

contado, entonces los problemas del constructor se habrán resuelto sin la participación del banco, pero el mercado de ventas al contado es muy reducido y los compradores siempre exigen en mayor o menor medida el apoyo de una institución financiera para completar su sueño de la casa propia.

En nuestra experiencia, una paralización del proyecto puede ser problemática porque los compradores no entienden de razones financieras, ellos solo quieren exigir lo indicado en el contrato, y eso es una fecha de entrega. Recordemos que estamos trabajando con los ahorros de nuestros compradores y no podemos jugar con ellos ni con sus sentimientos y sueños. Estas paralizaciones no son intencionadas pero se pueden resolver, lo más complicado es retomar la confianza del mercado luego de una situación difícil.

Banco financiando la venta

Algunos promotores tienen los recursos para el proyecto pero cuando llegan al banco con sus compradores se encuentran con otra realidad. Sus compradores han sido calificados y de lo único que disponen es de las cuotas iniciales. El banco no puede desembolsar los créditos hipotecarios porque no cuenta con las garantías individualizadas de los inmuebles y, generalmente, los promotores no están dispuestos a hipotecar el íntegro del proyecto a un banco sin darse cuenta de que el costo de la hipoteca deja de ser importante cuando se evalúa la utilidad final del proyecto. Del mismo modo también es difícil encontrar otras garantías colaterales como son otros inmuebles o cartas fianzas.

Bajo este escenario los bancos solicitan a los promotores garantías adicionales o la culminación del proyecto, así como los trámites registrales para desembolsar los créditos. Lamentablemente todos sabemos que estos trámites de declaratoria de fábrica e independización no son simples ni rápidos, es decir que tenemos nuestro dinero

probablemente retenido en una cuenta intangible a nuestro nombre con una tasa de interés mínima, indefinidamente hasta cumplir con lo solicitado por la generalidad de los bancos. Durante este periodo estaremos perdiendo oportunidades de comprar nuevos terrenos y realizar nuevos negocios. ¿Por qué? Porque nunca pensamos en el banco como nuestro socio. En ambos escenarios es importante considerar a este desde un inicio.

Explicando mejor lo anterior, no hay que olvidar de que si no trabajamos con una institución financiera, no tendremos una garantía para entregar al banco mientras logramos que los documentos definitivos del inmueble estén inscritos en Registros Públicos. Esto quiere decir que solo podemos disponer de la cuota inicial de la venta mas no del crédito hipotecario en vista de que no tenemos una garantía que ofrecer al banco. Las instituciones financieras sí pueden desembolsar los créditos hipotecarios en planos, pero retienen el dinero en una cuenta intangible a nombre del constructor y lo liberan solo contra entrega de una garantía o la ficha del inmueble inscrita en Registro Públicos y debidamente hipotecada al banco que otorga el crédito hipotecario.

En el caso de financiar la venta y teniendo un crédito aprobado para la construcción, aunque el promo-

tor no lo necesite, es recomendable utilizar una parte del crédito para financiar la obra y esto abre las puertas a desembolsar los créditos hipotecarios de nuestros compradores a cuenta de nuestra línea aprobada y utilizar estos recursos en el proyecto.

Es fundamental generar un historial crediticio en la institución financiera. Para los promotores, la primera impresión sobre las condiciones del banco pueden parecer desproporcionadas pero los bancos utilizan condiciones estándar como un producto y esas son las condiciones crediticias que pueden hacer públicas. Luego, con el avance de la evaluación, estas condiciones pueden flexibilizarse hasta adaptarse a la realidad del proyecto. Lo cierto es que a medida que avanzan los proyectos, la relación banco-constructor mejora y con ello también las condiciones crediticias.

Los proyectos inmobiliarios tienen tres fuentes de recursos económicos para el desarrollo y cuando los bancos aprueban la línea de crédito consideran las mismas tres fuentes de financiamiento dentro de una sola línea:

- **Crédito directo.** Es el crédito que el banco aprueba para financiar la construcción directamente. En este caso, el costo financiero lo asume el promotor y el proyecto.

Condiciones crediticias a evaluar para un proyecto inmobiliario

- Aporte propio del promotor.
- Porcentaje de preventa.
- Plazos del proceso de aprobación.
- Tasa de interés activa para el crédito.
- Nivel de utilización de las líneas de crédito.
- Tasa de interés pasiva para fondos estacionados.
- Tasa de interés para carta fianza.
- Texto de la carta fianza (debe ser aceptado por otro banco).
- Plazos para los desembolso al promotor.
- Condiciones del supervisor y sus honorarios.
- Costo de las tasaciones en planos y definitivas.
- Plazo de aprobación de créditos individuales.
- Plazos para levantamiento de hipotecas individuales.
- Plazo de vigencia del contrato promotor acorde con el proyecto.
- Fianza solidaria para el desembolso hipotecario en planos.