

PLAN DE NEGOCIO INMOBILIARIO

Sector SERVICIOS

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



(20 Páginas)

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En este proyecto se describe la creación de una inmobiliaria, cuya actividad principal es la intermediación en la compra, venta y alquiler de todo tipo de bienes inmuebles.

1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

La legislación básica que hay que observar a la hora de desarrollar este proyecto es la que hace referencia a la ordenación y urbanización del suelo, a la vivienda y a la edificación. Esta normativa se recoge principalmente en:

- Ley 29/94, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (Referencia a otros textos legales en esta ley).
- Ley 1/1992, de 10 de febrero, de Arrendamientos Rústicos Históricos.
- Real Decreto Legislativo 1/1992, de 26 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley sobre el Régimen del Suelo y Ordenación Urbana.
- Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones.
- Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.
- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.
- Real Decreto Legislativo 1/1992, de 26 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley sobre Régimen del Suelo y Ordenación Urbana. Artículos no anulados por la STC 61/1997 y no derogados por la Ley 6/1998.
- Ley 10/2003, de 20 de mayo, de medidas urgentes de liberalización en el sector inmobiliario y transportes.
- Real Decreto 801/2005, de 1 de julio, por el que se aprueba el Plan Estatal 2005-2008, para favorecer el acceso de los ciudadanos a la vivienda.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional 



- Real Decreto 1/2002, de 11 de enero, sobre medidas de financiación de actuaciones protegidas en materia de vivienda y suelo del Plan 2002-2005.
- Real Decreto 727/1993, de 14 de mayo, sobre precio de las viviendas de protección oficial de promoción privada.

1.2. Perfil del emprendedor

Para dedicarse al negocio de la intermediación inmobiliaria no es necesario ningún título oficial. No existe legislación específica para esta profesión ni tampoco hay estudios concretos (sí los de Gestor Inmobiliario, pero no son imprescindibles).

La liberalización del acceso a esta profesión a partir de 2000 abrió las puertas del sector a promotores, comerciales, empresarios..., el cual estaba limitado hasta entonces a los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (API).

Sin embargo, es recomendable que este tipo de negocio sea abordado por personas con experiencia en el sector y que conozcan cómo funciona. Por lo tanto, es importante que cuenten con algo de formación en aspectos relativos al mercado y los aspectos legales que rodean las operaciones de compra-venta de inmuebles.

También es importante que se trate de personas emprendedoras, con espíritu joven y responsable.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



2. ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1. El sector

La buena evolución del segmento de la vivienda en España se confirma, por ejemplo, con el número de viviendas iniciadas en 2005, que fue de 725.000 (según datos del servicio de estudios de La Caixa), tantas como las de Francia, Alemania y Reino Unido juntas.

En el primer semestre del año 2005 se han abierto 252 nuevos establecimientos de servicios inmobiliarios, lo que supone un 10% más que en el año anterior, llegando la facturación total del sector a superar los 433 millones de euros.

Se prevé que en España se sobrepasen en 2006 los dos millones de operaciones inmobiliarias.

Este puede ser un buen momento para que los emprendedores decidan crear su empresa en el mercado inmobiliario, debido a la buena situación económica y de empleo que vivimos, y a los niveles todavía bajos de los tipos de interés hipotecarios, que puede hacer que la gente derive sus beneficios a este tipo de compras.

También, factores demográficos y sociales como el incremento de la población, apoyado en una elevada corriente migratoria, la llegada a la edad madura de la generación de los años sesenta y principios de los setenta, o el aumento de los divorcios y separaciones, han impulsado la demanda de vivienda.

Aunque algunos expertos pronostican un teórico agotamiento del mercado, según el Servicio de Estudios del BBVA, aún existen muchas oportunidades de negocio, las cuales se localizan fundamentalmente en las áreas en desarrollo de las grandes ciudades y los lugares que han conseguido atraer a residentes extranjeros.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



2.2. La competencia

La competencia en el sector es cada vez mayor, existiendo un elevado número de empresas que ofrecen estos servicios. Los principales competidores de nuestra empresa son básicamente dos:

- Franquicias inmobiliarias: es una de las áreas que más ha utilizado la franquicia como fórmula para su expansión. Compuesta por grandes marcas con una red de numerosos establecimientos y por otras enseñas más modestas que actúan de un modo más local.
- Empresas inmobiliarias que ofrecen lo mismo que nosotros: en general, se trata de empresas muy jóvenes y de reciente aparición.

