

Crédito promotor para impulsar la oferta privada de vivienda nueva

Lineamientos para su implementación

Pablo E. Delgado Carrillo
Manuel Fernandini Puga

**Sector de Instituciones para
el Desarrollo**

**División de Conectividad,
Mercados y Finanzas**

**DOCUMENTO PARA
DISCUSIÓN N°
IDB-DP-500**

Crédito promotor para impulsar la oferta privada de vivienda nueva

Lineamientos para su implementación

Pablo E. Delgado Carrillo
Manuel Fernandini Puga

Marzo de 2017

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2017 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



Contacto: Gloria Lugo, gloria@iadb.org.

Resumen

El limitado acceso al financiamiento para vivienda sigue siendo una restricción de primer orden para elevar los niveles de vida de amplios sectores de la población en América Latina y el Caribe (Bouillon, 2012). La falta de financiamiento en el mercado de vivienda se evidencia no solo en el crédito a las familias, sino también en la oferta de crédito a desarrolladores de vivienda. Esta publicación ofrece lineamientos, herramientas y recomendaciones a las entidades financieras para la implementación de un producto crediticio para desarrolladores inmobiliarios, adecuado a las necesidades y al flujo de su negocio. De esta manera, se pretende apoyar a los bancos de desarrollo de la región en su labor de fomento a la participación del sector privado en el financiamiento del mercado de vivienda, y particularmente de su oferta.

Clasificaciones JEL: G21, G29, G32 y G39

Palabras clave: Bancos de desarrollo, capacidad empresarial, crédito promotor, *character*, desarrolladores inmobiliarios, entidades financieras, estructura de capital, garantía, liquidez, rentabilidad, vivienda

Índice

1. Introducción	3
2. Una revisión del negocio del desarrollador inmobiliario.....	5
3. Implementación de un producto financiero para desarrolladores de vivienda.....	7
4. Capacidades necesarias para que una entidad financiera opere el crédito promotor.....	16
5. Conclusiones, tendencias y buenas prácticas	27
Referencias.....	29
Anexo: Propuesta de indicadores y criterios de elegibilidad para otorgar crédito promotor.....	30

1. Introducción

El limitado acceso al financiamiento para vivienda sigue siendo una restricción de primer orden para elevar los niveles de vida de amplios sectores de la población en América Latina y el Caribe (Bouillon, 2012). La falta de financiamiento en el mercado de vivienda se evidencia no solo en el crédito a las familias, sino también en la oferta de crédito a desarrolladores de vivienda. Aún hay países en la región donde (i) no existe una oferta de crédito específicamente diseñada para el negocio de promoción de vivienda, con condiciones estructuradas a partir de los flujos, la rentabilidad y la estructura de capital de cada proyecto; (ii) actualmente los desarrolladores pueden acceder solo a productos de crédito personal o empresarial respaldados por garantías personales y/o corporativas; y (iii) por tanto, bajo las condiciones actuales la oferta crediticia para el sector presenta una tasa de interés demasiado elevada. Todo ello dificulta la viabilidad de un modelo de negocio que debe apoyarse en grandes inversiones con menores márgenes de los que deja la vivienda individual y termina por limitar la capacidad de los empresarios para proveer vivienda nueva.¹

Por crédito al desarrollador de vivienda o crédito promotor se entiende un financiamiento de mediano plazo dirigido a desarrolladores, promotores y constructores de vivienda, que tiene por objeto la construcción de edificios multifamiliares, desarrollos y/o conjuntos habitacionales. Si bien puede adoptar distintas fórmulas, debe reunir algunas características mínimas para ser útil, tales como: (i) financiamiento parcial del proyecto, con anticipo; (ii) mediano plazo (comúnmente hasta 36 meses); (iii) desembolsos conforme al avance de la obra y a los fondos de las ventas realizadas, ya recibidos por el desarrollador; y (iv) uso para la amortización del crédito conforme se haya concluido la construcción y se produzca la venta de cada una de las viviendas. Es importante señalar que para que los desarrolladores de vivienda puedan acceder al crédito promotor deben cumplir con ciertos requisitos mínimos tales como un *character*² intachable, experiencia en gestión empresarial y en proyectos similares, licencias, permisos y autorizaciones del proyecto en orden, y garantía sobre el terreno donde se construirá el proyecto.

Esta publicación ofrece lineamientos, herramientas y recomendaciones a las entidades financieras para la implementación de un producto crediticio para desarrolladores inmobiliarios, adecuado a las necesidades y al flujo de su negocio. De esta manera, se pretende apoyar a los bancos de desarrollo de la región en su labor de fomentar la participación del sector privado en el financiamiento del mercado de vivienda,

¹ Banco Interamericano de Desarrollo (BID): Grupo focal con instituciones financieras y desarrolladores en Asunción, Paraguay, 31 de mayo de 2016.

² Término en inglés que describe el conjunto de características “blandas” que debe reunir el desarrollador inmobiliario a nivel (i) moral, (ii) empresarial y (iii) técnico.

particularmente de la oferta. Para ello, en la segunda sección se hace una revisión del negocio del desarrollador inmobiliario para luego, en la tercera sección, revisar todos los elementos para la implementación de un producto financiero para desarrolladores de vivienda. Más adelante, en la cuarta sección se revisan las capacidades que requiere una entidad financiera para operar el crédito promotor. En la quinta sección, el documento concluye revisando tendencias y buenas prácticas. Adicionalmente se incluye como anexo una propuesta de indicadores y criterios de elegibilidad para otorgar un crédito promotor.

