



BAROMETRO 2017

SECTOR CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO



Gestión económico financiera en empresas constructoras y promotoras inmobiliarias

Índice

• Objetivo y características	4
• Introducción	5
• Rentabilidad de las promociones inmobiliarias	6
• Costes de la construcción	7
• Costes de financiación y costes de promoción	12
• Acerca de: Ibermática	17



Barómetro sobre la gestión económico financiera en empresas constructoras y promotoras inmobiliarias

Objetivo y características

El presente barómetro ha sido realizado por el servicio de estudios de Interban Network, a través de encuestas telefónicas y de correo electrónico, a un universo de 770 empresas, tomando como muestra a 125 empresas del sector, elegidas de forma estratificada y proporcional al universo. El sondeo se ha realizado en noviembre de 2016 y tiene como propósito dibujar:

- Panorama de adopción de tecnología en empresas constructoras y promotoras inmobiliarias.
- Retos y preocupaciones de los responsables financieros.
- Detectar las áreas de mejora, para abrir nuevos horizontes de competitividad y productividad.

Introducción

El sector de la construcción y la promoción inmobiliaria es complejo y presenta particularidades que condicionan su funcionamiento. Por su naturaleza, la construcción y promoción inmobiliaria son actividades en las que intervienen múltiples agentes, lo que se

traduce en un volumen importante de actividad para la economía. Según un informe del Consejo Económico y Social (02/2016), el peso de la construcción se ha situado en los últimos treinta años entre el 7% y el 10% del VAB.

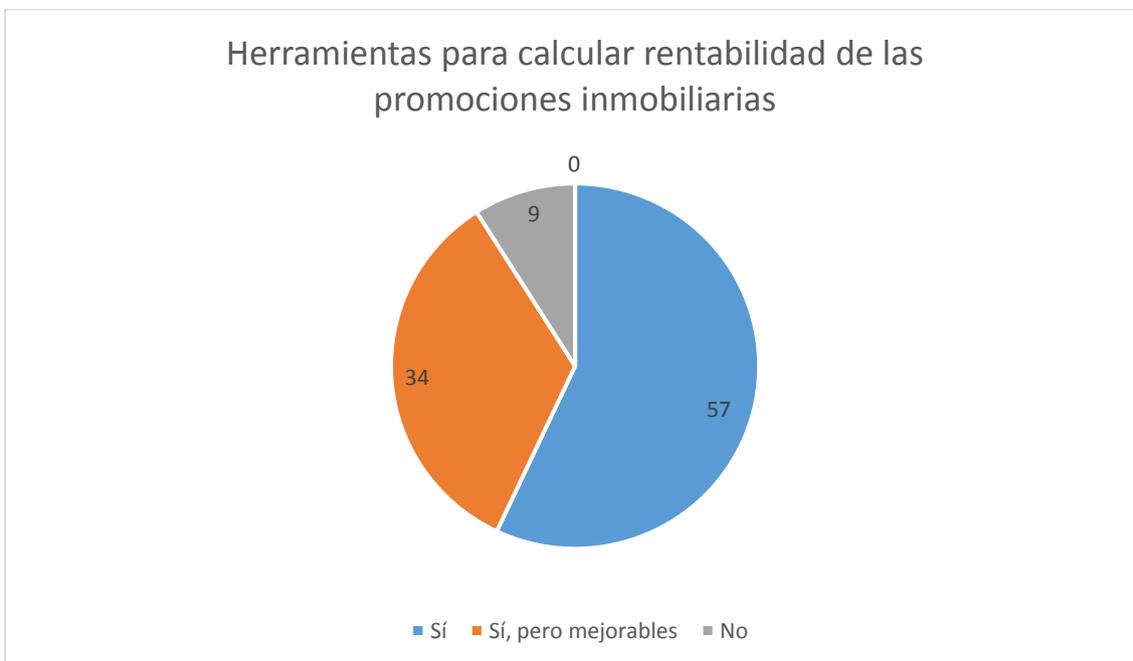
Un sector con un elevado impacto en múltiples actividades productivas de carácter industrial y de servicios, que además arrastra a otros sectores de actividad para cubrir su propia demanda.

El sector de la construcción y la promoción inmobiliaria, desde que se desató la crisis, no ha sufrido una mera desaceleración sino la peor crisis en las últimas décadas. Todo un proceso de ajuste, frente al excesivo crecimiento del sector en los años anteriores a la crisis, lo que generó una realidad macroeconómica distorsionada (la llamada burbuja inmobiliaria) y que, desencadenada la crisis financiera, marcó el cambio de modelo de crecimiento de la economía española.

El gran reto será marcar el camino para una reactivación del sector que conlleve ese efecto empuje y arrastre de otros sectores de la economía. Lo que sí está claro es que la eficiencia del sector pasa por la incorporación de herramientas y soluciones de gestión que le haga ganar puestos en términos de competitividad. Un modelo de gestión integrado que permita a las empresas enfrentar un entorno de necesidades y oportunidades para apoyar el crecimiento de la economía española.

