

1.- CONSIDERACIONES DE CARÁCTER PRELIMINAR.....	2
1.1.- Antecedentes.....	2
1.2.- Objeto del estudio de inversión.....	2
1.3.- Programas informáticos utilizados.....	2
2.- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	2
2.1.- Características tipológicas.....	2
2.2.- Características constructivas.....	2
3.- SUPERFICIES CONSIDERADAS.....	3
3.1.- Definición de superficies.....	3
3.2.- Coeficientes correctores de las superficies construidas.....	3
3.3.- Cuadro de superficies.....	3
4.- FLUJOS DE ENTRADA: PREVISIÓN DE INGRESOS POR VENTAS.....	4
5.- FLUJOS DE SALIDA (ESTIMACIÓN DE EGRESOS).....	4
5.1.- Análisis y cuantificación de costes.....	4
5.1.1.- Coste del solar.....	4
5.1.2.- Coste de la construcción.....	5
5.1.3.- Costes asociados a la promoción.....	6
5.2.- Análisis y cuantificación de gastos.....	8
5.2.1.- Gastos de comercialización.....	8
5.2.2.- Gastos de financiación.....	8
6.- ANÁLISIS ESTÁTICO DE LA CUENTA DE RESULTADOS. INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	9
6.1.- Resultado bruto de explotación: EBITDA.....	9
6.2.- Beneficio antes de intereses e impuestos: EBIT.....	9
6.3.- Beneficio antes de impuestos: EBT.....	10
6.4.- Beneficio neto después de impuestos.....	10
7.- ANÁLISIS GRÁFICO DE LA CUENTA DE RESULTADOS.....	10
7.1.- Costes de explotación.....	11
7.2.- Gastos de promoción (comercialización y financiación).....	11
7.3.- Cuenta de resultados.....	11



## 1.- CONSIDERACIONES DE CARÁCTER PRELIMINAR.

### 1.1.- Antecedentes

Una promoción inmobiliaria requiere invertir grandes recursos económicos, en su mayoría provenientes de financiación ajena, por lo que se necesita realizar un estudio de viabilidad económica previo al desarrollo del proyecto, con el fin de que el promotor disponga de una base sólida que le sirva de apoyo en la toma de decisiones, minimizando el riesgo intrínseco que conlleva toda inversión.

La rentabilidad económica es una condición necesaria para acometer cualquier iniciativa empresarial. Por tanto, el estudio de viabilidad constituye la primera fase de cualquier proyecto.

En el caso de una promoción inmobiliaria, dicha rentabilidad está condicionada por el precio de venta que el mercado es capaz de asimilar, así como por el precio de adquisición del solar y por los costes de construcción y promoción.

Conocer y cuantificar los factores que determinan la rentabilidad no es una labor inmediata, ya que requiere realizar un estudio de mercado de los precios de venta y un análisis pormenorizado de los costes y gastos necesarios para llevar a cabo la promoción.

En este contexto, antes de acometer el proyecto es conveniente disponer de herramientas que sean capaces de estimar los costes de la construcción y sus gastos asociados con una aproximación adecuada, con el fin de evitar desviaciones inasumibles entre la estimación previa y los futuros costes reales.

### 1.2.- Objeto del estudio de inversión

El presente estudio de viabilidad tiene por objeto la determinación de la rentabilidad del proyecto, obtenida a partir de la previsión de ventas y de la estimación realista de los costes y gastos necesarios para la consumación y entrega en condiciones del producto inmobiliario.

### 1.3.- Programas informáticos utilizados

Para la elaboración del estudio de viabilidad, se ha utilizado el Predimensionador de mediciones y presupuestos para estimar unas mediciones aproximadas de las unidades de obra a realizar, y los precios aportados por el Generador de precios de la construcción, ambos programas desarrollados por CYPE.

## 2.- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Vivienda unifamiliar entre medianeras.

### 2.1.- Características tipológicas

En la tabla siguiente se describen las características tipológicas más relevantes del proyecto.

Número de plantas sobre rasante	2
Número de plantas bajo rasante	0
Número de patios interiores	0
Longitud de fachada a la calle	8.00

Emplazamiento	Valencia
Accesibilidad	Normal
Topografía	Con desniveles mínimos
Mercado	Crecimiento sostenido (normal)

### 2.2.- Características constructivas

Se describen, de forma resumida, las características constructivas que influyen en mayor medida en la determinación del presupuesto de ejecución material.

