

Aifos Arquitectura y Promociones Inmobiliarias S.A.

PROPUESTA DE CONVENIO

Plan de negocio

Málaga, 27 de mayo 2014

Agenda

1.- Punto de partida	2
2.- Contexto económico	5
3.- Plan de negocio	11
4.- Anexos	23

1.- Punto de partida

2 .- Contexto económico

3 .- Plan de negocio

4 .- Anexos

1. Punto de partida

- El presente plan de negocio forma parte inseparable de la propuesta de convenio. Ha sido elaborado siguiendo criterios de prudencia económica, teniendo en cuenta el contexto económico nacional e internacional y en particular su incidencia en el sector promotor de viviendas de segunda residencia.
- Este contexto ha determinado el momento y la cuantía en que se esperan generar los ingresos previstos y cualquier mejora en dichas expectativas económicas puede producir un adelanto en la generación de ingresos y por tanto en el pago a los acreedores tal y como se recoge en la propuesta de convenio.
- Para la generación de estos ingresos, Aifos, Arquitectura y Promociones Inmobiliarias S.A. (en adelante Aifos) ha alcanzado acuerdos y está negociando con las entidades financieras la liberación de activos que le permita generar los ingresos necesarios para afrontar la deuda con el resto de acreedores.
- En estos momentos, tras casi cuatro años de concurso, con los acuerdos alcanzados y la ratificación de las sentencias ganadas, Aifos dispone de activos libres de carga con los que puede generar ingresos por 179 MM€ para abonar el 82% de los pagos previstos en el plan de negocio.

1 .- Punto de partida

2.- Contexto económico

3 .- Plan de negocio

4 .- Anexos

2.- Contexto económico

- Cinco son los factores que condicionan, sobre manera, la previsión de ingresos del plan de negocio y el año en que se pueden generar :

2.1.- La situación económica de la Unión Europea, en tanto que alrededor del 60% de los compradores de Aifos provenían de países de dicha Unión.

2.2.- Las previsiones económicas de España para los próximos años, que afectan directamente al otro 40% de compradores e indirectamente generan o no atractivo a España como país donde invertir para comprarse una residencia.

2.3. – La situación del sector de la promoción, en especial la segunda residencia.

2.4.- La situación del crédito hipotecario.

2.5.- La creación de la Sareb, a finales del año 2012, que puede jugar una importante baza en la estabilización del sector.

- A continuación se detallará el impacto de cada uno de estos factores en el plan de negocios de Aifos

2.- Contexto económico (continuación)

2.1.- La situación económica de la Unión Europea,

- Tras cuatro años de tasas de crecimiento negativas o próximas a cero, las previsiones económicas de la zona euro empiezan a mejorar y permite vislumbrar una salida a la crisis:
 - En 2014 se espera un crecimiento del PIB de +0,8%
 - En 2015 se espera casi duplicar el crecimiento del PIB alcanzando un +1,5%
 - Crecimiento que seguirá siendo débil sin superar el 2% anual en los próximos cinco años.
- En Inglaterra, el crecimiento de la economía presenta unos mejores datos:
 - En 2014 se espera un crecimiento del PIB de +2,5%
 - En 2015 se espera mantener el crecimiento del PIB de +2,5%
 - Crecimiento que seguirá siendo alrededor del 2,5% en los próximos cinco años.
- Estas cifras significan un inicio de recuperación económica, que unido al bajo precio de las viviendas en España, permite augurar una progresiva aparición de nuevos compradores europeos en el mercado de vivienda.

2.2.- Previsiones económicas para España:

- España tras casi cinco años de decrecimiento económico, va a presentar a finales de este año 2013, tasas de crecimiento positivas que hacen esperar una lenta salida de la crisis.
 - En 2014 se espera un crecimiento del PIB
 - En 2015 un crecimiento del PIB de +1.8%, con crecimientos similares o ligeramente superiores en los siguientes años
- Estas previsiones de crecimiento impedirán una reducción significativa de la tasa de paro en España lo que limitará la aparición de nuevos compradores de vivienda en los próximos cinco años.

