



Universidad de Jaén

Facultad de Ciencias Sociales
y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

PLANIFICACIÓN FINANCIERA DE UN PROYECTO EMPRESARIAL

Alumno: David Montijano Moral

Mayo, 2021

ÍNDICE

1. RESUMEN/ABSTRACT	4
2. INTRODUCCIÓN	6
2.1. Descripción de la idea empresarial y justificación del proyecto	6
2.2. Datos de la empresa	7
2.3. Misión, visión, valores y objetivos estratégicos	7
3. ANÁLISIS DEL ENTORNO	8
3.1. Perfil estratégico del entorno (Análisis Pestel)	9
3.2. Modelo de las Cinco Fuerzas de Porter	11
3.3. Análisis DAFO	12
4. ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA COMPETENCIA.....	13
4.1. Identificación del mercado y situación del sector inmobiliario	13
4.2. Análisis e identificación de los clientes	14
4.2.1. Clientes propietarios de bienes inmuebles	14
4.2.2. Clientes no propietarios de bienes inmuebles con la necesidad de ellos	15
4.3. Análisis de la competencia	15
4.4. Encuesta inmobiliaria	16
5. PLAN DE MARKETING	17
5.1. Marketing mix inmobiliario	17
5.1.1. Producto	17
5.1.2. Precio	18
5.1.3. Comunicación	18
5.1.4. Punto de venta	20
5.2. Marketing estratégico	20
5.2.1. Ventaja competitiva	20
5.2.2. Segmentación	21
5.2.3. Posicionamiento en el mercado.....	21
5.2.4. Marketing relacional.....	21
5.3. Previsión de ventas.....	22
5.3.1. Previsión de ventas 2022.....	22
5.3.2. Previsión de ventas 2023.....	24
5.3.3. Previsión de ventas 2024.....	27

6. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RRHH. PLAN DE OPERACIONES.	
COSTES FIJOS Y VARIABLES	30
6.1. Plan de organización y RRHH	30
6.1.1. Tamaño de la empresa.....	30
6.1.2. Descripción y diseño de los puestos de trabajo	31
6.1.3. Gestión de RRHH	32
6.1.4. Organigrama	33
6.2. Plan de operaciones	33
6.2.1. Descripción del servicio realizado	33
6.2.2. Selección de la localización	34
6.2.3. Inmovilizado material e inmaterial necesario para poner en marcha el negocio	35
6.2.4. Previsión de la evolución de la empresa.....	35
6.3. Costes fijos, costes variables y costes de personal	36
6.3.1. Costes fijos y variables	36
6.3.2. Costes de personal	37
7. SELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA Y TRAMITACIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA	37
8. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA	38
8.1. Financiación del proyecto	38
8.2. Viabilidad económica	40
8.3. Viabilidad financiera	42
8.3.1. Cuenta de resultados	42
8.3.2. Necesidades netas del fondo de rotación	42
8.3.3. Presupuesto de capital	43
8.3.4. Presupuesto de tesorería	44
8.3.5. Balance de situación provisional	46
8.4. Ratios	47
9. CONCLUSIÓN	53
10. ANEXOS	54
11. BIBLIOGRAFÍA	58

1. RESUMEN

Este proyecto se basa en la apertura de una agencia inmobiliaria para aprovecharnos de la pequeña subida de demanda que está experimentando el mercado.

Para analizar este proyecto, vamos a seguir una serie de procesos:

En primer lugar, analizaremos el entorno y el mercado, evaluando y conociendo a los posibles competidores y clientes. A continuación, desarrollaremos un plan de marketing, donde se marcará un patrón a seguir para dar a conocer nuestro servicio.

Después veremos los puestos de trabajo, la gestión de RRHH y como se diseña y organiza la empresa. Y haremos un plan de operaciones para describir detalladamente nuestro servicio, su localización, su inversión y su evolución en el futuro.

Por último, se desarrollará una planificación económico-financiera donde evaluaremos la viabilidad tanto económica como financiera del proyecto. También, analizaremos los ratios y una conclusión sobre los resultados que hemos obtenido.

ABSTRACT

This project is based on the opening of a real state agency to take advantage of the small increase in demand that the market is experiencing.

To analyse this project, we will follow a series of processes:

First, we will analyse the environment and the market, evaluating and getting to know potential competitors and customer. We will then develop a marketing plan, where we will set a pattern to follow to publicize our service. Then we will look at the job, HR management and how the company is designed and organised. And we will make a business plan to describe in detail our service, its location, its investment and how it will evolve in the future.

Finally, an economic-financial planning will be developed where we will evaluate the economics and financial viability of the projects. We will also analyse the ratios and the conclusion about the results we have achieved.

2. INTRODUCCIÓN

2.1. Descripción de la idea empresarial y justificación del proyecto.

La idea empresarial de abrir una agencia inmobiliaria se basa principalmente en centrarse en vender y alquilar viviendas, locales, naves, cocheras y terrenos.

Éstos se venderán principalmente en Jaén capital, aunque debido al auge de las viviendas de reposición en lugares con poca densidad de población, nos vemos obligado a aumentar nuestro campo geográfico y ofrecer viviendas grandes, espaciosas y con jardín tanto a las afueras de Jaén como en pueblos cercanos. Esta oportunidad sería muy beneficiosa puesto que este tipo de inmueble está siendo muy demandado y sus precios no son excesivamente altos, por lo que sería una oportunidad para las personas que quieran mudarse de la ciudad a un pueblo cercano a ella.

También, está creciendo la demanda con respecto a las viviendas de obra nueva a las afueras de las ciudades, por lo que dispondremos de tanto viviendas de este tipo, como de terrenos disponibles para realizar una obra completamente nueva.

El alquiler de viviendas es una prioridad cuando se trata de una ciudad. En Jaén, existen numerosos alquileres debido a la actividad universitaria, además de los múltiples alquileres no universitarios, por lo que sería ideal abarcar bien este punto y adentrarnos bien para captar a todos los caseros posibles. Últimamente, debido a la situación actual, las renegociaciones de las rentas no están yendo por buen camino, por lo que ofrecemos ser intermediarios entre casero e inquilino para solucionar este problema. Esta mediación no está abordada lo suficiente y podríamos beneficiarnos mucho de ella.

Actualmente, debido al Covid-19, está siendo difícil las continuas visitas de los clientes a los distintos inmuebles, por lo que sería ideal digitalizar el servicio para que se pueda disponer de tours virtuales para visitarlos. Otros factores dentro de la digitalización que se pueden abordar es el poder cerrar transacciones de forma telemática por medio de contratos inteligentes y pedir una hipoteca 100% online, los cuales son servicios que ya han sido propuestos en el sector inmobiliario, pero todavía poco implantados, sobre todo en el mercado jienense.

Todo lo referente al mercado inmobiliario descrito anteriormente son datos proporcionados por Aucal Business School en 2021.

En conclusión, sería una muy buena ocasión acaparar todas estas oportunidades y aplicarlas en el mercado jienense. Además, en estos momentos el Euribor está muy bajo, por lo que es barato endeudarse, los precios, aunque ha sufrido una pequeña bajada son estables y se prevé una subida de la demanda este año.

2.2. DATOS DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa será “Nova Inmobiliaria”, cuya forma jurídica veremos en el apartado 7. La agencia inmobiliaria estará localizada en Jaén, concretamente cerca del bulevar, aspecto en el que concretaremos en el apartado 6.2.2.

En esta empresa habrá dos promotores, siendo uno de ellos trabajador de la empresa, el cuál será descrito a continuación:

David Montijano Moral

- Graduado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Jaén.
- Curso en Contabilidad informatizada con “Contasol”
- Nivel de inglés: B1
- Experiencia profesional: Oficinista en un taller mecánico haciendo tareas de contabilidad, administración, entrada y salida de stocks, pedidos y finanzas.

Este promotor se encargará, aparte de la financiación, de ser el administrador del negocio, cuyas tareas están definidas en el apartado 6.1.2.

El negocio ha sido propuesto en abril de 2021, pero no se pretende arrancar hasta enero de 2022, que será cuando la actividad se ponga en marcha.

2.3. MISIÓN, VISIÓN, VALORES Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

“La misión representa la identidad y personalidad de la empresa, en el momento actual y de cara al futuro”, (Guerra y Navas, 2016), pp. 111. En Nova Inmobiliaria nuestra misión es ofrecer un asesoramiento inmobiliario de calidad tanto a clientes como empresas para conseguir que éstos estén satisfechos y que dispongan del inmueble o terreno que estaban esperando.

“La visión refleja la imagen mental de la trayectoria de la empresa en su funcionamiento” (Guerra y Navas, 2016), pp. 110. Nuestra visión se basa en conseguir ser un referente inmobiliario a nivel provincial, sobre todo en Jaén y que los clientes perciban nuestro apoyo y asesoramiento continuo a lo largo del periodo, además de ser la primera empresa en la que piense el cliente cuando quiere alquilar, vender o comprar cualquier inmueble o terreno.

“Los valores de una empresa recogen el conjunto de principios, creencias, normas y compromisos que pretenden guiar su actuación en la consecución de la visión y la misión.” (Guerra y Navas, 2016), pp. 113.

Los valores de esta empresa son los siguientes:

- Ética: Actuaremos de acuerdo a los principios que establece la ética empresarial, para conseguir la satisfacción íntegra de los clientes.
- Profesionalidad: Ofrecer a nuestros clientes un servicio rodeado de profesionales y personas con experiencia en el ámbito inmobiliario.
- Realidad y claridad: Garantizamos al cliente un servicio justo, con precios adecuados al mercado y comisiones y gastos siempre conocidos por el cliente.
- Imparcialidad: En nuestra empresa actuaremos y tomaremos decisiones justas de la misma manera con todos los clientes, ya sean conocidos o no.
- Transparencia: Nosotros nos centramos en que el cliente sepa siempre qué está haciendo con su dinero y para eso le damos nuestra opinión sincera sobre el alquiler o la compra de algún inmueble.
- Excelencia: Brindamos una amplia gama de bienes inmuebles y terrenos en cualquier punto de Jaén y en pequeños pueblos cercanos a Jaén.
- Pasión: Prometemos pasión por nuestro trabajo, ya que disfrutamos de éste a diario para proporcionar al cliente el mejor asesoramiento posible.

Con respecto a los objetivos estratégicos de esta empresa, nos encontramos los siguientes:

- Conseguir ser una de las inmobiliarias líder en la provincia de Jaén, y que su liderazgo sea continuado.
- Ampliar el campo geográfico acercándonos a pueblos jienenses que estén un poco más lejos de Jaén y a los apartamentos vacaciones. Esto último con vistas a muy largo plazo.
- Dar sensación a los clientes de calidad máxima, para conseguir así su fidelización.
- Brindar a nuestros clientes de un servicio más rápido y eficiente.

3. ANÁLISIS DEL ENTORNO

Por el concepto de entorno, nos podemos referir a todo aquello que rodea a la empresa desde fuera de sus ámbitos. Tenemos distintos niveles de entorno: el entorno general y el entorno específico.

“El entorno general se refiere al medio externo que rodea la empresa desde una perspectiva genérica, es decir, derivado del sistema socioeconómico en el que se desarrolla su actividad” (Guerra y Navas, 2016), pp. 137. En otras palabras, el entorno general se encarga de detectar tanto las oportunidades como las amenazas tanto en el

momento actual como en el futuro. Para analizar detenidamente el entorno actual, vamos a usar una técnica conocida como: Perfil estratégico del entorno (Análisis Pestel).

“El entorno específico se refiere a la parte del entorno más próxima a la actividad habitual de la empresa y que tiene que ver con el sector industrial al que la empresa pertenece y con el mercado al que se dirige. (Guerra y Navas, 2016), pp. 137.

En otras palabras, son las características que pueden llegar a tener en común las empresas del mismo sector. Para analizar el entorno específico usaremos el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter.

3.1.PERFIL ESTRATÉGICO DEL ENTORNO

“El perfil estratégico del entorno es una herramienta que tiene como objeto analizar el entorno general. La elaboración de este perfil consta de dos fases. En la primera se elabora una lista de factores clave que se suele agrupar en dimensiones. En la segunda, se trata de valorar el impacto que dichas variables tienen en la actuación de la empresa, de manera que se puedan detectar las oportunidades y amenazas”. (Guerra y Navas, 2016), pp. 144.

Es también conocido como Análisis Pestel y vamos a abordar este análisis desde el punto de vista de nuestra empresa.

- Dimensión político-legal:

Estabilidad del gobierno: Actualmente gobierna el PSOE (Partido Socialista Obrero Español) desde 2018, con la alianza de Unidos Podemos. El presidente del gobierno (Pedro Sánchez) para 2021 ha puesto sobre la mesa el poder aumentar el gasto público debido a la crisis actual causada por el Covid-19. También para este 2021 tendremos una política más digitalizada.

Política monetaria y fiscal: El objetivo principal de la política monetaria (Banco de España, 2021) es la estabilidad de precios en estos momentos. Con respecto a la política fiscal según un artículo (El Confidencial, 2021) está caracterizada por una alta presión, ya que según apuntan nuestro país podría ser el país con más déficit de la Unión Europea.

Defensa de la competencia: La Comisión Nacional del Mercado y la Competencia (CNMC, 2019) ha podido investigar prácticas anticompetitivas, las cuales se basan en acuerdos para fijar, directa o indirectamente precios y otras materias usadas en la intermediación inmobiliaria.

- Dimensión económica:

Tendencia del PIB: Debido a la situación actual el PIB anual descendió en 2020 un 10,8% en España siendo uno de los países más afectados de Europa (Expansión).

Aunque se espera que el PIB aumente en 2021 y 2022 (Bankinter,2021) pero todavía seguiría por debajo del valor alcanzado antes de la pandemia.

Tipo de interés: El Euribor ha alcanzado mínimos históricos este 2021. En concreto, en enero alcanzó su valor más bajo con un -0,505%, aunque los meses de febrero, marzo y abril ha subido progresivamente cada mes, alcanzado en abril un valor de -0,487%. Es cierto que se ha recuperado, aunque muy lentamente y sigue estando muy lejos del -0,266% que teníamos el año anterior. Esto ha provocado que se rebaje el precio de las cuotas de los hipotecados. (E. Sanz, 2021).