2.3. Clientes

El mercado potencial del sector de la vivienda está aumentando considerablemente debido a la diversificación de los clientes. A la familia tradicional, que era el perfil clásico a la hora de adquirir una casa, se le han unido las familias monoparentales, unipersonales y la llegada de la población inmigrante.

Podemos también hacer otra clasificación en dos grandes tipos de clientes en función del proceso de compra de la vivienda (con datos a fecha de Septiembre de 2005 por urbaniza.com):

- Compradores tradicionales: aquellos que dedican mucho tiempo a visitar las viviendas in situ. El 33% de ellos tiene entre 45 y 54 años. La media de viviendas visitadas por cada persona son 15.
- Compradores por Internet: dedican más tiempo a informarse de las posibilidades del mercado y de las opciones financieras a su disposición. Una vez comparadas las viviendas disponibles, a través de listados inmobiliarios, dedican menos esfuerzo en verlas in situ, y menos tiempo en la decisión de compra. De media, las viviendas visitadas son 7. El 41% de estos compradores tienen una franja de edad entre 25 y 34 años.

Los residentes extranjeros que eligen España como lugar de retiro, atraídos por el clima y unos precios inferiores a los de sus países de origen, son también clientes muy habituales de este tipo de negocio.

Inmobiliaria

Formación inmobiliaria Profesional



3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

La estrategia que se desea conseguir en el negocio es la máxima profesionalización y diversificación de los servicios.

Algunas líneas que existen en el sector:

- ✓ Una posible línea de negocio son los contratos de exclusividad, muy seguida por las empresas más serias del sector. Se trata de contratos por seis meses, tiempo durante el cual el vendedor cede a una agencia en exclusiva los derechos de comercializar con su piso o casa. Esta fórmula permite a la agencia facilitarles a los potenciales compradores una información totalmente transparente sobre el inmueble (ubicación, precio, calidades, etc.) en su publicidad o Internet sin temor a que éstos se dirijan directamente al propietario o se lo quite algún competidor.
- ✓ Se puede optar también por ofrecer servicios complementarios legales o de financiación (productos financieros, hipotecas, seguros, etc.) lo que puede funcionar bien ya que la situación actual de endeudamiento es muy alta y el fenómeno inmigración también necesita capital para empezar una nueva vida. Es una forma de fidelizar a los clientes facilitando a los compradores una atención integral en todos los aspectos de una contratación.
- ✓ Otra línea cada vez más habitual es la de las ventas compartidas o colaboración entre agencias. Se trata de que si tenemos un cliente para un piso que tiene también en su cartera otra agencia, nos ponemos en contacto ambas partes y así ganamos todos. La comisión se repartiría a medias.
- ✓ Por último, podemos especializarnos en algún tema en concreto, por ejemplo en la venta de promociones de obra nueva, productos inmobiliarios de segunda mano, compra-venta de suelos, edificios u hoteles, etc.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



4. PLAN COMERCIAL

4.1. Servicios y desarrollo de las actividades

El negocio contará con los servicios de compraventa y alquiler de pisos, locales, oficinas, casas de vacaciones, garajes, etc. Además, teniendo en cuenta las posibilidades planteadas en las líneas estratégicas se podrían ofrecer servicios complementarios como reformas o seguros.

Pero no basta con ofrecer únicamente estos servicios, sino que hay que hacerlo proporcionando al cliente la mejor atención e información.

4.2. Precios

Lo más habitual es que la inmobiliaria reciba el 3% de comisión en obra nueva y por sus servicios de intermediación con los particulares entre el 3% y el 5% del precio de compraventa del inmueble (En algunas zonas, como la Costa del Sol alcanzan hasta el 15%). Estamos hablando aproximadamente de entre 6.000 y 12.000 euros por vivienda vendida.

