población en viviendas familiares de 16 y más años ocupada, por sexo y situación profesional. 2001. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles 2013. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

- Nivel de estudio de Benimaclet

En el barrio de Benimaclet hay que destacar el gran número de profesionales que se dedican a la administración, tanto hombres como mujeres, y seguidamente directivos de las empresas y administraciones públicas, donde una gran parte de esta profesión es ejercida por hombres. También hay una parte importante que se dedica a trabajos no cualificados y operarios de instalaciones y maquinaria. Destacar que en el ámbito de la construcción ha bajado notablemente, pues hace unos años en este barrio mucha gente se dedicaba a ella. Unos pequeños porcentajes se dedican a: trabajadores de agricultura y pesca, en hostelería y servicios, técnicos y profesionales de soporte, técnicos y profesionales científicos e intelectuales, y por último, en las fuerzas armadas.

2.4 Parque de viviendas

- Tamaño de las viviendas

<= 60 m ²	De 61 a 80 m ²	De 81 a 100 m ²	De 101 a 120 m ²	De 121 a 150 m ²	De 151 a 200 m ²	200 m ² i més	Sup. construïda mitjana (m ²)
1.121	3.175	3.352	3.678	1.049	433	65	94,33

Figura 18. Viviendas construidas después de 1800 según superficie construida 2013. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

En el año 2013, el parque de viviendas del barrio de Benimaclet está constituido por 12.873 viviendas. La mayoría de las viviendas tienen un tamaño comprendido entre los 81 y 120 m². A partir de estos datos, se puede obtener una aproximación de la tipología de viviendas y de los diversos perfiles de clientes que pueden adquirir una vivienda en el barrio de Benimaclet.

- Antigüedad de las viviendas

Total	<= 1800	1800-1900	1901-20	1921-40	1941-60	1961-70	1971-80	1981-90	1991-00	2001-05	2006-12
12.873	0	77	177	156	997	3.906	2.901	2.199	2.059	180	221

Figura 19. Viviendas según el año de antigüedad. 2013. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

En cuanto a la antigüedad, se puede observar en la tabla que la mayoría de las viviendas fueron construidas en el período de 1961-1970, pero en las siguientes décadas también se registraron grandes cantidades. Es en el período a partir de 2001 donde hay un notorio descenso de viviendas.

- Aparcamientos

Superf. Total Aparcamientos (m ²)	N. Habitatges	Superf. Aparc. / N. Habitatges	N. Turismes 2013	Superf. Aparc / N. Turismes
152.915	12.873	11,88	10.449	14,63

Figura 20. Superficie total de los aparcamientos y superficie por vivienda y turismo. 2013. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.

Tras el análisis del parque de viviendas y del parque de vehículos, podemos decir que Benimaclet necesita más aparcamientos, pues el parque de viviendas es de 12.873 viviendas y el de vehículos de 10.449. Por lo tanto surge la necesidad de crear más aparcamientos o garajes. A la hora de realizar la distribución de la promoción se tendrá en cuenta el número de garajes necesarios para esa promoción y se realizarán más para su posterior venta.

2.5 Equipamientos

Se ha realizado un estudio de los equipamientos más cercanos a nuestro solar y al que pueden acceder tanto niños como personas mayores sin dificultad alguna. Algunos de los equipamientos que se destacan a continuación son:

- Centro educativo
- Centro de salud
- Farmacia
- Equipamiento Municipal de Bienestar Social
- Supermercado
- Equipamiento deportivo
- Zona verde
- Campus universitario

La zona en la que se encuentra nuestro solar y la proximidad al mar, hace posible que se tenga en cuenta la playa como equipamiento si tenemos en cuenta las buenas comunicaciones y diferentes formas de poder llegar a ella (tranvía, autobús, bicicleta, Valenbisi,...). Además como equipamiento deportivo destacable se encuentra el Estadio Ciutat de Valencia.

Es por estos motivos por los que se puede considerar que nuestra promoción inmobiliaria presenta comodidades en cuanto a dotaciones para la vida cotidiana como educación, salud, alimentación y bienestar, centros culturales, deportivos, de ocio, zonas verdes y comercios.

ACCESIBILIDAD DEL BARRIO

Se trata de un barrio totalmente accesible y, en concreto, la promoción cuenta con parada de metro, de autobús y de tranvía cercano a dicho solar. También podemos encontrar, muy próximo, la estación de Valenbici. Por ello, podemos decir que el solar se encuentra situado en

- Equipamientos



Figura 23. Análisis de los equipamientos de la zona de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia.

- Transporte público

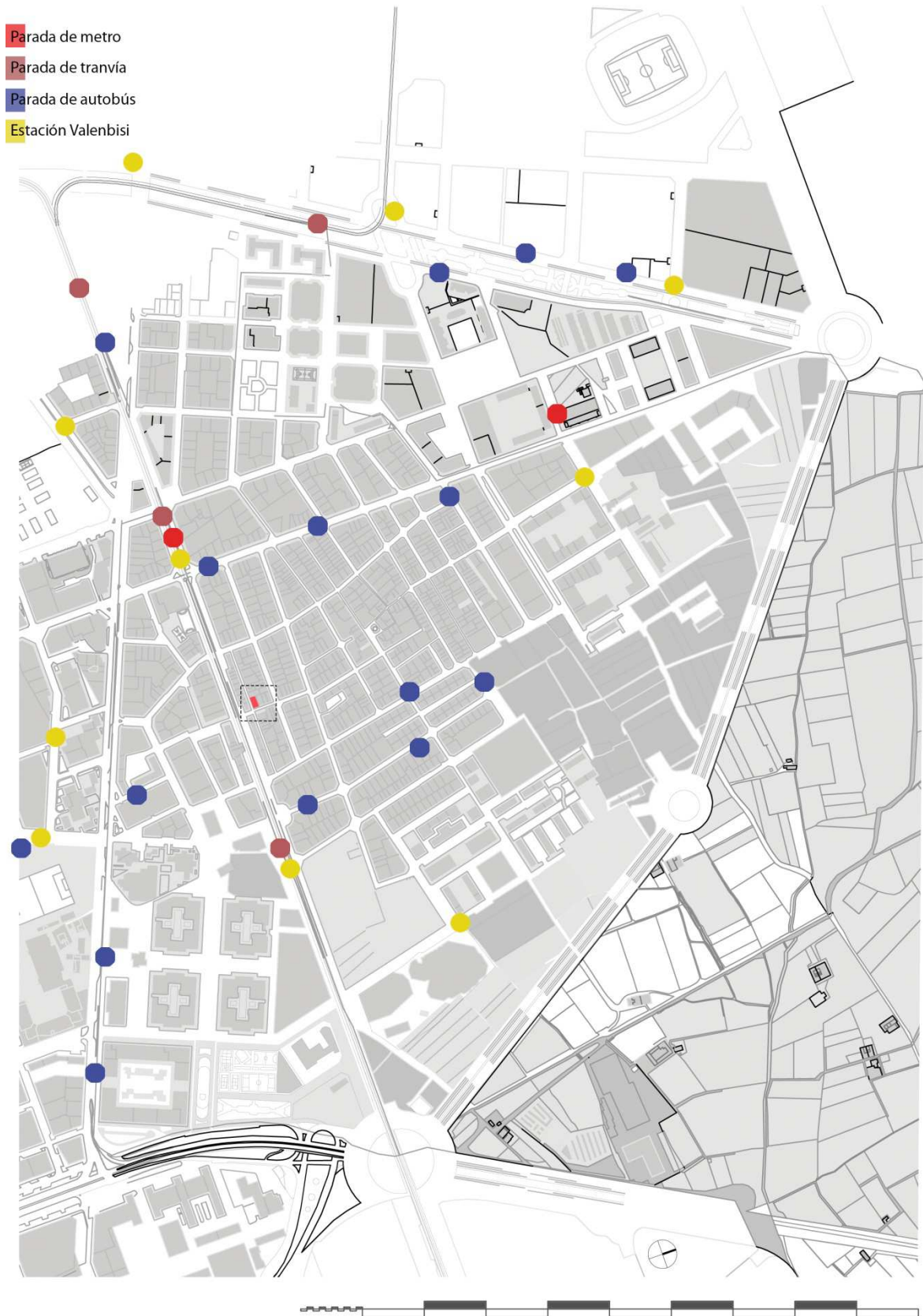


Figura 24. Análisis del transporte público en la zona de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia

2.6 Actividad comercial

	Total	%
Industrials	116	100,0
Comerç i servicis	1.863	100,0
Comerç, restaurants hostaleria i reparacions	842	45,2
Transports i comunicacions	89	4,8
Institucions financeres i assegurances	554	29,7
Resta de servicis	378	20,3
Professionals	537	100,0
Tècnics Agricultura	15	2,8
Tècnics Indústria i construcció	101	18,8
Comerç, hostaleria i transports	49	9,1
Prof. finances, dret, assegurances	190	35,4
Professionals resta de servicis	182	33,9

Figura 25. Actividades económicas según tipos. 2014. Fuente: Impuesto de Actividades Económicas. Oficina Estadística Ayuntamiento de Valencia.

La actividad económica que más abunda en Benimaclet a fecha de 2014 es la de comercio y servicios, destacando dentro de ella la de restaurantes y reparaciones; actividades profesionales; y por último, en la industria. Benimaclet es un barrio que valora el pequeño comercio, por lo que cuenta con una gran cantidad de estos, ya que se trata de un barrio dinámico y que respeta el valor histórico y sus costumbres. La mayoría de estos locales se encuentran en las plantas bajas de los edificios de viviendas.

Si nos referimos a locales de gran escala, dicho barrio se beneficia del Centro Comercial Arena que, aunque se encuentre situado en el barrio de La Rascanya, es idóneo al no perjudicar a los pequeños locales de Benimaclet.

3. ANÁLISIS DE LA OFERTA DEL MERCADO INMOBILIARIO OBJETO DE ESTUDIO

Para este apartado se ha realizado un estudio de mercado de segunda mano, tanto de viviendas, como de garajes, trasteros y locales comerciales. Dicho estudio se ha realizado durante el mes de febrero de 2015, con la excepción de las viviendas en alquiler que se realizó en el mes de abril del mismo año. Esta información se ha obtenido a través de páginas web como:

www.idealista.es
www.fotocasa.es
www.segundamano.es

Con todas ellas, se han conseguido una serie de muestras, para posteriormente comparar con la promoción. El estudio se ha realizado sobre la oferta del barrio de Benimaclet, aunque para la elección de muestras de los trasteros, ha sido necesario coger un ratio más grande, pues el distrito de Benimaclet carecía de dicha oferta.

Los puntos a seguir para realizar el análisis completo del mercado inmobiliario son los siguientes:

- En el mercado de segunda mano:

1. Realización del estudio de mercado. Búsqueda de información de campo representativa.
2. Verificación de la información. Depuración de la muestra.
3. Estratificación de la muestra.
4. Comparación del inmueble con otros inmuebles vendidos o en venta en el mercado. Homogeneización.
5. Reconciliación de los valores corregidos obtenidos.

- En la oferta de obra nueva.

3.1 El mercado de segunda mano

- Estudio del mercado

Se establece a continuación, un cuadro con aproximadamente el número de anuncios que se ofertan en el barrio de Benimaclet para tener una idea de la oferta.

	Viviendas segunda mano	Viviendas nueva promoción	Garajes segunda mano	Garajes nueva promoción	Trasteros segunda mano	Trasteros nueva promoción	Locales segunda mano
Venta	414	0	26	0	0	0	25
Alquiler	191	0	19	0	1	0	77

Tabla 2. Número de viviendas que se ofertan en el barrio de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia. Todos estos datos han sido obtenidos de las páginas citadas anteriormente a fecha de 4 de abril de 2015.

También haremos una comparativa con la zona de Valencia capital:

	Viviendas segunda mano	Viviendas nueva promoción	Garajes segunda mano	Garajes nueva promoción	Trasteros segunda mano	Trasteros nueva promoción	Locales segunda mano
Venta	17491	54	1084	0	40	0	1149
Alquiler	5417	5	503	0	4	0	1694

Tabla 3. Número de viviendas que se ofertan en la ciudad de Valencia. Fuente: Elaboración propia. Todos estos datos han sido obtenidos de las páginas citadas anteriormente a fecha de 4 de abril de 2015.

Como podemos observar, la oferta en segunda mano es más elevada, tanto en venta como en alquiler, con respecto a las de obra nueva.

En Valencia capital, la oferta de viviendas de segunda mano es tres veces mayor que en alquiler. En la zona de Benimaclet, cabe tener en cuenta, que la mayoría de las viviendas ya están alquiladas por una inmensa cantidad de estudiantes, debido a que el curso actual en el que nos encontramos ya comenzó hace varios meses. Por tanto, podemos sacar una conclusión de que las viviendas en venta y en alquiler en esta zona son equivalentes.

Con respecto a la oferta de garajes y trasteros es mucho menor que en viviendas, llegando a mínimos, pues en Benimaclet no hay ningún trastero en venta o alquiler. Esto es debido a que la oferta suele ser menor que la demanda.

Y ya por último, en los locales comerciales se observa, que es mayor la cantidad en alquiler que en venta, tanto en la zona donde nos encontramos como en Valencia.

A continuación, se expone el marco de viviendas de segunda mano en función de los m² en el barrio de Benimaclet:

	<60m ²	60-80 m ²	80-100 m ²	100-160 m ²	160-200 m ²	200-400 m ²
Venta	17	80	110	209	13	23
Alquiler	13	40	68	93	1	2

Tabla 4. Número de viviendas de segunda mano según la superficie en la zona de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia.