Tasa de desempleo: La crisis del Covid-19 ha hecho que subiera la tasa de paro (de un 13,7% en 2019 a un 16,1% en 2020) y en estos momentos nos vamos recuperando poco a poco, ya que en marzo de 2021 hemos alcanzado una tasa de paro del 15,3%, pero todavía lejos de la tasa de desempleo que había antes de la pandemia. (Expansión, 2021).

Tasa de inflación: La inflación tras a la pandemia a afectado más a los alimentos, ya que como vemos la tasa de inflación de los alimentos elaborados ha aumentado en 2020, aunque lo han hecho en mayor proporción los alimentos sin elaboración. Con respecto a los servicios observamos que ha bajado. (María Jesús Fernández, 2021).

Renta disponible: En 2018, en Jaén si situó una renta bruta media de 26.295 €, estando en el puesto 566 del ranking de toda España (Agencia Tributaria, 2020), lo que quiere decir que en Jaén no disponemos de una renta muy alta con respecto a las demás ciudades españolas, aunque si disponemos de la mayor renta en la provincia de Jaén, solo por detrás de La Guardia.

Ciclos económicos: La crisis propiciada en 2008 ha quedado atrás para el sector inmobiliario y poco a poco nos estamos recuperando económicamente. Incluso ahora con el Covid-19, este sector no ha sido muy golpeado, y ha dejado cosas buenas como el planteamiento de comprar viviendas de reposición.

- Dimensión demográfica:

Pirámide poblacional: En la provincia de Jaén nos encontramos que existen un gran número de personas comprendidas entre 0 y 59 años, empezando a disminuir más notablemente a partir de los 60 años. Esto quiere decir que hay más jóvenes y adultos, datos provenientes del CENIE (Centro Internacional sobre el Envejecimiento). Esto es

favorable para nosotros, ya que, a partir de 60 años empieza a disminuir más notablemente el número de personas, por lo que quiere decir que hay clientes potenciales para la compra o alquiler de viviendas.

Distribución geográfica de la población: Debido a la pandemia, las personas han llegado a la conclusión de adquirir una vivienda de reposición, por el hecho de que su actual vivienda no cubre con características como: espacios grandes, jardines. Estas viviendas se suelen encontrar a las afueras tanto de pueblos o ciudades, por lo que podría haber una tendencia a mudarse a las afueras o incluso cambiar de población.

- Dimensión socio-cultural:

Cambios en el estilo de vida: En un reportaje de “LaContradeJaén” en agosto de 2020 escrito por Fran Cano podemos ver la subida de demanda de las viviendas de reposición, ya que ese cambio de mudarse a un sitio a las afueras contribuye a un cambio en tu estilo de vida, ya que posiblemente tu vida en casa pase a ser mejor, aunque como punto negativo, tanto el trabajo como las tiendas estarán más lejos.

- Dimensión tecnológica:

Aquí podemos resaltar la mejora en tecnología para hacer tours virtuales de los inmuebles o terrenos requeridos por los clientes, o el cerrar transacciones telemáticamente por lo que ha supuesto una innovación tecnológica importante en las inmobiliarias. Para esto las TIC son muy importantes.

- Dimensión ecológica:

Política medioambiental: Con la venta de nuestros terrenos contribuimos a que el cliente cuando levante el inmueble tenga que poner placas solares.

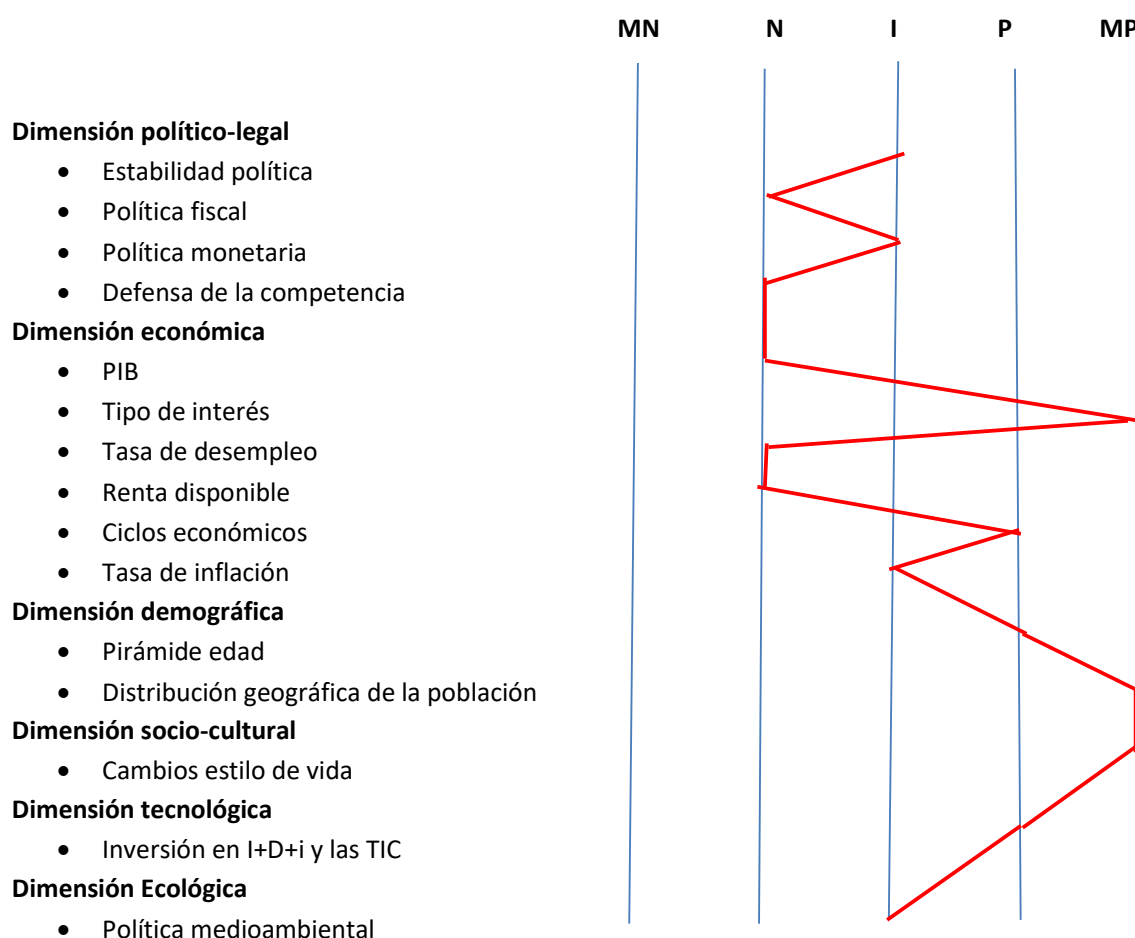
Por último, reflejaremos una escala de Likert que está valorada del 1 al 5; siendo 1 muy negativo, 2 negativo, 3 indiferente, 4 positivo y 5 muy positivo; con las anteriores dimensiones ya explicadas.

Gráfico 1: Perfil estratégico del entorno

PERFIL ESTRATÉGICO DEL ENTORNO

FACTORES CLAVE DEL ENTORNO

IMPACTO



Fuente: Elaboración propia

3.2. MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Para analizar el entorno competitivo o específico, vamos a usar el modelo de las Cinco Fuerzas de Porter. Este modelo se basa en determinar el grado de atractivo que tiene una industria, según las oportunidades y amenazas. A continuación, describiremos estas 5 Fuerzas enfocándonos en “Nova Inmobiliaria”:

- Intensidad de la competencia actual: En Jaén hay veinte agencias inmobiliarias repartidas por la ciudad con una tecnología y recursos similares, por lo que la competencia actual en Jaén es muy alta. Además, el ritmo de crecimiento del mercado inmobiliario está en aumento por lo que puede disminuir un poco la intensidad de la competencia. En nuestra empresa queremos diferenciarnos de

otras con la tecnología y adaptándonos a las nuevas demandas de los clientes, para intentar reducir esa competencia.

- Entrada de competidores potenciales: La entrada en este sector no es complicada, desde el punto de vista financiero, ya que no se requiere de mucha inversión para iniciar el negocio. Además, las demás inmobiliarias no están muy diferenciadas de las demás, en cuanto a recursos, pero este hecho puede cambiar si alguna inmobiliaria decide invertir en tecnología y se adaptan más a los consumidores, como reacción ante nuestra entrada.
- Amenaza de productos sustitutivos: Nos encontramos con dos tipos de productos sustitutivos:
 - 1) Los portales inmobiliarios que dan publicidad a los inmuebles o terrenos en la plataforma web, ya sean de otra agencia o de una persona particular
 - 2) Páginas como Wallapop y Mil anuncios, donde abriéndote una cuenta puedes colgar cualquier tipo de anuncio.
- Poder de negociación de los clientes propietarios de bienes inmuebles (proveedores):

Estos tienen el poder de decidir a qué inmobiliaria desean acudir para vender su inmueble, y cabe la posibilidad de que puedan recurrir a varias inmobiliarias. También deciden sobre el precio que va a establecer sobre su inmueble, la forma en que se va a pagar, e incluso en el estado en el que van a dejar su vivienda (si está amueblada o no).

- Poder de negociación de los clientes no propietarios de bienes inmuebles con la necesidad de ellos: Estos tienen el poder de decidir a qué inmobiliaria desean acudir para comprar o alquilar un inmueble, y cabe la posibilidad de que puedan recurrir a varias inmobiliarias. También pueden no estar de acuerdo con el precio de un inmueble o terreno y pedirle a la inmobiliaria que negocie el precio. Y como es obvio tienen el poder total sobre la compra o alquiler del inmueble.

3.3.ANÁLISIS DAFO

“El análisis DAFO es una de las herramientas más populares para el análisis estratégico tanto interno como externo, al presentar de forma conjunta, las principales conclusiones que se derivan del mismo. La expresión DAFO es el acrónimo de las palabras Debilidades-Amenazas-Fortalezas-Oportunidades. (Guerra y Navas, 2016), pp. 247.

Tabla 1: Análisis DAFO

<u>FORTALEZAS</u>	<u>DEBILIDADES</u>
-Personal cualificado con años de experiencia en el sector. -Capacidad de adaptación al cambio que está sufriendo el sector. -Adaptación a las necesidades de los clientes. -Disponibilidad de recursos. -Trabajo en equipo.	-Promotor sin experiencia en este sector, por lo que flaquearía su poder de líder en la empresa. -Falta de una organización previamente establecida. -Gestionar los costes que supone abrir la inmobiliaria los primeros meses y soportarlos.
<u>OPORTUNIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
-Aplicamos nuevas tecnologías al sector, como tours virtuales a los inmuebles, cierre de transacciones telemáticamente y pedir una hipoteca 100% online. -Sacar un mayor rendimiento de tecnologías como las redes sociales y abriendo una página web. -Expansión de nuestro campo geográfico para disponer de viviendas en los pueblos cercanos a Jaén y de apartamentos vacaciones en las playas de Andalucía. -El Euribor ha bajado hasta mínimos históricos.	-El sector inmobiliario no está regulado, por lo que existe una inseguridad jurídica. -Que el cliente se dirija a otra agencia si no cumple sus expectativas, ya que no existe ni compromiso ni coste alguno si no se vende nada. -La tasa de paro juvenil es muy alta. -Productos sustitutivos como los portales inmobiliarios o plataformas de venta. -Alta competencia en Jaén.

Fuente: elaboración propia

4. ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA COMPETENCIA

4.1. IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO Y SITUACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

La crisis del 2008 ha quedado atrás, y concretamente en la provincia de Jaén se ha visto aumentada las operaciones de venta de viviendas espaciosas tras el confinamiento, debido a que las personas están decidiendo adquirir viviendas de reposición en lugares con poca densidad de población, ya sea a las afueras de la ciudad o en pueblos. Esto ha pasado porque durante el confinamiento se han dado cuenta de que su actual vivienda

no tiene todas las comodidades necesarias para estos clientes, porque no es lo mismo pasar la pandemia en una casa a las afueras con espacio y aire libre que, en un piso en el centro, donde apenas tienes movilidad y aire libre. Actualmente, según Indomio, el precio de venta medio de la vivienda residencial en la provincia de Jaén (datos de marzo 2021) es de 946 €/m², el cual ha disminuido con respecto a abril de 2020 un 3,86%. En los dos últimos años, su valor máximo medio fue alcanzado en septiembre de 2019 con 1004 €/m², y su valor más bajo en febrero de 2021 con 933 €/m², por lo que, a pesar de haber bajado en 2021, ha subido el precio con respecto al mes de febrero. Si nos centramos en la ciudad de Jaén, que es donde se concentra la mayor parte de nuestra actividad, el precio medio en la ciudad (datos de marzo de 2021) se sitúa en 1238 €/m², siendo el precio más alto de todas las poblaciones jienenses. El más bajo es Arjonilla, con un precio medio de 150 €/m². Con respecto al precio medio de los alquileres para la provincia de Jaén es de 5,53 €/m², con un aumento del 18,16%, con respecto a abril de 2020. Su precio medio más alto en los últimos dos años se produjo en enero de 2021, con un valor de 5,63 €/m², y el más bajo en junio de 2020 con un 4,68 €/m². Con respecto a la ciudad de Jaén, el precio medio de alquiler es el más alto de la provincia, que se sitúa en un 5,95 €/m², siendo el más bajo en Torreperogil con 2,15 €/m². También, en los últimos años, está creciendo la demanda de viviendas de obra nueva a las afueras de la ciudad. Con respecto a los alquileres, debido a la pandemia, ha habido problemas para renegociar las rentas entre inquilino y casero. En referencia a locales o naves industriales, debido a la pandemia, muchos locales han cerrado por no poder seguir desarrollando su actividad, y en lo referente a las naves, la situación actual hace que menos gente quiera alquilar o comprar una nave para su nuevo o renovado negocio.

4.2. ANÁLISIS E IDENTIFICACIÓN DE LOS CLIENTES

4.2.1. CLIENTES PROPIETARIOS DE BIENES INMUEBLES

Se tratan de los clientes que tienen en propiedad bienes inmuebles y quieren o están en la necesidad de venderlos. En un estudio realizado por Fotocasa en 2018, a nivel nacional, los hombres son los que más quieren vender pisos. El porcentaje de hombres es del 57%, mientras que el de las mujeres es del 43%. De los vendedores, un 40%, ha superado ya la edad de 55 años, y un 46% vive con su pareja e hijos. En el aspecto de los ingresos medios de los vendedores se sitúan entre 20.000 y 30.000 euros anuales.