2.- Contexto económico (continuación)

2.3. – La situación del sector de la promoción en España, en especial la segunda residencia

- El precio de los pisos, según la OCDE ha tocado fondo, no esperando que se produzcan bajadas significativas. De hecho el número de nuevas viviendas vendidas ha repuntado en los últimos tres trimestres.
- En el año 2013 se cerraron ya operaciones con importantes fondos de inversión que consideran que ya ha llegado el momento, no solo de comprar activos en España por su potencial de revalorización sino también están adquiriendo las comercializadoras de viviendas de los bancos.
- Así mismo, han aparecido nuevos mercados compradores, procedentes de Rusia, Europa del Este y Lejano Oriente, que en zonas concretas están ayudando a reactivar algo el mercado. Estos nuevos compradores realizan sus operaciones, en una gran mayoría, al contado.
- A pesar del gran stock de viviendas existente en España, en algunas zonas concretas como centro de Madrid, Barcelona y la Costa del Sol ese stock empieza a tener unos niveles que se pueden considerar normales.
- En el caso de los suelos está dificultad sigue siendo alta, aunque empiezan a cerrarse en 2014 las primeras operaciones.
- Todo ello permite prever una progresiva recuperación de la venta de viviendas.

2.- Contexto económico (continuación)

2.4.- La situación del crédito hipotecario

- Tras el saneamiento bancario llevado a cabo en el año 2012, incluido el traspaso de los activos inmobiliarios de los bancos intervenidos a la Sareb, las entidades supervivientes parecen no presentar problemas de solvencia para afrontar los próximos años. Se espera que el crédito empiece a fluir conforme mejoren las expectativas de la economía española, alcanzando una cierta normalización en el año 2016.
- Adicionalmente, las entidades financieras se han convertido en las principales promotoras del país y lógicamente, están facilitando financiación para lograr dar salida a sus pisos y empieza a haber cierta competencia en el mercado de la financiación hipotecaria que hace un año estaba cerrado

2.5.- La creación de la Sareb

- Esta sociedad se creó con la finalidad de sanear las entidades bancarias intervenidas mediante el traspaso de sus carteras de créditos inmobiliarios.
- Adicionalmente, buscaba ayudar a la estabilización del mercado inmobiliario al quitar la presión de venta a corto plazo que tenían las entidades financieras, fijando un suelo a la caída del valor de estos activos
- Su creación permitió establecer unos criterios de valoración tanto para la obra en curso como para los solares que se han utilizado como referentes del sector.
- En su plan de negocio, la Sareb, fijó un plazo de 15 años como el necesario para que el sector se recupere.

2.- Contexto económico (continuación)

En conclusión:

- Este contexto económico ha determinado el plan de negocio que propone Aifos en los siguientes aspectos concretos:
 - Aifos prevé que, en los próximos cinco años, el número de viviendas a vender será muy bajo, situación que no mejorará hasta que la recuperación económica sea un hecho y se consolide, a partir del año siete se espera una mayor dinamización del sector, pero lejos de los volúmenes anteriores a la burbuja.
 - Sin embargo, en la Costa del Sol, zona de actividad de Aifos, empieza a notarse un cierto dinamismo, habiéndose incrementado las ventas de viviendas en los últimos dieciocho meses por la compra de clientes extranjeros.
 - Vender viviendas en esta situación económica exigirá a Aifos fijar unos precios muy competitivos, lo que supondrá rebajar el margen por vivienda.
 - El inicio de nuevas promociones se verá muy limitado por las restricciones crediticias con lo que se promoverán sólo si existe un volumen de compradores que lo justifique y probablemente se realizará utilizando figuras como las cooperativas o la autopromoción que reduzcan el riesgo de las entidades financieras.
 - Aifos considera que su conocimiento del mercado y la probada capacidad de venta de su fuerza comercial le permitirá competir ventajosamente y aprovechar cualquier oportunidad de mercado en especial la incipiente reactivación de la demanda de la Costa del Sol.