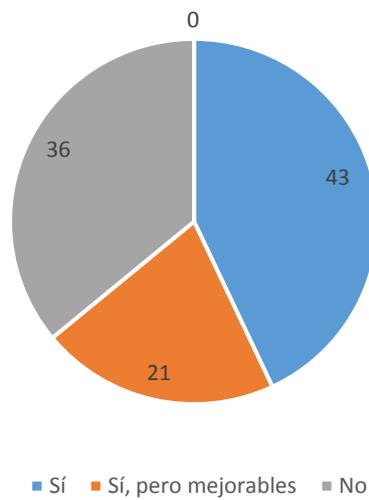
Rentabilidad de las promociones inmobiliarias

En esta recuperación lenta y a velocidades diferenciadas, se vuelve vital realizar estudios de viabilidad económica y financiera de las promociones inmobiliarias con el objetivo de que los riesgos sean menores y aumentar el conocimiento sobre la rentabilidad estimada de la promoción.



Un 57% de las empresas encuestadas tiene herramientas para calcular la viabilidad y la rentabilidad de la inversión en las promociones inmobiliarias, frente al 34% que, aunque disponga de herramientas, no cubre todas las necesidades, quedando lejos del 9% que corresponde a las empresas que no utiliza ningún tipo de herramienta.

Herramientas para identificar los márgenes económicos unitarios

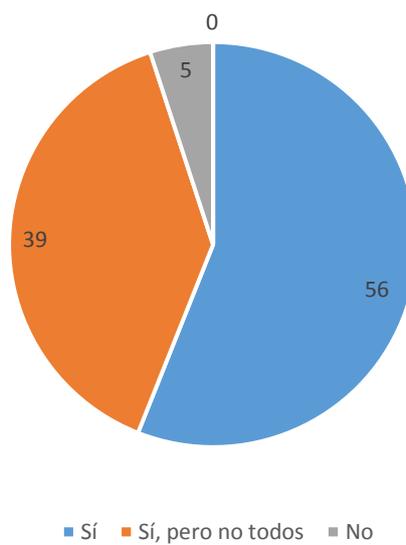


Identificar los márgenes económicos unitarios por cada elemento construido es un hecho para el 43% de las empresas, un 21% pese a tener herramientas éstas no cubren todos los aspectos, mientras que el 36% restante no tiene soluciones para identificar dichos márgenes.

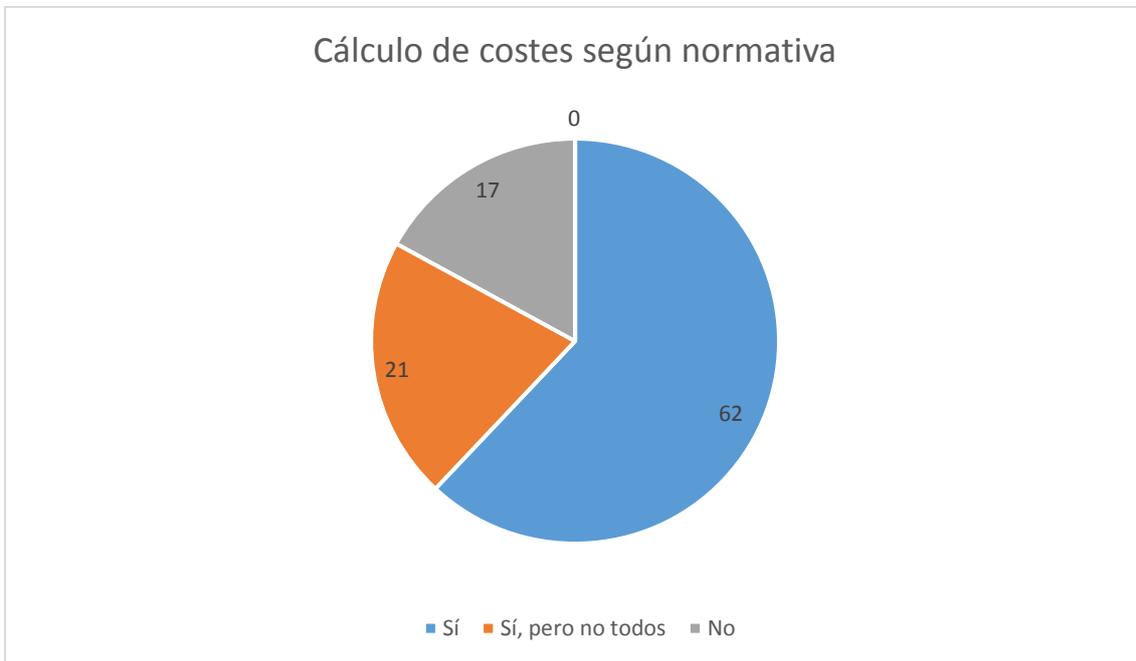
Costes de la construcción

La estimación de costes tiene como objeto un acercamiento al coste final de la obra y una aproximación a los recursos financieros necesarios.

