



---

**Universidad de Valladolid**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DEL TRABAJO DE  
SORIA

Grado en Administración y Dirección de Empresas

TRABAJO FIN DE GRADO

**PLAN DE EMPRESA. GESTIÓN INMOBILIARIA.**

Presentado por José Alcalá García

Tutelado por Elisa de la Cruz López

Soria, 25 de Junio de 2019

**CET**

FACULTAD de CIENCIAS EMPRESARIALES y del TRABAJO de SORIA

## ÍNDICE

BLOQUE 1 .....	1
1.1- INTRODUCCIÓN .....	1
BLOQUE 2 .....	3
2.1.- ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	3
2.2.- MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL.....	6
2.3.- PRODUCTO O SERVICIO .....	12
2.3.1.- TIPOS DE PRODUCTOS: .....	13
• VENTA .....	13
• ALQUILER .....	14
• COMPRAVENTA .....	15
• PROMOCION DE VIVIENDAS .....	16
2.3.2.- CLIENTES .....	18
2.3.3.- COMPETENCIA .....	19
2.4.- COMERCIALIZACIÓN .....	19
2.5.- SITUACIÓN .....	21
2.6.- FORMA JURÍDICA .....	22
2.7.- PREVISION DE VENTAS Y GASTOS .....	24
2.8.- RESULTADOS Y BALANCES .....	26
BLOQUE 3 .....	29
3.1.- CONCLUSIONES .....	29
BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA .....	31
ANEXOS .....	35

# BLOQUE 1

## 1.1- INTRODUCCIÓN

En este TFG se elabora un plan de empresa que incluye mi papel fundamental como persona formada en Administración y Dirección de Empresas.

El objetivo final es la creación de una empresa de gestión inmobiliaria. La actividad fundamental será la gestión de venta de inmuebles rústicos y urbanos en nombre de sus propietarios, a pesar de que el campo de actividad es más amplio. La inmobiliaria también comprará algunos inmuebles para venderlos, alquilará inmuebles, de terceros y propios, e incluso en el futuro puede llegar a promover ella misma la construcción de nuevos inmuebles.

La idea de crear una inmobiliaria surgió como posible complemento a la actividad de asesoría que ya ejerce mi familia. En ella ya se realizan gestiones contables, fiscales y laborales. Surgirán sinergias entre los dos negocios que intentaré aprovechar en la nueva inmobiliaria. Y se creará valor con otros servicios complementarios tales como la realización de contratos, trámites ante administraciones, etc.

Los objetivos de este trabajo van a ser tres: primero analizar el mercado inmobiliario actual y previsiones de futuro en España; segundo realizar un plan completo de empresa para una inmobiliaria en San Esteban de Gormaz; tercero, y último, sacar conclusiones de viabilidad de la empresa y posibles oportunidades y amenazas.

La metodología seguida corresponde con los fundamentos de un plan de empresa. Para el estudio de mercado he consultado los datos a nivel nacional y local de la evolución de las ventas, en unidades y valor de inmuebles, del precio del suelo y de otros indicadores que me ayuden a justificar la idoneidad de iniciar en este momento un negocio inmobiliario. Cabe destacar que los gráficos de datos están elaborados por mí con datos del Instituto Nacional Estadística (INE).

He consultado páginas web de la competencia para definir las claves de diferenciación y de creación de valor de mi negocio. Como trabajo de campo, he recorrido la zona para conocer las existencias actuales de inmuebles y características de los mismos para iniciar los contactos con posibles proveedores, que en este negocio son fundamentales, pues son los propietarios de inmuebles que pretendo gestionar.

A la hora de la determinación de los precios, al no haber suficientes datos publicados de la zona en el INE para realizar estadísticas, ha sido donde he tenido mayores problemas. Por esta razón tendré que seguir el “método comparativo”, que consiste en fijar los precios de los inmuebles en función de los precios que se paguen en la zona.

Finalmente, para ayudar a realizar la compra a los clientes he estudiado las líneas de financiación existentes y habituales en el sector inmobiliario como son los préstamos hipotecarios.

El TFG se estructura en un primer bloque con esta introducción. El bloque dos donde vamos a desarrollar el proyecto empresarial y, el bloque tres, donde estarán las conclusiones. Por último, en los anexos figuran: un balance de situación, una cuenta de pérdidas y ganancias, el proceso de creación de una nueva sociedad (desembolso inicial, Estatutos, Escritura de Constitución...) y una fotografía de un escaparate.

## BLOQUE 2

### 2.1.- ANÁLISIS DEL ENTORNO

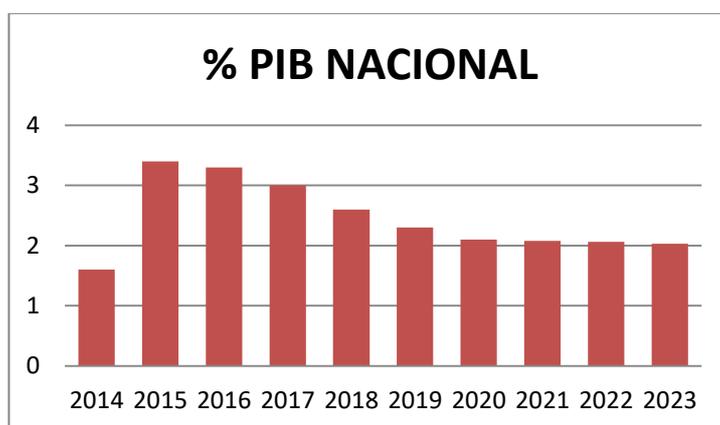
En toda empresa hay que tener en cuenta una serie de factores que nos pueden afectar tanto positiva como negativamente. En este caso mediante la utilización del análisis “PESTEL” vamos a analizar los factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales.

En cuanto a los factores políticos-legales cabe reseñar algunas leyes que nos pueden afectar:

- I. Real Decreto Ley 4/2000, que permite la libertad en la intermediación inmobiliaria sin necesidad de poseer título universitario ni colegiación.
- II. Real Decreto 297/1996, sobre la inscripción en el Registro de la Propiedad de los Contratos de Arrendamientos Urbanos. Acerca de la inscripción de cualquier contrato de arrendamiento en el Registro de la Propiedad, sin tener que ir a la notaría.
- III. Ley 4/2003, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler de viviendas, que facilita los trámites que se tienen que realizar entre arrendador y arrendatario.
- IV. La nueva Ley Hipotecaria 5/2019, de 15 de Marzo, reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario.

Los factores económicos son de vital importancia, ya que nos van a indicar la situación en la que se encuentra España. Para ello nos vamos a basar en el Producto Interior Bruto (PIB), el Índice de Precios de Consumo (IPC), la tasa de paro y el Euribor:

#### PIB



Fuente elaboración propia

En la tabla podemos ver la evolución del PIB en los últimos años y la previsión en un futuro inmediato, calculado por su evolución año a año. Desde el año 2015, en que

alcanzó su máximo crecimiento de los últimos 7 años con un 3,3%, el producto interior bruto ha ido descendiendo hasta llegar, a día de hoy, al 2,6%. Esto va a repercutir en el nivel de empleo. Para los próximos años se prevé muy estable, lo que nos va a favorecer en nuestro proyecto empresarial.

El porcentaje del PIB de Soria en el año 2019 es del 2,4%, superando a Castilla y León y equiparándose con la media nacional. Esto nos quiere decir que la provincia es competitiva en precios y salarios respecto a la media nacional, con una alta productividad.

### IPC



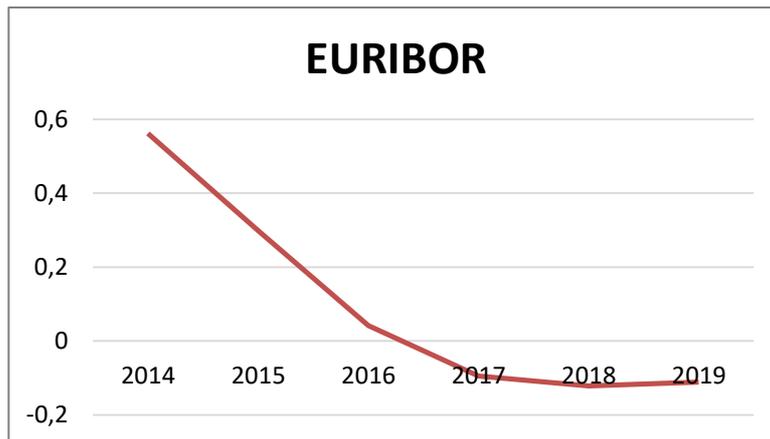
Fuente elaboración propia

Tomando como referencia el año 2015, el IPC, ha ido aumentando por encima del 1% en los años sucesivos. En los años siguientes se mantiene en términos cercanos. La previsión es que aumente para el año 2020 en dos décimas dicho porcentaje. Extrapolando este dato podríamos prever que los precios de las viviendas se van a ir recuperando en los próximos años, otro aspecto muy positivo ya que si nuestros ingresos van en función de las ventas que hagamos, en la medida que el precio es mayor la cantidad que ganemos en la transacción aumentará, aunque el porcentaje sea el mismo que apliquemos en nuestros productos.

El porcentaje del IPC de Soria está sobre el 1% para el año 2019, situándose por debajo de la media nacional que se posiciona entorno al 1,5%.

### EURIBOR

El Euribor es el tipo medio de interés al que se prestan euros, cada día se determina el nivel que tiene, se comunica a los interesados y se hacen públicos. Es la principal referencia de las entidades financieras para fijar el interés de las hipotecas y préstamos.

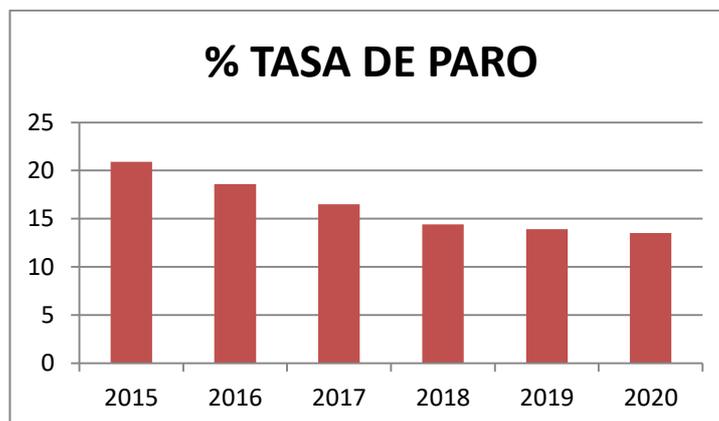


Fuente elaboración propia

En la gráfica podemos apreciar como desde el 2014 hasta el 2017 se desploma el tipo de interés, esto supone un ahorro para nuestros clientes que quieran comprar un piso, un menor Euribor significa un menor tipo de interés para su hipoteca o préstamo.

En los próximos años el Euribor se va a mantener en unos niveles constantes, pero la tendencia que tiene para un futuro es que aumente. Este aumento no será a niveles como en la época anterior a la crisis porque la eurozona es una zona muy estable, pero si que aumentará un poco.

### TASA DE PARO



Fuente elaboración propia

Las tasas de paro en el ámbito nacional van mejorando con el paso de los años, siendo cada año menor, sin embargo, no dejan de ser porcentajes muy altos. Que la tasa de paro vaya disminuyendo nos afecta muy positivamente, ya que si la gente tiene un empleo podrá tener mayor nivel adquisitivo y se puede plantear comprar una vivienda o alquilarla, es decir, puede ser una oportunidad para que los jóvenes abandonen el domicilio familiar y se independicen.

Con respecto a Soria, en Enero de 2019, la tasa de paro, en concreto, está en el 7,12%, ha aumentado con respecto del 2018 un 0,42%, pero, la tasa, sigue estando casi a la mitad de la media nacional. Los parados en esta provincia son muy pocos, pero hay que ver también la población que tiene y las infraestructuras. Algunos indicadores pueden ser engañosos en la que a la situación de nuestra provincia, se refiere.

Hasta ahora los factores que hemos visto eran muy parecidos entre España y Soria, pero en los factores socio-culturales, no va a pasar lo mismo. Soria está en una situación de no crecimiento demográfico, agravado por la falta de infraestructuras y por la poca natalidad existente.

Soria se caracteriza por una población muy envejecida y las nuevas generaciones que van surgiendo se ven en una situación irremediable de desempleo cuando acaban la vida universitaria, por lo que no disponen de recursos para comprar una casa ni para arrendarla. Es aquí donde habrá que hacerse fuerte, en el segmento de los alquileres, debido a que no van a poder acceder a comprar una vivienda, tendrán que optar por la opción del alquiler. Al revés que la gente joven, la población más adulta sí que tiene dinero para invertir, por lo que habrá que ofertar viviendas para que invierta este segmento de la población.

Los factores tecnológicos han evolucionado positivamente con el paso de los años, gracias a los avances en este sector hoy en día en el ámbito nacional no hace falta desplazarse para realizar una operación de venta o de alquiler, a través de las web se pueden hacer visitas guiadas con las numerosas fotos que hay. En nuestra provincia, en este sentido, se está actualizando la red de internet, lo que en un futuro favorecerá a que todo vaya más fluido y más rápido.

En el factor ecológico, cabe remarcar la notable concienciación por preservar nuestro planeta, con la utilización de materiales reciclados y otras opciones que favorezcan a ello. También hay que tener en cuenta la acreditación de la certificación energética, que mediante el Real Decreto 235/2013 es obligatorio en algunos casos a la hora de realizar operaciones de venta o de alquiler de bienes inmuebles.

## **2.2.- MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL**

La definición que nos da la Real Academia Española (RAE) de inmobiliario/a es “empresa o sociedad que se dedica a construir, arrendar, vender y administrar viviendas.” Los servicios que puede prestar una inmobiliaria son muy diversos pudiéndose aplicar todos o alguno de ellos por separado.

El mercado inmobiliario, pertenece al sector terciario, siendo uno de los más antiguos de la economía española, participando directamente en el recaudamiento de ingresos públicos y generando gran cantidad de empleos.

En los últimos años el sector parece que se ha recuperado, tras superar la grave crisis que afectó a todo el territorio nacional. Según nos dice el “*Blog Cofike*” desde su máximo auge en 2006, hasta su punto más bajo en 2013 se sucedieron innumerables

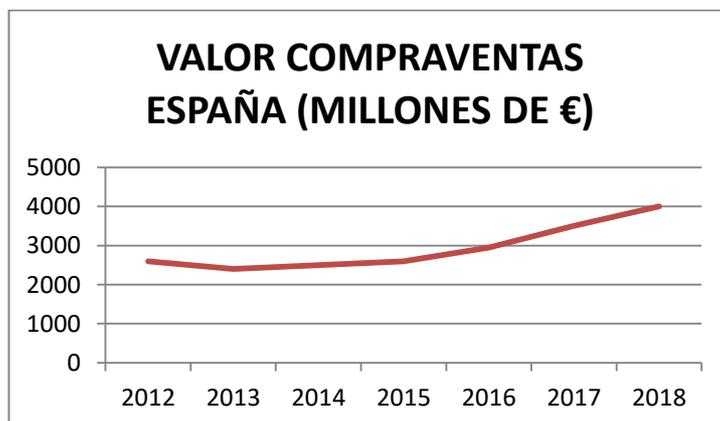
fluctuaciones de este mercado. La burbuja inmobiliaria afectó muy negativamente haciendo que muchas inmobiliarias cerraran y mucha gente se quedara en paro.

En la actualidad se ha recuperado, invirtiéndose la balanza de las transacciones, por lo que el porcentaje de ventas, establecido en un 90%, ha pasado a alquileres. Esto se debe a que se ha paralizado por completo la construcción y el mercado se mantiene gracias a la venta de segunda mano<sup>1</sup>.

La evolución del mercado inmobiliario español a lo largo de los últimos años y la previsión de futuro podríamos detallarla con datos de valores de compraventas, precio de suelo y precio de valor medio de compraventas.

- Antes del año 2018.-

Los antecedentes del mercado marcan un presente y un futuro prometedores, todo ello fruto de una buena consolidación a raíz de la crisis en el sector.



Fuente elaboración propia

Desde el año 2013, año en que se registró el mínimo de compraventas con 2.250 millones de euros, se ha ido generado un aumento progresivo con el paso de los años. El mayor número de transacciones se produjo en el año 2018, con 4.100 millones de euros, esto es un 15,1% más que en el año 2017, y cerca del 30% más que en el año 2016. Todos estos valores se han basado en los datos del Ministerio de Fomento.