Nivel de calidad general	Medio
Cimentación	Zapatillas
Tipo de terreno	Arcilla semidura



Tipo de estructura	Hormigón armado - Forjado reticular
Instalaciones	Calefacción Captación solar térmica Saneamiento de aguas residuales y pluviales
Fachada a la calle	De dos hojas con aislamiento
Revestimiento de fachadas	Revestimiento continuo
Carpintería exterior	PVC
Cubierta	Inclinada

Revestimientos	Cocina	Baños	Resto de la vivienda	Terrazas	Elementos comunes
Suelos	Baldosa cerámica	Baldosa cerámica	Baldosa cerámica	Baldosa cerámica	
Paredes	Baldosa cerámica	Baldosa cerámica	Yeso		

## 3.- SUPERFICIES CONSIDERADAS

### 3.1.- Definición de superficies

Se introduce el concepto de superficie corregida con el fin de unificar criterios de valoración con independencia del uso (vivienda, garaje, local, etc.), de modo que faciliten el análisis de los costes de construcción a través de la utilización de módulos de coste homogéneo.

Dichos módulos son un indicativo de la repercusión del coste de la construcción por unidad de superficie corregida.

Superficie construida: Comprende el área delimitada por las líneas perimetrales de los cerramientos exteriores y, en su caso, por los ejes de las medianeras.

Todos los cuerpos volados, terrazas y balcones cubiertos por techo se computan considerando el 100% de su superficie en planta, siempre y cuando estén cerrados lateralmente por paredes. En caso contrario, se computa únicamente el 50% de dicha superficie.

Superficie de elementos comunes: Es la superficie correspondiente a las zonas destinadas al uso compartido y a la ubicación de elementos de uso común del inmueble, tales como la entrada al edificio, escaleras, ascensores, cuartos de instalaciones, sala de reuniones de uso común, etc.

Superficie construida con partes comunes o elementos comunes: Es la suma de la superficie construida de cada vivienda o local, más la parte proporcional de la superficie de las partes comunes del edificio, según la cuota de participación que le corresponda.

Superficie corregida: Es la superficie construida multiplicada por un coeficiente corrector de la superficie.

Coeficiente corrector de la superficie: Es un parámetro que multiplica el valor de la superficie construida para obtener la superficie corregida. Los valores corresponden al cociente entre el coste unitario de construcción de cada uso (espacio diáfano, local comercial, trasteros, garaje y oficinas) y el coste unitario de la vivienda.

### 3.2.- Coeficientes correctores de las superficies construidas

Los coeficientes correctores adoptados en el presente estudio de viabilidad son los siguientes:

Usos del proyecto	Coeficiente corrector de la superficie
Vivienda (incluye la repercusión de elementos comunes)	1,00
Garaje	0,70

### 3.3.- Cuadro de superficies

En la tabla adjunta se detalla la superficie construida y la superficie corregida de cada uno de los usos asignados en el proyecto, con su correspondiente coeficiente corrector y el porcentaje de participación sobre el total de la superficie corregida.

Uso	Superficie construida (m <sup>2</sup> )	Coeficiente corrector K	Superficie corregida (m <sup>2</sup> )	%/Sup. corregida
Vivienda (incluye la repercusión de elementos comunes)	150,00	1,00	150,00	89,55
Garaje	25,00	0,70	17,50	10,45
Total	175,00		167,50	100,00



## 4.- FLUJOS DE ENTRADA: PREVISIÓN DE INGRESOS POR VENTAS

Los precios de venta están condicionados por las constantes fluctuaciones del mercado inmobiliario, quedando en manos del promotor un estrecho margen de maniobra para la fijación de dichos precios, que mantienen su validez para un corto periodo de tiempo.

