Trabajo Fin de Grado

Elaboración del plan de negocio de una empresa dedicada al alquiler de viviendas.
Business preparation plan of a company dedicated to the rental of housing.

Autor

David Huertas Iglesias

Director

Santiago Huarte Muniesa

Facultad de Economía y Empresa – Universidad de Zaragoza
2019

Repositorio de la Universidad de Zaragoza – Zaguan http://zaguan.unizar.es

INFORMACIÓN Y RESUMEN DEL DOCUMENTO

Autor	David Huertas Iglesias
Director	Santiago Huarte Muniesa
Título	Elaboración del plan de negocio de una empresa dedicada al alquiler de viviendas
Facultad	Facultad de Economía y Empresa
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas

Resumen: El trabajo fin de grado consiste en la elaboración del plan de negocio de una empresa que se dedica a la gestión de inversiones ajenas. Estas se harán de tres formas, la primera será comprar pisos muy económicos, los cuales reformará y alquilará a estudiantes universitarios, otra actividad será alquilar los pisos de gente que los tienen en propiedad y la última será buscar pisos a los estudiantes universitarios. Dentro de él se tratarán cuestiones relativas al negocio, como el entorno donde compramos y alquilamos los pisos, la actividad, su viabilidad económica, el plan de marketing, así como otras cuestiones necesarias para constatar la viabilidad, tanto técnica, como económica de este negocio. Con ello se ha conseguido disponer de una visión clara del negocio y del potencial del mismo; aplicar la metodología de estudio, definiendo la idea de negocio, analizando el entorno, realizando la planificación comercial y de operaciones y por último, obtener un resultado económico y financiero positivo sobre la viabilidad del mismo y la rentabilidad esperada para poder amortizar la inversión del cliente en un plazo adecuado a sus necesidades y a su posición económica.

Abstract: The project consists in the elaboration of the business plan of a company that is dedicated to the management of foreign investments. These will be done in three ways, the first will be to buy very cheap apartments, which will reform and rent to university students, another activity will be to rent the apartments of people who own them and the last one will be to look for apartments for university students. It will deal with issues related to the business, such as the environment where we buy and rent the apartments, the activity, its economic viability, the marketing plan, as well as other issues necessary to verify the viability, both technical and economic of this business. This has achieved a clear vision of the business and its potential; apply the study methodology, defining the business idea, analyzing the environment, carrying out commercial and operations planning and finally, obtaining a positive economic and financial result on its viability and the expected return to be able to amortize the client's investment in a period appropriate to their needs and their economic position.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 1
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO: GENERAL Y ESPECÍFICO 2
2.1. Entorno General 2
2.1.1. Factores Político-Legales 2
2.1.2. Factores Económicos 2
2.1.3. Factores Sociales 3
2.1.4. Factores Tecnológicos 3
2.1.5. Factores Ecológicos 4
2.2. Entorno Específico 4
2.2.1. Análisis del mercado 5
2.2.2. Análisis de la competencia 7
2.2.3. Nivel de competencia (cinco fuerzas de Porter): 9
3. ANÁLISIS DAFO 10
3.1. Análisis interno 10
3.1.1. Fortalezas 10
3.1.2. Debilidades 11
3.2. Análisis externo 11
3.2.1. Oportunidades 11
3.2.2. Amenazas 11
4. PLAN ESTRATÉGICO: MISIÓN, VISIÓN, VALORES CORPORATIVOS .. 12
4.1. Misión 12
4.2. Visión 13
4.3. Valores corporativos 14
5. PLAN DE MARKETING 14
5.1. Marketing- Mix 15
5.1.1. Servicios 15
5.1.2. Precio de mis servicios 16
5.1.3. Distribución 17
5.1.4. Comunicación 17
5.2. Objetivos comerciales a corto, medio y largo plazo 19
6. ESTUDIO TÉCNICO 20
6.1. Descripción del negocio 20
6.2. Gastos 22
6.3. Diseño del servicio o producto 23

Repositorio de la Universidad de Zaragoza – Zaguan http://zaguan.unizar.es

6.4. Plan de inversiones 23
6.5. Cuadro Resumen Gastos de constitución y Gastos anuales de actividad 24
7. ESTUDIO LEGAL 26
7.1. Forma jurídica 26
7.2. Trámites administrativos y legales 26
8. GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS 28
9. PLAN FINANCIERO 28
9.1. Plan Inversiones 28
9.2. Plan de Explotación: Ingresos y Gastos 29
9.2.1. Presupuesto de Tesorería 29
9.2.2. Previsión de Ventas 30
9.2.3. Ingresos por Ventas 30
9.2.4. Gastos Propios 31
9.2.5. Ingresos y Gastos del Inversor 1 Piso 3 Habitaciones 32
9.2.6. Ingresos y Gastos del Inversor 1 Piso 5 Habitaciones 33
9.2.7. Ingresos y Gastos del Propietario 1 Piso 3 Habitaciones 34
9.2.8. Ingresos y Gastos del Propietario 1 Piso 5 Habitaciones 35
9.3. Amortización del Inmovilizado 36
9.4. Previsión de Pérdidas y Ganancias 36
9.5. Análisis 37
9.5.1. Plazo de recuperación de la inversión 37
10. CONCLUSIONES 38
11. BIBLIOGRAFÍA 41
12. ANEXOS 44
ANEXO I: Plano de los pisos 44
ANEXO II: Evolución anual del PIB 45
ANEXO III: Velocidad de Transmisión de Redes 47
ANEXO IV: Análisis del mercado. Prima de riesgo 48
ANEXO V: Evolución de los precios de alquiler 49
ANEXO VI: Segmentos del Mercado 51
ANEXO VII: Principales razones para la vivienda compartida 52
ANEXO VIII: Etapas Proceso de decisión de compra 53
ANEXO IX: DAFO Cruzado 54
ANEXO X: Diferencia de precios de un piso con ascensor y otro sin ascensor 58
ANEXO XI: Ejemplo de factura emitida 59
ANEXO XII: Comparativa Fijo y Variable 59
ANEXO XIII: Gastos Financieros 62

ANEXO XIV: Estudio técnico del Cliente 63
ANEXO XV: Presupuesto de la reforma de la vivienda 66

Repositorio de la Universidad de Zaragoza – Zaguan http://zaguan.unizar.es

1. INTRODUCCIÓN

El motivo para realizar el TFG es acabar el grado en Administración y Dirección de empresas. El tema que he elegido es la elaboración de un plan de negocio elaborado por un empresario individual el cual se dedica al alquiler de viviendas y lo he elegido porque en la actualidad, el sector inmobiliario, y especialmente el del alquiler de viviendas, ha estado en auge en estos últimos años, especialmente en las grandes capitales, siendo un negocio bastante rentable.

El objetivo general es analizar la viabilidad económica de la creación de una empresa dedicada a ofrecer un modelo de negocio, en el cuál me dedicaré a la gestión de inversiones ajenas para conseguir llegar al mayor número de clientes. Para lograrlo lo haré de tres formas, la primera será buscar inversionistas para comprar pisos muy económicos, los cuales reformaré y alquilaré a estudiantes universitarios. La segunda actividad será buscar gente que tiene pisos en propiedad para poder alquilarlos. Y la última será buscar clientes para los pisos en alquiler. Viendo los objetivos específicos, lo que haremos será analizar el mercado, en el cual existen un gran número de empresas y en el que hay bastante competencia como son las empresas Fotocasa, Idealista y Aluni principalmente, que son las que mayor cuota de mercado tienen actualmente.

Al realizar el plan de negocio empezaré analizando el entorno general, donde veré los diferentes factores que afectan al entorno, y el específico, en el cual analizaremos el mercado y la competencia. Posteriormente haré el análisis DAFO, viendo los factores internos y externos que afectan al mercado y a la empresa. Después pasaré a analizar el plan estratégico, donde veré la misión, la visión y los valores de la empresa. Una vez visto ese plan, pasaré a estudiar el plan de marketing, donde veré los servicios, precio, productos, distribución y objetivos de la empresa. Una vez analizado el plan de marketing, me centraré en el estudio técnico, en el cual describiré el negocio y el plan de inversiones. Vistos todos los planes veré el estudio legal, con la forma jurídica y los planes administrativos, pasando a analizar la organización de los recursos humanos. Para finalizar veremos el punto más importante que es el análisis del plan financiero, con todos los ingresos y gastos que tendré a la hora de realizar el negocio, un resumen y unas conclusiones del proyecto y la posterior valoración del riesgo.

Las fuentes de información que he utilizado han sido mayoritariamente las páginas web de economía como el ine.es, el confidencial.com y las páginas web relacionadas con el sector inmobiliario, como idealista.com, fotocasa.es …Además, he buscado información en libros de economía y en notas de prensa en periódicos como expansión.com

2. ANÁLISIS DEL ENTORNO: GENERAL Y ESPECÍFICO

2.1. Entorno General

Una vez vista la introducción, vamos a analizar los diferentes factores que nos van a afectar a todas las empresas.

2.1.1. Factores Político-Legales

España ha mejorado en el último año en dos de las diez áreas de regulación que valoran la facilidad para hacer negocios en el país, lo que ha permitido elevar su puntuación desde los 73,78 puntos hasta los 74,86 puntos, acercándose a la frontera de 100 puntos que incluye las mejores prácticas globales en la regulación de los negocios. Esto favorece a los jóvenes estudiantes que mientras estén estudiando la carrera puedan emprender negocios.

Por otro lado, vemos una inestabilidad política en el país debido a la falta de un Gobierno estable, que hace la imposibilidad de crear políticas económicas adecuadas.

2.1.2. Factores Económicos

Tras dejar a un lado la crisis económica, España se encuentra en un periodo de recuperación, augurando buenas perspectivas para este nuevo año. Apoyándonos en la Tabla 1 del Anexo II, vemos como la evolución del PIB resulta favorable en los últimos años como informó datos macro (2019) … Su crecimiento es muy importante para la economía de un país, ya que supone un aumento de la actividad económica, lo que significa que el desempleo tiende a reducirse y, como podemos observar en la Tabla 2, que la renta per cápita aumente. Aunque la renta suba, también lo hacen los precios de los pisos, por lo que lo que hace la gente es alquilar los pisos, en vez de comprarlos, ya que no tienen dinero para pagarlo, especialmente en Madrid donde sube hasta los 15,9 euros/m2 de media… Como concluye la Agencia EFE (2018). Los datos del INE muestran que el porcentaje hogares que residen en régimen de alquiler ha aumentado del 9,6% en 2001, al 17,5% en 2018.

Ahora mismo, uno de los factores que más está influyendo para dinamizar las ventas es la bajada de los tipos de interés, lo que implica también un Euríbor bajo mínimos. No solo en lo relativo al abaratamiento de hipotecas, sino también al hecho de que la vivienda se ha convertido en un producto más atractivo para los inversores frente a las bajas rentabilidades de los productos bancarios. Por otro lado, vemos que hay un riesgo de recisión o disminución del crecimiento, por lo que podrían caer los precios de la vivienda entre un 10 y un 15%.

2.1.3. Factores Sociales

Tenemos una gran esperanza de vida, incrementada en 6,6 años, lo que habla muy bien de la calidad de vida del país en el que vivimos. Desde luego, hay factores culturales (desde la gastronomía hasta las redes familiares-sociales), geográficos (el clima), la calidad de sus servicios, las buenas infraestructuras sanitarias, las instituciones, las empresas, que hacen que vengan mas estudiantes universitarios extranjeros a España.

También es positivo el dato de matriculación de alumnos en la educación secundaria y en la universitaria o superior. Esto quiere decir, que los preadolescente y adolescentes españoles se matriculan en la segunda etapa educativa. En cuanto a la educación universitaria o superior, España es el sexto país del mundo con más alumnos matriculados lo que nos favorece, debido a que hay una gran demanda de viviendas por parte de los estudiantes universitarios, que, pese a la mala calidad educativa, sigue siendo altísima la cantidad de estudiantes que vienen a estudiar a España.

2.1.4. Factores Tecnológicos

El parque tecnológico existente actualmente en las Comunidades Autónomas es el que mayor grado de obsolescencia presenta de las últimas décadas. Las nuevas tecnologías han revolucionado la forma en la que las personas buscan un piso, lo visitan o lo compran. Actualmente, cuando una persona busca un piso para comprar o alquilar lo suele hacer por internet y suele utilizar el móvil. Por eso es importante que la web inmobiliaria esté adaptada a los móviles, sea atractiva y fácil de utilizar.

Por otra parte, la realidad virtual permite actualmente visitar pisos que todavía no existen o visitar varios pisos en poco tiempo, creando la sensación de que estás ahí físicamente y sin necesidad de desplazamientos. Esto supone un ahorro de tiempo tanto al cliente como al consultor inmobiliario. Con la llegada del nuevo año, se esperan grandes lanzamientos

tecnológicos de las más importantes compañías a nivel mundial. Observando que nos puede afectar en nuestros pisos, es el sector de los televisores, con los nuevos modelos 4K con pantallas transparentes y que se doblan, y, por otro lado, Javier Penalva (2018) Concluye que… la velocidad de transmisión de datos en el Wifi que tenemos en el piso, el cual tendrá que ser de muy buena calidad como informó Ver Anexo III.

2.1.5. Factores Ecológicos

Uno de los factores en la actualidad a la hora de alquilar o comprar una vivienda es la sostenibilidad energética de la vivienda, una tendencia que busca hogares donde las nuevas tecnologías jueguen un papel importante a favor de la eficiencia. A la hora de alquilar la vivienda, se tendrán en cuenta varios factores, como el aire, el ruido, los espacios verdes... Comprender el impacto del medio ambiente en los precios de las propiedades puede ayudarme a predecir las tendencias y tomar una decisión informada al comprar o vender una vivienda.

De acuerdo con la directiva europea, a partir de 2019 todos los edificios públicos de obra nueva deben ser de consumo prácticamente cero y, un año más tarde, los edificios nuevos de titularidad privada.

Además, las viviendas sostenibles producen ahorros importantes y suponen un elemento diferenciador para las inmobiliarias. Hoy en día, la excelencia energética y la vivienda son dos caras de la misma moneda. Se pueden seguir los estándares y conseguir una vivienda correcta. Pero también se puede ir un paso más allá ofreciendo un hogar 100% sostenible y diferencial.

Las conclusiones parciales del Entorno general son que, aunque España estaba en un periodo de recuperación, seguimos estando en crisis y en una inestabilidad política y económica, lo que hace que los clientes hayan tenido una tendencia estos últimos años hacia alquilar los pisos, aunque en este último año y debido a esa inestabilidad, la gente se plantea empezar a comprar nueva vivienda, en vez de alquilarla.

2.2. Entorno Específico

Visto el entorno general, que son los factores que afectan a todas las empresas, procederé a analizar el entorno específico, el cual es dedicado solo a mi sector.

2.2.1. Análisis del mercado

2.2.1.1. Sector de actividad y tendencia en los últimos años

El mercado inmobiliario es uno de los mercados más grandes e importantes que hay en la economía española. Concretamente el mercado del alquiler en nuestro país está adquiriendo una gran relevancia, con especial énfasis en la Comunidad de Madrid la cual ha pasado del 13,6% al 17,4% y Barcelona. Cada vez son más los propietarios de las grandes ciudades que apuestan por el alquiler, a pesar de lo cual la oferta no resulta suficiente para una demanda que aún crece con más fuerza lo que tensiona los precios al alza.

Ante un mercado que no consigue cubrir la demanda en algunas ciudades, hay que apoyar todas las medidas que animen a más propietarios a poner sus viviendas en alquiler, como ha sucedido en los últimos 4-5 años en que se ha aumentado la cobertura de garantía jurídica del propietario lo que ha permitido una explosión de oferta, siendo Madrid es la tercera ciudad de la Unión Europea con más producto de alquiler.

En España apenas un 14,5% de la población ha optado por vivir en régimen de alquiler, lo que contrasta con el estándar europeo donde este porcentaje está en el entorno del 30%. Esta anomalía del mercado de vivienda nacional en el escenario europeo es aún mayor si se tiene en cuenta que un 14% del total de viviendas construidas se encuentra sin ocupar, y un buen número de ellas ni siquiera se ofertan en el mercado de alquiler, y más aún si se tiene en cuenta que el acceso a la vivienda es uno de los principales problemas de muchos ciudadanos españoles. Alarcós (2018) Concluye que… Esto se debe mayormente a una ‘prima de riesgo’ en este mercado que las sucesivas normativas y regulaciones no han logrado resolver. Ver anexo IV.

Estado actual y futuro:

Actualmente en España, el sector inmobiliario apuesta claramente por el mercado de alquiler como tendencia de futuro, aunque en este mercado se apunta una necesidad de mayor profesionalización que se acerque a cuotas europeas. Según la mayoría de los expertos el alquiler ha venido para quedarse y está siendo la alternativa más demandada por las familias, no sólo debido a la caída del poder adquisitivo tras la crisis, sino a un cambio estructural en la sociedad española. Los jóvenes de entre 18 y 35 años, “los millenials” ahora son nuestro punto de referencia porque son el futuro, pero sus bajos

sueldos y una capacidad financiera reducida están potenciando el alquiler residencial, ya que quieren tener flexibilidad tanto en el aspecto financiero como laboral.

2.2.1.2. Segmento de mercado y tipo de demanda

Los clientes de este sector son principalmente estudiantes de entre 18 y 35 años, ya sean universitarios o de formación profesional, o gente que ya está trabajando. Sus necesidades son, que los pisos tengan una buena calidad, pero con un toque artístico el cual les seduzca desde el principio, que los pisos estén insonorizados, cosa que no lo tiene casi ningún piso, aportando un mayor descanso y además tengan cuadros eléctricos independientes en cada habitación, para que nadie se quede sin luz si hay un apagón en una habitación.

Idealista. Concluye que… La mejor zona para establecerse sería en las zonas colindantes a la M30 teniendo las paradas de bus, cercanías y metro a escasos minutos. Esto es debido la evolución de los costes de los alquileres de Madrid, ya que es la mejor zona y la más rentable, a diferencia de las zonas del centro de Madrid. Ver Anexo V.

En España, la media de edad de los españoles que han buscado vivienda compartida en el último año es de 34 años, siendo el segmento de edad que más personas concentra entre 25 y 34 años y la profesión de ellos mayormente son estudiantes el 33%... Como informó Fotocasa (2018) Ver Anexo VI y Anexo VII.

En concreto, Madrid concentra el 21% de viviendas compartidas, ya que es una de las comunidades más caras para vivir en alquiler, aumentando su precio en un 30%, hecho que obliga a muchos españoles a compartir vivienda porque, entre otros motivos, no pueden permitirse pagar un alquiler de manera individual.

En el punto de venta la toma de la decisión de compra es muy importante, es lo más importante, por eso hemos de conocer bien qué motiva al consumidor a realizar el acto de comprar. Según Philip Kotler, el proceso de decisión de compra para el consumidor se desarrolla en 5 etapas… Como informó Promotienda (2015) Ver Anexo VIII.

Si nos fijamos en la curva de la evolución en la compraventa de viviendas se observa cómo va aumentando progresivamente desde primeros de año hasta que cae en el mes de agosto. Tras el periodo vacacional, la actividad se reactiva en el último trimestre del año. Por ello si que existe estacionalidad en la demanda de viviendas desde Septiembre hasta Junio, que son los meses lectivos del curso universitario, siendo algo más baja la demanda en verano.

Los clientes lo que buscan es que haya una buena calidad precio, y que puedan vivir en una casa de alquiler en las mejores condiciones posibles, mientras les es ofrecida una gran calidad precio y una buena comunicación con el resto de la ciudad.

2.2.2. Análisis de la competencia

Los competidores en el mercado del alquiler de viviendas son las empresas Idealista, Fotocasa, Segunda mano, Pisos.com, vive y estudia, rookie in town, home Madrid, dflat Madrid y Aluni, que se dedica exclusivamente al alquiler de pisos a estudiantes universitarios.

Los riesgos que hay, es que, debido al auge de este mercado, surjan muchas empresas que ofrezcan una gran calidad precio y que se hagan con una gran cuota de mercado, no pudiéndonos expandir tanto como quisiéramos. El sector es muy atractivo por lo que hay muchas personas que están interesadas en desarrollar esta idea, pero el problema es que, con el encarecimiento de los precios, la gente tiene menor poder adquisitivo y no puede comprar varios pisos para su posterior reforma y alquiler.

Las barreras a la entrada no son grandes, el mayor impedimento es la gran inversión para realizar, siendo aproximadamente 150.000-250.000 € el valor a invertir en cada piso por parte del inversor.

Los puntos fuertes de los competidores son que ofrecen una gran cantidad de pisos, especialmente Idealista con 16.698 pisos, la facilidad que tienes a la hora de alquilar un piso a través de la web, la gran cantidad de fotos que hay disponibles para ver el piso, y las facilidades a la hora de verlos, como son las oficinas que hay en la ciudad, pero es más fácil alquilar esos pisos a las familias. Por el contrario, no todos los pisos ofrecen los mejores servicios, ni tienen una gran calidad, además de no estar tan bien comunicados con la zona universitaria y el centro de la ciudad.

Al principio, apenas habría una reacción a nuestro ingreso, debido al gran volumen que facturan las principales empresas competidoras.

Analizaremos brevemente a las principales empresas en el mercado:

Idealista: La empresa ha buscado que se nos hablase más del equipo y una forma de trabajo que del producto. La gama de productos es muy alta, siendo la web que más pisos oferta. Los precios varían desde 280 hasta 1.400 €, si nos referimos al alquiler de viviendas para universitario. La eficacia en la distribución es buena debido al buen equipo

que tienen, y tienen una gran rentabilidad al ofertar tantos pisos, teniendo una cuota de mercado del 30%. Sus puntos fuertes son la confianza, claridad, optimismo y transparencia.

Fotocasa: Es una empresa que forma parte del grupo noruego Schibsted, por lo que no tienen sus propias oficinas en España, a diferencia de Idealista y Aluni. La empresa se centra en obtener los ingresos a través de servicios Premium en los clasificados, los anuncios de los vendedores profesionales y los anunciantes de marcas, por lo que intentan captar más compradores y visitantes a nuestros portales, consiguiendo atraer a más vendedores y anunciantes. Consideran primordial innovar y mejorar la experiencia de los usuarios, y esto lo vemos mediante las diferentes aplicaciones, llegando hasta el i iWatch de Apple. Los precios oscilan entre 200 y 1.300 €. Tienen una buena rentabilidad, estando en una cuota de mercado del 25%.

Aluni: Es una empresa dedicada a la gestión y comercialización de alojamiento para estudiantes y jóvenes profesionales en toda España. El personal que atiende a estudiantes en Aluni.Net ha tenido la experiencia de estudiar en el extranjero, por lo que conoce de primera mano las necesidades y expectativas de los jóvenes que buscan alojamiento en España, y así ofertar un producto mas detallado y adecuado a sus necesidades. Su misión es procurar un alojamiento de calidad material y en un ambiente sereno, que facilite el estudio y la convivencia amable entre estudiantes de muy diversas culturas. El precio oscila desde 176 hasta 1.300 €, obteniendo una cuota de mercado del 25%. Igualmente, Aluni procura que los estudiantes disfruten de toda la oferta cultural, deportiva y medioambiental de la ciudad de destino, difundiendo periódicamente entre sus estudiantes las actividades y eventos culturales, artísticos y deportivos, promovidos por los respectivos ayuntamientos. Por su contra no tiene ninguna aplicación para gestionar las ventas.

Los principales competidores son las empresas Aluni, Fotocasa e Idealista que ocuparían un 80% de cuota de mercado, siendo las cuotas de mercado aproximadas para cada competidor Aluni 25%, Fotocasa 25% y Idealista 30%.

Principales Competidores		
Idealista	**Fotocasa**	**Aluni**
30% Cuota de mercado	25% Cuota de Mercado	25% Cuota de Mercado
Precio pisos entre 280 y 1.400€	Precio pisos entre 200 y 1.300€	Precio pisos entre 176 y 1.300€
Buena eficacia en el equipo y distribución	No tienen sus oficinas en españa y atraen a la clientela por internet.	Gestión y comercialización de los pisos para estudiantes y jóvenes profesionales

2.2.3. Nivel de competencia (cinco fuerzas de Porter):

Una vez analizados los principales competidores, haremos el análisis de las 5 fuerzas de Porter, que sirve para estudiar el grado de atractivo de un sector.

2.2.3.1. Rivalidad entre competidores

La rivalidad en el sector es bastante alta debido al gran número de empresas que hay en el sector y a la escasa oferta de pisos que hay actualmente, ya que la mayoría de los pisos ofertados para el 2019 están ya alquilados.

2.2.3.2. Amenaza de nuevos competidores

No hay una amenaza de entrantes de nuevos competidores, ya que, debido al incremento del alquiler de pisos, y a la escasez de viviendas ofertadas, se necesita que surjan nuevas empresas que oferten pisos, para satisfacer a la demanda que hay actualmente en el mercado. Además, las principales empresas del sector tienen una gran cuota de mercado y una gran cantidad de pisos que ofertan, por lo que no van a caer las ventas de sus pisos puestos en alquiler.

2.2.3.3. Amenaza de productos sustitutivos

Hay muchos productos sustitutivos en el sector, debido a que las empresas ofrecen muchos pisos en sus páginas web, por lo que no hay muchas empresas que se diferencien en este sector. Por ello frente a una innovación en el marketing a la hora de ofrecer los pisos, podría haber una forma de diferenciarse de la competencia.

2.2.3.4. Poder de negociación de los clientes

El poder negociador de los clientes es cambiante, ya que en la empresa Aluni, el precio del alquiler de los pisos es innegociable, ya que está prefijado de antemano en la web, pudiendo reservar automáticamente la habitación en función de la disponibilidad que haya, pero en Fotocasa e Idealista, los clientes pueden contactar con el vendedor y hacerles ofertas por los pisos, por lo que tendrían un mayor poder de negociación.

2.2.3.5. Poder de negociación de los proveedores

El poder negociador de los proveedores no es muy alto, ya que tienen unas tarifas estándar a la hora de poner los productos en la web, por lo que no afectará a la posible apertura de nuevas empresas que quieran empezar a ofertar diferentes pisos.

El entorno específico nos deja claro que, aunque en el mercado haya un gran número de empresas y de competidores, podemos penetrar en el mercado, y podemos ofertar un modelo de negocio adecuado de la mejor manera posible al cliente o a los inversionistas.

3. ANÁLISIS DAFO

Una vez explicados los dos entornos, haré un resumen del análisis externo y del análisis interno siguiendo la metodología de estudio del análisis DAFO. El DAFO consiste en estudiar la situación del proyecto, y esto lo haré analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y oportunidades).

3.1. Análisis interno

3.1.1. Fortalezas

Tener varios conocimientos del sector y del modelo de negocio del cual voy a desarrollar.

Gran poder de comunicación relación con las personas y de búsqueda de clientes.

Tener modelos tipo de entrevistas muy eficaces de cara a la búsqueda de los potenciales clientes.

Saber gestionar una gran cantidad de pisos, o de dinero propiedad de los clientes, sin incurrir en riesgo alguno, pudiendo invertir en mayores propiedades.

Saber que es lo que demanda el mercado y lo que puedo ofrecer para diferenciarme.

3.1.2. Debilidades

No haber trabajado nunca como persona física.

No tener ningún local o tienda física para poder poner una sede en el negocio.

No haber dirigido un negocio, por lo que podríamos encontrar varios problemas a la hora de realizarlo.

No tener ningún piso en nuestro poder, ni ningún cliente.

3.2. Análisis externo

3.2.1. Oportunidades

Hay muchas personas que tienen pisos en propiedad inutilizados y sin rendimiento alguno.

La gran cantidad de pisos deshabitados en España, en los que se podría invertir a la hora de ofrecer un negocio.

Las oportunidades que podrían abrirse para nosotros serían que bajara el precio de las viviendas en Madrid, para poder realizar un mayor número de inversiones. Especialmente en el centro de la ciudad, ya que es donde están los pisos más caros y donde hay una mayor demanda.

Ahora mismo tenemos una gran oportunidad también respecto al tema del alquiler de viviendas, ya que los precios están muy caros, haciendo que la gente no tenga un gran poder de inversión y no pueda comprar un piso, por lo que nos beneficia esa tendencia a alquilar, en vez de comprar los pisos.

3.2.2. Amenazas

No encontrar suficientes pisos baratos y bien comunicados con el centro de la ciudad.

El aumento del poder adquisitivo de las personas, debido a una caída de los precios, y empezaran a comprar viviendas, en vez de alquilarlas.

Los riesgos que tenemos, es que, debido al auge de este mercado, surjan muchas empresas que ofrezcan una gran calidad precio con un gran poderío económico para invertir.

ANÁLISIS DAFO

	Análisis Interno	Análisis Externo
Factores negativos	**Debilidades** -No haber trabajado como persona física -No tener una tienda física -No haber dirigido un negocio	**Amenazas** -No encontrar pisos baratos -Aumento poder adquisitivo de las personas -Aumento del número de empresas
Factores positivos	**Fortalezas** -Tener conocimientos del sector -Gran poder de comunicación -Modelos tipo de entrevistas	**Oportunidades** -Muchos pisos deshabitados -Bajada de precio del suelo -Auge alquiler de viviendas

Con el análisis DAFO, vemos que tenemos unas grandes fortalezas y muchas oportunidades en el mercado inmobiliario debido a que el mercado está en auge, pero debemos tener mucho cuidado con las posibles amenazas y debilidades, y estudiar muy bien el mercado donde nos vamos a meter, además de tener claro que no va a ser un trabajo fácil buscar todos los pisos al mejor precio y a los inversores.

4. PLAN ESTRATÉGICO: MISIÓN, VISIÓN, VALORES CORPORATIVOS

Una vez realizado el DAFO, puedo definir a que me voy a dedicar y la actividad a realizar viendo la misión de la empresa, y el camino que va a seguir la empresa y lo que pretende convertirse a largo plazo, mediante la visión de la empresa, además de ver los valores corporativos en los que se basa la empresa.

4.1. Misión

El proyecto va a realizar su actividad en el sector inmobiliario y la misión es ofrecer un modelo de negocio, consiguiendo llegar al mayor número de clientes. Para ello tendré

que hacer tres cosas. La primera de ellas será buscar inversionistas para comprar pisos, gestionar su actualización y alquilarlos. La segunda será buscar personas con pisos en propiedad, las cuales tengan los pisos vacíos para gestionar su arreglo y poder alquilarlos. La tercera y no por ello la más fácil, será buscar inquilinos para los pisos alquilados.

Las ventajas competitivas en la primera alternativa son comprar los pisos muy baratos en las zonas colindantes a la M-30, que son las zonas donde podemos encontrar las viviendas a un precio del 25-30% inferior a las que están en el centro de Madrid, para tener un margen de maniobra a la hora de hacer una buena reforma, y que no sea muy grande el coste final de toda la operación y pueda amortizarlo en el menor tiempo posible. Además, está muy bien comunicado con las bocacalles del metro, para poder llegar más rápido a la zona universitaria. En la segunda alternativa, vemos que tenemos que hacer muchas menos gestiones a la hora de realizar la gestión e inversión del proyecto, por lo que tendremos una buena rentabilidad en un corto periodo de tiempo.

Los puntos fuertes del piso serían la estética, la calidad ejecución y la limpieza.

Esto lo haremos porque en la actualidad vemos que los estudiantes que vienen principalmente de otros países u otras zonas de España buscan alquilar pisos que, aunque no sean de lujo, sean de buena calidad y además tengan un buen toque decorativo, y que estén bien comunicados con de la universidad. Nunca se compartirá casa con gente de diferente sexo por motivos de higiene.

4.2. Visión

El objetivo de la empresa en un fututo es llegar a tener una buena imagen de marca y de fidelización con el cliente, lo que quiere decir que habremos conseguido reformar muy bien los pisos y que los inquilinos estén dispuestos a volver a alquilar el piso en el caso del supuesto del alquiler. Si por el contrario gestionáramos directamente el dinero de los inversionistas o los pisos vacíos, nuestro objetivo será intentar llegar al mayor número de inversores e intentar sacar la mayor rentabilidad posible a la inversión efectuada.

Si todo esto sucediera, me gustaría llegar a formar una empresa, en vez de seguir trabajando como autónomo y montar una o varias tiendas en función de los resultados, lo que haría que cada vez nos fuéramos expandiéndonos poco a poco hasta llegar a conseguir una gran cuota de mercado y tener una gran cartera de pisos a los que pudiera darles una gran rentabilidad.

A largo plazo, si el negocio prosperara, me gustaría tener mis propios pisos para poder alquilarlos, ya que pienso que es una inversión muy rentable de la cual puedo tener un buen sueldo al mes.

4.3. Valores corporativos

Los valores de la empresa serán la transparencia, la fiabilidad, la calidad, la buena imagen de la marca, el compromiso, la experiencia, la profesionalidad, el respeto hacia el cliente y la profesionalidad de los empleados.

La empresa siempre intentará conseguir a llegar su misión y su visión, en función de estos valores, lo que requerirá una buena preparación, antes de llevar a cabo este modelo de negocio.

Teniendo ya claras, la misión, la visión y los valores corporativos, intentaremos buscar esas ventajas competitivas y esa rentabilidad, cumpliendo los valores corporativos de la empresa.

5. PLAN DE MARKETING

Una vez vista la actividad que va a desarrollar la empresa y el camino que va a seguir, pasaremos a analizar el Plan de Marketing, en el cuál veremos la imagen de la marca, y el marketing-mix en el cual veremos los servicios ofrecidos y el precio de los mismos, la distribución y la comunicación de los mismos y los objetivos a corto y a largo plazo de la empresa.

La imagen e identidad corporativa será la siguiente:

INMO UNI

Fuente: elaboración propia

Para la correcta diferenciación del negocio se ha diseñado su imagen corporativa. En esta imagen corporativa básica se encuentran integradas el logotipo, el imago tipo, así como

las tipografías y colores distintivos. Estos signos distintivos del negocio deberían verse reflejados y completados en un manual de imagen corporativa más extenso.

En el logotipo aparece la silueta de la parte superior de una casa, para que no sea un dibujo muy recargado, junto a las letras INMO UNI debajo de la misma. Se ha utilizado el color azul que está relacionado con la confianza, el entendimiento y la credibilidad. La tipografía utilizada es Didot.

5.1. Marketing- Mix

El Marketing-Mix consiste en el conjunto de actividades destinadas a la promoción y comercialización de la marca o el producto en el mercado, teniendo en cuenta las 4P's, que son Producto (servicios), Precio, Distribución y Comunicación; y con un objetivo claro: atraer y fidelizar al cliente gracias a la satisfacción de sus necesidades.

5.1.1. Servicios

En este proceso consiste en prestar un servicio a los inversionistas, propietarios de pisos, ahorradores e inquilinos, para conseguir obtener la mayor rentabilidad posible.

Ofreceré tres servicios que desarrollaré a continuación:

El primero de ellos será buscar inversionistas para comprar pisos, gestionar su actualización mediante una reforma que será realizada por una empresa subcontratada y posteriormente alquilarlos. Una vez calculado el negocio y su rentabilidad, lo ofertaré como un negocio del cual ambos vamos a sacar una rentabilidad fija, invirtiendo con el dinero de ahorradores e inversionistas que son el publico al que nos vamos a dirigir, consiguiendo obtener un sueldo fijo cada mes.

El segundo servicio será buscar personas con pisos en propiedad y estén deshabitados, los cuales gestionaré para que sean reformados en el caso que sea necesario o alquilarlos directamente, buscando la mayor rentabilidad posible en la inversión. Será mayormente gente que tenga patrimonio, y a su vez tengan una falta de liquidez.

Por último y no por ello el más fácil, será buscar inquilinos para los pisos alquilados, estando dirigido principalmente estudiantes universitarios u otras personas interesadas en Madrid.

Con ello abordaré el mercado inmobiliario del alquiler de viviendas, en el cual quiero abarcar todo el posible, y esto lo intentaré lograr ofreciendo una calidad- precio media-

alta, que haga que los clientes sientan que el piso es único en la zona, y en el que más a gusto estén.

En este modelo de negocio lo que haré será ofrecer una rentabilidad fijada desde un principio a los clientes, poniendo el negocio a funcionar en tres meses.

5.1.2. Precio de mis servicios

A los inversores se les cobrará un 10% de la inversión total en el caso de 3 habitaciones, equivalente a 16.042 € y de un 12% en el caso de 5 habitaciones, equivalente a 23.829 €.

El precio que voy a cobrar por mis servicios, en el caso de buscar a los inquilinos para los propietarios con los pisos deshabitados, va a ser el 3% de la inversión total. El coste será 2.700 € en el caso de 3 habitaciones y 5.250 € en el caso de 5 habitaciones para los propietarios.

A los clientes que también les encontramos los pisos, les cobraremos una comisión equivalente a un mes de alquiler, es decir 500 €.

El precio que vamos a fijar para las habitaciones va a ser 450 € por persona, para los dos apartamentos de 3 y 5 habitaciones, sin incluir los gastos de agua, gas y electricidad, que serán aproximadamente de 50€ mensualmente y hay que sumarlos al precio, siendo de 500 €.

Los precios de la competencia oscilan entre 300 y 480 €, siendo la media unos 395 €, estando los gastos del piso siempre a parte. Nuestros pisos son algo más caros ya que ofrecemos más servicios que las empresas rivales, y aun así apenas hay una diferencia de 50 €, siendo más rentable alquilar nuestros pisos.

Analizando la sensibilidad de la demanda ante variaciones en el precio, si subiéramos más el precio del piso, no nos afectaría tanta demanda, ya que no es un precio muy elevado del alquiler para las prestaciones que se les ofrece.

Los objetivos de los ingresos de los alquileres serían obtener entre 1.500 € en los apartamentos de 3 habitaciones por mes y de 2.500 € en los apartamentos de 5 habitaciones.

5.1.3. Distribución

Los pisos se van a distribuir principalmente a través de las páginas webs, con el pago de ellos a través de transferencia bancaria todos los meses, y depositar la fianza que me dan los universitarios en el IVIMA (Instituto de la vivienda de Madrid)

A la hora de enseñarles o darles ya directamente las llaves del piso, el estudiante tendría que contactarnos para establecer el día que más le convenga y poder quedar con él.

5.1.4. Comunicación

Tendré una web propia en la que me anunciaré desde internet, y a parte lo publicaría en tablones de anuncios, en periódicos de la comunidad, e imprimiré hojas para ponerlo en los tablones de la universidad, que es el método más fácil de vendernos, ya que nos dirigimos principalmente a estudiantes universitarios, para que no me limite solo la web y así obtener tener una mayor visibilidad. Lo publicitaria los meses de agosto en Aluni, Idealista y en mi web Inmouni.es. Por ello me encargaría de tener el piso perfectamente cuidado, y de ofrecer la mejor calidad-precio para que san alquilados. La gente ya no va a ver los pisos, lo que hace es ver los pisos desde internet y muchos se deciden por la primera impresión que tienen al ver los pisos.

Podemos ver los objetivos comerciales que se plantea INMO UNI desde varios ángulos. Según su naturaleza, se hace referencia a objetivos económicos, técnicos y sociales. Los objetivos económicos serían magnitudes como costes, ventas, beneficios. Los técnicos se refieren a los procesos de mejora en la prestación de los servicios, como calidad o innovación. Los sociales tienen en consideración aspecto que van más allá de la propia empresa y que afectan a su entorno como son todos los relacionados con el medio ambiente, mejora de las condiciones laborales… El público que va dirigido mayor mente a gente inversora o ahorradora en el caso de tener ya el piso, y para el alquiler, estudiantes entre 17 y 35 años.

Nuestros objetivos serán intentar llegar a formar una empresa y gestionar el mayor número de solicitudes por parte de los ahorradores, intentando llevarnos una pequeña parte de la cuota de mercado, la cual iremos arañando poquito a poquito.

A continuación, veremos varias Estrategias de marketing que podremos usar.

1. Machine learning

Esta disciplina científica del ámbito de la inteligencia artificial consiste en la creación de sistemas que aprenden autónomamente. Nuestro plan se desarrollaría en torno al uso de chats-bots inteligentes. La idea es que, las 24 horas del día, el cliente pueda tener una comunicación con la empresa para resolver sus dudas o conocer el estado de la casa.

2. YouTube e influencers

La estrategia sería inicialmente hablar con algún influencer, concretamente de Instagram, para conseguir llegar a un mayor número de personas, a cambio de dejarle estar en el piso en algún momento. Esta estrategia sería bastante efectiva, ya que, al tener casi 80000 seguidores, la posibilidad de que los pisos se alquilen es altísima. Si poco a poco nuestra empresa fuera creciendo, crearía un canal de Youtube, haciendo vídeos donde mostraría la casa y hablaría de sus características, para llegar a un mayor público.

3. Videojuegos

Con el diseño y desarrollo de videojuegos aplicados al sector inmobiliario fomenta interactividad y la mejora de la experiencia de usuario, dando al comprador la facilidad de recorrer fácilmente su futuro hogar, y así conocerlo en su totalidad.

Los pisos los ofertamos a través de internet, concretamente de la web de inmouni.com durante todo el año y a través de ALUNI.net en Agosto.

Los canales por los que vamos a distribuir los pisos son las webs, las aplicaciones, mediante Instagram, anuncios publicitarios en tablones y revistas, teniendo así más posibilidades de llegar a un mayor número de personas.

Los competidores se alojan en la zona centro de Madrid con sus oficinas lo que a veces da una mayor facilidad, pero ahora casi todo se hace por Internet, por lo que no nos afecta abrir una oficina al tener pocos pisos.

Nuestro plan de desarrollo es expandirnos lo máximo posible, obteniendo una gran rentabilidad y una amortización adecuada al plan de inversión, por lo que intentaremos buscar los medios para lograrlo. Una vez hayamos ganado cuota de mercado, podríamos pensar en internacionalizarnos.

Las estrategias de penetración que voy a utilizar van a ser:

1. Adoptar una estrategia de precios de penetración

Lo que haré será establecer unos precios un poco superiores a los de los competidores ya que los consumidores no son sensibles a los precios, por lo que puedo obtener un gran margen de beneficio a la hora de ofrecer los pisos. Esta estrategia de precios será constante, ya que, al diferenciarnos de la competencia, los universitarios lo ven como único, y de esta manera consigo fidelizarlos.