La recuperación de la economía es un claro indicador de ello, con la creación de empleo y un mayor poder adquisitivo de la población, como bien dice Luis Joaquín Garrido Medina, catedrático de Sociología y director del Departamento de Estructura Social de UNED:

*“A partir del años 2016 los salarios se están recuperando; la capacidad adquisitiva lo está haciendo desde el año 2017 y, sobre todo, en 2018. Además se está normalizando*

<sup>1</sup> La cartera actual de viviendas y locales de segunda mano se caracteriza por estar en manos de entidades financieras que se han hecho con ellos por impagos del primer comprador.

*la subida salarial en su relación con la productividad, que a veces la supera”* (RTVE.es, 2019, 22 de Marzo).

En conclusión, cuanto más dinero haya en circulación mayor será la demanda de bienes inmuebles.

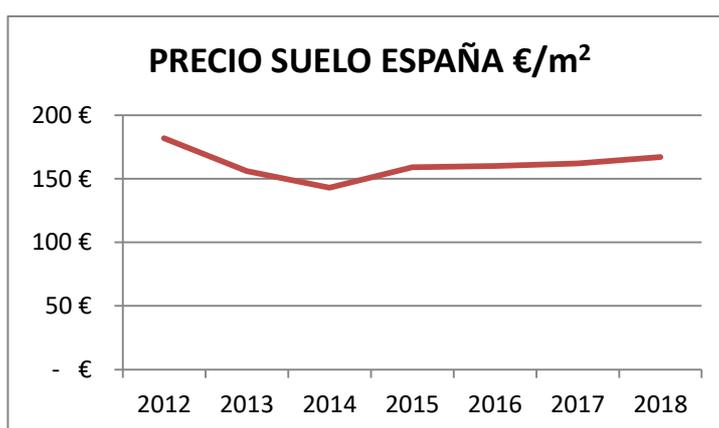
España se ha consolidado como uno de los mercados inmobiliarios más potentes en toda Europa, numerosos informes lo avalan, como puede ser el del DWS, informe del Banco Deutsche Bank:

*“España es uno de los países de la eurozona donde el mercado inmobiliario crece a mayor ritmo, impulsado por la creación de empleo, y así seguirá hasta el final de esta década”* (Bolsamanía, 2018, 20 de Septiembre).

Los buenos datos que refleja este sector deben ser examinados con cautela, no como pasó anteriormente con el boom de la burbuja inmobiliaria, que causó el desplome de este sector. DWS ve las mejores oportunidades en los inmuebles de menor precio y, además, ve un inversor con un enfoque más selectivo, ya no importa solamente el bien en sí, importan otra serie de características como puede ser: la localización, la antigüedad, el ambiente que le rodea, buena comunicación, etc.

Antes de hablar del precio del suelo, voy a hablar un poco sobre él. El suelo urbanizable es la materia prima para cualquier inmobiliaria, la disponibilidad de dicho suelo esta regulada por los ayuntamientos que, a través del plan general de ordenación urbana (PGOU), delimita las zonas urbanas, zonas urbanizables, zonas industriales, zonas verdes, etc.

A la hora de valorar bienes inmuebles, rústicos y urbanos, la repercusión del precio del suelo puede ser muy diferente.

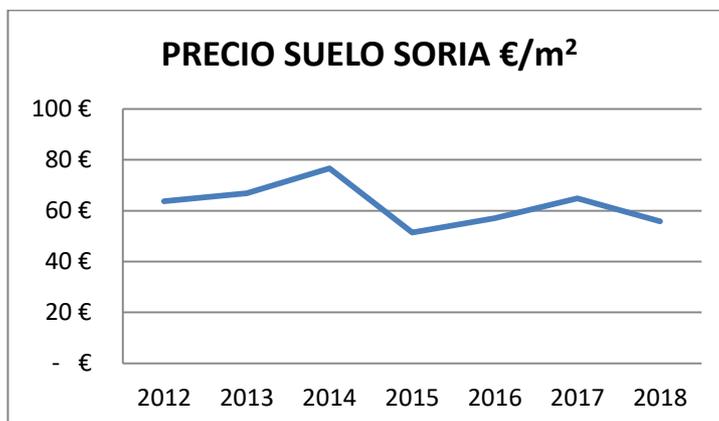


Fuente elaboración propia

En el año 2014 el precio medio del suelo se desplomó hasta los 140 €/m<sup>2</sup>, reflejándose esto, en el valor de las transacciones realizadas, como se ha comentado anteriormente. Todo ello motivado por una menor demanda, es decir, la construcción de viviendas se paralizó haciendo que la demanda de suelo decreciera.

En los años siguientes el precio medio se ha ido recuperando lentamente hasta llegar al año 2018 con un precio de 167 €/m<sup>2</sup>.

El precio medio del suelo español se ha mantenido en la última década en unos valores cercanos, al contrario que en el caso anterior que hemos visto que fue más pronunciado.

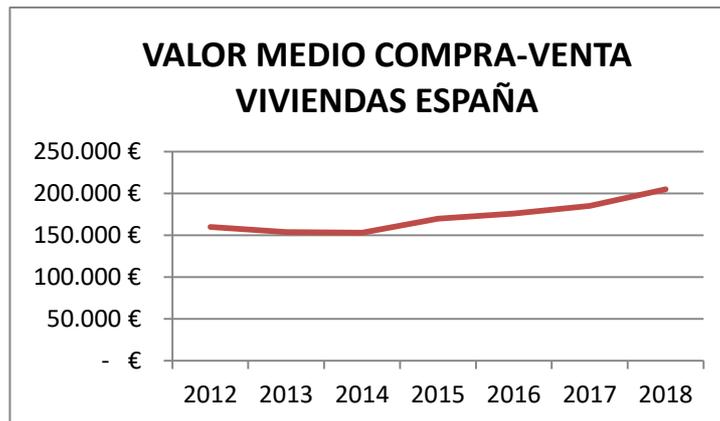


Fuente elaboración propia

En esta gráfica puede observarse el precio del suelo en Soria, que comparándolo con la media nacional, observamos que es mucho más bajo, manteniéndose entre 45 €/m<sup>2</sup> y 80 €/m<sup>2</sup>. Sin embargo, la media nacional se mantiene entre valores de 150 €/m<sup>2</sup> y 180 €/m<sup>2</sup>. Esta gran diferencia se debe a la capacidad poblacional de Soria y, por tanto, a la poca demanda existente, ya que cuanto mayor sea ésta mayor será el precio y viceversa.

Indicar, asimismo, que la media del precio del suelo soriano se ve reducida por la cantidad de pueblos abandonados que hay. Las fincas en esos pueblos apenas tienen valor, por lo que el precio de Soria capital es mucho más alto que la media del total de su territorio. No he encontrado datos para respaldar este comentario, pero por mi trabajo como asesor puedo asegurarlo, entrando en la página oficial de la Junta de Castilla y León para la valoración de bienes, se puede apreciar lo que digo, no es lo mismo una parcela situada en Matanza de Soria, que una situada en la propia capital, el valor dista mucho. En el anexo se adjunta un ejemplo comparativo.

Refiriéndonos a la zona de influencia de la inmobiliaria, San Esteban de Gormaz se mantiene en valores cercanos a los de Soria capital, pues se trata del sexto municipio de la provincia en superficie y el cuarto en número de habitantes.



Fuente elaboración propia

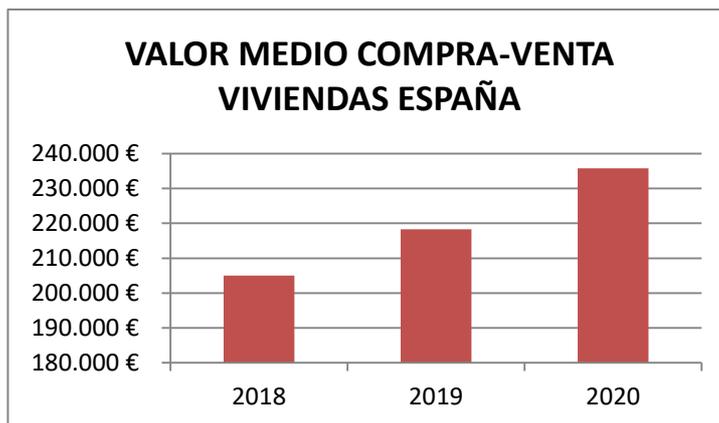
Este indicador se ha incrementado con el paso de los años, los mínimos del valor medio de compraventa se registraron en la etapa de la crisis. Desde el año 2013 al año 2018, se ha incrementado en cerca de 50.000 €, un valor elevado en pocos años, lo que demuestra que España se ha recuperado de la crisis y que el sector va por el mismo camino.

Para el año 2018 el crecimiento de la población vuelve a ser positivo, apoyado por el crecimiento de los flujos migratorios, lo que parece estar empezando a ejercer una influencia positiva sobre la formación neta de los hogares.

- A partir del año 2018.-

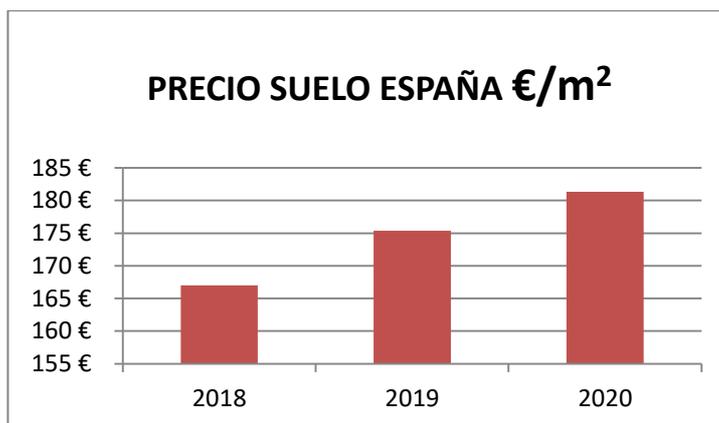
Vistas las gráficas, y el número de compraventas que se han producido en los últimos años, podemos intuir la tendencia positiva que va a producirse de cara al futuro. Por lo general, todas las previsiones apuestan porque en los próximos años seguirá aumentando la demanda potencial de vivienda en España, con un promedio anual de entre 90.000 y 130.000 nuevos hogares.

J. A. Pérez, responsable del Instituto de Práctica Empresarial (IPE), responsable de la cátedra inmobiliaria, cree que *“el mercado de la vivienda será el principal protagonista en el repunte del negocio inmobiliario. Según los datos de IPE, la tendencia positiva del mercado inmobiliario se mantendrá durante 2019 y 2020. El sector, tiene importantes retos por delante y excelentes oportunidades para seguir creciendo”*. (Xavi García, Oirealtor, 20 de Septiembre 2018).



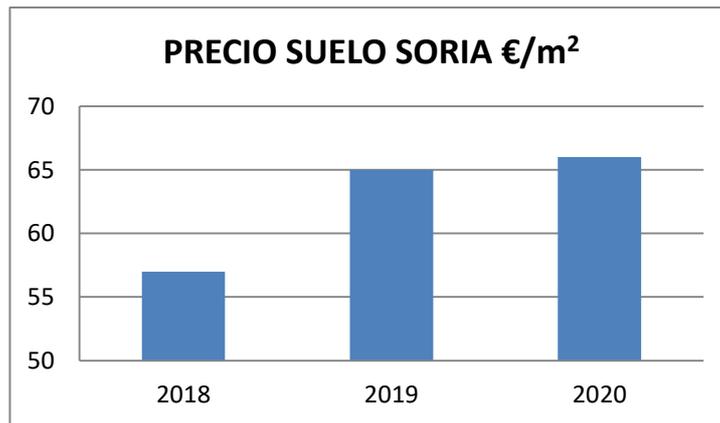
Fuente elaboración propia

Por lo tanto, las previsiones son optimistas para los próximos dos años, 2019 y 2020, con unos aumentos porcentuales del 6,50% y 8% respectivamente. Esto es muy positivo porque es un claro indicador de la recuperación económica que se está produciendo en nuestro país. La ley de la oferta y la demanda también entra en juego y, como he comentado anteriormente, cuando la demanda aumenta lleva implícita un aumento de los precios.



Fuente elaboración propia

Al igual que el indicador anterior, los precios del suelo seguirán incrementándose en los próximos dos años, viéndose frenada en el año 2020 ligeramente. Comparando los precios del suelo con los años anteriores, puede observarse que es posible alcanzar los máximos que se produjeron en el año 2012.



Fuente elaboración propia

Por otro lado, el precio del suelo soriano también se va a ver incrementado; pero no en la misma proporción que la media nacional, lo que no deja de ser una muy buena noticia. Los valores de los años anteriores, también se acercan a los valores del año 2012, cuando la economía española estaba en su esplendor.

### 2.3.- PRODUCTO O SERVICIO

El negocio de la inmobiliaria, como ya se ha comentado anteriormente, comprende una gran variedad de servicios o productos: la construcción, el arrendamiento, la venta y la administración de inmuebles.

Nosotros nos vamos a centrar en la venta y el alquiler, tanto de inmuebles de terceros como propios, de viviendas, sin descartar locales comerciales, fincas, naves, entre otros.

Para ello va a ser fundamental ir a captar clientes, en este mercado no se puede esperar a que vengan a ti, por eso y para obtener una gran variedad de cartera de productos hay que “salir a la calle a buscarlos”.

Los ingresos se obtienen a través de las comisiones que se cobran por los servicios prestados (con un mínimo fijo) en la venta y por las cuotas en los alquileres, es decir, a la hora de vender se cobrará una comisión sobre el porcentaje total de la operación, si la operación es pequeña se cobrará el mínimo; en los alquileres cobraremos la cuota de un mes del precio del alquiler.

Por otro lado, en el caso de que vayamos a hacer una promoción, será la propia inmobiliaria la que adquiera y construya, por si misma o por terceros, para su posterior venta, dependiendo completamente de la demanda y de la situación del mercado. En un futuro también se puede atender la promoción y compraventa de viviendas; pero esto es mucho más complejo y requiere un gran desembolso de dinero, que, a día de hoy, no se está en disposición de realizar.

Por lo tanto tenemos dos tareas que hacer, la primera captar bienes y segundo administrarlos correctamente para hacernos con una buena cartera de productos que ofrecer a nuestros clientes.

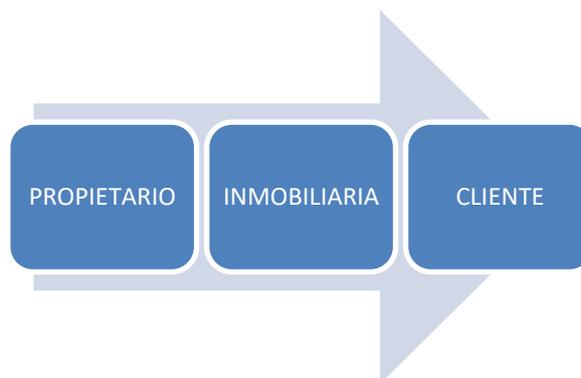
Respecto a la forma de contactar con proveedores de inmuebles se hará un estudio de campo para localizar los posibles bienes que pueden entrar en nuestra cartera de productos. Una vez hecho un listado con todos ellos, se contactará con todos ellos para ofrecer nuestros servicios. A todo esto hay que sumarle los que vengan a nuestra inmobiliaria por si mismos.

A continuación, analizamos todos los productos que gestiona una inmobiliaria.

### 2.3.1.- TIPOS DE PRODUCTOS:

En los tres primeros servicios que ofertamos, alquiler, venta y compraventa, la inmobiliaria es el intermediario entre el propietario y el cliente.

- VENTA



El papel de la inmobiliaria es de vendedor por cuenta del propietario.

Propietario: Es el titular del bien inmueble que se desea vender, ya sea un solar, un local comercial, una vivienda, un trastero, una plaza de garaje, etc.

Inmobiliaria: Es la encargada de gestionar la venta. En cuanto a la relación con el propietario del inmueble deberá de hacer un asesoramiento sobre los precios del mercado, para que se realice la venta a un precio y en un plazo conveniente para el propietario.

Respecto al cliente la inmobiliaria realizará un asesoramiento de los productos que les está vendiendo.

Cliente<sup>2</sup>: Comprador.

---

<sup>2</sup> Hablaremos en el apartado exclusivo a clientes.

A la hora de la venta de un bien inmueble los honorarios profesionales a aplicar oscilan entre un 3% y un 6% del valor de la operación, estos porcentajes no están fijados por el mercado y se aplican en función de lo que el propio agente inmobiliario quiera cobrar.