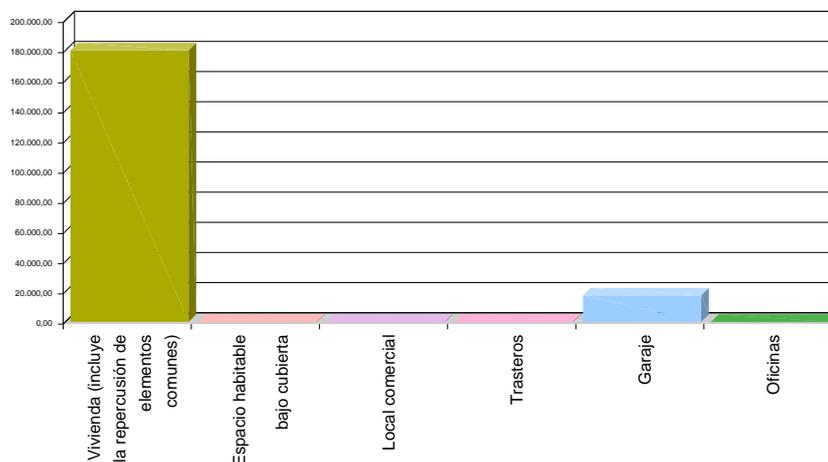
Partiendo del estudio de los precios de mercado de productos inmobiliarios de características similares en el entorno del inmueble, se han previsto los precios de venta que se especifican en la siguiente tabla:

Uso	Superficie construida (m <sup>2</sup> )	Precio unitario de venta (€/m <sup>2</sup> )	Precio total de venta (€)	%/Ventas
Vivienda (incluye la repercusión de elementos comunes)	150,00	1.200,000	180.000,00	91,14
Garaje	25,00	700,000	17.500,00	8,86
Total	175,00		197.500,00	100,00

Precio medio de venta, por m<sup>2</sup> (Sup. corregida): 1.179,10 €

Precio medio de venta, por m<sup>2</sup> (Sup. construida): 1.128,57 €

Para facilitar el estudio comparativo de los precios de venta, éstos se han agrupado por usos, con el detalle de superficies, precios unitarios, importe total, y la participación porcentual respecto a las ventas totales.



## 5.- FLUJOS DE SALIDA (ESTIMACIÓN DE EGRESOS).

Para el análisis y la cuantificación de los flujos monetarios de salida, o egresos, se han utilizado dos conceptos diferentes, agrupados en capítulos independientes: 'Costes' y 'Gastos'.

Coste: Es un egreso derivado de la elaboración de un producto o de la prestación de un servicio, que contribuye a la generación directa de un ingreso. Se considera una inversión recuperable en el tiempo.

Gasto: Es un egreso no identificable directamente con un ingreso, aunque puede contribuir a la generación del mismo. Se considera una inversión sin expectativa de generación directa de ingresos y no necesariamente recuperable en el tiempo.

Egreso: Se refiere a los flujos monetarios de salida que se originan en un proceso productivo. Comprende el conjunto de todos los costes y gastos.

### 5.1.- Análisis y cuantificación de costes

#### 5.1.1.- Coste del solar

El coste total del solar sería el correspondiente a sumar al precio de adquisición del terreno todos los gastos asociados a éste generados antes de la construcción del edificio. Se incluyen, por tanto, las comisiones de los agentes intervinientes en la operación de compra del solar, los costes de escritura, registro e impuestos, y, en su caso, el coste de las obras de urbanización pendientes de ejecución, la demolición de las edificaciones existentes y las posibles indemnizaciones a pagar.

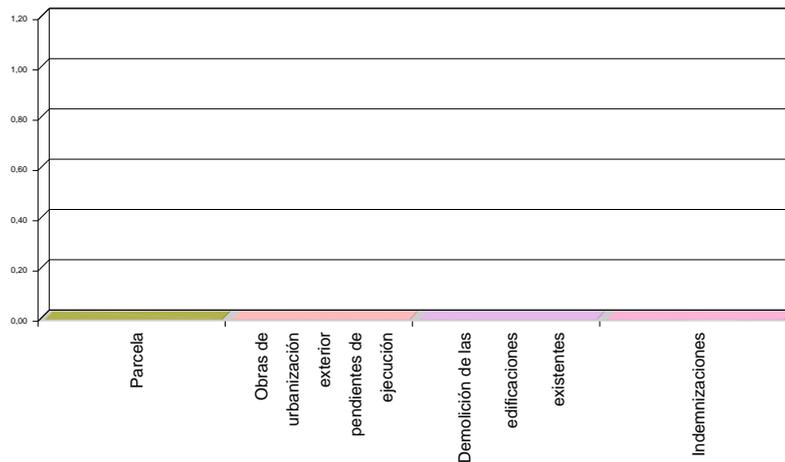


# Estudio de viabilidad inmobiliaria

Vivienda unifamiliar entre medianeras

Fecha: 30/09/14

	Concepto	Importe (€)	Repercusión (€/m <sup>2</sup> )
1	Parcela	0,00	0,00
2	Obras de urbanización exterior pendientes de ejecución	0,00	0,00
3	Demolición de las edificaciones existentes	0,00	0,00
4	Indemnizaciones	0,00	0,00
		0,00	0,00