1 .- Punto de partida

2 .- Contexto económico

3.- Plan de negocio

4.- Anexos

3.- Plan de negocio

- El Plan de Negocio permite cumplir con la propuesta de convenio.
- En estos momentos, tras casi cinco años de concurso, con los acuerdos alcanzados y la ratificación de las sentencias ganadas, Aifos dispone de activos libres de carga con los que puede generar ingresos por 179 MM€ para abonar el 82% de los pagos previstos en el plan de negocio.
- El plan de negocio se analiza en tres apartados:
 - 3.1.- Generación de ingresos
 - 3.2.- Gastos a pagar
 - 3.3.- Generación de caja
- En cada apartado se detallarán las principales hipótesis utilizadas

3.- Plan de negocio: Generación de ingresos

3.1.- Generación de ingresos

- La generación de ingresos se basa en las negociaciones que Aifos está manteniendo con las entidades financieras para mediante una quita de los créditos privilegiados liberar activos.
 - Ya se ha llegado a acuerdos con entidades financieras que representan un volumen significativo de las viviendas a desarrollar para que colaboren liberando créditos privilegiados y están incorporados al presente plan de negocio
 - Se continúa negociando con otras entidades en esta misma línea de conseguir quitas sobre sus activos privilegiados que permita el pago del resto de los acreedores pero no se han incorporado al presente plan de negocios
 - En defensa de los intereses de sus acreedores y de los de Aifos, se planteará, siempre que haya lugar, las oportunas recuperaciones judiciales: tanto acciones de retroacción como solicitud de pérdida de los créditos concursales así como los posibles daños y perjuicios derivados, una parte mínima de las mismas se encuentra incorporada al presente plan

3.- Plan de negocio : Generación de ingresos (continuación)

3.1.- Generación de ingresos (continuación)

- Seis son las líneas de ingresos que permitirán generar los 233 millones de euros que se prevé obtener en los próximos 10 años.

3.1.1.- Ingresos por venta de producto terminado libre de carga

3.1.2.- Ingresos por la gestión de las promociones libres de carga de Aifos

3.1.3.- Ingresos por la gestión de promociones de terceros

3.1.4.- Ingresos por gestión de inmuebles

3.1.5.- Deudores de Aifos

3.1.6.- Recuperaciones judiciales netas

- En todos los casos se ha sido muy realista tanto en la estimación de la cuantía de los ingresos, como en establecer el momento en que se generan.

3.1.1.- Ingresos por venta de producto terminado libre de carga

- Con la venta del producto terminado libre de cargas, Aifos espera generar 37,5 MM€ en diez años.

En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Producto Terminado	5.555	1.786	2.596	2.220	3.260	5.207	4.245	4.245	4.245	4.189

Vta viviendas (unidades)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Producto terminado	40	13	19	16	24	34	27	27	27	23

3.- Plan de negocio : Generación de ingresos (continuación)

3.1.2- Ingresos por la gestión de las promociones libre de carga de Aifos

- Aifos dispone de promociones con obra en curso y suelos urbanos y por desarrollar por un valor, tasado a julio 2013, de casi 83 MM€ (ver detalle en el anexo I)
- Sobre estos activos detallados Aifos va a realizar la promoción y gestión de nuevas viviendas, bien vía cooperativas de propietarios, bien con socios financieros.
- Al ser un mero gestor, sus ingresos son aproximadamente un 10% del volumen de obra y generará un flujo de casi 30 MM€ en los próximos 10 años.

Promociones En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Suelos con obra en curso	3.143	3.097	5.850	5.153	4.411	3.528	3.528	3.528		
Suelos urbanos						1.214	4.349	4.349	8.294	8.252
Suelos pdtes de tramitación urbanística								1.379	3.382	8.507
Cash Flow por gestión y promoción viv.	958	966	2.175	1.557	1.203	1.835	3.323	5.322	7.501	5.034
TOTAL ANUAL	4.101	4.063	8.025	6.711	5.614	6.577	11.200	14.578	19.177	21.793

Promociones: vta viviendas (unidades)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Suelos con obra en curso	54	54	111	148	124	125	88	48		
Suelos a desarrollar						40	130	170	350	500
Ventas anuales de viviendas	54	54	111	148	124	165	218	218	350	500

3.- Plan de negocio: Generación de ingresos (continuación)