2. Mayor promoción

Al principio optaré por aumentar la penetración de mercado a través de mayores esfuerzos de promoción. Lo que haré será anunciarme en webs y redes sociales implementando una promoción a corto plazo con una fecha de terminación finita, para obtener una mayor visibilidad.

3. Mejoras de los productos

Ofrecer los pisos a una calidad excelente sirve para crear un beneficio adicional cuando se utiliza. Esto atrae a los estudiantes en mayor medida mejorando la percepción de calidad.

4. Lanzar un producto nuevo

Al ofrecer pisos totalmente diferentes a la competencia lo que hago es generar una gran expectación en el mercado objetivo. Así podré capitalizar al máximo esta tendencia y aprovechar que los universitarios tienen una mayor conciencia de tu producto para generar una importante presencia de marca.

Respecto a la política de descuentos, esta será nula, ya que al tener pocos pisos y haber ya ajustado el precio a las necesidades ofrecidas, no haremos ninguna rebaja en el precio.

En la atención al cliente ofrecemos un servicio de averías 24horas y nuestro teléfono de contacto por si surge algún imprevisto, para poder solucionarlo en la mayor brevedad posible. Observando a la competencia, vemos como a la hora de alquilar el piso en la web no ofrecen esos servicios, sino que ellos te venden seguros adicionales para asegurar el hogar, o solicitar una alarma, pero no específica nada de ningún servicio de mantenimiento.

5.2. Objetivos comerciales a corto, medio y largo plazo

En función del plazo establecido para alcanzar los objetivos se pueden clasificar en:

Corto plazo: se establecen a un año vista. Nuestro objetivo es tener los pisos comprados, reformados y alquilados en un plazo de tres meses e intentaríamos entrar en el mercado con nuestros pisos y veríamos si podemos sacar la rentabilidad esperada. Hay que tener al estudiante satisfecho desde su primera visita y reaccionar rápidamente ante cualquier señal de insatisfacción, por ello les damos números de contacto para resolver cualquier problema, durante las 24 horas del día. Abarcaremos el segmento de los estudiantes universitarios como nuestros clientes prioritarios. Ofertar en todos nuestros pisos, el WIFI para los estudiantes.

Medio plazo: de 1 a 3 años. Lo que haríamos sería adoptar nuevas tecnologías, nuevos canales de distribución para la comercialización de nuestros pisos, como son las redes sociales (YouTube principalmente). Aumentar el número de ventas en un 30% respecto al año anterior. Obtener nuevos clientes sin perder los actuales, ofreciendo en todo momento la mayor calidad del mercado. Aumentar nuestro mercado con el aumento de la compra de pisos en Madrid, para poder ofertar un mayor número de ellos.

Largo plazo: más de 3 años. Expandirse en nuevos mercados, sin limitarse solo al alquiler de estudiantes universitarios. Ser líder en todo el mercado español de alquiler en viviendas para estudiantes universitarios. Aumentar la notoriedad de la marca. Mantener un cash-flow (flujo de caja) positivo. Ofrecer posibles servicios complementarios. Lograr el 100% de la satisfacción de sus clientes como de los propietarios de las viviendas.

Por lo tanto, ya sabemos más detenidamente que servicios ofrecemos y el precio que voy a cobrar por ello, además de como vamos a comunicarnos y a publicitar esos servicios, además de ver los objetivos a corto y largo plazo, que serán muy importantes en el devenir de la empresa.

6. ESTUDIO TÉCNICO

Una vez analizado en Plan de marketing, veremos los gastos propios que tendremos al poner en funcionamiento el negocio y el diseño del producto y las características de él.

6.1. Descripción del negocio

Para desarrollar mi actividad, principalmente trabajaría desde casa para hacer la mayoría de las gestiones, excepto para las entrevistas con los inversionistas, por lo que alquilaré

alguna oficina en la calle Recoletos, estando situada en pleno centro de Madrid. A su vez me encargaría de quedar con los ahorradores e inversionistas a la hora de ofrecerles nuestros servicios. A parte, al usar un modelo de gestión de cobros, las funciones que tendría que hacer son enseñar el piso, entregar las llaves, mantenimiento y limpieza y revisar el piso para devolver la fianza en el caso del alquiler.

Al ofertar el negocio, en el caso de los inversionistas que no tengan un piso en propiedad, lo que haré será informarme exhaustivamente de la vida del cliente, de los fondos o pisos en propiedad que tiene y cuánto quiere invertir, con posibilidades de ofrecerle un piso con una mayor o menor inversión y que se le adapte en la mejor medida posible a su perfil, y pueda hacer frente a la cuota del capital del préstamo y no tener impagos que hagan que el banco le ejecute la garantía del préstamo. Una vez haya hecho esto, le explicaré lo que hago en el modelo de negocio es la compra de un local inmueble, la reforma integral del piso, el amueblado y el alquiler a los universitarios. Por otro lado, con los inversores que sean propietarios de los pisos, lo que haré será buscar la mejor alternativa posible para que obtengan una mayor rentabilidad y seré encargado también de buscar los clientes a los cuales les alquilaré el piso. Además, le explicaré que tengo varios impuestos que son el Impuesto de Bienes Patrimoniales, el registro ante notario de la empresa, el registro en el IAE y el impuesto de la Comunidad de Madrid. Los pisos serán de 3 habitaciones con 63m2 y de 5 habitaciones con 86m2 y siempre serán pisos que estén en un bajo o en una 1 planta, es decir, en una comunidad que no tenga ascensor. Ver Anexo I.

Sumando todo ello, le diré el dinero que necesitaría inicialmente para llevar a cabo el proyecto a los inversionistas y ahorradores que no son propietarios, ofreciendo un 5% en el caso del piso de 3 habitaciones y 6% en el piso de 5 habitaciones de rentabilidad final, y en función de la cantidad que esté dispuesto a invertir al principio, veré de cuantos años le interesa hacer la hipoteca. Una vez hecho esto, calcularé un beneficio del 12% de la inversión inicial del comprador en el caso de los pisos de 3 habitaciones y del 10% en el caso de los pisos de 5 habitaciones, que será el dinero que ganaré yo al acabar el proyecto por cada piso ofertado. Para los inversionistas que ya tienen un piso en propiedad, ofreceré la misma rentabilidad a la hora de alquilar el piso. A los diferentes tipos de inversionistas les cobraré una comisión inicial por la búsqueda de clientes.

Me centraré en ofrecer pisos compartidos, ya que el rendimiento económico es mayor respecto al alquiler y de cara a la declaración de la renta busco el equilibrio económico.

En estos pisos, es probable que no haya impagos, ya que está pagado íntegramente por los padres mayormente, por lo que la rotación es mucho mayor.

Los meses fuertes respecto al alquiler van a ser de Septiembre a Junio, pero en verano alquilaré como he dicho antes los pisos por Air Bnb. En verano es mucho más flojo, pero el rendimiento económico es mayor, y si los estudiantes lo cuidan bien, no debería tener ningún problema, y sino tendría la fianza, y la repercutiría. El rendimiento económico en estos meses podría ser muy bueno.

6.2. Gastos

En el caso de necesitarlo, ya que el piso no esté en perfectas condiciones, subcontrataré la empresa Algar Innovación para reformar los pisos, la cual me hará el presupuesto y las facturas de la reforma, lo que me supondrá un coste de 36.662,44 €. El pago a los obreros se realizará con un pago inicial del 50% al comienzo de la reforma de 18.331,22 €, otro del 40% a los 30 días del comienzo de la obra de 14.664,98 € y uno final en el momento en el que se finalice la obra de 3.666,24 €.

A parte contrataré a una empleada de limpieza, dándole de alta en la Seguridad Social para que limpie las zonas comunes, siendo la duración de 1 hora semanal, lo que me costaría 35 € al mes en los meses de Septiembre a Junio y una limpieza general, que será anual y costará 44 € al año y constará de 5 horas… Como informó Convenios Colectivos (2019). Además, contrataré el Wifi que será de un coste de 50 € al mes. En los meses de Julio y Agosto que tendré el piso en Air Bnb y calculo que el piso estará habitado 40 días, ya que obligamos que mínimo se alquile el piso 3 días seguidos, para que de tiempo al personal de limpieza a limpiar las habitaciones, con lo que habrá un coste de 263 € por 10 días que se limpie, estando limpiando 3 horas.

Para asegurar el piso, contrataré un seguro del hogar con la empresa Murimar, lo que costará 128,30 € al año en el piso de 3 habitaciones y 144 € para el piso de 5 habitaciones y así proteger al inversor. Este nos cubrirá ante daños eléctricos, domésticos, robo, inestabilidad de la vivienda, defensa jurídica y responsabilidad civil de hasta 30.000 €.

A parte voy a realizar cursos de formación los cuales realizaré mayormente online, teniendo un coste por estar subscrito a infoautónomos de 5 € mensuales.

6.3. Diseño del servicio o producto

Los pisos son apartamentos de 3 y de 5 habitaciones para estudiantes, en perfecto estado, recién reformados con mobiliario y electrodomésticos de primera calidad. Todas las habitaciones cuentan con baño propio y aire acondicionado frío-calor. Están situados a escasas paradas de metro directo (Línea 10) de Plaza de España desde Casa de Campo (a 5 minutos caminando del piso), con multitud de comercios y zonas de ocio en la zona (Rivera del Manzanares).

Ofrecemos productos de máxima calidad. Los pisos están compuestos de:

Habitación: Armario doble empotrado, baño exclusivo, habitación exterior, sueldo de baldosa, puerta con cerradura y llave, aire acondicionado en cada habitación, cama con protector de colchón y almohada, calefacción por consumo eléctrico.

Como extras del piso es que está completamente amueblado, y que tiene aire acondicionado, wifi y televisión.

En la cocina encontramos nevera, lavaplatos, microondas, menaje de cocina, tostadora, horno, cafetera y vajilla.

Como equipación de lavandería tenemos lavadora y plancha.

Sanz (2018) Concluye que…, los pisos están situados en el edificio de la comunidad en la planta baja o en la primera planta, ya que no tienen ascensor debido a los mayores costes a la hora de comprar esos pisos y de un equipo de mantenimiento que está disponible las 24 horas del día gracias a Murimar. Ver Anexo X.

Lo que me diferencia de la competencia es el estado de los pisos. La diferencia respecto a otras empresas son que ellas intentan obtener la máxima rentabilidad comprando y vendiendo pisos sin reformarlos para no incurrir en mayores gastos, y lo que yo voy a ofrecer van a ser pisos en perfecto estado y de una buena calidad-precio, siendo los pisos insonorizados, con una toma de luz individual en cada habitación y de wifi.

6.4. Plan de inversiones

Como trabajaré principalmente desde casa, tendré que invertir en una mesa que costará 70 €, una silla que costará 80 €, un ordenador que valdrá 850 € y en el wifi, que lo contrataremos con Movistar con una tarifa que consta de Internet con una fibra de velocidad de 600 Mb y teléfono, con llamadas a fijos infinitas por 32 € al mes.

Además, el precio en alquilar la oficina de 11m/2 de la calle Recoletos es de 39 € al mes.

6.5. Cuadro Resumen Gastos de constitución y Gastos anuales de actividad

GASTOS INICIALES DE CONSTITUCIÓN	
CONCEPTOS	**COSTE**
Mesa	70,00 €
Silla	80,00 €
Ordenador	850,00 €
Web	63,00 €
Oficina	39,00 €
Publicidad	100,00 €
Cursos	5,00 €
Wifi	36,00 €
Asesoría	60,00 €
Marca	162,00 €
Seguridad Social	60,00 €
TOTAL	**1.525 €**

En esta tabla vemos todos los costes iniciales que voy a tener en el momento en el cual ponga en funcionamiento la empresa, ya sean los gastos de inscripción en el registro de patentes y marcas, los gastos de la oficina, los gastos de publicidad, los cursos de formación y la Seguridad Social.

GASTOS ANUALES FUTUROS				
CONCEPTOS	**X0**		**X1**	**X2**
	MENSUAL	**ANUAL**		
Mesa	0,00 €	70,00 €	0,00 €	0,00 €
Silla	0,00 €	80,00 €	0,00 €	0,00 €
Ordenador	0	850,00 €	0,00 €	0,00 €
Aluni	0 €	950 €	1.750,00 €	2.250,00 €
Oficina	39,00 €	468,00 €	490,00 €	510,00 €
Publicidad	62,50 €	750,00 €	950,00 €	1.150,00 €
Cursos	5,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €
Wifi	32 €	384,00 €	384,00 €	384,00 €
Asesoría	60 €	720,00 €	720,00 €	720,00 €
Web	63 €	750,00 €	750,00 €	750,00 €
Marca	0 €	162,00 €	0,00 €	0,00 €
Seguridad Social	60 €	720,00 €	720,00 €	1.985,64 €
TOTAL	**321,50 €**	**5.964,00 €**	**5.824,00 €**	**7.809,64 €**
TIPOLOGÍA DE GASTOS				
Fijos	216,53 €	4.086,80 €	3.282,50 €	5.579,11 €
% Fijos				**67,35%**
Variables	104,98 €	1.877,20 €	2.541,50 €	3.832,17 €
% Variables				**32,65%**

En esta tabla vemos todos los gastos iniciales, además de los gastos anuales que voy a tener en la empresa. Dentro de ella, diferenciaré entre gastos fijos que serán los relacionados con los gastos para la habitación, la publicidad, y el registro de la marca y los variables que serán el coste de la oficina, la asesoría, Aluni, la publicidad y la Seguridad Social de la cuál obtenemos inicialmente un precio más económico.

Vemos que tenemos unos costes que no son muy elevados, pero que, si que son necesarios para poner en funcionamiento el negocio, y que variarán con el transcurso de los años con el tema de los alquileres y en la Seguridad Social.

7. ESTUDIO LEGAL

Vistos los costes que tendrá la empresa, veremos la forma jurídica de la empresa, así como los trámites a realizar para registrar la marca y el coste de ello.

7.1. Forma jurídica

Actuaré como empresario individual y como autónomo, siendo el promotor del proyecto. No es una estructura societaria, sino una categoría de afiliación a la Seguridad Social, pero bajo esta figura puedo ejercer mi actividad profesional como persona física sin estar obligado a constituirme en empresa al no haber costes de material (lo contratamos a la empresa que reforma los pisos) ni de oficina. Tampoco hay una plantilla propiamente dicha.

Trabajaré bajo el nombre INMO UNI, pero está todo registrado a mi nombre y DNI David Huertas Iglesias 17763749K, al no constituir una empresa.

7.2. Trámites administrativos y legales

Lo primero que tendré que hacer será ir a la oficina española de patentes y marcas y registrar el logo más la marca, lo que nos costará 162 €.

Las responsabilidades fiscales pasan por registrarme en un plazo de 60 días antes del inicio de actividad, dándome de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) de la Seguridad Social a nombre de David. Eso sí, solo se empieza a cotizar a partir de la fecha de inicio de actividad marcada por el alta en Seguridad Social, siendo el coste de 60 € mensuales para nuevos autónomos durante los dos primeros años, y a partir del 3 año, tendrá que pagar el segundo tramo de bonificación 137,9 € al mes durante 6 meses y 193,04 € mensuales en el tercer y cuarto periodo bonificado… Como informó Infoautónomos (2019). Por otro lado, también tendré varios costes en la Seguridad Social del personal de limpieza. Estos serán en los pisos de 3 habitaciones: 119 € de limpieza anuales, 15 € de limpieza general anual y 89 € en la limpieza de verano; y en el de 5 habitaciones: 119 € de limpieza anuales, 24 € de limpieza general y 149 € de limpieza de verano.

Para ello tendré que presentar el modelo TA0521 en alguna de las administraciones de la Seguridad Social junto con fotocopia del DNI o equivalente y fotocopia del alta en Hacienda.

También tendré que registrarme en Hacienda presentando la declaración censal (modelos 036 y 037), en la que notificaré mis datos personales, la actividad a la que me voy a dedicar, y los impuestos que tengo que pagar, e indicar el Impuesto de Actividades Económicas que corresponda. A la hora de declarar la actividad tengo que seleccionar alguno de los epígrafes del Impuesto de Actividades Económicas (IAE), y viendo la tabla, es la División 8, el número 86, Alquiler de bienes inmuebles, regulados en el Real Decreto Legislativo 1175/1990. Estaré exento del pago del IAE, ya que sólo se debe pagar en el caso de facturar más de un millón de euros anuales. En la declaración de la renta tendré que declarar los ingresos a través del IRPF. Según la cuantía, estos tributarán como mínimo al 19% hasta un tipo máximo del 45%.

Estaré obligado a darme de alta cuando los ingresos superen el salario mínimo interprofesional, fijado en 9.080 euros o, aun no alcanzando esa cifra si tu trabajo tiene cierta periodicidad. La ley es ambigua al respecto. No supone coste alguno, pero para percibir coberturas sociales he de pagar una cuota. La mínima es de 282 € al mes, que me afectará a partir del 4 año de actividad.

Los impuestos que tengo que pagar son dos: El primero es el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), que grava las rentas empresariales obtenidas por el autónomo, pagándose trimestralmente. El segundo es el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), impuesto indirecto que grava el consumo y recae por tanto sobre el consumidor final. El autónomo o la pyme tan sólo actúan como intermediarios entre Hacienda y el consumidor final, ya que deberán pagar a Hacienda la diferencia entre el IVA que hayan repercutido y cobrado a sus clientes y el que hayan soportado por sus compras a proveedores. Se paga trimestralmente. Ver anexo XI.

He creado una factura emitida al cliente por la comisión inicial del negocio. Cuando la factura es a un particular, puede emitirse una factura simplificada sin ser necesario indicar los datos del destinatario. Sin embargo, para poder deducir el IVA con factura simplificada es necesario indicar el NIF del destinatario y domicilio y reflejar de forma separada la cuota repercutida. Ver anexo XII.

Vemos que, como empresario, no tengo muchos gastos a la hora de constituir el negocio, una de las claves a la hora de desarrollar el proyecto, y que nos ayuda a reducir los costes y obtener mayores beneficios.

8. GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS

Analizado el estudio legal, veré la organización que tengo en la empresa y las labores que tendré dentro de ella.

En la empresa, voy a ser la persona que se encargue de casi todas las labores, tanto económicas, como de trato con los clientes y con los vendedores de los pisos, siendo el jefe de la empresa. Al actuar solo, podré desenvolverme bien al haber estudiado ADE, por lo que me encargaré de llevar todas las cuentas de la empresa. Además, me encargaré de buscar los pisos que voy a comprar, para la posterior reforma, o de buscar a los posibles clientes a la hora de gestionar unos pisos que ya los tienen en propiedad. Cuando gestione la compra de los pisos, hablaré con la empresa Algar Innovación para que me hagan la reforma del piso, que será la empresa subcontratada.

Además, una de mis labores será llevar las actividades de Marketing, en el que me encargaré de llevar las redes sociales, de mantener activa la página web y de poner las mejores fotos y dar la mejor imagen de los pisos en Internet. Tendré que mantener contacto directo con el cliente en todo momento, estando a su disposición para lo que necesitara.

Si que tendré un salario fijo, pero los ingresos variaran en función de si están todos los pisos alquilados, si ha habido alguna avería y en función de los meses del año en el que estemos. Además, tendré una comisión por la búsqueda de los inversionistas y ahorradores.

En la gestión de los Recursos Humanos, seré la persona encargada de llevar toda la gestión de la empresa, además de buscar los métodos para darme una buena publicidad y dar a su vez una gran imagen de la marca, por lo que tendré una grandísima responsabilidad.

9. PLAN FINANCIERO

Una vez vista como se organiza la empresa, pasaremos a ver los costes que tendré tanto el propietario, como los inversionistas y los clientes que alquilan el piso.

9.1. Plan Inversiones

A continuación, se muestra la estructura económica y la determinación financiera del proyecto.

Inversión inicial	Coste
Mesa	70,00 €
Silla	80,00 €
Ordenador	850,00 €
Wifi	36,00 €
Oficina	39,00 €
TOTAL	1.075,00 €

La inversión inicial la tengo explicada en el apartado estudio técnico

9.2. Plan de Explotación: Ingresos y Gastos

9.2.1. Presupuesto de Tesorería

He utilizado estos estados de análisis más comunes de empresa, intentándolos aplicar a mi figura como autónomo para analizar la viabilidad de plan de negocio.

El presupuesto de tesorería es el resultado de sumar las entradas de fondos y restar las salidas de fondos, proyectándolas en el tiempo. He utilizado el presupuesto de tesorería en este plan de negocio para poder prever la liquidez que voy a tener en cada momento que en este caso equivaldría al beneficio que yo obtengo. Si existe superávit me serviría para determinar las diferentes alternativas de colocación del exceso de tesorería para obtener una mayor rentabilidad. Si existiera déficit determinar las diferentes fuentes de financiación que pueden solucionar el problema de tesorería. La información que se recoge en este presupuesto es relevante para actuar cuando se produzcan desviaciones. Para ello, establezco tres categorías: En cuanto al flujo de caja de las operaciones, entendiendo como aquellas entradas y salidas relacionadas con la gestión de los alquileres, están los ingresos mensuales por la renta de las habitaciones y los gastos de seguros Murimar, comunidad, impuestos y Aluni. Respecto, al flujo de caja de las actividades de inversión, considerando los pagos y cobros que tienen su origen en la puesta en marcha de mi actividad y su gestión. En mi caso, la adquisición de activos no corrientes como el registro de la marca, el mobiliario y un equipo informático, así como

la cotización a la Seguridad Social. Por último, flujo de caja de las actividades de financiación, en el que se tienen en cuenta los cobros por operaciones contratadas con los accionistas, en este caso la comisión inicial. También se consideran los cobros por la contratación de préstamos, lo cual incluyo los intereses del préstamo del inversor a los que hago frente. A su vez recojo, las salidas de fondos por la rentabilidad ofrecida al inversor, al que garantiza la devolución de las aportaciones de éste y la rentabilidad ofrecida al propietario.