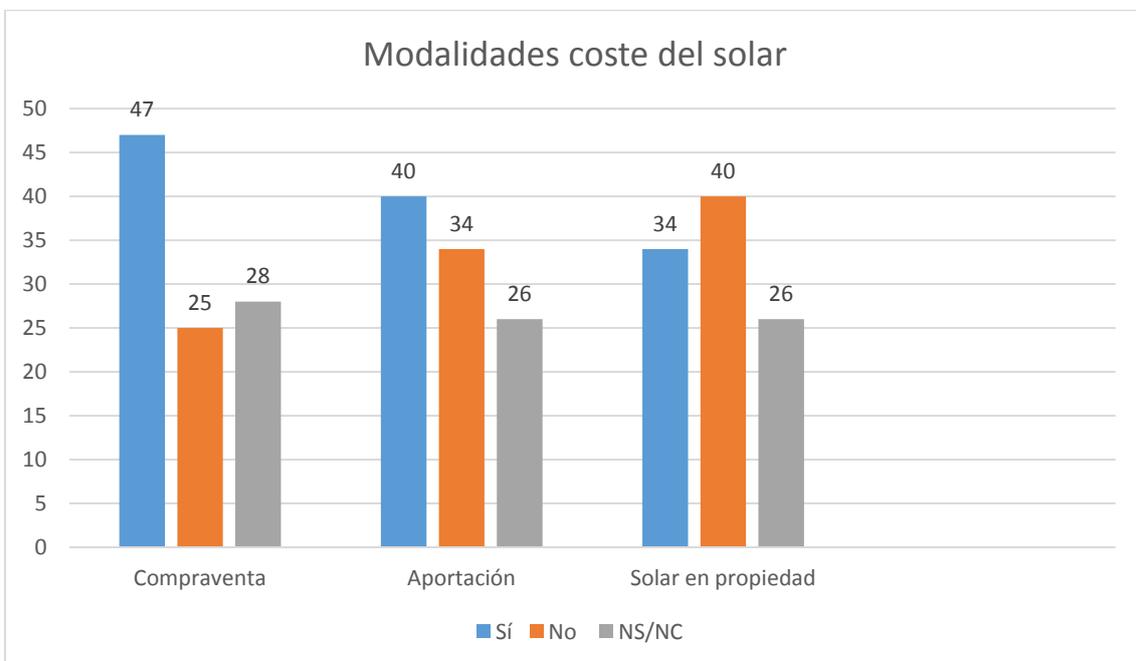
Control sobre los costes de construcción



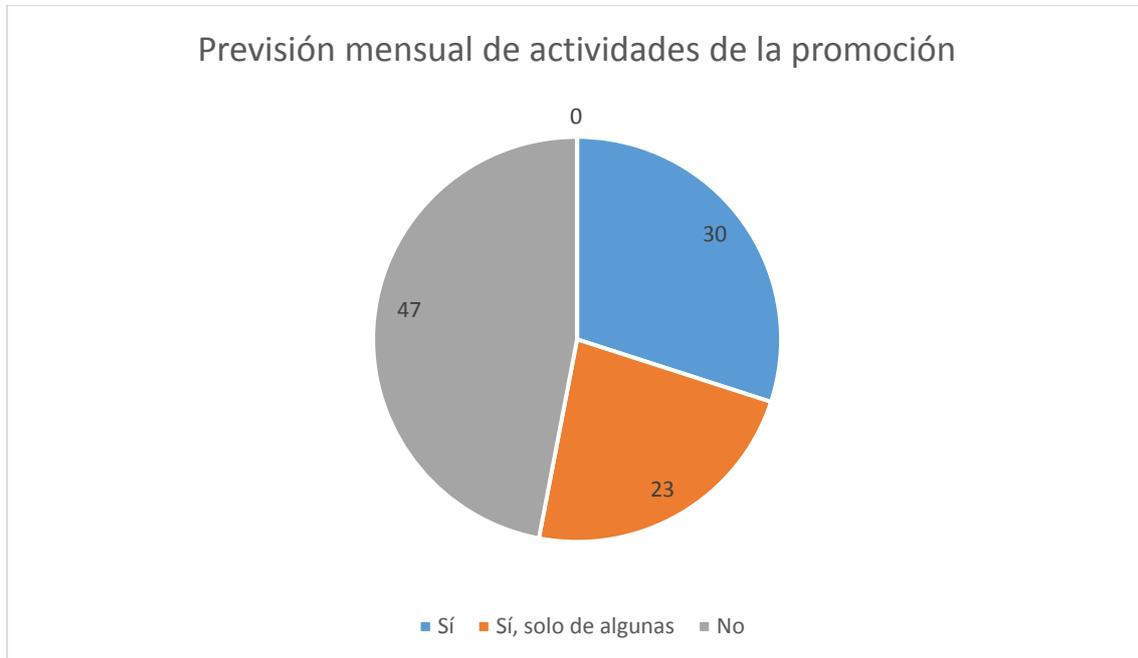
Estimar los costes de construcción de forma exhaustiva es fundamental para tener un control sobre la obra. En este sentido, el 56% de las empresas tiene soluciones que les ayudan a identificarlos, el 39% cubre el control sobre algún tipo de costes y tan solo el 5% no tiene identificados costes de obra.



Establecer parámetros de cálculo de coste según la normativa es fundamental para el 62% de las empresas, un 21% no lo tiene en todos los casos y un 17% afirma no poseer ningún modelo para cálculo de costes teniendo en cuenta la normativa.