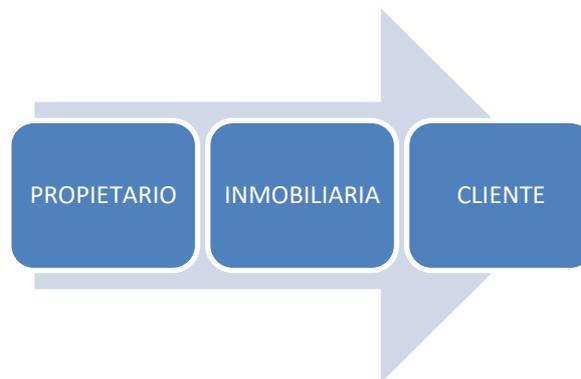
La media nacional está fijada en un 3%, aunque en las zonas costeras se eleva hasta el 6%, dependiendo, además, del bien inmueble del que se trate y de si es nuevo o de segunda mano. También se puede jugar con los plazos de la operación, de tal forma que si se adelanta el plazo previsto se aplica una comisión y si se demora se reduce la misma.

Hay que matizar que a estos porcentajes se les incrementaría el IVA vigente en cada momento. Por ejemplo: en la actualidad estaríamos hablando de un IVA del 21%.

Los precitados porcentajes se fijarán a la vista de los gastos que vaya a generar la venta del bien inmueble. Estos gastos son entre otros, los siguientes: anuncio en la página web, visita del bien inmueble con los posibles compradores, redacción de contrato de arras, acompañar al vendedor a la firma del Documento Público ante la Notaría, solicitud de certificación energética, y cuantas gestiones adicionales haya que realizar para su venta.

Por último, la comisión de la venta del bien inmueble deberá satisfacerla el vendedor, que es lo normal en el mercado español, aunque a veces también se le reclame una comisión al comprador. En nuestro caso tendremos previsto que el vendedor haga dos pagos, uno a la firma del contrato de arras y el otro a la firma del Documento Público ante la Notaría elegida por las partes intervinientes.

- ALQUILER



En el gráfico vamos a representar el alquiler de un bien por cuenta ajena; es decir, el papel de la inmobiliaria es la gestión de arrendamiento por cuenta del propietario.

Propietario: Será el titular del bien inmueble que se desea arrendar, ya sea un solar, un local comercial, una vivienda, un trastero, una plaza de garaje, etc.

Inmobiliaria: Es quien gestiona el arrendamiento.

Es fundamental asesorar correctamente tanto al arrendador como al arrendatario. Al primero para que sepa los precios medios de alquileres de la zona donde está situado su

bien inmueble, un precio excesivo puede hacer que nadie pregunte por él y un precio muy bajo le puede ocasionar un enorme perjuicio. Y al segundo tendremos que asesorarle sobre las características del inmueble.

Cliente: Arrendatario.

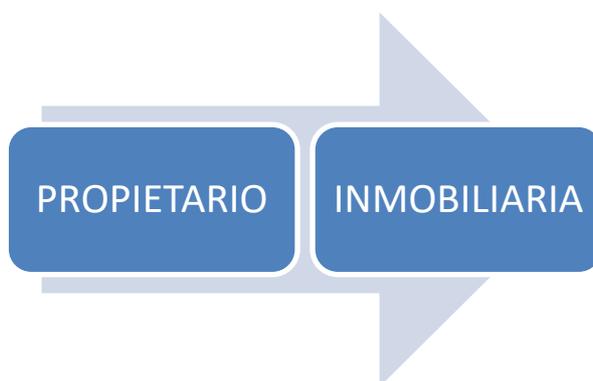
A la hora del alquiler de un bien inmueble los honorarios profesionales a aplicar consisten en el pago de una mensualidad de la renta más el IVA. En algunos casos se suelen cobrar hasta dos mensualidades; pero, en este caso, se ha optado por una. Como anteriormente he mencionado, esta modalidad de cobro tampoco está regulada por la ley, por lo que cada agente inmobiliario puede cobrar lo que crea conveniente.

En un futuro inmediato estos son los productos que consideramos deben integrar nuestra cartera.

A largo plazo no descartamos añadir la compraventa y la promoción de viviendas, ya que es un negocio más complejo y que necesitan de una fuerte financiación.

- COMPRAVENTA

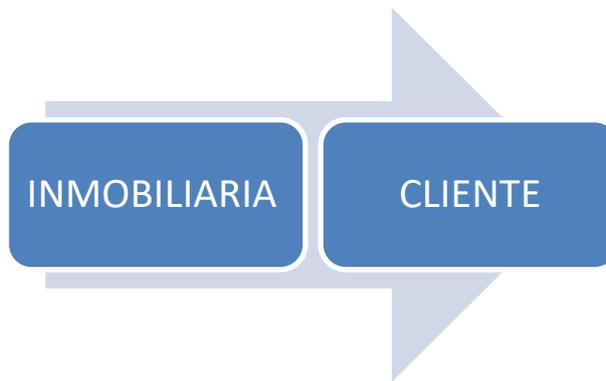
Los bienes inmuebles, en su mayoría viviendas unifamiliares y pisos, son adquiridos por la propia inmobiliaria, quien además, se encargaría de su venta. Este es un producto más complejo por tener que desembolsar gran cantidad de dinero sin obtener rentabilidad alguna a corto plazo. En este supuesto, en el que se procede a la compra, se tiene la siguiente cadena de valor:



**Propietario:** Será el encargado de vender su bien inmueble, ya sea un solar, un local comercial, una vivienda, un trastero, una plaza de garaje, etc. Es al propietario a quien la inmobiliaria le va a comprar el bien inmueble para su posterior venta.

**Inmobiliaria:** Comprador. Es muy importante hacer una buena negociación con el propietario para sacar el mejor precio posible (cuento más bajo mejor) y obtener el mayor margen en la operación.

En el proceso de venta del inmueble la cadena de valor es la siguiente:



Inmobiliaria: Es el propietario del bien y el que lo va a vender.

En este caso la inmobiliaria probablemente tenga que hacer trabajos de acondicionamiento para añadirle un valor añadido al cliente. Esto supondrá que la inmobiliaria tendrá que contratar servicios de fontanería, albañilería, carpintería, etc., lo que generará gastos que intentará recuperar mediante un mayor precio de venta.

Cliente: Comprador. El precio establecido se hará efectivo en un único pago a la firma de la Escritura Pública de Compraventa.

En la actualidad, con la nueva Ley Hipotecaria<sup>3</sup>, los gastos de las hipotecas los sufraga en su gran mayoría la Entidad Bancaria (aranceles notariales para la escritura, inscripción en el Registro de la Propiedad, Impuestos de Actos Jurídicos Documentados y la comisión de apertura), siendo los gastos que tiene que pagar el nuevo propietario los de tasación (entre 300€ a 600€). El impuesto de transmisiones lo sigue pagando el comprador, establecido en un 8% (en Castilla y León), con excepciones de edad, sueldo y lugar de residencia. En conclusión, con esta nueva Ley Hipotecaria el comprador se ahorra, poniendo un ejemplo de una vivienda de 150.000€, aproximadamente entre 2.400€ a 2.600€.

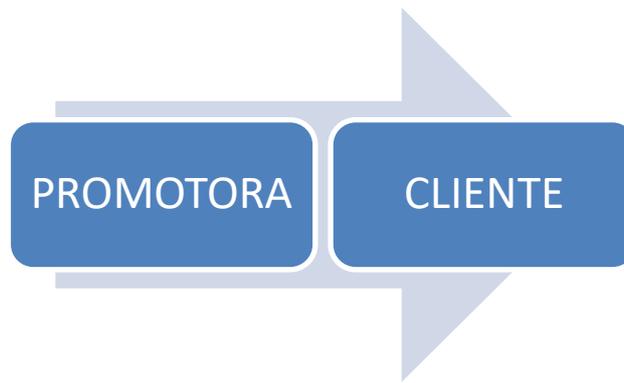
En cuanto a la financiación el banco concede el 80% del menor valor entre el precio del bien y el valor de la tasación, realizada por un tasador oficial, por lo que debería afrontarse por el cliente el 20% restante.

- **PROMOCION DE VIVIENDAS**

En la promoción de viviendas es la propia inmobiliaria la que compra el terreno y se encarga de la construcción de las viviendas para su posterior venta. En este supuesto se tiene la siguiente cadena de valor:

---

<sup>3</sup> Ley 5/2019, de 15 de Marzo, reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario.



Promotora: Será la encargada de comprar el solar y de negociar con el vendedor del mismo para llegar a realizar la mejor transacción posible. Una vez que ya se tiene el solar viene la construcción y su posterior venta a los clientes finales.

Esto a simple vista parece muy sencillo, pero llevar a efecto una promoción de viviendas siempre va a suponer mayores plazos desde la compra del solar a la venta y por consiguiente, mayor riesgo.

El promotor se suele financiar en su mayoría, con un préstamo hipotecario concedido por una entidad financiera y con los anticipos de los clientes. De tal manera que el banco suele conceder el 80% del precio de venta y los clientes deben aportar el 20% restante.

En ningún momento la Entidad Bancaria, va a adelantar la totalidad del préstamo, sino que lo va a ir fraccionando a la vista del estado de ejecución de la obra y de la evolución de las ventas de las viviendas. De esta manera se evitan fraudes.

Vendedor: Es también la inmobiliaria. Encargada de hacer todos los trámites que sean necesarios para que el producto le llegue al cliente.

Cliente: Comprador de la vivienda.

En cuanto a la financiación, pasa lo mismo que en el caso de las compraventas.

El precio final de la vivienda se hará efectivo de la siguiente forma:

- 10% de entrada a la firma del contrato privado.
- 5% a los 6 meses de la firma del contrato privado.
- 5% al año de la firma del contrato privado.
- El resto, 80%, coincide con la hipoteca de la inmobiliaria sobre dicho inmueble concreto, a la que se podrá subrogar el cliente, si lo desea, o pagar el día de la firma ante Notario. Con estas cantidades la inmobiliaria cancela la hipoteca

### 2.3.2.- CLIENTES

La RAE nos define al cliente como aquella persona que compra en una tienda, o que utiliza con asiduidad los servicios de un profesional o empresa. Partiendo de esta definición vamos a considerar nuestros tipos de clientes para las ventas y para los alquileres.

En el caso de las ventas vamos a considerar cuatro tipos de clientes:

- Compra de una primera vivienda para salir del núcleo familiar.
- Aquellos que quieren formar una familia.
- Los que quieren reponer la que tienen.
- Compra por inversión, buscando perfiles de nivel alto de renta para que puedan llevarlo a cabo.

Y en el caso de los alquileres:

- Alquiler de una vivienda para obtener cierto grado de independencia, en especial personas jóvenes que han acabado de estudiar y van a empezar en el mundo laboral.
- Las parejas o familias que quieren una vivienda y no tienen dinero para comprar.
- Clientes que tienen un trabajo de temporada, nos vamos a centrar en profesores, funcionarios, trabajadores del campo y estudiantes.
- De turismo, ya que San Esteban de Gormaz es un pueblo que tiene mucho turismo por su conjunto histórico románico.

Hay que recalcar que una de las funciones mas importantes en una inmobiliaria es la captación de clientes, saliendo a buscarlos y hacer lo imposible para que te elijan a ti y no a otra inmobiliaria.

Un aspecto a tener en cuenta es que no es un producto en el que haya repetición de compra, la inmobiliaria puede dinamizar el interés en el cliente mediante el boca a boca que se haga o mediante la publicidad de nuestra inmobiliaria.

Para concretar con datos, San Esteban de Gormaz es un municipio de Soria, situado al oeste de la provincia. Tradicionalmente en este municipio han residido personas de clase media. Se caracteriza por tener muchos barrios aledaños, por lo que la zona de influencia será incluso mayor de lo que vamos a ver en el apartado de situación.

### **2.3.3.- COMPETENCIA**

La competencia en este sector es muy grande, no sólo porque hay muchas empresas que se dedican a esto, sino porque un mismo cliente puede consultar en varias inmobiliarias y la información le va a dar un mayor poder de negociación. Aquí es donde entra la pericia del agente inmobiliario, ya que hay que captar el máximo número de clientes posibles.

La competencia no desaparece cuando ponemos el bien anunciado en nuestro escaparate o en nuestra página web para promocionarlo, sino que, como hay gran variedad de oferta, seguiremos compitiendo para que los clientes se decanten por el nuestro.

En nuestro mercado sanestebeño tenemos una competencia directa, Arco inmobiliaria. Es la única inmobiliaria que hay en San Esteban de Gormaz hoy en día y es pionera en este sector a nivel local, por lo que tendremos que hacer las cosas bien para captar clientes y romper el monopolio que, hoy por hoy, tiene esta empresa.

Sin embargo, el sector de la inmobiliaria está totalmente globalizado, hay competidores directamente online, como puede ser Fotocasa, Idealista, Segundamano, Milanuncios, etc.

Con tanta competencia el propietario, a la hora de la transacción, lo que va a pretender es obtener el máximo margen posible, para ello negociará con distintas inmobiliarias para tener que pagar la menor comisión posible.

El comprador será el consumidor final del bien, buscando el precio más bajo y la satisfacción de haber elegido la mejor opción y la que más se ajusta a sus necesidades.

Luego, la inmobiliaria, se enfrenta con un alto poder de negociación, de sus clientes y sus proveedores, así como a una fuerte competencia.

## **2.4.- COMERCIALIZACIÓN**

### **PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO**

La presentación es una de las tareas más importantes a la hora de vender un producto. Por eso, se va a desarrollar tanto en nuestro establecimiento como a través de internet, combinando las dos para maximizar las ventas.

En el espacio físico se va a llevar a cabo la colocación de paneles iluminados, con nuestros productos, en las cristaleras, de tal manera que todo el mundo que pase pueda verlos y le resulte llamativo y, simplemente, se acerque por la curiosidad de saber de qué se trata.

En España no se suele dar este tipo de presentación del producto y es muy llamativo a la vez que sofisticado, con un toque minimalista muy curioso. Hoy en día los escaparates de la gran mayoría de las inmobiliarias suelen estar recargados con gran cantidad de

fotografías de sus productos, los clientes quedan abrumados y no le prestan atención. Ver anexo, foto del escaparate.

El resto del local lo vamos a decorar con un toque minimalista, los muebles justos para poder realizar nuestro trabajo, y en tonos blancos y negros para que haga un buen contraste, resultando un local muy armonioso.

En el espacio virtual, no físico, se pondrán en nuestra página web todos los productos con una descripción precisa. Para diferenciarnos del resto de empresas del sector hemos considerado una serie de requisitos clave a la hora de anunciar los bienes a administrar:

- De cada bien que vayamos a administrar se colocará una media de 20 fotografías, si son terrenos para vender no será necesario poner tantas, pero en caso de viviendas o locales comerciales sí que es necesario que se vean bien todos los espacios para que el cliente se pueda transportar hasta allí sin desplazarse de la inmobiliaria.
- Ubicación precisa, a través de la aplicación Google Maps.
- Valor por el que se quiere hacer la operación.
- En caso de ventas, se adjuntará un simulador de hipotecas.
- Características del bien: metros cuadrados construidos y útiles, estado, orientación, número de habitaciones y baños, ascensor, plaza de garaje, etc.
- Certificación de eficiencia energética.
- Un pequeño comentario acerca del estado del bien y alguna sugerencia del vendedor o arrendador.
- Un plano de la planta, para ver la distribución de la construcción (en bienes como locales comerciales y viviendas, donde hay superficie construida).
- Teléfono de contacto.
- Mail de contacto.

Todos y cada uno de estos requisitos, a nuestro juicio, son absolutamente necesarios a la hora de presentar el producto, ya que en muchos casos por falta de información o de fotos un cliente se puede decantar por uno u otro.

A la hora de la atención de nuestros clientes quedaremos donde el cliente determine y siempre con la única intención de que se sientan lo más cómodamente posible y satisfechos con el servicio prestado.

## • PUBLICIDAD

Estamos en la era de las telecomunicaciones, donde todo funciona vía internet, los medios de publicidad de papel se han quedado desfasados y todo funciona a través de páginas web.

Por ello, habrá que poner en marcha una página web para poder anunciar todos nuestros productos y que los posibles compradores o arrendatarios puedan comunicarse con nosotros.

Además, una cuenta en redes sociales, para ir subiendo publicaciones con nuestros productos y noticias sobre nuestra empresa y de interés general. Esto es muy barato y se llega a gran cantidad de gente.

Para ello habría que contratar los servicios de un profesional experto en la materia. Una vez puesta en marcha la página web sólo queda la gestión de la misma por nuestra parte. Es algo muy fácil y que no tiene coste económico alguno.

## 2.5.- SITUACIÓN

Como he comentado anteriormente, el proyecto de empresa es la creación de una inmobiliaria mediante la sinergia con un negocio ya existente, facilitando la puesta en marcha del proyecto.

Aunque no nos planteamos otra ubicación diferente a la de San Esteban de Gormaz vamos a hacer una simulación para verificar que no nos vamos a confundir. Vamos a utilizar el Índice de Ubicación Comercial (IUC). La fórmula con la que se calcula es la siguiente:

$$IUC = (TC \times G) / SV$$

siendo,

IUC: Índice de Ubicación Comercial.

TC: Total de consumidores del área.

G: Gasto medio por consumidor por mes.

SV: La superficie de venta en kilómetros cuadrados destinados al producto.

San Esteban de Gormaz, principal área de influencia de nuestra empresa, cuenta con 3.010 habitantes, de los cuales se estima que un 15% son clientes potenciales. La renta media es de 1.300€, y se espera que consuman un promedio de 300€ por vivienda. Existe un competidor directo en la zona y varios vía internet.

Clientes potenciales: 452 personas.

Gasto promedio: 300€.

Superficie de venta: 407 km<sup>2</sup>.

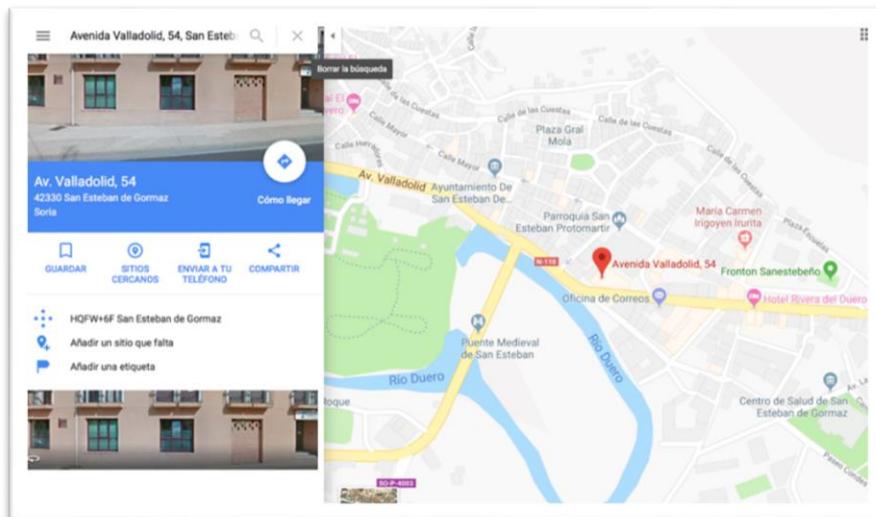
$$IUC = (452 \times 300) / 407 = 333$$

Podemos concluir que es un índice muy alto, por lo que la ubicación será lo más adecuada ya que cuanto mayor sea el índice, menor será la saturación comercial en esa zona geográfica.

Una vez conocida la ubicación vamos a ver la elección de la calle, para ello vamos a tener en cuenta una serie de factores clave:

- Tráfico peatonal.
- Tráfico rodado.
- Aparcamientos.
- N° competidores.
- N° de tiendas no competidoras.
- Transporte público.
- Coste del local.

Dicho lo cual, la situación de la inmobiliaria va a estar en un local comercial próximo a la asesoría, para facilitar la gestión de ambos. Dado que la ubicación de la asesoría es muy buena, situada en el centro del pueblo y muy cerca de todos los bienes que se puedan administrar. Además, está muy cerca de la carretera nacional, por lo que no es un problema tener que acompañar a los clientes en coche para visitar los bienes. Esta ubicación sería en Avenida Valladolid 94 bajo, San Esteban de Gormaz (Soria).



Aunque le vamos a dar preferencia a la web de la inmobiliaria, es más que necesario tener un espacio físico para trabajar y que la gente pueda venir para establecer una conversación.

## 2.6.- FORMA JURÍDICA

Estudiado ampliamente el tema, llegamos a la conclusión que hay que constituir una sociedad limitada por ser la forma que más se adapta a la actividad que pretendemos realizar.

## VENTAJAS

- Número de socios, mínimo 1 y no hay máximo.
- Capital mínimo para constituir la empresa 3.000€, totalmente desembolsados.
- El patrimonio personal queda protegido frente a deudas de su negocio.
- Costes de constitución reducidos.
- Ventajas fiscales.

## DESVENTAJAS

- La constitución de una sociedad limitada suele llevar una media de 40 días.
- No es una forma adecuada si se quiere captar a un gran número de inversores.

En nuestro caso vamos a ser cuatro socios. Se pretende constituir una sociedad familiar y que los costes de funcionamiento sean los mínimos. Gracias a que el capital personal de cada uno queda protegido frente a posibles deudas con terceros y las ventajas fiscales que hay en el IRPF y el IVA, nos decantamos por este tipo de sociedad. Los inconvenientes son muy pocos y en nuestro caso no tenemos previsto ampliar el número de socios.

El capital social de la S.L. se ha decidido que sea de 10.000€, que se depositará en la cuenta bancaria que se va a crear para la sociedad. Cada socio deberá aportar al capital social la cantidad de 2.500€.

La denominación comercial de la S.L. será: “Hnos. Alcalá García, S.L.”. Una vez elegida la forma jurídica y el nombre de la sociedad, se solicitará el C.I.F. provisional y se presentará en la Notaría la documentación pertinente para la Escritura Pública de Constitución. Tras, lo cual, se realizarán las correspondientes altas laborales y fiscales.

La sociedad tendrá capacidad jurídica propia y estará operativa para empezar a realizar la actividad empresarial cuando ya tengamos todos estos trámites hechos. Indicar, en este sentido, que la S.L. adquirirá la capacidad jurídica necesaria tras la inscripción de sus estatutos en el Registro Mercantil correspondiente.

Por último, en este apartado decir que hay dos opciones a la hora de abrir la inmobiliaria: una es crear tu propio negocio y otro es abrir una franquicia. Ambas opciones tienen sus características:

## PROPIA EMPRESA

- Creativo.
- Independiente.
- Con experiencia en el sector.
- Dispuesto a asumir riesgo.
- Con acceso a financiación.
- Con conocimientos previos en gestión y administración de empresas.

## FRANQUICIA

- Disciplina.
- Con capacidad de trabajo en equipo.
- Sin experiencia previa en el sector.
- Adverso al riesgo.
- Con dificultades o límites para acceder a financiación.
- Entre sus metas no se encuentra la de alcanzar prestigio.

En mi caso se opta por crear el negocio, pienso que es mejor por la experiencia en el sector y aprovechando las sinergias con el negocio ya existente, facilitan mucho las cosas a la hora de emprender un nuevo negocio.

Además, viendo las características de cada una de ellas, me veo totalmente reflejado en la de formar mi propia empresa.

En los anexos figuran los Estatutos de la Sociedad Limitada constituida.

## 2.7.- PREVISION DE VENTAS Y GASTOS

### PREVISIÓN DE VENTAS

Cuando hacemos un plan de negocio lo más difícil es estimar los ingresos, los gastos la mayoría de las veces, son fijos, como veremos en el apartado de financiación, por eso atendiendo a una serie de factores vamos a hacer una estimación.

El primer factor clave a la hora de generar ingresos es la pericia que tenga el gestor inmobiliario, ya que dependerá de él la captación de los clientes y que se negocie el mejor precio posible, tanto para el comprador como para el administrador.

El segundo factor que vamos a tener en cuenta es la ubicación, en función de donde lo situemos la afluencia de gente será mayor o menor, por lo tanto nuestros ingresos aumentarán o disminuirán. A la hora de elegir una buena localización influyen: que esté en un lugar de fácil acceso y que esté cerca de los bienes a administrar.

Las transacciones que se pueden hacer por año no son muy grandes, una o dos por mes, en los mejores casos, por eso hay que tener en cuenta que, aunque sean pocas, los importes van a ser altos.

Los alquileres son diferentes, lo normal es que en los meses de septiembre y octubre se tramiten los alquileres de todo el año, por el inicio del curso académico y la llegada de profesores y por el inicio de trabajo en las infraestructuras de la zona. Como hemos dicho en este caso se cobrará una mensualidad más el IVA vigente.

En cuanto a la promoción y compraventa, en principio, no se realiza previsión alguna sobre el particular; pues se requiere un desembolso más fuerte, lo que no significa que lo tengamos en mente y que pueda llevarse a efecto a medio y largo plazo.

Por lo tanto, haciendo la estimación de la venta de 14 viviendas y el alquiler de 22 viviendas, salen unas cuentas aproximadas (utilizando precios medios de mercado tanto de ventas de viviendas como de alquiler) de:

- Una comisión media de venta ronda los 3.000€, siendo los ingresos de 42.000€.
- En cuanto a los alquileres rondan los 300€, siendo estos ingresos de 6.600€.

El total de ingresos que vamos a tener con esta estimación es de 48.600€, se que es una cifra muy pequeña, pero el primer año de un negocio siempre es el que más cuesta.

## PREVISIÓN DE GASTOS

Compra de activos: 3.640€. Saber que activos adquirir es muy importante para que no ralentice la actividad del comercio ni exista una infrautilización de los mismos, es decir, hay que pensar primero lo que vamos a utilizar para que una vez ya estemos preparados para trabajar no nos falte de nada. Los activos que necesitamos para la apertura y su puesta en marcha son los siguientes:

- Mesa: 500€.
- Sillas: 400€.
- Estanterías: 350€.
- Estructuras para colgar las fotos en el escaparate: 900€.
- Rótulos de publicidad: 390€.
- Equipos informáticos: 800€.
- Teléfono: 300€.

Todos estos activos no suponen un gasto y los vamos a amortizar anualmente en los próximos 10 años, por lo que la amortización anual será de 364€.

Se pagarán en el segundo y el tercer mes desde el inicio de la actividad.

Gastos iniciales: 6.440€. Lo primero que debemos hacer es calcular los gastos que tendremos antes de comenzar la actividad. Los gastos se pagarán al contado y van a estar repartidos de la siguiente manera:

- Constitución de la S.L.: 1.000€.
- Reforma del local: 2.000€.
- Publicidad y lanzamiento; 1.000€.
- Otros gastos: 2.200€.
- Licencia de apertura de la actividad: 240€.

Gastos mensuales: 2.080€. Es muy importante, no solo tener en cuenta los gastos antes de comenzar la actividad, sino también los gastos que tendremos de forma constante cada mes, tras el inicio de la misma. Estos van a estar repartidos de la siguiente manera:

- Alquiler: 300€.
- Suministros: 200€.
- Seguros: 30€.
- Gastos de personal: 1.300€, en un total de 14 pagas.
- Limpieza: 100€.
- Otros: 150€.

## 2.8.- RESULTADOS Y BALANCES

Una vez computado todos los gastos mensuales vamos a ver cuanto nos sale a final de año:

$$300€ \times 12 + 200€ \times 12 + 30€ \times 12 + 1.300€ \times 14 + 100€ \times 12 + 150€ \times 12 + 364€ = 27.924€.$$

Ahora que ya tenemos todos los gastos (iniciales, de activos y mensuales) vamos a preceder a la suma de todos ellos:

$$6.440€ + 27.924€ = 34.364€.$$

Comparando los ingresos con los gastos vemos lo siguiente:

$$48.600€ - 34.364€ = 14.236€ \text{ de beneficio antes de impuesto}^4.$$

Hay que resaltar que al no ser excesiva la cantidad correspondiente al desembolso inicial no optaremos por la financiación externa, sino por la financiación propia. De tal manera que el coste del capital que tendremos a la hora de calcular el VAN será el coste de oportunidad de no tener esa cantidad de dinero invertida en un plazo fijo.

Los ingresos que planificamos tener se ven reflejados en el apartado anterior de previsión de ventas, planteándonos los ingresos de según la previsión del mercado inmobiliario español y concretamente el de nuestra zona.

---

<sup>4</sup> En los anexos tenemos la cuenta de Pérdidas y Ganancias donde viene todo desglosado.

Por último, vamos a calcular la VAN y la TIR de esta inversión, se hará con ingresos y gastos aun sabiendo que esto se debería de hacer con cobros y pagos. Para ello vamos a considerar el proyecto a tres años y le vamos a exigir una rentabilidad mínima del 6,4% TAE:

$$VAN = -A + \sum_{s=1}^n \frac{Q_s}{(1+i)^s} \Rightarrow VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+i)^1} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+i)^n}$$

La Inversión se considera realizable cuando su VAN es mayor que cero.

Si el VAN es menor que cero la inversión sería rechazada.

A = desembolso inicial	Q <sub>s</sub> = Flujo de caja del momento s	n= nº de años que dura la inversión
i = rentabilidad mínima que le exigimos a la inversión		

$$VAN = -10.000€ + \frac{14.236€}{1 + 0,064} + \frac{23.113,90€}{(1 + 0,064)^2} + \frac{32.575,90€}{(1 + 0,064)^3} = 50.840,65€$$

Como hemos comentado anteriormente, la VAN tiene que ser mayor que cero, el proyecto es realizable.

$$0 = -A + \frac{Q_1}{(1+r)^1} + \frac{Q_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

La Inversión se considera realizable cuando r sea mayor que la rentabilidad mínima que le exigimos a la inversión. Y la rechazaríamos cuando fuese inferior.

A = desembolso inicial	Q <sub>s</sub> = Flujo de caja del momento s	n= nº de años que dura la inversión
r = TIR		

$$0 = -10.000\text{€} + \frac{14.236\text{€}}{1+r} + \frac{23.113,90\text{€}}{(1+r)^2} + \frac{32.575,90\text{€}}{(1+r)^3}$$

$$r = 171,61\%$$

Vemos que la TIR es mayor que la rentabilidad que le hemos exigido anteriormente del 6,4%, por lo que también nos dice que el proyecto es realizable.

A continuación, vemos una tabla con la tesorería que vamos a tener. Sólo he calculado los meses iniciales que suelen ser los que más problemas de tesorería presentan en cualquier inicio de negocio. A partir de ahí como empieza a haber ventas la situación se regulariza. He supuesto que los pagos se hacen al contado excepto la compra de activos que se pagara en los meses segundo y tercero.

	ENERO	FEBRERO	MARZO
<b>COBROS</b>	- €	4.050,00 €	4.050,00 €
<b>PAGOS:</b>			
<b>Iniciales</b>	6.440,00 €	1.820,00 €	1.820,00 €
<b>Gastos al mes</b>	2.080,00 €	2.080,00 €	2.080,00 €
	8.520,00 €	3.900,00 €	3.900,00 €
<b>DIFERENCIA</b>	- 8.520,00 €	150,00 €	150,00 €
<b>CAPITAL</b>	10.000,00 €	2.580,00 €	2.730,00 €
<b>TESORERIA</b>	2.580,00 €	2.730,00 €	2.880,00 €

## BLOQUE 3

### 3.1.- CONCLUSIONES

El trabajo fin de grado que presentamos con anterioridad, demuestra, con absoluta claridad, que la gestión inmobiliaria puede y debe integrarse en San Esteban de Gormaz.

No obstante lo anterior, era necesario realizar una serie de gestiones, totalmente necesarias, para comprobar si tendría o no sentido dicha iniciativa, teniendo, además, en cuenta los tipos de productos a ofertar, la población a la que los mismos se dirige, la competencia existente, etc., así como una visión general sobre el mercado inmobiliario nacional.

Del análisis interno se estiman los puntos fuertes y débiles y del externo las oportunidades y amenazas. Entre las fortalezas se encuentran los conocimientos previos del mercado laboral, los conocimientos previos del sector y de la competencia. Así como, ser emprendedor capaz de crear un trato cercano y tener capacidad de financiación propia, es decir, capacidad de endeudamiento en el futuro.

Las debilidades son siempre las que más cuesta sacar, pero haciendo una profunda reflexión, sabemos que somos una empresa nueva que tiene que darse a conocer y convencer. A esto se le suma que tenemos unos conocimientos estimados, pero no reales, de ingresos y gastos, por lo que hasta que no nos pongamos “manos a la obra” no vamos a saber a ciencia cierta nada de esto.