9.2.2. Previsión de Ventas

ESTIMACIÓN CLIENTES	NÚMERO DE CLIENTES			
	X0		X1	X2
	MENSUAL	ANUAL		
Inversores	1 en Agosto + 2 en Septiembre	3	5	7
Propietarios	2 en Noviembre + 2 en Diciembre	2	4	6
Clientes Universitarios	2 en Julio + 4 en Agosto	4	6	8

Los Clientes que vamos a tener para cada servicio son:

Respecto a los inversionistas, el primer año tendremos 1 en el mes de Agosto y 2 en Septiembre (2 de 3 habitaciones y 1 de una) , para un total de 3 en el año, y en el segundo y 3 año, obtendré 5 y 7 respectivamente, siempre teniendo un piso más de 3 habitaciones, ya que es más fácil conseguirlos e invertir en ellos.

Los propietarios que conseguiré con viviendas vacías serán 2 el primer año, 1 en Noviembre de 3 habitaciones y 1 en Diciembre de 5 habitaciones y en el 2 y tercer año, obtendré 4 y 6 respectivamente, repartiendo los piso mitad y mitad.

Los clientes universitarios a los que les encontraré el piso serán 2 en Julio y 2 en Agosto para un total de 4 en el año, aumentando a 6 y 8 en el segundo y tercer año.

9.2.3. Ingresos por Ventas

COBROS	AÑO 2019						DAVID HUERTAS							2020	2021
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES	TOTALES
Saldo inicial del período		6.685 €	14.552 €	22.419 €	30.286 €	38.153 €	45.969 €	57.486 €	70.603 €	78.470 €	86.337 €	94.204 €			
Comisión inversores	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	4.659 €	55.913 €	95.784 €	135.829 €
Comisión Propietarios							2.700 €	5.250 €					7.950 €	15.900 €	23.850 €
Comisión Clientes							1.000 €	1.000 €						3.000 €	4.000 €
Ingresos mensuales inv	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	15.012 €	864 €	864 €
Ingresos mensuales inv	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	23.940 €	1.428 €	1.428 €
Ingresos mensuales prc	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	164 €	1.968 €	11.061 €	14.748 €
Ingresos mensuales prc	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	1.272 €	13.044 €	19.566 €
TOTAL COBROS	8.175 €	8.175 €	8.175 €	8.175 €	8.175 €	8.175 €	11.875 €	14.425 €	8.175 €	8.175 €	8.175 €	8.175 €	106.055 €	141.081 €	200.285 €

Los ingresos que tengo son bastante elevados el primer año, gracias a haber gestionado y vendido tantos pisos, obteniendo esta gran cantidad de ingresos 106.055 € el primer año, gracias a las comisiones cobradas a los inversores y propietarios inicialmente, además de una comisión mensual, lo que me llevará a apenas aumentar las ganancias el 2 año, obteniendo un beneficio de 35.206 € anuales más en el 2020. Al volver a aumentar la inversión en un mayor número de pisos, vemos como los ingresos se vuelven a disparar, especialmente por las comisiones a los inversores, aumentando de nuevo las ganancias del siguiente año en 59.204 €.

9.2.4. Gastos Propios

PREVISIÓN DE GASTOS	AÑO 2019					DAVID HUERTAS								2020	2021
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembr	Octubre	Noviembr	Diciembr	TOTALES	TOTALES	TOTALES
PAGOS (Salidas)															
Compra inmovilizado	1.182 €												1.182 €	0 €	0 €
Gastos Aluni								950 €					950 €	1.750 €	2.250 €
Gastos propios															
- WIFI	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	384 €	384 €	384 €
- Publicidad	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	100 €	100 €	100 €	50 €	50 €	50 €	50 €	750 €	950 €	1.150 €
- Web	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	750 €	750 €	750 €
Seguridad Social	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	720 €	720 €	1.986 €
Alquiler despacho	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	39 €	468 €	490 €	510 €
Asesoría	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	720 €	720 €	720 €
Cursos	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	5 €	60 €	60 €	60 €
TOTAL PAGOS	1.491 €	309 €	309 €	309 €	309 €	359 €	359 €	1.309 €	309 €	309 €	309 €	309 €	4.016 €	3.834 €	4.534 €

Viendo los gastos propios que tenemos, vemos que no son elevados, por lo que podremos obtener una gran rentabilidad en nuestras diferentes inversiones.

	AÑO 2019					DAVID HUERTAS								2020	2021
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES	TOTALES
SALDO TESORERÍA	6.685 €	14.552 €	22.419 €	30.286 €	38.153 €	45.969 €	57.486 €	70.603 €	78.470 €	86.337 €	94.204 €	102.071 €	102.039 €	137.247 €	195.751 €

Analizando el saldo de Tesorería, vemos que tenemos un saldo positivo de 102.039 €, lo que nos supondría un salario al mes de 8.503,25 € al mes. Este beneficio se verá incrementado el 2 año en 35.208 € debido a no haber aumentado la inversión en los pisos, pero al hacerlo de nuevo en el 2021, volveré a aumentar en 58.504 € el beneficio total del año.

Una vez vistos los ingresos y gastos propios, podremos concluir, que, a partir de la gestión de 3 pisos, 2 de 3 habitaciones y 1 de 5 habitaciones ya sería rentable nuestro proyecto, pero si además consigo añadir 2 pisos, los cuáles pueda gestionárselos a diferentes propietarios conseguiría una mayor rentabilidad, como estamos viendo en el proyecto. Además, todos los estudiantes universitarios que pudiéramos encontrar y que encima quieran que les ayudemos a buscar los pisos, conseguiremos un mayor beneficio.

9.2.5. Ingresos y Gastos del Inversor 1 Piso 3 Habitaciones

1 piso de 3 habitaciones

INMO UNI

VENTAS	AÑO 2019											DAVID HUERTAS	2020	2021
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES	TOTALES
Saldo inicial del periodo		-1.159 €	-2.317 €	-3.475 €	-4.633 €	-5.790 €	-6.946 €	-7.915 €	-8.824 €	-9.979 €	-11.384 €	-12.537 €	-13.691 €	-27.381 €	-10.808 €
COBROS (Entradas)															
Ingresos alquileres	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.800 €	1.800 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	18.600 €	18.600 €	18.600 €
Rentabilidad inversión	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	7.486 €	7.486 €	7.486 €
TOTAL COBROS	2.124 €	2.124 €	2.124 €	2.124 €	2.124 €	2.124 €	2.424 €	2.424 €	2.124 €	2.124 €	2.124 €	2.124 €	26.086 €	26.086 €	26.086 €

GASTOS	AÑO 2019					DAVID HUERTAS							2020	2021
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES	TOTALES
PAGOS (Salidas)															
Suministros															
- Electricidad, agua y g	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	75 €	75 €	150 €	150 €	150 €	150 €	1.650 €	1.650 €	1.650 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €	600 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	176 €	132 €	35 €	35 €	35 €	35 €	657 €	657 €	657 €
Intereses del prestamo	105 €	104 €	104 €	103 €	103 €	102 €	102 €	101 €	101 €	100 €	100 €	99 €	1.226 €	1.152 €	1.076 €
Seguros: Murimar	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	128 €	128 €	128 €
Otros gastos: comunida	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €	600 €	600 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	342 €	327 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.612 €	3.612 €	3.612 €
Impuestos															
- IBI										250 €			250 €	250 €	250 €
Rentabilidad propietaric	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	1.251 €	15.012 €	864 €	864 €
Comision por gestion	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	16.042 €	0 €	0 €
TOTAL PAGOS	3.283 €	3.282 €	3.282 €	3.281 €	3.281 €	3.280 €	3.393 €	3.333 €	3.279 €	3.528 €	3.278 €	3.277 €	39.777 €	9.513 €	9.437 €
SALDO TESORERÍA	-1.159 €	-2.317 €	-3.475 €	-4.633 €	-5.790 €	-6.946 €	-7.915 €	-8.824 €	-9.979 €	-11.384 €	-12.537 €	**-13.691 €**	**-27.381 €**	**-10.808 €**	**5.841 €**

Este presupuesto recoge el caso de la gestión de 1 piso de 3 habitaciones durante el primer año: Para empezar en enero he supuesto que el saldo inicial es cero ya que yo no invierto nada de mi bolsillo y he ido presupuestando los importes esperados mes a mes. He periodificado la comisión de gestión que repercutió al inversor durante 12 meses para que el flujo de entradas y salidas sea más lineal y constante durante el año. Así pues, preveo que a principio de año tengo que hacer un desembolso por la compra de inmovilizado. En los meses de julio y agosto, tantos los ingresos como los gastos son superiores siendo el margen de beneficios similar al resto de meses. En octubre es l periodo cuando se paga el impuesto IBI en la comunidad de Madrid. Los gastos por intereses se van reduciendo durante el año ya que el porcentaje de amortización de intereses de la cuota resultante del préstamo va reduciéndose, amortizando más capital. Vemos que excepto el primer mes y los meses de verano, el resto de los meses el margen de Bº que obtiene el cliente es lineal, siendo 624 € los ingresos mensuales medios y generando una tesorería de 5841 € a partir del año 2021.

En el 2º año no tendría las entradas por la comisión inicial ya que no he tenido nuevas inversiones. Vemos que los ingresos los flujos de caja de operaciones se mantiene y se reducen los gastos de actividades de inversión al no tener compra de inmovilizado.

Esto hace que el cliente empiece a obtener beneficios a partir del tercer año, debido a los costes de la comisión inicial y a la rentabilidad fija que recibe el propietario del negocio.

9.2.6. Ingresos y Gastos del Inversor 1 Piso 5 Habitaciones

1 piso de 5 habitaciones

INMO UNI

COBROS	AÑO 2019											DAVID HUERTAS	2020	2021
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES	TOTALES
Saldo inicial del período		-1.171 €	-2.342 €	-3.511 €	-4.680 €	-5.847 €	-7.013 €	-7.882 €	-8.655 €	-9.818 €	-11.231 €	-12.392 €	-13.552 €	-27.104 €	5.833 €
COBROS (Entradas)															
Ingresos alquileres	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	3.000 €	3.000 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	31.000 €	31.000 €	31.000 €
Rentabilidad inversor	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	15.727 €	15.727 €	15.727 €
TOTAL COBROS	3.811 €	3.811 €	3.811 €	3.811 €	3.811 €	3.811 €	4.311 €	4.311 €	3.811 €	3.811 €	3.811 €	3.811 €	46.727 €	46.727 €	46.727 €

GASTOS	AÑO 2019						DAVID HUERTAS							2020	2021
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES	TOTALES
PAGOS (Salidas)															
Suministros															
- Electricidad, agua y gas	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	113 €	113 €	250 €	250 €	250 €	250 €	2.725 €	2.725 €	2.725 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €	600 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	289 €	219 €	35 €	35 €	35 €	35 €	858 €	858 €	858 €
Intereses del prestamo	210 €	209 €	208 €	207 €	206 €	205 €	204 €	203 €	202 €	201 €	200 €	199 €	2.453 €	2.304 €	2.152 €
Seguros: Murimar	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	144 €	144 €	144 €
Otros gastos: comunidad	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	1.800 €	1.800 €	1.800 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	381 €	357 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.681 €	3.681 €	3.681 €
Impuestos															
- IBI										250 €			250 €	250 €	250 €
Rentabilidad propietario	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	1.995 €	23.940 €	1.428 €	1.428 €
Comision por gestion	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	23.829 €		0 €
TOTAL PAGOS	4.982 €	4.981 €	4.980 €	4.979 €	4.978 €	4.977 €	5.179 €	5.084 €	4.974 €	5.223 €	4.972 €	4.971 €	60.279 €	13.790 €	13.638 €
SALDO TESORERÍA	-1.171 €	-2.342 €	-3.511 €	-4.680 €	-5.847 €	-7.013 €	-7.882 €	-8.655 €	-9.818 €	-11.231 €	-12.392 €	**-13.552 €**	**-27.104 €**	**5.833 €**	**38.922 €**

Este presupuesto recoge el caso de la gestión de 1 piso de 5 habitaciones. Siendo las condiciones de partida igual que el presupuesto de 3 habitaciones, podemos observar que en este caso también los ingresos son lineales, exceptuando la casuística de los meses de verano y octubre como ya he mencionado previamente, pero con un margen de Bº mucho mayor al supuesto de gestionar el piso de 3 habitaciones, siendo 1.311 € los ingresos mensuales medios y generando para el bolsillo del inversor, una tesorería de -27.104 € el primer año. Esto se verá incrementado hasta 5.833 € en 2020, debido a que ya no tienen la comisión por gestión, la cuál es muy elevada, y llegando a una tesorería de 38.922 € en el año 2021, una gran diferencia respecto al piso de 3 habitaciones.

Por mi parte, obtendré una rentabilidad mensual el 1 año de 1.995 €, llegando a obtener 23.940 € el primero año, pero a partir del siguiente, y debido a que no hay comisión, serán 1.428 € los ingresos anuales que tendré, debido a que ya no tengo la comisión inicial.

9.2.7. Ingresos y Gastos del Propietario 1 Piso 3 Habitaciones

1 piso de 3 habitaciones

INMO UNI

COBROS	AÑO 2019					DAVID HUERTAS							AÑO2020	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES
Saldo inicial del periodo		1.446 €	2.892 €	4.338 €	5.784 €	7.230 €	8.676 €	7.609 €	9.301 €	10.747 €	11.943 €	13.389 €	14.835 €	29.670 €
COBROS (Entradas)														
Ingresos alquileres	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.800 €	1.800 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	18.600 €	18.600 €
Rentabilidad inversión	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	618 €	7.416 €	7.416 €
TOTAL COBROS	2.118 €	2.118 €	2.118 €	2.118 €	2.118 €	2.118 €	2.418 €	2.418 €	2.118 €	2.118 €	2.118 €	2.118 €	26.016 €	26.016 €

GASTOS	AÑO 2019					DAVID HUERTAS							AÑO 2020	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES
PAGOS (Salidas)														
Suministros														
- Electricidad, agua y gas	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	75 €	75 €	150 €	150 €	150 €	150 €	1.650 €	1.650 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	176 €	132 €	35 €	35 €	35 €	35 €	657 €	657 €
Seguros: Murimar	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	128 €	128 €
Otros gastos: comunidad	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €	600 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	342 €	327 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.612 €	3.612 €
Impuestos														
- IBI										250 €			250 €	250 €
Comisión Propietarios							2.700 €						2.700 €	
Comision mensual	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	82 €	984 €	3.687 €
TOTAL PAGOS	672 €	672 €	672 €	672 €	672 €	672 €	3.485 €	726 €	672 €	922 €	672 €	672 €	11.181 €	11.184 €
SALDO TESORERÍA	1.446 €	2.892 €	4.338 €	5.784 €	7.230 €	8.676 €	7.609 €	9.301 €	10.747 €	11.943 €	13.389 €	**14.835 €**	**29.670 €**	**44.502 €**

Viendo esta tabla, vemos que el propietario tiene un piso de 3 habitaciones con un valor de tasación de 90.000 €. Calculando una rentabilidad del 8% sobre la inversión a recuperar, obtendríamos unas ganancias de 7.416 € al año para el propietario, fraccionado en pagos mensuales de 618 €, y, por otra parte, yo cobraré una comisión inicial de 2.700 € por piso, siendo el 3% de la inversión total, la cuál se cobrará el primer año, y unos ingresos mensuales de 82 € el primer año, y una cuota mensual de 307,25 € el resto de años, debido a nuestra gestión del piso. Por ello vemos que cada año, los ingresos de los compradores van a aumentar en 14.832 €, lo que es una gran cantidad.

9.2.8. Ingresos y Gastos del Propietario 1 Piso 5 Habitaciones

1 piso de 5 habitaciones

INMO UNI

COBROS	AÑO 2019					DAVID HUERTAS							AÑO	2020
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES
Saldo inicial del período		2.804 €	5.609 €	8.413 €	11.218 €	14.022 €	16.826 €	19.928 €	17.873 €	20.677 €	23.232 €	26.036 €	28.840,58 €	57.681,16 €
COBROS (Entradas)														
Ingresos alquileres	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	3.000 €	3.000 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	31.000 €	31.000 €
Rentabilidad inversor	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	1.202 €	14.420 €	14.420 €
TOTAL COBROS	3.702 €	3.702 €	3.702 €	3.702 €	3.702 €	3.702 €	4.202 €	4.202 €	3.702 €	3.702 €	3.702 €	3.702 €	45.420 €	45.420 €

GASTOS	AÑO 2019					DAVID HUERTAS							AÑO	2020
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES	TOTALES
PAGOS (Salidas)														
Suministros														
- Electricidad, agua y gas	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	113 €	113 €	250 €	250 €	250 €	250 €	2.725 €	2.725 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	289 €	219 €	35 €	35 €	35 €	35 €	858 €	858 €
Seguros: Murimar	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	12 €	144 €	144 €
Otros gastos: comunidad	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	1.800 €	1.800 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	381 €	357 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.681 €	3.681 €
Impuestos														
- IBI										250 €			250 €	250 €
Comisión Propietario								5.250 €					5.250 €	0 €
Comision mensual	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	106 €	1.272 €	6.522 €
TOTAL PAGOS	897 €	897 €	897 €	897 €	897 €	897 €	1.100 €	6.256 €	897 €	1.147 €	897 €	897 €	16.579 €	16.580 €
SALDO TESORERÍA	2.804 €	5.609 €	8.413 €	11.218 €	14.022 €	16.826 €	19.928 €	17.873 €	20.677 €	23.232 €	26.036 €	**28.841 €**	**57.681 €**	**86.521 €**

Viendo esta tabla, vemos que el propietario tiene un piso de 5 habitaciones con un valor de tasación de 180.000 euros. Calculando una rentabilidad del 8% sobre la inversión a recuperar, obtendríamos unas ganancias de 14.420 € al año para el propietario, fraccionado en pagos mensuales de 1.202 €, y, por otra parte, yo cobraré una comisión inicial de 5.250 € por piso, siendo el 3% de la inversión total, la cuál se cobrará el primer año, y unos ingresos mensuales de 106 € el primer año, y una cuota mensual de 543,499 € el resto de años, debido a nuestra gestión del piso. Por ello vemos que cada año, los ingresos de los compradores van a aumentar en 36.040 €, siendo una buenísima cantidad para el propietario

9.3. Amortización del Inmovilizado

Para el cálculo de la amortización de los activos, se han usado los coeficientes máximos propuestos por la Agencia Tributaria para estimación directa simplificada.

INVERSIÓN	VALOR	COEF.	TOTAL
Mobiliario	170 €	10%	17 €
Equipos para procesos de información	850 €	25%	212,5 €
Sistemas y programas informáticos	162	10%	16,2 €

En el mobiliario incluimos la mesa y la silla que hemos comprado para trabajar desde casa y el equipo para procesos de información, será el ordenador que use para trabajar desde casa.

9.4. Previsión de Pérdidas y Ganancias

La cuenta de resultados es un estado que informa del resultado obtenido por una entidad o autónomo, en este caso, a lo largo del periodo de un año indicando los ingresos y gastos que lo conforman. Me va a ser de utilidad para conocer el beneficio que obtendría el primer año en los supuestos de gestionar 1 piso o 3 pisos en el caso de los inversionistas.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO TERMINADO 2019	2 pisos de 3 habitaciones 1 piso de 5 habiatciones	
	1 piso	3 pisos
	Total	
OPERACIONES CONTINUADAS		
Importe neto de la cifra de negocios.	34.642	124.113
Ingresos por alquileres	18.600	68.200
Comision por asesoramiento y direccion de operaciones	16.042	55.913
(Gastos de explotacion)	- 4.035	- 12.282
Trabajos realizados por otras empresas	-4.035	-12.282
(Gastos de personal)	- 3.612	- 4.127
Sueldos, salarios y asimilados.		
Cuotas de la Seguridad Social	-3.612	-4.127
(Otros gastos de explotación)	- 1.374	- 1.374
Otros gastos de gestión corriente	-1.374	-1.374
(Amortización)	- 246	- 246
Equipos informáticos y sus instalaciones	-213	-213
Mobiliario, vehículos y resto de instalaciones	-17	-17
Marcas y patentes	-16	-16
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	**25.375**	**106.085**
(Gastos financieros)	- 8.712	- 35.605
Por deudas con inversionistas	- 8.712	- 35.605
RESULTADO DEL EJERCICIO	16.663	70.480

El resultado de explotación recoge el resultado generado por la actividad habitual de la gestión de alquileres, es decir, ingresos por las rentas y comisión inicial menos gastos normales de explotación, que incluyen las amortizaciones del inmovilizado. Los gastos

financieros recogen la rentabilidad que le damos al inversor y el pago de los intereses del préstamo que ha solicitado.