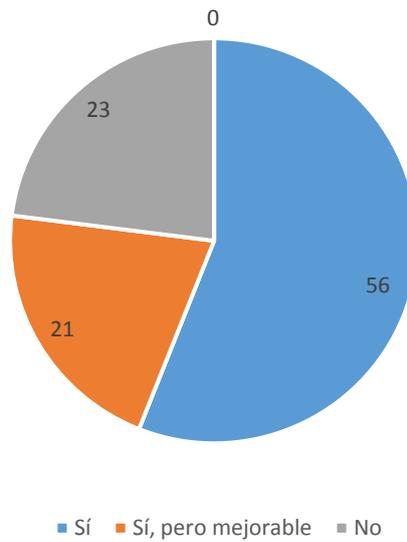


El coste del solar es uno de los costes fundamentales en cualquier proyecto de construcción. De este modo, se contemplan diferentes modalidades de coste del solar, el 47% en compraventa, el 40% en aportación y el 34% en solar en propiedad.



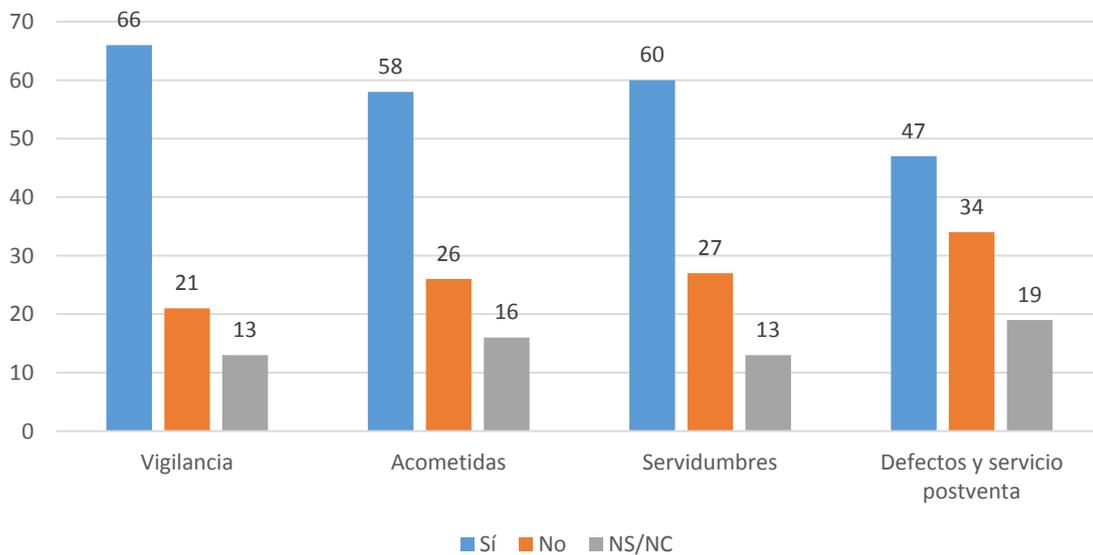
El 30% de las empresas tiene una previsión mensual de las principales actividades generales de la promoción, indicando la duración del estudio, fechas de licencia, construcción y venta, además, el 23% tiene una previsión sobre algunas de las principales actividades de la promoción, frente a un preocupante 47% que manifiesta no tener previsión sobre dichas actividades.

Sistema flexible de estimación de costes



Tener un sistema flexible de estimación de costes de la construcción según las condiciones del proyecto y el entorno es clave para asegurar la rentabilidad de la promoción. El 56% de las empresas posee un sistema flexible, para el 21% es claramente mejorable, frente a un 23% de empresas que no trabaja con un sistema de estimación de costes flexible.