A pesar de ser datos a nivel nacional nos ayuda a comprender como puede estar la situación en la provincia de Jaén, y puede ayudarnos para acercarnos más a los vendedores que más se interesan por vender.

4.2.2. CLIENTES NO PROPIETARIOS DE BIENES INMUEBLES CON LA NECESIDAD DE ELLOS

Estos son los clientes que necesitan o quieren comprar un bien inmueble y buscan la manera de hacerlo. En el mismo estudio hablado anteriormente, realizado por Fotocasa en 2018, a nivel nacional, en este caso son las mujeres las que más buscan comprar un piso con un porcentaje del 57%, siendo los hombres un 43%. En cuanto a edades las personas que realizan más operaciones están comprendida entre 35 y 44 años, seguidas de las personas con edades comprendidas entre 25 y 34 años y las que tienen entre 45 y 55 años. En cuanto a género y edad, de las operaciones que realizan las personas comprendidas entre 25 y 34 años, dos de cada tres son mujeres, pero en edades más altas, el mayor porcentaje de operaciones lo realizan hombres. En el aspecto de los ingresos medios los compradores se sitúan entre 20.000 y 30.000 euros anuales. Estos datos a pesar de estar focalizados a nivel nacional, nos da pistas para actuar en nuestro mercado, para centrarnos en esas edades y géneros que más se interesan por comprar.

4.3. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En la ciudad de Jaén hay veinte agencias inmobiliarias repartidas por la ciudad. En Jaén no ha llegado todavía en gran medida los recursos tecnológicos que se están explotando en España, como tours virtuales para visitar inmuebles, cerrar transacciones telemáticamente o hipotecas 100% online, por lo que nosotros vamos a aplicarlos a nuestra inmobiliaria para generar una ventaja competitiva y atraer a un mayor número de clientes. También las agencias inmobiliarias de Jaén suelen centrarse solo en la ciudad, pero por el auge de las viviendas de reposición podemos generar otra ventaja competitiva ofreciendo estos inmuebles en pueblos cercanos a la ciudad de Jaén. Aunque una desventaja notoria es la falta de experiencia y antigüedad de esta empresa en la ciudad de Jaén, por lo que, aunque nosotros contratemos a personal especializado, seguirían teniendo esa ventaja competitiva frente a nosotros. Además, el promotor de esta empresa no tiene experiencia en el sector. Cabe resaltar que la competencia puede

reaccionar y añadir las ventajas competitivas que nosotros vamos a implantar, por lo que la competencia se hará más dura.

A parte de las inmobiliarias, también existen otro tipo de competidores, como lo son los portales inmobiliarios y las plataformas como Wallapop o Mil anuncios, donde las personas pueden colgar cualquier tipo de anuncio sobre su inmueble de una manera rápida, fácil y sin coste.

4.4. ENCUESTA INMOBILIARIA

Para la encuesta se ha entrevistado a 38 personas, las cuales han mostrado los siguientes resultados:

Primero hemos preguntado a que acuden primero cuando quieren alquilar o comprar un inmueble y un 42,1% acude primero a una inmobiliaria, un 28,9% a portales inmobiliarios, y la misma cantidad anterior a plataformas de ventas, como Milanuncios o Wallapop. Esto nos da a entender que, a pesar de las disponibilidades tecnológicas de las personas, la mayor parte de la gente acude primero a una agencia, por lo que las labores de ésta siguen siendo muy importantes, a pesar de las mejoras tecnológicas.

Con respecto a la edad de las personas entrevistadas, un 51,4% se sitúa entre 18 y 24 años, un 29,7% entre 25 y 34 años, un 8,1% entre 34 y 44 años y un 10,9% entre 44 y 59 años, ya que entre los entrevistados no había nadie mayor de 59 años. De todas estas personas el 55,3% ha contratado alguna vez los servicios de una inmobiliaria y el resto no, siendo algo normal debido a la juventud de las personas que han realizado la encuesta.

Con respecto a si prefieren comprar o alquilar, la mayor parte se decanta por comprar, con un porcentaje del 81,6% y el resto por alquilar. También, a los encuestados se le ha puesto en ambas situaciones sobre qué tipo de inmueble elegirían comprar o alquilar. En el primer caso, hemos comprobado que los que más se prefiere invertir es en un apartamento vacacional, seguido de un piso, una casa de pueblo, una casa adosada y una casa a las afueras. Estando un local y un terreno con porcentajes muy bajos. En el segundo caso, hemos podido ver que arrendar un apartamento y un piso, abarca entre ambos más del 80% del total entre todas las opciones, por lo que significa que los individuos raramente se interesan por alquilar casas, aunque si lo hacen, aunque poco en garaje o cocheras. En conclusión, podemos decir que a la hora de comprar los resultados son muy parejos en lo que se refiere a viviendas, pero en alquilar, la gente se centra más en pisos o apartamentos. Además, debido a la gran demanda de apartamentos

vacacionales tanto en inversión como en arrendamiento, creemos que en el futuro es necesario abarcar y explotar esta posibilidad.

Otro factor muy importante a la hora de comprar una vivienda es el precio de la misma, y hemos preguntando sobre ellos a los encuestados, para ver qué precios están dispuestos a considerar. Este factor está muy ligado a la renta del individuo, por lo que también hemos preguntados sobre este tema. Los resultados que hemos obtenido es un 60,5%, para inmuebles de entre 60.000€ y 120.000€, un 23,7% para menos de 60.000€ y un 15,8% para propiedades de entre 120.000€ y 240.000€, no considerando nadie viviendas más caras. Estos resultados anteriores van muy unidos a las rentas que se perciben, ya que la mayor parte de la población cobra o entre menos 21.000€ o entre 21.000€ y 42.000€. Ambos porcentajes siendo muy parejos. Y el resto que es el 28,9% no trabaja, circunstancia que hemos visto normal, debido a la juventud de las personas encuestadas. También, he destacar que se tarda poco en decidir si comprar o alquilar en el caso de encontrar lo que se estaba buscando, y que la frecuencia de alquiler o compra está muy repartida.

Para saber más sobre las personas hemos preguntando su estado civil, estando casadas un 18,4%, solteras un 36,8% y en pareja un 39,5%, y el resto para divorciado o viudo. Esto nos da idea, ya que vemos posibilidades de que las parejas que no vivan juntas, lo hagan pronto, ya sea comprando o alquilando. Con respecto a los hijos, solo 7 personas de las entrevistadas tenían, y la mayoría de ellas tenían dos hijos, por lo que nos podría dar una pista sobre los tipos de viviendas que las personas necesitarían tanto ahora como en el futuro.

Por último, con respecto a la financiación, el 68,4% recurría a un préstamo hipotecario, un 18,4% a otro, un 10,5% a autofinanciación y un 2,6% a préstamos de familiares o amigos. Estos resultados nos indican que es vital que los bancos concedan los préstamos, ya que si no sería muy complicado comprar una propiedad.

5. PLAN DE MARKETING

5.1. MARKETING OPERATIVO

5.1.1. PRODUCTO

Para tener éxito en el mercado inmobiliario, es necesario conocer a la perfección no solo tus inmuebles, sino también los de la competencia. Saber sobre su precio, ventajas, desventajas y comodidades es esencial para conocer el mercado y obtener toda la información posible acerca de ellos como también donde se sitúan, cuyo último factor es

uno de los más importantes a la hora de vender. Esto también te hará conocer y realizar una tasación de la vivienda más idónea. En lo referente a la localización de los inmuebles, como ya he dicho antes, es un aspecto muy importante y puede atraer a muchos clientes que incluso no se planteaban pagar ese precio por un inmueble, y tengan que hacer un repaso de sus finanzas para ver si se lo pueden permitir.

5.1.2. PRECIO

Nuestra comisión por venta de una propiedad se sitúa el 4% del precio final de la vivienda. En cambio, la comisión por alquiler, será del 8% sobre la renta anual. Normalmente hay muchos inmuebles que son puestos a la venta en condiciones mejorables, por lo que, aunque sea solucionado por una pequeña reforma, los clientes pueden no plantearse la compra del inmueble. Por lo que una solución sería plantarle al cliente una pequeña reforma en el aspecto del inmueble como: reformar las paredes, una limpieza a fondo, quitar muebles que estén en mal estado y poner algunos más vistosos y nuevos, decorar un poco el inmueble, etc. Es decir, una reforma estética que incrementará un poco el precio del inmueble a la hora de venderlo, por lo que nuestra empresa saldría favorecida, no solo del precio, sino de que los clientes no huyan del lugar en cuanto lo ven y puedan plantearse la opción de comprarlo. Al fin y al cabo, sería más fácil venderlo con una reforma estética.

Otro factor muy importante es conocer el precio de los inmuebles según el estado y la localización, para que los clientes que son propietarios de bienes y quieren venderlos sepan a qué precio debe venderse ese inmueble, para que no tase la propiedad según su criterio, que puede o no estar equivocado. También esto ayuda a los que quieren comprar inmuebles, ya que podría ayudar a la venta, que el precio esté claramente definido, según las características del inmueble.

Por último, vamos a ver las negociaciones que hacemos con los vendedores, para hacerle ver que una pequeña bajada del precio, podría ser mejor para obtener una venta rápida, ya sea en caso de que ningún cliente pregunte por él y se decide bajar o porque el comprador quiere el inmueble más barato.

5.1.3. COMUNICACIÓN

La comunicación en el caso inmobiliario sirve para promocionar inmuebles y terrenos para encontrar posibles compradores lo más rápidamente posible.

Para promocionarlos vamos a usar las siguientes herramientas:

Portales inmobiliarios: es una plataforma web donde se establece toda la información acerca de las propiedades que están disponibles tanto en venta como alquiler. En “Nova Inmobiliaria” hemos decidido usar varias plataformas web para conseguir vender y alquilar las propiedades que tenemos disponibles. Estas son las siguientes:

- Idealista: es el sitio web más visitado en España, por lo que creemos que es un sitio ideal para promocionarse. Es una plataforma de pago y sus primeros dos anuncios son gratis cumpliendo una serie de características. También existe la posibilidad de destacar tus anuncios, cuyos precios que idealista marca son de 43,90 € para 30 días, siendo para 24 horas, un precio de 11,90 €.
- Fotocasa: es el segundo sitio web más visitado de España, y consideramos que también debemos promocionarnos aquí, porque, aunque también es una plataforma de pago, ofrece una variedad más amplia para destacar las propiedades que la plataforma anterior.

Plataformas de venta: aquí nos encontramos con sitios web gratuitos donde existe la opción de publicar una propiedad con todas sus características y fotografías. Vamos a utilizar Mil anuncios y Wallapop, las cuales son muy famosas y visitadas por la gente, además también son muy visitadas para adquirir o arrendar una propiedad.

Página web: Una decisión innovadora de la que no disponen todas las inmobiliarias, es abrir una página web propia donde mostremos todos los inmuebles, con todas las características de ellos, fotografías, información y vistas 360 grados de la propiedad. Esta decisión se basa en poder abandonar en un futuro los portales inmobiliarios, cuando tengamos el peso previsto en la provincia de Jaén, sobre todo en Jaén capital. Esta página también dispondrá de todos los datos de “Nova Inmobiliaria” y se podrán hacer desde la página tramites como el cierre de transacciones. Para poder disfrutar de las ventajas de la página, el cliente se tendrá que crear un perfil, el cual nosotros verificaremos de manera exhausta.

Jornada de puertas abiertas: Varias veces al año, esta agencia celebrará una jornada de puertas abiertas para mostrar los mejores inmuebles de los que dispongamos en aquel momento. Estas propiedades, estarán decoradas previamente para causar la mejor impresión posible a los visitantes con muebles, iluminación, objetos lujosos, etc. Estos serán alquilados previamente para la ocasión. Con esto queremos llegar a un público con un estatus social más alto y darnos a conocer como una inmobiliaria innovadora y de calidad. Aparte de querer aumentar nuestro número de clientes. Cabe resaltar que esta práctica no está prevista mínimo hasta el tercer o cuarto año de actividad.

Folletos publicitarios: Nuestra idea es repartir muchos folletos en los lugares más concurridos de Jaén, como el centro de la ciudad, centros comerciales, universidad, eventos, bulevar y en el polígono. Este recurso lo usamos principalmente para llegar a un público que usa menos las tecnologías y también para que todos los que cojan nuestro folleto piensen en nuestra inmobiliaria cuando necesiten alquilar, comprar o vender una propiedad.

5.1.4. PUNTO DE VENTA

Es común pensar que localizar la agencia inmobiliaria en el centro puede ser lo ideal, ya que es el lugar más concurrido de la ciudad y puede llamar la atención de más gente. Aunque es así, situar una inmobiliaria en el centro puede no ser necesario, ya que vamos a apostar por el escaparate online, además, de que situarla en otro lugar puede ocasionar que solo los clientes potenciales que de verdad estén interesados sean los que se acerquen a nuestras oficinas y así evitar a clientes indecisos que posiblemente en el centro de la ciudad tendríamos.

5.2. MARKETING ESTRATÉGICO

5.2.1. VENTAJA COMPETITIVA

Cuando hablamos de ventaja competitiva nos referimos a la cualidad que posee una empresa para poder diferenciarse de las otras. En “Nova Inmobiliaria” vamos a abordar esto de la siguiente manera:

Nuestra idea es diferenciarnos sobre todo en el terreno tecnológico con tours virtuales a todos los inmuebles que tengamos a nuestra disposición; página web propia con características de la propiedad, fotografías normales o fotografías 360 grados, con los tours virtuales, aunque estos últimos solo podrá habilitarlos la empresa durante un periodo corto de tiempo para que lo visualice bien el cliente y el cierre de transacciones 100 % online. Todo esto desde nuestra web.

Además, ampliaremos nuestro campo geográfico para buscar viviendas espaciales, grandes, con jardín y todas las comodidades en pueblos cercanos a Jaén, debido a la creciente demanda de viviendas de reposición.