Como amenazas podemos destacar las elevadas tasas de paro, que repercuten en las posibilidades de crecimiento del sector, los precios de la vivienda que todavía siguen a la baja (el IPC prevé que aumente en los próximos años, pero hasta que no pase realmente no lo vamos a saber con exactitud), las posibles modificaciones legales que repercutan en una menor flexibilidad del mercado inmobiliario y la total dependencia del sector inmobiliario, que es muy fluctuante. Como no dependen de nosotros, se intentará controlarlas ofreciendo unos servicios adicionales de asesoramiento para los distintos tipos de clientes y consolidar nuestra marca en el mercado. Tengo en mente hacer un curso de *Home Staging*<sup>5</sup> para vender antes los bienes de nuestra cartera o poderlos alquilar por un poco más de dinero

Las oportunidades son la inminente recuperación económica, que permitirían ampliar el ámbito geográfico y las nuevas tecnologías. Nos hacen llegar a un mayor número de clientes en un menor tiempo y sin apenas coste. Debilitamiento de la competencia local. La nueva ley hipotecaria, que minimiza los gastos de las hipotecas.

En base al DAFO he propuesto una serie de estrategias a llevar a cabo, estrategia ofensiva, que parte de las fortalezas y a las oportunidades. Empezando por las fortalezas vamos a hacer un estudio de nuestros clientes para ver la satisfacción que hay, de tal manera que podamos seguir dando los mismos servicios sin que nadie quede descontento e incluso poder mejorarlos. De acuerdo con las oportunidades se va a

---

<sup>5</sup> La técnica de decoración que consiste en vender y alquilar viviendas rápido y al mejor precio.

realizar un curso de Community Manager para poder potenciar todo lo relacionado con internet, tanto páginas web, como redes sociales, etc.

Y estrategias de supervivencia, que parten de estrategias afectan a las debilidades y a las amenazas. En cuanto a las debilidades una vez tenidas en cuenta y estudiadas, se cree conveniente que, para que todo el mundo en el pueblo pueda conocerte, la única manera sin incrementar los costes, es la de participar en las actividades culturales, deportivas, festivas, etc., que hay en San Esteban De Gormaz. El coste es muy reducido, ya que se suele pedir la voluntad a la hora de participar en estos actos sociales.

Así, podemos afirmar, que los productos que en un primer momento pueden ofertarse son: venta y alquiler y una vez consolidados los mismos, otros de similar importancia como: compraventa y promoción de viviendas; pero, insisto, de entrada la oferta debe circunscribirse a la venta y alquiler, por ser lo más demandado en la zona y lo que requiere una menor inversión.

En lo que a la competencia se refiere, significar que, en San Esteban de Gormaz (Soria), ya hay una inmobiliaria instalada, como igualmente queda indicado; pero que no supone ningún inconveniente al poder perfectamente cohabitar ambas en este amplio territorio, como también ha sido comentado, lo que, en modo alguno, significa, que no haya que imprimirle un nuevo carácter en lo que a presentación del producto se refiere, como mejora del espacio físico (colocación de paneles iluminados, etc.), siendo este tipo de presentación muy llamativo a la vez que sofisticado con un toque minimalista muy curioso, mejora del espacio virtual, colocando en nuestra página web todos los productos con una descripción muy precisa, etc., todo lo cual, evidentemente, debe redundar en una mejora importante del servicio a prestar que debe concluir en la obtención de una mayor rentabilidad.

Una vez analizados los anteriores pormenores, debemos centrarnos en el futuro del mercado inmobiliario nacional, del que, obviamente, se infiere que, como mínimo, hasta el año 2020 el mercado inmobiliario va a seguir creciendo (según Funcas), lo cual refuerza, de una manera decisiva y definitiva, la iniciativa.

Tras todo lo cual debe concluirse en que, la actividad de “GESTIÓN INMOBILIARIA debe realizarse en San Esteban de Gormaz (Soria), por diferentes motivos, como, entre otros, el de tratarse de un servicio muy importante para la población que, aunque ya se viene prestando, necesita un nuevo impulso como el que se le pretende imprimir a través de la mejora del espacio tanto físico como virtual y por considerar que mi persona debe colaborar con la población, debido al inmerso cariño que le profesó, en su revitalización socio económica.

Finalmente, manifestar que, tras la irrevocable decisión de proceder a la apertura de una inmobiliaria en la localidad, se ha estudiado, con la necesaria minuciosidad, la forma más adecuada de proceder a la constitución de la empresa, llegándose a la conclusión que debe crearse una Sociedad Limitada, por los motivos igualmente expuestos: Capital mínimo asumible, costes de constitución reducidos, ventajas fiscales, etc., y que, en modo alguno, procede abrir una franquicia, sino crear un negocio propio debido, con independencia de que, a nivel particular, pueda sentirme bastante más identificado con la idea de crear mi propia empresa que, por qué no manifestarlo, estoy plenamente convencido que va a satisfacer, plenamente, mis expectativas y deseos.

## BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

- BBVA. (10 de Mayo de 2018): “El sector inmobiliario en España crecerá en 2018, pero con tasas algo más moderadas”.

<https://www.bbva.com/es/sector-inmobiliario-crecera-2018-tasas-algo-mas-moderadas/>

- Blog EUDE. (2017): “¿Emprender tu negocio o comprar una franquicia?”.

<https://blog.eude.es/emprender-tu-negocio-o-comprar-una-franquicia>

- Bolsa manía. (20 de Septiembre de 2018) “El mercado inmobiliario español seguirá mejorando hasta 2020”

<https://www.bolsamania.com/noticias/economia/el-mercado-inmobiliario-espanol-seguira-mejorando-al-menos-hasta-2020--3496476.html>

- Certicalia. (2018): “¿Qué comisión cobran las agencias inmobiliarias?”

<https://www.certicalia.com/blog/comision-cobran-agencias-inmobiliarias>

- Cofike. (2016): “Plan de empresa, plan anticrisis, autónomos y Pymes. Plan de negocio para una inmobiliaria”.

<https://blog.cofike.com/plan-de-negocio-para-una-agencia-inmobiliaria/>

- Datosmacro. (2019): “Datos sobre el paro en la provincia de Soria”.

<https://datosmacro.expansion.com/paro/espana/municipios/castilla-leon/soria/san-esteban-de-gormaz>

- Eleconomista. (28 de Diciembre de 2017): “Tipos de sociedades. Sociedad Limitada y sus características, ventajas e inconvenientes”.

<https://infoautonomos.eleconomista.es/tipos-de-sociedades/sociedad-limitada-caracteristicas-ventajas/>

- Fomento. (2019): “Información relevante sobre el precio de las transacciones y el suelo”.

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

- Foro-ciudad. (2018): “Información estadística de San Esteban de Gormaz”.

<https://www.foro-ciudad.com/soria/san-esteban-de-gormaz/habitantes.html#ParoRegistrado>

- García-Agullo, Miguel Ángel, 2004: “El estudio de la viabilidad de la promoción inmobiliaria. Hepi, herramienta para evaluación de promociones inmobiliarias”. Cie Inversiones Editoriales Dossat 2000.
- Hogaria.net. (2019): “Datos del precio del suelo en Soria”.  
<https://www.hogaria.net/precios-venta-vivienda/soria-soria.aspx>
- Ieemadrid. (2019): “El sector inmobiliario en España”.  
<https://www.ieemadrid.es/wp-content/uploads/El-sector-inmobiliario-en-Espa%C3%B1a.pdf>
- Inmogesco (2018): “Como elaborar un plan de negocios de una inmobiliaria con internet”.  
<https://inmogesco.com/blog/plan-de-negocio-inmobiliaria/>
- Instituto Nacional de Estadística. (2018): “Estadísticas territoriales”.  
<https://www.ine.es/FichasWeb/RegMunicipios.do?fichas=49&inputBusqueda=&comunidades=8997&botonFichas=Ir+a+la+tabla+de+resultados>
- Investinsoria. (2018): “Datos de la provincia de Soria”.  
<https://investinsoria.es/es/conoce-soria/economia>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2019): “Herramienta para iniciar un plan de empresa”.  
<https://www.mincotur.gob.es/es-es/Paginas/index.aspx>
- Notariado. (2018): “¿Sociedad Limitada o Sociedad Anónima?”.  
<https://www.notariado.org/liferay/web/notariado/122>
- Oirealtor. (20 de Septiembre de 2018): “Los expertos prevén más actividad en el negocio inmobiliario de 2019 a 2020”.  
<https://www.oirealtor.com/noticias-inmobiliarias/prevision-actividad-negocio-inmobiliario-2019-20/>
- Pisos. (13 de Febrero de 2019): “El precio de la vivienda creció en 2018 un 3%”.  
<https://www.pisos.com/aldia/el-valor-de-la-vivienda-de-lujo-crecio-en-2018-un-3/1632852/>
- Porter, Michael E., (2009): “Estrategia competitiva, técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores”. Pirámide.

- Real Academia Española. (2019): “Definición de inmobiliario”.

<http://dle.rae.es/?id=LestGHS>

- RTVE.es (2019):”Recuperación de los sueldos en España”.

<http://www.rtve.es/noticias/20190322/sueldos-comienzan-recuperar-parte-del-poder-adquisitivo-perdido-anos-crisis/1906843.shtml>

- Sageone. (2017):“Ventajas e inconvenientes de una Sociedad Limitada”.

<https://www.sageone.es/2014/09/18/ventajas-e-inconvenientes-de-una-sociedad-limitada/>

- Sanesteban.com. (2019):“Información de la villa”.

<http://www.sanesteban.com/html/la-villa.html>

## SIGLAS QUE SE ULITIZAN:

- DWS: división de activos de Deutsche Bank.
- FUNCAS: promoción de estudios e investigación económica social y en su difusión, financiada por CECA.
- CECA: confederación española de cajas de ahorro.
- IPE: instituto práctica empresarial.
- S.L.: Sociedad Limitada.
- RAE: Real Academia Española.
- PIB: Producto Interior Bruto.
- ADE: Administración y Dirección de Empresas.
- INE: Instituto Nacional de Estadística.
- IPC: Índice de Precio de Consumo.
- PGOU: Plan General de Ordenación urbana.

## ANEXOS

### - BALANCE DE SITUACIÓN Y CUANTAS DE EXPLOTACIÓN.-

<b>Balance de Situación</b>	
<b>NIF: B42194670</b>	
<b>Empresa: HNOS. ALCALÁ GARCÍA, S.L.</b>	<b>EUR</b>
Descripción	Actual
<b>ACTIVO</b>	-
	€
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3.276,00</b>
	€
<b>I. Inmovilizado Intangible</b>	-
	€
<b>II. Inmovilizado Material</b>	3.276,00
	€
<b>2160000 MOBILIARIO</b>	2.150,00
	€
<b>2170000 EQUIPOS PROCESOS DE INFORMACI</b>	800,00
	€
<b>2190000 OTRO INMOVILIZADO MATERIAL</b>	690,00
	€
<b>2816000 AMORT. ACUM. MOBILIARIO</b>	- 215,00
	€
<b>2817000 AMORT. ACUM. EQUIPOS PROCESOS</b>	- 80,00
	€
<b>2819000 AMORT. ACUM. OTRO INMOVILIZAD</b>	- 69,00
	€
<b>III. Inversiones Inmobiliarias</b>	-
	€
<b>IV. Invers. empresas grupo y asociadas L/</b>	-
	€
<b>V. Inversiones financieras a L/P</b>	-
	€
<b>VI. Activos por impuesto diferido</b>	-
	€
<b>VII. Deudores comerciales no corrientes</b>	-
	€
<b>B) ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>25.700,00</b>
	€
<b>I. Existencias</b>	-
	€
<b>II. Deudores comerciales y otras ctas. co</b>	7.000,00
	€

<b>1. Clientes ventas y Prestación Serv</b>	7.000,00
€	
<b>a) Clientes vtas prest. serv. a L/P</b>	-
€	
<b>b) Clientes vtas prest. serv. a C/P</b>	7.000,00
€	
<b>4300000 CLIENTES</b>	7.000,00
€	
<b>2. Accionistas (socios) por desembolso</b>	-
€	
<b>3. Otros deudores</b>	-
€	
<b>III. Inversiones emp.grupo y asociadas a</b>	-
€	
<b>IV. Inversiones financieras a C/P</b>	-
€	
<b>V. Periodificaciones a C/P</b>	-
€	
<b>VI. Efectivo y otros activos líquidos equ</b>	18.700,00
€	
<b>5720001 C.R. DE SORIA, S.C.C.</b>	18.700,00
€	
<b>TOTAL ACTIVO (A + B)</b>	<b>28.976,00</b>
€	
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	-
€	
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>	<b>20.677,00</b>
€	
<b>A-1) Fondos propios</b>	20.677,00
€	
<b>I. Capital</b>	10.000,00
€	
<b>1. Capital escriturado</b>	10.000,00
€	
<b>1000000 CAPITAL SOCIAL</b>	10.000,00
€	
<b>2.(Capital no exigido)</b>	-
€	
<b>II. Prima de Emisión</b>	-
€	
<b>III. Reservas</b>	-
€	
<b>IV. (Acciones y Particip. patrimonio prop</b>	-
€	
<b>V. Resultados Ejercicios Anteriores</b>	-
€	
<b>VI. Otras aportaciones de socios</b>	-
€	
<b>VII. Resultado del ejercicio</b>	10.677,00
€	
<b>Cuenta Pérdidas y Ganancias (129)</b>	-
€	

Ingresos/Gastos pendiente cierre	10.677,00
	€
6210000 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONE	- 3.600,00
	€
6220000 REPARACIONES Y CONSERVA	- 2.000,00
	€
6230000 SERVICIOS DE PROFESIONA	- 1.000,00
	€
6250000 PRIMAS DE SEGUROS	- 360,00
	€
6270000 PUBLICIDAD, PROPAGANDA	- 1.000,00
	€
6280000 SUMINISTROS	- 2.400,00
	€
6290000 OTROS SERVICIOS	- 5.440,00
	€
6300000 IMPUESTO SOBRE BENEFICI	- 3.559,00
	€
6400000 SUELDOS Y SALARIOS	- 18.200,00
	€
6810000 AMORT. INMO. MATERIAL	- 364,00
	€
7050000 PRESTACIÓN DE SERVICIOS	42.000,00
	€
7520000 INGRESOS POR ARRENDAMIE	6.600,00
	€
VIII. (Dividendo a Cuenta)	-
	€
A-2) Ajustes en patrimonio neto	-
	€
A-3) Subvenciones, donacion. y legados recib	-
	€
A-4) Patrimonio Neto pendiente ajustar NPGC	-
	€
B) PASIVO NO CORRIENTE	-
	€
I. Provisiones a L/P	-
	€
II. Deudas a L/P	-
	€
1. Deudas con entidades de crédito	-
	€
2. Acreedores por arrendamiento financ	-
	€
3. Otras deudas a L/P	-
	€
III Deudas empresas grupo y asociadas a L	-
	€
IV. Pasivos por impuesto diferido	-
	€
V. Periodificaciones L/P	-
	€

VI. Acreedores comerciales no corrientes	€	-
VII. Deuda caract. especiales a L/P	€	-
VIII. Pasivo no Corriente pdte. ajustes N	€	-
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>		<b>8.299,00</b>
	€	
I. Provisiones a C/P	€	-
II. Deudas a C/P	€	-
1. Deudas con entidades de crédito	€	-
2. Acreedores por arrendamiento financ	€	-
3. Otras deudas a C/P	€	-
III. Deudas empresas grupo y asociadas a	€	-
IV. Acreedores ciales. y otras ctas. a pa	€	8.299,00
1. Proveedores	€	-
a) Proveedores a L/P	€	-
b) Proveedores a C/P	€	-
2. Otros acreedores	€	8.299,00
4100000 ACREEDORES POR PRESTACION	€	4.740,00
4752000 HACIENDA PÚBLICA,ACREEDO.I	€	3.559,00
V. Periodificaciones a C/P	€	-
VI. Deuda caract. especiales a C/P	€	-
VII. Pasivo Corriente pendiente ajustes N	€	-
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)</b>		<b>28.976,00</b>
	€	

