

en los proyectos no son infinitos; por lo tanto, hay que optimizar el uso de los mismos, con esto quiero dar a comprender de que si bien contamos con el recurso financiero para la obra no podemos darnos el lujo de esperar hasta el final del proceso de construcción para cobrar las ventas de los departamentos. Recordemos que los bancos desembolsan los créditos hipotecarios contra la presentación de la ficha del inmueble debidamente constituida, inscrita en Registros Públicos e hipotecada al banco. Esto representa un periodo de tiempo que no depende del promotor y puede tomar varios meses. Por lo tanto, durante el tiempo que demore el fin de obra o entrega física de los departamentos hasta la culminación del proceso documentario, incurrimos en costo financiero o costo de oportunidad del dinero propio que puede hacer de nuestra experiencia en construcción una experiencia poco agradable.

Constructor

En muchos casos suele ser la misma persona que el promotor, pero también es posible que el constructor sea contratado solo para construir el proyecto con lo cual no asume riesgo del negocio inmobiliario, únicamente asume su riesgo constructivo que termina en el momento en que entrega el proyecto en las condiciones pactadas.

Los bancos solicitan evaluar detenidamente la capacidad técnica del constructor y, por lo general, buscan una experiencia mínima en obras similares para dar garantía y minimizar riesgos de incumplimiento de presupuesto, plazo y acabados.

Probablemente el promotor exija al constructor algún nivel de seguridad de cumplimiento tanto de plazos, presupuesto y acabados mediante la presentación de una carta fianza de fiel cumplimiento y una carta fianza de adelanto en efectivo. Esto último depende mucho de la exigencia del promotor y del banco quien podría solicitar las cartas fianzas en vista de que el constructor es el responsable último del dinero revolvente que otorga el banco a la construcción. Recordemos que la seguridad al banco la brinda el promotor al entregar en hipoteca su terreno, pero el constructor no otorga otras garantías que las cartas fianzas. Esta práctica es común entre los constructores y están acostumbrados a ello. Una vez terminado el proyecto, el constructor debe exigir la devolución de sus cartas fianzas con lo cual habría terminado su participación en el proyecto.

Los plazos son una variable fundamental en el negocio inmobiliario. La compra de un inmueble sucede por emociones y normalmente están sujetos a eventos importantes para la familia como pueden ser fechas claves. Si el promotor ofreció entregar antes de navidad, la familia se programa para pasar navidades en la casa nueva y no entenderá ni comprenderá razones o excusas de huelgas de construcción civil, problemas de abastecimiento, factores climáticos, etc. Normalmente, un comprador, luego de reclamar al promotor, reclamará al banco el incumplimiento de los plazos. Incumplir estas condiciones podría afectar el éxito de proyectos futuros.



1 y 2. Dicha sociedad es la esencia del negocio inmobiliario y debe comprenderse para entender el éxito de aquellos promotores que tienen muchos años trabajando en el medio.

Banco

Un proyecto bien estructurado debe permitir la participación del banco desde el inicio, aunque ello implique hipotecar el terreno al banco. Los promotores son temerosos de esta opción, probablemente por el costo de la hipoteca o el riesgo pero, como veremos mas adelante, todos los riesgos pueden controlarse para minimizarlos. Con el proyecto bien desarrollado el promotor y/o constructor se puede presentar al banco solicitando la línea de crédito.

En resumen, cuando el banco evalúe la operación financiera estará revisando la posibilidad de otorgar al promotor la línea de crédito y condicionará la aprobación a ciertas condiciones que suelen ser:

- Aporte (riesgo promotor)
- Pre venta (riesgo mercado)

Como sabemos, el aporte lo constituye el riesgo del promotor en el proyecto, el mismo que se representa por el terreno más una cantidad de dinero invertido en el proyecto y obra hasta llegar a un porcentaje de la inversión total que varía usualmente entre un 30 y 40%.

El concepto de pre venta es el término local para describir al comprador potencial de la vivienda que cuenta con la disponibilidad de la cuota inicial y un