5.2.2. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

La segmentación de clientes se basa en clasificar a los clientes en categorías, según el comportamiento e información que dispongamos de éstos. Vamos a dividir a los clientes en tres categorías: nivel de renta, uso de viviendas y comprador o uso comercial.

Nivel de renta: Las casas que se pueden permitir los compradores o arrendatarios va a depender de su nivel de renta, el cuál vamos a clasificar en bajo, medio y alto.

Uso de viviendas: Aquí tenemos tanto a los clientes que quieren comprar o arrendar una propiedad como a los clientes que quieren venderla.

Uso comercial: En este apartado tenemos a los clientes que necesitan comprar o arrendar un inmueble para aumentar o empezar su actividad comercial, y a los que quieren vender o alquilar su propiedad comercial.

En “Nova Inmobiliaria” vamos a abarcar todos los segmentos de clientes dándole la misma importancia, disponga de la renta que disponga, o si quiere comprar o alquilar un inmueble, sea de las características que sea.

5.2.3. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

Para posicionarnos en el mercado, vamos a utilizar la tecnología y las relaciones como principales armas, dándole un fuerte apoyo a nuestra página web propia, potenciando los tours virtuales y el cierre de transacciones. También queremos enfocarnos mucho en los clientes, ofreciéndoles un asesoramiento inmobiliario perfecto, y con un trato y una cercanía muy profesional.

5.2.4. MARKETING RELACIONAL

El marketing relacional se basa en como actuamos con respecto a la comunicación con los clientes, para guiarlos mientras deciden su compra y que sean fieles durante el ciclo de vida de la empresa. Para esto en “Nova Inmobiliaria” vamos a ser muy cercanos con los clientes, para llegar a conocerlos bien, y así conocer sus gustos y preferencias para ofrecerle las mejores oportunidades y que salgan satisfechos. También vamos a ser transparentes, dándoles conejos sinceros sobre si es una buena oportunidad y si está usando bien su dinero. Vamos a ser justos con las comisiones y gastos, y además serán siempre conocidos por el cliente. Y por último le garantizamos una actuación imparcial, sin darle preferencia a nadie por motivos personales o financieros. Con todo esto esperamos que el cliente tenga plena confianza en nosotros durante el proceso y que una vez satisfecho siga siendo fiel a la empresa en el futuro.

5.3. PREVISIÓN DE VENTAS

5.3.1. PREVISIÓN DE VENTAS 2022

Total: 86.407 €

<u>Enero</u>	Comisión
Piso en Peñamefecit (alquiler)	403 €
Piso en Plaza del Zodiaco (alquiler)	461 €
Piso en Avenida Barcelona (venta)	3.400 €
Piso en calle Doctor Gómez (alquiler)	413 €
Garaje en Renfe (venta)	680 €
Dúplex en calle Conde (alquiler)	595 €
Garaje en Avenida Barcelona (alquiler)	43 €
Total	5.995 €

Febrero

Piso en San Idelfonso (venta)	4.000 €
Ático calle Virgen de la Cabeza (alquiler)	566 €
Dúplex en San Roque (alquiler)	451 €
Piso en Carretera Circunvalación (alquiler)	288 €
Piso en San Idelfonso (alquiler)	566 €
Total	5.872 €

Marzo

Piso en San Bartolomé (venta)	3.800 €
Chalet en San Felipe (venta)	2.200 €
Piso al lado de la Catedral (alquiler)	509 €
Total	6.509 €

Abril

Piso al lado Universidad (alquiler)	624 €
Local comercial Avenida Barcelona (pub) (alquiler)	1.296 €
Piso al lado de Hospital (alquiler)	480 €
Piso calle Juanito Valderrama (venta)	4.480 €
Piso en Carretera Circunvalación (alquiler)	288 €
Garaje en el Bulevar (alquiler)	67 €

Total	7.235 €
 <u>Mayo</u>	
Piso en Renfe (venta)	5.000 €
Piso en calle Almendros Aguilar (venta)	2.800 €
Garaje en el centro (alquiler)	48 €
2 garajes en las Fuentezuelas (alquiler)	173 €
Total	8.021 €
 <u>Junio</u>	
Piso en San Idelfonso (venta)	4.000 €
Piso en las Fuentezuelas (venta)	3.480 €
Piso en Carretera Circunvalación (venta)	1.600 €
Total	9.080 €
 <u>Julio</u>	
Piso en Paseo de España (venta)	5.800 €
Garaje en Avenida Barcelona (venta)	600 €
Piso en Avenida Barcelona (venta)	1.800 €
Total	8.200 €
 <u>Agosto</u>	
Piso en calle Parrilla (venta)	5.200 €
Piso en calle Goya (alquiler)	346 €
Piso en Paseo de España (alquiler)	624 €
Terreno en Puente la Sierra (venta)	1.000 €
Piso al lado de la Catedral (alquiler)	509 €
Total	7.678 €
 <u>Septiembre</u>	
Piso al lado de hospital (alquiler)	480 €
Piso en Renfe (alquiler)	624 €
2 pisos al lado de universidad (alquiler)	1.248 €
Piso al lado Corte Inglés (alquiler)	614 €

Piso al lado estación (alquiler)	595 €
Piso en calle Linares (alquiler)	662 €
Piso en Avenida de Andalucía (alquiler)	672 €
Piso en Avenida Barcelona (venta)	3.400 €
Total	8.296 €

Octubre

Nave industrial bulevar (alquiler)	768 €
Piso en Peñamefecit (alquiler)	403 €
Dúplex en calle conde (alquiler)	595 €
Piso en las Fuentezuelas (venta)	4.480 €
Local comercial San Idelfonso (alquiler)	403 €
Garaje en Bulevar (alquiler)	67 €
Garaje en las Fuentezuelas (alquiler)	86 €
Total	6.803 €

Noviembre

Piso en Avenida de Madrid (venta)	6.000 €
Piso al lado de la catedral (alquiler)	509 €
Total	6.509 €

Diciembre

Local comercial en san Bartolomé (venta)	4.000 €
Piso en Plaza del Zodiaco (alquiler)	461 €
Dúplex en San Roque (alquiler)	451 €
Local comercial en Avenida Barcelona (bar)	1.296 €
Total	6.208 €

5.3.2. PREVISIÓN DE VENTAS 2023

Total: 89.373 €

<u>Enero</u>	Comisión
Piso en Plaza del Zodiaco (alquiler)	461 €
Dúplex en calle Conde (alquiler)	595 €
Piso en San Idelfonso (alquiler)	566 €

Piso al lado Universidad (alquiler)	624 €
Piso en Avenida de Andalucía (alquiler)	672 €
Piso en Paseo de España (alquiler)	624 €
Nave industrial en polígono (alquiler)	1.632 €
Piso en Avenida Barcelona (venta)	1.800 €
Garaje en Avenida Barcelona (alquiler)	43 €
Total	7.018 €

Febrero

Piso en San Idelfonso (venta)	4.000 €
Piso en Carretera Circunvalación (alquiler)	288 €
Piso al lado Estación (alquiler)	595 €
Piso en calle Linares (alquiler)	662 €
Garaje en Avenida Barcelona (venta)	600 €
Total	6.146 €

Marzo

Piso en San Bartolomé (venta)	3.800 €
Piso al lado de Hospital (alquiler)	480 €
Chalet adosado en San Bartolomé (venta)	2.400 €
Total	6.680 €

Abril

Piso en calle Juan Nogales (venta)	3.400 €
Piso en San Roque (venta)	2.800 €
Piso en calle Goya (alquiler)	346 €
Piso en Peñamefecit (alquiler)	403 €
Piso en calle Colón (alquiler)	480 €
Total	7.429 €

Mayo

Terreno en calle Mariana (venta)	3.280 €
Piso en las Fuentezuelas (venta)	3.480 €
Piso en Carretera Circunvalación (venta)	1.600 €

Total	8.360 €
--------------	----------------

Junio

Piso en Paseo de España (venta)	6.000 €
Nave industrial calle principal polígono (alquiler)	1.152 €
Chalet en San Felipe (venta)	2.200 €
Total	9.352 €

Julio

Ático Virgen de la Capilla (venta)	7.000 €
Garaje en Renfe (venta)	680 €
Casa en las Fuentezuelas (alquiler)	768 €
Garaje en las Fuentezuelas (alquiler)	86 €
Total	8.534 €

Agosto

Piso en Renfe (venta)	5.000 €
Piso al lado de Hospital (alquiler)	480 €
Piso al lado Corte Inglés (alquiler)	614 €
Piso en Avenida de Barcelona (venta)	1.800 €
Total	7.894 €

Septiembre

Piso en calle Goya (alquiler)	346 €
Piso en Peñamefecit (alquiler)	403 €
Piso al lado Estación (alquiler)	595 €
Dúplex en calle Conde (alquiler)	595 €
3 pisos al lado de la Universidad (alquiler)	1.872 €
2 pisos al lado Corte Inglés (alquiler)	1.229 €
Piso en San Idelfonso (alquiler)	566 €
Piso en el centro pequeño (venta)	3.040 €
Total	8.646 €

Octubre

Local comercial antigua tienda Real Jaén (alquiler)	4.608 €
Piso en Plaza del Zodiaco (alquiler)	461 €
Piso en Carretera Circunvalación (alquiler)	288 €
Piso en Carretera Circunvalación (venta)	1.600 €
Total	6.957 €

Noviembre

Piso en el Bulevar (venta)	5.200 €
Piso al lado de la Universidad (alquiler)	624 €
Piso al lado de la Catedral (alquiler)	509 €
Total	6.333 €

Diciembre

Nave industrial calle principal polígono (alquiler)	1.152 €
Nave industrial en el Bulevar (venta)	3.600 €
Piso en calle colón (alquiler)	480 €
Local comercial San Idelfonso (alquiler)	403 €
Piso en calle Goya (alquiler)	346 €
Garaje en Avenida Barcelona (alquiler)	43 €
Total	6.024 €

5.3.3. PREVISIÓN DE VENTAS 2024

Total: 93.846 €

Enero

Comisión

Piso en calle Juan Nogales (venta)	3.400 €
Piso en calle Goya (alquiler)	346 €
Garaje en Peñamefecit (alquiler)	58 €
Piso al lado Estación (alquiler)	595 €
Piso en Avenida de Madrid (alquiler)	672 €
Piso en el Valle (alquiler)	480 €
Ático al lado de Hospital (alquiler)	466 €
Piso en Paseo de España (alquiler)	624 €
Piso en Avenida de Andalucía (alquiler)	672 €

Garaje al lado del Corte Inglés (venta)	760 €
Total	8.072 €

Febrero

Piso al lado Corte Inglés (alquiler)	614 €
Casa en las Fuentezuelas (alquiler)	768 €
Piso al lado de la Catedral (alquiler)	509 €
Piso en San Idelfonso (alquiler)	566 €
Piso en las Fuentezuelas (venta)	3.480 €
Garaje en las Fuentezuelas (alquiler)	86 €
Total	6.024 €

Marzo

Piso en San Roque (venta)	2.800 €
Piso en San Bartolomé (venta)	3.800 €
Piso en calle Goya (alquiler)	346 €
Garaje en el Bulevar	67 €
Total	7.013 €

Abril

Piso calle Juanito Valderrama (venta)	4.480 €
Piso en Avenida Barcelona (venta)	1.800 €
Piso en Carretera Circunvalación (venta)	1.600 €
Total	7.880 €

Mayo

Chalet en Torredelcampo (venta)	4.800 €
Dúplex en San Bartolomé (alquiler)	883 €
Piso en calle Almendros Aguilar (venta)	2.800 €
Garaje en Peñamefecit (alquiler)	58 €
Garaje en el Bulevar (alquiler)	67 €
Total	8.608 €

Junio

Chalet en Torredonjimeno (venta)	5.200 €
Parcela en Torredonjimeno (venta)	4.400 €
Local comercial en San Idelfonso (alquiler)	403 €
Total	10.003 €

Julio

Casa en Torredelcampo (venta)	5.400 €
Terreno olivar (venta)	1.240 €
Estudio en Peñamefecit (venta)	2.400 €
Total	9.040 €

Agosto

Piso en calle Real (venta)	8.000 €
Piso en calle Goya (alquiler)	346 €
Total	8.346 €

Septiembre

Piso en Avenida de Madrid (alquiler)	672 €
Piso en el Valle (alquiler)	480 €
Ático al lado de Hospital (alquiler)	466 €
3 pisos al lado Universidad (alquiler)	1.872 €
2 pisos al lado Corte Inglés (alquiler)	1.229 €
2 pisos al lado Estación (alquiler)	1.190 €
Chalet adosado en San Bartolomé (alquiler)	1.536 €
Piso en Renfe (alquiler)	624 €
Piso en Paseo de España (alquiler)	624 €
Piso en Avenida de Andalucía (alquiler)	672 €
Total	9.365 €

Octubre

Chalet Comunidad el Olivo (venta)	5.200 €
Piso en Plaza del Zodiaco (alquiler)	461 €
Piso en calle Doctor Gómez (alquiler)	413 €

Piso en Peñamefecit (alquiler)	403 €
Dúplex en calle conde (alquiler)	595 €
Total	7.072 €

Noviembre

Piso en Bulevar (venta)	5.200 €
Dúplex en San Bartolomé (alquiler)	883 €
Garaje en Peñamefecit (alquiler)	58 €
Garaje en Avenida Barcelona (alquiler)	43 €
Total	6.184 €

Diciembre

Nave industrial en el Bulevar (venta)	3.600 €
Nave industrial en el polígono (alquiler)	1.632 €
Local comercial Bulevar (alquiler)	672 €
Piso en Carretera Circunvalación (alquiler)	288 €
Garaje en el centro (alquiler)	48 €
Total	6.240 €

6. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RRHH. PLAN DE OPERACIONES. COSTES FIJOS Y VARIABLES

6.1. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y RRHH

6.1.1. TAMAÑO DE LA EMPRESA

Cuando delimitamos el tamaño de una empresa viene dado por el capital inicial aportado por el promotor, el préstamo que solicitemos, la cuota de mercado que esperamos obtener y el número de empleados que vamos a necesitar. Según estas variables, en “Nova Inmobiliaria”, estimamos que el capital inicial no será demasiado grande, consideramos que la cuota de mercado va a depender, sobre todo de cómo los competidores reacciones ante las mejores tecnologías y geográficas que nosotros implantamos, pero será entre bajo y medio. Y en cuanto a los trabajadores será los mínimos que se necesiten para realizar este trabajo de manera rápida, profesional y sencilla, por lo que será una PYME (pequeña y mediana empresa).