## Cuenta de Explotación

NIF: B42194670			
Empresa: HNOS. ALCALÁ GARCÍA, S.L.		EUR	
Descripción	2.019	2.020	2.021
<b>PÉRDIDAS Y GANANCIAS</b>	-		
	€		
<b>1. Importe neto cifra de negocios</b>	<b>42.000,00</b>	<b>50.400,00</b>	<b>60.480,00</b>
	€	€	€
<b>7050000 PRESTACIÓN DE SERVICIOS</b>	42.000,00	50.400,00	60.480,00
	€	€	€
<b>2. Variación exist. prod. term. y en curso</b>	-	-	-
	€	€	€
<b>3. Trab.realizados por la emp. para su activ</b>	-	-	-
	€	€	€
<b>4. Aprovisionamientos</b>	-	-	-
	€	€	€
<b>5. Otros ingresos de explotación</b>	<b>6.600,00</b>	<b>8.580,00</b>	<b>11.154,00</b>
	€	€	€
<b>7520000 INGRESOS POR ARRENDAMIENTOS</b>	6.600,00	8.580,00	11.154,00
	€	€	€
<b>6. Gastos de personal</b>	<b>- 18.200,00</b>	<b>- 19.656,00</b>	<b>- 21.228,48</b>
	€	€	€
<b>6400000 SUELDOS Y SALARIOS</b>	- 18.200,00	- 19.656,00	- 21.228,48
	€	€	€
<b>7. Otros gastos de explotación</b>	<b>- 15.800,00</b>	<b>- 15.846,12</b>	<b>- 17.465,54</b>
	€	€	€
<b>6210000 ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES</b>	- 3.600,00	- 3.816,00	- 4.044,96
	€	€	€
<b>6220000 REPARACIONES Y CONSERVACION</b>	- 2.000,00	- 2.200,12	- 2.201,44
	€	€	€
<b>6230000 SERVICIOS DE PROFESIONALES</b>	- 1.000,00	- 1.050,00	- 1.102,50
<b>INDEP</b>	€	€	€
<b>6250000 PRIMAS DE SEGUROS</b>	- 360,00	- 396,00	- 435,60
	€	€	€
<b>6270000 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y REL.</b>	- 1.000,00	- 1.400,00	- 1.960,00
<b>PU</b>	€	€	€
<b>6280000 SUMINISTROS</b>	- 2.400,00	- 2.712,00	- 3.064,56
	€	€	€
<b>6290000 OTROS SERVICIOS</b>	- 5.440,00	- 4.272,00	- 4.656,48
	€	€	€
<b>6290001 LIMPIEZA</b>	- 1.200,00	- 1.392,00	- 1.614,72
	€	€	€
<b>6290002 LICENCIA DE APERTURA</b>	- 240,00	-	-
	€	€	€
<b>6290003 OTROS GASTOS INICIALES</b>	- 2.200,00	-	-
	€	€	€
<b>6290004 OTROS GASTOS GENERALES</b>	- 1.800,00	- 2.880,00	- 4.608,00

	€	€	€	
<b>8. Amortización del inmovilizado</b>	-	<b>364,00</b>	-	<b>364,00</b>
	€	€	€	€
<b>6810000 AMORT. INMO. MATERIAL</b>	-	364,00	-	364,00
	€	€	€	€
<b>9. Imputación subvenciones inmovil.no financ</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>10. Excesos de provisiones</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>11. Deterioro y Rtdo. enajenaciones inmovil.</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>12. Otros resultados</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>A) Resultado explotación (del 1 al 12)</b>		14.236,00	23.113,88	32.575,98
	€	€	€	€
<b>13. Ingresos financieros</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>a) Imp. Subvenciones, donanc. y legados</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>b) Otros ingresos financieros</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>14. Gastos financieros</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>15. Variación valor razonable instrum. finan</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>16. Diferencias de cambio</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>17. Deterioro y Rtdo.enajenaciones instr.fin</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>B) Resultado financiero (13+14+15+16+17)</b>		-	-	-
	€	€	€	€
<b>C) Resultado antes de impuestos (A+B)</b>		14.236,00	23.113,88	32.575,98
	€	€	€	€
<b>18. Impuestos sobre beneficios</b>	-	<b>3.559,00</b>	-	<b>5.778,47</b>
	€	€	€	€
<b>6300000 IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS</b>	-	3.559,00	-	6.318,07
	€	€	€	€
<b>Resultado del ejercicio (C+18)</b>		<b>10.677,00</b>	<b>17.335,41</b>	<b>24.431,99</b>
	€	€	€	€

- ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD.-

A continuación, se ha hecho una simulación de constitución de una sociedad, imitando todos los pasos que hay que dar:

- Creación de unos Estatutos.
- Realización de un Documento Público Notarial.
- Pago de las cantidades de cada socio en la cuenta del banco.
- Registro del nombre comercial.

BENITO GONZALEZ GORDILLO

*Notario*

Avda. Estocolmo, 16

Tel (975) 39 43 78 Fax (975) 39 34 80

42001 SORIA

NÚMERO CUATROCIENTOS CUARENTA Y CINCO -----

**ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD  
LIMITADA DENOMINADA “HERMANOS ALCALÁ GARCÍA, S.L.”.**-----

En SORIA, a siete de Marzo de dos mil diecinueve.-----

Ante mí, **BENITO GONZÁLEZ GORDILLO**, Notario del Ilustre Colegio de  
Castilla y León, con residencia en dicha villa.-----

----- COMPARECE: -----

**DON JOSÉ ALCALÁ GARCÍA**, mayor de edad, de vecindad civil común, soltero,  
administrador de empresas, nacido el día 26 de Abril de 1.993 y vecino de -42330- San  
Esteban de Gormaz (Soria), Cañada, nº 5, con N.I.F. número 78898544R.-----

**DON MIGUEL ALCALÁ GARCÍA**, mayor de edad, de vecindad civil común,  
soltero, administrador de empresas, nacido el día 6 de Octubre de 1.987 y vecino de -  
42330- San Esteban de Gormaz (Soria), Cañada, nº 5, con N.I.F. número 72868008N. --

**DON JOSÉ ANTONIO ALCALÁ CARRLACÁZAR**, mayor de edad, de vecindad  
civil común, casado, graduado social, nacido el día 13 de Abril de 1.956 y vecino de -  
42330- San Esteban de Gormaz (Soria), Cañada, nº 5, con N.I.F. número 30859420K. --

**DOÑA MARÍA TERESA GARCÍA AGUILERA**, mayor de edad, de vecindad civil  
común, casada, administradora de empresas, nacida el día 26 de Octubre de 1.959 y  
vecina de -42330- San Esteban de Gormaz (Soria), Cañada, nº 5, con N.I.F. número  
16790520Y.-----

**INTERVIENEN** en su propio nombre y derecho.-----

Les **IDENTIFICO** a través de su reseñado Documento Nacional de Identidad y les  
juzgo con la capacidad legal necesaria para otorgar esta escritura de **CONSTITUCIÓN  
DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, y a cuyo fin, -----

----- EXPONE: -----

**PRIMERO.-** Los señores comparecientes han decidido constituir una Sociedad  
Limitada de nacionalidad española, con la denominación que luego se indicará, y que se

regirá por el Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de Julio, que aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, y demás disposiciones legales aplicables.-----

**SEGUNDO.-** Y expuesto cuanto antecede, -----

----- OTORGA: -----

**PRIMERO.- CONSTITUCIÓN.**-----

Don José Alcalá García, Miguel Alcalá García, José Antonio Alcalá Carralcázar y M<sup>a</sup> Tera García Aguilera constituyen una Sociedad Mercantil de Responsabilidad Limitada, de nacionalidad española, con la denominación de: -----  
**“HERMANOS ALCALÁ GARCÍA, SL.**-----

Con dicha denominación no existe ninguna otra en el Registro Mercantil Central, lo que se acredita con la oportuna certificación del mismo, número **18049856**, de fecha 7 de Marzo de 2019, que me entregan, y que yo, el Notario, protocolizo.-----

Tiene C.I.F. provisional número B/42985616.-----

**SEGUNDO.- RÉGIMEN JURÍDICO.**-----

La Sociedad se regirá por el Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de Julio, que aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital y de- más disposiciones legales aplicables, y en especial por los Estatutos, leídos, aprobados y firmados por la socia fundadora en la última página, cuya firma legitimo por haber sido puesta en mi presencia, que me entrega, en papel común, que yo, el Notario, incorporo a esta matriz.-

**TERCERO. CAPITAL Y PARTICIPACIONES.**-----

El capital social se establece en la suma de **DIEZ MIL EUROS (€ 10.000)** dividido en 100 participaciones sociales de CIEN EUROS (€ 100) de valor nominal cada una de ellas, numeradas correlativamente de la 1 a la 100, ambas inclusive.-----

Todas ellas son íntegramente suscritas y desembolsadas por los socios fundadores, **DON JOSE ALCALA GARCIA, DON MIGUEL ALCALA GARCIA, DON JOSE ANTONIO ALCALA CARRALCAZAR Y DOÑA MARIA TERESA GARCIA AGUILERA**, por su valor nominal.-----

**APORTACIONES.**-----

Las aportaciones representativas del contravalor de las participaciones sociales son de carácter dinerario y han sido ingresadas en la cuenta número ES08 69758606750696556601, abierta para la sociedad en Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A., según resulta de certificado de ingreso en dicha entidad expedido el día 31 de Mayo de 2.019, que la señora compareciente me entrega e incorporo a esta matriz.

Queda en consecuencia la totalidad del capital social suscrito y desembolsado. -----  
-----

**CUARTO.- NOMBRAMIENTO DE CARGOS.**-----

Los socios comparecientes, como únicos socios, dando a su actuación la eficacia de Junta General Universal de socios de la Compañía: -----

1.- Determina que la sociedad será inicialmente administrada por **UN ADMINISTRADOR ÚNICA**, designando para dicho cargo a **Don José Alcalá García**, cuyas circunstancias personales constan ya consignadas en la presente escritura.-----

El nombramiento se realiza por tiempo indefinido, sin derecho de retribución y con las facultades y condiciones que a tal cargo conceden los Estatutos Sociales.-----  
-----

La persona nombrada, presente en este acto, **ACEPTA** el cargo, promete desempeñarlo con lealtad y diligencia. Además asegura no estar incurso en prohibición o incompatibilidad legal alguna, en especial de las señaladas por el artículo 230 de la Ley de Sociedad de Capital y demás disposiciones legales aplicables.-  
-----

**QUINTO.- COMIENZO DE ACTIVIDADES.**-----

La Sociedad da comienzo a sus operaciones en la fecha indicada en los Estatutos unidos, acordando la socia fundadora por unanimidad:-----

a).- Que los actos y contratos celebrados con terceros por la Administración antes de la inscripción de la Sociedad en el Registro Mercantil, y dentro del ámbito de sus facultades estatutarias, se considerarán automáticamente asumidos por la Sociedad, por el mero hecho de su inscripción en dicho Registro.-----

b).- Y que la Administración designada queda expresa y especialmente facultada para realizar cuantos actos y contratos sean necesarios, convenientes o meramente útiles para el desarrollo de la actividad que constituye el objeto social, especialmente en el orden interno y organizativo, y en lo relativo al otorgamiento, modificación y revocación de poderes de todas clases.-----

c).- Asimismo se faculta expresamente a la Administración designada, para que pueda subsanar cualquier defecto de esta escritura que obste a su inscripción en el Registro Mercantil.-----

**SEXTO.- INSCRIPCIÓN PARCIAL.**-----

De conformidad con lo establecido en el artículo 63 del Reglamento del Registro Mercantil, los otorgantes, solicitan expresamente la inscripción parcial de la presente escritura, en el supuesto de que alguna de sus cláusulas, o de los hechos, actos o negocios jurídicos contenidos en ella y susceptibles de inscripción, adoleciese de algún defecto, a juicio del Registrador, que impida la práctica de la misma.-----

**SÉPTIMO.- TRAMITACIÓN TELEMÁTICA.**-----

En el mismo día de su otorgamiento remito en forma telemática, al Registro Mercantil, del domicilio de la sociedad copia autorizada electrónica de la presente escritura. A los efectos de acreditar la inscripción de la sociedad y del nombramiento del administrador, solicita el compareciente del Registrador Mercantil competente la expedición de certificación electrónica o en soporte de papel.-----

**OCTAVO.- COPIA AUTORIZADA EN SOPORTE PAPEL DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN.**-----

Los señores comparecientes solicitan la expedición de copia autorizada completa de la escritura de constitución en la que se incluyan, en su caso, los datos de la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil y de la atribución del C.I.F.-----

**NOVENO.- SUBSANACIÓN.**-----

Los señores comparecientes me atribuye a mí, el Notario autorizante, la facultad de subsanar electrónicamente los defectos que advierta el Registrador Mercantil en su calificación, tanto respecto de la escritura como de los estatutos incorporados, siempre que la subsanación se ajuste a la calificación registral.-----

**DÉCIMO.- EXENCIONES Y BONIFICACIONES.**-----

Se solicita la exención del concepto de operaciones societarias, respecto de esta escritura de constitución de sociedad limitada, de conformidad con el artículo 45.1B.11, del texto refundido del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, de conformidad con la redacción dada por el Real Decreto 13/2010.-----

Y se solicita la aplicación de las bonificaciones en cuanto a los honorarios del notario autorizante y del registrador mercantil establecidos en el mismo Real Decreto.-----

E igualmente la exención de tasas por la publicación en el BORME.-----

----- ADVERTENCIAS LEGALES -----

**NECESIDAD DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL.-** Se advierte expresamente que esta escritura debe ser inscrita en el Registro Mercantil con carácter obligatorio (artículo 4 RRM) dentro del plazo previsto en el mismo, es decir, un mes desde su otorgamiento (artículo 83 RMM).-----

**SOCIEDAD LIMITADA.-** Yo, el Notario, advierto expresamente a los señores comparecientes de que la sociedad constituida en este acto tiene el carácter de **limitada** y les informo del régimen jurídico que para estas sociedades establecen los artículos 13 y siguientes de la Ley de Sociedades de Capital.

-----OTORGAMIENTO Y AUTORIZACION:-----

Así se dice y otorga.-----

Hago las reservas y advertencias legales pertinentes a esta escritura, y más especialmente las ordenadas por la Legislación Fiscal (obligación de presentar autoliquidación en el plazo de treinta días hábiles, a contar desde la fecha de la presente escritura). Y, en particular y también a efectos fiscales, advierto de las obligaciones y responsabilidades tributarias que incumben a las partes en su aspecto material, formal y sancionador, y de las consecuencias de toda índole que se derivarían de la inexactitud de sus declaraciones.-----

Los comparecientes **me solicitan** en este acto de modo formal y expreso la comunicación telemática del contenido de la presente escritura, a través del sistema de información Central del Consejo General del Notariado, debidamente conectado con el Sistema de Información Corporativo del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España.-----

**PROTECCIÓN DE DATOS.-** De conformidad con lo previsto en el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), se informa de que los datos personales de los intervinientes serán tratados por el Notario autorizante, cuyos datos de contacto figuran en el presente documento. Si se facilitan datos de personas distintas de los intervinientes, estos deberán haberles informado previamente de todo lo previsto en el artículo 14 del RGPD. La finalidad del tratamiento es realizar las funciones propias de la actividad notarial y la facturación y gestión de clientes, para lo cual se conservarán durante los plazos previstos en la normativa aplicable y, en cualquier caso, mientras se mantenga la relación con el interesado. La base del tratamiento es el desempeño de las funciones públicas notariales, lo que obliga a que los datos sean facilitados al Notario e impediría su intervención en caso contrario. Se realizarán las comunicaciones previstas en la Ley a las Administraciones Públicas y, en su caso, al Notario que suceda al actual en la plaza. Los intervinientes tienen derecho a solicitar el acceso a sus datos personales, su rectificación, su supresión, su portabilidad y la limitación de su tratamiento, así como oponerse a este. Frente a cualquier eventual vulneración de derechos, puede presentarse una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos. La identidad del Delegado de Protección de Datos está publicada en la Notaría.-  
-----

Igualmente hago constar que el consentimiento ha sido libremente prestado y de que el otorgamiento se adecua a la legalidad y a la voluntad debidamente informada de los otorgantes o intervinientes.-----

Así lo dice y otorga los señores comparecientes, a quienes instruyo de su derecho a leer por si mismos esta escritura, y renunciándole, la leo yo, el Notario, íntegramente y en alta voz. Enterada de su contenido, presta su consentimiento y firma conmigo el Notario, que doy fe de todo cuanto queda consignado en el presente Instrumento Público, que queda extendido en los folios de papel exclusivo Notarial, de la serie DT, número 0355928 y los cinco siguientes en orden correlativos de numeración, **DOY FE**.-----

SIGUEN LAS FIRMAS DE LOS COMPARECIENTES.- FIRMADO, SIGNADO Y RUBRICADO; BENITO GONZALEZ GORDILLO.- ESTÁ EL SELLO DE LA

NOTARÍA.-----  
-----

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

-----SIGUEN DOCUMENTOS UNIDOS-----



Registro Mercantil Central  
Sección de Denominaciones

CSV: 12814001-INC-18041706-INR-1674

**CERTIFICACIÓN NO. 38678921**

DON José Miguel Masa Burgos, Registrador Mercantil Central,  
en base a lo interesado por:  
D/Da. JOSE ALCALA GARCIA  
en solicitud presentada al Diario con fecha 07/03/2019, asiento 18C42383,

CERTIFICO: Que NO FIGURA registrada la denominación

**\*\*\* HNOS ALCALA GARCIA, SL. \*\*\***

En consecuencia, QUEDA RESERVADA DICHA DENOMINACIÓN a favor del citado interesado, por el plazo de seis meses desde la fecha que a continuación se indica, conforme a lo establecido en el artículo 412.1 del reglamento del Registro Mercantil.