Comparando el resultado final de ambos supuestos, vemos que me cuantos más pisos gestioné mayor será el bº obtenido, obteniendo con un solo piso 16.663 € y con los 3 pisos 70.480 €. Esto se debe a que hay gastos fijos a los cuales no afectan la cantidad de pisos gestionada aumentado dicho bº.

A continuación, adjunto la reforma del piso detalladamente. Ver Anexo XIV.

9.5. Análisis

9.5.1. Plazo de recuperación de la inversión

A continuación, veremos el plazo de recuperación de los inversores, con la gestión completa del negocio.

Como el flujo de cajas son iguales todos los años, el plazo de recuperación se calcula de dividir el desembolso inicial entre el flujo de caja. Al ser cada periodo de un año, a continuación, se pueden ver los plazos de recuperación para cada tipo de inversión.

Payback piso de 3 Habitaciones en el cual el flujo de caja que le doy al cliente será del 5%. Como vemos el plazo de recuperación de la inversión total será 20 años.

AÑO	2019	2020	2021	2022	2034	2035	2036	2037	2038
Desembolso	149.723								
Flujos generados	-142.237	7486	7486	7486	7486	7486	7486	7486	7486
Flujo acumulado	-142.237	- 134.751	-127.265	- 119.779	-29.945	-22.458	- 14.972	- 7.486	0

$$\frac{Desembolso\ inicial}{Flujo\ de\ caja} = \frac{149.723}{7486} = 20\ años$$

Payback piso de 5 Habitaciones en el cual el flujo de caja que le doy al cliente será del 6%. Como vemos el plazo de recuperación de la inversión total será 17 años.

AÑO	2019	2020	2021	2022	2031	2032	2033	2034	2035
Desembolso	262.123								
Flujos generados	-249.017	15.727	15.727	15.727	15.727	15.727	15.727	15.727	15.727
Flujo acumulado	-249.017	- 233.290	-217.563	-201.836	- 60.293	-44.566	-28.839	-13.112	2.615

$$\frac{Desembolso\ inicial}{Flujo\ de\ caja} = \frac{262.123}{15.727} = 17\ años$$

Payback Piso 3 Habitaciones Propietarios en el cual el flujo de caja que le doy al propietario será del 8%. El plazo de recuperación será de 12 años y medio, lo que será muy atractivo para el propietario.

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Desembolso	92.700												
Flujos generados	- 85.284	7416	7416	7416	7416	7416	7416	7416	7416	7416	7416	7416	7416
Flujo acumulado	- 85.284	- 77.868	- 70.452	- 63.036	- 55.620	-48.204	- 40.788	-33.372	-25.956	-18.540	- 11.124	- 3.708	3.708

Payback Piso 5 Habitaciones Propietarios en el cual el flujo de caja que le doy al propietario será del 8%. El plazo de recuperación será de 12 años y medio, lo que será muy atractivo para el propietario.

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Desembolso	180.250												
Flujos generados	- 165.830	14420	14420	14420	14420	14420	14420	14420	14420	14420	14420	14420	14420
Flujo acumulado	- 165.830	-151.410	- 136.990	-122.570	-108.150	-93.730	- 79.310	-64.890	-50.470	-36.050	- 21.630	- 7.210	7.210

10. CONCLUSIONES

El proyecto lo he planteado como un modelo de negocio único, en el que gestiono las inversiones de mis clientes, que consiste en comprarles pisos y los reformamos, en las zonas colindantes a la M30 de Madrid, ofreciendo una calidad- precio muy buena y una buena comunicación con todo Madrid a la hora de desplazamiento de los inquilinos. A su vez ofrecemos una gestión de los pisos deshabitados por parte de propietarios que los tienen en desuso. Ofrecemos también la búsqueda de pisos a estudiantes universitarios, para ponerles más fácil sus labores.

El negocio destaca por ofrecer una rentabilidad acordada con el inversor y con el propietario de los pisos deshabitados, lo que hace que sea muy atractiva, ya que nosotros nos encargamos de toda la gestión del negocio y del dinero que invierten los ahorradores o inversionistas con un riesgo mínimo.

Analizando las diferentes hipotecas de cara a los inversores, he considerado que el mejor plazo, una vez analizados los tipos de interés que ofrecen los bancos, sea pedir una hipoteca de 70.000 € euros en el piso de 3 habitaciones, a un tipo fijo de 1,8% y a un plazo de amortización de 15 años, y de 140.000 € en el piso de 5 habitaciones.

Dentro del modelo de negocio he analizado dos posibles alternativas, y que constan en la gestión de 1 piso de 3 habitaciones o de otro de 5 habitaciones. La diferencia en qué el inversor invierta en un piso u otro, depende de la liquidez que tenga, y a su vez esto se verá reflejado en la rentabilidad que le ofrezco al cliente, siendo de un 5% en el piso de 3 habitaciones y de un 6% en el caso del piso de 5 habitaciones.

Antes las dos alternativas de gestión analizadas, no sale rentable conseguir solo gestionar un piso, sin embargo, si consigo obtener varias inversiones, podre conseguir unos mejores beneficios y un buen sueldo mensual. Lo he analizado a dos años, y veo que el 1º año obtenemos un mayor beneficio por la comisión inicial, obteniendo el 2º año unos menores beneficios, pero al calcular los ingresos medios mensuales de dos años son más de 3.000 € al mes.

Si INMO UNI tuviera una gran cantidad de inversionistas, podría ampliar su red de negocio, e incluso plantearse el abrir una sucursal en Madrid, además que, al ver el análisis del proyecto, lo que nos interesa es gestionar el mayor número de pisos, que es lo que me dará una mayor rentabilidad. Por ello, siempre que haya una oportunidad de invertir en un piso, debería de hacerlo en la búsqueda de conseguir unos mayores beneficios, siendo 3 el número a partir del cuál obtendré unos grandes beneficios.

El principal riesgo al que me enfrento es no conseguir alquilar un piso durante todo el año, por lo que habría que bajar el precio de alquiler ofertado y por lo tanto no satisfacer la rentabilidad acordada con los inversores o tener yo menor margen de Bº. Esto haría que al inversor le cueste más tiempo amortizar la inversión y puede tener dificultades de hacer frente las cuotas de capital del préstamo hipotecario. También tendríamos el problema de no encontrar propietarios, los cuáles pudiera gestionarles sus pisos, para ponerlos a la venta.

Las razones por la que un piso no se alquile durante todo el año, puede ser porque se perciba como muy caro y no fuera tan demandado como esperaba. En este caso, lo que podría hacer es mejorar la calidad del piso, para que se perciba con una calidad superior. Por ello, aunque la mayor parte del beneficio se obtenga de las ventas en los meses de verano, donde pondré los pisos en Air Bnb, debo intentar que, durante el resto de los meses, la demanda sea total.

Otro de los riesgos que tengo, es que, debido al auge del mercado del alquiler, surjan empresas que ofrezcan una gran calidad-precio con una mayor capacidad económica para

invertir y que se hagan con una gran cuota de mercado, no pudiéndome expandir tanto como quisiéramos, por lo que deberíamos fomentar la marca y la exclusividad con los inquilinos, haciéndoles sentir como que están en el mejor piso e intentar buscar siempre la mejora y la diferenciación en el piso.

Como conclusión general de este trabajo fin de grado, diría que INMO UNI es un plan de negocio que es rentable y con potencial de futuro siendo en la actualidad un buen momento para llevarlo a cabo en cuanto a que el precio de la vivienda desde la salida de la crisis en 2014 aún no ha incrementado mucho y hay inversores que pueden comprar inmuebles solicitando una hipoteca a tipos muy bajos. A su vez, el precio de los alquileres está viviendo una burbuja en las grandes urbes, como Madrid por lo que INMO UNI estaría utilizando estos tres factores para obtener margen de Bº y poder ofrecerle rentabilidad competitiva al inversor.

El negocio es muy atractivo, más si se tiene en cuenta, que dicho nivel conlleva una dosis de prudencia y por estructura y tamaño de mercado, puede aspirar a expandirse. Aun cuando existe competencia en el sector, se ha demostrado que es un mercado en crecimiento, por lo que posicionarse en el mismo ahora de la manera adecuada, puede asegurar inicialmente el autoempleo para el propietario del negocio y beneficios a medio plazo que le permitirán crecer y afianzar su posición competitiva.

Se puede decir que, con todos los datos obtenidos y analizados, se consigue su objetivo principal, es decir, constatar la viabilidad del negocio y su idoneidad para la puesta en marcha. El trabajo ha sido concienzudo, haciendo uso de metodologías habituales en el estudio de la estrategia empresarial.

Haciendo este trabajo de final de grado, he aprendido a valorar todo tipo de factores que pueden afectar a una empresa, así como todo tipo de gastos, que de normal no contaría con ellos, ni los diferenciaría tan exhaustivamente en el día a día. Además, he aprendido que, si se realizara una buena inversión y un gran trabajo previo a la hora de poner en funcionamiento este negocio, sería muy rentable en el presente y el futuro.

11. BIBLIOGRAFÍA

- MARTÍNEZ-ALMEIDA, P.: *Renta 2018 en 2019: deducción por alquiler de vivienda habitual en cada comunidad autónoma.* Disponible en: https://www.idealista.com/news/finanzas/fiscalidad/2018/03/27/764918-descubre-cuanto-puedes-deducirte-por-el-alquiler-en-la-renta-segun-la-region-donde#madrid

Fecha de publicación: 03/04/2019.Fecha de consulta 10/04/2019

- TORRES,P.: *Optimismo frente a inestabilidad.* Disponible en: https://www.dealerworld.es/distribucion/optimismo-frente-a-la-inestabilidad

Fecha de publicación: 19/04/2018.Fecha de consulta 11/03/2019

- LIZARRALDE, P.: *El sector inmobiliario apuesta por el mercado del alquiler, pero más profesionalizado.* Disponible en: https://www.20minutos.es/noticia/3228912/0/sector-inmobiliario-apuesta-mercado-alquiler-profesional/#xtor=AD-15&xts=467263

Fecha de publicación:08/01/2018. Fecha de consulta 06/03/2019

- SANZ, E.: *¿Comprar para alquilar? Lo más rentable son pisos sin ascensor, 2 dormitorios y 60 metros.* Disponible en: https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-02-17/alquiler-comprar-rentabilidad-mercado-inmobiliario_1522597/

Fecha de publicación:17/02/2018, Actualizado 18/02/2018. Fecha de consulta 09/03/2019

- ZAMORA, E.: *¿Qué interesa más, persona física o sociedad?* Disponible en: https://www.muypymes.com/2017/03/21/persona-fisica-sociedad

Fecha de publicación:17/02/2018. Fecha de consulta 27/12/2018

- MARTÍNEZ, M.: *Alta en Hacienda ¿Modelo 036 o 037.* Disponible en: https://infoautonomos.eleconomista.es/blog/alta-hacienda-modelo-036-modelo-037-diferencias/

Fecha de publicación 12/01/2018. Fecha de consulta 13/01/2019

- KUTXABANK: *Simulador Hipotecas.* Disponible en: https://clientes.kutxabank.es/es/simuladores/hipotecas/cuota-mensual-de-hipotecas.html

Fecha de consulta 07/02/2019

- IDEALISTA: *Simulador de hipotecas para comprar una casa.* Disponible en: https://www.idealista.com/hipotecas/simulador-hipotecas/hipoteca-para-comprar-casa

Fecha de consulta: 15/02/2019

-SEGURIDAD SOCIAL: *Bases y tipos de cotización 2019.* Disponible en: http://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Trabajadores/CotizacionRecaudacionTrabajadores/36537#REDAutonomos

Fecha de publicación: 01/01/2019. Fecha de consulta 03/03/2019

-CALVO MARTÍNEZ, J.A.: *Las partidas que paga un autónomo en su ¨nómina para qué sirven.* Disponible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/02/22/autonomos/1519302549_163094.html

Fecha de publicación: 27/02/2018. Madrid. Fecha de consulta: 15/03/2019

-MINISTERIO DE TRABAJO: *Seguridad social a los empleados del hogar.* Disponible en: http://www.mitramiss.gob.es/es/portada/serviciohogar/nueva-regulacion/segsocial/index.htm

Fecha de consulta: 02/02/2019

-CONVENIOS COLECTIVOS: Limpi*eza de edificios y locales en Madrid.* Disponible en: https://www.convenioscolectivos.net/limpieza-de-edificios-y-locales-de-madrid/

Fecha de Actualización: 27/03/2019. Fecha de Consulta: 17/04/2019

-SANZ, E.: *Caseros vs. inquilinos, ¿quién paga qué en caso de reparaciones y averías?* Disponible en: https://www.elconfidencial.com/vivienda/2016-04-15/caseros-versus-inquilinos-quien-paga-que-en-caso-de-reparaciones-y-averias_1183478/

Fecha de publicación: 15/04/2016. Fecha de Consulta: 17/04/2019.

-SALIDO COBO, J.: *¿Busca casa en Madrid? Aquí es donde tiene más posibilidades de encontrarla.* Disponible en: https://www.elmundo.es/economia/vivienda/2017/10/12/59de35ae268e3ea3738b4680.html.

Fecha de publicación: 13/10/2019. Fecha de consulta: 05/05/2019.

-EFE: *La CE observa un cambio de tendencia en España: ahora preferimos alquilar vivienda en lugar de comprarla.* Disponible en: https://www.expansion.com/economia/2018/03/18/5aae399522601da0738b45a3.html

Fecha de publicación: 18/03/2018. Fecha de consulta: 27/11/2018.

- FOTOCASA: *La edad media de las personas que han buscado vivienda compartida en España es de 29 años.* Disponible en: https://prensa.fotocasa.es/la-edad-media-las-personas-buscado-vivienda-compartida-espana-29-anos/

Fecha de publicación: 15/09/2017. Fecha de consulta: 06/12/2018

-INFOAUTÓNOMOS: *Seguridad Social de los autónomos*. Disponible en :

https://www.infoautonomos.com/seguridad-social/bonificaciones-autonomos-reta/

Fecha de publicación: 13/06/2019. Fecha de consulta: 08/11/2019

-www.sociedaddigital.com

-www.aluni.es

-www.libertaddigital.com

-www.ine.es

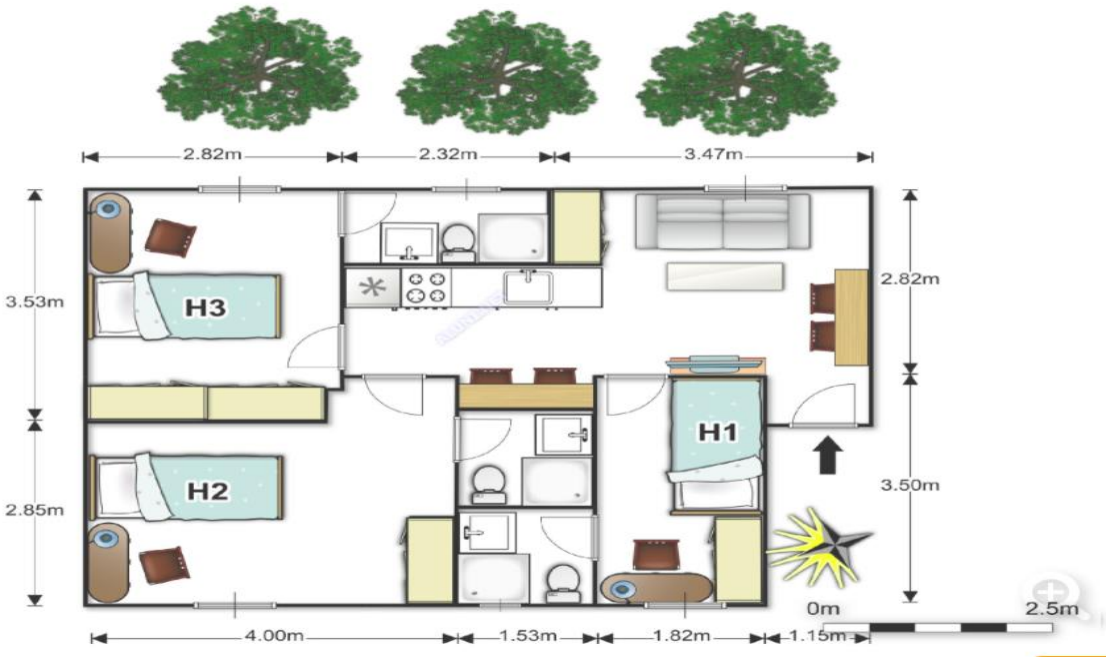
12. ANEXOS

INDICE DE ANEXOS

ANEXO I: Plano de los pisos 44
ANEXO II: Evolución anual del PIB 45
ANEXO III: Velocidad de Transmisión de Redes 47
ANEXO IV: Análisis del mercado. Prima de riesgo 48
ANEXO V: Evolución de los precios de alquiler 49
ANEXO VI: Segmentos del Mercado 51
ANEXO VII: Principales profesiones de inquilinos en vivienda compartida 52
ANEXO VIII: Etapas Proceso de decisión de compra 53
ANEXO IX: DAFO Cruzado 54
ANEXO X: Diferencia de precios de un piso con ascensor y otro sin ascensor 58
ANEXO XI: Trámites Administrativos y Legales ..... **¡Error! Marcador no definido.**
ANEXO XII: Ejemplo de factura emitida 59
ANEXO XIII: Presupuesto de Tesorería 59
ANEXO XIV: Presupuesto de la reforma de la vivienda 66

ANEXO I: Plano de los pisos

PISO 3 HABITACIONES



PISO 5 HABITACIONES

ANEXO II: Evolución anual del PIB

Evolución anual del PIB y del PIB per cápita 2019:

PIB Trimestral a precios de mercado 2019

Fecha	PIB Trimestral	Var. Trim. PIB (%)	Var. anual PIB Trim. (%)
III Trim 2019	312.516M.€	0,4%	2,0%
II Trim 2019	311.139M.€	0,5%	2,3%
I Trim 2019	307.426M.€	0,7%	2,4%
< PIB España 2018			PIB España 2020 >

PIB Trimestral Per Capita 2019

Fecha	PIB Trim Per Capita	Var. PIB Trim Per Capita	Var. anual PIB Trim Per Capita
III Trim 2019	6.659€	0,4%	2,6%
II Trim 2019	6.629€	1,2%	2,9%
I Trim 2019	6.550€	0,4%	2,7%
< PIB España 2018			PIB España 2020 >

Evolución: PIB anual España

Fecha	PIB anual	Var. PIB (%)
2018	1.202.193M.€	2,4%
2017	1.161.878M.€	2,9%
2016	1.113.840M.€	3,0%
2015	1.077.590M.€	3,8%
2014	1.032.158M.€	1,4%
2013	1.020.348M.€	-1,4%
2012	1.031.099M.€	-3,0%
2011	1.063.763M.€	-0,8%
2010	1.072.709M.€	0,2%
2009	1.069.323M.€	-3,8%
2008	1.109.541M.€	0,9%
2007	1.075.539M.€	3,6%
2006	1.003.823M.€	4,1%
2005	927.357M.€	3,7%
2004	859.437M.€	3,1%
2003	802.266M.€	3,0%

Evolución: PIB Per Capita España

Fecha	PIB Per Capita	Var. anual PIB Per Capita
2018	25.730€	3,0%
2017	24.970€	4,1%
2016	23.980€	3,3%
2015	23.220€	1,9%
2014	22.780€	1,2%
2013	22.518€	-0,2%
2012	22.562€	-0,9%
2011	22.760€	-1,2%
2010	23.040€	-0,1%
2009	23.060€	-4,4%
2008	24.130€	1,5%
2007	23.780€	5,1%
2006	22.630€	6,5%
2005	21.240€	5,9%
2004	20.050€	5,5%
2003	19.010€	5,1%

Tabla 1. Fuente: DATOS MACRO. (2019) Pib de España- Producto Interior Bruto [Online] Disponible en: https://datosmacro.expansion.com/pib/espana

[Acceso: 19 de noviembre de 2019].

El producto interior bruto de España en el tercer trimestre de 2019 ha crecido un 0,4% respecto al trimestre anterior.

La variación interanual del PIB ha sido del 2%, 3 décimas menor que la del primer trimestre de 2019, cuando fue del 2,3%.

La cifra del PIB en el tercer trimestre de 2019 fue de 312.516 millones de euros y tiene un PIB Per cápita trimestral de 6.659€ euros, 170 euros mayor que el del mismo trimestre del año anterior, que fue de 6.489 euros.

Por su parte, el PIB per cápita pasó del nivel 100 a comienzos de 2007 a un máximo de 101,05 puntos en el primer trimestre de 2008 y luego bajó hasta un mínimo de 89,72 puntos, antes de iniciar la recuperación y llegar a 100,82 puntos en el tercer trimestre de 2017.

Eso indica que a finales del pasado verano en España todavía no se había recuperado completamente el nivel anterior a la crisis.

En el conjunto de la OCDE, el PIB per cápita se situaba en el tercer trimestre de 2017 en 108,48 puntos, sobre el nivel 100 de referencia a comienzos de 2007.

El ingreso real disponible por persona, a su vez, había crecido todavía un poco más, ya que se situaba en 108,66 puntos.

La nueva estadística de la OCDE, que se va a publicar con periodicidad trimestral, viene a poner en evidencia que en algunos periodos de tiempo, en particular durante fuertes recesiones o rápidas expansiones, la evolución del PIB per cápita y del ingreso real disponible pueden diferir significativamente.

