

CUENTAS DE LA OPORTUNIDAD

	PREVISTO	REAL	DESVIACION
INGRESOS	475.000	465.000	- 10.000 -2,1%
COSTE TOTAL	424.334	427.993	3.659 0,9%

COSTES PROMOCIÓN

COSTE del PISO	1	313.542	80,3%	311.287	79,4%	- 2.255	-0,7%
Coste directo del piso	1.1	308.025	78,8%	307.543	78,4%	- 482	-0,2%
Precio del piso	1.1.1	295.000	75,51%	295.000	75,21%	-	
Impuestos transmisión	1.1.2	13.025	3,33%	12.543	3,20%	- 482	-3,70%
Otros gastos	1.2	5.517	1,4%	3.744	1,0%	- 1.774	-32,1%
Gastos escritura	1.2.1	5.009	1,28%	3.104	0,79%	- 1.905	-38,03%
Estudios y certificados	1.2.2	508	0,13%	639	0,16%	131	25,85%
Intermediación	1.2.3			-		-	

OBRA	2	70.897	18,1%	75.220	19,2%	4.322	6,1%
Construcción	2.1	68.640	17,6%	70.466	18,0%	1.826	2,7%
Construcción	2.1.1	68.640	17,57%	70.466	17,97%	1.826	2,66%
Otros gastos obra	2.3	2.257	0,6%	4.754	1,2%	2.497	110,6%

OTROS GASTOS	3	6.237	1,6%	5.711	1,5%	- 525	-8,4%
Gastos legales	3.1	4.547	1,2%	4.138	1,1%	- 408	-9,0%
Licencias y permisos	3.1.1	1.495	0,38%	966	0,25%	- 529	-35,40%
Impuestos y tasas	3.1.2	2.060	0,53%	1.959	0,50%	- 101	-4,91%
Otros gastos legales	3.1.3	992	0,25%	1.214	0,31%	222	22,39%
Honorarios facultativos	3.2	1.690	0,4%	1.573	0,4%	- 117	-6,9%
Arquitecto	3.2.1	1.690	0,43%	1.573	0,40%	- 117	-6,92%

COSTES PROMOCIÓN		390.676		392.218	91,6%	1.542	0,4%
-------------------------	--	----------------	--	----------------	--------------	--------------	-------------

COSTES OPERATIVOS

Publicidad y promoción	4.1	2.726	12,6%	2.907	13,4%	181	6,7%
Promoción	4.1.1	2.510	11,61%	2.707	12,46%	197	7,9%
Gastos generales	4.1.2	216	1,00%	200	0,92%	- 16	-7,34%

Honorarios gestión	5.1	17.220	79,7%	17.220	79,3%	- 0	0,0%
Comisión Gestión	5.1.1	17.220	79,65%	17.220	79,26%	- 0	0,00%

Administración	6.1	1.673	7,7%	1.599	7,4%	- 74	-4,4%
Servicios profesionales	6.1.1	1.673	7,74%	1.599	7,36%	- 74	-4,40%

COSTES OPERATIVOS		21.618	5,1%	21.726	5,1%	108	0,5%
--------------------------	--	---------------	-------------	---------------	-------------	------------	-------------

COSTES FINANCIEROS

Gastos financieros	7,1	4.323	35,9%	6.332	45,1%	4.019	93,0%
Intereses y comisiones	7.1.1	4.323	35,91%	6.332	45,07%	2.009	46,47%

Comisión prefinanciación	7,2	7.717	64,1%	7.717	54,9%	2.010	26,0%
Comisión prefinanciación	7.2.1	7.717	64,09%	7.717	54,93%	0	0,01%

COSTES FINANCIEROS		12.040	2,8%	14.049	3,3%	2.009	16,7%
---------------------------	--	---------------	-------------	---------------	-------------	--------------	--------------

RESUMEN DEL DESARROLLO DE LA OPORTUNIDAD

La oportunidad de Diputación 359 estaba bien comprada, bien reformada, bien acabada y ha tenido una muy buena aceptación según los comentarios de las múltiples visitas (59) que hemos realizado durante su periodo de comercialización.

Por lo que se refiere al control de gastos y siguiendo con la tónica habitual de Privalore, la desviación ha sido mínima, de tan sólo 1.826€ adicionales y debido a la decisión actuar sobre el suelo para mejorar su atractivo. También se ha generado un sobrecoste de 1.833€ de carga financiera debido a un mayor plazo de venta respecto a lo previsto. En resumen, podemos decir que el control de costes ha sido estricto.

En cuanto al precio, finalmente se ha vendido a una pareja joven de Barcelona por 465.000€, lo que supone un 2,1% por debajo de la estimación inicial. Ello se ha debido a la particular coyuntura del mercado inmobiliario de los últimos meses en la ciudad y que ahora afortunadamente empieza a remitir.

La rentabilidad acumulada desde el principio de la oportunidad se ha mantenido en un notable 7,1%, básicamente debido al intenso esfuerzo de Privalore en control de costes y en realizar numerosas acciones comerciales y de mejora en el activo y la finca, detalladas en el informe que te hicimos llegar el pasado mes de mayo. Ello nos ha permitido defender razonablemente el precio en un momento de incerteza y reducción de número de operaciones del mercado en Barcelona.

Por otro lado, la rentabilidad anualizada se ha visto reducida, pasando de un estimado 14% a un 5,6% final, debido básicamente ese parón de 6 meses en el mercado inmobiliario de Barcelona, que ha supuesto alargar el periodo de venta de los 8 meses previstos a los 15,1 meses finales.

RESUMEN COMERCIAL

Periodo en comercialización hasta las arras: 9 meses

Estadísticas venta:

La compra la realizó una pareja joven, que valoró positivamente los acabados del piso, su diseño actual, distribución, y sobre todo, la amplitud de sus habitaciones.

Peticiones de información
+70 contactos

Vistas de clientes
59 visitas



Atentamente,
Jorge Marques
CEO Privalore