## 5.1.2.- Coste de la construcción

En la fase inicial del proyecto, la estimación del coste de la construcción entraña una dificultad añadida, ya que depende de parámetros poco definidos o con escasa especificación en el momento de la elaboración del estudio de viabilidad.

La determinación del presupuesto de ejecución material se ha realizado partiendo de los precios ajustados al mercado aportados por el Generador de precios de la construcción de CYPE.

Dicho ajuste se realiza mediante parámetros y funciones internas que modifican el rendimiento de la mano de obra y los precios de los materiales, en función de las características y peculiaridades del proyecto. Entre los parámetros considerados, cabe destacar la tipología edificatoria, la superficie construida, el número de plantas, la geometría de la planta, la dificultad de acceso, la topografía de la parcela y la accesibilidad a la obra, así como la coyuntura económica. Estos son los principales factores que los contratistas de dilatada experiencia suelen considerar al elaborar sus presupuestos.

Las mediciones de cada una de las partidas integrantes del proyecto se han estimado utilizando el Predimensionador de mediciones y presupuestos de CYPE, lo cual permite evaluar el impacto económico de las distintas soluciones alternativas en la fase de proyecto.

### 5.1.2.1.- Presupuesto de ejecución de la obra

Con el fin de evitar omisiones importantes en el presupuesto que puedan provocar grandes desviaciones en la estimación del coste de la construcción, se han incorporado tres capítulos que contemplan los costes inherentes a todo proceso constructivo: Gestión de residuos, Control de calidad y Seguridad y salud.

En el capítulo de Gestión de residuos, se incluye el coste del transporte, clasificación, almacenaje, separación y vertido, en su caso, de los embalajes y materiales sobrantes de la construcción.

En el correspondiente a Control de calidad, se presupuestan los ensayos de control de calidad y las pruebas de servicio previstas en el proyecto y, en su caso, el coste del estudio e informe geotécnico del terreno.

En el caso de Seguridad y salud, se contempla el coste de las instalaciones provisionales de higiene y bienestar, los sistemas de protección colectiva, los equipos de protección individual y la señalización provisional prevista en el proyecto.

El presupuesto de ejecución de la obra estimado para el proyecto se detalla por capítulos, desglosando su importe, la repercusión sobre la superficie corregida y su participación porcentual sobre el total, tal como se expresa en la siguiente tabla:

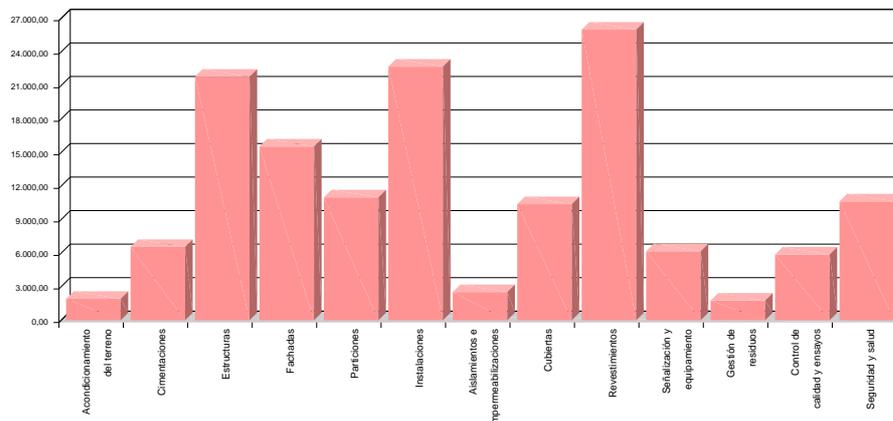


# Estudio de viabilidad inmobiliaria

Vivienda unifamiliar entre medianeras

Fecha: 30/09/14

PEM	Concepto	Importe (€)	Repercusión (€/m <sup>2</sup> )
A	Acondicionamiento del terreno	1.915,16	10,94
C	Cimentaciones	6.557,32	37,47
E	Estructuras	21.790,88	124,52
F	Fachadas	15.543,28	88,82
P	Particiones	10.996,02	62,83
I	Instalaciones	22.691,39	129,67
N	Aislamientos e impermeabilizaciones	2.522,37	14,41
Q	Cubiertas	10.383,68	59,34
R	Revestimientos	25.999,82	148,57
S	Señalización y equipamiento	6.173,19	35,28
G	Gestión de residuos	1.761,68	10,07
X	Control de calidad y ensayos	5.880,51	33,60
Y	Seguridad y salud	10.632,14	60,76
	<b>Total</b>	<b>142.847,44</b>	<b>816,24</b>



## 5.1.2.2.- Presupuesto de contrata

El coste total de la construcción queda definido por el presupuesto de contrata, que es el resultado de aplicar al presupuesto de ejecución de la obra, los porcentajes de beneficio industrial y de gastos generales que los contratistas aplican para corregir los precios ofrecidos por el Generador de precios de la construcción en función de la modalidad de contratación.

Conviene tener en cuenta que los precios ofrecidos por el Generador de precios de la construcción ya incluyen unos porcentajes mínimos de beneficio industrial y gastos generales.

Debe incluir únicamente la diferencia respecto a los porcentajes mínimos, correspondientes a una promoción de iniciativa privada ejecutada por contratistas locales en el marco de una relación continuada entre las diferentes empresas implicadas

13,00 %	Gastos generales de contrata	18.570,17 €
6,00 %	Beneficio industrial de contrata	8.570,85 €

Presupuesto de contrata: 169.988,45 €

Repercusión sobre superficie corregida, por m<sup>2</sup>: 1.014,86 €

## 5.1.3.- Costes asociados a la promoción

Los costes de promoción dependen de la infraestructura logística utilizada, de la optimización de los recursos disponibles y de la eficiencia en la gestión, que son factores claves para la estimación de dichos costes.



## 5.1.3.1.- Notaría y registro

Comprende los costes necesarios para escriturar y registrar el inmueble, así como el coste de las gestiones, aranceles e impuestos asociados.

Notaría y registro 10.284,30 €

## 5.1.3.2.- Honorarios técnicos

Dentro de los costes denominados honorarios técnicos, se incluyen todos los derivados del asesoramiento y asistencia técnica.

Entre éstos, podemos reseñar los relativos a:

- El project management.
- El proyecto y dirección de obras de derribo, en su caso.
- El proyecto de edificación.
- La dirección de la ejecución y control de obra.
- El estudio y coordinación de la seguridad y salud.
- Los proyectos parciales de instalaciones de electricidad, climatización, gas, energía solar térmica, infraestructura de telecomunicaciones, etc.
- La certificación y los ensayos de las instalaciones.
- Los proyectos necesarios para la realización de la actividad, en su caso.

Honorarios técnicos 22.149,50 €

## 5.1.3.3.- Licencias y derechos

Comprende el coste de las licencias de obra, derechos de enganche de suministros, tasas, cédulas y certificados.

Licencias y derechos 6.000,59 €

## 5.1.3.4.- Seguros y organismos de control externo

Incluye el coste de los seguros del promotor destinados a cubrir los daños materiales o de caución y, en su caso, los gastos de los organismos de control externo.

Seguros y organismos de control externo 2.039,86 €

## 5.1.3.5.- Gestión administrativa

Engloba la repercusión de los costes de promoción relativos a la oficina administrativa, gestión externa de expedientes, asesoría fiscal y contable, incluyendo los consumibles, el mantenimiento y los imprevistos de carácter administrativo.

Gestión administrativa 4.838,46 €

## 5.1.3.6.- Otros costes de promoción

En este apartado se incluyen aquellos costes difícilmente previsibles, que puedan originarse durante el transcurso de la promoción.

Otros costes de promoción 677,34 €

Los costes de promoción estimados se detallan por grupos, especificando su importe, la repercusión por m<sup>2</sup> sobre la superficie corregida y la participación porcentual sobre el total, según la siguiente tabla:

	Concepto	Importe (€)	Repercusión (€/m <sup>2</sup> )
1	Notaría y registro	10.284,30	61,40
2	Honorarios técnicos	22.149,50	132,24
3	Licencias y derechos	6.000,59	35,82
4	Seguros y organismos de control externo	2.039,86	12,18

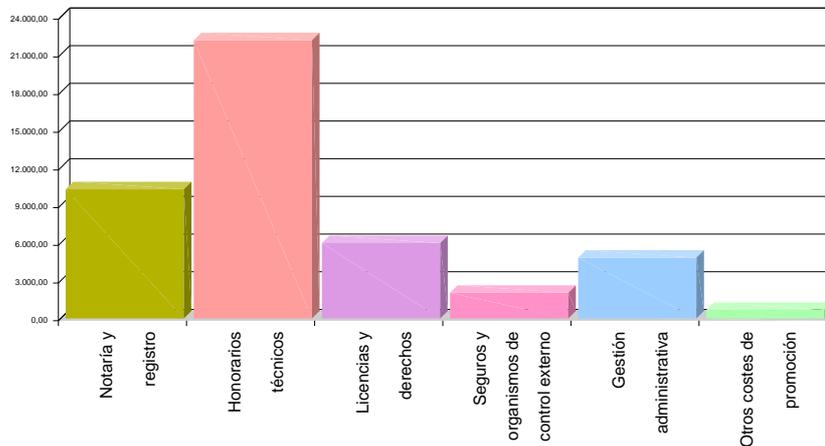


# Estudio de viabilidad inmobiliaria

Vivienda unifamiliar entre medianeras

Fecha: 30/09/14

	Concepto	Importe (€)	Repercusión (€/m <sup>2</sup> )
5	Gestión administrativa	4.838,46	28,89
6	Otros costes de promoción	677,34	4,04
	<b>Total</b>	<b>45.990,05</b>	<b>274,57</b>



## 5.2.- Análisis y cuantificación de gastos

Los gastos de comercialización y financiación están intrínsecamente ligados a la organización y planificación de la promoción, siendo el plazo de ejecución un factor determinante que repercute directamente en el montante de gastos de financiación por el pago de intereses e indirectamente debido a los gastos derivados de la utilización de la infraestructura logística del promotor.

Para la cuantificación de los gastos de comercialización y financiación se ha considerado un plazo total de promoción de 18 meses, entendido como el período comprendido entre el inicio de las primeras gestiones (constitución de la sociedad, en su caso) y la entrega en condiciones del producto inmobiliario.

### 5.2.1.- Gastos de comercialización

En este apartado se incluyen los gastos de representación y las comisiones de venta a agentes inmobiliarios externos, así como los relacionados con publicidad en cualquier medio de comunicación, y, en su caso, el alquiler de la caseta de ventas y atención al público.

En el siguiente cuadro se detalla el montante estimado de gastos de comercialización, su repercusión sobre la superficie total corregida y la relación porcentual respecto al montante de ventas totales previstas:

Concepto	Importe (€)	Importe/Sup. corregida
Gastos de comercialización	9.805,87	58,54

### 5.2.2.- Gastos de financiación

En este apartado se incluyen los gastos derivados de la financiación de la obra, entre los que cabe resaltar:

- Tasaciones.
- Comisiones de estudio y formalización de hipoteca.
- Seguros exigidos por el prestamista hipotecario.
- Intereses de la financiación hipotecaria.
- Aranceles de notaría y registro para constitución y cancelación de la hipoteca.
- Impuestos asociados a la constitución de la hipoteca.



- Avales de garantía por cantidades recibidas a cuenta.
- Financiación extraordinaria.
- Fianzas provisionales y avales de garantía por la ejecución de obra.

Para la determinación de los gastos de financiación se ha considerado un tipo medio de interés financiero del 4.5.

En el siguiente cuadro se detalla el montante estimado de gastos de financiación, su repercusión sobre la superficie total corregida y la relación porcentual respecto al montante de ventas totales previstas:

Concepto	Importe (€)	Importe/Sup. corregida
Gastos de financiación	9.718,09	58,02

## 6.- ANÁLISIS ESTÁTICO DE LA CUENTA DE RESULTADOS. INDICADORES DE RENTABILIDAD.

El cálculo de la rentabilidad estática aporta tres ratios de gran utilidad para el estudio de la viabilidad de la promoción:

- La rentabilidad económica de la inversión sin considerar la financiación.
- La rentabilidad financiera, adecuada en el caso de financiación con recursos propios.
- El margen de venta o beneficio relativo, entendido como la relación entre el beneficio antes de impuestos (EBT) y la previsión de ventas de la promoción.