6.1.2. DESCRIPCIÓN Y DISEÑO DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

En “Nova Inmobiliaria” los puestos de trabajo que se requieren son los siguientes:

Administrador del negocio: Este trabajo consiste en realizar tareas de contabilidad, finanzas, administración, gestión de RRHH, fiscalidad, tesorería, marketing, desarrollo de estrategias, interacción con clientes, visitar los inmuebles con el cliente, elaborar el plan de negocio, planificar como va a ser la promoción y colgar anuncios en portales inmobiliarios. Estas tareas irán en aumento cuando esta persona aprenda las habilidades y tareas de un agente inmobiliario. Para este puesto se requiere ser graduado en “Administración y Dirección de Empresas” o “Finanzas y Contabilidad”.

El horario establecido será el siguiente:

De 9:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00

El horario de mañanas es de lunes a sábado, pero el horario de tardes es de lunes a viernes.

Agente Inmobiliario: Este trabajo consiste en hacer un seguimiento de los posibles compradores y vendedores potenciales, negociar y preparar los contratos de compra o arrendamiento, asesoramiento continuo a comprador y vendedor, realizar un seguimiento para verificar si se cumplen los términos del contrato que se ha establecido, estar presente en el cierre de un trato para asegurar que todo está en orden, ir a visitar un inmueble antes de ponerlo en venta o alquiler para empezar a trabajar con él, hacer las respectivas fotografías o representación virtual sobre el inmueble, negociar el precio con el vendedor, crear y revisar nuestra propia página web inmobiliaria, atender a las visitas, colgar anuncios en portales inmobiliarios, programar la escritura y llegar los documentos a la notaría.

Para este puesto se requieren habilidades de comunicación, de enseñanza para que el promotor vaya aprendiendo poco a poco a tener capacidad para establecer un acuerdo entre vendedor y comprador en caso de que no lo hubiera, habilidad de cierre, conocer los programas y procesos informáticos, aparte de tener una amplia experiencia en el mercado inmobiliario de la ciudad de Jaén. Además de todas estas habilidades es obligatorio tener un grado en “Administración y Dirección de empresas” o “Finanzas y Contabilidad” o algún otro que haga referencia a economía y empresas.

El horario establecido será el siguiente:

De 9:00 a 14:00 y de 17:00 a 20:00

El horario de mañana será de lunes a sábado y el de tardes de lunes a viernes.

6.1.3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Aquí vamos a definir las necesidades de personal que vamos a tener al principio del negocio. Para el puesto denominado anteriormente como administrador del negocio, uno de los socios, será el encargado de ocupar este puesto, ya que dispone de las habilidades necesarias para desarrollarlo.

Para el puesto denominado como agente inmobiliario, vamos a contratar a una persona. Para reclutarla vamos a recurrir a varias plataformas de empleo en internet, donde explicaremos detalladamente las habilidades y tareas requeridas para el puesto.

Después recibidas las demandas de trabajo de las personas con sus respectivos curriculum, nos encargaremos de revisarlos muy estrictamente según las características y habilidades requeridas para el puesto. Una vez revisados desestimamos los que menos se adecuen a nuestras necesidades y convocamos a los candidatos idóneos a una prueba de selección.

En la prueba de selección, el aspirante será evaluado por un agente inmobiliario contratado para la ocasión, para conocer si el aspirante tiene la experiencia suficiente y conoce el puesto a la perfección, y por los promotores sobre economía y atención al cliente.

Una vez terminadas las pruebas, se elige al candidato más apropiado para el puesto. También procederemos a almacenar los datos de los anteriores candidatos por si pueden ser una apuesta en el futuro.

Con respecto a los sueldos, el del administrador del negocio cobrará 1.900€ el primer año, subiendo un 2,1% el segundo año y un 3,093%, el tercero. El agente inmobiliario cobrará 1.750€ el primer año, subiendo un 2% el segundo año y un 2,521% el tercero. Esta subida de ingresos es un incentivo salarial que la empresa concede cada año, para alcanzar los objetivos que se han establecido, y así aumentar la implicación, la productividad y la satisfacción de los trabajadores. Además, los incentivos, no serán el único aliciente para conseguir motivar a nuestros trabajadores, ya que también vamos a fomentar un clima laboral muy cercano y familiar. También, consideramos que la flexibilidad horaria en el trabajo es importante, por lo que no será un inconveniente, ausentarse durante un corto periodo de tiempo o llegar tarde, si el trabajador ha avisado con antelación con motivos justificados. A parte, queremos organizar jornadas de convivencia con los socios y trabajadores, éstos acompañados de sus familias, para despejarse del trabajo y así conseguir una relación más cercana entre unos y otros.

Por último, el agente inmobiliario va a realizar un plan específico de formación para enseñar sus habilidades al administrador del negocio, ya que lo consideramos un aspecto clave, que todas las personas que trabajen en la empresa puedan desarrollar cualquier actividad que se realice en la empresa.

6.1.4. ORGANIGRAMA

Figura 1: Organigrama



Fuente: elaboración propia

A través del organigrama anteriormente mostrado podemos resaltar lo siguiente: Nos encontramos con dos promotores que son los que organizan la actividad económica, financian parte del proyecto y reclutan el personal necesario. Uno de los promotores es también el jefe de la empresa, cuyo puesto es administrador del negocio, por lo que este promotor tiene una doble función dentro de la empresa. Con respecto al agente inmobiliario será la mano derecha del administrador del negocio.

6.2. PLAN DE OPERACIONES

6.2.1. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO REALIZADO

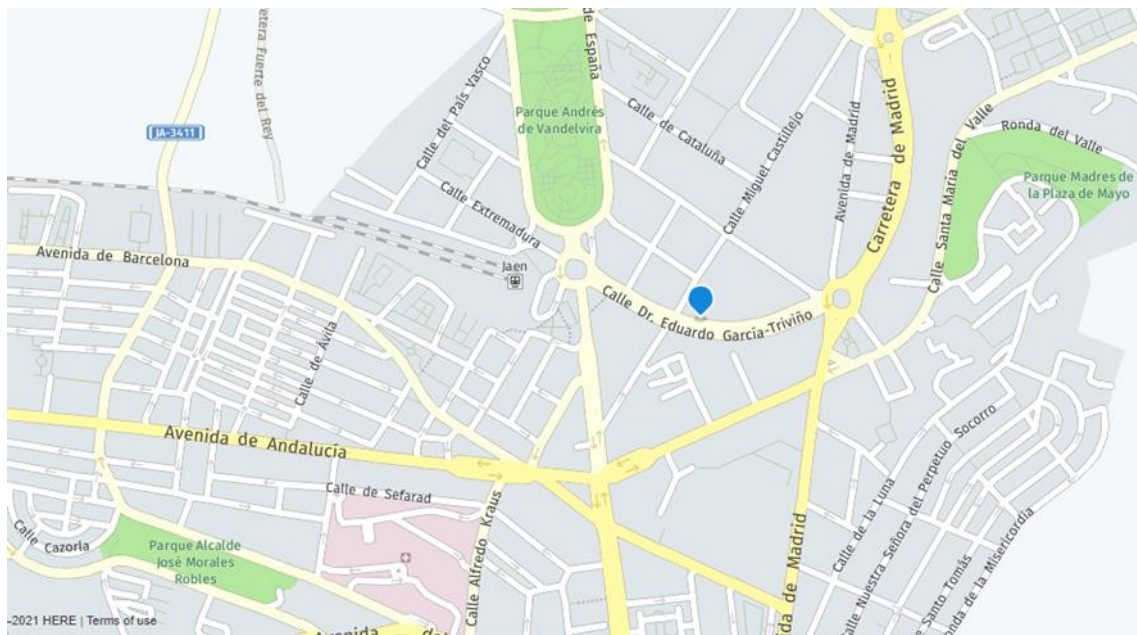
Nuestro servicio principalmente se basa en asesorar a los clientes que buscan una propiedad. Este asesoramiento se centra en los siguientes puntos: estar al servicio del cliente en todo momento, analizar con detenimiento el mercado, realizar las transacciones oportunas una vez que se haya cerrado un acuerdo, proporcionar al cliente la propiedad que anda buscando, visitar las propiedades con los clientes, buscar financiación para el comprador si es necesario, hacer llegar al cliente las mejores imágenes e videos que muestre una imagen clara del inmueble, negociar con el cliente propietario un bien inmueble por si existe la necesidad de bajar el precio. Para los

clientes que quieren vender o alquilar, nosotros le ofrecemos un buen servicio de venta o alquiler y tasamos su inmueble, además de proporcionarle los recursos necesarios en caso de tener que hacer una reforma estética de la propiedad.

6.2.2. SELECCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

La localización de una inmobiliaria es un aspecto importante a la hora de iniciar tu negocio, aunque en el sector inmobiliario está perdiendo fuerza una buena localización, ya que se explota mucho más el mercado online.

Imagen 1: Localización de la agencia



Fuente: Google Maps

Hemos decidido localizarnos en la calle Eduardo García Triviño, concretamente en el bulvar de la ciudad de Jaén, donde alquilaremos el local. La elección de esta localización se basa principalmente en que disponemos de un fuerte escaparate online y no es necesario instalarse en el centro de la ciudad, ya que en la actualidad es más prioritario centrarse en las tecnologías. Además, consideramos que el bulvar es un lugar concurrido y con mucho ocio, que puede atraer a nuevos clientes. También esta localización dispone de más plazas de aparcamiento que en el centro de la ciudad, por lo que sería una gran ventaja para que el desplazamiento en coche de personas tanto de cualquier punto de la ciudad de Jaén, como de pueblos cercanos.

6.2.3. INMOVILIZADO MATERIAL E INMATERIAL NECESARIO PARA PONER EN MARCHA EL NEGOCIO.

En “Nova Inmobiliaria” vamos a necesitar lo siguiente:

Con respecto al mobiliario vamos a necesitar dos mesas de oficina y 6 sillas. También varios cuadros y muchas plantas para decorar el lugar. También estanterías para archivar toda la información de los clientes y de la propia inmobiliaria.

También requerimos herramientas de escritura, archivadores, folios y grapadoras

Para los equipos informáticos necesitaremos dos ordenadores completos, uno de ellos portátil, una impresora, memorias flash y dos teléfonos fijos.

Para el tema fotográfico compraremos una cámara 360° para que los clientes puedan realizar los tours virtuales y una cámara normal para las fotos o videos normales.

Con respecto al inmovilizado intangible hace falta un software para los tours virtuales, para el retoque de fotos, el programa ContaPlus, CRM inmobiliario y la página web.

En instalaciones compraremos bombillas e instalaremos una alarma de seguridad.

La localización de una inmobiliaria es un aspecto importante a la hora de iniciar tu negocio, aunque en el sector inmobiliario está perdiendo fuerza una buena localización, ya que se explota mucho más el mercado online.

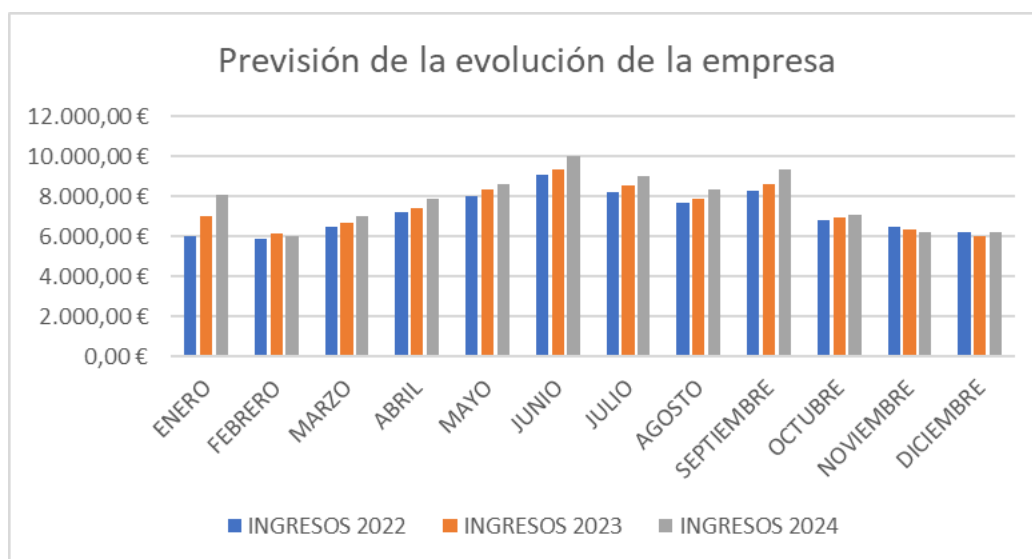
6.2.4. PREVISIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA

Tabla 2: Previsión de la evolución de la empresa

EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA	2022		2023		2024
	INGRESOS	MARGEN	INGRESOS	MARGEN	INGRESOS
ENERO	5.995,20 €	17,05%	7.017,60 €	15,03%	8.072,00 €
FEBRERO	5.872,00 €	4,66%	6.145,60 €	-1,98%	6.024,00 €
MARZO	6.508,80 €	2,63%	6.680,00 €	4,98%	7.012,80 €
ABRIL	7.235,20 €	2,68%	7.428,80 €	6,07%	7.880,00 €
MAYO	8.020,80 €	4,23%	8.360,00 €	2,97%	8.608,00 €
JUNIO	9.080,00 €	3,00%	9.352,00 €	6,96%	10.003,20 €
JULIO	8.200,00 €	4,08%	8.534,40 €	5,92%	9.040,00 €
AGOSTO	7.678,40 €	2,81%	7.894,40 €	5,72%	8.345,60 €
SEPTIEMBRE	8.296,00 €	4,22%	8.646,40 €	8,31%	9.364,80 €
OCTUBRE	6.803,20 €	2,26%	6.956,80 €	1,66%	7.072,00 €
NOVIEMBRE	6.508,80 €	-2,70%	6.332,80 €	-2,35%	6.184,00 €
DICIEMBRE	6.208,00 €	-2,96%	6.024,00 €	3,59%	6.240,00 €
TOTAL	86.406,40 €	3,43%	89.372,80 €	5,01%	93.846,40 €

Fuente: elaboración propia

Gráfico 2: Previsión de la evolución de la empresa



Fuente: elaboración propia

6.3. COSTES FIJOS, COSTES VARIABLES Y COSTES DE PERSONAL

6.3.1. COSTES FIJOS Y VARIABLES

Tabla 3: Costes Fijos y Variables

COSTES FIJOS		2022	2023	2024
	Datos	Nº de pagos		
Primas de Seguros	324,21 €	1	324,21 €	324,21 €
Gastos de software	50,00 €	12	600,00 €	600,00 €
Electricidad	40,00 €	12	480,00 €	480,00 €
Agua	40,00 €	6	240,00 €	240,00 €
Teléfono e internet	21,90 €	12	262,80 €	262,80 €
Folletos	73,00 €	4	292,00 €	292,00 €
Página Web (Host y mantenimiento)	50,00 €	12	600,00 €	600,00 €
Alarma de seguridad	35,00 €	12	420,00 €	420,00 €
Material de oficina	40,00 €	12	480,00 €	480,00 €
Documentación y suscripciones	50,00 €	12	600,00 €	600,00 €
Asesoría	85,00 €	12	1.020,00 €	1.020,00 €
Arrendamientos	600,00 €	12	7.200,00 €	7.200,00 €
Limpieza	100,00 €	12	1.200,00 €	1.200,00 €
Mantenimiento y reparación	90,00 €	12	1.080,00 €	1.080,00 €
Total Costes Fijos			14.799,01 €	14.799,01 €
COSTES VARIABLES		2022	2023	2024
Portales inmobiliarios		3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €
Total Costes Variables		3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €

Fuente: elaboración propia

6.3.2. COSTES DE PERSONAL

Tabla 4: Costes de Personal

COSTES DE PERSONAL	2022	2023	2024
Sueldo mensual administrador del negocio	1.900,00 €	1.940,00 €	2.000,00 €
Sueldo mensual agente inmobiliario	1.750,00 €	1.785,00 €	1.830,00 €
Total Sueldos mensuales	3.650,00 €	3.725,00 €	3.830,00 €
Trabajadores asalariados (nº trabaj.)	2	2	2
Sueldo anual administrador del negocio	22.800,00 €	23.280,00 €	24.000,00 €
Sueldo anual agente inmobiliario	21.000,00 €	21.420,00 €	21.960,00 €
Total Sueldos anuales	43.800,00 €	44.700,00 €	45.960,00 €
Pagas extras administrador del negocio	3.040,00 €	3.104,00 €	3.200,00 €
Pagas extras agente inmobiliario	2.800,00 €	2.856,00 €	2.928,00 €
Total Pagas extras	5.840,00 €	5.960,00 €	6.128,00 €
Seg. Social administrador del negocio	7.980,00 €	8.148,00 €	8.400,00 €
Seg. Social agente inmobiliario	7.350,00 €	7.497,00 €	7.686,00 €
Total Seg. Social	15.330,00 €	15.645,00 €	16.086,00 €
Total Gastos de Personal	64.970,00 €	66.305,00 €	68.174,00 €
Pagas extras	80%	80%	80%
% S.S. Empleados	35%	35%	35%
Número de pagas extras (Junio y Diciembre)	2	2	2

Fuente: elaboración propia

7. SELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA Y TRAMITACIÓN PARA LA PUESTA EN MARCHA

La forma jurídica para nuestra empresa depende de las características que posea, el número de socios y la financiación, como principales criterios. Nosotros, “Nova Inmobiliaria” vamos a adoptar una forma jurídica “Sociedad Limitada Nueva empresa (SLNE)”.

Las razones de esta elección son las siguientes (plataforma pyme):

- Tener una mayor flexibilidad para desarrollar diferentes actividades empresariales sin que tener que modificar estatutos; por lo que su objeto social es genérico.
- La rapidez para hacer los trámites en el Registro Mercantil, ya que solo se necesita el nombre y apellidos de uno de los socios para la denominación social más un código alfanumérico único (ID-CIRCE).

- Los tramites se pueden hacer tanto online como presencial.
- Los órganos sociales son sencillos.
- Se puede modificar gratuitamente en los 3 primeros meses la denominación social.
- El libro de registro de socios no es obligatorio.
- En 48 horas puede tener constituida la empresa si se tramita online.
- Se pueden aplazar las deudas generadas por el Impuesto de Sociedades en los dos primeros periodos desde su constitución.
- La responsabilidad está limitada al capital aportado.
- Se van a poder emplear estatutos sociales orientativos.
- El capital mínimo es de 3.000€ y el máximo 120.000€, por lo está dentro del capital que aportamos los dos socios.

En nuestra empresa hemos decidido realizarlo de forma telemática empleando el DUE (Documento Único Electrónico), para ahorrarnos tiempo y dinero, ya que la duración del trámite de esta manera es como máximo 18 horas.

Nosotros vamos a encargar este trámite a una asesoría, la cual se va a encargar realizar todos los trámites necesarios.

8. VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA

8.1. FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

Para la financiación propia del proyecto, entre los dos socios aportamos 3.200 €. Uno de los socios aporta 1.700 € y el otro 1.500 €. Esto quiere decir que como las participaciones de la empresa están limitadas al capital aportado, el socio que ha aportado más dinero tendrá un 53% de la empresa y el que ha aportado menos un 47%. Para la financiación ajena decidimos pedir un préstamo de 5.300 € a tres años con un interés del 7% anual. A continuación, veremos la amortización financiera del préstamo, sus intereses y los flujos de caja financieros, además de la K del pasivo.

Tabla 5: Préstamo

PRÉSTAMO					
Periodos	Cuota	Saldo inicial	Intereses	Amort financiera	Saldo final
1	163,65 €	5.300,00 €	30,92 €	132,73 €	5.167,27 €
2	163,65 €	5.167,27 €	30,14 €	133,51 €	5.033,76 €
3	163,65 €	5.033,76 €	29,36 €	134,29 €	4.899,48 €
4	163,65 €	4.899,48 €	28,58 €	135,07 €	4.764,41 €
5	163,65 €	4.764,41 €	27,79 €	135,86 €	4.628,55 €
6	163,65 €	4.628,55 €	27,00 €	136,65 €	4.491,90 €
7	163,65 €	4.491,90 €	26,20 €	137,45 €	4.354,46 €
8	163,65 €	4.354,46 €	25,40 €	138,25 €	4.216,21 €
9	163,65 €	4.216,21 €	24,59 €	139,05 €	4.077,16 €
10	163,65 €	4.077,16 €	23,78 €	139,87 €	3.937,29 €
11	163,65 €	3.937,29 €	22,97 €	140,68 €	3.796,61 €
12	163,65 €	3.796,61 €	22,15 €	141,50 €	3.655,11 €
13	163,65 €	3.655,11 €	21,32 €	142,33 €	3.512,78 €
14	163,65 €	3.512,78 €	20,49 €	143,16 €	3.369,62 €
15	163,65 €	3.369,62 €	19,66 €	143,99 €	3.225,63 €
16	163,65 €	3.225,63 €	18,82 €	144,83 €	3.080,80 €
17	163,65 €	3.080,80 €	17,97 €	145,68 €	2.935,12 €
18	163,65 €	2.935,12 €	17,12 €	146,53 €	2.788,59 €
19	163,65 €	2.788,59 €	16,27 €	147,38 €	2.641,21 €
20	163,65 €	2.641,21 €	15,41 €	148,24 €	2.492,97 €
21	163,65 €	2.492,97 €	14,54 €	149,11 €	2.343,86 €
22	163,65 €	2.343,86 €	13,67 €	149,98 €	2.193,89 €
23	163,65 €	2.193,89 €	12,80 €	150,85 €	2.043,04 €
24	163,65 €	2.043,04 €	11,92 €	151,73 €	1.891,31 €
25	163,65 €	1.891,31 €	11,03 €	152,62 €	1.738,69 €
26	163,65 €	1.738,69 €	10,14 €	153,51 €	1.585,18 €
27	163,65 €	1.585,18 €	9,25 €	154,40 €	1.430,78 €
28	163,65 €	1.430,78 €	8,35 €	155,30 €	1.275,48 €
29	163,65 €	1.275,48 €	7,44 €	156,21 €	1.119,27 €
30	163,65 €	1.119,27 €	6,53 €	157,12 €	962,15 €
31	163,65 €	962,15 €	5,61 €	158,04 €	804,12 €
32	163,65 €	804,12 €	4,69 €	158,96 €	645,16 €
33	163,65 €	645,16 €	3,76 €	159,89 €	485,27 €
34	163,65 €	485,27 €	2,83 €	160,82 €	324,46 €
35	163,65 €	324,46 €	1,89 €	161,76 €	162,70 €
36	163,65 €	162,70 €	0,95 €	162,70 €	0,00 €

FLUJOS DE CAJA FINANCIEROS

	0	1	2	3
FCF	8.500,00 €	-1.963,78 €	-1.963,78 €	-5.163,78 €

k **2,91%**

Fuente: Elaboración propia

8.2. VIABILIDAD ECONÓMICA

La viabilidad económica nos muestra si un proyecto puede ser rentable para emprenderlo, o por el contrario si no lo es, y hay que desechar la idea de negocio planteada. Para saber si nuestro proyecto es aceptable vamos a usar el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la Rentabilidad Neta (TIR- K) y el Índice de rentabilidad (IR). Antes de pasar a estos cálculos vamos a ver la inversión inicial que hemos realizado en nuestra empresa con todos sus inmovilizados, la amortización contable de éstos y su valor residual correspondiente en el periodo tres, que es cuando finaliza nuestra previsión.

Tabla 6: Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL			
		Amortización	
Instalaciones	149,00 €	10%	
Iluminación	50,00 €		10%
Alarma de seguridad	99,00 €		10%
Herramientas fotográficas	1.899,00 €	20%	
Cámara 360°	699,00 €		20%
Cámara de fotos Canon	1.200,00 €		20%
Mobiliario	450,00 €	20%	
Mesas y sillas	350,00 €		20%
Estanterías	100,00 €		20%
Equipos informáticos	2.000,00 €	20%	
2 ordenadores	1.450,00 €		20%
Impresora	500,00 €		20%
Teléfono	50,00 €		20%
Inmovilizado intangible	269,00 €	30%	
Aplicaciones informáticas	120,00 €		30%
CRM Inmobiliario	149,00 €		30%
Inmovilizado financiero a l/p	1.200,00 €		
Fianzas de locales	1.200,00 €		
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	5.967,00 €		

Fuente: elaboración propia

Tabla 7: Valor Residual y Amortizaciones

VALOR RESIDUAL					
	0	1	2	3	VR a 31/12/2024
Instalaciones	149,00 €	14,90 €	14,90 €	14,90 €	104,30 €
Herramientas fotográficas	1.899,00 €	379,80 €	379,80 €	379,80 €	759,60 €
Mobiliario	450,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	180,00 €
Equipo Proceso Información	2.000,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	800,00 €
Inmovilizado intangible	269,00 €	80,70 €	80,70 €	80,70 €	26,90 €
TOTAL	4.767,00 €	965,40 €	965,40 €	965,40 €	1.870,80 €

Fuente. Elaboración propia

A continuación, vamos a ver los cuatro indicadores con los que vamos a estudiar la viabilidad económica:

Tabla 8: Indicadores económicos

VAN	1.053,11 €
TIR	7,67%
RN	4,76%
IR	12,39%

Fuente: elaboración propia

El VAN (Valor Actual Neto) es nuestro caso es mayor que 0, por lo que se podría aceptar el proyecto, ya que sería rentable. La empresa crea valor.

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es el tipo de interés que anula el VAN. Además, la TIR debe ser mayor que la K, en caso contrario no se podría aceptar el proyecto. En nuestra empresa la TIR es positiva en un 7,67%, por lo que este resultado nos da previsión de una buena rentabilidad y además es superior a la K, por lo que aceptaríamos el proyecto.

Con respecto a la RN (Rentabilidad Neta) es la TIR menos la K, en nuestro caso es del 4,76% positiva por lo que podríamos decir que tenemos una buena rentabilidad, ya que tendríamos más beneficios que gastos.

El Índice de Rentabilidad (IR) es la división entre el VAN y la financiación. Está expresada en porcentaje. En “Nova Inmobiliaria” prevemos un valor de 12,39%, que quiere decir que por cada euro invertido obtenemos un beneficio de 12,39€, es decir 11,39€ de ganancias.

En conclusión, podemos decir que es un proyecto rentable económicamente y merecería la pena llevarlo a cabo, ya que se obtiene una rentabilidad bastante buena acorde a la inversión y al proyecto.

8.3. VIABILIDAD FINANCIERA

8.3.1. CUENTA DE RESULTADOS

Este estado financiero informa sobre los ingresos y gastos derivados de desarrollar la actividad económica que realiza “Nova Inmobiliaria”. De éstos sacamos el resultado neto, el cual va destinado todo a reservas, ya que creemos que de momento no se deben de repartir dividendos hasta por lo menos el cuarto o quinto año de actividad, si éstos derivan buenos resultados. Esta medida es porque consideramos que la demanda puede variar y porque los competidores pueden mejorar sus prestaciones y tecnologías.

Tabla 9: Cuenta de Resultados

CUENTA DE RESULTADOS	2022	2023	2024
Ingresos por ventas	86.406,40 €	89.372,80 €	93.846,40 €
Costes de Personal	64.970,00 €	66.305,00 €	68.174,00 €
Costes Fijos	14.799,01 €	14.799,01 €	14.799,01 €
Costes Variables	3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €
Amort contable	965,40 €	965,40 €	965,40 €
BAIT	2.671,99 €	3.803,39 €	5.907,99 €
Intereses	318,89 €	199,98 €	72,48 €
BAT	2.353,10 €	3.603,41 €	5.835,51 €
Impuestos	588,27 €	900,85 €	1.458,88 €
BN	1.764,82 €	2.702,56 €	4.376,63 €
Reservas	1.764,82 €	2.702,56 €	4.376,63 €
Reservas acumuladas	1.764,82 €	4.467,38 €	8.844,01 €

Fuente: elaboración propia

En la tabla anterior podemos ver claramente que todos los años se obtienen beneficios. El primer año vemos que el beneficio es más bajo que los años siguientes, debido a que es el primer año de actividad y apenas estamos penetrando en el mercado. Aunque para ser el primer año el beneficio es bastante bueno. Los demás años van creciendo a muy buen ritmo debido a que ya estamos más introducidos en este mercado y la demanda cada vez sube más.