3.1.3 Ingresos por la gestión de promociones de terceros(*)

- Aprovechando que los grandes tenedores de suelo van a ser en el medio plazo fondos de inversión e instituciones financieras, Aifos se plantea actuar como gestor, constructor y comercializador de promociones para terceros, lo que le permitirá la obtención de la financiación necesaria.
- Para poder vender en el mercado actual, el plan de negocio está basado en fijar unos precios de venta competitivos: el valor medio de las viviendas es de 100.000€, parking a 5.000€ y trasteros a 2.000€ y la gestión del mismo supone un margen de beneficios de un 10% que irán aumentando tal y como describe el anexo II.
- Diversos fondos han presentado propuestas a entidades financieras para la compra de créditos y activos de Aifos, siendo Aifos la empresa encargada de la gestión de dichos activos

En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Gestión de promociones de terceros			920	1.017	1.412	2.672	2.746	2.675	3.190	3.721

- El número de unidades a vender está determinado por las expectativas económicas así:
 - En los cinco primeros años, dada la mala situación económica previsible, la media de ventas es 100 viviendas, empezando las ventas en el año 3.
 - En los años del 6º al 10º se venden de media unas 200 viviendas al año, esperando una mínima recuperación del sector.

Vta viviendas (unidades)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Promociones de terceros			86	95	132	200	186	165	180	210

(*) Ver detalle de las hipótesis empleadas en el anexo II

3.- Plan de negocio: Generación de ingresos (continuación)

3.1.4- Gestión de Activos Inmobiliarios

- La gestión de activos inmobiliarios, alquiler de apartamentos y gestión hotelera generará a partir del segundo año unos ingresos netos de gastos de unos 150.000€ de media en los primeros tres años y situándose una vez esté en pleno funcionamiento en unos 270.000€ al año lo que supone unos ingresos de 2 MM en los diez años de vida del plan

3.1.5.- Deudores de Aifos

- Aifos tiene unas deudas pendientes de cobro reconocidas frente a terceros y recuperaciones de IVA por cancelación de contratos por un importe de 33,5MM€.

En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Deudores	8.776	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	4.531	8.886

3.1.6- Recuperaciones judiciales netas

- A lo largo de los cuatro años que ha durado la fase común del concurso, Aifos ha interpuesto, en defensa de los intereses de sus acreedores distintas demandas.
- Se espera obtener un mínimo de 35 MM€ en los diez próximos años.

3.- Plan de negocio: Generación de ingresos, resumen

El plan de ingresos prevé generar 232 MM de euros de los que 179MM€ se generan sobre la actual base de activos de Aifos libres de carga.

En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	TOTAL
Producto Terminado	5.555	1.786	2.596	2.220	3.260	5.207	4.245	4.245	4.245	4.189	37.548
Promociones											
Suelos con obra en curso	3.143	3.097	5.850	5.153	4.411	3.528	3.528	3.528			32.238
Suelos urbanos						1.214	4.349	4.349	8.294	8.252	26.459
Suelos pdtes de tramitación urbanística								1.379	3.382	8.507	13.268
Cash Flow por gestión y promoción viv.	958	966	2.175	1.557	1.203	1.835	3.323	5.322	7.501	5.034	29.874
Gestión de promociones de terceros			920	1.017	1.412	2.672	2.746	2.675	3.190	3.721	18.353
Gestión de activos Inmobiliarios: GH Banús		140	149	177	219	247	270	270	270	270	2.012
INGRESOS NETOS ACTUAL	9.656	5.990	11.690	10.125	10.504	14.703	18.461	21.768	26.882	29.973	159.752
Deudores	8.776	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	4.531	8.886	33.477
Recuperaciones netas		5.896							14.500	14.500	34.896
Ctas Corrientes y otros Activos Líquidos	4.829										4.829
INGRESOS NETOS TOTALES	23.261	13.498	13.302	11.737	12.116	16.315	20.073	23.380	45.913	53.358	232.953