2. Una revisión del negocio del desarrollador inmobiliario

Los proyectos de desarrollo inmobiliario cuentan con características particulares que justifican la implementación de un producto financiero a la medida. El desarrollo inmobiliario es el proceso de añadir mejoras a una parcela de terreno, el cual puede incluir drenajes, servicios de agua y de energía, desagüe, telecomunicaciones, subdivisiones, construcciones para vivienda, comerciales o cualquier combinación de estas (Friedman, Harris y Lindeman, 2004) . Para los fines del presente documento, el concepto de desarrollo inmobiliario se restringe al proceso de construcción con fines de vivienda.

2.1. Actores clave

Los cinco actores que intervienen e interactúan entre sí en el sector inmobiliario son: (i) el desarrollador inmobiliario; (ii) los usuarios finales (que compran o alquilan); (iii) los reguladores, como por ejemplo el gobierno central, las municipalidades y los registros públicos; (iv) los mercados de capitales y las instituciones financieras; y finalmente (v) los servicios de desarrollo como arquitectos, ingenieros, agentes inmobiliarios, notarios o escribanos, proveedores de materiales, proveedores de acabados y empresas constructoras, entre otros, los cuales pueden ser internos o externos al desarrollador inmobiliario (Miles, Netherton y Schmitz, 2015) .

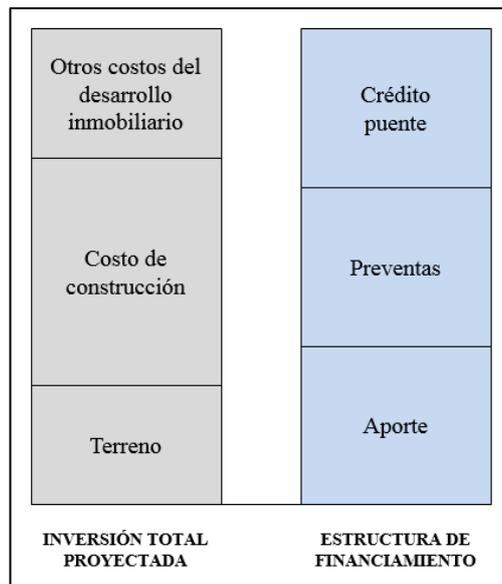
2.2. Inversión total proyectada

La inversión requerida en un proyecto inmobiliario está compuesta por la suma de tres componentes principales: (i) terreno, (ii) costos de construcción y (iii) otros costos del desarrollo inmobiliario (municipales, estudio y diseño de los planos de construcción, demolición, servicios de agua, desagüe y energía, publicidad y ventas, administrativos, seguros de la construcción, supervisión externa de la construcción, costos del financiamiento, entre otros).

2.3. Estructura de financiamiento

La implementación de un proyecto inmobiliario suele requerir de un aporte inicial por parte del desarrollador, que se compone principalmente del terreno y la inversión relacionada al diseño del proyecto y sus licencias municipales. Con ello, el desarrollador inmobiliario suele iniciar preventas de las unidades que vienen a complementar el aporte inicial, apoyando el financiamiento del proyecto. No obstante, ello no resulta suficiente y comúnmente el desarrollador requiere de financiamiento adicional.

Gráfico 1. Inversión total proyectada vs. estructura de financiamiento



2.4. La importancia del desarrollador detrás del proyecto

Si bien es clave evaluar la viabilidad del proyecto inmobiliario, más importante resulta conocer el *character* del desarrollador inmobiliario que lo respalda y su capacidad empresarial, antes que el flujo de caja, la estructura de capital y la garantía (Nachem, 2007). *Character* es un término en inglés que describe el conjunto de características “blandas” que debe reunir el desarrollador inmobiliario a nivel (i) moral, (ii) empresarial y (iii) técnico.

3. Implementación de un producto financiero para desarrolladores de vivienda

En muchos países de la región, la oferta de vivienda nueva suele verse restringida debido a la inexistencia de un producto financiero adecuado a las necesidades del negocio de desarrollo inmobiliario. A continuación se describen las principales características con las que debiera contar un producto de crédito promotor, ofrecido desde el sector financiero.

3.1. Objetivo del producto

Financiar el desarrollo inmobiliario de edificios y proyectos multifamiliares de vivienda con la finalidad de incrementar la oferta de vivienda nueva para el financiamiento hipotecario.

3.2. Mercado objetivo

Desarrolladores de vivienda, constituidos como empresas con excelente *character*, con capacidad empresarial y que hayan completado satisfactoriamente al menos tres desarrollos inmobiliarios.

3.3. Necesidad de financiamiento del proyecto inmobiliario

Como se mencionó en la sección anterior, para completar la inversión total proyectada el aporte del desarrollador inmobiliario y los ingresos de preventas requieren ser complementados por préstamos de entidades financieras o crédito promotor. A continuación se describe cada una de estas fuentes de financiamiento así como su relación con el crédito promotor.