En todos los casos, el número de viviendas es mayor en venta que en alquiler. En la zona de Benimaclet existe una amplia oferta de alquiler de viviendas por la proximidad que tiene con las universidades, tanto las que se encuentran en la Avenida de los Naranjos, como la de Blasco Ibáñez. En ocasiones algunas personas optan por la compra de un inmueble para posteriormente alquilarlo.

Para la nueva promoción se plantearán 3 viviendas, en planta baja una de 144 m², en planta primera una vivienda de 167,05 m² y con cuatro habitaciones y en planta segunda, un dúplex de 233,1 m², también con cuatro habitaciones. En las superficies de las viviendas ya está contabilizado la parte de las zonas comunes que le corresponde a cada una. La antigüedad de las viviendas también influirán en el precio de la nueva promoción. Hay que tener en cuenta que la zona de Valencia se ha expandido hacia la ronda norte, donde la antigüedad de las

viviendas es de menos de 15 años. En el centro de Benimaclet hay más variedad, pues hay viviendas con más y menos antigüedad.

A continuación, se incluyen las tablas con el número de muestras recogidas. Estos cuadros hacen referencia a:

- Estudio de mercado de viviendas de segunda mano en venta
- Estudio de mercado de viviendas de segunda mano en alquiler
- Estudio de mercado de garajes de segunda mano en venta
- Estudio de mercado de trasteros de segunda mano en venta
- Estudio de mercado de locales comerciales de segunda mano en venta

- Verificación de la información. Depuración de la muestra

Una vez realizado el análisis de las muestras de bienes inmuebles para el estudio de mercado y su posterior depuración, se procede a la realización de las fichas de testigos que se utilizarán para la comparación.

Para la homogeneización se desecharán aquellas muestras que puedan dificultarnos, así como precios muy bajos, o precios desorbitados. Por los demás, en las muestras todo son pisos o algún ático.

También se eliminarán aquellos inmuebles que carezcan de ascensor por la influencia que este haya podido tener sobre el precio y para evitar problemas posteriormente.

Los cuadros hacen referencia a:

- Depuración de la muestra, viviendas de segunda mano en venta (*tabla 5*)
- Depuración de la muestra, viviendas de segunda mano en alquiler (*tabla 6*)
- Depuración de la muestra, garajes de segunda mano en venta (*tabla 7*)
- Depuración de la muestra, trasteros de segunda mano en venta (*tabla 8*)
- Depuración de la muestra, locales comerciales de segunda mano en venta (*tabla 9*)

Tabla 5. Depuración de la muestra en viviendas de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. VIVIENDAS DE SEGUNDA MANO												
Nº muestras	Dirección (calle, piso, puerta)	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	estado de conservación	nº hab	nº baños	ascensor	ático	Dot. comunes	observaciones
1	C/ Viver, 6 - 1ª	122,00	165.000,00 €	1.352 €	2001	Bueno	3	2	Si	No		
2	C/ Dr. Vicente Zaragoza, 4ª	91	135.000,00 €	1.484 €	1996	Bueno	2	1	Si	No		
3	C/ Fresas, 17 - 2ª	121	159.000,00 €	1.314 €	1979	Bueno	3	2	Si	No		
4	C/ Guardia Civil, 1 - 1ª	80	87.000,00 €	1.088 €	1964	Bueno	3	1	Si	No		
5	C/ Dolores Marques, 25 - 1ª	150	290.000,00 €	1.933 €	1979	Bueno	2	2	Si	No		
6	C/ Real Academia de Cultura, 4 - 2ª	150	274.000,00 €	1.827 €	1993	Bueno	4	3	Si	No		
7	Avenida Primado Reig, 187 - 2ª	68	115.000,00 €	1.691 €	1994	Bueno	2	1	Si	No		
8	C/ Emilio Baró, 21 - 7ª	117	150.000,00 €	1.282 €	1982	Regular (para reformar)	4	2	Si	No		
9	C/ Dolores Marques, 9 - 2ª	101	143.000,00 €	1.416 €	1991	Bueno	3	2	Si	No		
10	C/ Guardia Civil, 4 - 6ª	75	125.000,00 €	1.667 €	1980	Bueno	2	1	Si	No		
11	C/ Dr. Vicente Zaragoza, 81 - 9ª	111	149.000,00 €	1.342 €	1965	Bueno	4	2	Si	No		
12	Avenida Primado Reig, 189 - 11ª	113	360.000,00 €	3.186 €	1993	Bueno	3	2	Si	No		Plaza de garaje incluida y aire acondicionado
13	C/ Cofrentes, 1 - 3ª	113	150.000,00 €	1.327 €	1993	Bueno	4	2	Si	No		
14	C/ Enrique Navarro, 33 - 1ª	102	99.000,00 €	971 €	1971	Bueno	3	1	Si	No		Terraza
15	C/ Fresas, 8 - 4ª	147	260.000,00 €	1.769 €	1995	Bueno	3	2	Si	No		Trastero incluido
16	C/ Torreta de Miramar, 4 - 3ª	106	140.000,00 €	1.321 €	1974	Bueno	4	2	Si	No		
17	C/ Padre Alegre, 7 - 4ª	95	145.000,00 €	1.526 €	1972	Bueno	4	2	Si	No		
18	C/ Arquitecto Arnau, 49 - 3ª	76	63.000,00 €	829 €	2000	Bueno	3	1	Si	No		
19	C/ Francisco Montañez, 15 - 2ª	104	126.000,00 €	1.212 €	1975	Bueno	3	2	Si	No		Terraza
20	C/ Guardia Civil, 7 - 7ª	110	140.000,00 €	1.273 €	1976	Bueno	3	1	Si	No		Plaza de garaje incluida y terraza

Tabla 6. Depuración de la muestra en viviendas de alquiler. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. VIVIENDAS DE ALQUILER												
Nº muestras	Dirección (calle, piso, puerta)	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	Estado de conservación	nº hab	nº baños	ascensor	ático	Dot. comunes	Observaciones
1	C/ Doctor Vicente Zaragoza	130,00	650,00 €	5,00 €	2001	Bueno	3	2	Si	No		
2	C/ Primat Reig, 83	48,00	550,00 €	11,46 €	2009	Bueno	1	1	Si	Si		Incluye trastero y garaje
3	C/ Emilio Baró, 35	70,00	500,00 €	7,14 €	1970	Bueno	2	1	No	No		Gastos comunidad incluidos
4	C/ Pobra Llarga, 10	90,00	480,00 €	5,33 €	1966	Bueno	3	1	No	No		Se trata de un quinto piso
5	C/ Dolores Marqués, 27	118,00	600,00 €	5,08 €	1979	Bueno	4	2	Si	No		
6	C/ Doctor Vicente Zaragoza,95	95,00	600,00 €	6,32 €	2006	Bueno	2	2	Si	No		
7	C/ Daniel Balaciart s/n	67,00	500,00 €	7,46 €	1995	Bueno	1	1	Si	No		
8	C/ Doctor Vicente Zaragoza,95	40,00	500,00 €	12,50 €	2006	Bueno	1	1	Si	No		
9	C/ Emilio Baró, s/n	93,00	377,00 €	4,05 €	1970	Bueno	3	1	No	No		Sin amueblar
10	C/ Enrique Navarro, 34	90,00	525,00 €	5,83 €	1967	Bueno	3	1	No	No		Planta cuarta
11	C/ Daniel Balaciart, 4	65,00	500,00 €	7,69 €	1993	Bueno	1	1	Si	No	Conserje, seguridad	Planta décima
12	C/ Poeta Altet, 14	110,00	480,00 €	4,36 €	1967	Bueno	4	1	Si	No		Gastos comunidad incluidos
13	C/ Murta, 26	120,00	400,00 €	3,33 €	1970	Bueno	4	1	Si	No		
14	C/ Torreta Miramar, 2	78,00	450,00 €	5,77 €	1973	Regular	3	1	Si	No		
15	Av/ Cataluña, 11	90,00	650,00 €	7,22 €	1994	Bueno	3	1	Si	No		Garaje incluido. Sin amueblar
16	C/ Carne Crespo, 6	80,00	375,00 €	4,69 €	1962	Regular	3	1	No	No		Es un bajo
17	C/ Guardia Civil, 7	120,00	640,00 €	5,33 €	1976	Regular	4	2	Si	No		
18	C/ Guardia Civil, 30	117,00	700,00 €	5,98 €	1996	Bueno	3	2	Si	No	Conserje y videoportero	Gastos comunidad incluidos
19	C/ Guardia Civil, 22	112,00	600,00 €	5,36 €	1986	Bueno	3	2	Si	No	Conserje	
20	C/ Albocàsser, 4	79,00	550,00 €	6,96 €	1994	Bueno	4	2	Si	No		

Tabla 7. Depuración de la muestra en garajes de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. GARAJES DE SEGUNDA MANO									
Nº muestras	Dirección	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	Estado de conservación	Acceso	Observaciones	
1	C/ de les Fraules, 8	10,56	18.500,00 €	1.752 €	1996	Bueno	Rampa	Fácil acceso	
2	C/ Emili Panach i Ramos, 4	12	8.000,00 €	667 €	1991	Bueno		Sótano, Seguridad	
3	C/ Primado Reig, 83	20	14.000,00 €	700 €	2007	Bueno		Posibilidad para más de dos coches, 2 trasteros	
4	C/ Puebla Llarga,3	10,34	20.000,00 €	1.934 €	2005	Bueno	Rampa	Fácil maniobra	
5	C/ Dolores Marqués, 15	12	19.000,00 €	1.583 €	1994	Bueno	Rampa		
6	C/ Albocasser, 27	10,56	19.000,00 €	1.799 €	1970	Bueno	Rampa	Sótano	
7	C/Músico Magenti,2	12	25.000,00 €	2.083 €	1970	Bueno	Rampa	Sótano	
8	C/ Daniel Balaciart, 4	12	18.000,00 €	1.500 €	1993	Bueno	Rampa	Sótano, Personal de seguridad	
9	C/ Músico Martínez Coll	10,56	3.600,00 €	341 €	1995	Bueno	Rampa	Plaza de garaje en concesión 35 años	
10	Avenida Primado Reig,187	12	20.000,00 €	1.667 €	1994	Bueno			
11	C/ Emilio Baró,76	22	15.000,00 €	682 €	1975	Bueno		Posibilidad de compra de plaza adjunta Capacidad para más de dos coches, personal de seguridad	
12	C/ Guardia Civil, 21	21,6	21.000,00 €	972 €	1986	Bueno			
13	C/ Murta, 29	12	30.000,00 €	2.500 €	1962	Regular		Trastero	
14	C/ Albocasser, 4	12	15.000,00 €	1.250 €	1994	Bueno	Rampa		
15	C/ Poeta Altet	15	12.000,00 €	800 €	1962	Regular	Rampa	Subsótano	

Tabla 8. Depuración de la muestra en trasteros de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. TRASTEROS DE SEGUNDA MANO						
Nº muestras	Dirección (calle, piso , puerta)	Superficie m2	Precio	Precio/m2	Antigüedad	Observaciones
1	C/ Sueca	3	6.000,00 €	2.000,00 €	1998	Pintado y con techo
2	C/ Ministro Luis Mayans, 2	5	9.000,00 €	1.800,00 €	1999	
3	Avenida del Puerto, 237	7	8.000,00 €	1.142,86 €	1996	Nuevo a estrenar con triple puerta de seguridad
4	C/ Mosen Jordi, 7	4	5.750,00 €	1.437,50 €	1970	
5	C/ Castán Tobeñas, 72	3	6.000,00 €	2.000,00 €	1991	
6	Avenida Corts Valencianes, 43	5	7.500,00 €	1.500,00 €	2003	
7	C/ Vicente Tormo Alfonso, 4	6	7.500,00 €	1.250,00 €	2010	
8	C/ Acacias	5	7.000,00 €	1.400,00 €	1986	
9	Plaza Jesús, 6	6	6.500,00 €	1.083,33 €	2006	
10	C/ Castillo de Benisanó, 5	3	4.975,00 €	1.658,33 €	1988	

Tabla 9. Depuración de la muestra en locales de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. LOCALES COMERCIALES DE SEGUNDA MANO									
Nº muestras	Dirección (Nº)	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	Estado de conservación	metros de fachada	profundidad	otros datos
1	C/ Emilio Baró, 41	212	195.400,00 €	922 €	1985	A reformar	5	20	Dos plantas y dos aseos
2	C/Reverendo José María Pinazo, S/N	195	148.800,00 €	763 €	1970	A reformar	15	13	A estrenar. Opción de alquiler
3	C/ Francisco Martínez, 19	70	49.990,00 €	714 €	2007	Bueno	6	11,67	Diáfano
4	C/ Vicente Zaragoza, 33	115	225.000,00 €	1.957 €	1997	Bueno	8,55	13,45	Totalmente equipado
5	C/ Guardia Civil, 26	480	620.000,00 €	1.292 €	1998	Bueno	30,2	15,89	Totalmente equipado. Opción de alquiler
6	C/ Torreta de miramar, 14	214	484.000,00 €	2.262 €	2007	Bueno	12,75	16,78	
7	C/ Enrique Navarro, 29	90	75.000,00 €	833 €	1970	Bueno	11,59	7,77	Dispone de aseo
8	Av/ Primado Reig, 85	220	205.000,00 €	932 €	1980	Bueno	20,05	10,97	Opción de alquiler
9	C/ Soledad Doménech, 5	125	69.000,00 €	552 €	1964	Bueno	11,83	10,57	Dispone de baño y escaparates
10	C/ Ingeniero Vicente Picho	85	110.000,00 €	1.294 €	1984	Bueno	20,14	4,22	

- Homogeneización de la muestra

A continuación, se muestra la homogeneización de la muestra, de tal forma que se consigue que todos los elementos tengan características similares. Se aplicarán unos coeficientes correctores para que se tengan relación con la futura promoción a realizar. Habrá coeficientes correctores para corregir la antigüedad, los metros construidos, la calidad del edificio...