3.- Plan de negocio: Gastos a pagar

3.2. Gastos a pagar.

- Tres son las partidas de gastos a pagar:
 - 3.2.1.- Gastos de funcionamiento de la empresa
 - 3.2.2.- Devolución a los clientes
 - 3.2.3.- Pago de los créditos concursales
 - 3.2.4.- Pago créditos contra la masa

3.2.1.- Gastos de funcionamiento de la empresa

- Son los gastos necesarios para la gestión de este plan de negocio
- La profunda reestructuración acometida ha supuesto una significativa reducción de sus costes operativos que en la actualidad se establecen en 3,2 millones por año
- Los gastos de funcionamiento se han considerado fijos a lo largo del plan. El aumento de la carga de trabajo que se espera a lo largo la vida del Plan de Negocio, se realizará mediante la subcontratación de profesionales externos

NECESIDADES DE TESORERIA (miles de €)		Año tipo
ALQUILERES		120
SUMINISTROS	Agua	12
	Electricidad / Gas	72
	Telefonía	168
	Seguros (Gral, RC, colect.)	84
GASTOS GENERALES OFICINA		108
IMPUESTOS LOCALES		45
PROVEEDORES		90
NOMINAS y Seg. Social (OFICINA)		1.485
REGISTRO / NOTARIA		12
GASTOS PROFESIONALES EXTERNOS		1.031
Total Gastos de Estructura		3.226

3.- Plan de negocio: Gastos a pagar (continuación)

3.2.2.- Devolución a los clientes

- En la propuesta de convenio los acreedores acuerdan que se abone con carácter preferente las cantidades recibidas en concepto de anticipo de cliente más los intereses legales que les correspondan a aquellos compradores que sean personas físicas que hayan adquirido una vivienda y a los cuales no se les haya podido entregar su vivienda antes de los primeros diez años del desarrollo de este convenio
- La cantidad estimada es de 30 millones de euros que se pagará al final del noveno año.

3.2.3.- Pago de los créditos concursales

- La propuesta de convenio indica como se prevé abonar estos importes:
 - Créditos con privilegio especial se negocian individualmente con las entidades financieras.
 - Créditos con privilegio general, se paga el 100% más los intereses legales, serán garantizados con activos o cesiones de créditos frente a terceros y se abonarán en base a:
 - Los intereses generados sobre el principal de la deuda se irán capitalizando y su abono se efectuará al final de cada uno de los años comprendidos entre el quinto y el octavo.
 - El principal de la deuda se abonará anualmente, en partes iguales, al final de cada uno de los años comprendidos entre los años quinto y octavo.
 - Créditos ordinarios, se paga el 50%, abonándose un 40% al finalizar el noveno año y el 60% restante al finalizar el décimo año.
 - Sólo se pagará los créditos subordinados tras haber satisfecho al resto de acreedores y en la misma proporción

3.- Plan de negocio: Ritmo de pago de los créditos privilegiados y ordinarios

3.2.4.- Pago de los créditos contra la masa

- Son los créditos indicados por la Administración Concursal por un importe de 11,585 MM € que se abonarán en el primer año.

3.3- Ritmo de pago de los créditos concursales

- El presente plan pretende devolver 185 MM € en los diez años de vigencia

En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	TOTAL
Créditos contra la masa	11.585										11.585
Devolución clientes									30.000		30.000
Crédito Privilegiado general (100%)	1.825	1.897	6.987	6.123	10.389	10.546	10.642	9.940			58.349
Crédito Ordinario (50%)									34.116	51.173	85.289
GASTOS NETOS	13.410	1.897	6.987	6.123	10.389	10.546	10.642	9.940	64.116	51.173	185.223

3.- Plan de negocio: Generación de caja

3.3.- Generación de caja

- Consecuencia de las hipótesis utilizadas en los apartados anteriores, queda reflejado el proceso de generación de caja de Aifos para cumplir el convenio propuesto

