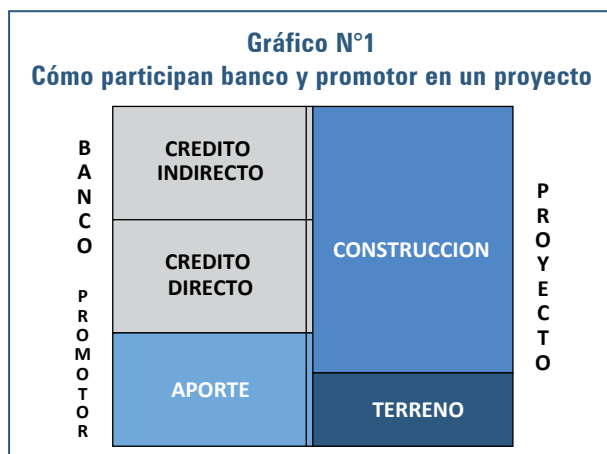


crédito hipotecario aprobado o el recurso al contado, según sea el caso. La pre venta solicitada por un banco suele ser, también, del 30 al 40% del total del volumen de ventas expresado en dinero y no el porcentaje sobre la cantidad de inmuebles.

La línea que aprobaría el banco permite al promotor acceder al crédito directo y/o al crédito indirecto. Muchos promotores utilizan el concepto antiguo de crédito puente para reflejar el dinero que reciben de los compradores, esto en términos actuales se conoce como el crédito con riesgo indirecto.



La mejor explicación de cada una de las etapas es el siguiente cuadro:

Cuadro 1		
Modalidad	Costo financiero	Responsabilidad
Crédito directo	Asume el promotor	Promotor
Crédito indirecto	Comprador final	Promotor

Como se puede observar, la responsabilidad final en ambos casos es del promotor.

Si no quedó claro, lo explicaré con un ejemplo: si ustedes son los promotores y tienen un cliente con crédito hipotecario otorgado por el mismo banco que financia la construcción (para facilitar el ejemplo), reciben el dinero para la construcción que proviene del desembolso del crédito hipotecario (crédito indirecto) y lo utilizan íntegramente en el proyecto de acuerdo al cronograma. Lamentablemente luego de unos meses y antes de terminarse el proyecto, el comprador enfrenta dificultades económicas y no puede hacer frente al pago de sus cuotas hipotecarias y el banco debe rescindir el contrato hipotecario. En vista de que el inmueble aun no existe legalmente, el banco no puede ejercer su derecho a exigir el pago de la cuota o proceder a ejecutar el inmueble, en vista de que los titulares del inmueble, aun sin independizar, son ustedes y son ustedes los que recibieron el dinero producto del crédito hipotecario. Por lo tanto en ese momento el banco invierte el rol y convierte el riesgo indirecto en riesgo directo. Ustedes se beneficiaron del dinero proveniente del crédito hipo-

tecario en una propiedad vuestra. Si bien es cierto que pueden tener otro comprador, pero mientras se oficializa el cambio, ustedes son los responsables.

Esta es la razón por la que los bancos exigen que los promotores firmen una fianza solidaria en cada contrato de crédito hipotecario del proyecto, para asegurarse que ustedes sean los responsables por esos créditos.

De esta forma los bancos aprueban:

- Línea directa: Préstamo para la obra
- Línea indirecta: Desembolso de los hipotecarios o emisión de cartas fianzas que se presentarán a otro banco para el desembolso del hipotecario.

Como pueden ver, considerar al banco desde el inicio permite el desembolso de los hipotecarios durante la obra sin la necesidad de esperar a tener las fichas inscritas en Registros Públicos, con el consecuente ahorro de costo financiero y mejor costo de oportunidad porque podemos disponer de dinero para comprar otro terreno y tener el siguiente proyecto listo para cuando se termine con el primero; de otra forma, el desarrollo podría paralizarse de 6 a 12 meses entre proyectos debido a trámites documentarios.

Cliente final

Este es la razón de ser del negocio inmobiliario, es la pieza más importante dentro de la estructura. Una empresa promotora inmobiliaria se debe a sus clientes y como tal, debe satisfacerlos en todo lo razonable para que ellos queden satisfechos y recomienden los proyectos futuros a sus amigos y conocidos, mostrando el alto grado de satisfacción en que se encuentran.

Clientes insatisfechos, pueden generar comentarios negativos que afectan el flujo del mismo proyecto y de proyectos futuros.

Conclusiones

En nuestra perspectiva, esta sociedad formada entre el promotor, constructor, banco y cliente final es la esencia del negocio inmobiliario y debe comprenderse para entender el éxito de aquellos promotores que tienen muchos años trabajando en el medio, siempre con el cliente final como su prioridad. El promotor debe considerar al banco y al constructor como los medios que hacen más eficientes el negocio.

Para los bancos el negocio más importante es el crédito hipotecario que permite una colocación a largo plazo y fidelizar al cliente durante todo ese periodo pero, para lograrlo, deben apoyar a los promotores a desarrollar proyectos que generen oferta inmobiliaria, de tal forma que ellos puedan colocar sus créditos hipotecarios.

El constructor, si no es la misma persona que el promotor, competirá con otros constructores ofreciendo sus servicios al menor costo y con los mayores beneficios.

Y finalmente el cliente final es el motivo por el cual el programa de viviendas en el Perú es exitoso y debe perdurar en el tiempo sin importar ideologías políticas. ■

(*) Empresa dedicada a la gerencia, supervisión, construcción y asesoría técnica, financiera y fiduciaria de proyectos de construcción de infraestructura e inmobiliaria. E-mail: contacto@cvproject.com. Teléfonos: 222-5661 y 222-2466.