En un principio se plantean viviendas de 110 m² tras un cálculo sobre la parcela. Estas viviendas se plantean como primera vivienda o con opción al alquiler para los estudiantes, ya que es una zona muy solicitada por estos. De esta forma, podemos ofrecer viviendas para diferentes usos, y así sacarle el máximo provecho.

A la hora de realizar la homogeneización, en aquellos inmuebles en los que se ofertaba plaza de garaje y/o trastero se le ha restado el valor correspondiente al total del valor del inmueble, para una correcta homogeneización. En el caso de garaje se ha tenido en cuenta un precio de 17.000 € por plaza, y para trastero unos 6.000 €. Cabe añadir, que en el caso de la situación no ha habido coeficientes correctores, pues todas las muestras, excepto la de los trasteros, están en el barrio de Benimaclet. En el caso de los trasteros, no se tiene en cuenta ya que solo corregimos los metros construidos.

A continuación se muestran las tablas con los coeficientes y con el precio ya corregido:

- Homogeneización de la muestra, viviendas de segunda mano en venta (*tabla 10*)
- Homogeneización de la muestra, viviendas de segunda mano en alquiler (*tabla 11*)
- Homogeneización de la muestra, garajes de segunda mano en venta (*tabla 12*)
- Homogeneización de la muestra, trasteros de segunda mano en venta (*tabla 13*)
- Homogeneización de la muestra, locales comerciales de segunda mano en venta (*tabla 14*)

Una vez realizada la homogeneización de todos los valores obtenidos, se ha hallado el valor medio de todos los inmuebles estudiados, y para así obtener el valor final de la promoción.

Tabla 10. Homogeneización de la muestra en viviendas de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. VIVIENDAS DE SEGUNDA MANO													COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACIÓN				
Nº muestras	Dirección (calle, piso, puerta)	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	Estado de conservación	nº hab	nº baños	ascensor	ático	Observaciones	m2	Antigüedad	Calidades	Total	Precio por m2	
1	C/ Viver, 6 - 1ª	122,00	165.000,00 €	1.352 €	2001	Bueno	3	2	Si	No		1,01	1,02	1	1,030	1.393 €	
2	C/ Dr. Vicente Zaragoza, 4ª	91	135.000,00 €	1.484 €	1996	Bueno	2	1	Si	No		0,98	1,02	1	1,000	1.483 €	
3	C/ Fresas, 17 - 2ª	121	159.000,00 €	1.314 €	1979	Bueno	3	2	Si	No		1,01	1,06	1	1,071	1.407 €	
4	C/ Guardia Civil, 1 - 1ª	80	87.000,00 €	1.088 €	1964	Bueno	3	1	Si	No		0,97	1,1	1	1,067	1.160 €	
5	C/ Dolores Marques, 25 - 1ª	150	290.000,00 €	1.933 €	1979	Bueno	2	2	Si	No		1,04	1,06	1	1,102	2.131 €	
6	C/ Real Academia de Cultura, 4 - 2ª	150	274.000,00 €	1.827 €	1993	Bueno	4	3	Si	No		1,04	1,04	1	1,082	1.976 €	
7	Avenida Primado Reig, 187 - 2ª	68	115.000,00 €	1.691 €	1994	Bueno	2	1	Si	No		0,96	1,04	1	0,998	1.688 €	
8	C/ Emilio Baró, 21 - 7ª	117	150.000,00 €	1.282 €	1982	Regular (para reformar)	4	2	Si	No		1,01	1,06	0,97	1,038	1.331 €	
9	C/ Dolores Marques, 9 - 2ª	101	143.000,00 €	1.416 €	1991	Bueno	3	2	Si	No		0,99	1,04	1	1,030	1.458 €	
10	C/ Guardia Civil, 4 - 6ª	75	125.000,00 €	1.667 €	1980	Bueno	2	1	Si	No		0,97	1,06	1	1,028	1.714 €	
11	C/ Dr. Vicente Zaragoza, 81 - 9ª	111	149.000,00 €	1.342 €	1965	Bueno	4	2	Si	No		1	1,08	1	1,080	1.450 €	
12	Avenida Primado Reig, 189 - 11ª	113	343.000,00 €	3.035 €	1993	Bueno	3	2	Si	No	Plaza de garaje incluida, aire acondicionado	1	1,04	1	1,040	3.157 €	
13	C/ Cofrentes, 1 - 3ª	113	150.000,00 €	1.327 €	1993	Bueno	4	2	Si	No		1	1,04	1	1,040	1.381 €	
14	C/ Enrique Navarro, 33 - 1ª	102	99.000,00 €	971 €	1971	Bueno	3	1	Si	No	Terraza	0,99	1,08	1	1,069	1.038 €	
15	C/ Fresas, 8 - 4ª	147	254.000,00 €	1.728 €	1995	Bueno	3	2	Si	No	Trastero incluido	1,04	1,04	1	1,082	1.869 €	
16	C/ Torreta de Miramar, 4 - 3ª	106	140.000,00 €	1.321 €	1974	Bueno	4	2	Si	No		1	1,08	1	1,080	1.426 €	
17	C/ Padre Alegre, 7 - 4ª	95	145.000,00 €	1.526 €	1972	Bueno	4	2	Si	No		0,98	1,08	1	1,058	1.615 €	
18	C/ Arquitecto Arnau, 49 - 3ª	76	63.000,00 €	829 €	2000	Bueno	3	1	Si	No		0,97	1,02	1	0,989	820 €	
19	C/ Francisco Montañez, 15 - 2ª	104	126.000,00 €	1.212 €	1975	Bueno	3	2	Si	No	Terraza	0,99	1,06	1	1,049	1.271 €	
20	C/ Guardia Civil, 7 - 7ª	110	123.000,00 €	1.118 €	1976	Bueno	3	1	Si	No	Plaza de garaje incluida y terraza	1	1,06	1	1,060	1.185 €	
															VALOR MEDIO	1.547,71 €	

Tabla 11. Homogeneización de la muestra en viviendas de alquiler. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. VIVIENDAS DE ALQUILER													COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACIÓN							
Nº muestras	Dirección	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	estado de conservación	nº hab	nº bañ	ascensor	ático	dotaciones comunes	Observaciones	m2	Antigüedad	Calidades	Z. Común	Ascensor	Otras	Total	Precio por m2
1	C/ Doctor Vicente Zaragoza	130,00	650,00 €	5,00 €	2001	Bueno	3	2	Si	No			1,02	1,02	1	1	1	1	1,040	5,202 €
2	C/ Primat Reig, 83	48,00	550,00 €	11,46 €	2009	Bueno	1	1	Si	Si		Incluye trastero y garaje	0,94	1	1	1	1	0,95	0,893	10,23 €
3	C/ Emilio Baró, 35	70,00	500,00 €	7,14 €	1970	Bueno	2	1	No	No		Gastos comunidad incluidos	0,96	1,08	1	1	0,97	0,99	0,996	7,11 €
4	C/ Pobra Llarga, 10	90,00	480,00 €	5,33 €	1966	Bueno	3	1	No	No		Se trata de un quinto piso	0,98	1,08	1	1	0,97	1	1,027	5,48 €
5	C/ Dolores Marqués, 27	118,00	600,00 €	5,08 €	1979	Bueno	4	2	Si	No			1,01	1,06	1	1	1	1	1,071	5,44 €
6	C/ Doctor Vicente Zaragoza, 95	95,00	600,00 €	6,32 €	2006	Bueno	2	2	Si	No			0,98	1	1	1	1	1	0,980	6,19 €
7	C/ Daniel Balacart s/n	67,00	500,00 €	7,46 €	1995	Bueno	1	1	Si	No			0,96	1,02	1	1	1	1	0,979	7,31 €
8	C/ Doctor Vicente Zaragoza, 95	40,00	500,00 €	12,50 €	2006	Bueno	1	1	Si	No			0,93	1	1	1	1	1	0,930	11,63 €
9	C/ Emilio Baró, s/n	93,00	377,00 €	4,05 €	1970	Bueno	3	1	No	No		Sin amueblar	0,98	1,08	1	1	0,97	0,99	1,016	4,12 €
10	C/ Enrique Navarro, 34	90,00	525,00 €	5,83 €	1967	Bueno	3	1	No	No		Planta cuarta	0,98	1,08	1	1	0,97	1	1,027	5,99 €
11	C/ Daniel Balacart, 4	65,00	500,00 €	7,69 €	1993	Bueno	1	1	Si	No	Conserje, seguridad	Planta décima	0,96	1,04	1	0,99	1	1	0,988	7,60 €
12	C/ Poeta Altet, 14	110,00	480,00 €	4,36 €	1967	Bueno	4	1	Si	No		Gastos comunidad incluidos	1	1,08	1	1	1	0,99	1,069	4,67 €
13	C/ Murta, 26	120,00	400,00 €	3,33 €	1970	Bueno	4	1	Si	No			1,01	1,08	1	1	1	1	1,091	3,64 €
14	C/ Torreta Miramar, 2	78,00	450,00 €	5,77 €	1973	Regular	3	1	Si	No			0,97	1,08	0,97	1	1	1	1,016	5,86 €
15	Av/ Cataluña, 11	90,00	650,00 €	7,22 €	1994	Bueno	3	1	Si	No		Garaje incluido. Sin amueblar	0,98	1,04	1	1	1	0,95	0,968	6,99 €
16	C/ Carme Crespo, 6	80,00	375,00 €	4,69 €	1962	Regular	3	1	No	No		Es un bajo	0,97	1,1	0,97	1	0,97	1	1,004	4,71 €
17	C/ Guardia Civil, 7	120,00	640,00 €	5,33 €	1976	Regular	4	2	Si	No			1,01	1,06	0,97	1	1	1	1,038	5,54 €
18	C/ Guardia Civil, 30	117,00	700,00 €	5,98 €	1996	Bueno	3	2	Si	No	Conserje y videoportero	Gastos comunidad incluidos	1,01	1,02	1	0,99	1	0,99	1,010	6,04 €
19	C/ Guardia Civil, 22	112,00	600,00 €	5,36 €	1986	Bueno	3	2	Si	No	Conserje		1	1,04	1	0,99	1	1	1,030	5,52 €
20	C/ Albocàsser, 4	79,00	550,00 €	6,96 €	1994	Bueno	4	2	Si	No			0,97	1,04	1	1	1	1	1,009	7,02 €
															VALOR MEDIO	6,31 €				

Tabla 12. Homogeneización de la muestra en garajes de segunda mano. Fuente: Elaboración propia,

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. GARAJES DE SEGUNDA MANO										COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACIÓN				
Nº muestras	Dirección	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	Estado de conservación	Acceso	Observaciones		m2	Antigüedad	Calidades	Total	Precio por m2
1	C/ de les Fraules, 8	10,56	18.500,00 €	1.752 €	1996	Bueno	Rampa	Fácil acceso		0,98	1,02	1	1,000	1.751 €
2	C/ Emili Panach i Ramos, 4	12	8.000,00 €	667 €	1991	Bueno		Sótano, Seguridad		0,99	1,04	1	1,030	686 €
3	C/ Primado Reig, 83	20	14.000,00 €	700 €	2007	Bueno		Posibilidad para más de dos coches, 2 trasteros		1,01	1	1	1,010	707 €
4	C/ Puebla Llargá,3	10,34	20.000,00 €	1.934 €	2005	Bueno	Rampa	Fácil maniobra		0,98	1	1	0,980	1.896 €
5	C/ Dolores Marqués, 15	12	19.000,00 €	1.583 €	1994	Bueno	Rampa			0,99	1,04	1	1,030	1.630 €
6	C/ Albocasser, 27	10,56	19.000,00 €	1.799 €	1970	Bueno	Rampa	Sótano		0,98	1,08	1	1,058	1.904 €
7	C/Músico Magenti,2	12	25.000,00 €	2.083 €	1970	Bueno	Rampa	Sótano		0,99	1,08	1	1,069	2.228 €
8	C/ Daniel Balaciart, 4	12	18.000,00 €	1.500 €	1993	Bueno	Rampa	Sótano, Personal de seguridad		0,99	1,04	1	1,030	1.544 €
9	C/ Músico Martínez Coll	10,56	3.600,00 €	341 €	1995	Bueno	Rampa	Plaza de garaje en concesión 35 años		0,98	1,02	1	1,000	341 €
10	Avenida Primado Reig,187	12	20.000,00 €	1.667 €	1994	Bueno				0,99	1,04	1	1,030	1.716 €
11	C/ Emilio Baró,76	22	15.000,00 €	682 €	1975	Bueno		Posibilidad de compra de plaza adjunta		1,02	1,06	1	1,081	737 €
12	C/ Guardia Civil, 21	21,6	21.000,00 €	972 €	1986	Bueno		Capacidad para más de dos coches, personal de seguridad		1,02	1,04	1	1,061	1.031 €
13	C/ Murta, 29	12	30.000,00 €	2.500 €	1962	Regular		Trastero		0,99	1,1	0,97	1,056	2.641 €
14	C/ Albocasser, 4	12	15.000,00 €	1.250 €	1994	Bueno	Rampa			0,99	1,04	1	1,030	1.287 €
15	C/ Poeta Altet	15	12.000,00 €	800 €	1962	Regular	Rampa	Subsótano		1	1,1	0,97	1,067	854 €
													VALOR MEDIO	1.396,89 €

Tabla 13. Homogeneización de la muestra en trasteros de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. TRASTEROS DE SEGUNDA MANO							COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACIÓN			
Nº muestras	Dirección (calle, piso , puerta)	Superficie m2	Precio	Precio/m2	Antigüedad	Observaciones	m2	Total	Precio por m2	
1	C/ Sueca	3	6.000,00 €	2.000,00 €	1998	Pintado y con techo	0,99	0,990	1.980,000 €	
2	C/ Ministro Luis Mayans, 2	5	9.000,00 €	1.800,00 €	1999		1,01	1,010	1.818,000 €	
3	Avenida del Puerto, 237	7	8.000,00 €	1.142,86 €	1996	Nuevo a estrenar con triple puerta de seguridad	1,03	1,030	1.177,143 €	
4	C/ Mosen Jordi, 7	4	5.750,00 €	1.437,50 €	1970		1	1,000	1.437,500 €	
5	C/ Castán Tobeñas, 72	3	6.000,00 €	2.000,00 €	1991		0,99	0,990	1.980,000 €	
6	Avenida Corts Valencianes, 43	5	7.500,00 €	1.500,00 €	2003		1,01	1,010	1.515,000 €	
7	C/ Vicente Tormo Alfonso, 4	6	7.500,00 €	1.250,00 €	2010		1,02	1,020	1.275,000 €	
8	C/ Acacias	5	7.000,00 €	1.400,00 €	1986		1,01	1,010	1.414,000 €	
9	Plaza Jesús, 6	6	6.500,00 €	1.083,33 €	2006		1,02	1,020	1.105,000 €	
10	C/ Castillo de Benisanó, 5	3	4.975,00 €	1.658,33 €	1988		0,99	0,990	1.641,750 €	
									VALOR MEDIO	1.534,34 €

Tabla 14. Homogeneización de la muestra en locales comerciales de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.