8.3.2. NECESIDADES NETAS DEL FONDO DE ROTACIÓN

En las necesidades netas del fondo de rotación se recoge el activo circulante, en el cual nosotros recogemos la cuenta de clientes; y el pasivo circulante, donde tenemos en nuestro caso los impuestos a pagar.

Tabla 10: NNFR

NNFR	2022	2023	2024
Cientes	3.600,27 €	3.723,87 €	3.910,27 €
Total activo circulante	3.600,27 €	3.723,87 €	3.910,27 €
Impuestos a pagar	588,27 €	900,85 €	1.458,88 €
Total pasivo circulante	588,27 €	900,85 €	1.458,88 €
Fondo de maniobra	3.011,99 €	2.823,01 €	2.451,39 €
NNFR	3.011,99 €	-188,98 €	-371,63 €

Fuente: elaboración propia

Como vemos el primer año obtenemos el fondo de maniobra real de la empresa y los dos años siguientes el fondo de maniobra deseado. En nuestro caso el fondo de maniobra deseado es negativo ambos años, por lo que ese fondo puede utilizarse como fuente financiera, para poder reducir un coste si es necesario.

Nuestra política de cobros, es a 15 días. Primero se firma el contrato de compra o alquiler, y 15 días después, que es cuando se firma la escritura pública es cuando nosotros cobramos nuestra comisión integra.

En la cuenta de clientes vemos como ésta aumenta progresivamente cada año.

8.3.3. PRESUPUESTO DE CAPITAL

El presupuesto de capital trata de predecir tanto la inversión que necesita una empresa para comenzar el proyecto como la financiación necesaria para llevarlo a cabo. Es decir, a la empresa le permite evaluar diferentes escenarios para ver si con la financiación de la que requiere puede permitirse o no la inversión. Además, el presupuesto de capital permite a la empresa conocer que estrategia seguirá tanto en el medio plazo como en el largo plazo.

Tabla 11: Presupuesto de Capital

PRESUPUESTO DE CAPITAL	2022	2023	2024
Inversiones			
Instalaciones	149,00 €		
Herramientas fotográficas	1.899,00 €		
Mobiliario	450,00 €		
Equipo Proceso Información	2.000,00 €		
Inmovilizado intangible	269,00 €		
Inmovilizado financiero a l/p	1.200,00 €		
NNFR	3.011,99 €	-188,98 €	-371,63 €
Amort financiera Préstamo	1.644,89 €	1.763,80 €	1.891,31 €
TOTAL NECESIDADES	10.623,88 €	1.574,82 €	1.519,68 €
Reservas	1.764,82 €	2.702,56 €	4.376,63 €
Amort contable	965,40 €	965,40 €	965,40 €
Capital social aportado	3.200,00 €		
Préstamo	5.300,00 €		
TOTAL FUENTES	11.230,22 €	3.667,96 €	5.342,03 €
Superávit / Déficit de fondos	606,34 €	2.093,13 €	3.822,35 €
Tesorería en balance	606,34 €	2.699,47 €	6.521,83 €

Fuente: elaboración propia

En este cuadro nos muestra las necesidades y las fuentes de nuestro proyecto. En las necesidades tenemos las inversiones de inmovilizado, las necesidades de capital circulante (NNFR) y la amortización financiera que conlleva el préstamo. En las fuentes nos encontramos con el capital social que ha sido aportado por los socios, las reservas que se van produciendo en cada ejercicio provenientes completamente del resultado neto, la amortización contable de la inversión en inmovilizado y el total del préstamo que se ha solicitado.

Como resultados podemos observar que nos sale superávit en todos los ejercicios y nos muestra tanto la tesorería conseguida anualmente como la que se va acumulando con el resto de los años.

8.3.4. PRESUPUESTO DE TESORERÍA

En este apartado vamos a establecer en todos los años de previsión del proyecto, que liquidez va a tener la empresa. Para calcularlo recogeremos los distintos cobros y pagos provenientes de la actividad empresarial.

Tabla 12: Tesorería

TESORERÍA	2022	2023	2024
Cobro por ventas	82.806,13 €	89.249,20 €	93.660,00 €
Costes Fijos	14.799,01 €	14.799,01 €	14.799,01 €
Costes Variables	3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €
Costes de Personal	64.970,00 €	66.305,00 €	68.174,00 €
Intereses	318,89 €	199,98 €	72,48 €
Impuestos		588,27 €	900,85 €
Instalaciones	149,00 €		
Herramientas fotográficas	1.899,00 €		
Mobiliario	450,00 €		
Equipo Proceso Información	2.000,00 €		
Inmovilizado intangible	269,00 €		
Inmovilizado financiero a l/p	1.200,00 €		
Amortización financiera préstamo	1.644,89 €	1.763,80 €	1.891,31 €
Capital social	3.200,00 €		
Préstamo	5.300,00 €		
TESORERÍA NETA	606,34 €	2.093,13 €	3.822,35 €
TESORERÍA EN BALANCE	606,34 €	2.699,47 €	6.521,83 €

Fuente: elaboración propia

En la tabla anteriormente expuesta, podemos observar que los cobros no son iguales a los ingresos de la cuenta de resultados y esto se debe a que la política de cobros de la empresa se establece en 15 días. Con respecto a los impuestos se pagan al año siguiente, por lo que el año 2022 no hay impuestos, ya que se pagan en 2023, y así sucesivamente los siguientes años.

También en la tabla podemos ver los diferentes gastos fijos y de personal, los intereses que genera el préstamo y su amortización financiera. Todos estos gastos y pagos se van generando cada año.

Además, podemos ver el primer año, los gastos derivados de la inversión realizada y la entrada de dinero del capital social y del préstamo.

Con los diferentes elementos explicados anteriormente podemos conocer la previsión de la liquidez que la empresa tendrá cada año, además de la tesorería que se va acumulando.

8.3.5. BALANCE DE SITUACIÓN

El balance de situación es un documento que refleja tanto la situación económica como la financiera de la que dispone una empresa en un momento concreto del tiempo. En nuestra empresa el balance de situación es el siguiente:

Tabla 13: Balance de situación

BALANCE DE SITUACIÓN	2022	2023	2024
Activos No Corrientes	5.001,60 €	4.036,20 €	3.070,80 €
Instalaciones	149,00 €	149,00 €	149,00 €
Herramientas fotográficas	1.899,00 €	1.899,00 €	1.899,00 €
Mobiliario	450,00 €	450,00 €	450,00 €
Equipo Proceso Información	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Inmovilizado intangible	269,00 €	269,00 €	269,00 €
Amortización acumulada	-965,40 €	-1.930,80 €	-2.896,20 €
Inmovilizado financiero a l/p	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Activos Corrientes	4.206,61 €	6.423,34 €	10.432,09 €
Clientes	3.600,27 €	3.723,87 €	3.910,27 €
Tesorería	606,34 €	2.699,47 €	6.521,83 €
TOTAL ACTIVO	9.208,21 €	10.459,54 €	13.502,89 €
Patrimonio Neto	4.964,82 €	7.667,38 €	12.044,01 €
Capital Social	3.200,00 €	3.200,00 €	3.200,00 €
Reservas	1.764,82 €	4.467,38 €	8.844,01 €
Pasivo No Corriente	1.891,31 €	0,00 €	0,00 €
Préstamo a l/p	1.891,31 €	0,00 €	0,00 €
Pasivo Corriente	2.352,08 €	2.792,16 €	1.458,88 €
Préstamo a c/p	1.763,80 €	1.891,31 €	0,00 €
Impuestos a pagar	588,27 €	900,85 €	1.458,88 €
Pasivo total	4.243,38 €	2.792,16 €	1.458,88 €
TOTAL PN Y PASIVO	9.208,21 €	10.459,54 €	13.502,89 €

Fuente: elaboración propia

En el balance podemos ver todos los inmovilizados, la tesorería acumulada, la cuenta de clientes, el capital aportado por los socios, las reservas acumuladas, el préstamo que se ha solicitado y los impuestos que genera la actividad económica.

También en la tabla anterior podemos observar las cantidades del préstamo que van a corto plazo y las que van a largo plazo.

8.4. RATIOS

Los ratios financieros se usan para el análisis de la situación financiera de la empresa. Estos no solo te ayudan a anticiparte ante un posible percance que se pueda presentar, sino que también te muestran si una empresa ha sido gestionada de manera correcta. Gracias a los ratios puedes tomar mejores decisiones, compararte con la competencia y analizar la evolución financiera de la empresa.

Los ratios que vamos a analizar en “Nova Inmobiliaria.” son los siguientes:

Tabla 14: Rentabilidad económica

	RENTABILIDAD ECONÓMICA		
	2022	2023	2024
	25,55%	34,45%	43,22%
BAT	2.353,10 €	3.603,41 €	5.835,51 €
ACTIVO	9.208,21 €	10.459,54 €	13.502,89 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio mide la rentabilidad que han generado los activos de la empresa sin contar con los costes de financiación ajena. Mientras más alto sea su valor, los activos de la empresa tendrán un mayor rendimiento. Como vemos en nuestro caso el primer año, por cada euro invertido en el activo, se obtiene un beneficio de 25,55 céntimos, el segundo año por cada euro invertido obtenemos un beneficio de 34,45 céntimos y el último año por cada euro invertido un beneficio de 43,22 céntimos. Por tanto, podemos decir que tenemos una buena rentabilidad económica todos los años y además es muy creciente conforme pasa el tiempo.

Tabla 15: Rentabilidad financiera

	RENTABILIDAD FINANCIERA		
	2022	2023	2024
	35,55%	35,25%	36,34%
BN	1.764,82 €	2.702,56 €	4.376,63 €
PN	4.964,82 €	7.667,38 €	12.044,01 €

Fuente: elaboración propia

El ratio de rentabilidad financiera se basa en la rentabilidad que adquieren los socios de la empresa con respecto al patrimonio neto. Mientras más alto sea su valor, más beneficioso será para los propietarios de la empresa. A continuación, lo interpretaremos según nuestros resultados: como vemos en el primer año por cada euro invertido por los

promotores, se obtiene un beneficio de 35,55 céntimos, en el segundo año por cada euro invertido obtenemos 35,25 céntimos y el último año 36,34 céntimos. Así que, nuestra que los socios obtienen una buena rentabilidad según lo que han aportado. Además, la rentabilidad durante los tres años se mantiene, con valores muy cercanos.

Tabla 16: Margen sobre ventas

	MARGEN SOBRE VENTAS		
	2022	2023	2024
	2,04%	3,02%	4,66%
BN	1.764,82 €	2.702,56 €	4.376,63 €
INGRESOS	86.406,40 €	89.372,80 €	93.846,40 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio nos muestra la capacidad que dispone una empresa para generar beneficios según los ingresos que ha obtenido durante su actividad económica. En nuestro caso es positivo en todos los años, por lo que generamos beneficios. Además, es cada vez más creciente por cada año que pasa lo que supone que indica el crecimiento de la empresa.

Tabla 17: Ratio de liquidez

	RATIO DE LIQUIDEZ		
	2022	2023	2024
	1,79	2,30	7,15
AC	4.206,61 €	6.423,34 €	10.432,09 €
PC	2.352,08 €	2.792,16 €	1.458,88 €

Fuente: elaboración propia

El ratio de liquidez sirve para conocer si una empresa puede hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Su valor debe estar alrededor de 1, 50. En “Nova Inmobiliaria” como vemos son mayores, por lo que nuestra empresa podría hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Siendo más explícitos, por cada euro que nosotros tenemos en el pasivo corriente tenemos 1,79; 2,30 y 7,15 euros en el activo corriente respectivamente en los tres primeros años. Además, el último año alcanza un valor muy alto debido a que la tesorería ha subido, por la acumulación de los resultados netos positivos en los dos primeros años y porque ya no se genera ninguna obligación en el corto plazo.

Tabla 18: Ratio de endeudamiento

	RATIO DE ENDEUDAMIENTO		
	2022	2023	2024
	0,85	0,36	0,12
PASIVO	4.243,38 €	2.792,16 €	1.458,88 €
PN	4.964,82 €	7.667,38 €	12.044,01 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio nos da una medición sobre si la empresa está muy endeudada o no en comparación con los fondos propios. Si es mayor que 1 la empresa está muy endeudada y si no lo está será menor que uno. En nuestro caso siempre es menor que 1, y solo se acerca a esta cantidad en el primer año, pero en los dos últimos el nivel de endeudamiento es muy bajo. Por tanto, podemos decir que nuestra empresa apenas está endeudada.

Tabla 19: Apalancamiento financiero

	APALANCAMIENTO FINANCIERO		
	2022	2023	2024
	1,91	3,55	9,14
BAT/BAIT	0,88	0,95	0,99
ACTIVO/PASIVO	2,17	3,75	9,26

Fuente: elaboración propia

El apalancamiento financiero se encarga de medir si es rentable o no recurrir a la financiación ajena. Si es mayor que 1 quiere decir que, si rentable y si es menor que 1, no lo es. En nuestra empresa son todos mayores que 1, por lo que para nosotros sería rentable recurrir al préstamo.

Tabla 20: Cobertura del inmovilizado

	COBERTURA DEL INMOVILIZADO		
	2022	2023	2024
	0,64	0,79	1,04
R. propios	3.200,00 €	3.200,00 €	3.200,00 €
ANC	5.001,60 €	4.036,20 €	3.070,80 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio nos muestra si el inmovilizado de la empresa, es decir nuestro activo no corriente se financia con los recursos propios. Si es mayor a la unidad quiere decir que todo el activo no corriente se financia con recursos propios, pero si es menor, no lo

hace. En nuestro caso vemos como en los dos primeros años si es menor a la unidad, pero en el tercer año supera un poco la unidad. Esto es debido a que el inmovilizado se amortiza y va perdiendo valor conforme pasan los años, por eso cada año es más creciente.