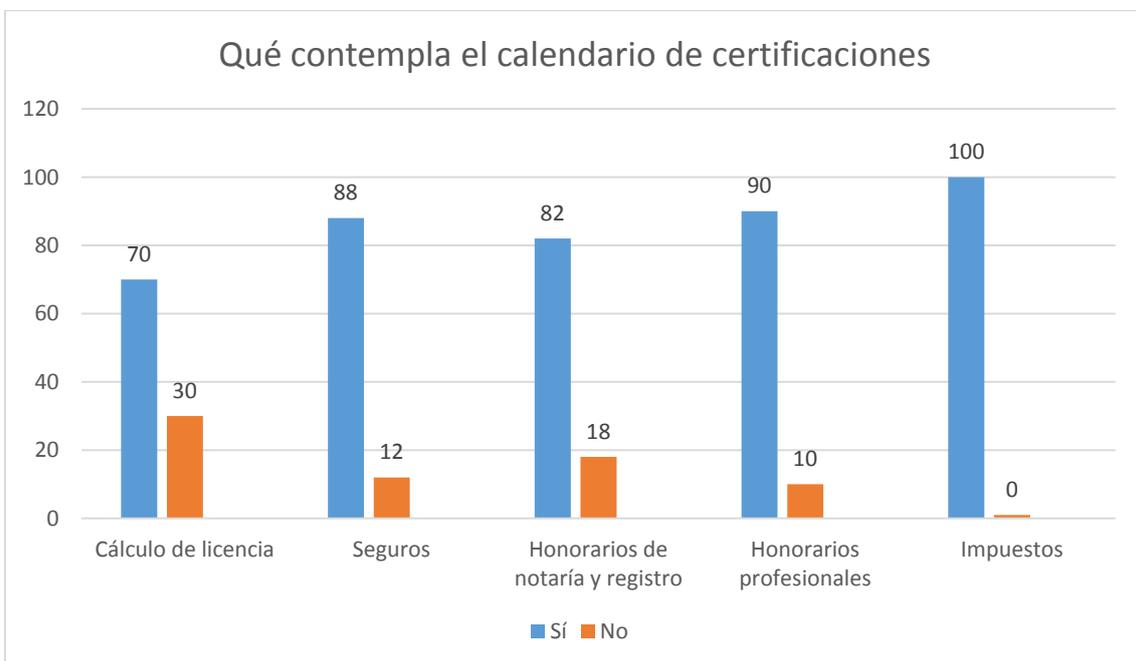
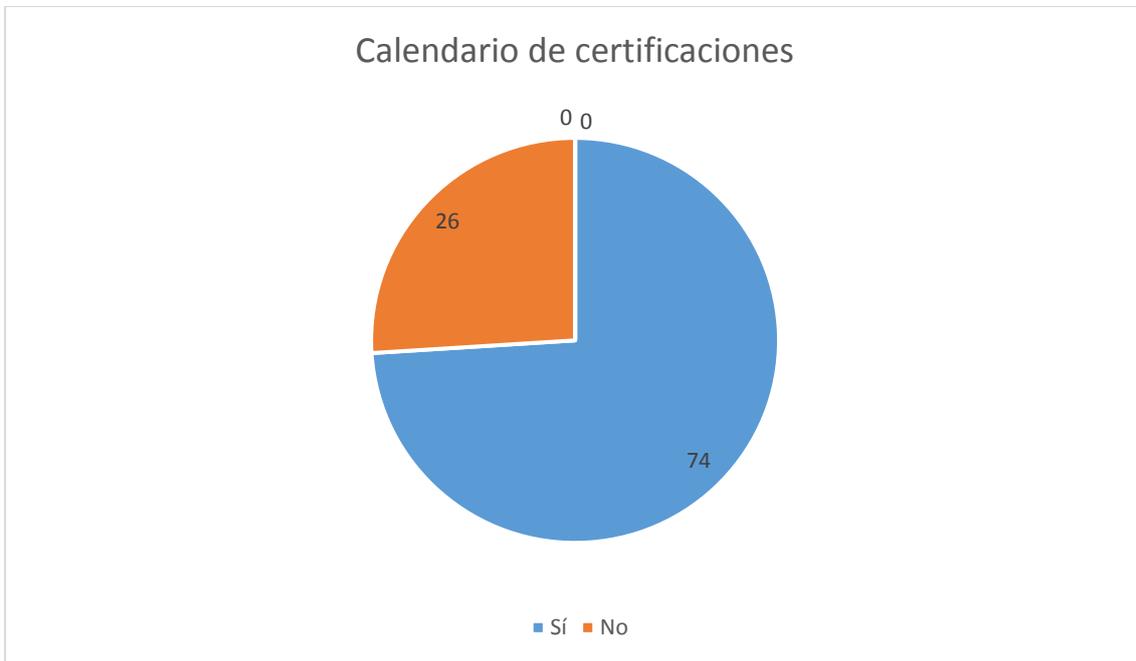
Costes no relacionados con la construcción



Además, las compañías contemplan otros costes no relacionados directamente con la construcción. El 66% lo hace con la vigilancia de la promoción, el 58% con las acometidas, el 60% con las servidumbres y el 47% con defectos y servicio postventa. Sin duda, costes necesarios pero ocultos, que suponen el encarecimiento del producto final, por lo que son