En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	TOTAL
Producto Terminado	5.555	1.786	2.596	2.220	3.260	5.207	4.245	4.245	4.245	4.189	37.548
Promociones											
Suelos con obra en curso	3.143	3.097	5.850	5.153	4.411	3.528	3.528	3.528			32.238
Suelos urbanos						1.214	4.349	4.349	8.294	8.252	26.459
Suelos pdtes de tramitación urbanística								1.379	3.382	8.507	13.268
Cash Flow por gestión y promoción viv.	958	966	2.175	1.557	1.203	1.835	3.323	5.322	7.501	5.034	29.874
Gestión de promociones de terceros			920	1.017	1.412	2.672	2.746	2.675	3.190	3.721	18.353
Gestión de activos Inmobiliarios: GH Banús		140	149	177	219	247	270	270	270	270	2.012
INGRESOS NETOS ACTUAL	9.656	5.990	11.690	10.125	10.504	14.703	18.461	21.768	26.882	29.973	159.752
Deudores	8.776	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	1.612	4.531	8.886	33.477
Recuperaciones netas		5.896							14.500	14.500	34.896
Ctas Corrientes y otros Activos Líquidos	4.829										4.829
INGRESOS NETOS TOTALES	23.261	13.498	13.302	11.737	12.116	16.315	20.073	23.380	45.913	53.358	232.953
En miles de €	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	TOTAL
Créditos contra la masa	11.585										11.585
Gastos de estructura	3.226	3.226	3.226	3.226	3.226	3.226	3.226	3.226	3.226	3.226	32.260
Devolución clientes									30.000		30.000
Crédito Privilegiado general (100%)	1.825	1.897	6.987	6.123	10.389	10.546	10.642	9.940			58.349
Crédito Ordinario (50%)									34.116	51.173	85.289
GASTOS NETOS	16.636	5.123	10.213	9.349	13.615	13.772	13.868	13.166	67.342	54.399	217.483
SALDO ANUAL	6.625	8.375	3.089	2.388	- 1.499	2.543	6.205	10.214	- 21.429	- 1.041	
SALDO ACUMULADO	6.625	15.000	18.089	20.476	18.977	21.521	27.726	37.940	16.511	15.470	

1 .- Punto de partida

2 .- Contexto económico

3 .- Plan de negocio

4.- Anexos

Anexo I: Valoración de activos libre de carga de Aifos

- Producto terminado.- Por un total de 37,5 MM € todas los activos de promociones terminadas (viviendas, locales, parking y trasteros...) han sido prevaloradas por Gesvalt para aportarlas en garantía a la Hacienda Pública.

En el producto terminado también se incluyen varias promociones terminadas valoradas en el 65% sobre el valor dado por la Administración Concursal que, si bien tienen una sentencia ganada a favor de Aifos, están a la espera de sentencia firme, éstas suponen 25 de los 37,5 MM €

- Promociones.- Por un total de 82,5 MM €
 - **Suelos con obra en curso**; por un valor de 32 MM€ promociones en construcción valoradas a partir del prevalor de Gesvalt y a partir de estudios económicos.
 - **Suelos urbanos**; por un valor de 31MM €, suelos con toda la tramitación urbanística realizada valorados a partir de distintos criterios como son prevalor de Gesvalt, estudios económicos, 50% sobre el valor dado por la AC y valores estimados a la baja.
 - **Suelos pendientes de tramitación urbanística**; por un valor de 19,5 MM € estos suelos lo valoramos a través del prevalor de Gesvalt, 20% sobre el valor dado por la AC y sobre estimaciones a la baja.
 - Existen promociones que, si bien tienen una sentencia ganada a favor de Aifos, están a la espera de sentencia firme, éstas suponen 10 de los 82,5 MM €

Anexo II: Principales hipótesis utilizadas en la previsión de ingresos de gestión de promociones de terceros

- Partiendo el valor medio de las viviendas en las promociones de terceros que gestionaremos es de 100.000€, el del parking es de 5.000€ y los trasteros es de 2.000€.
- Los años 1 y 2 no se ingresará nada por la gestión de promociones de terceros.
- A partir del año 3, y a partir de los valores medios de viviendas, parking y trasteros dados anteriormente se obtendrá un beneficio de un 10%. Esto se prolongará hasta el año 5.
- Desde el año 6 al 10 aumentará el valor medio de las viviendas, parking y trasteros un 2% anual y el margen de beneficios aumentará un 1% anual.