

Trabajo Fin de Grado

Análisis del sector inmobiliario en la ciudad de
Teruel y creación de agencia inmobiliaria

Autor/es

Rodrigo Ubé Monferrer

Director/es

José Ángel Ayensa Vazquez

Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de Teruel

2022

Contenido

1-INTRODUCCIÓN	2
2-ANÁLISIS DEL SECTOR INMOBILIARIO EN TERUEL	2
¿Qué está ocurriendo en la actualidad (final 2021-2022)?	2
Por barrios	6
¿Cómo son las hipotecas firmadas?	8
Precio del suelo	11
Principales características a destacar del sector inmobiliario en Teruel en la actualidad.	12
Comparativa del sector inmobiliario en Teruel con el resto de España.	15
Análisis del entorno general mediante PEST (en cierto modo relacionado con los dos puntos anteriores).	16
Políticos y económicos	16
(Fuente:	20
Sociales	21
Análisis del entorno específico (referido al sector de las empresas inmobiliarias).	22
¿Cómo está el sector en Teruel?	23
<i>Alquiler antes y después de la pandemia.</i>	24
3-PUESTA EN MARCHA DE UNA INMOBILIARIA	25
Definición de la misión, la visión y los objetivos de la inmobiliaria.....	25
Análisis interno	25
Trámites legales para la creación de la sociedad	29
Estimación de ingresos y gastos	30
Costes iniciales	30
Costes mensuales recurrentes	33
Estimación de ingresos	33
Fuentes de financiación	34
Plan de Marketing.	34
Estudio de la viabilidad según diferentes futuros proyectados (pesimista, realista, positivo).	
VAN	38
TIR	39
PAYBACK	39
RELACIÓN BENEFICIO COSTE.....	40
4- CONCLUSIÓN	40
WEBGRAFÍA	43

1-INTRODUCCIÓN

En la España de los últimos años y hasta el estallido de la crisis del 2008, uno de los sectores que han generado mayor empleo y crecimiento económico ha sido el sector inmobiliario, ya sea en la construcción de viviendas, agencias inmobiliarias o bancos que ofrecen financiación

En este trabajo fin de grado se puede dividir en dos puntos diferenciados pero relacionados entre ellos.

El primero de ellos es un análisis del sector de la vivienda y del negocio de las agencias inmobiliarias durante los últimos años, haciendo un recorrido de cómo ha variado la situación a través del tiempo.

Se hace una recopilación de datos para explicar la situación actual del precio de la vivienda en la ciudad, diferenciando por barrios y tipo de pago del inmueble, ya sea alquiler o compra del mismo.

Con los datos recopilados se hará una explicación de cuáles son las principales características que rodean el sector y la posterior comparativa con el resto de ubicaciones del país.

En relación con la segunda parte del trabajo, la puesta en marcha de una agencia inmobiliaria, se hará un análisis externo mediante la herramienta PEST enfocando en cierto grado el análisis a los principales factores que pueden afectar a los negocios relacionados con la vivienda.

Una vez hecho el análisis externo mediante un PEST, se analiza cómo es la situación de los competidores del mercado en el que se pretende penetrar.

2-ANÁLISIS DEL SECTOR INMOBILIARIO EN TERUEL

¿Qué está ocurriendo en la actualidad (final 2021-2022)?

Antes de responder al resto de cuestiones que se plantean en el índice, creo conveniente situarnos en los hechos que los medios consideran más importantes en los tiempos más recientes que afectan al sector inmobiliario tanto en la ciudad como en la provincia.

¿Qué está pasando?

2-12-2021

En septiembre del 2021 la firma de hipotecas para la compra de viviendas en la provincia fue de 41, el doble de las que hubo en el año 2019, pero solamente 5 más que en el 2020. Gracias a la información aportada por el INE, se vio que cada vez la cantidad hipotecada era mayor, pero también se cancelaron en el 2021 un mayor número de hipotecas que en los dos años anteriores.

12-12-2021

El mes de noviembre del 2021 se cerró con un incremento interanual de un 6.4% para la provincia de interés, lo que significa que el precio por metro cuadrado era de 5.50 euros. Esto choca con la situación que había en el resto de España, en el que el precio del alquiler había bajado casi un 6%, es decir, el metro cuadrado bajo hasta valer 10.50 euros de media. Hay una notable diferencia entre el precio de los alquileres entre el resto de España y Teruel. En la capital de la provincia, los precios son ligeramente superiores al resto de viviendas de Teruel, en los que los precios se elevaron hasta alcanzar un valor de 6.60 euros por metro cuadrado.

El efecto del coronavirus en la economía produjo también que los impagos de los alquileres en la provincia subieran un 33.8% en la provincia, cantidad menor que en el resto de Aragón, que fue del 51.5%.

15-1-2022

La rentabilidad bruta de adquirir una vivienda para obtener rendimientos gracias a alquilarla en la ciudad de Teruel baja hasta el 6.4%. También esta baja rentabilidad para operar de esta forma se ve en los locales, donde Teruel es la capital de provincia en España con una menor rentabilidad.

23-1-2022

En los primeros 1 meses del año pasado, se produjeron 1157 operaciones en la provincia, es decir, unos niveles que alcanzan a los que existían antes de la pandemia.

Esto es una conclusión obtenida a partir de los datos lanzados por el INE, que dan a conocer que la compraventa aumentó un 24% respecto al año 2020 y un 13.2% en referencia al 2019. Esto se puede explicar como consecuencia del aumento de las compraventas sobre vivienda usada, que aumentó más de un 30% en referencia al año 2020, 967 operaciones, mientras que la compraventa de pisos de obra nueva se quedó cerca de la misma cantidad, solo aumentó un uno por ciento, es decir 190 operaciones.

Otro dato del tipo de compraventas que hubo en el 2020 es que el 52% corresponden a fincas urbanas (donde se incluyen las viviendas), mientras que el 48% restante pertenece a fincas rústicas.

26-2-2022

Una vez conocidos los datos del año 2021, se conoce que el número de hipotecas aumento con respecto al 2020, pero todavía no se alcanzan los niveles del año 2019. Respecto al año 2008, la firma de hipotecas es de una cuarta parte.

16-3-2022

Desde el ayuntamiento se lanza una iniciativa para mejorar las condiciones del alquiler de viviendas en la ciudad, este programa busca facilitar el acceso al mercado de alquiler tanto para arrendadores como para arrendatarios. Este programa llamado “Alquila Teruel” busca facilitar la conexión entre la oferta y la demanda, muestra de esto puede ser la propuesta de creación de una bolsa de viviendas en régimen de vivienda con un precio máximo de 400 euros al mes aparte de la creación de una ventanilla en la que recibir información y asesoramiento en todas las cuestiones relacionadas con el alquiler, aparte de velar por el cumplimiento de los derechos y las obligaciones que contraen las dos partes.

3-4-2022

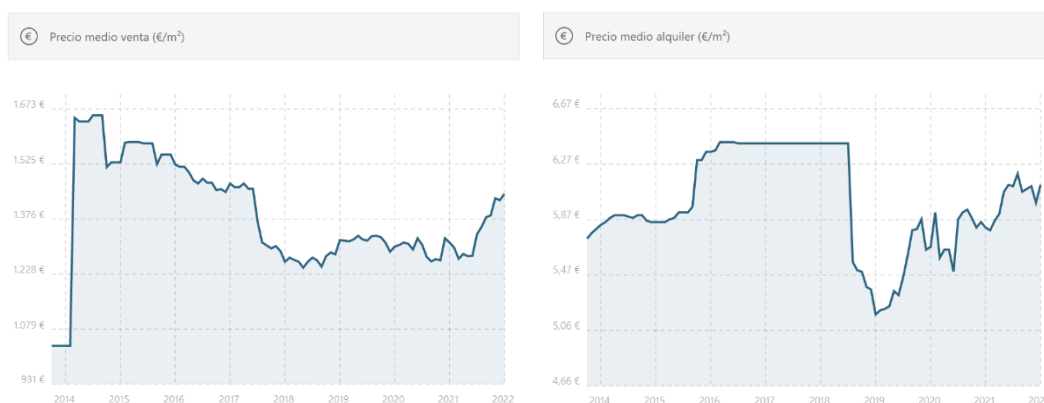
Otra buena noticia para el sector es que según el informe IMIE Mercados Locales de Tinsa perteneciente al primer trimestre del actual año, revela que la provincia revalorizó

un 4.9% anual el precio de metro cuadrado, llegando hasta los 825 euros, aunque no se alcanza la media española, que es del 6.3%. En la ciudad, la revalorización es mayor que en el resto de la provincia, llegando al 10%.

23-4-2022

Este año está siendo mejor en cifras para la compraventa de viviendas, prueba de ella es el aumento del 23% de compraventas en el mes de febrero respecto al mismo mes del año pasado, la mayor cifra desde el año 2010 (132 operaciones). De nuevo podemos observar que la tendencia es la del aumento de la compraventa de viviendas usadas (crece un 34.38%), mientras que este tipo de operación en las viviendas nuevas desciende (bajan un 25%).

Fotocasa, Pisos.com e idealista explican que esta buena situación para el sector no se da únicamente en Teruel, se da también en el resto de España, en el que la compraventa de viviendas también ha aumentado un 24%. Aunque habrá que considerar la situación geopolítica del conflicto en tierra ucraniana, los cambios en la política del Banco Central Europeo, la aplicación de la Ley de la Vivienda o la gestión de los fondos Next Generation.



(Fuente: Indomio. Recortes evolución precios de alquiler y compra de metros cuadrados en Teruel)

Por barrios

En Teruel podemos diferenciar los precios de suelo tanto para alquiler como para compra en varios grupos de barrios, con diferentes precios medios para cada uno de ellos.

El Pinar- San León - Las Viñas: Son algunos de los barrios de Teruel más periféricos, tanto el Pinar como Las Viñas se encuentran en el exterior de la ciudad, una gran parte de las viviendas de la zona son viviendas unifamiliares construidas en terrenos con metros cuadrados disponible sin construir (algunas de estas viviendas son segundas residencias pertenecientes a residentes de otros barrios de la ciudad más céntricos, en la provincia de Teruel hay un total de 40672 segundas viviendas para una población que no pasa de los 140000 habitantes).