Entre los factores posibles están los cambios en las políticas fiscales y de ayudas sociales o en la forma en que las empresas distribuyen sus beneficios entre remuneraciones a sus trabajadores o dividendos a sus accionistas.

ANEXO III: Velocidad de Transmisión de Redes

La señal de nuestro router puede viajar en una o varias bandas de manera básica. Las asociadas a las redes WiFi son las de 2,4 y 5 Ghz. El número de bandas junto con el estándar inalámbrico que soporte el router (802.11g, 802.11n, 802.11ac ...) marcará la velocidad máxima del router así como otras ventajas e inconvenientes.

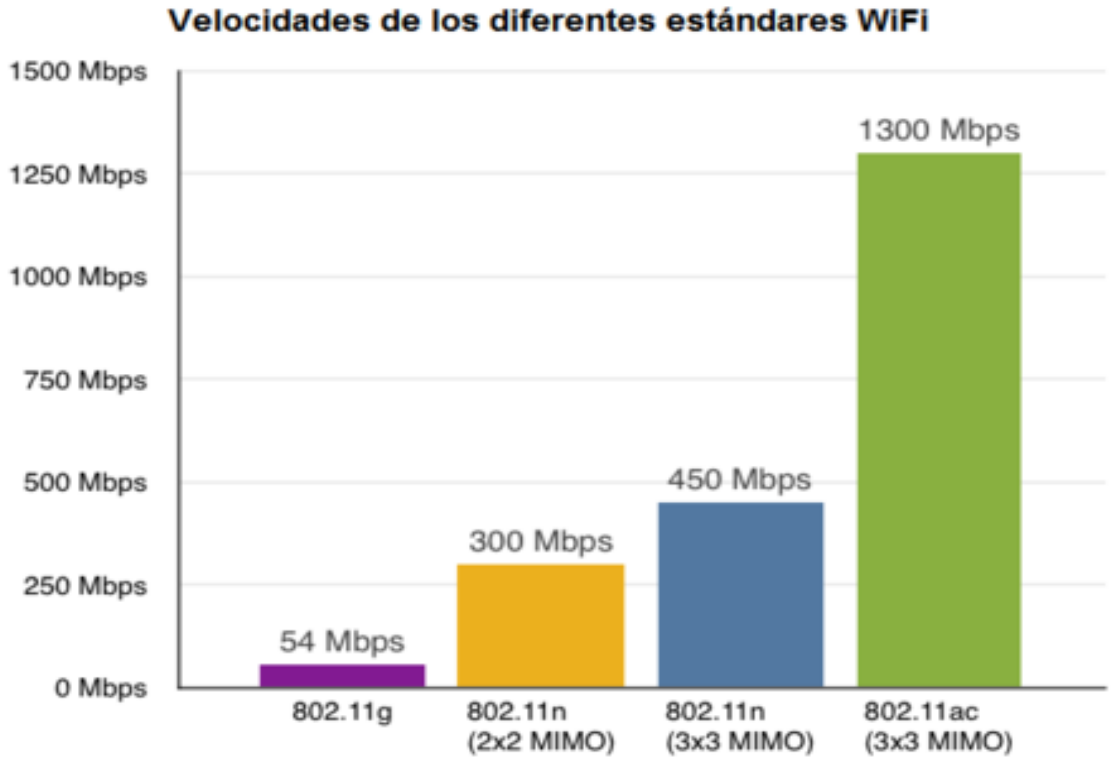


Tabla 2. Fuente: PENALVA,J. (2018) Qué router es más rápido: entendiendo las redes Wifi en casa. [Online] 2 Julio 2018 Disponible en: https://www.xataka.com/perifericos/que-router-rapido-entendiendo-redes-wifi-casa [Acceso: 03 de febrero de 2019].

Si por ejemplo tenemos un router de una sola banda de 2,4 Ghz y bajo el estándar 802.11n, la velocidad máxima que alcanzaremos será de 450 Mbps (siempre que esa velocidad sea al menos la que tengamos contratada con nuestro operador). Que nuestro router pueda trabajar en la banda de los 2.4 Ghz nos permite en primer lugar tener más compatibilidad con los dispositivos antiguos y mejor cobertura en interiores y zonas con muchos obstáculos o paredes. Por contra, esa banda tiene mayor índice de saturación en los hogares, ofrece menos funciones avanzadas o más limitación para conseguirlas, así como una velocidad menor. Si nuestro router tiene una segunda banda de 5 Ghz y estamos

cerca de él, la mayor velocidad WiFi la conseguiremos conectándonos a esa segunda banda de 5 Ghz

Cuando añadimos una segunda banda, la de 5 Ghz, estamos ganando estabilidad y mucha más velocidad teórica a cambio de un alcance menor en interiores. Los routers de consumo más avanzados son los que pueden funcionar con tres bandas: una banda de 2,4 GHz y dos bandas de 5 GHz y en ese caso el ancho de banda posible se multiplica.

Si miramos un ejemplo práctico, con un router de doble banda AC1750 donde las bandas son concurrentes, es decir, que podemos recibir señal de ambas al mismo tiempo (algo que no ocurre en todos los routers de doble o triple banda), la máxima velocidad teórica sería 1750 Mbps, repartidos entre los 1300 Mbps de la banda de 5 GHz y los 450 Mbps de la de 2,4 Ghz. Esta velocidad máxima teórica solo podríamos conseguirla cerca del router, que es donde la banda de los 5 Ghz es efectiva por su poco alcance.

ANEXO IV: Análisis del mercado. Prima de riesgo

En los mercados financieros, se conoce como 'prima de riesgo' al plus que los inversores obligan a pagar a un emisor de deuda por el supuesto riesgo extra que asumen al hacerse con títulos que no gozan de las mayores garantías de solvencia.

Uno de los problemas del mercado de alquiler español es que no ha conseguido elaborar una normativa que proteja de forma suficientemente eficaz a los propietarios ante eventuales impagos por parte de los inquilinos, llevado a los propietarios que ponen sus viviendas en alquiler a aplicar un plus de riesgo sobre el precio de arrendamiento.

Fuente: ALARCÓS, A. (2018) La prima de riesgo inmobiliaria o por qué los barrios más seguros son los menos rentables para invertir en vivienda [Online] 08 de noviembre (2018)
Disponible:https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2018/11/07/769416-la-prima-de-riesgo-inmobiliaria-o-por-que-los-barrios-mas-seguros-son-los-menos
[Acceso: 22 de marzo de 2019].

ANEXO V: Evolución de los precios de alquiler

Localización	Precio m2 nov 2019	Variación mensual	Variación trimestral	Variación anual	Máximo histórico	Variación máximo
Madrid	16,1 €/m2	-1,5 %	-0,5 %	+3,3 %	16,4 €/m2 sep 2019	-1,8 %
Arganzuela	15,9 €/m2	-0,7 %	+2,7 %	+5,8 %	16,0 €/m2 oct 2019	-0,7 %
Barajas	11,8 €/m2	-1,8 %	-0,4 %	+3,5 %	12,2 €/m2 jun 2018	-2,7 %
Carabanchel	11,9 €/m2	+0,3 %	+0,4 %	+4,0 %	12,0 €/m2 sep 2019	-0,7 %
Centro	18,9 €/m2	0,0 %	+2,3 %	+2,3 %	18,9 €/m2 oct 2019	0,0 %
Chamartín	16,3 €/m2	-0,7 %	-1,0 %	+1,4 %	16,5 €/m2 ago 2019	-1,0 %
Chamberí	18,2 €/m2	-1,0 %	+0,9 %	+1,7 %	18,3 €/m2 oct 2019	-1,0 %
Ciudad Lineal	13,7 €/m2	+0,1 %	+0,4 %	+3,1 %	13,7 €/m2 sep 2019	-0,3 %
Fuencarral	12,6 €/m2	-0,1 %	+1,3 %	+2,9 %	12,6 €/m2 oct 2019	-0,1 %
Hortaleza	12,4 €/m2	-0,7 %	+0,4 %	-5,1 %	13,4 €/m2 oct 2018	-7,3 %
Latina	12,3 €/m2	+0,1 %	+1,4 %	+9,7 %	12,4 €/m2 sep 2019	-0,6 %
Moncloa	14,6 €/m2	-1,3 %	-3,7 %	+0,7 %	15,2 €/m2 ago 2019	-3,7 %
Moratalaz	11,3 €/m2	+0,1 %	+1,1 %	+19,4 %	11,4 €/m2 jun 2019	-0,2 %

Puente de Vallecas	12,5 €/m2	+1,4 %	+2,1 %	+11,9 %	12,5 €/m2 nov 2019	0,0 %
Retiro	16,5 €/m2	+0,5 %	+1,3 %	+2,4 %	16,6 €/m2 sep 2019	-0,3 %
Salamanca	19,0 €/m2	-1,3 %	-0,9 %	+2,6 %	19,4 €/m2 sep 2019	-2,4 %
San Blas	11,9 €/m2	-1,1 %	+0,7 %	+5,1 %	12,0 €/m2 nov 2009	-1,1 %
Tetuán	16,1 €/m2	+0,4 %	+1,2 %	+4,9 %	16,1 €/m2 nov 2019	0,0 %
Usera	12,0 €/m2	0,0 %	+0,8 %	+6,4 %	12,0 €/m2 oct 2019	0,0 %
Vicálvaro	10,8 €/m2	-0,1 %	-4,1 %	+4,4 %	11,2 €/m2 ago 2019	-4,1 %
Villa de Vallecas	11,4 €/m2	-0,5 %	+0,6 %	+5,1 %	11,4 €/m2 oct 2019	-0,5 %
Villaverde	11,0 €/m2	-1,1 %	-5,2 %	+10,1 %	12,0 €/m2 jul 2019	-8,8 %

Tabla 3,4 y 5. Idealista. Evolución del precio de la vivienda en alquiler en Madrid. [Online] 08 de octubre 2019. Disponible en: https://www.idealista.com/sala-de-prensa/informes-precio-vivienda/alquiler/madrid-comunidad/madrid-provincia/madrid/ [Acceso: 24 de julio de 2019].

Los alquileres más altos se siguen produciendo en Centro (18,9 euros/m2), Salamanca (19 euros/m2) y Chamberí (18,2 euros/m2), marcando casi sus precios máximos de la serie histórica. Mientras los alquileres más baratos se mantienen en la periferia con Moratalaz (11,3 euros/m2), Villaverde (11 euros/m2) y Vicálvaro (10,8 euros/m2). Los tres han vuelto a superar los 10 euros en los últimos seis meses, una cifra que no se veía desde el boom inmobiliario.

Los mayores incrementos interanuales del primer trimestre se han dado en distritos fuera de la almendra de la M-30 de Madrid. Usera (15,3% con 12 euros/m2 de media) Villa de Vallecas (13,6% con 11,4 euros/m2), Hortaleza (11,6%) y Barajas (10%) han superados los dos dígitos de subidas por delante de los más caros: Salamanca (7,7%), Chamberí (5,5%) o Centro (3,8%). Solo Moncloa registró un precio medio del alquiler más bajo en el arranque de año, con una caída del 3,8% interanual, ya que fue en marzo de 2017 cuando alcanzó su pico de 15,1 euros/m2.

Hasta cuatro distritos madrileños han registrado sus precios más altos de las rentas del alquiler a finales de este año. Estos son Centro (18,9 euros/m2), Villa de Vallecas (12,5 euros/m2), Tetuán (16,1 euros/m2) y Usera (12euros/m2). A parte 7 distritos solo están a un máximo del 1% de su máximo histórico.

En total son 11 de los 21 distritos de la capital ha registrado precios medios más altos en los últimos 15 meses que los que marcaron en plena burbuja, lo que es preocupante.

Carabanchel (11,9 euros/m2), Ciudad Lineal (13,7 euros/m2), Latina (12,3 euros/m2), Moratalaz (11 euros/m2) y San Blas (11,6 euros/m2) aumentaron los alquileres interanuales, pero siguen por debajo de los máximos alcanzados entre 2007 y 2008.

ANEXO VI: Segmentos del Mercado

El segmento de edad que más personas concentra es el comprendido entre los 25 y los 34 años, en concreto el 39% del total. Le sigue el segmento comprendido entre 18 y 24 años, que concentra el 25%, los comprendidos entre 35 y los 44 años (15%), un 11% tiene entre 45 y 55 años y finalmente un 9% tiene más de 55 años.

Respecto al género, el 51% de los que han buscado piso compartido son mujeres y el 49% son hombres y, mayoritariamente, son de clase social media-alta (32%). Otro 27% es de clase social media, un 16% es de clase social media-baja, un 14% es de clase social alta y finalmente un 11% es de clase social baja. Una característica que comparten todos es que ninguno de ellos tiene hijos a su cargo.

"La mayor demanda en el mercado del alquiler y el encarecimiento de los precios explica que esté aumentando la edad media de los que comparten. En Fotocasa hemos visto cómo en los últimos años este perfil ha ido evolucionando, y ha pasado de ser un mercado más propio de estudiantes a personas en activo que optan por este mercado ante la imposibilidad de acceder al alquiler de larga duración o porque prefieren destinar sus ingresos a otros menesteres", explica Beatriz Toribio, directora de Estudios de Fotocasa.

El estudio también revela las comunidades en las que hay más búsqueda de vivienda para compartir. En este caso, Madrid y Andalucía concentran el mayor número de búsquedas. En el caso de Madrid, el 21% del total de búsquedas se realizan para la capital, seguido de Andalucía (20%), Cataluña (15%), la Comunitat Valenciana (9%) y el País Vasco (3%).

Si se suma la demanda de comunidades como Madrid o Cataluña se ve que la concentración de la demanda es del 36%. Esta cifra no es de extrañar ya que, según los datos del Índice Inmobiliario Fotocasa son las comunidades más caras para pagar un

alquiler completo, hecho que obliga a muchos españoles a compartir vivienda porque, entre otros motivos, no pueden permitirse pagar un alquiler de manera individual.

Fuente: FOTOCASA (2019). La edad media para compartir vivienda en España se incrementa de 29 a 34 años en un año. 13 de Septiembre [Online] Disponible en: https://prensa.fotocasa.es/la-edad-media-para-compartir-vivienda-en-espana-se-incrementa-de-29-a-34-anos-en-un-ano/ [Acceso: 06 de octubre de 2019].

ANEXO VII: Principales razones para la vivienda compartida

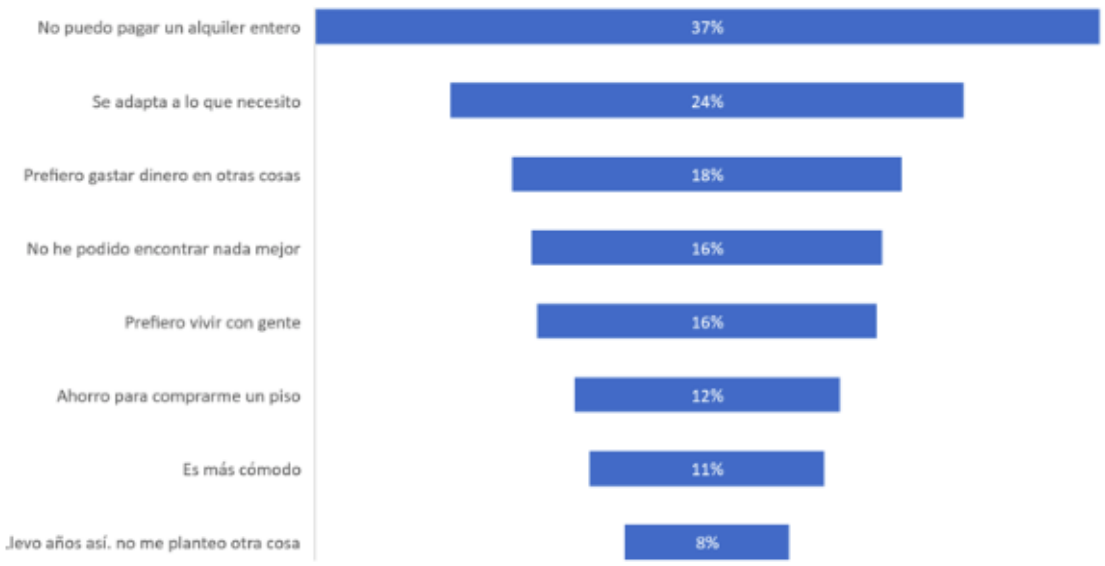


Tabla 5. FOTOCASA (2019). La edad media para compartir vivienda en España se incrementa de 29 a 34 años en un año. 13 de Septiembre [Online] Disponible en: https://prensa.fotocasa.es/la-edad-media-para-compartir-vivienda-en-espana-se-incrementa-de-29-a-34-anos-en-un-ano/ [Acceso: 06 de octubre de 2019].

El estudio de Fotocasa también muestra los motivos que llevan a los españoles a compartir vivienda. Así, el 37% de los que han buscado vivienda compartida en el último año admite hacerlo porque no se puede permitir pagar la totalidad de un alquiler. Aunque este es el principal motivo, llama la atención que el porcentaje respecto a 2018 que admite que no puede pagar un alquiler entero pasa del 56% al 37%. Para un 24% compartir vivienda es una fórmula que se adapta a lo que necesita, un 18% asegura que prefiere gastar el dinero

en otra cosa antes que, en un alquiler, un 16% comparte porque no ha podido encontrar nada mejor y otro 16% asegura que no le gusta vivir solo y prefiere vivir acompañado.

Analizando la profesión de aquellos que comparten o que están buscando compartir vivienda, vemos que el 33% del total son estudiantes. La mayoría comparte o busca compartir con dos personas (40%), un 29% con tres personas, un 26% con una persona, un 19% junto a tres personas más, un 11% vive con cuatro o más personas y un 4% admite que en su piso compartido son más de 4 personas.

ANEXO VIII: Etapas Proceso de decisión de compra

1- Reconocer la necesidad. El inversor reconoce la necesidad, identifica su insatisfacción y busca lo que desea conseguir. El estímulo de estas necesidades lo conseguiremos mediante anuncios publicitarios, la publicidad en el lugar de venta, etc.

2- Buscar información. El consumidor tiende a buscar información. Puede hacerlo de manera pasiva, limitándose a recibir la información del anuncio publicitario. O de manera activa, buscando información en internet.

3- Evaluar las alternativas. A partir de toda esta información, el consumidor hace un balance de los beneficios de invertir en nuestro negocio.

4- Decisión de compra. Este balance será muy importante en la decisión de compra, pero también intervendrán otros muchos factores a la hora de invertir en un negocio invirtiendo una gran cantidad de dinero. Por tanto, el proceso de la decisión de compra no se puede controlar 100%, pero sí podemos orientar al cliente en la post- entrevista, explicándole muy bien el modelo de negocio y como va a funcionar todo.

5- Comportamiento post-compra. Una vez comprado el negocio, la satisfacción o la insatisfacción determinará que se repita el acto de compra o que, por el contrario, no vuelva a cómpralo e, incluso, no lo recomiende a otras personas.

En el punto de venta la toma de la decisión de compra es muy importante, es lo más importante, por eso hemos de conocer bien qué motiva al consumidor a realizar el acto de comprar.

Fuente: PROMOTIENDA. (2015) 5 Fases en el proceso de decisión de compra según Kotler [Online] Disponible en: https://www.promotienda.es/5-fases-en-el-proceso-de-decision-de-compra-segun-kotler/ [Acceso: 09 de abril de 2019].

ANEXO IX: DAFO Cruzado

Estrategias Defensivas (Fortaleza + Amenaza)

Las estrategias defensivas tienen como objetivo protegernos de posibles amenazas usando nuestras fortalezas.

Para neutralizar la amenaza de que las empresas empezaran a copiarnos nuestro modelo de negocio, ofreciendo los mismos servicios, incluso poniendo un precio en los alquileres inferior al de nuestra marca lo que haremos será seguir diferenciándonos con los factores que hacen que nuestros pisos sean únicos y al menor coste del mercado, como son las paredes insonorizadas, con una toma de luz individual en cada habitación y de wifi.

Respecto a que aumentara el poder adquisitivo de las personas, debido a una caída de los precios, y empezaran a comprar viviendas, en vez de alquilarlas, lo que haríamos sería poner en el piso, mobiliario de mayor valor, que le den todavía mayor exclusividad a los pisos.

El riesgo del auge de este mercado es que surjan muchas empresas que ofrezcan una gran calidad precio con un gran poderío económico para invertir y que se hagan con una gran cuota de mercado, no pudiéndonos expandir tanto como quisiéramos, por lo que deberíamos seguir manteniendo nuestro modelo de negocio que es comprar, reformar y alquilar el piso diferenciándonos del resto con la mejor relación calidad-precio.

Estrategias Ofensivas (Fortaleza + Oportunidad)

Las estrategias ofensivas buscan obtener el máximo beneficio de una oportunidad mediante el uso de una fortaleza.

Ya que el empresario obtiene siempre muchísima información del ahorrador, podría hacer un sondeo real haciendo muchas entrevistas, de cuantos empresarios están dispuestos a invertir en su modelo de negocio y si viera que tiene una gran cantidad de ahorradores e inversionistas, podría ampliar su red de negocio, e incluso plantearse el abrir una sucursal en Madrid, explotando así esa oportunidad.