DEPURACIÓN DE LA MUESTRA. LOCALES COMERCIALES DE SEGUNDA MANO										COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACIÓN				
Nº muestras	Dirección (Nº)	superficie m2	precio	precio/m2	antigüedad	estado de conservación	metros de fachada	profundidad	Otros datos	m2	Antigüedad	Calidades	Total	Precio por m2
1	C/ Emilio Baró, 41	212	195.400,00 €	922 €	1985	A reformar	5	20	Dos plantas y dos aseos	1,06	1,04	0,97	1,069	985,598 €
2	C/Reverendo José María Pinazo, S/N	195	148.800,00 €	763 €	1970	A reformar	15	13	A estrenar. Opción de alquiler	1,04	1,08	0,97	1,090	831,375 €
3	C/ Francisco Martínez, 19	70	49.990,00 €	714 €	2007	Bueno	6	11,67	Diáfano	0,92	1	1	0,920	657,011 €
4	C/ Vicente Zaragoza, 33	115	225.000,00 €	1.957 €	1997	Bueno	8,55	13,45	Totalmente equipado	0,96	1,02	1	0,979	1.915,826 €
5	C/ Guardia Civil, 26	480	620.000,00 €	1.292 €	1998	Bueno	30,2	15,89	Totalmente equipado. Opción de alquiler	1,3	1,02	1	1,326	1.712,750 €
6	C/ Torreta de miramar, 14	214	484.000,00 €	2.262 €	2007	Bueno	12,75	16,78		1,06	1	1	1,060	2.397,383 €
7	C/ Enrique Navarro, 29	90	75.000,00 €	833 €	1970	Bueno	11,59	7,77	Dispone de aseo	0,94	1,08	1	1,015	846,000 €
8	Av/ Primado Reig, 85	220	205.000,00 €	932 €	1980	Bueno	20,05	10,97	Opción de alquiler	1,07	1,06	1	1,134	1.056,868 €
9	C/ Soledad Doménech, 5	125	69.000,00 €	552 €	1964	Bueno	11,83	10,57	Dispone de baño y escaparates	0,98	1,1	1	1,078	595,056 €
10	C/ Ingeniero Vicente Picho	85	110.000,00 €	1.294 €	1984	Bueno	20,14	4,22		0,93	1,06	1	0,986	1.275,741 €
													VALOR MEDIO	1.227,36 €

3.2 Obra nueva

En la zona de Benimaclet no existe en la actualidad ninguna promoción de obra nueva, por lo que se ha optado por coger muestras de barrios cercanos al de nuestra promoción. Los barrios en los que encontramos estas promociones son: La Saïda, Rascanya y Campanar. A pesar de que Campanar se encuentra más alejado, se ha cogido como muestra ya que sus características son similares a las del barrio de Benimaclet. (*tabla 15*)

A continuación se muestra la homogeneización de estas promociones, y un valor final para nuestra promoción. (*tabla 16*)

Tabla 15. Depuración de la muestra en viviendas de obra nueva. Fuente: Elaboración propia.

PARA CADA UNA DE LAS PROMOCIONES															
Nº	Distrito	Barrio	Nombre de la promoción	Renta	Entrega de llaves	Nº viviendas	Tipología	m ² const	Nº hab	Nº baños	Ascensor	Precio	Precio/m ²	Hipoteca	Observaciones
1	La Saïdia	Tormos	Avenida Constitución, 55	Libre	Está en la fase de entrega de llaves	8	Tipo 1	70,00	2	1	Si	111.000,00 €	1.585,71 €	365 €/mes	
							Tipo 2	75,00	2	1	Si	114.087,00 €	1.521,16 €	375 €/mes	
							Tipo 2	75,00	2	1	Si	120.420,00 €	1.605,60 €	396 €/mes	
2	Rascanya	Torrefiel	Edificio Pedro Cabanes, C/ Pedro Cabanes s/n	Libre	Está en construcción		Tipo 1	137,00	3	2	No	156.500,00 €	1.142,34 €	515 €/mes	
							Tipo 3	84,00	2	1	No	90.500,00 €	1.077,38 €	298 €/mes	
							Tipo 10	129,00	3	2	No	140.500,00 €	1.089,15 €	462 €/mes	
							Tipo 11	87,00	2	2	No	94.500,00 €	1.086,21 €	311 €/mes	
							Tipo 9	135,00	3	2	No	148.500,00 €	1.100,00 €	489 €/mes	
3	Rascanya	Torrefiel	C/ Cambrils, 4	Libre	Está en la fase de entrega de llaves	68	Tipo 1	47,00	1	1	Si	108.937,00 €	2.317,81 €	358 €/mes	
							Tipo 2	127,00	3	2	Si	253.349,00 €	1.994,87 €	834 €/mes	
4	Campanar	Sant Pau	C/ Rafael Alberti Poeta, 2	Libre	Está en la fase de entrega de llaves		Tipo 1	94,00	2	2	No	156.000,00 €	1.659,57 €	513 €/mes	Cuenta con plaza de garaje incluida en el precio. También tiene piscina comunitaria
							Tipo 2	91,00	2	2	No	232.625,00 €	2.556,32 €	765 €/mes	

Tabla 16. Homogeneización de la muestra en viviendas de obra nueva. Fuente: Elaboración propia.

PROMOCIONES															COEFICIENTES DE HOMOGENEIZACIÓN				
Nº	Distrito	Barrio	Nombre de la promoción	Renta	Entrega de llaves	Nº viv	Tipología	m ² const	Nº dorm	Nº bañ	Ascensor	Precio	Precio/m ²	Hipoteca	Observaciones	m2	Ascensor	Total	Precio por m2
1	La Saïdia	Tormos	Avenida Constitución, 55	Libre	Está en la fase de entrega de llaves	8	Tipo 1	70,00	2	1	Si	111.000,00 €	1.585,71 €	365 €/mes		0,96	1	0,960	1.522,286 €
							Tipo 2	75,00	2	1	Si	114.087,00 €	1.521,16 €	375 €/mes		0,96	1	0,960	1.460,314 €
							Tipo 2	75,00	2	1	Si	120.420,00 €	1.605,60 €	396 €/mes		0,96	1	0,960	1.541,376 €
2	Rascanya	Torrefiel	Edificio Pedro Cabanes, C/ Pedro Cabanes s/n	Libre	Está en construcción		Tipo 1	137,00	3	2	No	156.500,00 €	1.142,34 €	515 €/mes		1,03	0,97	0,999	1.141,308 €
							Tipo 3	84,00	2	1	No	90.500,00 €	1.077,38 €	298 €/mes		0,97	0,97	0,941	1.013,708 €
							Tipo 10	129,00	3	2	No	140.500,00 €	1.089,15 €	462 €/mes		1,02	0,97	0,989	1.077,602 €
							Tipo 11	87,00	2	2	No	94.500,00 €	1.086,21 €	311 €/mes		0,98	0,97	0,951	1.032,548 €
							Tipo 9	135,00	3	2	No	148.500,00 €	1.100,00 €	489 €/mes		1,02	0,97	0,989	1.088,340 €
3	Rascanya	Torrefiel	C/ Cambrils, 4	Libre	Está en la fase de entrega de llaves	68	Tipo 1	47,00	1	1	Si	108.937,00 €	2.317,81 €	358 €/mes		0,94	1	0,940	2.178,740 €
							Tipo 2	127,00	3	2	Si	253.349,00 €	1.994,87 €	834 €/mes		1,02	1	1,020	2.034,771 €
4	Campanar	Sant Pau	C/ Rafael Alberti Poeta, 2	Libre	Está en la fase de entrega de llaves		Tipo 1	94,00	2	2	No	156.000,00 €	1.659,57 €	513 €/mes	Cuenta con plaza de garaje incluida en el precio. También tiene piscina comunitaria	0,98	0,97	0,951	1.577,591 €
							Tipo 2	91,00	2	2	No	232.625,00 €	2.556,32 €	765 €/mes		0,98	0,97	0,951	2.430,037 €
																		VALOR MEDIO	1.508,22 €

Los datos del estudio de mercado revelan que las rentas familiares se han estabilizado e incluso parecen ir al alza, que estamos en la mejor época para pedir una hipoteca, pues el Euribor ha bajado y los bancos comienzan de nuevo a conceder créditos y que la población que predomina está entre los 30 y 40 años, y también, entre los 50 y 55 años. De otro lado, el precio de la vivienda nueva va al alza y las características del barrio de Benimaclet, así como su localización y accesibilidad hacen atractiva la venta de vivienda para uso propio y para alquiler, pues esta zona está muy demandada por los estudiantes que deciden estudiar tanto en la Universidad Politécnica de Valencia como en la Universidad de Valencia.

Por ello, las viviendas de la promoción contarán con numerosas habitaciones, para así, poder dividirse todos los gastos y que para ellos también sea más económico pagar el alquiler, y así tener una mayor demanda de ellas.

Otra característica hallada en el estudio de mercado de Benimaclet es la escasez de plazas de garaje que posee, y que no existe ninguna disponible, se decide optimizar al máximo la planta sótano o incluso la realización de dos plantas sótanos, para poder servir a las viviendas del edificio y a los vecinos de la zona. Como la oferta de plazas de garaje es tan escasa, y su demanda tan elevada, se decide que cada plaza de garaje cueste 40.000 €, ya que posiblemente se vendan enseguida, y así obtener un mayor margen de beneficios.

Para finalizar el estudio de mercado se adjunta una tabla resumen con todos los valores finales para la promoción.

	Viviendas segunda mano	Alquiler viviendas	Garajes	Trasteros	Locales comerciales	Viviendas obra nueva
Valor final	1.547,71 €/m²	6,31 €/m²	1.396,89 €/m²	1.534,34 €/m²	1.227,36 €/m²	1.508,22 €/m²

Tabla 17. Resumen del estudio de mercado. Fuente: Elaboración propia.

El precio de la vivienda se situará por encima del estimado en el estudio, pues son viviendas muy bien acondicionadas, y su punto de localización es muy bueno debido a la cercanía del transporte público. Por ello, el precio será de 1.650 €/m².

Por tanto la promoción que se decide realizar cuenta con 3 viviendas. Una en planta baja, ya que se decide que de esta forma se puede obtener mayor beneficio, pues la localización del solar no es la adecuada para un local. La vivienda de planta baja cuenta con 144 m², contabilizando los metros cuadrados de zona común que le corresponde a cada vivienda. En la planta primera se realiza una vivienda con 167,05 m² con cuatro dormitorios, y por último, una vivienda de 233,1 m² y cuatro habitaciones. Esta última vivienda es un dúplex, y en su segunda planta se respeta la normativa urbanística, pues esta dice que para ático o dúplex hay que retranquearse 4 metros hacia dentro en todas las fachadas.

La distribución se realizará mediante una agencia inmobiliaria para que el producto llegue al cliente. Y por último, se promocionará mediante prensa e internet, para así informar sobre sus características y cualidades, persuadir sobre su uso, y recordarle al consumidor que sigue existiendo.

CAPÍTULO 4. ESTUDIO DE VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA PROMOCIÓN

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivo

Una vez realizado el estudio de comercio de la promoción procedemos a la realización del estudio de viabilidad de dicha promoción. Este estudio tiene como objetivo analizar desde los costes e ingresos correspondientes a cada mes, hasta las condiciones de financiación y el capital necesario. De esta forma, al final del estudio se podrá evaluar si la promoción es rentable o no.

1.2 Descripción de la promoción

Se va a realizar un edificio de viviendas para la venta y posterior alquiler para estudiantes que residan en Benimaclet. Las viviendas tienen 144 m², 167,05 m² y 233,1 m², contabilizando las zonas comunes. Las viviendas con mayor superficie tienen 4 dormitorios, y la de menor superficie 2 dormitorios. Es una forma de amortizar la superficie, y así los estudiantes poder repartirse entre más personas todos los gastos; tanto de alquiler, luz, agua, teléfono..., como los de comunidad.