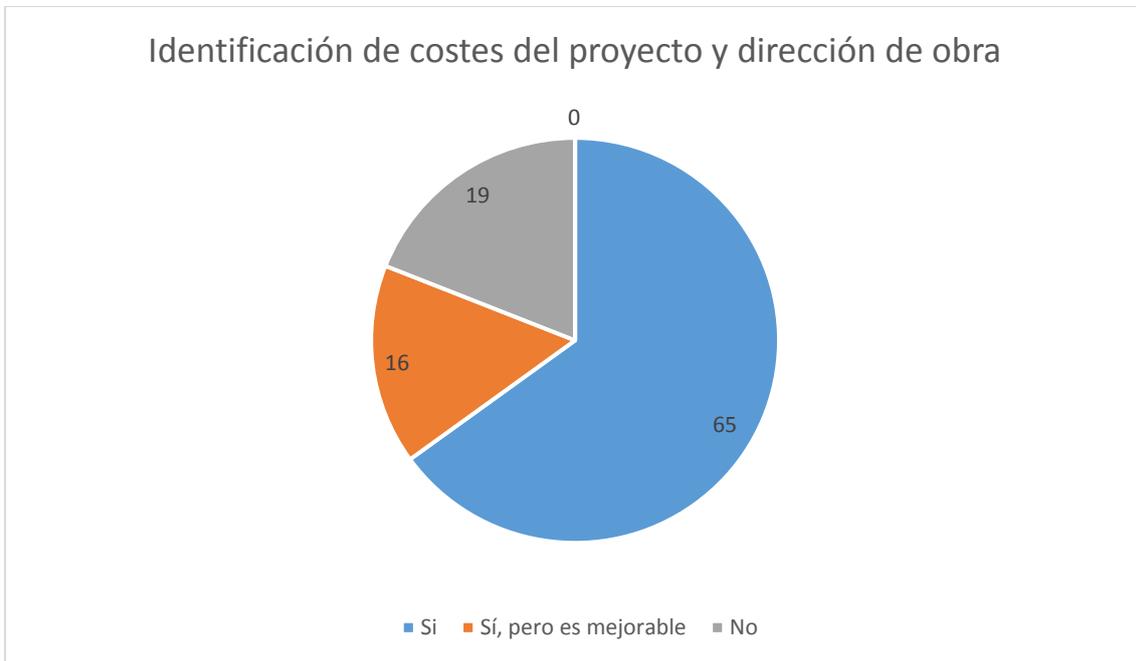


necesarios contemplarlos en términos de rentabilidad. Las herramientas informáticas nos permitirán identificar y analizar estos costes.



Para el 74% de las empresas es necesario tener un calendario de certificaciones que permita: el cálculo de licencia, para el 70%, que contemple los seguros necesarios en todo proyecto de obra, para el 88%, así como los honorarios de notaría y registro, para el 82%,

los honorarios profesionales, para el 90%, y cómo no, los impuestos, para el 100% de los encuestados.



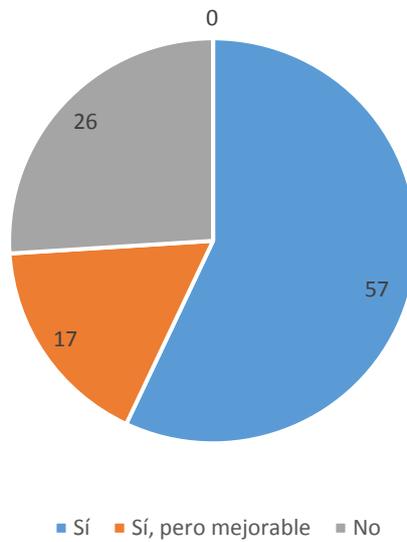
Es fundamental tener identificados todos los costes del proyecto y la dirección de obra. Así, el 81% de las empresas manifiesta tener identificados todos o casi todos los costes, frente al 19% que declara no hacerlo.

Costes de financiación y costes de promoción

La financiación de promociones inmobiliarias debe basarse en un profundo conocimiento de los instrumentos de financiación existentes en el mercado, que permita una mejor negociación para reducir el coste financiero y facilitar la comercialización del producto.

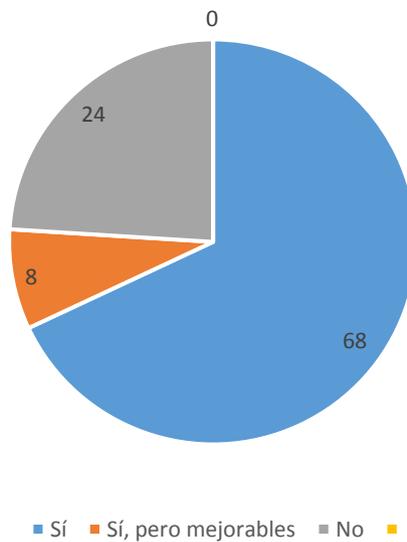
La situación actual del mercado inmobiliario acentúa la importancia de la financiación de las promociones como una variable estratégica.