- (a) **Aporte.** Fondos o capital propio en efectivo que proporcionará el desarrollador inmobiliario, cuyo monto como porcentaje de la inversión total proyectada deberá cubrir el monto mínimo requerido por la entidad financiera y deberá estar invertido en el proyecto como mínimo antes de la activación del crédito promotor por la entidad financiera. Asimismo, deberá ser acreditado y validado por el informe de supervisión mensual emitido por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta.
- (b) **Preventas.** Fondos o capital en efectivo que se originan en las preventas con minuta de compraventa firmadas ya sean en planos o en pozo y están constituidas por el valor de venta total de cada inmueble pre-vendido. Se deberá acreditar que la suma del valor total de las preventas firmadas cubra el monto mínimo requerido por la entidad financiera como porcentaje de la inversión total proyectada. Si son ventas al contado diferido o con financiamiento directo deberán tener una inicial mínima (generalmente no menos del 30%) para ser consideradas preventas por la entidad financiera. Si serán financiadas con créditos hipotecarios, para ser consideradas

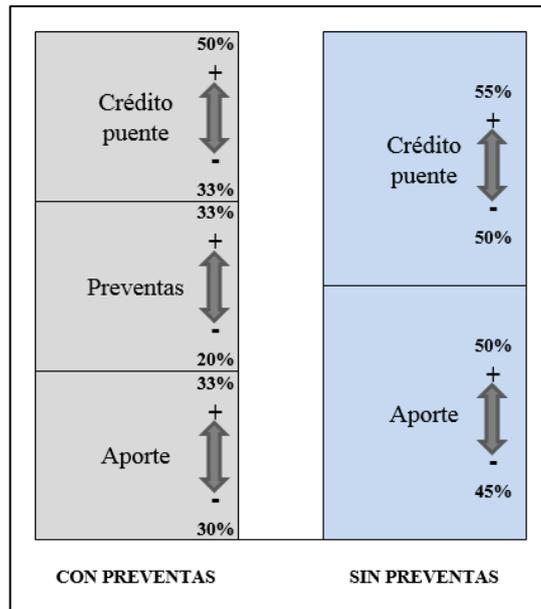
preventas deberán contar con la aprobación del crédito hipotecario y la cuota inicial será la determinada por la entidad financiera de acuerdo a su política de aprobación de créditos. Las preventas financiadas con crédito hipotecario se desembolsarán en una **cuenta garantía** para que puedan ser entregadas al desarrollador inmobiliario de acuerdo a un informe de supervisión mensual emitido por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta. Se desembolsarán inicialmente usando como garantías la hipoteca sobre la finca matriz, la fianza solidaria de los accionistas del desarrollador inmobiliario y de sus cónyuges y posteriormente contra la hipoteca en las cuentas corrientes catastrales individuales cuando estas ya existan en registros públicos.

- (c) **Crédito promotor.** Fondos o capital en efectivo provistos por las entidades financieras para completar el saldo de la inversión total requerida para culminar el proyecto inmobiliario, en adición a los montos de aporte y preventa mencionados previamente. El crédito promotor se puede otorgar desde la compra de un suelo o terreno, o desde la construcción de los cimientos, para completar el casco o para terminar los acabados (Friedman, Harris y Lindeman, 2004).

Todos los fondos del aporte y de las preventas, ya sean cuotas iniciales o pagos durante la construcción, deberán ser depositados en la cuenta del desarrollador inmobiliario en la entidad financiera. En el caso de que existan desembolsos de créditos hipotecarios de las preventas, se depositarán en una cuenta garantía especial del proyecto en la entidad financiera hasta que puedan ser liberados para invertirse en el desarrollo inmobiliario y/o para la amortización o cancelación del monto e intereses del crédito promotor. La liberación requerirá el informe de supervisión mensual emitido por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta.

Como se aprecia en el gráfico 2, en algunos casos, sobre todo en los mercados incipientes, puede evaluarse una estructura de financiamiento sin preventas. Asimismo, los porcentajes mínimos para cada componente del financiamiento pueden variar de acuerdo a la solvencia y la experiencia del desarrollador inmobiliario. La industria del desarrollo inmobiliario es una de las más cíclicas en la economía (Hewlett y Kauffmann, 2008). La experiencia global muestra que los desarrolladores inmobiliarios que han sobrevivido en mercados caracterizados por la volatilidad económica lo han hecho principalmente gracias a contar con un alto aporte y liquidez (Green, 1988).