Por otra parte, en principio se planteó la realización de un local comercial o local para actividades recreativas en planta baja, pero la localización del solar hace que dichos servicios se vean perjudicados, por lo que finalmente se optó por la elaboración de la vivienda de dos dormitorios a modo de estudio. De esta forma también poder obtener un mayor margen de beneficios, pues en esta zona se obtienen mayores beneficios con la vivienda que con un local.

Benimaclet es una zona que necesita de aparcamientos por lo que se opta por la realización de dos plantas sótanos con 5 plazas de garaje en cada una, y por el cual se accede mediante ascensor mecánico (debido a que el acceso mediante rampa no es posible, y por tanto no cumpliría con la normativa).

En el Anexo II se incluye la distribución de la parcela, tanto de las plantas sobre rasante como las de bajo rasante.

1.3 Definición inicial de la promoción

La promoción consta de 3 viviendas y 10 plazas de aparcamiento. A partir del estudio de mercado realizado se opta por poner el precio de la vivienda por metro cuadrado mayor que el resultado, para obtener más beneficio, ya que son viviendas demandadas, por tanto el precio de la vivienda es de 1.650 €/m² y el de la plaza de garaje de 1.396,89 €/m², por lo que la plaza de garaje tiene un valor de 40.000 € contabilizando unos 30 m² de repercusión por cada plaza de garaje. Si el precio por metro cuadrado de la vivienda se pone más bajo la promoción no será rentable pues el promotor obtendría muy poco beneficio.

	Ud	M s/rasante	M2 b/rasante	M2 totales	Euros/m2	Euros/Ud	Euros
Superficies const		544,15	344,0	888,15			
Viviendas, Garajes							
Viviendas	3	544,15	0	544,15			
Trasteros	0	0	0	0			
Plazas Garaje	10	0	344,0	344			
Locales	0	0	0	0			
Entrega por la Aportación		0	0	0			
Viviendas, Garajes							
Viviendas	0	0	0	0			
Trasteros	0	0	0	0			
Plazas Garaje	0	0	0	0			
				0			
Locales	0	0	0	0			
Ventas		544,15	344,00	888,15			1.297.848
Viviendas, Garajes				0			1.297.848
Vivienda 1	1	144,00		144,00	1.650	237.600	237.600
Vivienda 2	1	167		167	1.650	275.633	275.633
Vivienda 3	1	233		233	1.650	384.615	384.615
Plazas Garaje	10	0	344	344		40.000	400.000
Locales	0	0	0	0	0	0	0

Tabla 18. Definición inicial de la promoción. Fuente: Elaboración propia.

2. PLANIFICACIÓN TEMPORAL

2.1 Estimación de los tiempos

Se inicia la promoción con la compra del suelo, estimada en una duración de tres meses. En el primer mes se da una primera señal y en el tercer mes se paga el resto. Una vez resuelta la compraventa del suelo se empieza la gestión del proyecto y licencia de obras estimada en unos 6 meses de duración. En este caso no hay obras de demolición, ya que se realizaron hace un tiempo.

Después de la obtención de la licencia se contratan las obras con una duración de dos meses, situándonos en el mes 10 desde el inicio de la actividad. En este mismo mes comienza la venta de viviendas, prolongándose hasta el final de la ejecución de las obras. Estas últimas con una duración de 12 meses comenzando en el mes 12 y acabando en el mes 23. Las obras de ejecución podrían haber tenido una visión más optimista (10 meses de duración) o más pesimista (18 meses).

Y ya por último, en el mes 25 se da la entrega de viviendas siendo en el mes 29 el cierre provisional de esta.

2.2 Programa de trabajo

	Inicio	Mes 7	Año 2015	
				Duración, meses
COMPRAVENTA DEL SUELO				3
1er pago (señal, opción compra..)		1		
Plazo hasta la escritura de compraventa		2		
OBRAS DE DEMOLICIÓN Y/O URBANIZACIÓN				0
Comienzo obras		0	después de comprar	
Duración obras		0		
PROYECTOS Y LICENCIA DE OBRAS				6
Plazos hasta el otorgamiento		6	meses desde la compraventa del suelo	
OBRAS DE EDIFICACIÓN				14
Plazo para la contratación		2	meses desde la obtención de la licencia	
Plazo de ejecución más probable		12	meses	
Plazo mínimo (estimación optimista)		10	meses	
Plazo máximo (estimación pesimista)		18	meses	
VENTAS		viviendas	locales	14
Comienzo desde la obtención de la licencia		0	0 meses	
Duración		14	meses	
ENTREGA				1
Licencia de primera ocupación		1	mes desde la terminación de las obras	

Tabla 19. Programación temporal. Fuente: Elaboración propia.

En este apartado se muestra una gráfica con el programa de trabajo. Véase la siguiente tabla.

PROGRAMA DE TRABAJOS				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30						
ACTIVIDADES	Duración	Comienzo	Terminación	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17						
COMPRAVENTA DE SUELO	3	1	3	█																																			
OBRAS DE DEMOLICIÓN Y URBANIZACIÓN	0	0	0																																				
GESTION DE LICENCIA	6	4	9			█																																	
CONTRATACIÓN DE OBRAS	2	10	11										█																										
EJECUCIÓN DE OBRAS	12	12	23												█																								
VENTA DE VIVIENDAS	14	10	23																																				
ENTREGA DE VIVIENDAS	1	25	25																																				
MES DE CIERRE PROVISIONAL		29	29																																				

Tabla 20. Programa de trabajo. Fuente: Elaboración propia.

3. PLANIFICACIÓN ECONÓMICA

3.1 Determinación de datos previos

- Adquisición de suelo:

El precio total de la escritura de compraventa es el 20% del precio de venta, por lo que el valor del suelo se establece en 259.570 €.

- Licencia de obra y tasas municipales:

El coste asociado a la obtención de la Licencia de Obra es proporcional al Presupuesto de Ejecución Material. Es habitual considerar como coste de Licencia de Obras un 4,2% sobre el PEM.

- Construcción

Según datos de la revista EME DOS en el cuarto trimestre del año 2011, a partir de los datos de las tablas de precio por metro cuadrado de construcción de viviendas tipo de calidad media, con una superficie aproximada de una vivienda de 105 m², en la zona LEV (levante) con ejecución de garaje en sótano para: 814 €/m². (Véase en anexo III). Pero según la coyuntura actual, en la zona de Levante, al hacer la contrata se está haciendo por 740 €/m², por lo que se opta por este valor.

La vivienda 1 (la de planta baja) tiene una superficie de 144 m², la vivienda 2 (planta primera) 167,05 m², y la vivienda 3 (planta segunda y con dúplex) 233,1 m². La superficie total de las plantas sótano es de 344,1 m². Una vez sabemos los metros cuadrados construidos ya podemos calcular el coste de construcción.

Como ya se ha dicho anteriormente, el precio de construcción de la vivienda será de 740 €/m², por tanto, el coste de construcción será de 402.671 €. Para calcular el de sótano se toma como valor 450 €/m². Su incremento se debe a la utilización del montacargas. Su coste de construcción es 154.800 €. El coste de acometida en servicios es de 800 €/vivienda, y como la promoción consta de 3 viviendas serán 2.400 € en total. Por tanto, el coste total de construcción es de 559.871 €.

Por último, solo falta calcular el Presupuesto de Ejecución del Material, que es el 80% del Coste de Construcción, por lo que el PEM total es 447.897 €.

- Gastos generales de gestión y costes de ventas

Los gastos generales se estiman en un 5% sobre ventas y los gastos de publicidad y ventas, en un 2,5 % sobre las ventas. Este último porcentaje se ha decidido establecerlo así porque al tratarse solamente de tres viviendas no es necesario una publicidad excesiva.

Para todos estos datos véase Anexo IV.

- Datos de financiación

El primer pago del suelo se estipula en un 10% sobre su precio. El comprador pagará antes de la entrega de llaves un 20% del precio de venta. Correspondiendo un 5% al anticipo de reserva, otro 5% a la firma del contrato y un 10% en pagos mensuales iguales.

Con respecto al contratista, se efectúa una retención del 5% sobre el coste de construcción como garantía. Las partidas de construcción se pagarán a los tres meses vencidos.

La entidad financiera nos concede un préstamo equivalente al 80% del valor de tasación de la promoción, con un tipo de interés del 3,75 % y una comisión de apertura del 1%. Se trata de un préstamo subrogable, del cual se hará cargo el comprador a partir de la entrega de llaves. Por ello, antes de la misma efectúa el pago del restante 20%.

Para todos estos datos véase Anexo V.

- Otros datos (tabla *otros datos*):

En la tabla *otros datos* se especifican los datos de costes de proyecto y dirección de obra, costes complementarios de la construcción, escritura, gestoría y datos de tasación, aranceles de notario y registrador e impuestos (IVA, AJD, impuesto de sociedades...).

Para todos estos datos véase Anexo VI.

3.2 Costes de la promoción

- Suelo

El precio de escritura de compraventa es de 259.570 €, y en este caso no hay aportación de suelo por lo que no hay que restarle nada a ese valor. Los gastos legales que implican esta operación son: AJD del solar, que corresponde al 1% del valor de escritura (2.596 €), la notaría, el registro y la gestoría. El coste del notario se obtiene a partir de unos baremos ya determinados, con el valor de la transacción se obtiene un término fijo y uno variable (siendo en nuestro caso término fijo= 258 € y término variable= 0,05% precio en escritura de compraventa). El coste de registro se obtiene con el mismo procedimiento que el notario y se considera que la gestoría cobra 120€ por trámite, siendo necesarios tres trámites (notario, registro y AJD), lo que hace un total de 360 €. El coste total del suelo es de 263.117 €.

- Construcción

El coste de la construcción equivale a un 20% del PEM. Además se debe tener en cuenta los costes complementarios a la construcción, como son los seguros y los costes de gestión de calidad, siendo cada uno el 1% del coste de construcción.

- De proyectos y dirección de obra

Los honorarios de arquitecto y resto de profesionales suelen ser proporcionales al Presupuesto de Ejecución Material. Los pagos de los honorarios se desglosarán de la siguiente manera:

Proyecto Básico: 40%
Proyecto de Ejecución: 30%
Dirección de Obras: 30%

- Gastos de escrituras

En la formalización de la Escritura de Obra Nueva se aplica el Impuesto a los Actos Jurídicos Documentados (AJD), la base imponible del impuesto es el valor de la obra, usualmente el PEM, según certificación del arquitecto. El gravamen se sitúa entre 0,5% y 1,5%. Los honorarios de Notario y Registrados se calculan a partir de los aranceles del importe del PEM.

En el caso de la Escritura de División Horizontal la base imponible del Impuesto AJD es el valor del suelo más el valor de la obra (PEM). Respecto al tipo impositivo es igual que en el caso anterior. El Arancel del Notario se aplica según las tablas de los aranceles sobre el mismo valor. Sin embargo, el Arancel del Registrados se aplica sobre el valor individual de cada uno

de los inmuebles de la promoción repartiéndola proporcionalmente al coeficiente de cada inmueble.

Para la constitución de préstamos subrogable se tendrán en cuenta los gastos de AJD, tasación, gestoría, notario y registro.

- Costes financieros

La comisión aval aportación es el 3 % del precio de compraventa; la comisión de apertura del préstamo del suelo es el 1% del préstamo del suelo; la comisión de apertura del préstamo subrogable siendo el 1% del préstamo de la construcción. Los intereses de préstamos se han obtenido de unos cálculos a partir de una calculadora hipotecaria sin carencias. Estos datos los podemos observar en las siguientes tablas:

SUELO	
Capital	129.784,75 €
Capital Garantizado	181.698,65 €
Comisión	1.297,85 €
AL PROMOTOR	
Capital	873.000,00 €
3 viviendas + 3 plazas de garaje	705.000,00 €
7 plazas garaje	168.000,00 €
Capital Garantizado	1.222.200,00 €
Comisión	7.432,15 €

Tabla 21. Capital y comisión del suelo y al promotor. Fuente: Elaboración propia.

PRÉSTAMO SUELO Y PROMOTOR

SUELO	
Valor del suelo descontando la aportación	259.570
capital (50%)	129.785
tipo de interés	3,75%
periodo de amortización	3 años
comisión de apertura	1,00%
carencia	25 meses
capital garantizado	181.699
AL PROMOTOR (construcción)	
capital (80%viviendas, 60% garajes)	873.000
tipo de interés	3,75%
periodo de amortización	25 años
comisión de apertura	1,00%
carencia	36 meses
capital garantizado	1.222.200

Tabla 22. Préstamo al suelo y al promotor. Fuente: Elaboración propia.

La tabla del cálculo de los intereses la podemos ver en el Anexo VII.