Tabla 21: Ratio de garantía

	RATIO DE GARANTÍA		
	2022	2023	2024
	2,17	3,75	9,26
ACTIVO	9.208,21 €	10.459,54 €	13.502,89 €
PASIVO	4.243,38 €	2.792,16 €	1.458,88 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio nos dice la distancia a la quiebra. Debe ser superior a 2. En nuestro caso todos los años es superior a 2, por lo que la empresa tiene garantía frente a sus acreedores. En los dos primeros años los valores son parecidos y normales, pero en el último año debido al aumento de tesorería derivados de los resultados del ejercicio positivos y de que en el último año ya no existen obligaciones en el corto y largo plazo.

Tabla 22: Ratio de firmeza

	RATIO DE FIRMEZA		
	2022	2023	2024
	2,64		
ANC	5.001,60 €	4.036,20 €	3.070,80 €
PNC	1.891,31 €	0,00 €	0,00 €

Fuente: elaboración propia

Mediante este ratio se recoge la seguridad que ofrece la empresa a sus acreedores en el largo plazo. Este ratio debe ser mayor que 2. El primer año, es el único que podemos analizar y ofrece una seguridad a largo plazo muy buena ya que su valor es cercano a 3. En los siguientes años no se puede analizar porque ya no existe ninguna obligación en el largo plazo.

Tabla 23: Ratio de estabilidad

	RATIO DE ESTABILIDAD		
	2022	2023	2024
	0,73	0,53	0,25
ANC	5.001,60 €	4.036,20 €	3.070,80 €
PN + PNC	6.856,13 €	7.667,38 €	12.044,01 €

Fuente: elaboración propia

Con este ratio podemos comparar la proporción que hay entre el activo no corriente y los recursos permanentes. Su valor debe ser menor a la unidad, ya que en caso opuesto una parte del activo fijo estaría financiado con créditos a corto plazo. Como vemos en todos los años son menores a la unidad y su valor va decreciendo, por lo que una parte de los recursos permanentes financiará una parte del pasivo corriente, siendo cada vez mayor esta ecuación.

Tabla 24: Ratio de reducción de capital

	RATIO DE REDUCCIÓN DE CAPITAL		
	2022	2023	2024
	1,55	2,40	3,76
PN	4.964,82 €	7.667,38 €	12.044,01 €
C. SOCIAL	3.200,00 €	3.200,00 €	3.200,00 €

Fuente: elaboración propia

Este valor debe ser mayor que 0,66, por lo que como es mayor y además va creciendo con los años la empresa estaría en una situación de equilibrio y no sería necesario reducir el capital.

Tabla 25: Ratio de autonomía

	RATIO DE AUTONOMÍA		
	2022	2023	2024
	2,11	2,75	8,26
PN	4.964,82 €	7.667,38 €	12.044,01 €
PC	2.352,08 €	2.792,16 €	1.458,88 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio nos medirá nuestra capacidad para financiarnos. Si es mayor que uno la empresa tendrá autonomía financiera, si es menor se está financiando con fondos ajenos. En nuestra empresa los resultados son muy altos, sobre todo el último por lo que tendremos mucha autonomía.

Tabla 26: Rotación del activo

	ROTACIÓN DEL ACTIVO		
	2022	2023	2024
	9,38	8,54	6,95
INGRESOS	86.406,40 €	89.372,80 €	93.846,40 €
ACTIVO	9.208,21 €	10.459,54 €	13.502,89 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio representa la eficacia que tiene una empresa frente a sus activos. Mientras más alto sea el valor, los activos son más capaces para generar ventas y así obtener rentabilidad. Por tanto, en nuestra empresa nos encontramos con valores altos, por lo que se podría decir que nuestros activos generan ventas y proporcionan rentabilidad.

Tabla 27: Rotación del circulante

	ROTACIÓN DEL CIRCULANTE		
	2022	2023	2024
	20,54	13,91	9,00
INGRESOS	86.406,40 €	89.372,80 €	93.846,40 €
AC	4.206,61 €	6.423,34 €	10.432,09 €

Fuente: elaboración propia

Este ratio es muy parecido al anterior, solo que se enfoca en los activos corrientes, por lo que, con respecto al activo corriente, este tiene capacidad para generar ventas y proporcionar rentabilidad, es más alto que el anterior ya que es normal, ya que no cuenta con los inmovilizados del activo no corriente.

Tabla 28: Fondo de maniobra

	FONDO DE MANIOBRA		
	2022	2023	2024
	1.854,53 €	3.631,18 €	8.973,21 €
AC	4.206,61 €	6.423,34 €	10.432,09 €
PC	2.352,08 €	2.792,16 €	1.458,88 €

Fuente: elaboración propia

El fondo de maniobra es positivo y va aumentando progresivamente año tras año, por lo que podemos decir que nuestra empresa es capaz de hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo.

9. CONCLUSIÓN

Tras el análisis de esta idea de negocio, se puede llegar a una conclusión general de que nuestro proyecto empresarial puede ser exitoso.

Como ya hemos expuesto anteriormente, en “Nova Inmobiliaria” queremos ofrecer un servicio transparente, claro y de calidad, con profesionales experimentados que harán el asesoramiento inmobiliario más eficaz y eficiente, además de más ameno para el cliente. También nuestra idea surge de la posible subida de demanda de viviendas que se va a experimentar a partir de ahora, debido a que está bajando el precio y el Euribor está muy bajo. Además, el mercado de alquiler sigue siendo una oportunidad debido a que los tiempos cambiaron y mucha gente prefiere el alquiler.

En “Nova Inmobiliaria”, para diferenciarnos de la competencia, queremos añadir tours virtuales para que los clientes pueden ver las viviendas de una manera más real y poder cerrar transacciones, todo esto a través de nuestra página. Pensamos que esto nos va a dar más demanda y, por lo tanto, más cuota de mercado, ya que en los tiempos actuales es más difícil visitar viviendas, pero también por el hecho innovador que ya han implantado muchas inmobiliarias en el país.

Otra de los puntos fuertes de nuestro negocio, será nuestra publicidad online, ya que apostaremos fuerte con ella con nuestra página web, con las redes sociales, las apps de venta y una buena inversión en portales inmobiliarios. Nosotros esperamos que esto nos ayude a ser más conocidos y que los clientes acudan a nosotros cada vez con más frecuencia.

En el análisis económico-financiero, en la viabilidad económica hemos podido ver como el VAN es positivo y el TIR también lo es, además de ser mayor que la K, por lo que el proyecto sería rentable económicamente y la empresa crearía valor. Con respecto a la viabilidad financiera los ratios y los estados financieros nos muestran una situación financiera bastante buena.

Además, el plazo de recuperación de la inversión sería menor a los tres años de estimación que le hemos dado a la idea de negocio.

En definitiva, es un proyecto rentable y nos proporcionaría buenos beneficios, ya que se espera un auge en la demanda de viviendas y además vamos a disponer de elementos tecnológicos necesarios para adaptarnos a la innovación que está sufriendo el sector inmobiliario en la actualidad.

10. ANEXOS

10.1. FLUJOS DE CAJA ECONÓMICOS Y PLAZO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Tabla 29: Flujos de caja económicos

FLUJOS DE CAJA ECONÓMICOS			
	1	2	3
Cobro por ventas	82.806,13 €	89.249,20 €	93.660,00 €
Costes de Personal	64.970,00 €	66.305,00 €	68.174,00 €
Costes fijos	14.799,01 €	14.799,01 €	14.799,01 €
Costes Variables	3.000,00 €	3.500,00 €	4.000,00 €
Qi a.i.	37,12 €	4.645,19 €	6.686,99 €
Impuestos		588,27 €	900,85 €
Qi d.i.	37,12 €	4.056,92 €	5.786,14 €

Fuente: elaboración propia

Tabla 30: Flujos de activo

DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LA INVERSIÓN				
	0	1	2	3
Flujos de activo	-8.500,00 €	37,12 €	4.056,92 €	6.198,06 €

Fuente: elaboración propia

En la dimensión económica en el periodo 3, le he sumado el Valor Residual a 31/12/2024 y le he restado el impuesto que pagaría la empresa en 2025, de la actividad generada el año anterior.

El plazo de recuperación de la inversión es de 2,37 años, por lo que recuperamos la inversión antes de los 3 años, que es el periodo de tiempo en el que se ha estimado el proyecto.

10.2. ENCUESTA INMOBILIARIA

Pregunta 1: ¿Qué recurso utiliza cuando primero cuando está interesado en una propiedad?

Portales inmobiliarios

Plataformas de venta

Contactar directamente con la inmobiliaria

Pregunta 2: ¿Alguna vez ha solicitado los servicios de una agencia inmobiliaria?

Si

No

Pregunta 3: ¿Si invirtiera en una propiedad, que tipo le gustaría?

Casa adosada	Casa de pueblo
Casa a las afueras	Piso
Cochera	Apartamento vacacional
Local	Nave
Terreno	Garaje

Pregunta 4: ¿Si alquilara una propiedad, que tipo le gustaría?

Casa adosada	Casa de pueblo
Casa a las afueras	Piso
Cochera	Apartamento vacacional
Local	Nave
Terreno	Garaje

Pregunta 5: Si ha visto la propiedad que satisface todas sus necesidades, ¿tardaría mucho en decidirse?

- Si
- No
- Tal vez

Pregunta 6: Que prefiere:

- Alquilar
- Comprar

Pregunta 7: ¿Con que frecuencia busca alguna propiedad para comprar o alquilar?

- Cada año
- 1-5 años
- 6-12 años
- 12-24 años
- Más de 24 años

Pregunta 8: ¿Qué rango de precios está dispuesto a considerar para adquirir una propiedad?

- Menos de 60.000€
- Entre 60.000€ y 120.000€
- Entre 120.000€ y 240.000€
- Entre 240.000€ y 520.000€
- Más de 520.000€

Pregunta 9: ¿Entre que rango de salarios se encuentra el suyo?

- Menos de 21.000€ anuales
- Entre 21.000€ y 42.000€ anuales
- Entre 42.000€ y 84.000€ anuales
- Entre 84.000€ y 168.000€ anuales
- Mas de 168.000€ anuales
- Prefiero no decirlo
- No trabajo

Pregunta 10: ¿Entre qué edad se encuentra la suya?

- Entre 18-24 años
- Entre 24-35 años
- Entre 35-44 años
- Entre 44-59 años
- Más de 59 años

Pregunta 11: Estado civil

- Soltero
- Casado
- Divorciado
- Viudo
- Con pareja

Pregunta 12: ¿Tiene hijos?

- Si
- No

Pregunta 13: En caso de tenerlos. ¿Cuántos tiene?

Pregunta 14: ¿Como plantearía pagar esa propiedad?

Préstamo bancario

Autofinanciación

Préstamos de familiares o amigos

Otro

11. BIBLIOGRAFÍA

Guerras, L. A. y Navas, J. E. (2016), *La dirección estratégica de la empresa. Teoría y aplicaciones* (5ª edición), Madrid, Thomson-Reuters Civitas.

De la Calle Durán, M.^a del Carmen y Ortiz de Urbina Criado, Marta (2014), *Fundamentos de recursos humanos* (2ª edición), Madrid, Pearson.

Aucal Business School (4 de marzo de 2021). *Mercado inmobiliario 2021 marcado por la pandemia*. Inmobiliaria al día. <https://www.noticiasinmobiliaria.com/mercado-inmobiliario-2021-marcado-por-la-pandemia/>

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (21 de noviembre de 2019). *La CNMC investiga prácticas anticompetitivas en el mercado de la intermediación inmobiliaria*. <https://www.cnmc.es/prensa/inspeccion-mercado-intermediacion-inmobiliaria>

BCE (9 de enero de 2021). *España será el país europeo con más déficit en 2021, superando los 100.000 millones*. El confidencial. https://www.elconfidencial.com/economia/2021-01-09/pais-europeo-mayor-deficit-2021-100000-millones_2899787/

CENIE (2018). *Pirámide de la población de la provincia de Jaén [Imagen]*. <https://cenie.eu/es/observatorio/demografia/jaen>

Indomio (2021). *Análisis del mercado inmobiliario en la provincia de Jaén*. Recuperado el 1 de mayo de 2021 de <https://www.indomio.es/mercado-inmobiliario/andalucia/jaen-provincia/>

Fotocasa (2018). *¿Quiénes compran y quienes venden pisos?* <https://www.fotocasa.es/blog/compraventa/quienes-compran-y-quienes-venden-pisos/>

Agencia Tributaria (6 de octubre de 2020). *Jaén - Renta por municipios: datos y estadísticas de la Agencia Tributaria*. Epdata. <https://www.epdata.es/datos/renta-municipios-datos-estadisticas-agencia-tributaria/201/jaen/3890>

Bankinter (25 de marzo de 2021). *Previsión del PIB en España para 2021 y 2022*. Blog de economía y finanzas.

<https://www.bankinter.com/blog/economia/previsiones-pib-espana>

Expansión (2021). *El PIB cae un 10,8% en España*. Datosmacro.

<https://datosmacro.expansion.com/pib/espana?anio=2020#:~:text=En%202020%20la%20cifra%20del,%E2%82%AC&text=%2C%20con%20lo%20que%20Espa%C3%B1a%20es,los%20que%20publicamos%20el%20PIB.>

E. Sanz (31 de marzo de 2021). *Sube el euríbor, pero la cuota de la hipoteca seguirá bajando hasta después del verano*. El confidencial.

https://www.elconfidencial.com/vivienda/2021-03-31/euribor-hipotecas-tipos-de-interes-hipoteca-variable-fija_3013396/

Expansión (2021). *Desempleo de España*. Datosmacro.

<https://datosmacro.expansion.com/paro/espana>

María Jesús Fernández (enero 2021). *El impacto de la Covid-19 en la inflación*. Funcas.

<https://www.funcas.es/articulos/el-impacto-de-la-covid-19-en-la-inflacion/>

Fran Cano (15 de agosto de 2020). *El sector inmobiliario aprovecha el verano*.

LacontradeJaén. <https://lacontradejaen.com/sector-inmobiliario-jaen-reportaje/>

Plataforma pyme. *Sociedad Limitada Nueva empresa*.

<https://plataformapyme.es/es-es/IdeaDeNegocio/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SLNE&nombre=Sociedad+Limitada+Nueva+Empresa&idioma=es-ES>