Madrid, a Ocho de Marzo de Dos Mil Diecinueve.

EL REGISTRADOR,

La precedente certificación aparece suscrita por el Registrador antes expresado, con su firma electrónica reconocida, creada y desarrollada al amparo del artículo 108 y siguientes de la Ley 24/2001 de 27 de diciembre y disposiciones concordantes.  
El presente documento podrá verificarse utilizando el CSV arriba indicado en la URL <http://www.rmc.es/csv>

+--NOTA.- Esta certificación tendrá una vigencia, a efectos de otorgamiento de escritura, de TRES MESES contados desde la fecha de su expedición, de conformidad a lo establecido en el art. 414.1 del Reglamento del Registro Mercantil.

Eusebio Sempere, 13  
03003

D/D<sup>a</sup> Mónica Obradors Sans  
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A. Sucursal

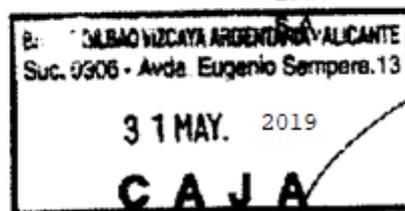
Apoderado del

## CERTIFICA:

A efectos de lo dispuesto en la vigente legislación mercantil en materia de Sociedades, que en esta oficina y en el IRAN FS08 60753606750606556601  
a nombre de RNDS ALCALA GARCIA, SL.  
se ha ingresado el importe de 10.000 euros, con fecha 31/05/2019, en concepto de aportación dineraria a capital, por cuenta de

En SORIA, a 31 de MAYO de 2019

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA,



## **ESTATUTOS SOCIALES DE “HERMANOS ALCALÁ GARCÍA, S.L.”**

### **TÍTULO I.- DENOMINACIÓN, RÉGIMEN, OBJETO, DOMICILIO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD.**

#### **Artículo 1º. Denominación y Régimen jurídico.**

Con la denominación de “**HERMANOS ALCALÁ GARCÍA, S.L.**” se constituye una Compañía Mercantil de Responsabilidad Limitada, que se registrará por los presentes Estatutos, por las disposiciones legales de carácter imperativo y las que la ley establece para el caso de falta de norma estatutaria, que registrarán también íntegramente cuando las precisiones estatutarias fueran parciales o insuficientes.

Cuando los presentes estatutos se refieran genéricamente a la Ley, se entenderá el Real Decreto Legislativo 1/2010 de 2 de Julio, por el que se aprueba el **Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.**

#### **Artículo 2º. Objeto Social.**

La Sociedad tendrá por objeto:

- **La venta, construcción, promoción, arrendamiento no financiero de todo tipo de fincas y edificaciones, tales como viviendas, solares, naves, locales comerciales, entre otros.**
  
- **Elaboración, redacción y propuesta de programas de actuación integrada sobre terrenos para su desarrollo directo como agente urbanizador o mediante encargo de terceros; asesoramiento en todo lo referente a las actividades urbanísticas, sector de la construcción y obras públicas, incluida la dirección facultativa de obras, asesoramiento en ingeniería técnica para los diversos sectores industriales, incluyendo estudios de viabilidad económica, planificación y gestión empresarial, así como trabajos de consultoría, asistencia y servicios y general, incluyendo la elaboración y redacción de todo tipo de proyectos.**
  
- **La prestación de servicios de asesoramiento técnico financiero, contable, comercial, fiscal, jurídico, así como los servicios de gestión en relación con el desarrollo y ejecución de estrategias generales y políticas empresariales de las entidades participadas.**
  
- **La realización de actividades de gestión urbanística, incluyendo la redacción, elaboración y presentación de todo tipo de proyectos de gestión y planeamiento urbanístico en todo el territorio nacional, así como actuar como urbanizador ante las administraciones públicas competentes en el desarrollo y ejecución de los mismos sometido en todo caso a la legislación estatal o autonómica vigente.**

Las actividades integrantes del objeto social podrán ser desarrolladas, total o parcialmente, de modo indirecto, mediante la titularidad de acciones o participaciones en Sociedades con objeto idéntico o análogo.

En todo caso quedan excluidas todas aquellas actividades para cuyo ejercicio la Ley exija requisitos especiales que no queden cumplidos por esta Sociedad.

Si las disposiciones legales exigiesen para el ejercicio de alguna de las actividades comprendidas en el objeto social algún título profesional, o autorización administrativa, o inscripción en Registros públicos, dichas actividades deberán realizarse por medio de persona que ostente dicha titularidad profesional, y, en su caso, no podrán iniciarse antes de que se hayan cumplidos los requisitos administrativos exigidos.

**El código de actividad económica**, según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009 (CNAE2009) es la siguiente: 6832, **Gestión y administración de la propiedad inmobiliaria**.

### **Artículo 3º. Nacionalidad y domicilio.**

“**HERMANOS ALCALÁ GARCÍA, S.L.**” es de nacionalidad española.

El domicilio social se fija en Avenida Valladolid 94, bajo, San Esteban de Gormaz (Soria), CP. 42330.

El órgano de administración será competente para trasladar el domicilio social dentro del mismo término municipal y para crear, suprimir o trasladar sucursales.

### **Artículo 4º. Duración, fecha de comienzo de sus operaciones y cierre de los ejercicios sociales.**

La sociedad tendrá una duración indefinida y dará comienzo a sus operaciones el día de otorgamiento de la escritura de constitución.

Los ejercicios económicos son anuales, se inician el día 1 de Enero -excepto el primer ejercicio que empieza el día de comienzo de las operaciones sociales- y terminan el 31 de Diciembre de cada año.

## **TÍTULO II-- CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES SOCIALES.**

### **Artículo 5º. Capital social.**

El capital social, íntegramente suscrito y desembolsado, se fija en la cantidad de 10.000€ dividido en 100 participaciones sociales, iguales, acumulables e indivisibles, de 100€ de valor nominal cada una de ellas, numeradas correlativamente del 1 al 100, ambos inclusive.

### **Artículo 6º. Participaciones sociales.**

Las participaciones sociales no se representarán en ningún caso por títulos especiales, nominativos o al portador, ni se expedirán resguardos provisionales acreditativos de una o varias participaciones sociales.

La titularidad de las participaciones sociales confiere la condición de socio y atribuye los derechos y las obligaciones establecidos en la Ley, en estos Estatutos y en los acuerdos sociales válidamente adoptados.

La condición de Socio se pierde por la transmisión de las participaciones y en los casos de separación y exclusión.

### **Artículo 7º. Transmisión de participaciones sociales.**

#### **A) TRANSMISIÓN LIBRE.**

Será libre y sin limitación alguna la transmisión de participaciones sociales, tanto “inter vivos” como “mortis causa”, por cualquier título oneroso o gratuito, cuando tenga lugar entre socios, sus cónyuges, ascendientes o descendientes o en favor de sociedades pertenecientes al mismo grupo que la transmitente (a los efectos de esta transmisión, se entenderá que dos o más sociedades pertenecen al mismo grupo cuando alguna de ellas ostente la mayoría de los derechos de voto de las restantes).

En estos casos bastará que el adquirente comunique la adquisición a la Sociedad para su inscripción en el Libro Registro de socios.

#### **B) TRANSMISIÓN CON RESTRICCIONES.**

##### **B1. TRANSMISIÓN INTER VIVOS.**

La transmisión de participaciones inter vivos, por cualquier título, oneroso o gratuito, a favor de personas distintas de las expresadas en el apartado A) anterior, está sujeta a las siguientes reglas:

- a) el socio que se proponga transmitir su participación o participaciones deberá comunicarlo por escrito a los administradores, haciendo constar el número y características de las participaciones que pretende transmitir, la identidad del adquirente y el precio y demás condiciones de la transmisión.
- b) la transmisión quedará sometida al consentimiento de la sociedad, que se expresará mediante acuerdo de la Junta General, previa inclusión del asunto en el orden del día, adoptado por la mayoría ordinaria establecida en la Ley.
- c) la Sociedad solo podrá denegar el consentimiento si comunica al transmitente por conducto notarial, la identidad de uno o varios socios o terceros que adquieran la totalidad de las participaciones. No será necesaria ninguna comunicación al transmitente si concurrió a la Junta General donde se adoptaron dichos acuerdos. Los socios concurrentes a la Junta General tendrán preferencia para la adquisición. Si son varios los socios concurrentes interesados en adquirir, se distribuirán las participaciones entre todos ellos a prorrata de su participación en el capital social; y si para guardar la proporción alguna debiera adjudicarse a varios socios proindiviso, ello se evitará atribuyéndola al que deba resultar con mayor cuota en ella, y en caso de igualdad por sorteo.

Cuando no sea posible comunicar la identidad de uno o varios socios o terceros adquirentes de la totalidad de las participaciones, la Junta General podrá acordar que sea la propia sociedad la que adquiera las participaciones que ningún socio o tercero

aceptado por la Junta quiera adquirir, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley de Sociedad de Responsabilidad Limitada.

- d) El precio de las participaciones, la forma de pago y las demás condiciones de la operación serán las convenidas y comunicadas a la sociedad por el socio transmitente. Si el pago de la totalidad o de parte del precio estuviera aplazado en el proyecto de transmisión, para la adquisición de las participaciones será requisito previo que una entidad de crédito garantice el pago del precio aplazado.

En los casos en que la transmisión proyectada fuera a título oneroso distinto de la compraventa o a título gratuito, el precio de adquisición será el fijado de común acuerdo por las partes y, en su defecto, el valor razonable de las participaciones el día en que se hubiera comunicado a la sociedad el propósito de transmitir. Se entenderá por valor razonable el fijado por un Auditor de cuentas distinto al auditor de la sociedad, designado a tal efecto por los administradores de ésta.

En los casos de aportación a sociedad anónima o comanditaria por acciones, se entenderá por valor real de las participaciones el que resulte del informe elaborado por el experto independiente nombrado por el Registrador Mercantil.

- e) El documento público de transmisión deberá otorgarse en el plazo de un mes a contar desde la comunicación por la sociedad de la identidad del adquirente o adquirentes.
- f) El socio podrá transmitir las participaciones en las condiciones comunicadas a la sociedad, cuando hayan transcurrido tres meses desde que hubiera puesto en conocimiento de ésta su propósito de transmitir sin que la sociedad le hubiera comunicado la identidad del adquirente o adquirentes.

## B-2 TRANSMISIÓN FORZOSA.

La transmisión forzosa de participaciones sociales como consecuencia de cualquier procedimiento de apremio se regirá por lo dispuesto en el artículo 31 de la Ley, a cuyo efecto, la Sociedad podrá, en defecto de los socios, ejercer el derecho de adquisición preferente de las participaciones sociales embargadas. Las participaciones adquiridas de esta forma por la Sociedad, se regirán por lo dispuesto en los artículos 40 y siguientes de la Ley.

## B-3. TRANSMISIÓN MORTIS CAUSA.

La adquisición mortis causa de participaciones sociales por personas distintas de las expresadas en el apartado A) de este artículo, está sujeta a un DERECHO DE ADQUISICIÓN PREFERENTE a favor de los socios sobrevivientes, y en su defecto, a favor de la sociedad. A tal efecto, las participaciones se apreciarán por el valor razonable que tuvieren el día del fallecimiento del socio, cuyo precio se pagará al contado. Si fuesen varios los socios que quisieran adquirir dichas participaciones, se distribuirán entre todos a prorrata de su respectiva participación en el capital social y si para guardar la proporción alguna debiera adjudicarse a varios socios proindiviso, ello se evitará atribuyéndola al que deba resultar con mayor cuota en ella, y en caso de igualdad por sorteo. La valoración se regirá por lo dispuesto en el artículo 100 de la Ley y el derecho de adquisición habrá de ejercitarse en el plazo máximo de tres meses, a

contar desde la comunicación a la Sociedad de la adquisición hereditaria, que los sucesores habrán de realizar obligatoriamente a la Sociedad.

C) El régimen de transmisión de las participaciones sociales será el vigente a la fecha en que el socio hubiere comunicado a la Sociedad su propósito de transmitir o, en su caso, en la fecha de fallecimiento del socio o en la de la adjudicación judicial o administrativa.

D) La transmisión de participaciones sociales que no se ajusten a lo dispuesto en los presentes Estatutos, o a la Ley en lo que los mismos se remiten a ella, no producirá efecto alguno frente a la Sociedad.

### **Artículo 8º. Documentación de las transmisiones y de la constitución de derechos reales sobre las participaciones sociales.**

Toda transmisión de participaciones sociales, así como la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas, deberán constar en documento público.

La constitución de derechos reales diferentes del referido en el párrafo anterior sobre las participaciones sociales deberá constar en escritura pública.

La transmisión y la constitución de derechos reales sobre las participaciones deberán comunicarse por escrito a la Sociedad para su constancia en el Libro Registro de Socios, indicando las circunstancias personales, nacionalidad y domicilio del adquirente. Sin cumplir éste requisito no podrá el socio pretender el ejercicio de los derechos que le corresponden en la Sociedad.

### **Artículo 9º. Libro Registro de Socios.**

La sociedad llevará un Libro registro de Socios en los términos prescritos legalmente, en el que se harán constar la titularidad originaria y las sucesivas transmisiones, voluntarias o forzosas, de las participaciones sociales, así como la constitución de derechos reales y otros gravámenes sobre las mismas.

El socio y los titulares de derechos reales o de gravámenes sobre las participaciones sociales tienen derecho a obtener certificación de las participaciones, derechos o gravámenes registrados a su nombre. Sin embargo, las certificaciones del Libro registro no podrán sustituir en ningún caso al título público de adquisición.

### **Artículo 10ª. Derechos reales sobre las participaciones.**

En caso de proindivisión, usufructo, embargo y prenda de las participaciones sociales, se observarán las prescripciones de los artículos 35, 36, 37 y 38 de la Ley, y en caso de ejecución de la prenda lo dispuesto en el artículo 7º B 2 de los presentes Estatutos.

## **TÍTULO III.- ÓRGANOS SOCIALES.**

### **Sección 1ª: De la Junta General:**

#### **Artículo 11º. Reglas.**

Se aplicarán las normas de la legislación sobre Sociedades de Responsabilidad Limitada, con las siguientes especialidades:

1.- La convocatoria se realizará mediante carta certificada con acuse de recibo dirigida a cada uno de los socios en el domicilio que éstos hubieran designado al efecto y en su defecto en el que conste en el Libro registro de socios. Los socios que residan en el extranjero sólo serán individualmente convocados si hubieran designado un lugar del territorio nacional para notificaciones.

2.- Todo socio que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta por otra persona, aunque no sea socio. La representación deberá conferirse por escrito y, cuando no conste en documento público, deberá realizarse con carácter especial para cada Junta. La representación comprenderá la totalidad de las participaciones de que sea titular el socio representado.

3.- Deliberación. El presidente concederá el uso de la palabra y determinará el tiempo de las intervenciones, y cuándo deben darse por concluidas. El Presidente y cualquiera de los socios podrán pedir que se exponga por escrito, breve y motivado, la opinión de cada socio para mejor deliberar sobre ella.

4.- Adopción de Acuerdos. Los acuerdos se adoptarán por las mayorías establecidas en la Ley.

## **Sección 2ª: El Órgano de Administración.**

### **Artículo 12º. Modos de organizar la administración.**

La Junta General podrá optar entre los siguientes modos de organizar la administración de la Sociedad:

1.- Un Administrador Único, que ostentará la representación de la Sociedad.