El barrio de San León se ha revalorizado en los últimos años gracias a algunos factores como lo son: -El nuevo hospital de Teruel ubicado en el Planizar (cercano al barrio San León) que se encuentra al 40% de ejecución y se espera finalizado para finales del año 2023, -Gracias a la Universidad de Zaragoza y lo que ello conlleva, que es la atracción de estudiantes a la ciudad de Teruel con la necesidad de encontrar vivienda (preferiblemente cercana a la universidad), -La modificación del Plan General de Ordenación Urbana, que busca modernizar y evitar rigideces en la ordenación de Teruel, ya que el plan data del año 1985. Los constructores piden “mejorar la entrada a Teruel” con la construcción de viviendas en el Planizar (barrio contiguo a San León), de tal forma que la ciudad crecería desde San León hacia la autovía que une la ciudad con Zaragoza y Valencia.

Un ejemplo de la revalorización del barrio San León podría ser la dificultad para encontrar pisos de venta en la zona, en los principales portales inmobiliarios que operan en la ciudad, InmobiTer, TurolCasa, Valtorresinmobiliaria, XploraInmobiliaria... solo se oferta la venta de una vivienda por inmobiliaria. Para edificios de obra nueva, aún es más complicado, un ejemplo es la venta en la totalidad de las diferentes viviendas de un nuevo edificio (Edificio Magno), que se anunció a principios de Marzo de este año.

El centro

El centro de Teruel es la zona de la ciudad más transitada, en él se sitúa el casco histórico de la ciudad, junto a la mayoría de los edificios de gobierno de la provincia y un gran grueso de los negocios, incluidos entre ellos las agencias inmobiliarias de la ciudad.

Por la falta de geometría de sus calles, se encuentra una mayor concentración de viviendas en la zona, pese a que los edificios no acostumbran a tener mucha altura y por lo tanto muchas plantas para albergar estas viviendas.

Algo que ha ocurrido en esta zona durante los últimos años es que como se ha puesto el foco en centrar el desarrollo de las ciudades hacia el interior y no hacia el exterior, se han dado ayudas y comenzado programas para rehabilitar viviendas en esta zona de la ciudad, por ejemplo, este año, 340 viviendas del Centro Histórico de Teruel se podrán beneficiar de un programa de rehabilitación fon fondos europeos.

En el centro de Teruel hay dos grupos de población que destacan, población más envejecida que se asentaron cuando algunos de los barrios actuales no existían en la ciudad y población inmigrante que acude al centro debido a la existencia de pisos pequeños que pueden ser alquilados por una cantidad de dinero menor.

El Ensanche y la Fuenfresca

Una gran parte de la población se reparte entre el Ensanche y la Fuenfresca. El primero es el barrio más poblado de la ciudad y se le puede considerar una de las mejores zonas para vivir en la capital, el segundo barrio no para de ganar población, en los últimos treinta años se ha pasado de 100 vecinos hasta alrededor de los 6000.

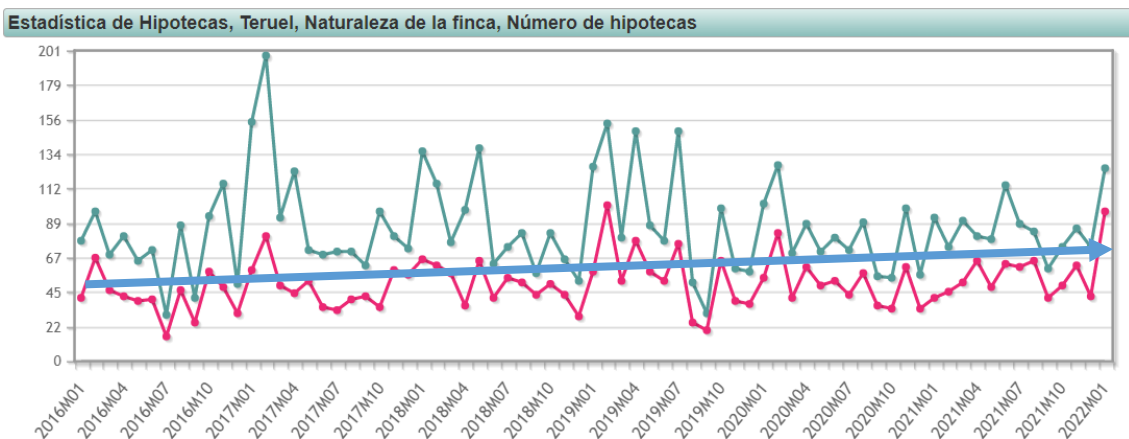
Durante los últimos cuarenta años, aproximadamente desde la vigencia del Plan General de Ordenación Urbana vigente, que data del año 1985, la ciudad se ha extendido hacia el sur pese a que su crecimiento demográfico ha sido bajo, ya que es una zona extensa y plana fácil de urbanizar. La ciudad creció en esa dirección siguiendo la trayectoria de la carretera nacional en dirección a Sagunto, actualmente, mientras que el 10% de la población vive en el centro, más del 50% vive al otro lado de los viaductos que comunica el Ensanche y la Fuenfresca con el resto de la ciudad.

Mientras que en el ensanche se puede observar principalmente que el tipo de viviendas se sitúa en edificios que respecto al resto de Teruel se pueden catalogar como altos, la Fruenfesca se caracteriza por ser originariamente una zona de viviendas unifamiliares y chalets, aunque en la actualidad hay una gran cantidad de unifamiliares adosados y edificios grandes más típicos de las ciudades.

Además, en esta zona de la ciudad se han construido nuevos edificios en lo que se denomina Polígono Sur, que comenzaron a construirse poco antes de las crisis del 2008, ha sido en el año 2022 cuando se ha dado por finalizado la urbanización del Polígono Sur con un proyecto de ajardinamiento y revegetación de la zona, en la que actualmente viven 500 familias pero que tiene capacidad para 847 viviendas (probablemente a casa de esta nueva tendencia a la compraventa de vivienda usada). Han sido los propios vecinos del barrio los que se han tenido que hacer cargo de la revegetación, acondicionamiento para carril bici y demás actuaciones, lo que ha generado frustración entre los vecinos.

¿Cómo son las hipotecas firmadas?

Para analizar la evolución de las hipotecas a lo largo de los últimos 5 años, desde 2016, se ha recurrido a los análisis del Instituto Nacional de Estadística.



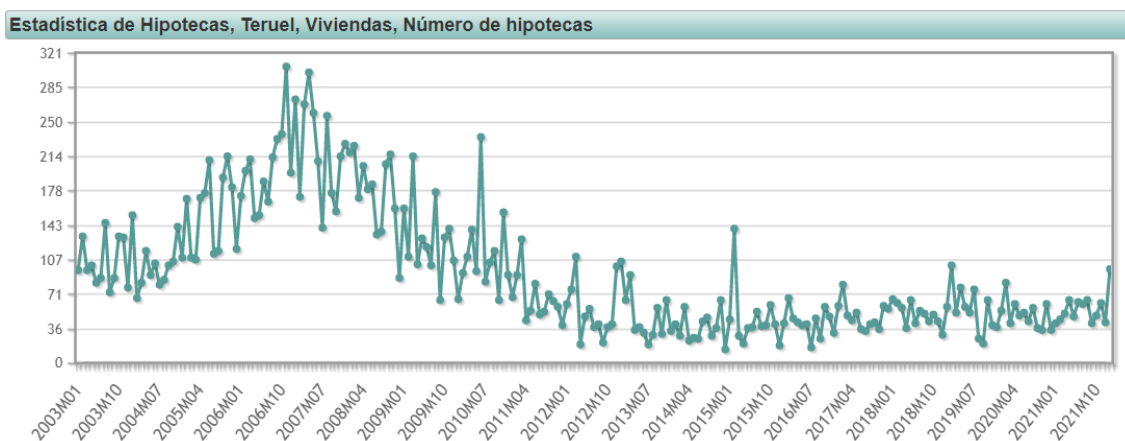
(Fuente: Instituto Nacional de Estadística www.ine.es)

En la que se ha representado con un color rosa las nuevas hipotecas correspondientes a las viviendas, ya sean de nueva obra o de segunda mano. Mientras que para las hipotecas correspondientes a las fincas se ha utilizado un color verde.

En la gráfica se puede observar que los dos grupos analizados guardan una estructura a lo largo de los años muy similar, esto ocurre porque las estadísticas reflejan que aquellas nuevas hipotecas firmadas en la provincia corresponden a fincas en las que muchas de ellas también se sitúa una vivienda, computando esa hipoteca al grupo de hipotecas para fincas e hipotecas para viviendas.

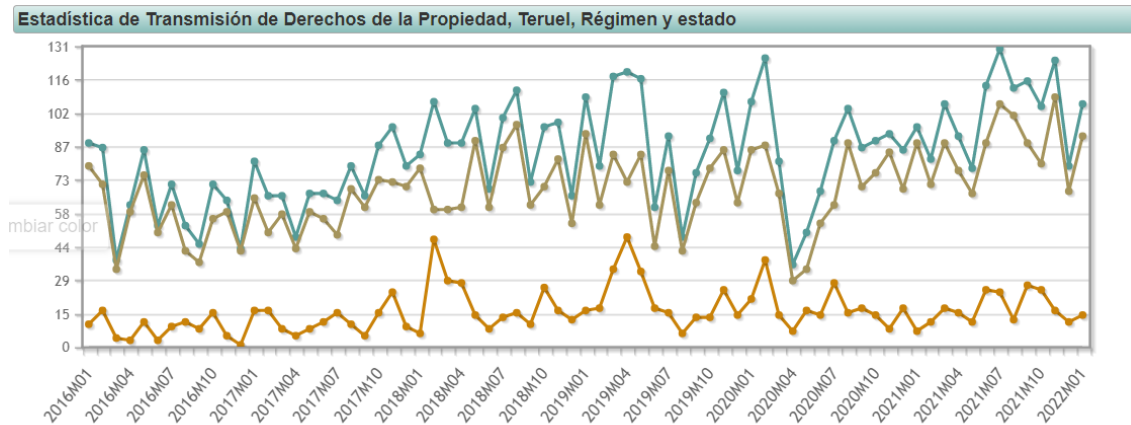
Analizando únicamente las hipotecas correspondientes a viviendas podemos observar que desde 2016 se ha mantenido constante con un ligera subida, a excepción de algunos meses. Desde la mitad del año 2017 la firma de hipotecas aumento hasta la llegada del coronavirus en los primeros años del 2020, situación que produjo un desdendimiento general de la economía mundial y que afecto al mercado de la vivienda también. Los niveles bajaron hasta el final del año, con el nuevo año 2021 la firma de hipotecas volvió a aumentar, no a los niveles alcanzados en el año 2019, pero superiores a los que se estuvieron dando durante el año anterior.