La finalidad de la cuenta de resultados, es obtener el beneficio neto de la promoción y la información necesaria para el cálculo de las rentabilidades estáticas.

### 6.1.- Resultado bruto de explotación: EBITDA.

El resultado bruto de la explotación se corresponde con el indicador financiero EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations), determinado como la diferencia entre la previsión de ingresos por ventas y los costes de explotación, que incluyen el coste del solar, el coste de la construcción y los costes asociados a la promoción.

El margen bruto de explotación queda definido por el cociente entre el resultado bruto de explotación y las ventas totales previstas. Se expresa en tanto por ciento.

En la tabla siguiente se detallan los conceptos que definen el resultado bruto de explotación, especificando el montante estimado de cada uno, su repercusión sobre la superficie total corregida y la relación porcentual respecto al montante previsto de ventas totales.

Concepto		Importe	Importe/Sup. corregida	% margen/Ventas
	Previsión de ingresos por ventas	197.500,00	1.179,10	100,00
Estimación de costes	Costes del solar	0,00	0,00	0,00
	Costes de la construcción	169.988,45	167,50	72,33
	Costes asociados a la promoción	45.990,05	274,57	23,29
	Coste total de explotación	215.978,50	1.090,81	109,36
EBITDA	Resultado bruto de explotación	-18.478,50	-110,32	-9,36

### 6.2.- Beneficio antes de intereses e impuestos: EBIT.

El EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) es el beneficio antes de intereses e impuestos o beneficio operativo. Se obtiene como diferencia entre el resultado bruto de explotación (EBITDA) y las amortizaciones y depreciaciones contabilizadas, sin tener en cuenta los gastos de financiación.

Concepto		Importe	Importe/Sup. corregida	% margen/Ventas
EBITDA	Resultado bruto de explotación	-18.478,50	-110,32	-9,36
	Gastos de comercialización	9.805,87	58,54	4,96
EBIT	Beneficio antes de intereses e impuestos	-28.284,37	-168,86	-14,32



## 6.3.- Beneficio antes de impuestos: EBT.

El beneficio antes de impuestos o EBT (Earnings Before Taxes), se obtiene mediante la diferencia entre el resultado bruto de explotación (EBITDA) y todos los gastos contabilizados relativos a la amortización y depreciación de los activos, así como los derivados de la financiación, o lo que es lo mismo, al beneficio antes de intereses e impuestos (EBIT) le restamos los gastos derivados de la financiación.

Es un indicativo de la rentabilidad de la promoción sin considerar los impuestos, ya que éstos dependen en gran medida de la estructura jurídica y fiscal de la sociedad o grupo empresarial que desarrolla la promoción.

Es un ratio útil para la tasación del inmueble en fase de proyecto, a los efectos de solicitud de recursos financieros.

Concepto		Importe	Importe/Sup. corregida	% margen/Ventas
EBIT	Beneficio antes de intereses e impuestos	-28.284,37	-168,86	-14,32
	Gastos de financiación	9.718,09	58,02	4,92
EBT	Beneficio antes de impuestos	-38.002,46	-226,88	-19,24

## 6.4.- Beneficio neto después de impuestos.

Es la diferencia entre el beneficio antes de impuestos (EBT) y el montante total de impuestos. Es un ratio que define el beneficio real de la promoción.

Para la estimación del montante de impuestos, se ha considerado una cuota tributaria correspondiente a un tipo impositivo del 35.00, tomando como base imponible los beneficios estimados antes de impuestos (EBT).

Concepto		Importe	Importe/Sup. corregida	% margen/Ventas
EBT	Beneficio antes de impuestos	-38.002,46	-226,88	-19,24
35.00	Impuestos estimados	0,00	0,00	0,00
	Beneficio neto después de impuestos.	-38.002,46	-226,88	-19,24