2.- Dos, tres o cuatro Administradores Solidarios, que ostentarán la representación de forma solidaria. El cese de alguno de los administradores solidarios no impedirá la actuación de los restantes; pero si quedare sólo uno, deberá restablecerse la pluralidad, y en caso contrario únicamente podrá seguir actuando como Administrador hasta que se celebre la siguiente Junta General o haya transcurrido el plazo para la celebración de la Junta que haya de resolver sobre la aprobación de las cuentas del ejercicio anterior.

3.- Dos Administradores Mancomunados, que ostentarán la representación mancomunadamente.

4.- Un Consejo de Administración, con un mínimo de tres y un máximo de doce miembros. En tal caso, el poder de representación corresponderá al propio Consejo, que actuará colegiadamente.

### **Artículo 13º. Consejo de Administración.**

Se aplicarán las siguientes reglas:

1.- Deberá elegir entre sus miembros un Presidente, encargado de convocar las sesiones, dirigirlas y llevar a cabo todo lo que a dicho cargo atribuye la legislación mercantil. También deberá elegir un Secretario, que no será preciso que sea Consejero, y cuya función será la de levantar acta de las sesiones, custodiar los libros sociales, certificar de los mismos y ejercer las demás funciones que le atribuye la Legislación Mercantil. También podrá designar uno o varios Vicepresidentes y uno o varios Vicesecretarios, no siendo tampoco preciso que éstos últimos sean consejeros.

2.- Convocatoria de las reuniones del Consejo. La hará el Presidente o Vicepresidente en su caso, mediante comunicación por escrito. El Presidente deberá convocar la reunión del consejo cuando lo soliciten al menos dos de sus miembros. La convocatoria se practicará al menos con cuatro días de antelación al día de su celebración, expresando el día y hora de la reunión y el lugar de celebración si no fuera el mismo domicilio social.

Las reuniones del Consejo de Administración deberán celebrarse en la localidad en que se encuentre el domicilio social.

No será precisa previa convocatoria cuando estando presentes la totalidad de los consejeros decidan por unanimidad entenderse constituidos como Consejo. Este Consejo podrá celebrarse en cualquier lugar de España o el extranjero.

3.- Constitución. Para su válida constitución, deberán concurrir, presentes o representados, la mitad más uno de los Consejeros.

Los Consejeros sólo podrán hacerse representar a través de otro Consejero. La representación deberá ser por escrito y para cada reunión.

4.- Forma de deliberar. El Presidente del Consejo dirigirá las deliberaciones, concediendo la palabra a los Consejeros por riguroso orden de petición.

5.- Adopción de acuerdos. Los acuerdos se adoptarán por mayoría de los votos válidamente emitidos, salvo los supuestos en que la Ley exige una mayoría cualificada en los que se estará a lo que la misma disponga. No se computarán los votos en blanco.

El Presidente podrá ejercer el voto de calidad en caso de empate.

Si ningún consejero se opone a ello, será válida la votación por escrito y sin sesión.

6.- Certificación de los acuerdos. Se regirá por las normas del Reglamento del Registro Mercantil y disposiciones concordantes.

7.- Ejecución y elevación a público de los acuerdos. Salvo que el propio acuerdo establezca otra cosa, podrán ser llevadas a cabo por cualquiera de los Consejeros. También podrán ejecutarlos y elevarlos a público los apoderados designados en la oportuna escritura de poder, que podrá ser general para todo tipo de acuerdos. La acreditación de la existencia del acuerdo se hará de la forma indicada en el Reglamento del Registro Mercantil y disposiciones concordantes.

8.- El consejo de Administración podrá delegar facultades en los términos permitidos en la Ley.

**Artículo 14°. Duración del cargo de Administrador.**

Los Administradores ejercerán su cargo \*por tiempo indefinido.

**Artículo 15°. Facultades representativas del Órgano de Administración.**

Al Órgano de Administración, sea cual fuere el que elija la Junta General, corresponde la gestión, administración y la representación, en juicio y fuera de él, de la Sociedad, teniendo facultades, lo más ampliamente entendidas para contratar en general, realizar toda clase de actos y negocios, obligacionales o dispositivos, de administración y de riguroso dominio, respecto de toda clase de bienes, sin más excepción que la de aquellos asuntos que sean competencia de otros órganos o que no estén incluidos en el objeto social.

A título enunciativo, y no limitativo, y sin pretensión de acceso al Registro Mercantil, se enumeran las siguientes facultades representativas del órgano de Administración:

a) Comprar, disponer, enajenar, gravar toda clase de bienes muebles e inmuebles, y constituir, aceptar, modificar y extinguir toda clase de derechos personales y reales, incluso hipotecas. Concertar toda clase de contratos de arrendamiento financiero (leasing), mobiliario e inmobiliario, con todos los pactos, cláusulas y condiciones que libremente se determinen, y en especial, los relativos a la opción de compra si procediere. Estas facultades podrá realizarlas el Órgano de Administración incluso antes de la inscripción de la Sociedad en el Registro Mercantil, desde la fecha de otorgamiento de la escritura de constitución.

b) Otorgar toda clase de actos, contratos o negocios jurídicos, con los pactos, cláusulas y condiciones que estimen oportuno establecer; transigir y pactar arbitrajes; tomar parte en concursos y subastas, hacer propuestas y aceptar adjudicaciones. Adquirir, gravar y enajenar por cualquier título, y en general, realizar cualesquiera operaciones sobre acciones, participaciones, obligaciones u otros títulos valores, así como realizar actos de los que resulte la participación en otras sociedades, bien concurriendo a su constitución o suscribiendo acciones o participaciones en aumentos de capital u otras emisiones de títulos valores; aceptar cargos directivos o administrativos, así como de consejero o administrador en nombre de la sociedad, designando quien, en su caso, deberá desempeñarlo. Ejercitar todos los derechos y acciones, de cualquier clase, política o económica, que sean inherentes a la condición de socio o del cargo.

c) Administrar bienes muebles e inmuebles; hacer declaraciones de edificación y plantación, deslindes, amojonamientos, divisiones materiales, modificaciones hipotecarias, concertar, modificar y extinguir arrendamientos, y cualesquiera otras cesiones de uso y disfrute.

d) Girar, aceptar, endosar, intervenir y protestar letras de cambio y otros documentos de giro.

e) Tomar dinero a préstamo o crédito, con garantía personal, hipotecaria o pignoratícia, sobre los bienes inmuebles o valores mobiliarios de la Sociedad, reconocer deudas y créditos. Afianzar obligaciones de terceros.

f) Disponer, seguir, abrir y cancelar cuentas y depósitos de cualquier tipo en cualquier clase de entidades de crédito y ahorro, bancos, incluso el de España y demás Bancos, Institutos y Organismos Oficiales, haciendo todo cuanto la legislación y la práctica bancarias permitan.

g) Otorgar contratos de trabajo, de transporte y traspaso de locales de negocio; retirar y remitir géneros, envíos y giros.

h) Comparecer ante toda clase de Juzgados y Tribunales de cualquier jurisdicción, y ante toda clase de Organismos Públicos, en cualquier concepto, y en toda clase de juicios y procedimientos; interponer recursos, incluso de casación, revisión o nulidad, ratificar escritos y desistir de las actuaciones, ya directamente o por medio de Abogados y Procuradores, a los que podrán conferir los oportunos poderes.

i) Dirigir la organización comercial de la sociedad y sus negocios, nombrando y separando empleados y representantes.

j) Otorgar y firmar toda clase de documentos públicos y privados; retirar y cobrar cualquier cantidad o fondos de cualquier organismo público o privado, firmando al efecto cartas de pago, recibos, facturas y libramientos.

k) Conceder, modificar y revocar toda clase de apoderamientos. Salvo disposición contraria en el propio apoderamiento, se entenderá que los apoderados no tienen facultades de subapoderamiento y sustitución.

#### **Artículo 16º. Retribución.**

El cargo de Administrador será gratuito.

### **TÍTULO IV.- CUENTAS DE LA SOCIEDAD.**

#### **Artículo 17º. Obligaciones de los Administradores.**

Los Administradores están obligados:

a) A llevar los libros sociales y contables establecidos en la Ley.

b) A formalizar, en el plazo máximo de tres meses, contados desde el treinta y uno de Diciembre de cada año, fecha de cierre del ejercicio social, las cuentas anuales, el informe de Gestión, cuando estuviera obligado, la propuesta de Aplicación de Resultados y, en su caso, los demás documentos que sean legal o estatutariamente exigibles.

Todos los documentos se redactarán conforme a la Ley y bajo la responsabilidad de los Administradores, quienes los firmarán. Si faltare la firma de alguno de ellos se señalará en cada uno de los documentos en que falte, con expresión de la causa.

### **Artículo 18°. Examen de la contabilidad.**

A partir de la convocatoria de la Junta General, cualquier socio podrá obtener de la Sociedad, de forma inmediata y gratuita, los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la misma, así como el informe de Gestión, y, en su caso, el informe de los Auditores de Cuentas. En la convocatoria se hará mención de este derecho.

Durante el mismo plazo, el socio o los socios que representen al menos el cinco por ciento del capital podrá examinar en el domicilio social, por sí o en unión de un experto contable, los documentos que sirvan de soporte y de antecedente de las cuentas anuales.

### **Artículo 19°. Auditoría de cuentas.**

Aun cuando, con arreglo a la Ley, la Sociedad no estuviera obligada a someter sus cuentas a auditoría, ésta deberá hacerse cuando lo pida un número de socios que representen, al menos, el cinco por ciento del capital. Los gastos serán satisfechos por la Sociedad.

### **Artículo 20°. Aprobación de cuentas y aplicación del resultado.**

Corresponde a la Junta General:

- a) Aprobar las cuentas anuales. El acuerdo se tomará por mayoría de los votos válidamente emitidos, siempre que representen al menos un tercio de los votos correspondientes a las participaciones sociales. No se computarán los votos en blanco.
- b) Distribución del resultado entre todos los socios, en proporción a su participación en el capital social.

### **Artículo 21°. Depósito y publicidad de la Contabilidad.**

Dentro del mes siguiente a la aprobación de las cuentas anuales se presentará para su depósito en el Registro Mercantil certificación de los Administradores, de los acuerdos de la Junta General de aprobación y aplicación del resultado, junto con las cuentas anuales, el informe de gestión y el de auditoría, en su caso.

El depósito de las cuentas se publicará en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.

## **TÍTULO V.- SEPARACION Y EXCLUSION DE SOCIOS.**

### **Artículo 22°. Separación.**

El derecho de separación, en los casos previstos legalmente, corresponderá a los socios que no hubieran votado a favor del acuerdo que dé lugar a dicho derecho o cuyo voto fuera en contra, en blanco o nulo, así como a los que no hubieran asistido a la Junta General en que se hubiera adoptado dicho acuerdo.

### **Artículo 23°. Exclusión.**

Se registrá por lo dispuesto en la Ley.

## **TÍTULO VI.- TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN Y ESCISIÓN.**

### **Artículo 24°.**

La transformación, fusión y escisión, se registrá en todo caso, por lo dispuesto en la Ley.

## **TÍTULO VII.- DISOLUCION Y LIQUIDACION.**

### **Artículo 25°.**

La Sociedad se disolverá por las causas previstas en la Ley.

Salvo que la Junta General acuerde otra cosa, los Administradores quedarán convertidos en liquidadores, que actuarán en la misma forma en que estuvieran actuando como tales Administradores, salvo en el caso del Consejo de Administración, en cuyo supuesto se entenderá que todos los consejeros pasan a ser liquidadores mancomunados con actuación conjunta de al menos dos de ellos.

## **TÍTULO VIII.- ARBITRAJE.**

### **Artículo 26° Arbitraje.**

Para todos los supuestos en que la Ley no señale otro cauce procesal, toda duda o cuestión sobre la interpretación y aplicación de estos Estatutos, así como la solución de toda divergencia que, en actividad o en liquidación de la Sociedad, se suscite entre los socios o entre estos y la Sociedad, se someterá al arbitraje regulado por la Ley 60/2003 de 23 de diciembre, de Arbitraje.

- IMAGEN DEL ESCAPARATE DE UNA INMOBILIARIA.-

En la siguiente foto vemos un claro ejemplo de escaparate:



- EJEMPLO DE LA VALORACIÓN EN DISTINTOS TERRITORIOS DE SORIA.-

Informe de valor de un bien en Soto de San Esteban (Soria).-

Valor de Bienes Urbanos

INFORME DE VALOR DE BIENES INMUEBLES URBANOS POR PRECIOS MEDIOS DE MERCADO

IDENTIFICACION DEL BIEN

Provincia:	42	SORIA	
Municipio:	162	SAN ESTEBAN DE GORMAZ	
Vía Pública:	20	CL. ABAJO-SOTO S ESTEBAN (SOTO DE SAN ESTEBAN)	Nº 1
Tipo del Bien:	Unifamiliares		
Fecha de Referencia de Valor:	10 de junio de 2019		

ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS

Elemento	Superficie	Calidad	Antigüedad - última reparación / Grado de conservación	Precio Medio
Unifamiliar (Chalet, Adosado, ...)	Sup. Constr: 100,00 m <sup>2</sup>	Media	Tipo 1	62.248,72 Euros

Terreno:	Superficie:	100,00 m <sup>2</sup>	Importe:	1.851,75 Euros
----------	-------------	-----------------------	----------	----------------

\* Los elementos no llevan incluido el valor del suelo porque ya está incorporado en el valor del terreno

<b>Total:</b>	<b>64.102,47 Euros</b>
---------------	------------------------

METODOLOGÍA

Los valores obtenidos por precios medios de mercado se determinan a partir de coeficientes extraídos según estudios de mercado y formularios de los Técnicos de Valoración de la Consejería de Economía y Hacienda. Estos coeficientes se ponderan y actualizan periódicamente.

10 de junio del 2019

Servicios de valoración por Internet de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León

Informe de valor de un bien en Soto de San Esteban (Soria).-

Valor de Bienes Urbanos

INFORME DE VALOR DE BIENES INMUEBLES URBANOS POR PRECIOS MEDIOS DE MERCADO

IDENTIFICACION DEL BIEN

Provincia:	42	SORIA	
Municipio:	173	SORIA	
Vía Pública:	222	CL. MAYOR	Nº 1
Tipo del Bien:	Unifamiliares		
Fecha de Referencia de Valor:	10 de junio de 2019		

ELEMENTOS Y CARACTERÍSTICAS

Elemento	Superficie	Calidad	Antigüedad - última reparación / Grado de conservación	Precio Medio
Unifamiliar (Chalet, Adosado, ...)	Sup. Constr: 100,00 m <sup>2</sup>	Media	Tipo 1	89.711,48 Euros

Terreno:	Superficie:	100,00 m <sup>2</sup>	Importe:	51.904,94 Euros
----------	-------------	-----------------------	----------	-----------------

\* Los elementos no llevan incluido el valor del suelo porque ya está incorporado en el valor del terreno

<b>Total:</b>	<b>141.616,34 Euros</b>
---------------	-------------------------

METODOLOGÍA

Los valores obtenidos por precios medios de mercado se determinan a partir de coeficientes extraídos según estudios de mercado y formularios de los Técnicos de Valoración de la Consejería de Economía y Hacienda. Estos coeficientes se ponderan y actualizan periódicamente.

10 de junio del 2019

Servicios de valoración por Internet de la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León

Se puede apreciar que siendo la misma superficie, mismas calidades y mismos años de edificación, la diferencia es de 80.000€. En la construcción no se aprecia tanta diferencia, pero en el solar es muy grande.

## RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

**Trabajo fin de grado:** Administración y Dirección de empresas.

**Título:** Plan de empresa. Gestión inmobiliaria.

**Alumno:** José Alcalá García.

**Convocatoria:** Julio 2019.

El trabajo fin de grado va a tratar de la gestión inmobiliaria en San Esteban de Gormaz, pueblo de alrededor de 3.000 habitantes en la provincia de Soria.

Los objetivos de este trabajo van a ser tres: primero analizar el mercado inmobiliario actual y previsiones de futuro en España; segundo realizar un plan completo de empresa para una inmobiliaria en San Esteban de Gormaz; tercero, y último, sacar conclusiones de viabilidad de la empresa y posibles oportunidades y amenazas.

La metodología seguida corresponde con los fundamentos de un plan de empresa. Así para el estudio de mercado he consultado los datos a nivel nacional y local de la evolución de las ventas en unidades y valor de inmuebles, del precio del suelo y otros indicadores que me ayuden a justificar la idoneidad de iniciar en este momento un negocio inmobiliario. Cabe destacar que los gráficos de datos están elaborados por mí con datos del Instituto Nacional Estadística (INE).

Las conclusiones son claras una empresa de gestión inmobiliaria sería viable en la zona analizada.