En el caso de los alquileres se suele obtener lo equivalente a un mes de renta por cada alquiler cerrado.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



4.3. Comunicación

Es fundamental, al inicio de todo negocio, darse a conocer, atraer a los clientes. La comunicación y publicidad dependerá de la zona de ubicación de la inmobiliaria y del sector predominante al que se dedique. Para ello, deberán tenerse en cuenta distintas variables.

- Además de la ubicación, es importante que el local tenga una imagen adecuada, en lo referente a la distribución del espacio, el mobiliario o acondicionamiento, y que cuente con un notable escaparate, para que el cliente se sienta atraído.
- Es conveniente, exponer continuamente los productos disponibles en revistas del sector (como OKI, Grupo Vía, Metros2, Inmueble, etc.) y suplementos especializados, prensa local, folletos,...Si se dispone de más recursos económicos se pueden exponer en televisiones o radios locales.
- Hay que contemplar posibilidades como el mailing o buzoneo.
- Internet es una herramienta a tener en cuenta. Disponer de una página web propia con información de los inmuebles en cartera facilita un primer contacto con los clientes. Así, si el emprendedor cuenta con presupuesto, es una buena herramienta para llegar a un público habituado al uso de Internet.
- El "boca a boca" es la publicidad o comunicación más efectiva del negocio. Los clientes satisfechos con el servicio prestado servirán para traer nueva clientela. Por eso, el personal debe estar preparado para orientar y ayudar a los clientes a encontrar la mejor solución a sus necesidades, y contar con un amplio conocimiento sobre todos los servicios que se ofrecen. Debe transmitir profesionalidad.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

5.1. Personal y tareas

Para el perfil que se pretende dar a este proyecto, se cree adecuado que el negocio se ponga en marcha con cuatro personas, entre las que estará el propio emprendedor.

Los empleados y sus respectivos cometidos serán los siguientes:

- *Un gerente/jefe de ventas:* se encargará de las labores administrativas, de organización, gestión de proyectos y seguimiento económico.
- *Dos comerciales:* cuyas funciones principales serán la captación de nuevos clientes, presentación de las viviendas a la cartera de clientes, reunión con propietarios, informar de las promociones, etc.
- *Una secretaria/o para tareas administrativas:* entre otras tareas tendrá la de atención telefónica y personal a los clientes, gestión de la documentación interna, control de agendas, introducción de viviendas en portales de Internet, contabilidad, etc.

Para hacer este estudio se ha considerado que el gerente será el propio emprendedor dado de alta en el régimen de Trabajador Autónomo de la Seguridad Social.

apoyado en una elevada corriente migratoria, la llegada a la edad madura de la generación de los años sesenta y principios de los setenta, o el aumento de los divorcios y separaciones, han impulsado la demanda de vivienda.

Aunque algunos expertos pronostican un teórico agotamiento del mercado, según el Servicio de Estudios del BBVA, aún existen muchas oportunidades de negocio, las cuales se localizan fundamentalmente en las áreas en desarrollo de las grandes ciudades y los lugares que han conseguido atraer a residentes extranjeros.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



5.2. Formación

El éxito de una inmobiliaria depende en buena parte de la seriedad y profesionalidad del equipo.

Como ya hemos comentado anteriormente, es muy importante que las personas implicadas en este proyecto, tengan experiencia en el sector y cierta formación. Deben poseer unos conocimientos mínimos de la promoción inmobiliaria y del mercado del suelo. Tienen que poseer un eficaz instinto comercial y estar preparadas para asesorar a los clientes y orientarles hacia lo que mejor se adecue a sus necesidades.

Existe una amplia gama de centros en los que se imparten cursos relacionados con el sector, como por ejemplo el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.

Es muy importante el reciclaje continuo del personal, por ello es bueno también realizar cursos relacionados con la gestión del negocio, contabilidad, etc.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



6. PLAN DE INVERSIÓN

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria para iniciar el negocio se ha consultado con otros agentes y expertos del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

6.1. Las instalaciones

UBICACIÓN DEL LOCAL

Lo ideal es contar con un local situado a pie de calle, en una zona de paso, con mucho tránsito (si hace esquina en la calle mejor) y con escaparate a la calle para poder mostrar la oferta de inmuebles.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

El tamaño del local que se observa en el mercado es variado, dependiendo fundamentalmente de las posibilidades del emprendedor. Para este proyecto consideramos adecuado un local de unos 50 m².

COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres, etc
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso. Además la ley obliga a incorporar un aseo para uso personal.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar una serie de obras que dependerán del estado en el cuál se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



Estos costes pueden rondar los 15.025,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local y de la configuración de los elementos invisibles como las instalaciones. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

6.2. Mobiliario y decoración

El diseño y la decoración son importantes en cualquier negocio, pero es fundamental en empresas como ésta que para causar una buena impresión a los clientes. El objetivo es lograr una imagen digna y elegante con un coste que no resulte demasiado elevado.

Algunos elementos del mobiliario serán: los elementos de decoración del escaparate, las mesas y sillas para los trabajadores y para atender al público, estanterías, etc.

El coste para esta partida, va a depender de los materiales que se usen para éstos elementos, si son de diseño, etc. Se ha estimado que el coste por estos conceptos será de unos 6.000,00 euros (IVA incluido). Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

6.3. Adquisición del stock inicial

En este caso, al tratarse de una empresa de servicios con sus particulares características, el stock inicial sólo estará formado por el material de oficina (consumible), cuya primera compra se expone a continuación.

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
MATERIAL DE OFICINA (archivadores, carpetas, papel,...)	600,00 €	96,00 €	696,00 €
TOTAL	600,00 €	96,00 €	696,00 €



6.4. Equipo informático

Para este tipo de negocio es necesario disponer de un ordenador por persona, siendo necesario también un software de gestión inmobiliaria.

El coste por equipamiento informático (incluyendo los equipos, impresoras, escáner, fax, y software) es de al menos unos 6.000,00 € (IVA incluido).

6.5. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- los gastos de constitución y puesta en marcha.
- las fianzas depositadas.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.798,00 € (IVA incluido). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, etc. además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 1.100,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



6.7. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	638,00 €
Suministros	348,00 €
Sueldo	3.800,00 €
Seguridad Social	759,00 €
Asesoría	174,00 €
Publicidad	139,20 €
Otros gastos	116,00 €
Total Pagos en un mes	5.974,20 €
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
FM 3 meses (APROX)	17.922,60 €

6.8. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar acabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	12.952,59 €	2.072,41 €	15.025,00 €
Mobiliario y decoración	5.172,41 €	827,59 €	6.000,00 €
Material de oficina	600,00 €	96,00 €	696,00 €
Equipo informático	5.172,41 €	827,59 €	6.000,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.550,00 €	248,00 €	1.798,00 €
Fianzas	1.100,00 €	0,00 €	1.100,00 €
Fondo de maniobra	17.922,60 €	0,00 €	17.922,60 €
TOTAL	44.470,01 €	4.071,59 €	48.541,60 €

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



7. ESTRUCTURA DE COSTES

7.1. Márgenes

Estudiando el mercado se observa que los márgenes que se aplican son diversos según, entre otros motivos, de las especialidades a las que se dedique el negocio. Ello hará que la estructura de costes, los ingresos y los resultados de la empresa puedan ser muy distintos.

Para calcular los ingresos se tendrán que tener en cuenta todos los servicios que se ofrezcan: compraventa y alquiler de pisos, locales, oficinas, casas de vacaciones, garajes, etc. Cada uno de estos servicios puede tener un margen distinto.

Para realizar este proyecto, hemos considerado un margen medio global para el conjunto de servicios del 90% sobre los ingresos.

7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (gastos sin IVA incluido):

- **Costes variables:**

El coste variable se estima en un 10%, incluyendo las comisiones sobre ventas de los comerciales. Este coste variable equivale a un margen del 90% sobre ventas.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 50 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de 550,00 €.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono (gasto muy importante en una inmobiliaria)... También se incluyen servicios y otros

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



gastos (limpieza, consumo de material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 300,00 € mensuales.

▪ **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad que serán sobre todo mayores al inicio del negocio, de unos 120,00 € mensuales.

▪ **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría jurídico, fiscal, laboral y contable. Estos gastos serán de unos 150,00 € mensuales.

