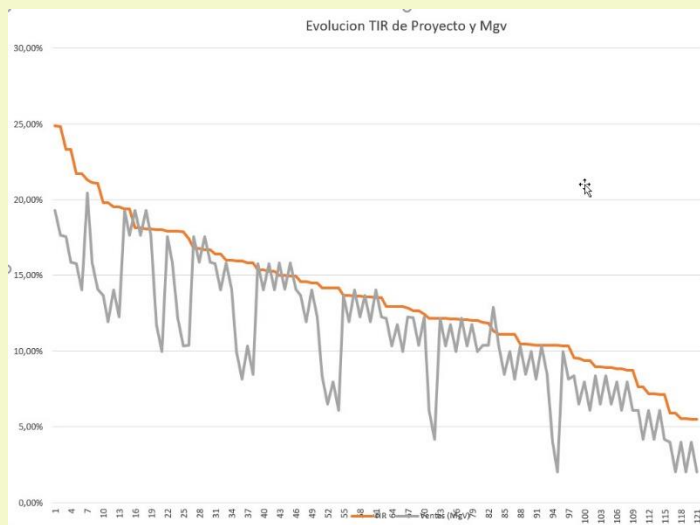




ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA de una Promoción Inmobiliaria



CUADERNOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO

2023/96
Edición 1ª

Antonio Caparros Navarro
Juan Fernández Caparros
(Prayde Gestión, SL)

www.AnalisisInmobiliario.com

www.prayde.com/wordpress

www.gestinmo.blogspot.com

ÍNDICE

96.1.- VIABILIDAD DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS	5
96.1.1.- ESTUDIOS PREVIOS Y DECISIONES DE INVERSIÓN INMOBILIARIA.....	5
96.1.2. - ESTUDIO ECONÓMICO.....	6
96.1.3. - CASH – FLOW DE TESORERÍA.....	8
96.1.4.- MOVIMIENTO DE FONDOS	11
96.2.- RATIOS DE RENTABILIDAD	12
96.2.1. - ESTÁTICOS.....	12
96.2.1.1. - EL MARGEN DE VENTAS	13
96.2.1.2. - RENTABILIDAD ECONÓMICA DE LA INVERSIÓN (REI)	13
96.2.1.3.- RENTABILIDAD FINANCIERA O DE LOS RECURSOS PROPIOS (ROE)	14
96.2.2. –DINÁMICOS	16
96.2.2.1 - VALOR ACTUAL NETO (VAN)	16
96.2.2.2. - TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (TIR)	17
96.2.2.3.-- PLAZO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PAY BACK)	19
96.3.- EL ANALISIS DE SENSIBILIDAD	20
96.3.1.- VARIABLES ESTRATEGICAS	22
96.3.2.- RANGOS E INTERVALOS DE VARIACION DE VARIABLES	25
96.3.3.- DETERMINACIÓN DE ESCENARIOS COMBINANDO VARIABLES ESTRATEGICAS	26
96.4.- OPERACIONES PARA REALIZAR UN ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	30
96.4.1.- DECIDIR LAS VARIABLES ESTATEGICAS	30
96.4.2.- EJECUTAR LAS ITERACIONES	30
96.4.3.- ANALIZAR LOS RESULTADOS	31
96.4.4.- NUBE DE RESULTADOS	32

CONCEPTOS TRATADOS EN ESTE CUADERNO.

- Viabilidad económico-financiera
- Análisis de sensibilidad
- Costes
- Ingresos
- Edificación
- Rentabilidad estática, Margen de Ventas,
- Rentabilidad dinámica, TIR, VAN, Payback
- Rentabilidad financiera, ROE
- Estudio económico
- Cash-Flow
- Financiación
- Variables estratégicas
- Máximo, mínimo, mediana, percentil

SINOPSIS. -

En este CPI desarrollamos el concepto de análisis de sensibilidad financiera, dentro del análisis de viabilidad económica de una promoción inmobiliaria

Se trata de efectuar lo que se llama ahora **“test de stress”**

Este análisis se ocupa de evaluar cómo se comportan ciertos ratios financieros, como el TIR, el ROE o el Margen de Ventas, ante una modificación de elementos fundamentales de la promoción inmobiliaria, como puedan ser:

- El ritmo de ventas
- Los incrementos o disminuciones de costes y precios de venta
- El alargamiento de los plazos de otorgamiento de licencia
- Las variaciones de impuestos, etc.

Viene a contestar a la pregunta de: ¿Qué le pasa a nuestra rentabilidad si?

PRÓXIMOS CUADERNOS DE TEMAS RELACIONADOS.

Cuaderno N.º 97.- Promociones especiales o NO residenciales

Cuaderno N.º 99.- El Coste de Capital y las decisiones de inversión inmobiliaria

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

[Índice de los CPI, por Temas](#)

96.1.- VIABILIDAD DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS

La actividad inmobiliaria está caracterizada por su gran complejidad y su largo periodo de maduración, lo que tiene importantes implicaciones en el análisis de decisiones de inversión, dado que estas requieren grandes volúmenes de recursos, durante periodos largos, en los que los importes invertidos carecen de liquidez.

Asimismo, es importante señalar el carácter recurrente del negocio, ya que, para mantener en funcionamiento la empresa, se requiere iniciar nuevas promociones con cierta regularidad, promociones que, generalmente, tendrán algunas características diferenciales con respecto a la promoción anterior.

96.1.1.- ESTUDIOS PREVIOS Y DECISIONES DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

El proceso de selección de la realización de una determinada Promoción Inmobiliaria comienza con la **decisión de adquirir o no un determinado suelo**. El proceso se inicia con un análisis de tipo estratégico, ya que la decisión de inversión no está dentro de esas coordenadas estratégicas, actuales o futuras, debemos desecharlo automáticamente.