Modelo de cálculo de costes de financiación

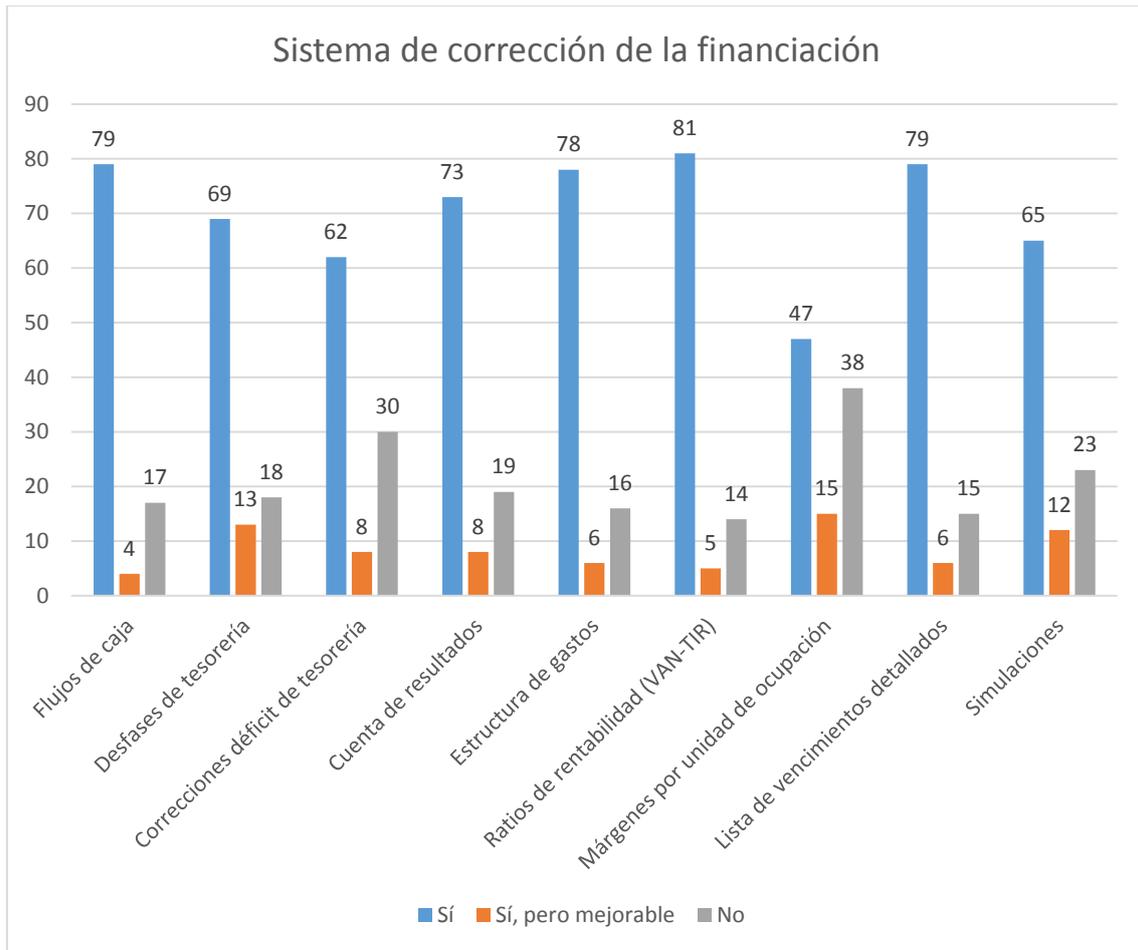


El 57% de las empresas tiene un modelo que le permite calcular el importe y condiciones, así como los gastos para la formalización de la financiación del proyecto, para el 17% es mejorable y el 26% no tiene un modelo de seguimiento y cálculo de estos costes.

Intereses y gastos derivados de la financiación

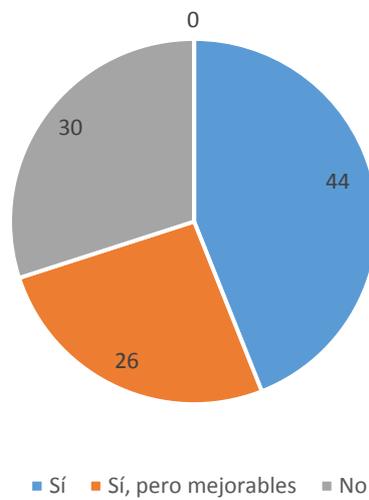


Además, poder realizar un cálculo pormenorizado de intereses y gastos derivados de la financiación es realizable para el 68% de los casos, mejorable para un 8% e irrealizable en un 24% de las empresas.



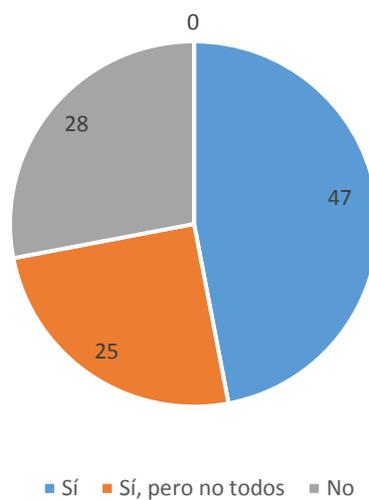
Los sistemas de gestión de los procesos deben contemplar la posibilidad de realizar correcciones sobre la financiación para darle diferentes usos como: los desfases de tesorería, 69%, los ratios de rentabilidad, 81%, o la lista de vencimientos detallados, 79%. En definitiva, tener un control sobre todas las fases del proyecto, en términos financieros, que nos permita ir realizando correcciones según las necesidades.

Costes por financiación adicional contemplado en procesos



Además de una adecuada estimación inicial de la financiación necesaria, se puede precisar, para superar tensiones de tesorería, de una financiación adicional, a través de aportación de capital, préstamos distintos al hipotecario, líneas de crédito, etc... El 44% de los encuestados contemplan esta posibilidad en sus procesos, el 26% manifiesta que son mejorables y un 30% afirma no contemplar esta opción en sus procesos.

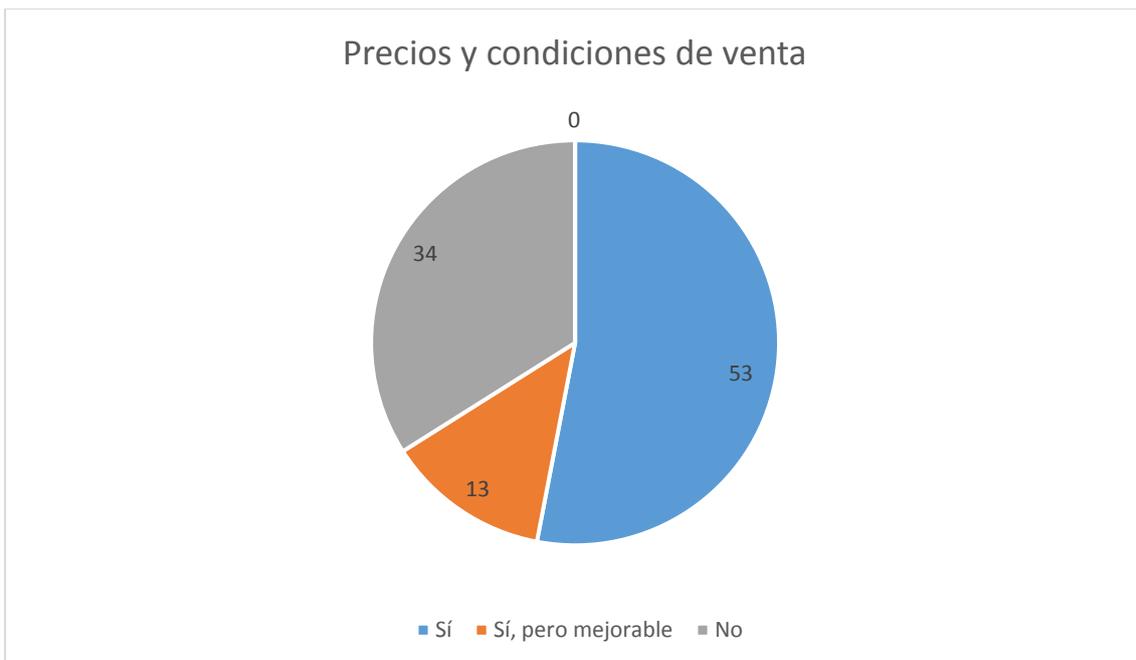
Costes de gestiones administrativas y directivas de la promoción



Los costes relativos a las gestiones administrativas y directivas, relacionadas con la promoción, son importantes así los contemplan el 47% de los casos, además el 25% tiene contemplado parte de estos costes y el 28% manifiesta no hacerlo.



Respecto a los costes relacionados con la comercialización, correspondientes a las acciones de marketing y a las comisiones por ventas, están estimados para el 43% de los casos, un 18% contempla dichos costes, aunque son mejorables, y el 39% no lo hace.



Por último, los precios y condiciones de venta están incluidos en todo el modelo de gestión para la mayoría de los encuestados, un 53%, al que habría que sumar un 13%, que pese a hacerlo manifiesta ser mejorable, frente a un 34% que no lo tiene en cuenta.



A cerca de

IB Building, desarrollado por **Ibermática**, es un sistema integrado de gestión empresarial, que integra en un único sistema de información, todas las áreas de gestión de una empresa con actividad constructora o promotora. **IB Building** cubre las necesidades totales, desde el área económico financiera, el presupuesto y la planificación, la gestión de producción en la obra, así como, en la actividad promotora, la gestión del Suelo, el plan de viabilidad, CRM y el circuito comercial.

Además la arquitectura de la solución, completamente modular y flexible, permite tanto implantar la solución completa gradualmente, como escoger únicamente aquellos módulos que sean necesarios en la empresa.

Asimismo, aborda de forma integrada la problemática de sectores auxiliares, tales como las Plantas de Transformación, Excavación y Movimientos de Tierras, la gestión de la Maquinaria, Gestión de Alquileres de inmuebles, Rehabilitación y Restauración, Almacén Interno, etc..

Destaca su capacidad de adaptarse a las necesidades de cada empresa de manera rápida y sencilla gracias a sus amplias posibilidades de parametrización, basada en la plataforma estándar de desarrollo de **Microsoft Dynamics 365**

Ibermática es una de las principales compañías de servicios en Tecnologías de la Información (TIC) del mercado español formada por cerca de 3.500 profesionales. Creada en 1973, nuestra actividad se centra en las siguientes áreas: Consultoría TIC, servicios de infraestructuras, integración de sistemas de información, outsourcing e implantación de soluciones integradas de gestión empresarial. Ibermática dispone de un profundo conocimiento de aquellos mercados y sectores para los que ofrece soluciones específicas.

Completamos nuestra oferta con soluciones tecnológicas como Business Intelligence, ERP y CRM, gestión de procesos (BPM), portales y negocio digital, gestión documental, Social Business, gestión de personas (HCM), movilidad, accesibilidad, seguridad e inteligencia artificial, así como servicios Cloud Computing.

Nuestro compromiso con la calidad y la eficiencia nos impulsa a la búsqueda permanente de la excelencia. La actividad que desarrollamos se caracteriza por su bajo impacto medioambiental; a pesar de ello, la sostenibilidad es una de nuestras preocupaciones a la hora de organizar y diseñar nuestros procesos.



Estudios e Informes por cortesía de

La innovación es uno de los pilares del proyecto empresarial de Ibermática. A través del Instituto Ibermática de Innovación (i3B) se desarrollan diversas líneas de investigación que permiten aportar al mercado soluciones innovadoras basadas en el uso de tecnologías de la información.