▪ **Gastos de personal:**

El gasto de personal estará compuesto por:

- El gerente. Sería conveniente que el gerente fuera el propio emprendedor que además de encargarse de tareas administrativas y de organización, atenderá el negocio.
- Dos comerciales, cuya tarea principal será la de captación de clientes y presentación de viviendas. Hay que comentar que habitualmente trabajan por comisiones, aunque a partir del reciente Primer Convenio Colectivo Estatal del Sector Inmobiliario, los comerciales tienen un salario mínimo garantizado (8.500 € anuales) en caso de ser inferiores. Si el importe que ganen por las comisiones es igual o superior al del salario garantizado éste será absorbido y compensado por aquellas.
- Una secretaria/o, atendiendo al cliente, realizando tareas de apoyo administrativo y de coordinación para gestionar las citas de los comerciales.

Este coste de personal se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias):

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Gerente (empresedor autónomo)	1.500,00 € (*)	0,00 €	1.500,00 €
Dos comerciales	1.500,00 €	495,00 € (**)	1.995,00 €
Secretaría/o	800,00 €	264,00 € (**)	1.064,00 €
TOTAL	3.800,00 €	759,00 €	4.559,00 €

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo incluida en el sueldo.

(**) Seguridad Social a cargo de la empresa por los dos empleados en Régimen General contratados a tiempo completo.

Otros gastos:

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores. La cuantía estimada anual será de 1. 200,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 100,00 €.

Amortización:

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	12.952,59 €	10 %	1.295,26 €
Mobiliario y decoración	5.172,41 €	20 %	1.034,48 €
Equipo informático	5.172,41 €	25 %	1.293,10 €
TOTAL ANUAL			3.622,84 €

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):



CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.550,00 €	33,3 %	516,67 €
TOTAL ANUAL			516,67 €

7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** estos ingresos vendrán dados por la prestación de servicios.
- **Gastos:** estarán compuestos por el coste variable (10% de los ingresos por la prestación de servicios) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	6.600,00 €
Suministros	3.600,00 €
Sueldos	45.600,00 €
S.S.	9.108,00 €
Asesoría	1.800,00 €
Publicidad	1.440,00 €
Otro gastos	1.200,00 €
Amortización del inmovilizado material	3.622,84 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67 €
Total gastos fijos estimados	73.487,51 €
Margen bruto medio sobre ingresos	90 %
Umbral de rentabilidad	81.652,79 €

(*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 81.652,79 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 6.804,40 euros.



8. FINANCIACIÓN

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolverse.

Para financiar el negocio existen varias opciones: financiación propia, subvenciones, préstamos... cual será la mejor de ellas va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

**Asociación
Inmobiliaria**

Formación inmobiliaria Profesional



9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	12.952,59 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	5.172,41 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	5.172,41 €		
Gastos de constitución	1.550,00 €		
Fianzas	1.100,00 €		
Material de oficina	600,00 €		
Tesorería (*)	17.922,60 €		
IVA soportado	4.071,59 €		
Total activo	48.541,60 €	Total pasivo	48.541,60 €

(*) Se consideran 17.922,60 € como fondo de maniobra.

9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de ingresos se ha supuesto tres posibles niveles de ingresos:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	75.000,00	90.000,00	110.000,00
Coste variable (Ingresos x 10%)	7.500,00	9.000,00	11.000,00
Margen bruto (Ingresos - Coste variable)	67.500,00	81.000,00	99.000,00



La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
Ingresos	75.000,00	90.000,00	110.000,00
Coste variable	7.500,00	9.000,00	11.000,00
MARGEN BRUTO	67.500,00	81.000,00	99.000,00
GASTOS DE ESTRUCTURA:			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	6.600,00	6.600,00	6.600,00
Suministros, servicios y otros gastos	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Otros gastos	1.200,00	1.200,00	1.200,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Sueldos + S.S.	54.708,00	54.708,00	54.708,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.440,00	1.440,00	1.440,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.800,00	1.800,00	1.800,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	3.622,84	3.622,84	3.622,84
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	516,67	516,67	516,67
TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA	73.487,51	73.487,51	73.487,51
RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)	- 5.987,51	7.512,49	25.512,49

(1) El gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio y el sueldo de tres trabajadores a tiempo completo, a lo que se le suma la Seguridad Social a cargo de la empresa.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que disponga las personas concretas que vayan a emprender el negocio.