SUELO				263.117
Compraventa				259.570
Precio en Escritura Compraventa				259.570
Comisión de Compra y Otros				
Menor Coste por Aportación de Suelo				0
Gestión Urbanística y Obras de Demolición y Urbanización				0
Coste inicial previsto Demoliciones				0
Coste inicial previsto Obra Urbanización				
Variación de Precios de Contrato Obras				
Honorarios Profesionales				0
Tasas y Otros Impuestos				0
Gastos Legales				3.547
I.T.P. solar				0
A.J.D. solar				2.596
Notaría				388
Registro				204
Gestoría				360
CONSTRUCCIÓN				559.871
	m²	€/m²		
Coste inicial previsto				559.871
Urbanización interior				
Construcción s/rasante, Viviendas	544	740		402.671
Construcción s/rasante, Locales	0	0		0
Construcción s/rasante, resto				0
Construcción bajo rasante	344	450		154.800
Acometidas de servicios				2.400
Variación de Precios de Contrato Obras				
COSTES COMPLEMENTARIOS DE LA CONSTRUCCIÓN				11.197
Control de Calidad				5.599
Seguros				5.599
COSTES DE PROYECTO Y DIRECCIÓN DE OBRA				54.554
Arquitecto				38.519
Proyecto Básico	40%			15.408
Proyecto de Ejecución	30%			11.556
Dirección Fac., Recep. y Liq.	30%			11.556
Aparejador, Dir. Fac., Recep. y Liq.	30%			11.556
Otros: Seg., Telecom., Geotecnia...	1%			4.479
LICENCIA DE OBRAS Y TASAS				18.812
GASTOS DE ESCRITURAS, INCLUIDAS LA CONSTITUCIÓN DE HIPOTECAS				35.055
Constitución Préstamo Suelo				3016
Tasación				442,3
Impuesto A.J.D.				1817,0
Notaría				262
Registro				135
Gestoría				360
Escritura Obra Nueva				5.488
Impuesto A.J.D.				4479
Notaría				513
Registro				256
Gestoría				240
Escritura Div. Horizontal				8.201
Impuesto A.J.D.				7.075
Notario				612
Registro				274
Gestoría				240
Constitución de préstamo subrogable		Importe:		18.350
Tasación				691
Impuesto de AJD				14.536
Notario				1.961
Registro				801
Gestoría				360
GASTOS GENERALES Y VARIOS	5% sobre ventas			64.892
GASTOS DE GESTIÓN	%s/ventas			
SUMA COSTES DE EXPLOTACIÓN				1.007.498
COSTE DE PUBLICIDAD Y VENTAS	2,5% s/ventas			32.446
COSTES FINANCIEROS				70.375
Comisión aval aportación				7.787
Préstamo Suelo, com. apertura				1.298
Préstamo Subrogable, com. ap.				7.432
Intereses de Préstamos				53.858
COSTES TOTALES				1.110.319

Tabla 23. Costes. Fuente: Elaboración propia.

CALCULO DE LOS GASTOS DE REGISTRO EN LA DIVISIÓN HORIZONTAL							
	precio	participación	sobre S+C	por unidad	Ar. Por unid.	Reg. total	con reducción
Total	1.297.848	100%	707.466				
Vivienda 1	237.600	18,31%	129.518	129.518	126	126	88
Vivienda 2	275.633	21,24%	150.249	150.249	126	126	88
Vivienda 3	384.615	29,63%	209.656	209.656	126	126	88
Garajes	400.000	30,82%	218.043	21.804	14	140	98
		Valor total inmueble	1.297.848				274
Importe préstamo:	1038278	capital garantizado	1453589,2	140%del 80% del inmueble	del Valor del		
Valor tasación:	1.297.848	1.297.848					
capital garantizado Prestamo		1453589,2					

CONSTITUCIÓN DE PRÉSTAMO SUBROGABLE NOTARIO						
	participación	sobre capital	por unidad	arancel	con reducción	
Total		1.453.589				
Vivienda 1	18,31%	266.112	266.112	391	293	293
Vivienda 2	21,24%	308.708	308.708	412	309	309
Vivienda 3	29,63%	430.769	430.769	473	355	355
Garajes	30,82%	448.000	448.000	44.800	220	165
			1.453.589			
capital garantizado						1.961

CONSTITUCIÓN DE PRÉSTAMO SUBROGABLE REGISTRADOR						
	participación	sobre capital	por unidad	arancel	con reducción	
Total		1.453.589				
Vivienda 1	18,31%	266.112	266.112	206	154,4	154,4
Vivienda 2	21,24%	308.708	308.708	219	164	164
Vivienda 3	29,63%	430.769	430.769	255	191	191
Garajes	30,82%	448.000	448.000	85	64	638
capital garantizado						801

Tabla 24. Gastos de las escrituras. Fuente: Elaboración propia.

4. PLANIFICACIÓN FINANCIERA

4.1 Descripción de las fuentes de financiación

Las empresas promotoras para poder realizar su producción necesitan realizar un conjunto de inversiones y de pagos. Para poder hacer frente a estos la empresa debe disponer de suficientes recursos financieros en el momento adecuado y con el coste conveniente. El origen de los recursos se conoce tradicionalmente como fuentes de financiación.

Dentro de la financiación de la promoción inmobiliaria distinguimos entre financiación interna (medios de financiación que la empresa genera por sí misma sin necesidad de recurrir a terceros) y financiación externa.

Dentro de la financiación interna podemos encontrar:

- El pago (a los contratistas) de las partidas de obra a los tres meses vencidos, facilitando de esta forma financiación durante tres meses ya que el banco efectúa el pago del préstamo correspondiente a cada partida de obra una vez se ha finalizado el mes, mientras que el promotor paga al contratista tres meses después de recibir el dinero. Además se realiza una retención al constructor del 5% del coste de construcción, durante toda la duración de la obra.

Las fuentes de financiación que se citarán a continuación son externas, pues dependen de terceros.

- Disponemos de los anticipos de clientes. Los primeros anticipos se reciben antes de comenzar la obra debido a la necesidad de tener reservado el 80% de la promoción para que el préstamo sea concedido.

- Y por último, el promotor recurre al préstamo de entidades financieras, en primer lugar para la adquisición del suelo, y más tarde para la construcción de inmuebles. En el contrato de préstamo se definen: los costes del préstamo (tasas de interés, comisiones y gastos), los plazos (de amortización y de carencia) y las garantías (hipotecarias en nuestro caso).

Estos elementos deberán ser estimados para poder estimar a su vez los costes del préstamo y los pagos por este concepto que deberá realizar el promotor a lo largo del proyecto. Una vez realizada la entrega de llaves, ya no será el promotor el que siga pagando el préstamos, sino que dicho préstamo pasará a nombre del cliente que haya comprado la vivienda.

4.2 Estimación de los costes de financiación de la promoción

Los costes de financiación de la promoción vienen derivados de los préstamos solicitados a la entidad bancaria. Se trata de un primer préstamo equivalente al 50% del valor del suelo (que es lo que están concediendo los bancos actualmente), con una comisión de apertura del 1% y un interés anual del 3,75% (cobrado mensualmente). Al empezar la obra de edificación se nos concede un préstamo del 80% del valor de la obra con una comisión de apertura del 1% y un interés anual del 3,75%.

4.3 Cash-flow

Para la realización del cash-flow utilizaremos todos los datos citados anteriormente. El cash-flow implica los flujos de entradas y de salidas de caja o efectivo, en un determinado período y por tanto, constituye un indicador más que concreto de la liquidez que ostenta una determinada empresa, es decir, refleja los movimientos económicos y financieros que se producen cada mes a lo largo de toda la promoción. Se debe tener en cuenta que los gastos se refieren al momento en que se producen, pero no implica que se produzca el pago (el desembolso) en ese mes. Igual ocurre al hablar de los ingresos y los cobros.

Para realizar el cash-flow, debemos calcular el IVA soportado de cada gasto. En la actualidad hay tres tipos de IVA: el que se aplica al 21%, el del 10%, y por último el del 4%.

A la hora de realizar una promoción de viviendas, se aplica el IVA del 21% en los siguientes casos: la notaría, la tasación, la gestoría, los honorarios de los arquitectos y de los arquitectos técnicos, los gastos de gestión, entre otros. Dentro de la aplicación del IVA al 10 % podemos encontrar: la demolición, la urbanización y la ejecución de obra. El tipo de IVA del 4% se aplica en viviendas de protección pública, pero este no es nuestro caso. Y ya por último, hay algunas operaciones que no llevan IVA, como pueden ser: el registro, los seguros y AJD (Actos Jurídicos Documentados).

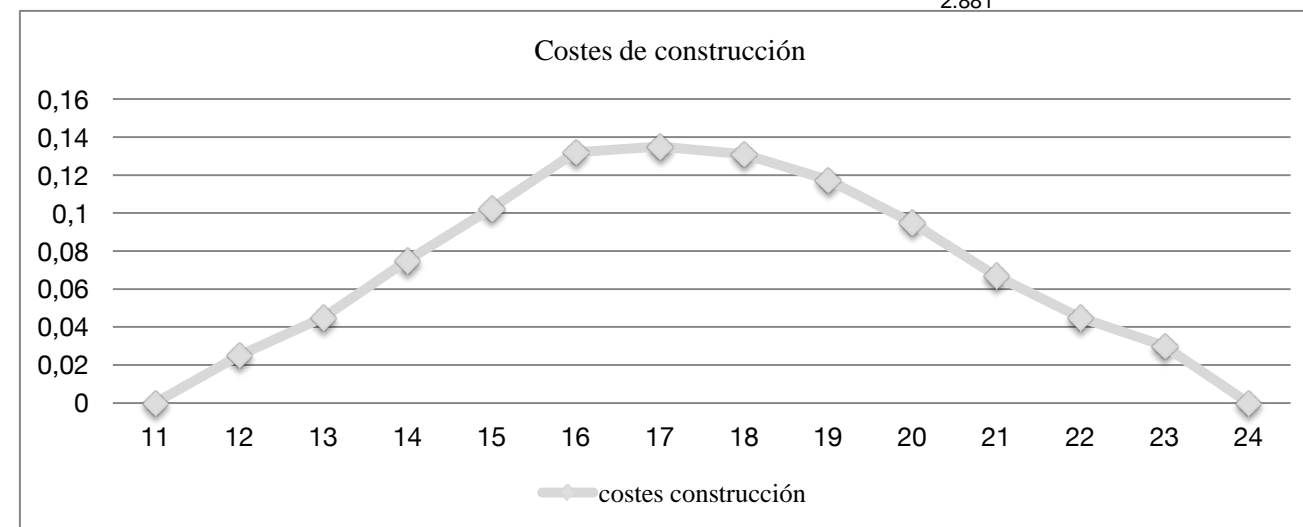
Las aportaciones del promotor se obtienen a partir del flujo de caja mensual (diferencia entre pagos y cobros de cada mes) más los intereses generados por el préstamo cada mes.

A continuación se muestran las tablas del cash-flow, del IVA soportado, de los costes de construcción y de los anticipos de los clientes.

	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
Gastos al 21%	25.957,0		233.612,6	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	2.949,7	
			387,8			15.407,6	4.479,0			11.555,7		1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	1.926,0	0,0	0,0					
			360,0							4.617,4		155	279	464	634	817	836	811	727	588	415	279	186							
			442,3								10.615,4	6.940,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7.890,8	0,0	7.000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
			262																											
			360,0																											
Base imponible IVA	25.957,0	0,0	235.424,3	2.949,7	2.949,7	18.357,3	7.428,6	2.949,7	2.949,7	19.122,7	13.565,0	11.970,3	5.154,1	5.339,8	5.510,0	5.692,6	5.711,2	5.686,4	5.602,9	5.463,6	5.290,3	5.154,1	12.952,1	2.949,7	9.949,7	0,0	0,0	0,0	0,0	
IVA soportado 21%	5.451,0	0,0	49.439,1	619,4	619,4	3.855,0	1.560,0	619,4	619,4	4.015,8	2.848,7	2.513,8	1.082,4	1.121,4	1.157,1	1.195,5	1.199,4	1.194,2	1.176,6	1.147,4	1.111,0	1.082,4	2.719,9	619,4	2.089,4	0,0	0,0	0,0	0,0	
Gastos al 10%																														
IVA soportado 10%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13.996,8	25.194,2	41.990,3	57.386,8	73.903,0	75.582,6	73.343,1	65.784,8	53.187,7	37.511,4	25.194,2	16.796,1	559.871,0	0,0	
IVA soportado	5.451,0	0,0	49.439,1	619,4	619,4	3.855,0	1.560,0	619,4	619,4	4.015,8	2.848,7	2.513,8	1.082,4	1.121,4	1.157,1	2.595,1	3.718,8	5.393,2	6.915,3	8.537,7	8.669,2	8.416,7	9.298,4	5.938,2	5.840,6	2.519,4	1.679,6	55.987,1	0,0	

Tabla 26. IVA soportado. Fuente: Elaboración propia.

	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
coste construcción	2,50%	4,50%	7,50%	10,25%	13,20%	13,50%	13,10%	11,75%	9,50%	6,70%	4,50%	3,00%	100,00%					
559.871	13.997	25.194	41.990	57.387	73.903	75.583	73.343	65.785	53.188	37.511	25.194	16.796	559.871					
Retención 5% pagos	700	1.260	2.100	2.869	3.695	3.779	3.667	3.289	2.659	1.876	1.260	840	27.994					
					-13.297	-23.934	-39.891	-54.517	-70.208	-71.803	-69.676	-62.496	-50.528	-35.636	-23.934	-15.956		
																	43.950 Fianza (5%)	27.994
control de calidad y seguros	140	252	420	574	739	756	733	658	532	375	252	168	5.599					
						2.881							3.642					



Seguros	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
1% coste ejecución	140	252	420	574	739	756	733	658	532	375,11357	251,94195	167,9613	0	0	0	0	0	0
						2125							3474					

Tabla 27. Costes de construcción. Fuente: Elaboración propia.

	VENTAS AL MES	TOTAL DE VIV. VENDIDAS		meses hasta la entrega	PRECIO	1ER PAGO	PAGOS MENSUALES	TOTAL	IVA Rep
MES 11	1	1	VIV.1 VIV.2	13	424.615,0 €	42.461,5		42.461,5	4.246,15
MES 12	1	2	VIV.1 VIV.2	13 12	277.600,0 €	27.760	3.266,27	31.026	3.102,63
MES 13	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 14	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 15	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 16	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 17	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 18	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 19	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 20	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 21	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 22	0	2	VIV.1 VIV.2	13 12			3.266,27 2.313,33	5.580	557,96
MES 23	1	3	VIV.1 VIV.2 VIV.3	13 12 1	315.632,5 €	31563,25	3.266,27 2.313,33	37.143	3.714,29
MES 24	0	3	VIV.1 VIV.2 VIV.3	13 12 1			3.266,27 2.313,33 31.563,25	37.143	3.714,29
						101.784,8	101.784,75 203.569,50	203.569,50	13.008,17 8.143
								0,00	

Tabla 28. Anticipos de clientes. Fuente: Elaboración propia.