Comparando esta situación de crisis debido a la pandemia con la crisis del 2008, podemos esperar que el número de hipotecas firmadas en el futuro no descienda como norma.



(Fuente: Instituto Nacional de Estadística www.ine.es Cuadro con el número de hipotecas firmadas desde el 2003)

¿Cómo son estas viviendas objeto de las hipotecas?



(Fuente: Instituto Nacional de Estadística www.ine.es)

En naranja las viviendas de obra nueva, en gris las de segunda mano. El total se representa con el azul.

Debido a la falta de datos, se va a extrapolar las tendencias en los resultados del total de transmisiones de derechos de propiedad a aquellas transmisiones de derechos de propiedad debidos a compras de viviendas con la financiación de una hipoteca.

Se puede ver que la mayoría de la compra de viviendas pertenecen al mercado de segunda mano, la obra nueva es una minoría.

Para la compra de la vivienda en todas las localizaciones de España de una forma financiada mediante hipotecas, se pueden diferenciar dos partes o componentes, la primera de ella sería la entrada que el nuevo propietario debe hacer y una segunda parte la cual financia un tercero, ya sea una entidad bancaria, una cooperativa de crédito, una cooperativa de vivienda...

Teruel es una de las provincias de España en las que más ha descendido el presupuesto necesario para comprar una casa con la financiación de una hipoteca, desde 2016 la entrada inicial en la compra ha descendido un 8%, según un estudio del periódico El Mundo. El presupuesto medio para abonar la entrada era de 33161 euros en el 2016,

mientras que cinco años después, en el 2021 el presupuesto necesario era de 30425 euros.

El valor total de las viviendas firmadas en la provincia durante el 2021 superó los 56 millones de euros, con un importe medio de 88567 euros de la cantidad adeudada, lo que es una cantidad notablemente inferior a lo ocurrido en los dos años anteriores en los que el importe medio fue de 95008 en el año que se inicia la pandemia y los 99024 euros del año 2019.

El tipo de interés medio de las hipotecas no ha dejado de descender en los últimos años, bajando del 3% tanto en tipos de interés fijo como variables.



(Tipos de interés fijos)

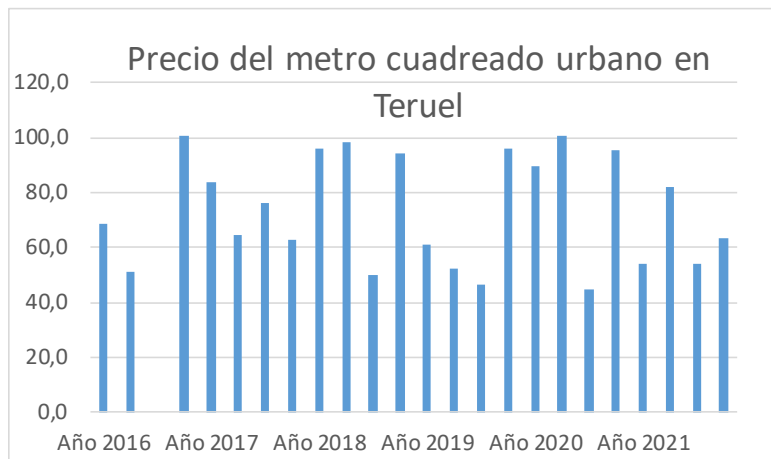


(Tipos de interés variables)

(Fuente: Instituto Nacional de Estadística www.ine.es)

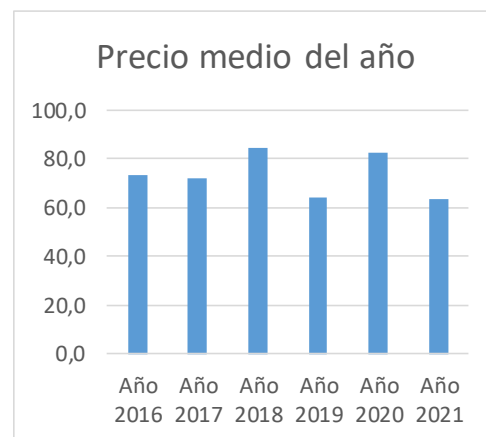
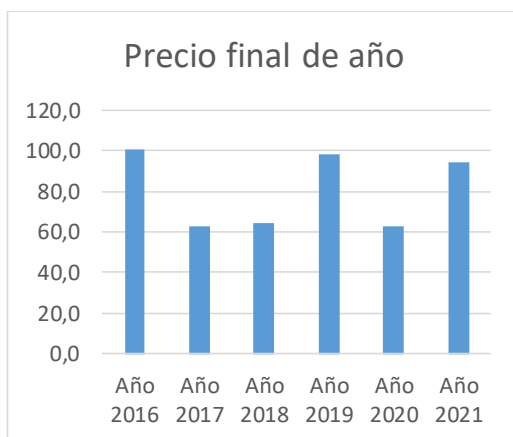
Precio del suelo

El precio del suelo en la provincia es un elemento con una alta variabilidad, ello queda reflejado en la información que publica el ministerio de fomento a partir del cual se extrae la siguiente tabla.



(Fuente: elaboración propia a través de datos de Tripadvisor)

Para facilitar la lectura del gráfico, se analiza únicamente el precio al que cierra el año el metro cuadrado de suelo urbano. Pero debido a la alta volatilidad, no es representativo, para ello se construye un gráfico con la media del precio por año, en búsqueda de la tendencia actual.



(Fuente: elaboración propia a través de datos de Tripadvisor)

Principales características a destacar del sector inmobiliario en Teruel en la actualidad.

La ciudad de Teruel es la capital de provincia y el municipio donde mayor parte de los turolenses residen, no todos ellos residen en la ciudad, algunos residen en pequeños núcleos urbanos que, pese a estar separados de la ciudad se consideran del mismo municipio, estos son: Caude, Concud, San Blás, El Campillo, Villaspesa, Castralvo, Aldehuela, Valdecebro, Tortajada y Villalba baja.

En el año 2021, sumaban 35994 pobladores de los 134545 totales de la provincia. Según los datos lanzados por el Instituto Nacional de estadística, los municipios que le siguen en la cantidad de censados son: Alcañiz, Andorra, Calamocha, Calanda, Alcorisa, Utrillas, Cella, Monreal del Campo y Valderrobles. Se puede ver que la población se distribuye en dos zonas geográficas principalmente, por una parte la Comunidad de Teruel y por otra la zona noreste de la provincia, que incluye a las Cuencas mineras, Andorra-Sierra de Arcos y el Bajo Aragón.

A continuación, vamos a estudiar más en profundidad el municipio de Teruel en su actualidad (precios de apartamentos).

Zonas de la ciudad	Precio medio compra del metro cuadrado	Precio alquiler/año del metro cuadrado
Teruel- San León/Las Viñas	1365.5	72
Teruel- Centro	1359	90
Teruel- Ensanche/Fuenfresca	1526	82
Teruel- San Julian/Arrabal/Carrel	1284	53

San Blas	1147	53
----------	------	----

Caude (próximo a viñas y san león)	1016	93
Concud	1372	-
Villalba Baja	-	80
Castralvo	1200	58
Villaspesa	1284	64

(Algunos núcleos de población no se ven reflejados debido a la falta de datos)

Para hablar del precio de las viviendas podemos diferenciar entre casas y apartamentos dependiendo a su vez si nos referimos a la compra o al alquiler de la propiedad.

El precio medio de casas en el mercado turolense es de 165000 euros, el 80% de los precios de venta de las casas se encuentra entre 51200 euros y 456000 euros. Para adquirir una casa, la media del metro cuadrado en Teruel es de 752 euros.

Los precios varían si en lugar de la compra de una casa, la compra es de un apartamento. El precio medio de los apartamentos en Teruel es de 110000 euros, el 80% de los precios de venta de los apartamentos se encuentran entre 56720 euros y 210000 euros. Para adquirir un apartamento en Teruel es de 1351 euros por metros cuadrados.

A continuación, hablaremos del precio del alquiler. El precio del alquiler mensual medio para casas es de 800 euros mensuales, el 80% de las casas en alquiler se sitúa en unos límites de precio situado entre 375 y los 1200 euros. El alquiler medio por metro cuadrado en las casas de Teruel es de 62 euros por metro cuadrado al año.

En el alquiler de un apartamento, la situación varía, el precio medio del alquiler de los apartamentos es de 475 euros. El 80% de los apartamentos que se alquilan se sitúan en un rango de precio mensual de entre 257 y 609 euros, el alquiler medio por metro cuadrado en el municipio es de 82 euros por metro cuadrado al año.

En lo referido a los apartamentos, el número de habitaciones se ve reflejado en los precios, adjunto las siguientes tablas pertenecientes a RealAdvisor.

Tipo de propiedad	Precio medio (EUR)
Estudio	450 €
Apartamento: 2 habitaciones	500 €
Apartamento: 3 habitaciones	500 €
Apartamento: 4 habitaciones	650 €
Apartamento: 5 habitaciones	N / A

(Precio medio alquiler apartamento)

Tipo de propiedad	Precio medio (EUR)
Estudio	105k €
Apartamento: 2 habitaciones	118k €
Apartamento: 3 habitaciones	115k €
Apartamento: 4 habitaciones	152k €
Apartamento: 5 habitaciones	185k €

(Precio medio compra apartamento)

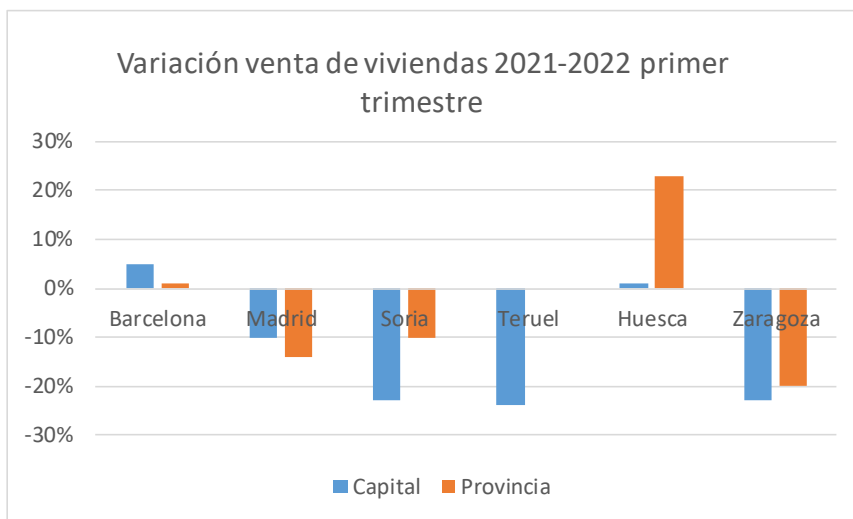
Comparativa del sector inmobiliario en Teruel con el resto de España.