Gráfico 2. Alternativas en la estructura de financiamiento

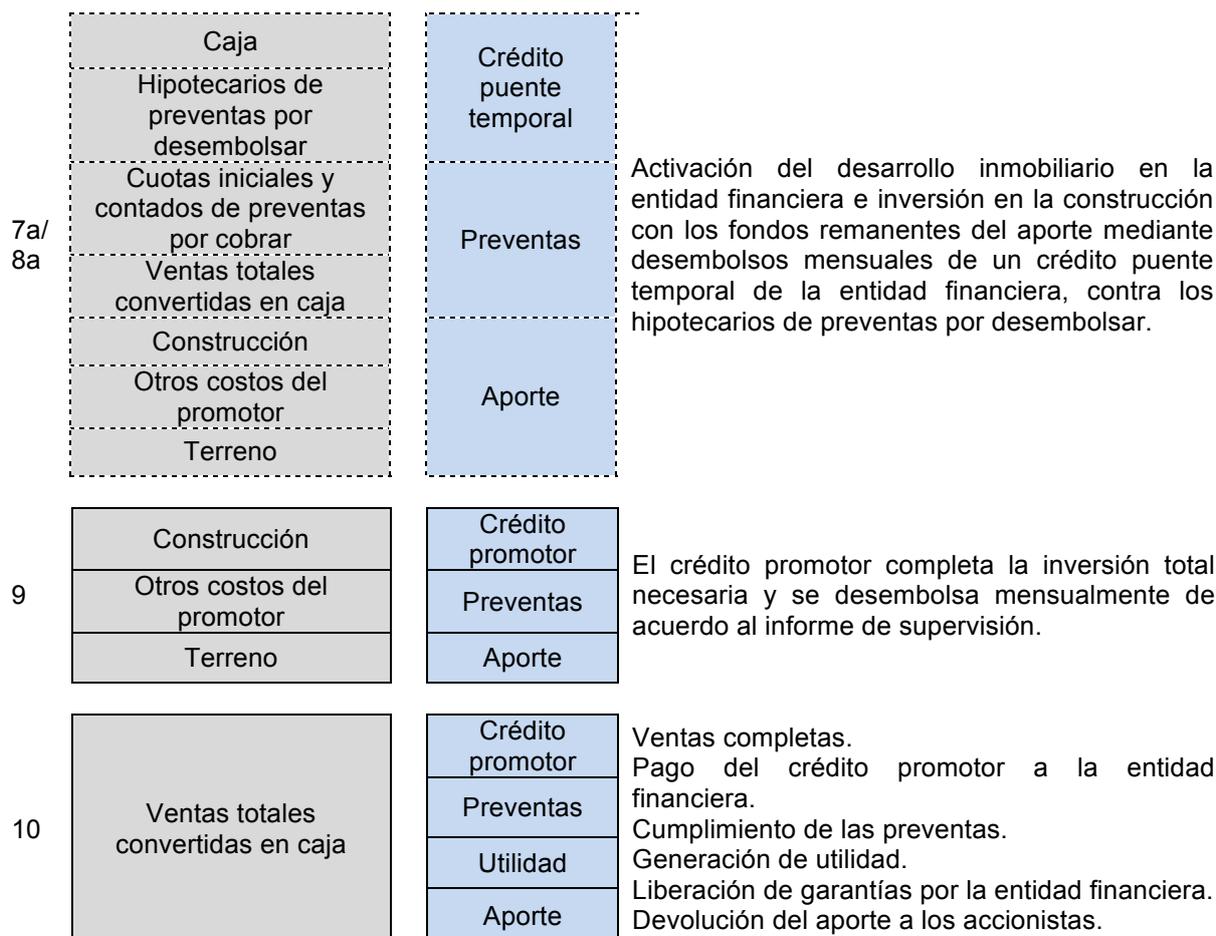


3.4. Implementación del proyecto inmobiliario y utilización del financiamiento

A continuación, en el cuadro 1, se describe el flujo usual en el tiempo de la inversión que se proyecta necesitar durante la implementación de un desarrollo inmobiliario. La primera columna indica el destino del gasto y/o de la inversión, mientras que la segunda muestra la fuente del financiamiento.

Cuadro 1. Implementación del proyecto y utilización del financiamiento

1	Terreno	Aporte	Inversión en la compra del terreno con aporte de los accionistas.
2	Otros costos del promotor Terreno	Aporte	Inversión adicional en el desarrollo de los planos y la aprobación municipal (otros costos), lo que incrementa el aporte de los accionistas.
3	Caja Otros costos del promotor Terreno	Aporte	Inversión adicional en gastos administrativos y de ventas (otros costos), además de fondos en caja, lo que incrementa el aporte de los accionistas.
4	Caja Otros costos del promotor Terreno	Aporte	Presentación de la solicitud de financiamiento a la entidad financiera con el expediente del desarrollo inmobiliario y de la documentación sustentatoria completa.
5	Caja Otros costos del promotor Terreno	Aporte	Aprobación del crédito promotor con base en una evaluación integral del proyecto y un estudio de factibilidad/viabilidad elaborado por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por ella.
6	Caja Cuotas iniciales y contados de preventas por cobrar Hipotecarios de preventas por desembolsar Otros costos del promotor Terreno	Preventas Aporte	Realización de las preventas necesarias de acuerdo al crédito promotor aprobado y sus condiciones.
7	Caja Hipotecarios de preventas desembolsados en cuenta garantía Cuotas iniciales y contados de preventas por cobrar Otros costos del promotor Terreno	Preventas Aporte	Activación del desarrollo inmobiliario en la entidad financiera y desembolso de los créditos hipotecarios en cuentas garantía intangibles a nombre del desarrollador.
8	Caja Construcción Cuotas iniciales y contados de preventas por cobrar Otros costos del promotor Terreno	Preventas Aporte	Inversión inicial en la construcción con los fondos remanentes del aporte y con los traspasos de las cuentas garantía mediante desembolsos mensuales basados en el informe de supervisión mensual (elaborado por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta).



En el flujo anterior se incluye una alternativa a los pasos 7 y 8. El paso 7a/8a sugiere un crédito puente temporal de la entidad financiera lo cual permitiría ofrecer un mayor plazo para desembolsar los hipotecarios y con ello se beneficiaría a los usuarios finales toda vez que no tendrían que iniciar aún el pago de la cuota hipotecaria (dado que es muy probable que estén cubriendo otra cuota o alquiler en su vivienda actual).

3.5. Plazo y vencimiento del crédito promotor

Se recomienda un vencimiento a 12 meses tras la fecha prevista para concluir la construcción, que deberá ser validada por el estudio de factibilidad/viabilidad realizado por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta. Se estima que dicho plazo permitiría culminar las ventas e inscribir las unidades inmobiliarias en registros públicos. El principal y los intereses deberán pagarse al vencimiento del plazo, y pueden efectuarse prepagos si la construcción ya está terminada o en caso de que esta no esté terminada pero que los saldos del desarrollador en la entidad financiera cubran el monto necesario para terminar la construcción más un porcentaje para imprevistos (comúnmente

del 5%). El vencimiento se adelantará en el caso de la venta o la transferencia del proyecto a otro desarrollador inmobiliario.