Al invertir siempre con el dinero del cliente y ver que otra de las oportunidades que podríamos encontrarnos, sería plantearnos ofrecer pisos con algún servicio más lujoso, para que así los clientes vean todavía más la excelencia, podríamos estimar un mayor coste, y que no sea muy significativo en el precio del alquiler y en el precio total del negocio ofertado.

Si viéramos que los precios de las viviendas en Madrid bajaran, deberíamos intentar invertir en los mayores pisos posibles, aunque tuviéramos que poner algo de nuestro dinero, e intentar buscar alguna zona más próxima al centro de Madrid, para intentar expandirnos un poco más en el ámbito de actuación.

Debido a la gran oportunidad respecto al tema del alquiler de viviendas, deberíamos cerciorarnos con la empresa de reforma de los pisos, que ofrecemos la mejor relación calidad-precio, comprando los materiales de ellos al mínimo precio. A su vez deberíamos seguir comprando los pisos al mínimo coste.

Estrategias de Reorientación (Debilidad + Oportunidad)

Las estrategias de reorientación tienen como objetivo corregir alguna debilidad o carencia mediante el aprovechamiento de una oportunidad. Uno de los aspectos a mejorar, sería conseguir un menor plazo de amortización, que sería más atractivo de cara a los inversionistas y esto lo podría hacer aprovechando las oportunidades de pisos que salgan a la venta por muy bajo coste o por subvenciones, por lo que tendría que estar siempre pendiente de la oferta de pisos.

La marca al no tener una gran inversión en publicidad le costaría entrar al mercado, y expandirse poco expandirnos dentro de él, por lo que, si se pudiera ampliar el número de inversionistas, podría ampliar su red de negocio y el beneficio final, pudiendo así aumentar su inversión en publicidad.

Al tener menos recursos frente a los competidores, ya que no tenemos tanto personal como tienen ellos, ni ofrecemos una gran variedad de pisos, lo que deberíamos hacer es aprovechar al máximo nuestras cualidades respecto al tema del alquiler, que son la compra y posterior reforma del piso, y fidelizando a nuestros estudiantes.

A algunos clientes les gustaría que hubiera una tienda física, para no tener que estar pendiente de hablar con el empresario para quedar con el, y así tener un horario fijo para que les atiendan, por lo que, si viéramos que podemos ampliar nuestra red de negocio al obtener más ingresos, podríamos abrir una sucursal en Madrid.

Sólo trabajo yo en la empresa, con que toda la responsabilidad es mía, además de realizar todo el trabajo, por lo que si viéramos la oportunidad de contratar a alguien en cuanto tuviéramos mayores beneficios, nos libraríamos de bastante carga de trabajo.

Estrategias de Supervivencia (Debilidad + Amenaza)

Las estrategias de supervivencia tienen como objetivo sobrevivir al temporal, aguantar los posibles efectos adversos de las amenazas de la mejor forma posible para minimizar los daños.

Para conseguir un menor plazo de amortización y que sea más atractivo de cara a los inversionistas y no tengan el pensamiento de que es muy tardío, sería intentar reducir los costes de la reforma del piso o incluso subir un poco el precio de los alquileres sin perder a nuestros clientes universitarios.

La empresa no tiene una gran inversión en publicidad, con lo que, a la hora de entrar al mercado, nos costaría un poco expandirnos dentro de él, por lo que habría que intentar aumentar la inversión, reduciendo los costes de la reforma.

Tenemos menos recursos frente a los competidores, ya que no tenemos tanto personal como tienen ellos, ni ofrecemos una gran variedad de pisos, ya que actuamos como autónomos y no como empresa, por lo que deberemos trabajar de manera muy profesional, buscando constantemente pisos y aprovechando nuestros recursos al máximo.

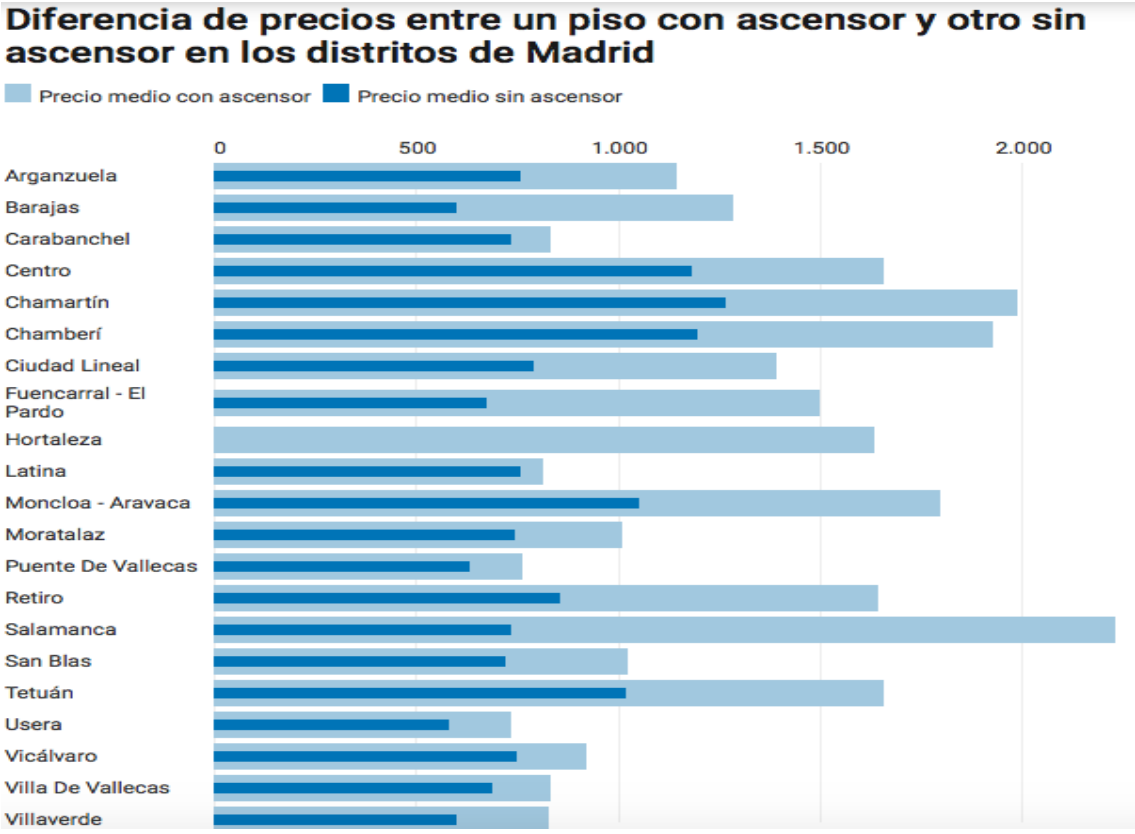
A algunos clientes les gustaría que hubiera una tienda física, para no tener que estar pendiente de hablar con el empresario para quedar con el, y así tener un horario fijo para que les atiendan, por lo que habría que intentar llegar a un mayor número de inversores para poder expandirnos y poder montar una tienda física.

Sólo trabajo yo en la empresa, con que toda la responsabilidad es mía, además de realizar todo el trabajo, por lo que habría que intentar aumentar la cuota de mercado para poder contratar a una persona que se encargue de la web y de la búsqueda de pisos, además de responder a todo tipo de preguntas de la web.

DAFO CRUZADO

DAFO CRUZADO	Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	**Estrategias Ofensivas** (Fortaleza + Oportunidad) -Sondear al mayor número de inversores -Pisos más lujosos -Compra de pisos y materiales al mínimo coste	**Estrategias de Reorientación** (Debilidad + Oportunidad) -Conseguir un menor plazo de amortización -Aprovechar al máximo sus cualidades -Ampliar la red de negocio
Amenazas	**Estrategias Defensivas** (Fortaleza + Amenaza) -Seguir diferenciándonos, ofreciendo un piso único -Poner mobiliario de mayor valor -Mantener nuestro modelo de negocio	**Estrategias de Supervivencia** (Debilidad + Amenaza) -Reducir los costes de la reforma -Trabajo diariamente en la búsqueda de pisos-Posibilidad de contratar a un chico.

ANEXO X: Diferencia de precios de un piso con ascensor y otro sin ascensor



SANZ, E. (2018) ¿Comprar para alquilar? Lo más rentable son pisos sin ascensor, 2 dormitorios y 60 metros [Online] 17 de febrero. 2018. Disponible en: https://www.elconfidencial.com/vivienda/2018-02-17/alquiler-comprar-rentabilidad-mercado-inmobiliario_1522597/ [Acceso: 03 de mayo de 2019].

ANEXO XI: Ejemplo de factura emitida

INMO UNI

DAVID HUERTAS IGLESIAS
C/ Alfonso XII nº11 4ºH
28014 MADRID
NIF: 17763749K

Nombre:	BORJA MARTINEZ VILLANUEVA
Domicilio:	C/ ARTURO SORIA
Localidad:	28033 MADRID
NIF	15955227J

Nº de Factura: 001/2019
Fecha Factura: 01/01/2019

Concepto:	Importe
Comision inicial por gestión de inversión.....	13.258
IVA 21%	2.784
Importe IVA Incluido:	16.042

Base Imponible:	IVA 21%	Total Factura
13.257,85 €	2.784,15 €	16.042,00 €

Forma de Pago: Ingreso en cuenta bancaria
IBAN: ES00 0999 0806 2222 5555 4444

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO XII: Comparativa Fijo y Variable

Antes de elegir el tipo de hipoteca que más me convenía, lo que hice fue comparar los tipos fijos y variables que estaban ofertados en las hipotecas para conseguir obtener a la larga una mayor rentabilidad y unos menores costes e intereses en el préstamo bancario. Esto lo hice con los diferentes tipos de préstamos que ofrecían los bancos, siendo los más adecuados:

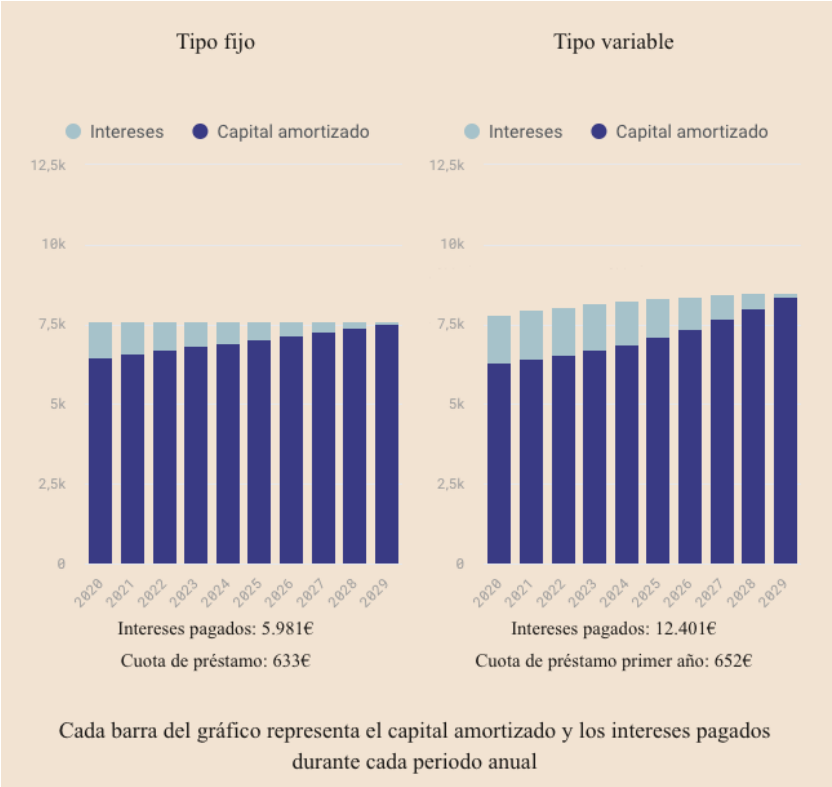
10 años. Tipo Fijo 1,65. Banco Coinc SCA

15 años. Tipo Fijo 1,8. Banco Coinc SCA

20 años. 1,9. Banco Sabadell

A su vez el tipo variable, constará de un diferencial del 2,2% el 1 año, y del 2,1% desde el 2 año en adelante y de un Euribor actual del -0,112, lo que resultará una TAE de 2,0261.

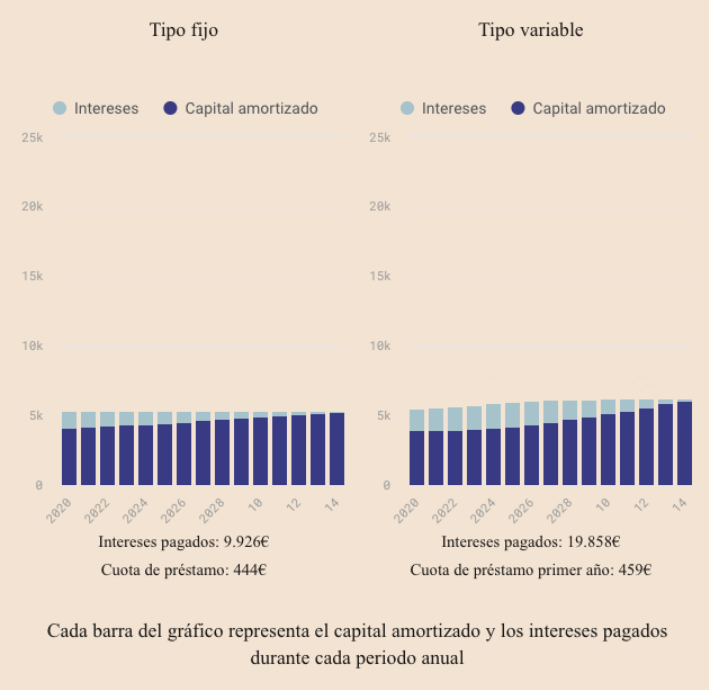
Hipoteca 10 años, Hipoteca 70000, Tipo fijo 1,65, Diferencial 2,1%



Fuente elaboración: www.Expansión.com

Analizando el gráfico vemos la gran diferencia en el pago de los intereses, en el que, a tipo de interés variable, tendríamos que pagar 6420 € más durante toda la vida del préstamo.

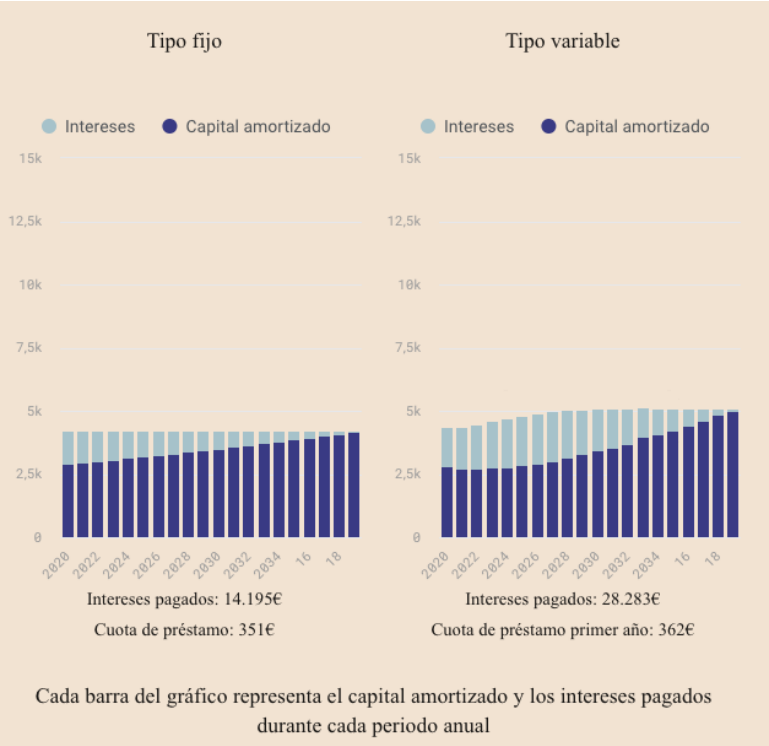
Hipoteca 15 años, Hipoteca 70000, Tipo fijo 1,8, Diferencial 2,1%



Fuente elaboración: www.Expansión.com

Analizando el gráfico vemos la gran diferencia en el pago de los intereses, en el que, a tipo de interés variable, tendríamos que pagar 9932 € más durante toda la vida del préstamo.

Hipoteca 20 años, Hipoteca 70000, Tipo fijo 1,8, Diferencial 2,1%



Fuente elaboración: www.Expansión.com

Analizando el gráfico vemos la gran diferencia en el pago de los intereses, en el que a tipo de interés variable, tendríamos que pagar 14088€ más durante toda la vida del préstamo.

Por lo tanto, vemos que nos interesará siempre invertir a tipo fijo, para evitar posibles sorpresas con el tipo de interés variable.

ANEXO XIII: Gastos Financieros

He decidido analizar los gastos financieros del préstamo de 70.000 euros, de los pisos de 3 habitaciones, ya que son los pisos que más se van a alquilar a los estudiantes universitarios.

Préstamo 70.000 euros a 10 Años Piso 3 Habitaciones:

RESUMEN DE GASTOS FINANCIEROS	**X0**		**X1**	**X2**
	MENSUAL	**ANUAL**		
Amortización	536,93 €	6.492,13 €	6.600,06 €	6.709,79 €
Intereses	96,25 €	1.106,05 €	998,12 €	888,39 €
Cuotas	633,18 €	7.598,17 €	7.598,17 €	7.598,17 €

Préstamo 70.000 euros a 15 Años Piso 3 Habitaciones:

RESUMEN DE GASTOS FINANCIEROS	**X0**		**X1**	**X2**
	MENSUAL	**ANUAL**		
Amortización	339,04 €	4.102,19 €	4.176,65 €	4.252,45 €
Intereses	105 €	1.226,27 €	1.151,82 €	1.076,01 €
Cuotas	444,04 €	5.328,46 €	5.328,46 €	5.328,46 €

Préstamo 70.000 euros a 20 Años Piso 3 Habitaciones:

RESUMEN DE GASTOS FINANCIEROS	**X0**		**X1**	**X2**
	MENSUAL	**ANUAL**		
Amortización	316,07 €	2.904,76 €	2.960,64 €	3.017,39 €
Intereses	110,83 €	1.304,79 €	1.249,11 €	1.192,37 €
Cuotas	426,9 €	4.209,75 €	4.209,75 €	4.209,75 €

Como vemos analizando las tres tablas, nos conviene más una hipoteca a 15 años, ya que en la hipoteca de 10 años debería el cliente pagar una mayor cantidad por las cuotas del préstamo, obteniendo un menor beneficio, y en la hipoteca de 20 años tendríamos que

correr con 116,36 euros al año más en concepto de intereses, los cuáles los tendríamos que pagar nosotros, y no nos asegura un menor plazo de recuperación, aunque nos bajen las cuotas del préstamo, ya que eso afecta al beneficio del cliente y no a nosotros.

ANEXO XIV: Estudio técnico del Cliente

Presupuesto Tesorería 1 Piso 3 Habitaciones 1 año

1 piso de 3 habitaciones

INMO UNI

PRESUPUESTO DE TES	AÑO 2019												DAVID HUERTAS
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES
Saldo inicial del periodo		162 €	1.506 €	2.850 €	4.195 €	5.541 €	6.887 €	8.420 €	9.863 €	11.211 €	12.309 €	13.657 €	
COBROS (Entradas)													
Ingresos alquileres	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.800 €	1.800 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	18.600 €
Comision por gestion	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	1.337 €	16.042 €
													0 €
TOTAL COBROS	2.837 €	2.837 €	2.837 €	2.837 €	2.837 €	2.837 €	3.137 €	3.137 €	2.837 €	2.837 €	2.837 €	2.837 €	34.642 €
PAGOS (Salidas)													
Suministros													
- Electricidad, agua y gas	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	75 €	75 €	150 €	150 €	150 €	150 €	1.650 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	176 €	132 €	35 €	35 €	35 €	35 €	657 €
Compra inmovilizado	1.182 €												1.182 €
Intereses del prestamo	105 €	104 €	104 €	103 €	103 €	102 €	102 €	101 €	101 €	100 €	100 €	99 €	1.226 €
Seguros: Murimar	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	128 €
Otros gastos: comunidad	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Asesoría	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	720 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	342 €	327 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.612 €
Impuestos													
- IBI										250 €			250 €
Gastos Aluni								150 €					150 €
Gastos propios													
- WIFI	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	384 €
- Publicidad	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	240 €
- Web	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	750 €
Rentabilidad inversor	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	7.486 €
TOTAL PAGOS	2.675 €	1.493 €	1.492 €	1.492 €	1.491 €	1.491 €	1.603 €	1.694 €	1.489 €	1.739 €	1.488 €	1.488 €	12.149 €
SALDO TESORERÍA	162 €	1.506 €	2.850 €	4.195 €	5.541 €	6.887 €	8.420 €	9.863 €	11.211 €	12.309 €	13.657 €	**15.007 €**	

Fuente elaboración: propia

Como vemos, el primer año, el cliente obtiene 624 euros mensuales, para un total de 7.486€ al año, y en el cuál pagará la comisión inicial por gestión de 16.042€, que se hará efectiva íntegramente en el primer año. Obtendrá una tesorería este primer año de 15.007€.