Una vez puesto en contexto la situación actual de la vivienda en Teruel, creo conveniente una pequeña comparativa en la situación en la actual con el resto de ciudades del país.

Primeramente, vamos a ver cómo ha variado la oferta de viviendas durante el primer trimestre del presente año. En España, ha caído la oferta un 1% de media según un estudio publicado por Idealista.

Teruel ha sido una de las capitales de provincia con el mayor descenso de viviendas en venta en comparación con las que había en el primer trimestre del 2021, solo superada en el descenso por Santander. El número de viviendas en venta en la capital ha bajado cerca de un cuarto (exactamente un 24%).

El mismo estudio revelaba que a nivel provincial, Teruel no solo no se situaba a la cabeza del descenso en la venta de viviendas, sino que esta venta de viviendas no había bajado respecto a la situación del primer trimestre del año anterior. De estos datos se puede entender que, pese a que en la capital el número de viviendas en venta bajó, en el conjunto del resto de la provincia, la cantidad de viviendas en venta subió.



(Fuente: Gráfico de elaboración propia)

Análisis del entorno general mediante PEST (en cierto modo relacionado con los dos puntos anteriores).

Dejando atrás el foque de estudio en el mercado y la situación de la vivienda en Teruel, nos centramos el estudio en el mercado de los negocios inmobiliarios.

En relación con la segunda parte del trabajo, la puesta en marcha de una inmobiliaria, creo conveniente la realización de un estudio que ponga en relación las características del entorno con las empresas. Para ello, se ha hecho un análisis PESTEL, es decir, un análisis de la situación política, económica, social, tecnológica y legal que atraviesa Teruel.

Un análisis pest es una herramienta que ayuda a entender el entorno macroeconómico en el que operan las empresas, sirve para tomar decisiones de todo tipo, pero principalmente estratégicas.

Políticos y económicos

Los factores políticos del análisis evalúan de qué forma puede afectar a las empresas la intervención del gobierno.

Desde el año 2010, la alcaldía de Teruel ha estado en manos del Partido Popular y se prevé que siga la misma situación durante los próximos años.

Algunos de los principales impuestos que le afectarán a una empresa dependerán tanto del gobierno central de los países como de los ayuntamientos, en este caso, el ayuntamiento tendrá control sobre el impuesto de actividades económicas, impuesto que afectará a empresas con más de un millón de euros de facturación, requisito el cual no suele cumplirse en una inmobiliaria.

De todos modos, puede ser conveniente algunas bonificaciones que se tendría en este impuesto a día de hoy en la ciudad de Teruel: Durante los primeros cinco años de la creación de empresas el impuesto tiene bonificaciones que van desde un cincuenta a un veinticinco por ciento, bonificaciones para aquellas empresas que aumenten el porcentaje de trabajadores indefinidos, aquellos que tengan sistemas de aprovechamientos de energías renovables o usen sistemas de cogeneración.

Otro impuesto que podría afectar a las inmobiliarias (a aquellas cuyo local en el que trabajan sea de su propiedad) y tiene carácter local es el impuesto de bienes inmuebles. Este impuesto es del 0.444% de los inmuebles, pero se podrá reducir con bonificaciones que van desde el 75 hasta el 95 por ciento según si la actividad desarrollada, en este caso, en la inmobiliaria, cuanta con cinco o más trabajadores indefinidos. Vemos que tanto las bonificaciones del IAE como del IBI, premian a aquellas empresas que opten por el trabajo indefinido.

Otro factor a la hora de trabajar con transmisiones de vivienda, terrenos o diferentes servicios de una inmobiliaria sería el impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana. Este impuesto se establece sobre el siguiente hecho imponible “el incremento de valor que experimenten los terrenos de naturaleza urbana y que se ponga de manifiesto a consecuencia de la transmisión de su propiedad por cualquier título o de la constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo del dominio, sobre los referidos bienes”.

En el momento de la realización de este trabajo final de grado, el ayuntamiento no puede cobrar una tasa a la compraventa de inmuebles cuyo valor ha aumentado respecto a su valor original.

En los últimos años, desde el portal del ayuntamiento no se han lanzado subvenciones de forma regular. Desde 2020 destaco 3 que tienen relación con el negocio.

-Subvención para la ayuda de la contratación de trabajadores llamada “Subvención en materia de ayuda a la contratación”, destinada a aquellas empresas de menos de 10 trabajadores con dos características principales, que son: cumplir con las obligaciones tributarias, es decir, no tener deudas pendientes con la hacienda pública y la otra característica necesaria es que la sociedad tenga un carácter privado.

-Ayudas para subvencionar los intereses de los préstamos y créditos de autónomos y Pymes, concedidos a aquellas empresas que hayan formalizado algún crédito y que cumplan las condiciones a las que hace referencia el artículo 13 de la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, que impide obtener posibilidad de ser el beneficiario de una subvención.

-Ayudas al pago de impuesto sobre bienes inmuebles, que se activaron en el 2020 para paliar el impacto que tuvo la pandemia en los diferentes negocios. La ayuda consistió en una subvención de hasta el 30% de la cuota liquidada por el impuesto de bienes inmuebles.

PGOU

Uno de los factores más importantes a tener en cuenta para analizar el sector en la ciudad es el Plan General de Ordenación Urbana, que en los últimos meses, es un tema de moda para Teruel, ya que se están haciendo propuestas desde el ayuntamiento pero la DGA no está permitiendo su puesta en marcha.

Un Plan General de Ordenación Urbana se define como “Un documento, de carácter normativo, y ámbito municipal, que recoge un proyecto de ciudad, de asentamiento urbano. Dicho proyecto ha de lograrse, de conseguirse, a través de actuaciones físicas y jurídicas. De un modo muy incorrecto diríamos que es la Constitución urbanística del municipio, lo que nos indica que modelo de ciudad se desea, cómo queremos que se desarrolle en un futuro.”

En el año 2007 se aprueba una nueva Ley estatal de Suelo que cambia el modelo de desarrollo urbanístico, en el que se abandona la urbanización de nuevo suelo para centrar el foco en la ciudad existente y centrar la actuación urbanística en ella y en su

entorno más próximo, lo que incentiva al desarrollo de un nuevo Plan General de Ordenación Urbana.

Se plantea un nuevo PGOU por causas principalmente derivadas de la obsolescencia que presenta el PGOU vigente, que se aprueba en el año 1985.

- Adaptación del plan a los cambios de normativas surgidas durante los últimos 37 años.
- Adaptación a las necesidades tanto futuras como de la actualidad que surgen en Teruel, ya que no son las mismas que había en 1985.

Los principios que se desarrollan van en relación con varios puntos en lo referente a vivienda:

- Desarrollo en un periodo de 20 años.
- Ocupar el territorio de forma sostenible, sin consumir innecesariamente el suelo, entre otros recursos.
- Crecimiento de las zonas urbanas ya existentes y no territorios urbanos nuevos.
- Rehabilitar los espacios y los edificios de los núcleos urbanos que ya existen.

Además, trata otros puntos como la protección del Patrimonio Cultural, el cuidado de las zonas verdes que rodean la ciudad y dar importancia al medio natural y paisajístico de Teruel.

Esta nueva propuesta para un nuevo Plan General de Ordenación Urbana no ha sido la primera en intentar dejar atrás el PGOU del año 1985, ya ha habido dos iniciativas previas, una en el 2001 bajo la iniciativa del arquitecto Carlos Ferrán Alfaro y otra posterior en el año 2009 bajo la empresa IDOM Zaragoza, estas iniciativas fueron adaptaciones del plan vigente, no un nuevo plan.

En una conversación con D^a Ruth Cárdenas Carpi, secretaria del consejo provincial de urbanismo de Teruel, me aclaró que la propuesta para el nuevo PGOU se encuentra en una fase de avance, lo que significa que es una fase inicial en la que se pueden hacer cambios y modificaciones (ya que no se ha llegado a la Aprobación Inicial) y que para que finalmente lo apruebe el Gobierno de Aragón se ha de cumplir con una serie de requisitos recogidos en el artículo 49 del Decreto

Legislativo 1/2014, de 8 de julio, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Urbanismo de Aragón (BOA nº 140 de 18/072014).

Nuevos movimientos políticos.

En el año 1999 nace una coordinación ciudadana llamada Teruel Existe que originalmente nace como grupo de presión para conseguir las mismas oportunidades que el resto de provincias españolas, principalmente en lo referente a comunicaciones. Este grupo ha ido ganando popularidad durante sus años de existencia y abarcó nuevos ámbitos en los que ejercer presión, como lo podría ser la sanidad.

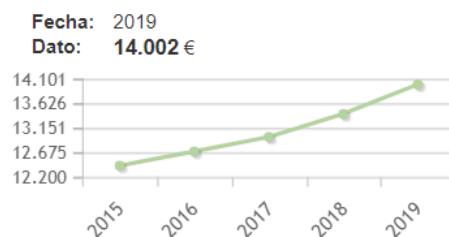
En 2019 decide presentarse a las elecciones generales del Estado como un grupo de Electores para abandonar a los intermediarios y tener representación directa en el congreso de los diputados, su popularidad es tal que consigue un diputado y pactar algunos puntos con el gobierno (también representación en el Senado).

Se apoya la investidura del actual presidente Pedro Sánchez a cambio de inversiones y compromisos con la provincia de Teruel para evitar la despoblación.

Teruel Existe busca que la gente no tenga que emigrar a otras ciudades a causa de inferioridad de oportunidades.