3.6. Contrato

La entidad financiera debe firmar un Contrato Marco Operativo con el desarrollador inmobiliario a nivel de escritura pública, como condición para la activación del proyecto, el crédito promotor y las cartas fianzas.

3.7. Garantías a exigir

Las entidades financieras deberían exigir las siguientes garantías:

- (a) Primera y preferente hipoteca sin ningún tipo de observación a favor de la entidad financiera del terreno finca matriz y de las futuras edificaciones y mejoras donde se desarrollará el proyecto, por un valor de gravamen equivalente al valor comercial total de la venta proyectada. Dicho valor deberá ser validado por el estudio de factibilidad/viabilidad elaborado por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta.
- (b) Fianza solidaria de los accionistas de la empresa desarrolladora inmobiliaria titular del desarrollo inmobiliario y de sus cónyuges.
- (c) Fianzas solidarias de la empresa desarrolladora inmobiliaria titular del desarrollo inmobiliario sobre los créditos hipotecarios que la entidad financiera otorgue y hasta que estos sean inscritos a favor de ella en sus respectivas cuentas catastrales en registros públicos.
- (d) Carta fianza de fiel cumplimiento cuando el constructor sea un tercero diferente al desarrollador inmobiliario, que haya sido contratado para realizar la obra. Adicionalmente, si el desarrollador inmobiliario otorga un adelanto al constructor deberá tener una carta fianza de una entidad financiera de primer orden por el monto del adelanto y esta debe ser endosada al banco.
- (e) Asignación de todas las cobranzas por ventas o alquileres, si fuera el caso.
- (f) Fondo de garantía. Adicionalmente se deberá constituir un fondo equivalente a un porcentaje del total de pagos recibidos por ventas (2,5% por ejemplo), el cual se liberará en un 50% contra la recepción de los documentos que acrediten la inscripción de la declaratoria de fábrica, independización y reglamento interno de las unidades inmobiliarias del proyecto. El 50% restante se liberará contra la constitución de la totalidad de las hipotecas individuales libres de cargas y gravámenes de las unidades inmobiliarias vendidas a través de préstamo hipotecario en la entidad financiera, la entrega de la constancia de no adeudos de la

municipalidad respectiva y la devolución de la totalidad de cartas fianzas emitidas bajo el crédito promotor.

3.8. Pólizas de seguros

La experiencia internacional ha demostrado la importancia de exigir a los desarrolladores inmobiliarios las siguientes pólizas de seguro:

- (a) **Póliza CAR.** Se deberá contar con una póliza contra todo riesgo de construcción (Construction All Risk o CAR) endosada a favor y a entera satisfacción de la entidad financiera, por el 100% del costo y el plazo de construcción.
- (b) **Póliza contra incendios.** Se deberá tener una póliza contra incendios una vez terminada la obra, con vigencia hasta la activación de las hipotecas individuales de los créditos hipotecarios.

3.9. Desembolsos de la cuenta garantía y el crédito promotor

Cabe mencionar que cualquier desembolso de la entidad financiera tendrá entre sus requisitos el cumplimiento con los permisos legales, municipales, gubernamentales necesarios requeridos para la ejecución del proyecto.

- (a) **Primer desembolso de la entidad financiera.** Se efectuará una vez se hayan efectuado los avances de obra con el aporte del desarrollador y con las cuotas iniciales y pagos al contado de las preventas de acuerdo a su respectivo cronograma y una vez que se haya cumplido con la estructura y condiciones de financiamiento establecidos por la entidad financiera. El desembolso que esta realice podrá ser de la cuenta garantía donde se hayan desembolsado los hipotecarios de las preventas y si no alcanzara dicho monto se complementará con el crédito promotor. El monto del desembolso deberá ser validado por el informe de supervisión mensual elaborado por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta, y debe corresponder a lo requerido para los siguientes 30 días de avance de la obra. Previo al primer desembolso se deberán identificar el total de arras, cuotas iniciales y/o cualquier otro fondo recibido que, de exceder los montos requeridos de preventas en planos o pozo, deberá ser descontado del total del monto del crédito promotor ya aprobado.
- (b) **Siguientes desembolsos.** Tras haber utilizado el primer desembolso y que las cuotas al contado recibidas de las ventas durante el periodo transcurrido desde el anterior desembolso hayan sido aplicadas a la obra, se efectuarán desembolsos mensuales. El monto de cada uno de ellos deberá ser validado por el informe de supervisión mensual elaborado por una empresa externa a la entidad financiera y

autorizada por esta, y debe corresponder y ser lo necesario para los siguientes 30 días de avance de la obra. Previo a estos desembolsos se deberán identificar el total de arras, cuotas iniciales y/o cualquier otro fondo recibido que, de exceder los montos requeridos de preventas en planos o pozo, deberá ser descontado del total del monto del crédito promotor ya aprobado. Con el fin de no dejar sin capital de trabajo al desarrollador inmobiliario se podrá considerar como inversión aplicada a la obra el equivalente a un tercio del último desembolso, siempre y cuando dicho monto esté disponible en la cuenta corriente del desarrollador en la entidad financiera.