5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

- En primer lugar, se observa que la duración prevista para la promoción es de 28 meses.
- El valor de venta total de la promoción es 1.297.848 €, necesitando una inversión por parte del promotor de 398.566 €.
- El margen bruto (beneficios antes de considerar intereses ni impuestos) es de 254.904 €. Equivalente a un 19,6% de las ventas.
- El beneficio antes de impuestos es de 211.725 €, equivalente a un 83,2% de de la inversión del promotor, y al 16,3% de las ventas.
- Y por último, el beneficio después de impuestos es de 148.208 €, equivalente a un 11,4% de las ventas y a un 58,3% de la inversión. El TIR del promotor es de 30,19%.

A continuación se muestra una tabla resumen con toda la información.

RESULTADOS

Ciclo de Vida (meses)	28
Ventas	1.297.848
Inversión del Promotor	398.566
Margen Bruto	254.904
Margen Bruto sobre Ventas	19,6%

Antes de Impuestos

Resultado	211.725
Resultado sobre Ventas	16,3%
Resultado sobre Inversión	83,2%
T. I. R. del Promotor	37,76%

Después de Impuestos

Resultado	148.208
Resultado sobre Ventas	11,4%
Resultado sobre Inversión	58,3%
T. I. R. del Promotor	30,19%

Tabla 29. Resultados de la viabilidad de la promoción. Fuente: Elaboración propia.

6. ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD

Lo primero de todo, se debe definir el término de rentabilidad, que es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

Según Cuervo y Rivero, la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde tres ángulos:

- Análisis de la rentabilidad
- Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras, consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.
- Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad (riesgo), normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y por tanto la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Podemos concluir que la rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Se especifica que la rentabilidad considerada es la rentabilidad dinámica, considerando la depreciación del dinero como consecuencia de la inflación.

Al analizar el cash-flow obtenemos el resultado al acabar la promoción, debemos calcular el equivalente a ese capital futuro en el presente. Para ello se utiliza la tasa de actualización que se trata de la tasa de descuento que aplicamos para un valor dado en el futuro poder calcular el valor presente.

- Determinación del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno)

El VAN es un procedimiento que permite calcular el valor actual de un determinado número de flujos de caja, generado por una inversión. El VAN se obtiene relacionando el flujo de caja (para la rentabilidad de la promoción) o la aportación del promotor (para la rentabilidad del promotor) con la tasa de actualización.

De esta forma, si para la tasa de actualización que nos interesa observar el VAN es positivo significa que la inversión producirá ganancias y, por tanto, el proyecto se puede aceptar. Si, por el contrario, el VAN es negativo se generarán pérdidas y el proyecto debería rechazarse. Mientras que si el VAN es igual a 0, no se generarán beneficios ni pérdidas, por lo que la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado y otros factores.

Para evaluar si la promoción inmobiliaria es rentable para el promotor debemos calcular el TIR a partir del VAN del promotor. El TIR está definida como el valor de la tasa de interés para la cual el VAN es igual a cero, es decir, con dicha tasa de interés el inversor no obtendría beneficios pero tampoco pérdidas.

La TIR es la tasa de interés por la cual se recupera la inversión, o dicho en otros términos, la tasa de interés para la cual el VAN (Beneficio actualizado Neto) es igual a cero. La TIR se obtiene a partir del cociente entre la aportación total del promotor y dicha aportación multiplicada por el número de meses.

La obtención de la TIR nos permite analizar si la inversión es rentable o no para el inversor, a partir de la comparación de dicha tasa con una tasa de descuento determinada. Por tanto, la TIR puede compararse con la TIR de una inversión alternativa para saber cuál de las dos sería más rentable (siendo más rentable la de TIR más elevada) o con la tasa de interés de los préstamos necesarios. En el último caso, la TIR sería la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero (si la inversión se financiara completamente con préstamos).

- La rentabilidad de la promoción

La rentabilidad de la promoción se obtendrá a partir de los datos del cash-flow, concretamente el flujo de caja (diferencia entre cobros y pagos) sin considerar financiación externa (ya que la rentabilidad analizada es la del proyecto sin interesar si existe o no financiación externa).

La tasa de actualización utilizada será el coste del capital, por lo que para la rentabilidad de la promoción, se considerará el coste mixto (coste propio más ajeno).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Flujos de caja mensuales	-31407,9	0,0	-284164,3	-5569,1	-4569,1	-22212,3	-8988,6	-3569,1	-37788,4	-43482,7
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Flujos de caja mensuales	87625,8	19659,5	-72,4	-279,3	56862,8	-13443,2	-29271,8	-44755,5	-60828,6	-78015,4
	21	22	23	24	25	26	27	28		
Flujos de caja mensuales	-79585,8	-77082,6	-47345,3	-18559,1	1152279,8	-26453,9	-65159,5	-83980,7		

Tabla 30. Flujos de caja mensuales de la promoción. Fuente: Elaboración propia.

Tasa de actualización	T.act. Mens	VAN de la promoción
0%	0,00%	249.843
5%	0,42%	190.975
10%	0,83%	138.771
15%	1,25%	92.499
20%	1,67%	51.510
22%	1,83%	36.461
25%	2,08%	15.225
26%	2,17%	8.487
27%	2%	1.912
28%	2,33%	-4.503

Tabla 31. Tasa de actualización de la promoción. Fuente: Elaboración propia.

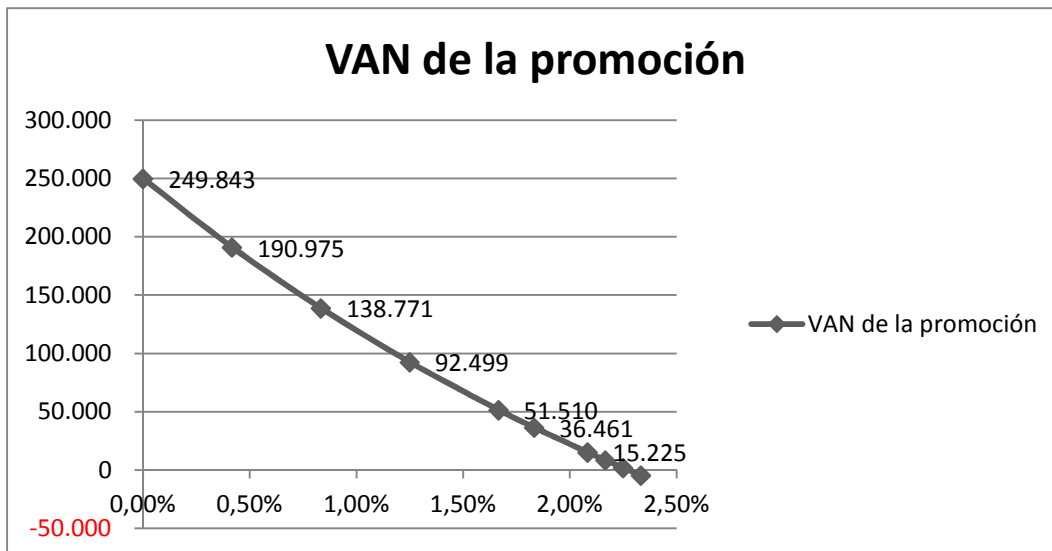


Tabla 32. VAN de la promoción. Fuente: Elaboración propia.

A partir de todas estas tablas, podemos hallar la TIR de la promoción:

TIR de la promoción Mensual 2,27%
TIR de la promoción 27,30%

Como se puede observar, el TIR de la promoción es bastante elevado, por lo que nos deja un margen de seguridad en caso de que hubiese algún percance. La promoción sería rentable, y pon tanto si que se podría invertir.

- Rentabilidad del promotor

En el caso de la rentabilidad del promotor, se consideran las aportaciones del promotor, ya que se trata de ver si es rentable para el promotor realizar esa inversión con sus condiciones de financiación (el tipo de préstamo que necesita y los intereses que debe pagar por él). En este caso, la tasa de actualización coincidirá con el coste asumido por el capital propio.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aportaciones mensuales del promotor	-31.408	0	-240.820	-5.921	-4.921	-22.564	-9.340	-3.921	-38.140	-41.533
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Aportaciones mensuales del promotor	87.222	19.255	13.444	24.298	98.184	43.274	43.886	29.946	11.406	-13.650
	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
Aportaciones mensuales del promotor	-28.218	-41.801	-24.778	-4.787	528.204	-26.454	-65.159	-83980,65	-63517,5108	

Tabla 33. Aportaciones mensuales del promotor. Fuente: Elaboración propia.

Tasa de actualización	T.act. Mens.	VAN del promotor
0%	0,00%	148.208
5%	0,42%	117.649
10%	0,83%	89.762
15%	1,25%	64.321
20%	1,67%	41.120
22%	1,83%	32.424
25%	2,08%	19.970
28%	2,33%	8.191
30%	3%	697
31%	2,58%	-2.946

Tabla 34. Tasa de actualización del promotor. Fuente: Elaboración propia.

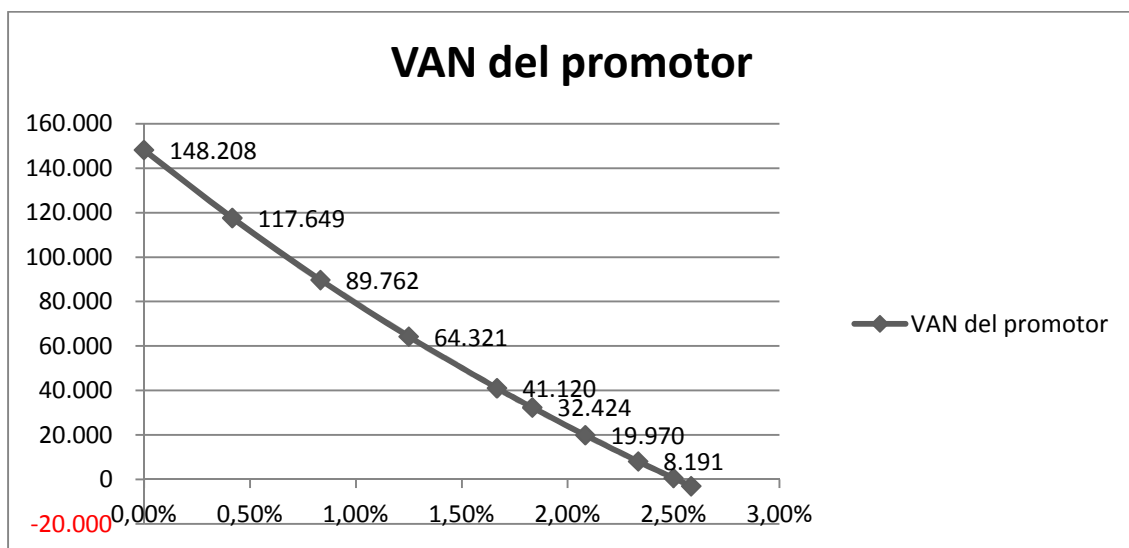


Tabla 35. VAN del promotor. Fuente: Elaboración propia.

Una vez halladas las tablas ya podemos obtener la TIR del promotor:

TIR del promotor	Mensual	2,52%
	TIR despues de impuestos	30,19%
	Mensual	3,15%
	TIR antes de impuestos	37,76%

La TIR del promotor es más elevada que la de la promoción. Esto quiere decir, que aunque haya algún inconveniente, como por ejemplo, el retraso de la duración de la obra, el promotor sigue teniendo un amplio margen y todavía seguiría obteniendo un buen beneficio, por lo que es conveniente invertir en la promoción.

7. ANÁLISIS DE RIESGOS

Este apartado es muy importante pues se deben tener en cuenta los riesgos de la inversión. Durante el tiempo que dura la promoción, en este caso 28 meses, los precios pueden ir variando.

El mercado no es estable, por lo que puede ser necesario variar los precios si cambia el volumen de venta a lo largo del periodo de tiempo de la promoción. Si aumenta la demanda sería beneficioso para la promoción, ya que los precios irían al alza.

Por otra parte, el ritmo de venta estipulado en esta promoción es muy bueno al principio, pues se venden dos viviendas, pero hasta el último mes no se vende la última, por tanto, se puede considerar que el ritmo de venta no es muy optimista. Esto reduce las probabilidades de que se venda con más lentitud de la planificada, y en este caso se podría optar por reducir el precio de venta. Al ser una zona muy demandada por los estudiantes se supone que no habrá problema de venta para su posterior alquiler.

Por otra parte se debe considerar la posibilidad de que se produzca variaciones en el tipo de interés por la fluctuación del mercado. Dependiendo de estas fluctuaciones la variación en el tipo de interés podría implicar un aumento en los precios de venta, evitando que se viera afectado el beneficio del inversor. Ahora bien, hay que tener en cuenta que si se aumenta el precio de venta, el ritmo de venta disminuirá, debiéndose valorar en ese caso si es conveniente tomar esta medida o reducir los beneficios, sin olvidar que entre el interés actual del 3,75% y la TIR del 30% aproximadamente, hay un margen considerable, lo que hace posible que el promotor siga obteniendo un beneficio importante, y por tanto, la promoción sí es viable. Por ello, el análisis de los riesgos se minimiza al obtener la TIR tan elevada.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES

Tras la realización del estudio de mercado se ha podido ver que el paro está bajando, lo que es señal de que poco a poco la situación actual está mejorando y las rentas familiares de los contratos indefinidos han comenzado ligeramente a subir. También vemos como el Euribor está en mínimos históricos y esto se une al hecho de que los bancos comienzan de nuevo a conceder créditos, lo que hace posible pedir una hipoteca. Como la duración de la promoción es de un poco más de dos años, se espera que dicha situación continúe mejorando.