Continuando con los factores más puramente económicos podemos analizar varios:

- Tasa de empleo. En Teruel, el desempleo ha bajado conforme ha transcurrido el tiempo desde el inicio de la pandemia, en el último trimestre del año 2021 el desempleo estaba en un 7.33%.
- La renta media de las personas en la provincia no para de crecer desde el año 2015 hasta el año 2019 (no hay datos más recientes).



(Fuente: *Instituto Nacional de Estadística* www.ine.es, analiza la renta media de los turolenses)

Otros elementos que pueden incidir: La guerra en Ucrania

En el momento de hacer este trabajo, se está librando una guerra en territorio ucraniano por parte de Rusia, que afecta y afectará a España y por lo tanto a territorio turolense.

El Euribor y la inflación está haciendo que suba el precio de la financiación para las hipotecas, lo que puede hacer que familias no opten por la compra de inmuebles.

A esto se une que el precio de la energía y materia prima se encarezca y paralice muchos de los sectores, incluyendo la construcción. En algunos de estos sectores se ha optado por ERTE, en la provincia de Teruel 5 empresas con 700 trabajadores se han visto forzadas a parar la producción.

Factores como estos han influido en el precio de la vivienda, al haber más oferta, el precio ha bajado un 3.2% en el primer trimestre del año.

Sociales

En lo referido a los aspectos sociales que motivan o desmotivan la compra o alquiler de vivienda en la ciudad de Teruel vamos a nombrar principalmente 2, que son las preferencias actuales y la situación económica de las familias.

En la actualidad y a partir de la crisis del coronavirus, la búsqueda de viviendas ya sea con una zona exterior con jardín o terraza se ha incrementado, según la web de búsqueda de vivienda SpainHouses.net, la búsqueda de viviendas con jardín se ha multiplicado por 8, mientras que la búsqueda de casas con una terraza amplia se ha multiplicado por 3.


El paro en la ciudad está disminuyendo, pese al repunte en el paro a causa de la crisis del coronavirus, los datos indican que se está dejando atrás las cifras de paro provenientes de la crisis inmobiliaria del 2008, lo que indica un menor abandono de los habitantes de la ciudad a núcleos urbanos más grande en búsqueda de trabajo, esto genera una demanda de inmuebles para aquellos trabajadores de la ciudad.

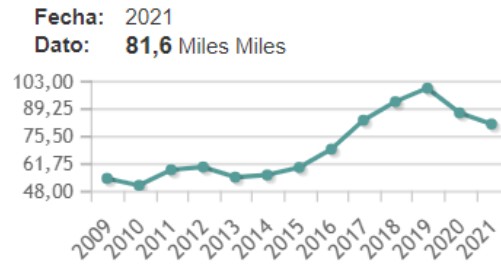
Tecnológicos

Para hablar de los factores tecnológicos que afectan al negocio tomaremos únicamente en cuenta los servicios online en los que se va a basar el proyecto. Realmente aquellos factores tecnológicos que le afectan son únicamente las campañas de publicidad online que se van a realizar para aumentar la visibilidad de la empresa y el software que se usa para gestionar la relación con los clientes. El apartado tecnológico en la empresa tiene gran importancia, aunque por la propia actividad del negocio no sufre de una gran complejidad.

Análisis del entorno específico (referido al sector de las empresas inmobiliarias).

El negocio de las agencias inmobiliarias se ve altamente influenciado por los ciclos económicos por los que pasa un país, algo que ya se demostró en la crisis que tanto afectó al sector en el año 2008, en el que aproximadamente se cerraron la mitad de las agencias inmobiliarias. Algo similar ha ocurrido con la crisis del coronavirus, en el que algunos medios preveían que echaran el cierre entre 10000 y 15000 agencias inmobiliarias, lo que supone una quinta parte del total de las agencias de España, 55300 oficinas que según la Encuesta de Población Activa daba trabajo a 149000 personas. Analizando los datos lanzados por la Encuesta de Población Activa (los últimos datos disponibles son los de 2021), vemos que ha vuelto a haber una bajada considerable del número de trabajadores dedicados a las actividades inmobiliarias, pasando de casi los 100000 trabajadores en el año 2019 hasta caer a los 81600 en el año 2021.

Asalariados. Total Nacional. Ambos sexos.
Actividades inmobiliarias. Personas. 



(Fuente: Instituto Nacional de Estadística www.ine.es)

¿Cómo está el sector en Teruel?

En la capital se encuentran una serie de inmobiliarias (valoradas de mejor puntuación a peor según las reseñas de usuarios en google): -Zardoya Pascual, Turol Casa, XPLORA INMOBILIARIA, FINCATER INMOBILIARIA, Dfincas Teruel, Inmobiliaria Valtorres, InmobiTer, RM Inmobiliaria, G.D.C. Inmobiliaria, Inmonival Teruel, Bonillo Inmobiliaria, GESTORA TUROLENSE DE INMUEBLES S.L., Lorente Gestoría Inmobiliaria, Platea Gestión S.A. y algunas inmobiliarias más que principalmente se encargan de gestionar los inmuebles de promotoras.

Las agencias inmobiliarias con más relevancia según Google son, InmobiTER, Inmobiliaria Valtorres, Turol Casa y XPLORA INMOBILIARIA.

Ante la falta de datos en el sector, me dispongo a analizar cómo son algunas de estas agencias inmobiliarias.

Ante la dificultad para conseguir cuentas anuales de agencias inmobiliarias en Teruel, se han tomado las cuentas de cuatro de las inmobiliarias de Teruel. Estas son: Gestora Turolense de Inmuebles, Inmonival, RM inmobiliaria e inmobiliaria Valtorres.

Podemos diferenciar a estas cuatro en dos grupos, aquellas empresas unipersonales y aquellas que cuentan con varios empleados.

Con los datos que ofrecen, podemos ver que el número de trabajadores que operan en cada empresa no tiene una relación directa con los ingresos de explotación, ya que al comparar una de las empresas unipersonales, se puede observar que tiene más ingresos de explotación que una de las empresas que tiene un mayor número de empleados.

Se observa que el número de accionistas de las empresas, al igual que con los ingresos de explotación, no guarda una relación estrecha con el número de empleados, pero se observa que mientras que aquellas empresas que tienen un mayor número de trabajadores, el número de accionistas varía desde 1 hasta 7, en las empresas unipersonales hay únicamente un accionista.

En tres de las cuatro empresas analizadas vemos que el nivel de ingresos ha sido ascendente desde el momento que la economía empieza a recuperarse lentamente debido a la crisis inmobiliaria del año 2008, hasta que, en el año 2020 con la pandemia, al igual que una gran parte de los negocios, los ingresos bajan. La única empresa que en el año 2020 siguió aumentando sus ingresos fue creada en el año 2016, por lo que se presupone que el crecimiento inicial que mantiene la empresa ayudó a sobrepasar la crisis de hace dos años.

Alquiler antes y después de la pandemia.

A lo largo del trabajo, hemos visto los diferentes datos lanzados, entre otros, por el Instituto Nacional de Estadística, pero creo conveniente analizar las ideas que se lanzan desde el sector privado, en este caso, desde una agencia inmobiliaria local, la Inmobiliaria Bonillo.

Antes de la pandemia, en el mercado había más demanda de inmuebles que de oferta, a partir de la nueva situación, se ha equilibrado la oferta y la demanda. Laura Bonillo, la entrevistada, comenta que los inmuebles se alquilaban de una forma inmediata, ahora no ocurre.

Los precios han bajado gracias a la mayor oferta. La propietaria comenta que pese a haber más demanda que oferta, la situación no es tan exagerada como en tiempos anteriores, respalda su información haciendo una comparativa del mes de noviembre del año 2021 con años anteriores, en años anteriores no tenían viviendas, ya que afirma que era la temporada alta para alquilar, mientras que en mismo mes del 2021 aún disponían de inmuebles.

El perfil de la gente que busca vivienda no ha variado, pero afirma que después del estado de alarma, la gente ha buscado viviendas con espacios abiertos, pisos con terrazas, áticos... pero únicamente contratos de alquileres temporales, no contratos largos.

3-PUESTA EN MARCHA DE UNA INMOBILIARIA

Definición de la misión, la visión y los objetivos de la inmobiliaria.

La misión de la agencia inmobiliaria es la siguiente: La agencia inmobiliaria mejor valorada de Teruel.

La visión se describe como: Ser la primera opción en la búsqueda de vivienda en Teruel.

Análisis interno

Una vez analizando el mercado de la vivienda en la ciudad de Teruel, conviene hacer un análisis interno de la propuesta de negocio, una agencia inmobiliaria. El análisis interno de una empresa se puede definir como “el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de un proyecto o empresa, con el fin de evaluar los recursos con que cuenta una empresa para, de ese modo, conocer su situación y capacidades”.

La herramienta elegida para hacer este análisis interno es la confección de un modelo Canvas, que es una herramienta para la gestión de la estrategia que permite conocer los

aspectos claves de un negocio y como estos se relacionan entre sí. Este modelo divide nueve componentes básicos de cada organización y estos son: Segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con clientes, fuente de ingresos, actividades clave, recursos clave, asociaciones clave y estructura de costes.

1º Segmento de clientes.

Nuestros clientes los diferenciaremos principalmente en dos grupos. El primero de ellos son las personas físicas que buscan una empresa que actúe de intermediario entre compraventa o alquiler de viviendas y otros inmuebles. El segundo de ellos son las empresas que demanden nuestros servicios, ya sean constructoras que busquen externalizar el trato con los compradores de sus construcciones o cualquier otra empresa que dedique su actividad al negocio de los inmuebles en la ciudad de Teruel.

2º Propuesta de valor.

La estrategia competitiva de la agencia inmobiliaria se va a basar en una estrategia de diferenciación basada principalmente en el trato personal y seguimiento continuo de las necesidades del cliente en las que se pretende destacar en la rapidez de respuesta y actuación que se les dé a los diferentes clientes, agilizando los diferentes trámites en los que incurren las personas a la hora de encontrar una vivienda o sacar beneficio de un inmueble de su propiedad con el fin de evitar que un cliente alargue en el tiempo su búsqueda de casa o la puesta de un inmueble en el mercado de la vivienda.

3º Canales.