- (c) **Informe de avance de las ventas.** El desarrollador inmobiliario deberá informar mensualmente a la entidad financiera el avance de las ventas a través de un cuadro de control de acuerdo a un formato que se le proporcione. Este deberá contener las ventas efectuadas con hipotecarios de la misma entidad financiera y de otras entidades financieras o con ventas al contado en planos o en pozo. Todo ello deberá estar sustentado con contratos de compraventa, cartas de aprobación por parte de las entidades financieras y cuotas iniciales recibidas. Asimismo se deben identificar los fondos recibidos y por recibir, incluyendo las cuotas iniciales.
- (d) **Supervisión mensual.** La entidad financiera deberá contar obligatoriamente cada mes con un informe elaborado por una empresa externa y autorizada por ella, haya o no desembolso. La supervisión mensual no se limitará solamente a controlar el avance de obra y su conciliación con los fondos recibidos por ventas y aportes, sino que deberá ser integral (por ejemplo, verificar el avance de flujos recibidos por ventas contado, temas municipales, de seguridad, de vecinos, entre otros).

3.10. Amortización del crédito promotor

Dependiendo de la forma de financiamiento en la venta de cada inmueble, las amortizaciones podrán provenir de las siguientes fuentes:

- (a) **Cuotas iniciales y pagos de las ventas realizadas al contado diferido o con financiamiento directo**, en planos o en pozo, siempre y cuando se haya cubierto y provisionado el monto necesario para terminar la obra con un margen para imprevistos.
- (b) **Cuotas iniciales y desembolsos de créditos hipotecarios de las ventas realizadas**, en planos o en pozo, siempre y cuando se haya cubierto y provisionado el monto necesario para terminar la obra con un margen para imprevistos.

Una vez terminada la construcción cualquier ingreso adicional servirá para amortizar el crédito y pagar los intereses. Tras ello, los fondos remanentes serán de disponibilidad del

desarrollador. Las cifras deberán ser validadas por el informe de supervisión mensual elaborado por una empresa externa a la entidad financiera y autorizada por esta.

En el caso de que se cancele de forma anticipada el crédito promotor con fondos provenientes de una fuente distinta a las ventas del proyecto o a los recursos propios del cliente, la entidad financiera podría aplicar una comisión de precancelación (esta suele estar en el orden del 2%).

3.11. Periodo de cierre del financiamiento

El financiamiento se deberá cerrar (activar el proyecto) como máximo 180 días después de aprobado el financiamiento. De no cumplirse con ese plazo la entidad financiera deberá evaluar nuevamente el financiamiento aprobado.

4. Capacidades necesarias para que una entidad financiera opere el crédito promotor

4.1. Gestión del crédito promotor

En la sección anterior se revisaron las características con las que debe contar el crédito promotor como un producto financiero adecuado al negocio del desarrollador inmobiliario. Como se muestra en el flujo del cuadro 2, su operación demanda que la entidad financiera que vaya a implementarlo desarrolle y/o fortalezca ciertas capacidades en su interior y también que genere alianzas con proveedores de servicios externos.

Cuadro 2. Capacidades a desarrollar en la entidad financiera

1	Evaluación integral	Fundamentalmente de: (i) el <i>character</i> de los decisores, la gerencia y los accionistas; (ii) la empresa desde el punto de vista de su manejo gerencial y de su situación financiera; y (iii) la viabilidad comercial, operativa, financiera y de la competencia del producto, relativas al proyecto en sí. Adicionalmente la entidad financiera deberá contar con un estudio de factibilidad/viabilidad elaborado por una empresa externa.
2	Determinación de las condiciones del crédito	Aplicables al proyecto inmobiliario evaluado de acuerdo a lo indicado en la sección anterior de estructura de financiamiento y características del crédito promotor.
3	Preparación del reporte de crédito	Véase más abajo: Componentes del reporte de crédito .
4	Aprobación de la operación de crédito	Conforme a las políticas de riesgos de la entidad financiera.
5	Cumplimiento del desarrollador inmobiliario	Comparación de las condiciones establecidas en el reporte de crédito necesarias para activar el proyecto con el primer informe de supervisión mensual emitido por una empresa externa.
6	Activación del proyecto inmobiliario	Conforme a las pautas operativas de la entidad financiera y al reporte de crédito.
7	Primer desembolso	De acuerdo a lo indicado en las características del producto y en el reporte de crédito.
8	Siguientes desembolsos	De acuerdo a lo indicado en las características del producto y en el reporte de crédito.
9	Primera amortización	De acuerdo a lo indicado en las características del producto y en el reporte de crédito.
10	Siguientes amortizaciones	De acuerdo a lo indicado en las características del producto y en el reporte de crédito.

11	Liberación de las garantías	Se liberarán bajo tres condiciones: (i) que la obra esté concluida, lo cual debe validarlo el informe de supervisión mensual; (ii) que las unidades inmobiliarias tengan las cuentas corrientes catastrales individuales inscritas en registros públicos; y (iii) que el desarrollador inmobiliario no tenga saldo pendiente por pagar respecto del crédito promotor.
12	Incumplimiento de pago	En caso de incumplimiento del pago, se ejecutarán las garantías que tenga la entidad financiera de acuerdo a lo indicado en las características del producto.

4.2. Estructura organizacional requerida

La operación del crédito promotor puede requerir la implementación y/o fortalecimiento de unidades al interior de las entidades financieras. A continuación se proponen esas unidades y se especifican sus respectivas responsabilidades, sobre la base de las características del crédito promotor y lo observado en entidades financieras que lo han implementado.

