

Reportajes

Reportajes

[Volver a reportajes](#)

¿Cómo se financia ahora la promoción de viviendas?

La financiación ha vuelto a la promoción de viviendas, pero las condiciones han cambiado.

25 may 2015 | [Comentar](#) | [Compartir](#) [f](#) [t](#) [g+](#) |

[Imprimir](#)

“ El promotor debe tener patrimonio suficiente para responder del riesgo comercial. ”

Por: [E. Esparza](#)

El sector inmobiliario siempre se ha financiado por los créditos concedidos por las entidades financieras. Un informe de BBVA cifraba en el 60% del crédito total el concedido a la vivienda, construcción y promoción en 2008. Tras la crisis la situación cambió y las entidades financieras fijaron criterios más restrictivos. Como consecuencia, **las compañías inmobiliarias han tenido que buscar fuentes alternativas de financiación que suponen el 27% del total** cuando en el mercado francés llegan al 55%, según un informe de KPMG.



En 2015 se prevé que los datos del sector inmobiliario sean positivos, con incrementos en la venta y también en la construcción de viviendas. Para poner en marcha las nuevas promociones, las promotoras cuentan con diversas fuentes de financiación con una característica común: imponen condiciones más duras para financiar. **Los inversores oportunistas que llegaron en los primeros años de la crisis están cambiando sus posiciones.**

“En los últimos años han venido a invertir en España fondos de inversión y SOCIMI pensando en activos singulares, **principalmente centros comerciales y edificios de oficinas, que se podían conseguir a buen precio.** Pero en el mercado español ya no quedan activos patrimoniales de este tipo, con rentas aseguradas y buenas localizaciones, por lo que han tenido que abrirse al sector residencial. Estos inversores pueden invertir a través de *joint ventures* y acuerdos con compañías del sector inmobiliario en promociones muy bien localizadas”, explica Gonzalo Montes, socio del área de Restructuring de KPMG.

Se acabó financiar el suelo

Junto con el aumento de las fuentes de financiación se ha producido otro cambio importante en el sector inmobiliario. Tradicionalmente, el promotor compraba el suelo y luego financiaba la construcción. Cuando los compradores compraban la vivienda se subrogaban al crédito firmado por la promotora. **Durante la época de bonanza los bancos empezaron a financiar el suelo y el crédito promotor** “lo que suponía más riesgo porque el pago del suelo debía venir por la venta posterior de los pisos”, matiza Montes. “Ahora solo se financia el crédito promotor pero, además tiene que ser un proyecto de calidad, con buena localización y expectativas de preventa razonables”.

Las promotoras confirman esta situación. “Las entidades financieras no están financiando suelo, solo se financia la edificación y los gastos generales. **La relación entre los promotores y las entidades financieras claramente está entrando en una dinámica nueva** mucho más colaborativa”, comenta Juan Antonio Gómez- Pintado, presidente de Vía Célere. “Parece claro que el conocimiento que tienen las entidades financieras del sector es muy profundo y eso es una gran ventaja”.

Los años de crisis han servido para despejar el mercado inmobiliario, lo que se ha traducido en la desaparición de numerosas empresas promotoras, hasta un 5% de las que había en 2007. **En el caso de que los bancos financien suelo, lo hacen en pequeños porcentajes que no superan el 40%**. “Para protegerse de las oscilaciones en el valor del suelo que han sido muy grandes en estos últimos años, los bancos no asumen porcentajes superiores a esas cifras”, explica Juan José Perucho Rodríguez, director general de Grupo Ibossa.

Proyectos de calidad y bien localizados

Antes de conceder el crédito, las entidades financieras examinan la capacidad técnica y solvencia de las promotoras y las características del proyecto. **Tienen que ser proyectos de calidad, bien localizados y con expectativas de preventa**, adaptados a la demanda real. “Exigen reducir al máximo los riesgos, lo que se traduce en operaciones con un porcentaje alto de ventas ya realizadas y que cuenten con constructoras solventes que soliciten porcentajes de financiación menores al 70%. Tratan de evitar el riesgo de que en una caída de precios el banco tenga hipotecadas viviendas cuyo precio es menor a la deuda”, detalla el director general de Grupo Ibossa.

En este contexto, los bancos son muy proclives a financiar desarrollos inmobiliarios en régimen de cooperativa, según Perucho, porque parten con un alto porcentaje de ventas que eliminan el riesgo comercial. **La banca exige que los promotores dispongan de capital propio para la compra de suelo y tengan solvencia económica**. “Los fondos invierten mediante una sociedad creada con un propósito específico, son tus socios y tienen que conocer muy bien a la compañía con la que se asocian, sus procesos, procedimientos y la rentabilidad esperada en el proyecto”, explica Gómez- Pintado.

Fuentes de financiación complementarias

En la encuesta ‘2015, año cero para el inicio de la recuperación del sector inmobiliario’ elaborada por KPMG, la respuesta de los profesionales consultados fue unánime en cuanto a quién va a financiar al sector inmobiliario: *el direct lending*, los fondos y la banca. No se trata de fuentes alternativas, sino complementarias. “Si tengo suelo en Madrid no busco un fondo para la financiación porque es más caro, busco un crédito al promotor en las entidades financieras. Pero **si lo que quiero es comprar suelos para luego desarrollar promociones lo que necesito es un inversor** y recorro a los fondos”, explica Montes.

En los nuevos desarrollos inmobiliarios, la localización es un factor fundamental para conseguir financiación. Esta es una de las razones por las que el elevado stock que todavía existe no se venderá en mucho tiempo por estar mal ubicado. **Hay lugares en la costa donde no hay demanda de producto y suelos que se compraron antes de la crisis**, pero que no se desarrollarán a medio plazo para uso residencial.

Etiquetas: [cooperativa](#), [crédito promotor](#), [direct lending](#), [financiación](#), [Grupo IBOSA](#), [inversor](#), [KPMG](#), [promotoras](#), [suelo residencial](#), [Vía Célere](#)