Este análisis estratégico estudia si las características del producto encajan con las establecidas como variables estratégicas de la empresa, por ubicación geográfica, por tipo de producto, por dimensión de la inversión, por su plazo de recuperación, etc.

Si existe coincidencia de estos parámetros, el proceso de decisión continua, con la

intervención de tres protagonistas básicos: el análisis económico, el técnico y el de mercado.

Todos ellos se nutren de información y deben tener una evolución paralela, siendo imprescindible, para el buen éxito de la operación, que los tres ratifiquen la viabilidad del nuevo proyecto.

En la siguiente Tabla se resume un proceso de análisis típico (aunque la escasez del mercado del suelo no permite, la mayor parte de las veces, elaborar con tranquilidad todas las etapas y hay que tomar decisiones de forma rápida).

Decisiones que, en consecuencia, se suelen tomar supliendo los parámetros que nos falte estudiar, con una sabia combinación de profesionalidad, intuición y experiencia

ENCAJE ESTRATÉGICO	Se evalúan si responde a los parámetros estratégicos definidos con carácter general en la empresa: Tipo de producto, localización geográfica, volumen de inversión, etc.	
ESTUDIO TÉCNICO (DISEÑO DE PRODUCTO)	Obtención datos urbanísticos o Cedula Urbanística.	
	Comprobación de datos urbanísticos y/o Consultas al Ayuntamiento.	
	Encaje de la edificación o Consulta Arquitectos	
	Datos registrales: Naturaleza, titularidad, superficie, linderos, ocupantes y cargas	
	Datos Catastrales	
	Datos Técnicos Visuales	
ESTUDIO DE MERCADO Y DISEÑO DE PRODUCTO	Oferta	Mix de Producto
		Precios
		Calidades
		Diseño
		Ritmo de ventas
		Unidades en producción

	Demanda	Estudio Sistemático
		Productos con mejor venta
		Opinión de Expertos
		Experiencia e intuición
ANÁLISIS JURÍDICO Y FISCAL		Comprobación de titularidad y cargas existentes. Incidencia de las decisiones sobre la fiscalidad en la operación
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO (VIABILIDAD)	Estudio Económico	Estimación de precios de venta
		Presupuesto de Costes
	CASH-FLOW	Estimación Ritmo de Ventas
		Condiciones pago solar y obra
		Financiación

El análisis de viabilidad de una promoción inmobiliaria, desde el punto de vista económico y financiero, comprende los siguientes apartados:

- Estudios previos
- Estudio económico y **presupuestario**
- Tesorería, o análisis financiero y **cash Flow**
- Análisis de **resultados de rentabilidad**: estáticos y dinámicos
- Análisis de **sensibilidad**

Este último análisis es conveniente, pues relaciona la variación de los resultados de rentabilidad, estáticos y dinámicos, con aumentos o descensos de los parámetros fundamentales de la promoción; que luego

veremos resumidos en los correspondientes epígrafes que veremos

El análisis de viabilidad de una promoción inmobiliaria se materializa, con ayuda de software específico, como **GESTINMO** en la **confección de dos documentos básicos**:

1. Estudio Económico
2. Cash Flow o estado de flujos de tesorería.

96.1.2. - ESTUDIO ECONÓMICO

Damos un breve recordatorio de este apartado y el siguiente, que ya ha sido **tratado en profundidad en anteriores Cuadernos (CPI núm. 11, 13, 36)** dedicados específicamente a ellos

Es un documento de carácter estático que recoge **los ingresos y costes de una promoción Inmobiliaria, sin tener en cuenta el tiempo** en que se producen los cobros y pagos que se originan.

Debemos tener en cuenta todos los costes: de adquisición del suelo, urbanización, construcción, honorarios de facultativos, gastos generales, gastos de comercialización, impuestos directos y tasas, etc.

Los gastos financieros se obtendrían del Estado de tesorería, de acuerdo con las estrategias que podamos decidir en cuanto a la relación entre fondos propios y recursos ajenos

Los ingresos provendrán, bien de las **ventas** (o de las aportaciones de los cooperativistas), bien de las **rentas** por alquiler durante los años de explotación del mismo

Restando los ingresos de los costes y gastos indicados obtendremos el **margen de ganancia o resultado (B) de la operación**. Evidentemente solo se acometerán aquellas promociones que arrojen, no solo margen positivo, sino que además con un volumen adecuado para compensar el riesgo soportado. Este estudio

SIGUE HASTA 33 PAGES.

Autores

Antonio Caparrós Navarro.
(† 2021)



Ingeniero de Caminos. Licenciado en Ciencias Empresariales. Licenciado en Derecho. 42 años de experiencia en el sector Inmobiliario (CALPISA, Telefónica, GESMADISA). Amplia experiencia docente (EOI, Univ. Comillas...) en temas inmobiliarios

Juan Fernández Caparrós.



Ingeniero de Caminos. Funcionario en excedencia. 32 años de experiencia en los sectores Informático, Inmobiliario y en la Administración del Estado. Director de Prayde Gestión y de Inversiones Urbanas Reunidas

[CATALOGO DE CUADERNOS](#), en PDF

[Índice de los CPI, por Temas](#)

También Co Autores de:

- Blog [“Viabilidad de la Promoción Inmobiliaria”](#)
- Blog [“CUADERNOS DEL PROMOTOR Y DIRECTIVO INMOBILIARIO”](#)
- “
- [Software de Análisis de Viabilidad](#) económico-financiera: **Gestinmo, inmosuelo, inmoalquiler, inmoexterior, inmofase**, etc., a través de **Prayde Gestión, SL**
- El libro **“Manual de Gestión Inmobiliaria”**, 7ª ed. Del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos