

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA UNA RESIDENCIA 3ª EDAD EN MANRESA

PROYECTO DE INVERSION

1 ESTUDIO DEL PROBLEMA

A FACTORES GENERALES

A1 FACTORES GENERALES - INTRO

En la actualidad la temática de las residencias para la tercera edad tiene bastante resonancia mediática, ello es debido a dos factores fundamentales, la necesidad social de las mismas y la utilización política de esta demanda por los partidos políticos.

De todos es conocida la polémica concreta de la ciudad de Barcelona, donde el Ayuntamiento y la Generalitat pugnan por liberarse de culpas ante la ausencia de nuevas residencias, unos aduciendo la falta de construcción de las mismas y otros aduciendo la falta de cesión de terrenos.

La elección del tema no se realiza por motivos de esta “moda” mediática, sino que se produce por la patente necesidad de la construcción de residencias, no solo en la ciudad de Manresa donde se concreta el estudio sino en todo el territorio nacional.

Esta demanda previsiblemente ira en aumento debido al aumento de personas que tienen necesidad de las Residencias, motivado por el alargamiento de la vida, esta claro pues que no es una problemática actual sino una necesidad que deberá tener respuestas en el futuro

Por ello nos proponemos trabajar en este tema, utilizando el presente esquema de trabajo .

A2- Numero actual de residencias y su localización

Residencias en la ciudad de Manresa

Fundacio assistencial del Bages	Bernat Oller 14	T- 93 872 8914
Fundacio assistencial del Bages	Font els capellans 85	T- 93 873 5162
Hermanas josefinas de la caridad	Magnet 20	T- 93 872 6566
Hermanitas de los pobres	Saleses 16	T- 93 872 9177
Llar d'avis sagrada familia	Penedes 17	T- 93 873 1053
Residencia sagrada familia	Valles 17	T- 93 877 2177
Residencia Flor de abril s.l.	P. Pere III 44	T- 93 877 1553
Residencia Mont Blanc	Verdaguer 2	T - 93 8772848
Residencia San Jose	Sant Miquel 11	T- 93 872 3562
Residencia Ramona Miro	M/ Carme 9	T- 93 872 6552
Residencia Clinica Sant Josep	Caputxins 16	T- 93 974 4050
Residencia Geriatrica Vallbona	Alzinar 1	T- 93 276 1364

Residencias de dia:

Llar d'avis el Xup	Pare Ignasi Puig s/n	T- 93 875 1219
Llar d'avis la Balconada	Br- la balconada 29	T- 93 874 3086
Llar d'avis Mion-puigberenguer	Callus s/n	T- 93 874 0601

Residencias en la zona circundante:

Cardona			
Sant Jaume	P. Comte Viladomat 2	08261	T- 93 869 1168
Marganell			
Residencia ger. Temps d'or	c-bv 1123 km 1.5	08296	T- 93 835 7247
Moia			
Vila de Moia	P.Hospital 1	08180	T- 93 830 0269
Navarcles			
Institució Benefica amics dels avis	Creueta 51	08270	T- 93 831 0037
Navas			
Navas	Devesa s/n	08670	T- 93 839 1236
Sallent			
San Bernat	San Bernat 32	08650	T- 93 837 0093
Sant Joan de Vilatorrada			
L'Atzavara	Gallifa s/n	08250	T- 93 872 2487
Santpedor			
Sant Francesc	Juncadella s/n	08251	T- 93 837 0093
Suria			
Bell repos de Suria	Generalitat s/n	08260	T- 93 869 6486
Sant Salvador de Guardiola			
Masia del Calvet	Pau Casals s/n	08253	T- 93 835 4000

Otras direcciones:

Associació gent gran de Manresa	l'Esplai Cardona 16	T- 93 872 2153
Ass. Jubilats i pensionistas	Barri Escodines S. Bartomeu 50	T-----
Casal d'avis de la Generalitat	Circunval.lacio 60	T- 93 873 5650
Casal d'avis de la Generalitat	Font dels Capellans 85	T- 93 873 5162

Club de jubilats Sant Jordi	Bilbao 11	T- 93 874 4740
Esplai Montserrat	Santpedor 188	T- -----
Oficina de Benestar Social (G	S.Blai 14	T- 93 873 5300

A3- Necesidades objetivas de las residencias

Este apartado viene en parte tratado en el ap.A1, de todas maneras sin necesidad de realizar estadísticas podemos constatar tres hechos.

En primer lugar la expresión de esta necesidad en la prensa comarcal y estatal mediante artículos o reportajes.

En segundo lugar una oferta de mercado mediante anuncios en prensa donde se ofrecen plazas en residencias para la tercera edad .

En tercer lugar el creciente envejecimiento de la población demostrable por todas las estadísticas (cuanta mayor población de la tercera edad mayor necesidad de plazas)

A4- Numero de plazas necesario (generico /concreto)

No podemos precisar en este trabajo el numero de plazas necesario, ni el numero genérico (estado, generalitat,...) ni siquiera el concreto de la ciudad de Manresa y su entorno en este momento.

Seria una presunción por nuestra parte y una falta de seriedad en la que no podemos caer, las cifras de las necesidades siempre son con unos grandes márgenes de error.

Debemos realizar el razonamiento de que dada la necesidad demostrable de la falta de plazas de residencias podemos iniciar el proyecto de construir una.

Cuanto menor sea la residencia menor será el riesgo de tener plazas sin ocupar aunque no podemos construir una residencia muy pequeña porque cuanto mas pequeña sea la residencia mayor repercusión tendrán los espacios comunes y por tanto mas elevado será el precio de la plaza.

A5- Sectores sociales i económicos mas interesados

En nuestro caso siempre nos encontramos con una doble vertiente, por un lado el interés que suscita por ser una necesidad social y por otro lado el interés que puede suscitar en cuanto a beneficios económicos que puede aportar.

Si nos planteamos la opción de la necesidad social es obvio que las entidades que se plantean estos aspectos son las mas interesadas, también pueden estar interesadas las entidades que se vean beneficiadas por la repercusión mediática de una actuación de este tipo.

Cajas de ahorro : Caixa de Manresa, Caixa de Pensions..., Caixa de Catalunya, Caja Madrid

Entidades y mutuas de seguros: Occidente, Agrupacio Mutua,

Entidades de la administración : Ayuntamiento, Generalitat, Consell Comarcal,

Si nos planteamos la segunda opción, el interés económico, debemos suponer que en cuanto se demuestre el rendimiento que produce la inversión cualquier empresa o sociedad estará dispuesto a invertir en ello, también cabe la posibilidad de organizar una sociedad de inversores que estén interesados en llevar a cabo el proyecto.

B FACTORES URBANISTICOS

B1- Localización

En la actualidad en la zona del Bages existen dos tipos de localizacion bastante definidos.

Localizacion urbana - La residencia se situa en un edificio entre medianeras ocupando uno o varios pisos , incluso la totalidad del edificio. Tambien puede situarse en algun edificio que no sea entre medianeras, pero situado en el nucleo urbano.

Estas actuaciones tienen el denominador comun de su situacion en el nucleo de la ciudad, con sus ventajas y sus inconvenientes.

Ventajas - el usuario tiene acceso inmediato a la ciudad
los visitantes tiene la residencia en la ciudad

Inconvenientes - el suelo es mucho mas caro

Localización rural - La residencia se sitúa cerca del campo en el extrarradio de la ciudad, en la ciudad de Manresa o en pequeñas poblaciones de la comarca

Ventajas - el suelo es mucho más barato

Inconvenientes - puede resultar lejano a los visitantes

En estas ventajas e inconvenientes el único dato objetivo es el precio del suelo puesto que algunos razonamientos se invierten al hacer otras consideraciones, por ejemplo el concepto cerca-lejos de los visitantes, si consideramos el problema del aparcamiento es mucho mejor una situación en el extrarradio donde se pueda aparcar el automóvil que en el centro donde es muy difícil encontrar plaza de aparcamiento

B2- Legalidad urbanística

Por supuesto el proyecto debe cumplir la legalidad urbanística vigente, pero debemos hacer varios comentarios al respecto.

El producto final es un solar edificable cuyo uso pueda ser de residencia, éste solar edificable debe tener ciertas características, porque un solar con alta edificabilidad puede ser utilizado como residencia pero será mucho más rentable construir viviendas por tanto puede ser residencia pero no debe serlo.

El solar por tanto no debe estar en una zona de valor del suelo alto, por ello tenderemos a buscarlo en el extrarradio de la ciudad.

El suelo más barato será el no urbanizable, por tanto una opción es escoger suelo no urbanizable y conseguir que en él se pueda edificar la residencia, para ello podemos gestionar de diversas maneras que veremos en otro capítulo.

Es conveniente que en el momento de ofrecer a los inversionistas el proyecto la gestión del suelo esté al menos iniciada.

B3- Legislación vigente en materia de residencias

-Orden de 15 de julio de 1987, de despliegue de las normas de autorización administrativa de servicios e establecimientos de servicios sociales y de registro de entidades, servicios e establecimientos sociales fijados por el decreto 27/1987 de 29 de enero (DOG C num 878 de 17/08/1987)

-Orden de 19 de marzo de 1993 por la cual se amplían e se detallan las condiciones funcionales mínimas que deben cumplir los centros de día (DOG C num 1736 de 23/04/1993)

-Ordre de 4 de desembre de 1995, por el que se regula el procedimiento de acceso a los servicios sociales i programas de atencion a la tercera edad gestionados por el Institut Catalá d'Assistencia i Serveis Socials (DOGC num 2141 de 13/12/1995) (correccion erratas DOGC num 2268 pag 104 de 14/10/1996)

-Correccion de erratas a la Ordre de 4 de desembre de 1995 por el que se regula el procedimiento de acceso a los servicios sociales i programas de atencion a la tercera edad gestionados por el Institut Catalá d'Assistencia i Serveis Socials (DOGC num 2141 pag 9335 de 13/12/1995) (DOGC num 2268 pag 104 de 14/10/1996)

-Decret 394/1996 de 12 de desembre , por el que se establece el regimen de contraprestaciones de los usuarios en la prestacion de sevicios sociales y se aprueban los precios para determinados servicios sociales prestados por la Generalitat de Catalunya (DOGC num 2294 de 18/12/1996) (correccion erratas DOGC num 2370 pag 3805 de 14/04/1997)

-Correccion de erratas al Decret 394/1996 de 12 de desembre , por el que se establece el regimen de contraprestaciones de los usuarios en la prestacion de sevicios sociales y se aprueban los precios para determinados servicios sociales prestados por la Generalitat de Catalunya (DOGC num 2370 de 14/04/1997) (DOGC num 2294 pag 12933 de 18/12/1996)

-Ordre de 13 de desembre de 1996, de modificacion del Ordre de 4 de desembre de 1995 por el que se regula el procedimiento de acceso a los servicios sociales y programas de atencion a la tercera edad gestionados por el ICASS (DOGC num 2298 de 27/12/1996)

-Ordre de 3 de desembre de 1997, de modificacion del Ordre de 4 de desembre de 1995 por el que se regula el procedimiento de acceso a los servicios sociales y programas de atencion a la tercera edad gestionados por el ICASS (DOGC num 2538 de 15/12/1997)

C FACTORES ARQUITECTONICOS

C1- Pautas de diseño - dependencias necesarias

Edificio.

No es aconsejable diseñar edificios grandes y monolíticos, no por razones funcionales sino por razones psicológicas del usuario (el anciano) y sus acompañantes.

Es preferible una composición de varios volúmenes dando énfasis a la parte principal del edificio es decir que se pueda "leer" desde el exterior la fachada y su entrada.

La implantación del edificio debe ser muy cuidada y procurar la conexión de los espacios interiores con el exterior dotando tanto el jardín como al edificio de espacios de interconexión como terrazas, porches, galerías,....

Jardín

Debe tener varias partes diferenciadas entre sí:

jardín como espacio de relación con soleamiento y mobiliario para descansar

jardín semioculto o lugares para el descanso y la intimidad

zonas de juego y deporte: bolos, petaca,...

posibilidad de ajardinar terrados o terrazas.

Aparcamiento

Evitar un aparcamiento muy grande donde se vean los coches acumulados, procurar hacer varias pequeñas zonas de aparcamiento, con abundante vegetación (arbustos, árboles, ...). Una de estas zonas debe estar directamente vinculada a la entrada.

Entrada

En un lugar visible desde el exterior.

Debe ser un lugar amplio y preferiblemente con porche exterior, el interior del vestíbulo debe estar bien iluminado (luz natural y eléctrica).

La distribución del mobiliario debe hacerse de tal manera que el anciano pueda recibir a sus visitantes actuando como anfitrión de su casa, es decir debe situarse frente a la entrada un espacio de espera - relación con sillones y situar lateralmente el mostrador de la recepción.

La sala de espera no debe ser un espacio minúsculo y triste ,debe ser “positiva” y activa , para ello una buena solución es vincularla a otros espacios

Pasillos

Deberíamos evitar el uso de pasillos pero puesto que son necesarios conviene utilizar pequeñas estrategias para mejorar estos espacios

Realizar una concatenación de espacios comunes para que puedan formar una cadena de paso.

Los pasillos deben ser cortos y anchos. Deben tener un esmerado tratamiento en cuanto a su decoración , utilizando mobiliario(estanterías, sillas mesitas,..)e iluminación.

Los pasillos deben ordenar los espacios con una secuencia ,desde los mas públicos a la máxima privacidad, desde el jardín exterior y público hasta los dominios de la intimidad.

Areas comunitarias

Es el centro de gravedad del edificio, el corazón físico de la organización y como tal debe estar en un lugar preponderante , podemos considerar áreas comunitarias los espacios en que el usuario se desenvuelve en grupo: estar, comedor, talleres,

Estar

Debemos considerar varios conceptos de espacios destinados a estar que deberían convivir en el mismo edificio.

Por una parte unos que podríamos considerar mas formales y específicos que estarían cerrados.

Por otra parte, hay otros espacios que deben ser mas pequeños y conectados entre sí en el mismo local. Entre estos espacios podemos mencionar los “gabinetes” de 180x180 a utilizar por dos personas para hablar o jugar, el “espacio junto a la ventana “ debe tener gran importancia y un amueblamiento que permita aprovechar esta situación.

Pueden ser considerados espacios de estar los destinados a juegos o deportes como pig-pong, billar,....., baile, gimnasia,.....

Comedor

Debe ser un lugar para comida y un lugar de reunión , es muy importante para el anciano el sentido comunitario de la comida.

Talleres

Espacio para pequeños grupos de trabajo, pueden ser lugares pequeños en donde se reúne un reducido número de personas o bien un gran espacio subdividido en pequeñas estancias o talleres. En casos de pequeñas residencias o presupuestos reducidos los talleres podrían estar integrados en otros espacios

Habitación

Si el presupuesto lo permite es mejor que la habitación sea individual, también si ello es posible orientarla a levante (Este), aunque una orientación a Oeste con terraza también es buena.

Debemos dotar a la habitación de un carácter sencillo (sencillez no es frialdad) y dotarla de todas las comodidades físicas y psíquicas para el usuario.

Mobiliario suficiente y adecuado, con mesa de trabajo, estanterías, ..., por supuesto cama y mesilla. Debe tener teléfono, luz en el cabecero de la cama, fogón eléctrico y espacio para ver la televisión.

El espacio junto a la ventana es muy importante para el usuario para recibir a los visitantes, o para pasar las horas en la intimidad.

Debe haber un baño completo para cada habitación con todos los accesorios necesarios para la comodidad y la seguridad del usuario.

C2- Superficies mínimas aplicables

Debemos distinguir las zonas comunes de las zonas privadas. Considerando las zonas comunes: la entrada, los espacios comunes de comedor, estar, talleres, ..y también las comunicaciones horizontales y verticales. Las zonas privadas serán las habitaciones y los baños.

La legislación vigente no nos obliga a unas superficies mínimas determinadas aunque si podemos fijar unas superficies aconsejables.

Las habitaciones pueden ser individuales y dobles con baño propio, aunque en algunos casos dos habitaciones contiguas comparten la bañera, la superficie de la habitación individual es de 11 a 14 m² mientras que la doble tiene entre 14 y 17 m² los baños tienen de 3 a 4.5m² exceptuando los de minusválidos que son mayores.

Las zonas comunes estarán dimensionadas según el número de habitaciones que disponga la residencia. También estarán

dimensionadas según los criterios funcionales arquitectónicos que se emplean con asiduidad.

De este modo por ejemplo en el comedor tendríamos de 1.5 a 2 m² por residente, con los espacios entre las sillas de las mesas de 0.9m y los pasillos centrales de 1.5m... etc

C4- Ultimas actuaciones en construccion de residencias

Residencia y hogar de ancianos San Cugat del Valles (Barna)
ON-SC arq. Merçe Castells i Soler
promotora: Generalitat

Residencia de ancianos Campdevanol (Girona)
AV57 ON188
arq. Jose Luis Mateo -Jaume Avellaneda promotora:
Generalitat- Benestar

Asilo de ancianos Alcazar de San Juan (Ciudad Real)
ON189
arq. Ignacio Vicens- J.A. Ramos prom: Congregacion
hermanitas an. des.

Residencias de dia:

Centro tercera edad Cuellar (Segovia)
ON167

arq. German Castro- Nuria Callejas
promotora: INSERSO

Hogar tercera edad Getafe (Madrid)
ON 170

arq. Marta Rodriguez- Manuel Serrano
promotora: INSERSO

Centro tercera edad Orcasitas (Madrid)
ON183

arq. Jose Juan Barba promotora: Ayuntamiento
de Madrid

D ADMINISTRACION

Debemos analizar en que medida la administración está dispuesta a cooperar con el inversor privado en este tipo de actuaciones.

Podríamos distinguir la cooperación activa y la cooperación pasiva, en la primera deberíamos considerar que tipos de cooperación privado - publico son factibles o admisibles.

la cooperación pasiva por parte de la administración podría ser :
rapidez tramitaciones

cambios de calificación urbanística

tolerancia en al interpretación planes

excensión de impuestos.....

contratación de técnicos....

D1- En el primer caso es la administración o ayuntamiento que ante la necesidad objetiva o ante la presión social se propone la construcción de una residencia, es entonces el ayuntamiento el que toma la iniciativa para la consecución de sus objetivos, buscando localizaciones dentro de su término municipal y buscando la manera más idónea para gestionar. No es este el caso que nos ocupa.

D2- El ayuntamiento ante la propuesta del particular, y después de consultas técnicas y políticas, acepta la propuesta y la hace suya tomando la iniciativa y gestionando la promoción. Podría darse este caso pero solo ante una propuesta muy clara y unos solares idóneos. Sin embargo ante unos buenos solares el particular intentará darle máxima rentabilidad y destinarlo a la construcción de viviendas.

D3- El particular ante unos terrenos con pocas expectativas intenta darles alguna rentabilidad y propone al ayuntamiento la construcción de una residencia.

Ante esta situación el ayuntamiento debería responder con interés puesto que se trata de una necesidad social y debería dar facilidades administrativas para la consecución de los objetivos.

Esto es lo que antes hemos denominado cooperación pasiva donde el ayuntamiento ante la demanda del ciudadano de realizar un bien social responde con celeridad y eficacia.

Estos podrían ser algunos ejemplos de cooperación:

- Ante la solicitud de entrevistas con políticos y técnicos, no demorarlas en el tiempo.

- Cuando se soliciten permisos(...licencia...) mantener una postura de eficacia administrativa, que no perjudica a otros solicitantes pero que acelera la tramitación evitando retrasos

- Facilidades tanto técnicas como políticas para conseguir las calificaciones urbanísticas necesarias, puesto que probablemente no nos encontramos con un producto(solar) de características idóneas para edificar porque si así fuera sería destinado a otro uso con mayor rentabilidad.

- Se debe consultar si existen algún tipo de ayudas de la administración si no fuera así se pueden pactar algún tipo de ayudas o facilidades en el pago de impuestos

D4- Puede darse el caso que la administración no este interesada, bien por no considerarlo innecesario (difícil en este momento) o bien por insensibilidad o ineficacia de la misma.

E- FACTORES ECONOMICOS

La financiación del proyecto es el elemento fundamental para iniciar el proyecto, deberemos analizar quien puede estar interesado en invertir, realizar un proyecto económico y presentarlo a los posibles inversores.

E1- Posibles inversores.

Posiblemente cuando se realiza este proceso por iniciativa privada, la persona que lo inicia ya es el primer interesado y el primer inversor (aparte de la aportación del terreno), posiblemente también tenga conocimiento de otros pequeños inversores que estén interesados en el tema.

Si ello no bastara o no fuese suficiente habría que pensar en dos tipos de consecución de fondos.

- Con la mediación de una gestoría o asesoría económica que se encargase de reunir capital privado con este fin.

- Con la aportación y/o gestión de alguna entidad bancaria. Las cajas de ahorro pueden ser sensibles a este tipo de actuaciones.

E2- Análisis económico

Se realizará un análisis económico parecido al presente trabajo con el fin de presentarlo a los posibles inverores.

Tomaremos como ejemplo los datos que tenemos de casos parecidos en la ciudad de Manresa o en sus alrededores.

Caso I residencia San Francesc en el año 1991 se vende participaciones de la sociedad por 6.000.000 pts por plaza, con estas aportaciones se construye la residencia. Posteriormente los residentes pasaron a pagar 150.000 pts mensuales y en la actualidad pagan 175.000 pts al mes.

Las participaciones se vendieron con rapidez a pesar de algunos inconvenientes del sistema: una vez pagado el importe de entrada (6.000.000) si el residente no ocupaba la plaza la sociedad alquilaba la misma a otra persona pudiendose dar el caso que cuando realmente necesitara ingresar en la residencia no pudiese hacerlo por tener todas las plazas ocupadas.

La residencia San Francesc en la actualidad realiza una ampliacion y el precio de la plaza es de unos 11.000.000 pts, no sabiendo cuanto tendran que pagar mensualmente para acceder a ellas.

Caso II residencia Montblanc, se rehabilitó una edificación antigua en el centro de la ciudad, para convertirla en residencia, los servicios son mas exigüos que en el caso I y los acabados de menos calidad, sin embargo el precio de adquisicion de la plaza

era de 4.000.000 pts pudiendo el usuario guardar o negociar su plaza

E3 - Constitución sociedad inversora

Una vez establecido un preacuerdo respecto las condiciones económicas existentes se establecerá la sociedad inversora cuya composición puede ser muy variable, este aspecto no lo analizaremos en el presente informe.

Citaremos sin embargo algunas posibilidades o alternativas existentes .

- 1 a compra de plaza mas mensualidad
 - mas pago inicial y menos mensualidad
 - menos pago inicial y mas mensualidad
- b compra de plaza sin mensualidad
- 2 a financiación solo edificio
 - b financiación edificio y gastos hasta inicio servicio
- 3 a sociedad inversora privada
 - b sociedad inversora publico-privada
- 4 a sociedad establecida hasta terminar la obra
 - b sociedad establecida hasta inicio servicio
 - c sociedad continua establecida durante el servicio

podríamos seguir añadiendo posibilidades y luego se podrían establecer combinaciones entre si con lo que llegaríamos a un enorme abanico de posibilidades.

Cuando se redactó la propuesta de trabajo se partió de la hipótesis de averiguar la rentabilidad de una residencia de ancianos incluyendo el mantenimiento a lo largo de los años.

Sin embargo partiendo de la hipótesis actual en que entran en la gestión la administración y una entidad financiera, esta etapa posterior la obviaremos no solo para simplificar el trabajo sino por los seguros cambios que se producirán en ambas entidades ante diversas situaciones y a lo largo de los años.

El estudio parte de la hipótesis de un particular que aportando una finca y reuniendo a varios inversores gestiona con la administración y con una entidad de ahorro la construcción de un residencia a cambio de una o varias plazas de la misma con el compromiso del mantenimiento (mas un pago mensual) de la residencia por parte de las entidades.

A ANALISIS DE MERCADO

En el capítulo 1 apartado A2 se enumeran las residencias de la zona de Manresa , también acompaña el presente trabajo unas referencias aparecidas en la prensa local sobre la necesidad de obtener plazas para residencias de la tercera edad.

La necesidad de la construcción de residencias es un hecho obvio que se constata con la consulta a las distintas administraciones .

La necesidad de construirla en la zona de Manresa se justifica del mismo modo.

En cambio la posibilidad de edificar en la finca escogida es mucho mas discutible en tanto que siempre encontraremos fincas mayores, mejor situadas o en parajes de mas calidad, sin embargo nuestro intento es rentabilizar, si se puede, la finca, hallando la manera de justificar la inversión. Si ello no fuese posible debemos intentar averiguar cuales son los factores que lo impiden.

En la zona que se plantea la ejecución del proyecto existe una residencia de día situada en el barrio de viviendas Ignasi Puig, esta situación no impide a nuestro juicio la construcción de una residencia de noche, porque la primera es exclusivamente de día y para los ancianos de las viviendas. En cambio la segunda es de día y de noche, estando destinada a todos los posibles inversores que lo deseen.

El diseño de la residencia tipo viene fijado en el capítulo 1 apartado C1, que coincide más o menos con los diseños que actualmente se están realizando de las residencias, capítulo 1 apartado C4 y según planos adjuntos al presente trabajo.

Las residencias suelen ser de planta baja más dos plantas piso con una superficie total comprendida entre los 2000 y 2900 m².

En la planta baja se sitúan los espacios comunes de comedor, estar, talleres y los servicios de cocinas y lavabos, la administración puede estar en planta baja o primera según diseño y las habitaciones suelen estar en planta primera y segunda.

Las habitaciones pueden ser individuales y dobles con baño propio, aunque en algunos casos dos habitaciones contiguas comparten la bañera, la superficie de la habitación individual es de 11 a 14 m² mientras que la doble tiene entre 14 y 17 m² los baños tienen de 3 a 4 m² exceptuando los de minusválidos que son mayores. (capítulo 1 apartado C2)

B ANALISIS TECNICO

Descripción de la inversión :

El primer inversor efectúa el aporte del terreno y el trabajo de reunir y convencer a un cierto número de inversores.

Estos inversores contactan con un técnico que puede ser un gestor o un arquitecto, mejor ambos puesto que en el desarrollo del proyecto se precisará la intervención de los dos para que realice los contactos con la administración y con las entidades de ahorro.

Es importante que se capte como inversor a un promotor o constructor que será el que realice la construcción del edificio

El gestor establecerá los términos de la sociedad inversora y se procederá a iniciar el proyecto con parte de capital privado que aportan los inversores y con parte de capital que aporte la entidad financiera por medio de un préstamo hipotecario .

El plazo de ejecución del proyecto se estima en 21 meses desde que los inversores abonan el 20% del capital pactado hasta que se terminan las obras el inversor abona su última parte y se pagan las hipotecas.

Es interesante comprobar en qué medida afectaría la rentabilidad si se pudiese trabajar sin hipoteca (gasto cuantificable) cuando

los inversores accediesen a invertir todo el capital al principio (aleatorio puesto que se podrian encontrar menos inversores)

C ESTUDIO DE FUNCIONAMIENTO Y ADMINISTRACION

En la primera parte del capitulo 2 explicamos que no estudiamos en el presente trabajo el mantenimiento de la residencia una vez finalizadas las obras, ello seria un estudio de rentabilidad de una residencia en funcionamiento que alquila sus plazas . Seria pues un estudio totalmente distinto en que analizaríamos un negocio con sus beneficios anuales y sus gastos anuales .

El único funcionamiento y administración que debemos tratar es el que se establece durante el desarrollo del proyecto, de esta parte se encarga el gestor (incluido en gastos g del proyecto económico CAPITULO 3)

D ETAPAS DE PROYECTO Y PLAN DE REALIZACION

Una vez establecida la sociedad y establecido el inicio en que se efectúan los primeros pagos debemos establecer un planning de ingresos y pagos de la sociedad estableciendo un programa para su realización.

Esta planificación la realizamos en diversos aspectos:

Planificación del posible numero de inversores y cuando se encuentran

Planificación de los pagos a efectuar por los inversores y cuando se efectúan

Planificación de la hipoteca que se contrata con sus cobros y sus pagos.

Planificación de la obra a realizar con los diversos capítulos del estado de mediciones y los tiempos que precisan.

Todo ello viene expresado y cuantificado en el capitulo 6

3 ANALISIS ECONOMICO

Análisis de los factores que podemos cuantificar previamente :
determinación de los ingresos y costes necesarios en el proyecto.

A Valoración del solar en aportación

B Determinación del presupuesto de ejecución material PEM del edificio

C Determinación de los honorarios del arquitecto

Análisis de los factores que no podemos cuantificar: estos factores pueden ser muy diversos y se pueden presentar en distintos aspectos y en diferentes tiempos, enumeramos ahora algunos:

Dificultades por parte del ayuntamiento en la concesión rápida de los permisos y licencias.

Dificultades en hallar un numero suficiente de inversores

Falta de interés de las entidades financieras

Posibilidad de retracción de algunos inversores

Oposición de algún vecino por su interés particular

Dificultades en la concepción del proyecto entre las partes implicadas

Posibilidad de retrasos por parte del técnico al entregar el proyecto(!!)

Posibilidad de paro temporal de obras por parte de la constructora

Posibilidad de terreno que dificulte la construcción (agua)

.....

Todos estos factores son imposibles de predecir y cuantificar, pero es necesario para una buena consecución del proyecto fijar unas cantidades que llamaremos previsión de imponderables y que podemos apreciar en el capítulo 5.

A VALORACION DEL SOLAR EN APORTACION

B DETERMINACION DEL PRESUPUESTO DE EJECUCION MATERIAL PEM DEL EDIFICIO

C DETERMINACION DE LOS HONORARIOS DEL TECNICO (ARQUITECTO)

4 ESTUDIO FINANCIERO Y PROYECTO

5 ESTUDIO DE FINANCIACION

Realizaremos el estudio de financiación propiamente dicho estableciendo las pautas, planificando los tiempos y realizando los cálculos mediante el programa excel y sus hojas de calculo. Una vez establecido el primer estudio se procederá a su análisis y comentario estableciendo después las posibles variantes a los datos prefijados y realizando las tablas para una mejor observación gráfica del problema planteado

A HOJAS DE CALCULO

- 0- PROMOCION BASE
- 1- ESTUDIO DE VIABILIDAD
- 2- HONORARIOS
- 3- PLANIFICACION TIEMPOS OBRA
- 4- CERTIFICACIONES DE OBRA
- 5- GASTOS VARIOS
- 6- GASTOS GENERALES
- 7- CUADRO DE VENTAS
- 8- GESTION IVA
- 9- FLUJOS: VAN Y TIR

B TABLAS

6 UTILIZACION DE LOS METODOS DE ANALISIS
6 CONCLUSIONES FINALES

Las conclusiones ya han sido tratadas en el punto 4J del presente informe pero a modo de recordatorio puntualizaremos

-Un fet important, a banda del mateix exercici de determinar la rendibilitat o no d'una operació concreta, rau en el fet de comprovar la necessitat d'analitzar acuradament, abans d'emprendre qualsevol operació, tots els seus elements de manera detallada i periodificada, per a la qual cosa el full de càlcul és un instrument insubstituïble.

Pel que fa al resultat de l'exercici concret cal dir:

Per assolir uns objectius de benefici majors tindriem dues opcions no excloents:

Augmentar els preus de venda

Augmentar el nombre d'habitacions i la superfície total

Augmentar el nombre d'habitacions sense variar la superfície total

Negociar millors tractes amb la promotora

Negociar millors tractes amb l'entitat d'estalvis

Negociar noves facilitats amb les administracions

Tot i així, el VAN ($i=15\%$) és positiu i els marges podrien ser acceptables per un promotor amb una expectativa inferior d'acord amb els seus requeriments empresarials.

De totes maneres no es mesura la rentabilitat estricta del projecte sinó la possibilitat de realitzar-lo, dins el marc que s'ha proposat, de tal manera que el capital que queda un cop finalitzada la obra no es consideren beneficis de cada inversor sinó de la societat i per tant es deuant invertir a la mateixa residència .

El van i tir resultantes son muy positivos para la inversion pero debemos tener en cuenta que se han utilizado supuestos muy favorables, en parte debido a que en este momento la demanda de plazas de residencias es alta y por tanto cabe suponer una rapida comercializacion del producto.

Posiblemente en los próximos meses se producira un cambio notable:

variacion de los tipos de interes

variacion % hipotecas

saturacion en Manresa de plazas de residentes

aumento coste construcción.....

Entonces las tablas calculadas variaran ostensiblemente y posiblemente la inversion sera mucho menos atractiva.

J. CONCLUSIONS

Un fet important, a banda del mateix exercici de determinar la rendibilitat o no d'una operació concreta, rau en el fet de comprovar la necessitat d'analitzar acuradament, abans d'emprendre qualsevol operació, tots els seus elements de manera detallada i periodificada, per a la qual cosa el full de càlcul és un instrument insubstituïble.

Pel que fa al resultat de l'exercici concret cal dir:

Per assolir uns objectius de benefici majors tindriem dues opcions no excloents:

- Augmentar els preus de venda
- Augmentar el nombre d'habitacions i la superfície total
- Augmentar el nombre d'habitacions sense variar la superfície total
- Negociar millors tractes amb la promotora
- Negociar millors tractes amb l'entitat d'estalvis
- Negociar noves facilitats amb les administracions

Tot i així, el VAN ($i=15\%$) és positiu i els marges podrien ser acceptables per un promotor amb una expectativa inferior d'acord amb els seus requeriments empresarials.

De totes maneres no es mesura la rentabilitat estricta del projecte sinó la possibilitat de realitzar-lo, dins el marc que s'ha proposat , de tal manera que el capital que queda un cop finalitzada la obra no es consideren beneficis de cada inversor sinó de la societat i per tant es deuant invertir a la mateixa residència