El canal para hacer negocio con los clientes lo podemos dividir en dos partes. La primera de ellas, normalmente, es la toma de contacto inicial con la empresa a través de internet, ya sea por posicionamiento WEB mediante SEO y SEM, anuncios publicados, buenas valoraciones de los usuarios, noticias relacionadas con clientes anteriores (principalmente empresas) o diversas causas. Una vez se inicia la primera toma de contacto, los clientes pueden seguir actuando de forma telemática con la empresa o directamente de forma presencial, en el local comercial de la empresa.

4º Relaciones con los clientes.

A la pregunta de ¿Cómo nos relacionamos con los clientes?, la respuesta es, con cada cliente, de una forma. La agencia inmobiliaria no puede ofrecer un servicio estandarizado a cada cliente ya que cada cliente busca algo diferente.

Al ser un servicio personalizado, cada cliente conlleva una serie de problemas o casuísticas cuyas resoluciones difícilmente se pueda extrapolar a todos los futuros contratiempos. La agencia se relacionará de estos de forma personal e individualizada, principalmente vía correo electrónico o por llamada telefónica, en las ocasiones que así lo permita, cuando las cuestiones a tratar no lo permitan, se tratará directamente de forma presencial en la ubicación física de la empresa.

5° Fuentes de ingresos.

Se hablará de la fuente de ingresos en profundidad más adelante, pero la fuente de ingresos viene de la intermediación entre un propietario que quiere sacar una rentabilidad de un inmueble y una persona, ya sea física o jurídica, que busca un inmueble.

6° Actividades clave.

¿Qué actividades principales se realizan en la agencia inmobiliaria?

Buscar tanto los inmuebles como personas que los deseen.

Intermediación entre los clientes que buscan obtener un beneficio de sus inmuebles, ya sea vendiéndolos o alquilándolos y los clientes que buscan un inmueble.

Informar sobre los inmuebles y valorarlos.

Negociar los contratos entre estas dos partes.

En las situaciones de compraventa, ayudar a encontrar financiación a aquellos clientes que lo necesiten.

7° Recursos clave

En este punto responderemos a la siguiente pregunta. ¿Qué necesita la agencia inmobiliaria para funcionar?

Lo que considero más importante dentro de la agencia inmobiliaria para cubrir las exigencias de los clientes es un personal con los conocimientos necesarios para cubrir todos los servicios que se ofrecen, es un personal especializado. Además, se requieren de más recursos como lo son:

- Una oficina como centro de operaciones con sus correspondientes gastos (agua, luz, calefacción...)
- Un sitio web en el que se desarrolla parte del negocio.
- Equipos informáticos, que incluyen ordenadores e impresoras.
- Gastos corrientes de la oficina como lo son material de oficina, gastos de limpieza o combustible para el vehículo.
- Vehículo para desplazamiento a los diferentes inmuebles.
- Fondo para mantenimiento de los equipos informáticos, que incluye la renovación de sistemas operativos, antivirus y VPN para más seguridad de datos.
- Seguridad del local.
- Seguros.

8º Asociaciones clave

Se destaca la relación con constructoras y gestoras de patrimonio.

La colaboración con empresas constructoras que construyen inmuebles pero que no dedican sus esfuerzos a la venta de los mismos, pueden externalizar la última fase de su negocio en agencias inmobiliarias como la que se propone en este trabajo fin de grado, por lo que se ha de buscar colaboración con aquellas constructoras que no tengan un servicio de venta especializado y lo hagan a través de terceros.

También creo conveniente remarcar la relación con algunas gestoras de patrimonio con las que se puede trabajar de forma colaborativa con una empresa gestora de patrimonio en aquellas situaciones en las que ya sea por la carga de trabajo o por la dificultad del mismo, necesiten de una empresa especializada en el mercado de la vivienda.

9º Estructura de costes

La estructura de costes de la empresa diferencia dos momentos: El primero es la inversión inicial y puesta en marcha de la empresa y el segundo momento es la continuación de la empresa en el tiempo con sus correspondientes costes (fijos y variables).

Trámites legales para la creación de la sociedad

La forma jurídica elegida para la empresa es la de una sociedad limitada, ya que es la forma que para una PYME tiene más ventajas, me he decantado por esta forma gracias a ventajas como una responsabilidad ante terceros limitada al capital social y bienes de la empresa o una mayor sencillez en lo referido a trámites burocráticos.

La creación de la SL se puede reducir a 8 pasos, que son:

1. Registrar el nombre de la empresa y solicitar el certificado negativo de denominación social que acredita la exclusividad del nombre.
2. Abrir una cuenta bancaria a nombre de la empresa e ingresar el capital mínimo de los 3000 que es necesario en este tipo de sociedades.
3. Redactar los Estatutos Sociales, que son las normas que rigen la empresa, se deberán introducir contenidos como la actividad de la sociedad, fecha de cierre del ejercicio, domicilio social, capital social, participaciones en las que se divide la sociedad, valor de la participación...
4. Firmar la escritura pública de la constitución de la sociedad por parte del socio o socios.
5. Realizar los trámites con hacienda: Primeramente, obtener el Número de Identificación Fiscal, seguidamente darse de alta en el Impuesto de Actividades Económicas y finalmente hacer la declaración censal (IVA).

6. Inscribir a la agencia en el Registro Mercantil de Teruel con la correspondiente documentación.
7. Obtener el Número de Identificación Fiscal definitivo.

Estimación de ingresos y gastos

Para comprobar la viabilidad de la agencia inmobiliaria, la financiación necesaria, dar respuesta a la incógnita del tiempo necesario para recuperar la inversión... se han de hacer cálculos aproximados de todo aquello que tenga importancia durante el ejercicio, incluyendo tanto los ingresos como los gastos.

Costes iniciales

Son todos aquellos costes en los que se incurre por comenzar a operar como empresa, a continuación, se harán estimaciones de los mismos.

- Alquiler.

Se cree oportuno un local de aproximadamente unos 50 metros cuadrados, pero por la dificultad de encontrar un local de este tamaño en el centro de la ciudad, se decide alquilar un local de 80 metros cuadrados por una cantidad que ronda los 650 euros al mes.



Fuente: idealista.com

- Puesta a punto del local.

Razón	Precio
Rótulo	430 euros
Acondicionamiento del interior	500 euros
<u>Mobiliario TOTAL</u>	<u>4518 euros</u>
Mobiliario operativo	<u>3368</u>
- Sillas trabajo	2*229 euros
- Mesas	2*209 euros
- Estanterías	6*100 euros
- Archivador	1*1098 euros
- Sillas cliente	6*49 euros
- Decoración varia	350 euros
- Material oficina	150 euros
<u>Ofimática</u>	<u>3774 euros</u>
- Ordenadores	2* 900 euros
- Impresora/fotocopiadora	1*1274 euros
- Creación página web	700 euros
Recepción y espera	<u>1150 euros</u>
- Sillas	8*89 euros
- Mesa central	2*150 euros
- Iluminación	2*69 euros
Suministros y servicios	<u>415 euros * mes</u>
- Luz (incluye aclimatación)	200 euros
- Limpieza	65 euros
- Seguro	150 euros

- Sistema de seguridad	<u>40 euros * mes</u>
Empresa de montaje	<u>500 euros</u>
- Precio por hora	25*20 euros
Estimación para gastos varios (Incluye mantenimiento sistemas informáticos, ordenadores, página web, desperfectos...)	<u>500 euros * mes</u>
TOTAL PUESTA EN FUNCIONAMIENTO DEL LOCAL	<u>15195 euros</u>

GASTOS CREACION SL	1000 euros
---------------------------	-------------------

- Gastos de personal

GASTOS PERSONAL	30008.33
- Socio fundador	1400 euros
- Empleado (incluyendo salario y el resto de aportaciones obligatorias)	1608.3 euros

GASTOS COMERCIALES/ADMINISTRATIVOS	345
-Servicios administrativos externos	120 euros
-Posicionamiento web y publicidad	225 euros

- El total de gastos del primer mes (inversión inicial) es la suma del precio del local sumado a la puesta en funcionamiento del mismo, los gastos por la creación estimados para la sociedad limitada, los gastos de personal y los gastos comerciales y administrativos, que da una suma total estimada de 19548 euros.

- Los gastos mensuales son de 3808 euros, por lo que, al hacer la resta de $19548 - 3808 = 15740$ euros es el valor de aquella inversión inicial que no se repite en el tiempo y que podremos amortizar. La amortización se hace a 4 años de forma lineal.

Costes mensuales recurrentes

Analizaremos aquellos costes en los que incurre la empresa mensualmente una vez iniciada la actividad, alguna parte de estos costes no se mantienen igual en el tiempo, por ello se hace una estimación anual que se reparte de forma lineal entre los 12 meses que tiene un año.

Existen unos costes fijos y unos costes variables, pero como la empresa se dedica al sector servicio el uso de materias primas es muy limitado, creo conveniente unirlos dando lugar a unos costes mensuales conjuntos:

- Alquiler del local: 650 euros
- Suministros y servicios: 450 euros
- Gastos de personal: 3120 (salarios + gastos administrativos externos)
- Gastos comerciales: 225 euros
- Gastos varios: 200 euros
- Previsión impuestos: 250 euros
- Devolución préstamo: 470 euros

Total gastos mensuales durante los cuatro años siguientes a la creación = 5365

Estimación de ingresos

Tomando como referencia dos inmobiliarias que se han creado en una situación similar a la actual, una de ellas en el año 2016, un momento en el que el mercado a floraba con la lenta salida de la crisis, podemos esperar que los ingresos vayan subiendo progresivamente durante los próximos años al inicio de la actividad.

En siguientes apartados se analizarán los posibles resultados del ejercicio dependiendo de una visión pesimista, optimista y realista del futuro.

Fuentes de financiación

¿Cómo se va a financiar la puesta en marcha del negocio?

Como consejo de uno de los profesionales que asisten a la universidad gracias a programa Expertia se ha decidido no incluir las subvenciones como una fuente de financiación segura, por lo que se procede a financiar el proyecto sin considerar el impulso económico que puede ser una subvención.

Se ha decidido que el empresario hará una aportación inicial de capital de 5000 euros, que servirán para hacer la primera aportación directa a los fondos propios y disminuir el crédito necesario para asumir los gastos iniciales.

La financiación va a provenir de una entidad bancaria, Kutxabank, que para un importe solicitado de 20000 euros a devolver en un plazo de 48 meses nos ofrece una cuota de 469.61 euros al mes, lo que se traduce en un TIN de 5.99% y un TAE de 6.16%. Sin comisión de apertura y con un sistema de amortización francés.