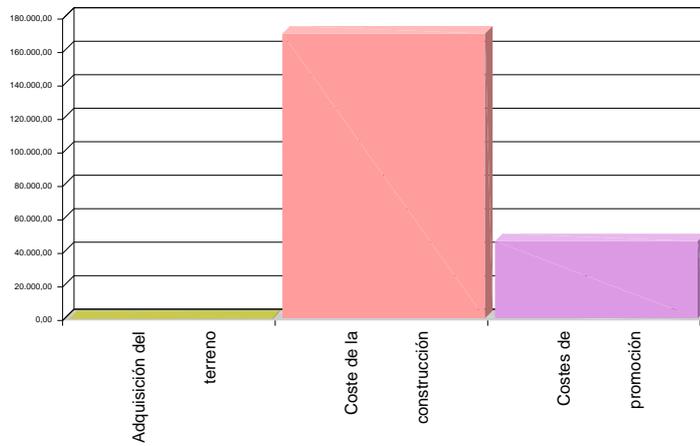
## 7.- ANÁLISIS GRÁFICO DE LA CUENTA DE RESULTADOS.

En la tabla siguiente se detallan los conceptos correspondientes a la cuenta de resultados, especificando el montante de cada uno, su repercusión sobre la superficie total corregida y la relación porcentual respecto a la previsión total de ventas.

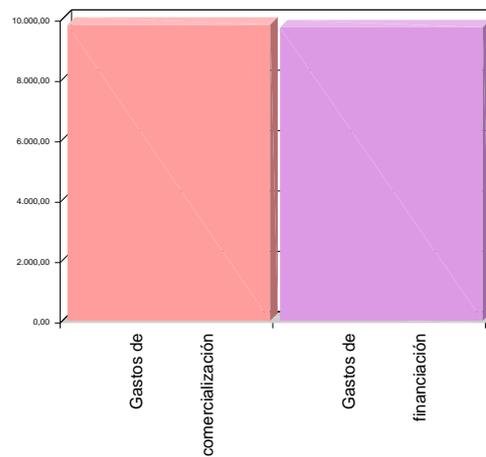
Cuenta de resultados				
Concepto		Importe	Importe/Sup. corregida	% margen/Ventas
	Previsión de ingresos por ventas	197.500,00	1.179,10	100,00
Estimación de costes	Costes del solar	0,00	0,00	0,00
	Costes de la construcción	169.988,45	167,50	72,33
	Costes asociados a la promoción	45.990,05	274,57	23,29
	Coste total de explotación	215.978,50	1.090,81	109,36
EBITDA	Resultado bruto de explotación	-18.478,50	-110,32	-9,36
Estimación de gastos	Gastos de comercialización	9.805,87	58,54	4,96
	Gastos de financiación	9.718,09	58,02	4,92
	Total gastos de promoción	19.523,96	116,56	9,63
EBT	Beneficio antes de impuestos	-38.002,46	-226,88	-19,24
35.00	Impuestos estimados	0,00	0,00	0,00
	Beneficio neto después de impuestos.	-38.002,46	-226,88	-19,24



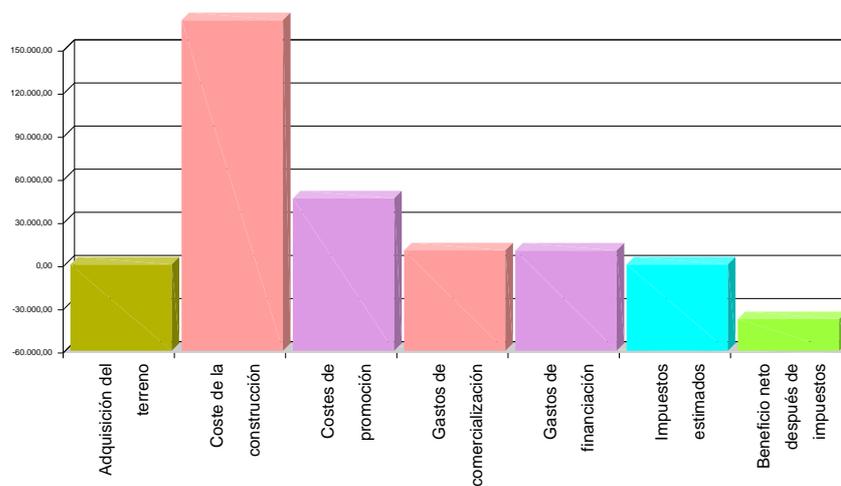
## 7.1.- Costes de explotación



## 7.2.- Gastos de promoción (comercialización y financiación).



## 7.3.- Cuenta de resultados





# Estudio de viabilidad inmobiliaria

Vivienda unifamiliar entre medianeras

Fecha: 30/09/14