(a) **Centro de Crédito Promotor Inmobiliario.** Unidad encargada de:

- Evaluar el *character* y capacidad empresarial del desarrollador inmobiliario y el proyecto con base en el estudio de factibilidad/viabilidad elaborado por una empresa externa a la entidad financiera.
- Supervisar el cumplimiento de las condiciones requeridas que el desarrollador inmobiliario debe cumplir a lo largo de la ejecución del proyecto.
- Autorizar la generación del crédito promotor y los desembolsos parciales.
- Seguir la formalización del seguro CAR y la vigencia de los seguros.
- Seguir la constitución y alta de la garantía hipotecaria.
- Asistir operativamente y asesorar a las oficinas para implementar las operaciones procedentes de su base de desarrolladores inmobiliarios.
- Difundir la política del crédito promotor inmobiliario.
- Supervisar el cumplimiento del cronograma del proyecto y de los informes de supervisión mensual.
- Autorizar los desembolsos de la cuenta garantía de preventas y del crédito promotor con base en los informes de supervisión mensual.
- Comunicar a las oficinas comerciales discrepancias en el cuadro de flujos del proyecto (uso de los ingresos por ventas a clientes finalistas versus flujos utilizados para el desarrollo del proyecto).
- Seguir la inscripción de la declaratoria de fábrica, independización y reglamento interno de las unidades inmobiliarias del proyecto por parte del desarrollador inmobiliario. Una vez culminado este proceso, comunicar y entregar al Centro

Operativo de Desembolso la copia de las partidas electrónicas correspondientes para iniciar el proceso de formalización de garantías de las unidades inmobiliarias correspondientes a los préstamos hipotecarios.

- Comunicar a las oficinas comerciales correspondientes la inscripción de la independización de las unidades inmobiliarias para que estas a su vez procedan a la gestión para que los desarrolladores inmobiliarios devuelvan las cartas fianzas emitidas por la entidad financiera para garantizar las ventas a clientes con financiamiento de otros bancos y/o con pagos al contado.
- Seguir el levantamiento de hipotecas sobre la partida matriz sobre la cancelación de la totalidad de obligaciones otorgadas bajo el crédito promotor (incluyendo la devolución de la totalidad de cartas fianzas emitidas) y previa verificación de la formalización de garantías de la totalidad de los préstamos hipotecarios otorgados en el proyecto.

(b) **Oficina Comercial.** Sus funciones son:

- Realizar la gestión comercial del producto, elaborando reportes de crédito y propuestas para evaluación crediticia en la Unidad de Riesgos (previo visto bueno del Centro Promotor Inmobiliario que valida el *character*, la experiencia y capacidad de gestión del desarrollador inmobiliario).
- Dar de alta el crédito promotor, aprobado por la Unidad de Riesgos y el Centro Promotor Inmobiliario (activarlo).
- Negociar y renovar tasas preferenciales con la Unidad de Precios, las cuales serán comunicadas de manera previa a cada desembolso parcial.
- Emitir cartas fianzas en el caso de ventas a clientes financiados por otros bancos y/o con ventas al contado, así como dar seguimiento a los desarrolladores inmobiliarios para la canalización (depósito) del cheque de gerencia en la cuenta de garantía del proyecto.
- Seguir la devolución de cartas fianzas emitidas por la entidad financiera para garantizar ventas financiadas por otras entidades y/o al contado, una vez recibida la confirmación del Centro Promotor Inmobiliario sobre la inscripción de la independización y reglamento interno de las unidades inmobiliarias.
- Tramitar la ampliación de la vigencia del crédito promotor ante la Unidad de Riesgos en casos debidamente justificados, previo visto bueno del Centro Promotor Inmobiliario.

(c) **Centro Operativo de Desembolso de Crédito Promotor Inmobiliario.** Sus funciones son:

- Ejecutar desembolsos del préstamo promotor que el Centro Promotor Inmobiliario autorice.
 - Formalizar las garantías de las unidades inmobiliarias correspondientes a préstamos hipotecarios, una vez recibidas las copias de las partidas electrónicas correspondientes (gestionadas previamente por el Centro Promotor Inmobiliario).
- (d) **División de Riesgos.** Área encargada de evaluar y calificar el riesgo crediticio de las operaciones de Crédito Promotor Inmobiliario a otorgar con base en el reporte de crédito y la documentación sustentatoria correspondiente (incluye las solicitudes de ampliación de vigencia de líneas en los casos debidamente justificados).

4.3. Reporte de crédito

A continuación, se describe aquello que debe contener el crédito promotor, conforme a lo observado en entidades financieras que ya lo han implementado.

(a) **Componentes del reporte de crédito:**

- Empresa desarrolladora inmobiliaria/constructora.
- *Character* (moral, empresarial, técnico).
- Propietarios/accionistas.
- Gerencia y equipos de desarrollo y construcción.
- Ubicación y situación legal del inmueble/finca matriz donde se desarrollará el proyecto.
- Valuación y tasación del inmueble.
- Descripción del desarrollo inmobiliario a financiar.
- Garantías/colaterales.
- Monto, aporte, preventas promotor, fianzas, porcentaje de inversión.
- Plazo.
- Amortización.
- Tasa de interés.
- Desembolsos.
- Cumplimiento de normas ambientales.
- Vencimiento del crédito promotor de acuerdo al plazo aprobado o cuando se efectúe la venta o transferencia del proyecto a otro desarrollador inmobiliario.
- Cuentas corrientes y cuentas garantías a utilizar.
- Permisos municipales necesarios y otros.
- Periodo de cierre del contrato de crédito promotor.
- Cierre y firma de los contratos en las oficinas de la entidad financiera o en el escribano que ella designe.