Los 5000 euros aportados por el empresario unidos a los 20000 provenientes de Kutxabank van a aportar la capacidad necesaria para iniciar con el negocio y tener liquidez durante su inicio.

Plan de Marketing.

¿De qué herramientas se va a servir el empresario para asegurar el éxito del negocio?

Para explicar esto se ha optado por utilizar las 4 P's del marketing mix, que sirve para resumir de una forma sencilla el plan de marketing.

A lo largo del documento se ha ido explicando algunos de estos puntos, pero creo conveniente reunirlos de nuevo para clarificar el funcionamiento de la agencia.

Precio- En España, cada agencia inmobiliaria es libre de cobrar sus propios precios por sus servicios, pero la norma es que el precio a cobrar por la agencia cambie si sus servicios son por la compraventa o el alquiler de una vivienda.

Para el servicio de actuar como intermediario en una compraventa de inmueble, la parte correspondiente a la agencia inmobiliaria es de entre el 3 y el 7 por ciento, sin incluir el 21% de IVA. Mientras que, para la intermediación en un contrato de alquiler, la forma de cobro varía, algunas agencias reciben una cantidad fija al inicio de la relación, algunas reciben la cantidad correspondiente a un mes de alquiler, algunas reciben un pago al final de la operación...

Los precios de la nueva agencia van a ser una comisión del 6% del valor del inmueble en operaciones de compraventa y la cantidad correspondiente a un mes de alquiler en las operaciones referidas a alquiler.

Producto- Como se comentaba anteriormente, la agencia inmobiliaria ofrece un servicio y no un producto, este servicio es el de actuar como intermediario entre la oferta y la demanda de vivienda en la ciudad, los servicios que se ofrecen, anteriormente nombrados son:

- Buscar tanto los inmuebles como personas que los deseen.
- Intermediación entre los clientes que buscan obtener un beneficio de sus inmuebles, ya sea vendiéndolos o alquilándolos y los clientes que buscan un inmueble.
- Informar sobre los inmuebles y valorarlos.
- Negociar los contratos entre estas dos partes.
- En las situaciones de compraventa, ayudar a encontrar financiación a aquellos clientes que lo necesiten.

Promoción- La agencia va a invertir sus recursos destinados a la promoción de forma casi total a la ubicación y publicidad en internet. En el presupuesto, consta un profesional del posicionamiento SEO que ha creado la página web en la que opera el negocio de tal forma que por la forma en la que página web (uso de palabras clave), se sitúe en las primeras posiciones a la hora de arrojar resultados cuando una persona busque un servicio que pueda satisfacer la agencia en la ciudad de Teruel. Pero de forma complementaria, se va a utilizar un sistema SEM, que, a corto plazo, atrae a más clientes que en el posicionamiento SEO, que funciona mejor a medio y largo plazo.

Esta promoción para llevar a la agencia a pertenecer a grupo de las empresas recomendadas cuando se hace una búsqueda en internet relacionada con el mercado de la vivienda no es gratuita, en el caso de SEO, pese a una vez que se ha creado la página es gratuita, para iniciarla se necesita pagar a un profesional, y en el caso de estrategia SEM, los precios pueden variar, pero para un posicionamiento básico, los precios rondan los 150 euros mensuales.

Además de posicionar el sitio web de la empresa entre los primeros, se ha decidido, al menos durante el primer año, potenciar las visitas a la página para ganar popularidad ya que es una empresa de nueva creación, para ello se hace uso del servicio de publicidad de google, que tiene un precio medio de 75 euros al mes.

Estudio de la viabilidad según diferentes futuros proyectados (pesimista, realista, positivo).

Según una aproximación de lo que podría suponer un futuro realista y teniendo en cuenta lo ocurrido con agencias inmobiliarias creadas en situaciones similares, se arrojan las siguientes cifras:

En esta situación, se comienza con unos márgenes negativos gracias a que, pese a que el nivel de ingresos aumenta progresivamente, los gastos incurridos, principalmente la devolución del crédito adquirido para la creación de la empresa, son mayores.

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
% Ingresos respecto a año 1			125%	165%	175%	180%	155%	200%	170%	180%
Ingresos	Mensual	48.000,00	62.500,00	82.500,00	87.500,00	90.000,00	77.500,00	100.000,00	85.000,00	90.000,00
	Anual	48.000,00	62.500,00	82.500,00	87.500,00	90.000,00	77.500,00	100.000,00	85.000,00	90.000,00
Particulares		4.000,00	48.000,00							
Empresas		1.000,00	12.000,00							
TOTAL INGRESOS		50.000,00	62.500,00	82.500,00	87.500,00	90.000,00	77.500,00	100.000,00	85.000,00	90.000,00
Variación gastos			0,08	0,10	0,20	0,22	0,20	0,19	0,18	0,30
Inversión inicial			15.195,00							
Devolución préstamo			5.640,00	5.640,00	5.640,00	5.640,00	-	-	-	-
Gastos corrientes		55.740,00	71.239,20	72.354,00	77.928,00	79.042,80	66.888,00	66.330,60	65.773,20	72.462,00
Alquiler		650,00	7.800,00	8.424,00	8.580,00	9.360,00	9.516,00	9.360,00	9.204,00	10.140,00
Suministros y sei		450,00	5.400,00	5.832,00	5.940,00	6.480,00	6.588,00	6.480,00	6.426,00	7.020,00
Gastos de perso		3.120,00	37.440,00	40.435,20	41.184,00	44.928,00	45.676,80	44.928,00	44.553,60	48.672,00
Gastos comercia		225,00	2.700,00	2.916,00	2.970,00	3.240,00	3.294,00	3.240,00	3.213,00	3.510,00
Gastos varios		200,00	2.400,00	2.592,00	2.640,00	2.880,00	2.928,00	2.880,00	2.856,00	3.120,00
Devolución préstamo		-	5.640,00	5.640,00	5.640,00	5.640,00				
Amortización			5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00				
Margen		-20.935,00	- 8.739,20	10.146,00	9.572,00	10.957,20	10.612,00	33.669,40	19.226,80	17.538,00

Podemos ver que, pese a que los primeros años nos da un margen negativo, como es lo común en estos casos en los que hay una inversión a recuperar en los próximos años, los años posteriores alcanzan cifras positivas, principalmente gracias a que se ha conseguido llegar a aumentar las ventas en un 200%.

Para observar que puede ocurrir en un futuro pesimista en el que el nivel de ventas

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
% Ingresos respecto a año 1			105%	99%	80%	60%
Ingresos	Mensual	Anual	52.500,00	49.500,00	40.000,00	30.000,00
Particulares	4.000,00	48.000,00				
Empresas	1.000,00	12.000,00				
TOTAL INGRESOS		50.000,00	52.500,00	49.500,00	40.000,00	30.000,00
Variación gastos			0,10	0,22	0,30	0,35
Inversión inicial		15.195,00				
Devolución préstamo			5.640,00	5.640,00	5.640,00	5.640,00
Gastos corrientes		55.740,00	72.354,00	79.042,80	83.502,00	86.289,00
Alquiler	650,00	7.800,00	8.580,00	9.516,00	10.140,00	10.530,00
Suministros y ser	450,00	5.400,00	5.940,00	6.588,00	7.020,00	7.290,00
Gastos de perso	3.120,00	37.440,00	41.184,00	45.676,80	48.672,00	50.544,00
Gastos comercia	225,00	2.700,00	2.970,00	3.294,00	3.510,00	3.645,00
Gastos varios	200,00	2.400,00	2.640,00	2.928,00	3.120,00	3.240,00
Devolución préstamo	-	-	5.640,00	5.640,00	5.640,00	5.640,00
Amortización			5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00
Margen		-20.935,00	-19.854,00	-29.542,80	-43.502,00	-56.289,00

desciende progresivamente y el precio de los gastos aumenta, obtenemos la siguiente tabla, en la que la viabilidad del negocio sería nula, ya que arrastraría gastos cada vez mayores.

Ante una situación así, no se cree conveniente analizar qué pasaría en un futuro más alejado debido a que la empresa desaparecerá en sus primeros años de existencia.

Poniéndonos en una situación positiva, las cifras que se arrojan son de unos resultados muy provechosos para la empresa gracias a que a la par que aumentan los ingresos, los gastos en los que se incurre desciende, siendo capaz de tener resultados positivos a partir del primer año.

		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
% Ingresos respecto a año 1			150%	180%	200%	220%	200%	240%	250%	270%
Ingresos	Mensual	Anual	75.000,00	90.000,00	100.000,00	110.000,00	100.000,00	120.000,00	125.000,00	135.000,00
Particulares	4.000,00	48.000,00								
Empresas	1.000,00	12.000,00								
TOTAL INGRESOS			50.000,00	75.000,00	90.000,00	100.000,00	110.000,00	100.000,00	120.000,00	125.000,00
Variación gastos			0,08	0,10	0,05	0,00	0,02	-	0,01	-
Inversión inicial			15.195,00							
Devolución préstamo			5.640,00	5.640,00	5.640,00	5.640,00	-	-	-	-
Gastos corrientes			55.740,00	71.239,20	72.354,00	69.567,00	66.835,74	56.854,80	55.182,60	54.067,80
Alquiler	650,00	7.800,00	8.424,00	8.580,00	8.190,00	7.807,80	7.956,00	7.722,00	7.566,00	7.410,00
Suministros y ser	450,00	5.400,00	5.832,00	5.940,00	5.670,00	5.405,40	5.508,00	5.346,00	5.238,00	5.130,00
Gastos de perso	3.120,00	37.440,00	40.435,20	41.184,00	39.312,00	37.477,44	38.188,80	37.065,60	36.316,80	35.568,00
Gastos comercia	225,00	2.700,00	2.916,00	2.970,00	2.835,00	2.702,70	2.754,00	2.673,00	2.619,00	2.565,00
Gastos varios	200,00	2.400,00	2.592,00	2.640,00	2.520,00	2.402,40	2.448,00	2.376,00	2.328,00	2.280,00
Devolución préstamo	-	5.640,00	5.640,00	5.640,00	5.640,00					
Amortización		5.400,00	5.400,00	5.400,00	5.400,00					
Margen			-20.935,00	3.760,80	17.646,00	30.433,00	43.164,26	43.145,20	64.817,40	70.932,20
										82.047,00

- Indicadores varios

Los tres escenarios nos ofrecen diferentes expectativas para el futuro, tomando como referencia un 10% de inflación, tasa cercana a la actual en el momento de realizar el trabajo.