Presupuesto Tesorería 1 Piso 3 Habitaciones 2 año

1 piso de 3 habitaciones

INMO UNI

PRESUPUESTO DE TE	AÑO 2020												DAVID HUERTAS
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES
Saldo inicial del periodo	15.007 €	15.079 €	15.153 €	15.227 €	15.301 €	15.376 €	15.451 €	15.714 €	15.887 €	15.964 €	15.791 €	15.869 €	
COBROS (Entradas)													
Ingresos alquileres	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.800 €	1.800 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	18.600 €
Comision por gestion													0 €
													0 €
TOTAL COBROS	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.800 €	1.800 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	18.600 €
PAGOS (Salidas)													
Suministros													
- Electricidad, agua y ga	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	150 €	75 €	75 €	150 €	150 €	150 €	150 €	1.650 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	176 €	132 €	35 €	35 €	35 €	35 €	657 €
Compra inmovilizado													0 €
Intereses del prestamo	99 €	98 €	98 €	97 €	97 €	96 €	96 €	95 €	95 €	94 €	94 €	93 €	1.152 €
Seguros: home serve	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	11 €	128 €
Otros gastos: comunidad	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	342 €	327 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.612 €
Impuestos													
- IBI										250 €			250 €
Gastos Aluni								150 €					150 €
Gastos propios													
- WIFI	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	384 €
- Publicidad	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	240 €
- Web	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	750 €
Rentabilidad inversor	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	624 €	7.486 €
TOTAL PAGOS	1.427 €	1.427 €	1.426 €	1.426 €	1.425 €	1.425 €	1.537 €	1.628 €	1.423 €	1.672 €	1.422 €	1.421 €	10.173 €
SALDO TESORERÍA	15.079 €	15.153 €	15.227 €	15.301 €	15.376 €	15.451 €	15.714 €	15.887 €	15.964 €	15.791 €	15.869 €	**15.948 €**	

Fuente elaboración: propia

Como vemos, el segundo año, el cliente ya no pagará la comisión inicial por gestión, que se cobrará íntegramente en el primer año, por lo que empezará a obtener mayores beneficios, al ahorrarse esa comisión inicial, teniendo que pagar solo 72,41€ mensuales al propietario, aumentando la tesorería en 869€ anuales, hasta los 15.948€.

Presupuesto Tesorería 1 Piso 5 Habitaciones 1 año

1 piso de 5 habiatciones

INMO UNI

PRESUPUESTO DE TES	AÑO 2019												DAVID HUERTAS
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES
Saldo inicial del periodo		957 €	3.098 €	5.239 €	7.381 €	9.525 €	11.669 €	14.112 €	16.099 €	18.246 €	19.645 €	21.794 €	
COBROS (Entradas)													
Ingresos alquileres	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	3.000 €	3.000 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	31.000 €
Comision por gestion	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	1.986 €	23.829 €
													0 €
TOTAL COBROS	4.486 €	4.486 €	4.486 €	4.486 €	4.486 €	4.486 €	4.986 €	4.986 €	4.486 €	4.486 €	4.486 €	4.486 €	54.829 €
PAGOS (Salidas)													
Suministros													
- Electricidad, agua y gas	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	113 €	113 €	250 €	250 €	250 €	250 €	2.725 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	289 €	219 €	35 €	35 €	35 €	35 €	858 €
Compra inmovilizado	1.182 €												1.182 €
Intereses del prestamo	210 €	209 €	208 €	207 €	206 €	205 €	204 €	203 €	202 €	201 €	200 €	199 €	2.453 €
Seguros: home serve	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	385 €
Otros gastos: comunidad	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	381 €	357 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.681 €
Impuestos													
- IBI										750 €			750 €
Gastos Aluni								550 €					550 €
Gastos propios													
- WIFI	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	384 €
- Publicidad	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	240 €
- Web	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	750 €
Rentabilidad inversor	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	15.727 €
TOTAL PAGOS	3.528 €	2.345 €	2.344 €	2.343 €	2.342 €	2.341 €	2.543 €	2.998 €	2.338 €	3.087 €	2.336 €	2.335 €	15.157 €
SALDO TESORERÍA	957 €	3.098 €	5.239 €	7.381 €	9.525 €	11.669 €	14.112 €	16.099 €	18.246 €	19.645 €	21.794 €	**23.945 €**	

Fuente elaboración: propia

Como vemos, el primer año, el cliente obtiene 1.311 euros mensuales, para un total de 15727€ al año, y en el cuál pagará la comisión inicial por gestión, que se hará efectiva íntegramente en el primer año de 23.829€. El saldo de la tesorería será de 23.945€ este primer año.

Presupuesto Tesorería 1 Piso 5 Habitaciones 2 año

2ºaño
1 piso de 5 habiatciones

INMO UNI

PRESUPUESTO DE TES(	AÑO 2019												DAVID HUERTAS
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTALES
Saldo inicial del periodo	**23.945 €**	24.111 €	24.278 €	24.446 €	24.615 €	24.785 €	24.956 €	25.511 €	25.588 €	25.762 €	25.187 €	25.363 €	
COBROS (Entradas)													
Ingresos alquileres	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	3.000 €	3.000 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	31.000 €
													0 €
TOTAL COBROS	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	3.000 €	3.000 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	31.000 €
PAGOS (Salidas)													
Suministros													
- Electricidad, agua y gas	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	250 €	113 €	113 €	250 €	250 €	250 €	250 €	2.725 €
- Teléfono+internet	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Servicio limpieza	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	35 €	289 €	219 €	35 €	35 €	35 €	35 €	858 €
Compra inmovilizado													0 €
Intereses del prestamo	198 €	197 €	196 €	195 €	194 €	192 €	191 €	190 €	189 €	188 €	187 €	186 €	2.304 €
Seguros: home serve	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	385 €
Otros gastos: comunidad	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	600 €
Gastos Seguridad Social	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	294 €	3.531 €
Impuestos													
- IBI										750 €			750 €
Gastos Aluni								550 €					550 €
Gastos propios													
- WIFI	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	32 €	384 €
- Publicidad	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	20 €	240 €
- Web	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	63 €	750 €
Rentabilidad inversor	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	1.311 €	15.727 €
TOTAL PAGOS	2.334 €	2.333 €	2.332 €	2.331 €	2.330 €	2.329 €	2.444 €	2.923 €	2.326 €	3.075 €	2.324 €	2.323 €	13.677 €
SALDO TESORERÍA	24.111 €	24.278 €	24.446 €	24.615 €	24.785 €	24.956 €	25.511 €	25.588 €	25.762 €	25.187 €	25.363 €	**25.541 €**	

Fuente elaboración: propia

Como vemos, el segundo año, el cliente ya no pagará la comisión inicial por gestión, que se cobrará íntegramente en el primer año, por lo que empezará a obtener mayores beneficios, al ahorrarse esa comisión inicial, teniendo que pagar 119,16€ mensuales al propietario. El saldo de la tesorería aumentará a 25.541€ al final de este segundo año.

ANEXO XV: Presupuesto de la reforma de la vivienda

PRESUPUESTO REFORMA VIVIENDA	
DESESCOMBRO (CONTENEDORES INCLUIDOS EN EL PRECIO DEL DESESCOMBRO).	**2.204,20 €**
DESESCOMBRAR LOS SANEAMIENTOS, AZULEJOS Y SUELO DEL CUARTO DE BAÑO.	**345,00 €**
DESESCOMBRAR TODO EL SUELO DEL HALL APROX. 4,9 M2.	**98,00 €**
DESESCOMBRAR, AZULEJOS (DOS PLAQUETAS) Y SUELO DE LA COCINA.	**545,00 €**
DESESCOMBRAR TABIQUE DE LA COCINA A LA TERRAZA.	**310,00 €**
DESESCOMBRAR TABIQUE DE LA PUERTA DE LA COCINA, PARA COLOCAR UN CASONETO DE PUERTA CORREDERA.	**210,00 €**
PICAR TODO EL SUELO DE LA TERRAZA PARA MANTENER EL MISMO NIVEL QUE LA COCINA APROX.4,27M2	**256,20 €**
DESESCOMBRAR LAS VENTANAS QUE VAMOS A CAMBIAR.	**250,00 €**
DESESCOMBRAR EL RODAPIE EXISTENTE EN LA VIVIENDA	**90,00 €**
DESESCOMBRAR LAS PUERTAS EXISTENTES EN LA VIVIENDA.	**100,00 €**

ALBAÑILERIA, EN SOLADOS Y ALICATADOS, ESTA INCLUIDO TODO, ENFOSCAR LAS PAREDES, PEGOLAN TECNICO, MATERIAL CERAMICO, MANO DE OBRA DE LA COLOCAIÓN, LECHADA Y LIMPIEZA.	**6.525,71 €**
SUMNISTRO, COLOCAIÓN Y PUESTA ENMARCHA DE UN CASSONETO PARA PUERTA CORREDERA DE LA COCINA	**220,00 €**
REALIZAR TABIQEU CON CHAPA DE ALUMINIO POR FUERA, RASILLON DE 40X20X7, AISLANTE TERMICO Y PLADUR PARA APROX. 3,77 M2.	**452,40 €**
SOLAR CON CERAMICA DE PRIMERA CALIDAD EL SUELO DEL HALL APROX. 4,90 M2	**416,00 €**
ALICATAR CON CERAMICA DE PRIMERA CALIDAD LAS PAREDES DE LA COCINA . APROX 33,84 M2	**2.233,44 €**
SOLAR CON CERAMICA EL SUELO DE LA COCINA CON AMPLIACION DE LA TERRAZA APROX 9,27 M2	**787,95 €**
ALICATAR CON CERAMICA DE PRIMERA CALIDAD LAS PAREDES DEL BAÑO . APROX 18,67 M2	**1.232,22 €**
SOLAR CON CERAMICA EL BAÑO APROX. 3,22M2	**273,70 €**
COLOCACIÓN DE LAS VENTANAS DE PVC EN LA VIVIENDA CON TORNILLOS Y ESPUMA DE POLIURETANO DE MAXIMA DENSIDA, CON LA COLOCAIÓN DE LOS REMATES POR DENTRO Y POR FUERA, INCLUIDO UN VIERTEGUAS DE ALUMINIO EN EL MURO DE LA TERRAZA DE LA COCINA.	**910,00 €**
PLADUR	**788,85 €**
TECHO PARA LA COCINA, HALL Y BAÑOS PARA APROX. 17,53 M2	**788,85 €**
FONTANERIA	**1.050,00 €**
MODIFICACIÓN DE LA TOMA DE AGUA GENERAL , PARA LA DISTRIBUCIÓN NUEVA EN TODA LA VIVIENDA Y NUEVAS UBICACIONES.	**250,00 €**
SUMNISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA ENMARCHA DE UN TERMO FLEX DE DOBLE CALDERIN DE 80 LITROS, CON TODO LOS MECANISMOS NECESARIOS PARA SU CORRECTA UTILIZACION.	**550,00 €**
INSTALACIÓN DE LA SALIDA DE HUMOS DE LA CAMPANA DESDE SU UBICACIÓN A LA FACHADA DEL VENTANAL	**250,00 €**
COCINA	**830,00 €**
MODIFICACIÓN DE LAS TOMAS DE AGUA DE LA LAVADORA, LAVAVAJILLAS, FREGADERO.	**330,00 €**
MODIFICACIÓN DE LOS DESAGUES DE LA LAVADORA, LAVAVAJILLAS Y FREGADERO.	**300,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN BOTE SIFONICO, PARA EVITAR OLORES.	**90,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNAS LLAVES DE CORTE PARA LA COCINA.	**110,00 €**
BAÑO 1	**3.100,00 €**
MODIFICACIÓN DE LAS TOMAS DE AGUA DEL LAVABO, PLATO DE DUCHA Y DEL INODORO.	**330,00 €**
MODIFICACIÓN DE LOS DESAGUES DEL INODORO, PLATO DE DUCHA Y DEL LAVABO	**300,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN BOTE SIFONICO, PARA EVITAR LOS MALOS OLORES.	**90,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNAS LLAVES DE CORTE PARA EL BAÑO.	**110,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN MUEBLE CON TRES CAJONES, LAVABO, ESPEJO Y FOCO DE LA MARCA ROCA MODELO VICTORIA.	**385,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA ENMARCHA DE UN INODORO GALP COMPACT PARA EL ASEO.	**395,00 €**
GRIFO PARA EL LAVABO Y PLATO DE DUCHA DE LA MARCA ROCA TERMOSTATICO, MODELO VICTORIA.	**225,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN PLATO DE DUCHA DE RESINA DE 90X80	**580,00 €**
MAMPARA PARA ESE PLATO DE DUCHA TRASPARENTE, CON APERTURA CENTRAL.	**685,00 €**
BAÑO 2 ASEO	**1.185,00 €**
MODIFICACIÓN DE LAS TOMAS DE AGUA DEL LAVABO Y DEL INODORO.	**220,00 €**
MODIFICACIÓN DE LOS DESAGUES DEL INODORO Y DEL LAVABO	**200,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN MUEBLE CON TRES CAJONES, LAVABO, ESPEJO Y FOCO DE LA MARCA ROCA MODELO VICTORIA, MEDIDA ESPECIAL	**295,00 €**
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN INODORO GALP COMPACT PARA EL ASEO.	**395,00 €**
GRIFO PARA EL LAVABO DE LA MARCA ROCA, MODELO VICTORIA.	**75,00 €**

BAÑO 3 ASEO		**1.185,00 €**
MODIFICACIÓN DE LAS TOMAS DE AGUA DEL LAVABO Y DEL INODORO.	**220,00 €**	
MODIFICACIÓN DE LOS DESAGUES DEL INODORO Y DEL LAVABO	**200,00 €**	
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN MUEBLE CON TRES CAJONES, LAVABO, ESPEJO Y FOCO DE LA MARCA ROCA MODELO VICTORIA, MEDIDA ESPECIAL	**295,00 €**	
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UN INODORO GALP COMPACT PARA EL ASEO.	**395,00 €**	
GRIFO PARA EL LAVABO DE LA MARCA ROCA, MODELO VICTORIA.	**75,00 €**	
VENTANAS DE PVC CON PERSIANA TERMICA Y TRIPLE CRISTAL		**3.904,03 €**
DESCRIPCION COMPLETA EN PRESUPUESTO ADJUNTO	**3.904,03 €**	
PINTURA PLASTICA DE PRIMERA CALIDAD		**2.250,00 €**
REPARAR LA PINTURA DESCONCHADA DE LA **TERRAZA GRANDE** Y PINTARLA TODA EN BLANCO, VARIAS MANOS POR EL COLOR ACTUAL.	**295,00 €**	
REPARAR LOS DESCONCHONES REALIZADOS AL DESPEGAR LAS PEGATINAS Y PINTARLO EN BLANCO, VARIAS MANOS POR EL TONO ACTUAL, **EN EL SALON**	**495,00 €**	
PINTAR LOS TRES DORMITORIOS**,** REPARANDO LOS POSIBLES DESCONCHONES Y PINTAR SOBRE LA SUPERFICIE ACTUAL.	**365,00 €**	
PINTAR EL HALL DE ENTRADA	**195,00 €**	
PINTAR EN LISO Y COLOCARLE FIBRA DE VIDRIO A LAS PAREDES DE LA HABITACION DE INVITADOS.	**600,00 €**	
PINTAR TECHO DEL BAÑO	**120,00 €**	
PINTAR TECHO DE LA COCINA	**180,00 €**	
PINTAR BARANDILLA DE LA TERRAZA ANTES DE COLOCAR EL MURO.	**SIN COSTE**	
CARPINTERIA		**8.322,50 €**
LIJADO Y BARNIZADO DEL SUELO DEL SALON, HABITACION PRINCIPAL Y DE INVITADOS. APROX. 36,23 M2	**780,00 €**	
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DEL RODAPIE DE 12 CM DE ALTO LACADO EN EL MISMO TONO QUE LAS PUERTAS PARA APROX. 65 ML	**487,50 €**	
PUERTA PLEGABLE PARA EL ASEO AL LADO DE LA COCINA.	**220,00 €**	
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA PUERTA CORREDERA CON VIDRIO PARA LA COCINA.	**410,00 €**	
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE 4 PUERTAS CIEGAS LACADAS EN BLANCO CON MANIVELA DE ACERO INOX Y TOPE DE INOX MACIZO PARA NO GOLPEAR LAS PAREDES, CON JAMBAS DE 90 MM PARA BAÑO, Y LAS 2 HABITACIONES.	**1.240,00 €**	
SUMINISTRO, COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE CERRADURA CON LLAVE PARA LAS TRES HABITACIONES.	**135,00 €**	
SUMINSTRO, COLOCAIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE UNA PUERTA ACORAZADA SAPELY POR FUERA, MODELO LACADO ELEGIDO POR DENTRO.	**1.100,00 €**	
SUMNISTRO COLOCACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LOS MUEBLES DE COCINA EN LOS DOS LADOS DE LA COCINA, CON MUEBLE ALTOS Y COLUMNAS CON UNA DE ELLAS DESPENSERO PARA GUARDAR LA FREGONA Y LOS CUBOS,DE FORMICA DE GRAN CALIDAD, PUERTAS AMORTIGUADAS Y CAJONES AMORTIGUADOS. CON ENCIMERA DE GRANITO Y FREGADERO DE INOX BAJO ENCIMERA. NO INCLUYE NINGUN ELECTRODOMESTICO.	**3.950,00 €**	
ELECTRICIDAD		**1.804,20 €**
ELECTRICIDAD APROXIMADA PARA LAS NECESIDADES DE LA VIVIENDA, REPASAR BIEN EL CUADRO, POR SI DECIDIS PONER ALGO MAS.	**1.804,20 €**	
VARIOS		**180,00 €**
PINTAR LAS REJAS Y MODIFICARLAS POR LAS NUEVAS VENTANAS.	**SIN COSTE**	
SALIDA DE OLORES CON UN VENTILADOR Y INTERRUPTOR INDEPENDIENTE.	**SIN COSTE**	
PICAR LAS ESQUINAS DE LA HABITACION DE INVITADOS PARA SACARLAS RECTAS.	**SIN COSTE**	
INSTALAR LA PLACA SUMINISTRADA POR EL CLIENTE.	**SIN COSTE**	
PINTAR LOS RADIADORES Y LAS ASCENDENTES CON PINTURA DE ESMALTE DEL MISMO COLOR QUE EL RESTO DE LAS PAREDES.	**180,00 €**	

TOTAL	**33.329,49 €**
IVA	**3.332,95 €**
TOTAL CON IVA	**36.662,44 €**
TOTAL CON TODO	**36.662,44 €**

ELECTRICIDAD		
LSD. Para instalaciones eléctricas en viviendas a reformar.	UNIDADES	TOTAL
Circuito para A/A cable de 2,5 mm2		- €
Circuito de alumbrado cable de 1,5 mm2	2	99,00 €
Circuito de usos varios con cable de 2,5 mm2	2	114,00 €
Circuito para lavadora con cable de 4mm2	1	59,00 €
Circuito para lavavajillas con cable de 4mm2	1	59,00 €
Circuito para horno con cable de 6mm2	1	61,50 €
Circuito de TV con 2 repartidores y caja ICT.		- €
Interruptor sencillo para un punto de luz, incluyendo p.p. de cajas de registro, caja de mecanismo universal con tornillos, interruptor unipolar con marco totalmente instalado.	2	57,70 €
Interruptor doble para dos puntos de luz, incluyendo p.p de cajas de registro, caja de mecanismo universal con tornillos, interruptor unipolar con marco totalmente instalado.	2	67,00 €
Conmutador sencillo, ídem		- €
Conmutador de cruce.		- €
Base de enchufe de 16 A con TT ídem (COCINA, USOS VARIOS…)		- €
Base de enchufe exterior.		- €
Base de enchufe de 20 A con TT ídem.	15	375,00 €
Base de enchufe de 25 A con TT ídem.		- €
Base de TV.	2	90,00 €
Base de TF Y DE RED		- €
Aparatos de iluminacion DOWNLIGHT LED	5	140,00 €
Halógenos 50W blanco Zamac (PERO CON BOMBILLA LED)	6	132,00 €
CUADRO ELECTRICO NUEVO CON Automaticos necesarios	1	550,00 €
Boletin electrico, para poder contratar mas potencia.		- €
	TOTAL	**1.804,20 €**

EN ESTOS PRECIOS ESTA INCLUIDA LA MANO DE OBRA (ROZAR, TAPAR Y CABLEAR) Y LOS MATERIALES, S/NTE-IEB Y REBT.

EN ESTE PRESUPUESTO ESTA INCLUIDO TODO EL MATERIAL NECESARIO, PARA LA REALIZACIÓN DE LA OBRA. MATERIAL CERAMICO A 16€/M2.

Algar, Obras y Reformas S.L.

FDO

DAVID HUERTAS

CONDICIONES DE PAGO:
PRECIOS CON IVA.

50% A LA CONFIRMACION DE LA OBRA Y PARA GUARDAR HUECO PARA EL COMIENZO DE LA MISMA, Y PODER ENCARGAR Y FABRICAR LAS VENTANAS, PUERTAS ETC... PARA	**€ 18.331,22**	

TENERLO TODO PEDIDO, Y GANAR TIEMPO EN LA EJECUCION DE LA OBRA.				
40% A LA MITAD DE LA OBRA MAS O MENOS. A LOS 30 DIAS DEL COMIENZO DE LA OBRA			€ 14.664,98	
10% A LA FINALIZACION DE LA OBRA			€ 3.666,24	
ING DIRECT				
	ES24 1465/0340/53/1900169117			