En cuanto al distrito de Benimaclet hemos constatado que las edades que más abundan en él están comprendidas entre los 30 y 50 años, que son las personas que actualmente podrían hacer frente a la compra de una vivienda para su posterior alquiler o disfrute propio. La ubicación es excelente, por los equipamientos y por su accesibilidad pues se trata de un solar muy cercano al tranvía para acceder a las universidades, o bien al centro de Valencia.

Tras finalizar el estudio de viabilidad económica y financiera se puede observar que, a pesar de que la coyuntura económica actual no facilita invertir en promociones inmobiliarias, las condiciones de esta promoción hacen que sea una inversión rentable para el promotor, pues el proyecto se realiza en dos años y el margen de beneficio es positivo para dicho tiempo.

Hay que considerar que las exigencias, por parte de las entidades financieras, para conceder los préstamos son superiores pero, el disponer de los anticipos de las viviendas nos permite disponer de mayor capital antes de iniciar las obras.

El precio del m² de vivienda es asequible, no es un precio muy elevado, por lo que no supone, en principio, problema alguno a la hora de su venta. A este hecho se le añade que se optimiza la planta baja con una vivienda, pues con la normativa sólo era posible edificar en dos plantas, y por tanto la construcción de dos viviendas únicamente no sería rentable. También se replanteó en un principio, la realización de un ático pero el retranqueo que contempla la normativa hace que la superficie sea insuficiente. Así pues, se decide la edificación de una vivienda en planta baja, y de esta forma compensar las condiciones urbanísticas. Además se optimiza al realizar dos plantas sótano, dado que Benimaclet es una zona que necesita de aparcamientos, son muy demandados y tienen muy poca oferta, y ello facilitará su venta.

Entre las características que influyen en la rentabilidad de esta promoción son que una inversión de 398.566 euros por parte del promotor generan en apenas dos años unos resultados de unos 255.000 euros antes de impuestos y de 148.200 después de impuestos, lo que supone una rentabilidad financiera para el promotor del 37,18%.

En una promoción inmobiliaria es muy importante analizar la posible rentabilidad del proyecto y sobre todo si es viable o no. Hay que invertir un capital y se espera obtener una rentabilidad a lo largo de los años. Esta rentabilidad debe ser mayor al menos que una inversión con poco riesgo (letras del Estado, o depósitos en entidades financieras solventes). De lo contrario es más sencillo invertir el dinero en dichos productos con bajo riesgo en lugar de dedicar tiempo y esfuerzo a la promoción a realizar. La TIR del 30% nos indica que la actividad es de una elevada rentabilidad para el promotor. Estamos ante un proyecto rentable, que supone un retorno de la inversión equiparable a unos tipos de interés no se encuentran en el mercado. Por todo esto, podemos decir que este proyecto es más factible que otro, y que con todo lo expuesto anteriormente esta promoción es viable.

CAPÍTULO 6. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- FERRANDO CORELL, J.V. (2014). *Valoraciones de inmuebles de naturaleza urbana*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.
- GARCÍA-AGULLÓ, M.A. (2004). *El estudio de viabilidad de la promoción inmobiliaria: Heki, herramienta para evaluación de promociones inmobiliarias*. Madrid: CIE Dossat.
- ESCUDERO MUSOLAS, A. (2008). *Marketing inmobiliario eficaz*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- MONTOYA MATEOS, P. (2007). *Gestión de promociones inmobiliarias*. Madrid etc.: Díaz de Santos.

PÁGINAS WEB

- OFICINA D'ESTADÍSTICA. AJUNTAMENT DE VALÈNCIA. *Dades estadístiques de la Ciutat de València*.
<<http://www.valencia.es/estadistica>> [Consulta: Febrero-Junio de 2015]
- AJUNTAMENT DE VALÈNCIA. *Plan General de Ordenación Urbana*.
<http://www.valencia.es/planos_urbanismo/NORMATIVA/PGOU/NormasUrbanisticas.pdf> [Consulta: 11 de junio de 2015]
- *Idealista*. <<http://www.idealista.com/>> [Consulta: Febrero de 2015]
- *Fotocasa*. <<http://www.fotocasa.es/>> [Consulta: Febrero de 2015]
- *Segunda mano*. <<http://www.segundamano.es/>> [Consulta: Febrero de 2015]
- *Google maps*. <<https://www.google.es/maps/>> [Consulta: Febrero de 2015]
- TINSA IMIE. *Índices mensuales 2015*.
<<http://www.tinsa.es/es/research/imie/general-grandes-mercados>>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. <<http://www.ine.es/>> [Consulta: Junio de 2015]
- PORCENTUAL. *Su portar de noticias estadísticas*.
<<http://www.porcentual.es/index.php/economia>> [Consulta: 25 de junio de 2015]
- PORCENTUAL. *Su portar de noticias estadísticas*.
<<http://www.porcentual.es/index.php/empleo>> [Consulta: 25 de junio de 2015]
- PORCENTUAL. *Su portal de noticias estadísticas*.
<<http://www.porcentual.es/index.php/vivienda>> [Consulta: 25 de junio de 2015]
- BANKIMIA. *Simulador y calculadora de hipotecas con carencia*.
<<http://www.bankimia.com/simulador-hipoteca-con-carencia>> [Consulta: 26 de junio de 2015]

ABC. *Definición de cash-flow.*

<<http://www.definicionabc.com/economia/cash-flow.php>> [Consulta: 29 de junio de 2015]

AGENCIA TRIBUTARIA. *Tributación de la compra de una vivienda.*

<http://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio_es_ES/_Segmentos_/Ciudadanos/Vivienda/Tributacion_de_la_compra_de_la_vivienda/IVA_o_Transmisiones_Patrimoniales_Onerosas_en_la_compra_de_vivienda.shtml> [Consulta: 29 de junio de 2015]

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- MANUEL V. GÓMEZ . (2015). "La tasa de paro sube ligeramente en el primer trimestre del año" en *EL PAÍS*.

<http://economia.elpais.com/economia/2015/04/23/empleo/1429771389_288615.html>
[Consulta: 21 de mayo de 2015]

- IBEAS, M. (2015). "Evolución del Euribor hasta el mes de enero" en *EL MUNDO*.

<<http://www.elmundo.es/economia/2015/02/02/54cf338f268e3ed0478b4573.html>>
[Consulta: 21 de mayo de 2015]

REVISTA

- Revista Emedos, Agenda de la construcción (2012). Num 145, 3º trimestre 2012.

<<http://www.emedos.es/>>,
<<http://www.caatvalencia.es/Articulos/BV/EjemplaresRevista/Emedos/VIR02245.pdf>>
[Consulta: Junio de 2015]

BLOGS

- Baena, E. (2009) "El equilibrio del mercado. Apartado A: Excesos de demanda y oferta" en *Aprendeconomía*, 21 de mayo de 2015.

<<https://aprendeconomia.wordpress.com/2009/12/16/4-el-equilibrio-del-mercado-apartado-a-excesos-de-demanda-y-de-oferta/>>

- Guru Huky (2014) "Esta es la situación actual del sector inmobiliario en España" en *Gurusblog*, 11 de febrero de 2015.

<<http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/>>

CAPÍTULO 7. ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Ganancia media anual por trabajador. Fuente: Instituto Nacional de Estadística.</i>	9
Figura 2. <i>Gráfica Euribor. Fuente: Periódico "El Mundo". Banco de España.</i>	9
Figura 3. <i>El mercado laboral en el primer trimestre de 2015. Fuente: Periódico "El País". Instituto Nacional de Estadística.</i>	10
Figura 4. <i>Evolución del número de transacciones de vivienda y precio medio. Fuente: http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/. Visitado el 11 de febrero de 2015.</i>	10
Figura 5. <i>Evolución del número de transacciones de suelo y precio medio. Fuente: http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/. Visitado el 11 de febrero de 2015.</i>	11
Figura 6. <i>Esfuerzo compra vivienda. Fuente: http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/. Visitado el 11 de febrero de 2015.</i>	11
Figura 7. <i>El PER de la vivienda. Fuente: http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/. Visitado el 11 de febrero de 2015.</i>	12
Figura 8. <i>Inversión extranjera en España. Fuente: http://www.gurusblog.com/archives/situacion-sector-inmobiliario/13/11/2014/. Visitado el 11 de febrero de 2015.</i>	12
Figura 9. <i>Gráfica exceso de oferta. Fuente: https://aprendeconomia.wordpress.com.</i>	13
Figura 10. <i>Evolución anual del IPV. Fuente: Instituto Nacional de Estadística. 2015.</i>	13
Figura 11. <i>Mapa distritos de Valencia. Fuente: Ayuntamiento de Valencia.</i>	14
Figura 12. <i>Evolución de la población 1981-2014. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	15
Figura 13. <i>Superficie y densidad de población 2014. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	15
Figura 14. <i>Población por sexo y edad 20174. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	15
Figura 15. <i>Población por sexo y edad (grupos de 5 años). Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	15
Figura 16. <i>Población según lugar de nacimiento y sexo 2014. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	16
Figura 17. <i>Población en viviendas familiares de 16 y más años ocupada, por sexo y situación profesional. 2001. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles 2013. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	17
Figura 18. <i>Viviendas construidas después de 1800 según superficie construida 2013. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	17
Figura 19. <i>Viviendas según el año de antigüedad. 2013. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	18

Figura 20. <i>Superficie total de los aparcamientos y superficie por vivienda y turismo. 2013. Fuente: Catastro de Bienes Inmuebles. Oficina Estadística. Ayuntamiento de Valencia.</i>	18
Figura 21. <i>Tráfico de bicicletas en el distrito de Benimaclet. Fuente: Google Maps.</i>	19
Figura 22. <i>Tráfico de vehículos a las 8:00h. Fuente: Google Maps.</i>	19
Figura 23. <i>Análisis de los equipamientos de la zona de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia.</i>	20
Figura 24. <i>Análisis del transporte público en la zona de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia.</i>	21
Figura 25. <i>Actividades económicas según tipos. 2014. Fuente: Impuesto de Actividades Económicas. Oficina Estadística Ayuntamiento de Valencia.</i>	22

CAPÍTULO 8. ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Densidades de Valencia y Benimaclet. Fuente: Elaboración propia.</i>	15
Tabla 2. <i>Número de viviendas que se ofertan en el barrio de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia. Todos estos datos han sido obtenidos de las páginas citadas anteriormente a fecha de 4 de abril de 2015.</i>	23
Tabla 3. <i>Número de viviendas que se ofertan en la ciudad de Valencia. Fuente: Elaboración propia. Todos estos datos han sido obtenidos de las páginas citadas anteriormente a fecha de 4 de abril de 2015.</i>	24
Tabla 4. <i>Número de viviendas de segunda mano según la superficie en la zona de Benimaclet. Fuente: Elaboración propia.</i>	24
Tabla 5. <i>Depuración de la muestra en viviendas de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	26
Tabla 6. <i>Depuración de la muestra en viviendas de alquiler. Fuente: Elaboración propia.</i>	26
Tabla 7. <i>Depuración de la muestra en garajes de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	27
Tabla 8. <i>Depuración de la muestra en trasteros de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	27
Tabla 9. <i>Depuración de la muestra en locales de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	27
Tabla 10. <i>Homogeneización de la muestra en viviendas de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	29
Tabla 11. <i>Homogeneización de la muestra en viviendas de alquiler. Fuente: Elaboración propia.</i>	29
Tabla 12. <i>Homogeneización de la muestra en garajes de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	30
Tabla 13. <i>Homogeneización de la muestra en trasteros de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	30
Tabla 14. <i>Homogeneización de la muestra en locales comerciales de segunda mano. Fuente: Elaboración propia.</i>	30
Tabla 15. <i>Depuración de la muestra en viviendas de obra nueva. Fuente: Elaboración propia.</i>	32
Tabla 16. <i>Homogeneización de la muestra en viviendas de obra nueva. Fuente: Elaboración propia.</i>	32
Tabla 17. <i>Resumen del estudio de mercado. Fuente: Elaboración propia.</i>	33
Tabla 18. <i>Definición inicial de la promoción. Fuente: Elaboración propia.</i>	35
Tabla 19. <i>Programación temporal. Fuente: Elaboración propia.</i>	36

Tabla 20. Programa de trabajo. Fuente: Elaboración propia.	37
Tabla 21. Capital y comisión del suelo y al promotor. Fuente: Elaboración propia.	40
Tabla 22. Préstamo al suelo y al promotor. Fuente: Elaboración propia.	40
Tabla 23. Costes. Fuente: Elaboración propia.....	41
Tabla 24. Gastos de las escrituras. Fuente: Elaboración propia.	42
Tabla 25. Cash-flow. Fuente: Elaboración propia.	45
Tabla 26. IVA soportado. Fuente: Elaboración propia.	46
Tabla 27. Costes de construcción. Fuente Elaboración propia.	46
Tabla 28. Anticipos de clientes. Fuente: Elaboración propia.	47
Tabla 29. Resultados de la viabilidad de la promoción. Fuente: Elaboración propia.	48
Tabla 30. Flujos de caja mensuales de la promoción. Fuente: Elaboración propia.....	50
Tabla 31. Tasa de actualización de la promoción. Fuente: Elaboración propia.....	50
Tabla 32. VAN de la promoción. Fuente: Elaboración propia.....	51
Tabla 33. Aportaciones mensuales del promotor. Fuente: Elaboración propia.....	51
Tabla 34. Tasa de actualización del promotor. Fuente: Elaboración propia.	52
Tabla 35. VAN del promotor. Fuente: Elaboración propia.....	52