VAN

Tanto en el escenario optimista como el realista nos arroja resultados positivos en lo referido a al Valor Actualizado Neto, siendo conscientes de que los mayores flujos son aquellos correspondientes a los posteriores al quinto año. En esta pequeña tabla comparativa se puede ver el VAN teniendo en cuenta un periodo de 8 años y un periodo de 5 años.

Tipo de previsión	VAN a 5 años	VAN a 8 años

Optimista	69.276,08 €	170.423,99 €
Realista	700,10 €	34.385,10 €
Pesimista	-116.309,32 €	-82.624,33 €

TIR

El Tanto Interno de Rentabilidad es un indicador que acompaña al valor actualizado neto y mide la rentabilidad que tiene la inversión, a continuación, se valorarán los dos horizontes temporales en los que la empresa va a tener beneficios.

Tipo de previsión	TIR a 5 años	TIR a 8 años
Optimista	75%	85%
Realista	11%	32%

El TIR para una previsión de futuro pesimista arroja una rentabilidad negativa del 17%

PAYBACK

EL Payback nos indica el tiempo que debe transcurrir hasta recuperar la inversión en el año 0 que se ha hecho, para las dos situaciones en las que recupera la inversión, obtenemos que, para un futuro optimista, el tiempo de recuperación de la inversión es de 1 año y 356 días, mientras que una estimación del tiempo de recuperación para un futuro realista es de 3 años y 343 días.

RELACIÓN BENEFICIO COSTE

Para hablar de la relación entre la inversión total y el beneficio proveniente de los futuros que tiene la empresa usaremos la relación beneficio costes, que sirve junto a otros indicadores para analizar la viabilidad del proyecto.

Aunque el proyecto está planteado para una línea temporal de 8 años, creo conveniente analizar la situación para un periodo temporal más corto, de 5 años. Al igual que con los indicadores anteriores, haremos uso de una tabla.

Tipo de previsión	RBC a 5 años	RBC a 8 años
Optimista	3,31	8,14
Realista	0,03	1,64

4- CONCLUSIÓN

Primero vemos un sector económico en auge en el que la población de Teruel tiene la posibilidad de encontrar trabajo en la capital, lo que significa un mayor número de demanda de viviendas en la zona y por lo tanto un mercado mayor en el que una agencia inmobiliaria tiene acceso a un número mayor de potenciales clientes.

Unos precios para la vivienda que sube desde el año 2008 y un ligero aumento en el número de traspasos de vivienda y firma de hipotecas, una nueva forma de reordenar la

ciudad en la que se fomentará el uso y reacondicionamiento de edificios y viviendas existentes en los que las agencias inmobiliarias pueden operar en lugar de la creación de nuevas viviendas que venderán directamente las diferentes promotoras.

Analizando los indicadores y datos tanto con un futuro realista como optimista, podemos ver que los datos mejoran considerablemente a partir del quinto año desde la puesta en marcha de la inmobiliaria, por lo que es un proyecto pensado a largo plazo.

Podemos observar que, tanto en un futuro realista como pesimista, se obtienen unos retornos positivos que compensan la inversión inicial.

Además, se espera un futuro próspero para el negocio una vez transcurridos los primeros años, ya que según las tablas podemos ver que son a partir del quinto año cuando los beneficios son mayores.

Ante algunas agencias inmobiliarias de mayor tamaño ligadas a las principales constructoras de la ciudad, una nueva agencia con un enfoque en la diferenciación puede ser un factor decisivo para ser el motor de búsqueda de vivienda de algunos de los pobladores de la ciudad.

Acabaremos con un breve resumen que explique las debilidades, amenazas, oportunidades y fortalezas que tiene el proyecto.

DEBILIDADES	AMENAZAS
-Falta de experiencia en el sector.	-Encarecimiento de la vivienda.
-Dificultad para personalizar servicios.	-Encarecimiento de las hipotecas.
-Un sector	-Competidores de mayor tamaño.
	-No captar colaboradores (constructoras de vivienda)

FORTALEZAS

-Conocimiento gracias al estudio del sector.

-Un servicio personal.

-Independencia con competidores.

OPORTUNIDADES

-Un mercado en auge

-Ayudas a nuevas PYMES

-Competidores afectados por la crisis

WEBGRAFÍA

Diario de Teruel: <https://www.diariodeteruel.es/>

- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/la-firma-de-hipotecas-para-vivienda-en-teruel-se-duplican-en-teruel-con-respecto-al-ano-2019>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/el-precio-de-la-vivienda-en-alquiler-aumenta-un-64-en-el-ultimo-ano>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/la-rentabilidad-de-la-inversion-en-vivienda-cae-hasta-el-64-en-teruel>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/la-compraventa-de-viviendas-en-la-provincia-de-teruel-alcanza-ya-niveles-de-prepandemia>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/el-ayuntamiento-de-teruel-lanza-una-iniciativa-para-mejorar-las-condiciones-del-alquiler-de-viviendas-en-la-ciudad>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/la-vivienda-se-revaloriza-un-10-en-la-ciudad-de-teruel-en-el-primer-trimestre-del-ano>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/la-compraventa-de-viviendas-aumenta-un-23-en-febrero-en-la-provincia>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/dos-rotondas-facilitaran-las-entradas-a-la-unidad-de-hospitalizacion-y-a-urgencias-en-el-futuro-hospital-de-teruel>
- <https://www.diariodeteruel.es/teruel/340-viviendas-del-centro-historico-de-teruel-se-pueden-beneficiar-de-un-programa-de-rehabilitacion>

Indomio: <https://www.indomio.es/mercado-inmobiliario/aragon/teruel-capital/>

Eco de Teruel: <https://www.facebook.com/ecodeteruel/videos/640658317216999/>

Instituto Nacional de estadística: <https://www.ine.es/>

- <https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e244/viviendas/p01/10/&file=01011a.px#!tabs-tabla>
- <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3200#!tabs-grafico>
- <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=24457#!tabs-grafico>

- <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=24457#!tabs-grafico>
- <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=3996#!tabs-grafico>
- <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=31232>
- <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=4878>
-

Google Maps: <https://www.google.es/maps/?hl=es>

- <https://www.google.es/maps/search/agencia+inmobiliaria/@40.3407448,-1.1140039,15z?hl=es>

Heraldo de Aragón: <https://www.heraldo.es/>

- <https://www.heraldo.es/noticias/aragon/teruel/2022/04/23/crecimiento-teruel-concentrado-ensanche-1567756.html>
- <https://www.heraldo.es/noticias/aragon/teruel/2022/04/23/encuesta-a-m-pp-conservaria-alcaldia-teruel-existe-interrumpiria-dos-ediles-1569186.html>

El mundo:

- <https://www.elmundo.es/economia/vivienda/2022/03/14/622f3a98fc6c837b138b4571.html>
- <https://www.elmundo.es/>
-

Realadvisor: <https://realadvisor.es/es>

- <https://realadvisor.es/es/precios-viviendas/municipio-teruel>

Tripadvisor: <https://www.tripadvisor.es/>

- <https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline2/?nivel=2&orden=36000000>

Idealista: <https://www.idealista.com/>

- <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2022/04/20/796147-el-stock-de-vivienda-en-venta-en-espana-cae-un-1>
- <https://www.idealista.com/alquiler-locales/teruel-teruel/con-locales/mapa-google>
-

Portal del ayuntamiento de Teruel: <https://sede.teruel.es/portal/>

- https://sede.teruel.es/portal/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/0_11539_1.pdf
- https://sede.teruel.es/portal/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/0_11537_1.pdf
- https://sede.teruel.es/portal/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/1_11722_1.pdf
- https://www.teruel.es/portal/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/2_9623_1.pdf
- https://www.teruel.es/portal/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/2_9623_1.pdf

Blogs:

- <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-un-plan-general-de-ordenacion-urbana>
- <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-un-plan-general-de-ordenacion-urbana>
- https://es.wikipedia.org/wiki/Teruel_Existen
- <https://soyrafaremos.com/que-es-el-marketing-mix/>
- https://lawebdetuvida.com/semrush/#Precio_de_SEMrush
- <https://www.xplora.eu/precio-google-ads/>

PGOU Teruel: <https://pgouteruel.es/>

- <https://pgouteruel.es/principios-del-pgou/>

-

Cadena ser: <https://cadenaser.com/>

- <https://cadenaser.com/2022/03/24/cinco-empresas-de-la-provincia-de-teruel-en-erte-por-la-guerra-en-ucrania/>

Aragón radio: <https://www.cartv.es/aragonradio>

- <https://www.youtube.com/watch?v=DIC0GtZGS-s>

Escuela de Organización Industrial: <https://www.eoi.es/>

- https://www.eoi.es/wiki/index.php/An%C3%A1lisis_interno_en_Proyectos_de_negocio#:~:text=Un%20an%C3%A1lisis%20interno%20consiste%20en,conocer%20su%20situaci%C3%B3n%20y%20capacidades

Enlaces acondicionamiento de local y puesta en marcha:

- <https://www.habitissimo.es/presupuestos/rotulos>
- <https://www.ikea.com/es/es/p/jarvfjallet-silla-trabajo-con-reposabrazos-80510639/>
- <https://www.ikea.com/es/es/p/lagkaptten-alex-escritorio-blanco-s99431982/>
- <https://www.ikea.com/es/es/p/besta-armario-blanco-s39284998/>
- <https://www.ikea.com/es/es/p/galant-combi-almacenaje-puertas-correderas-blanco-s09285616/>
- <https://www.ikea.com/es/es/p/fanbyn-silla-blanco-int-ext-s49228474/>
- <https://www.pccomponentes.com/>
- <https://www.cronoshare.com/cuanto-cuesta/contratar-empresa-limpieza>
- <https://www.prosegur.es/>
- <http://weasesores.com/blog/5-razones-para-crear-una-sociedad-limitada-s-l>
- <https://www.aseleconsultores.com/cuanto-cuesta-contratar-a-un-trabajador/>
- <https://clientes.kutxabank.es/es/simuladores/prestamos/prestamos-online.html>

-