- Responsabilidades vigentes del desarrollador inmobiliario con la entidad financiera.
- Estados financieros vigentes.
- Otros proyectos vigentes.
- Aprobación o rechazo firmados por los funcionarios autorizados para otorgar el monto de crédito promotor.

(b) **Componentes de la tasación:**

- Tasación del terreno y a futuro del proyecto total a desarrollar en la finca matriz validado por el estudio de factibilidad/viabilidad (véase más adelante).
- Tasación a futuro de las unidades de vivienda individuales basadas en la inversión total proyectada para ejecutar el desarrollo inmobiliario validado por el estudio de factibilidad/viabilidad (véase más adelante).

(c) **Componentes de la valuación:**

- Cumplimiento de los indicadores establecidos en el Anexo: Propuesta de sistema de indicadores y criterios de elegibilidad para otorgar crédito promotor.
- Elaboración de un estudio de viabilidad/factibilidad realizado por una empresa externa que confirme si el proyecto es viable (incluyendo los documentos legales del terreno y proyecto).
- Elaboración de contratos por parte de las notarías e hipoteca del inmueble a favor de la entidad financiera.

4.4. Contratación de servicios externos de evaluación inicial y de supervisión del desarrollo inmobiliario

Como se ha indicado a lo largo del documento y de acuerdo a lo observado en entidades financieras que ya han implementado el crédito promotor, la evaluación y el seguimiento de dicho crédito requiere que la entidad establezca alianzas con entidades externas que le provean de dos estudios e informes complementarios. Estos son los siguientes:

- (a) **Estudio de factibilidad/viabilidad.** A continuación se enumera el contenido que debería incluir dicho estudio, encargado por la entidad financiera a una firma externa para la evaluación de un proyecto inmobiliario.

Resumen ejecutivo. El cual deberá contener:

- *Character* de los accionistas.
- Experiencia en gestión empresarial y equipo de desarrollo.
- Experiencia en proyectos exitosos ejecutados.
- Nombre del proyecto.

- Ubicación del proyecto y entorno.
- Descripción del proyecto inmobiliario.
- Funcionario en la entidad financiera.
- Nombre del desarrollador inmobiliario.
- Nombre del constructor.
- Áreas de terreno, a construir y a vender.
- Plazo de construcción y cronograma de obra.
- Mercado y competencia.
- Ventas totales.
- Costos totales (terreno, construcción y otros del desarrollo inmobiliario).
- Utilidad.
- Estructura de capital (aporte, preventas, financiamiento de la entidad financiera).
- Tasa interna de retorno (TIR) y valor actual neto (VAN).
- Situación legal.
- Análisis de sensibilidad.
- Análisis y conclusión sobre la factibilidad/viabilidad del proyecto.

Character del desarrollador. Se describirá conforme a lo mencionado en el Anexo: Propuesta de indicadores y criterios de elegibilidad para otorgar crédito promotor a desarrolladores Inmobiliarios.

El proyecto. Se describirá conforme a lo siguiente:

- Ubicación y entorno del proyecto.
- Memoria descriptiva del proyecto (número de viviendas/departamentos, de estacionamientos y de bauleras, tipos de departamentos, ambientes por cada tipo, distribución, áreas comunes, áreas de terreno construidas o vendibles).
- Estudio de mecánica de suelos.
- Arquitectura y especialidades (responsables y descripción).
- Cuadro de acabados.
- Opinión sobre la bondad del proyecto.

Situación legal. Se describirá conforme a:

- Parámetros urbanísticos y edificatorios.
- Aprobaciones municipales del proyecto.
- Terreno (compraventa y tasación).

- Opinión sobre la situación legal.

Valor de venta del proyecto, mercado y competencia. Se describirá conforme a:

- Descripción del proyecto.
- Perfil del comprador.
- Proyectos de la competencia (producto, áreas y precios).
- Ventas totales del proyecto.
- Comparación de precios de la competencia con el proyecto.
- Fortalezas y debilidades del proyecto.
- Análisis de los impuestos (renta e impuesto al valor agregado o IVA).
- Opinión sobre el valor de venta del proyecto, mercado y competencia.

Costos totales del proyecto. Se describirá conforme a:

- Terreno (valor de compra).
- Costo de construcción.
- Otros costos del desarrollo inmobiliario.
- Opinión sobre los costos totales del proyecto.

Cronograma de obra. Se describirá conforme a:

- Equipo de ejecución de la obra.
- Cronograma de avance de obra valorizado por partidas.
- Curva S.
- Opinión del cronograma de obra.

Estructura de capital. Se describirá conforme a:

- Aporte del promotor y su aplicación a la inversión.
- Preventas y su aplicación a la inversión.
- Crédito promotor y su aplicación a la inversión.
- Matriz de estructura de capital y su aplicación a las partidas de inversión.
- Opinión de la estructura de capital.

Estado de resultados, ganancias y pérdidas. Se describirá conforme a:

- Detalle del estado de resultados.
- Rentabilidad sobre ventas (ROS, por sus siglas en inglés).
- Rentabilidad sobre aporte (ROE, por sus siglas en inglés).

- Opinión acerca de la ROS y la ROE, así como de la utilidad mostrada en el estado de resultados.

Flujo de caja. Se describirá conforme a:

- Flujo de caja operativo (ingresos operativos: venta de departamentos, estacionamientos y bauleras. Egresos operativos: costos directos e indirectos del proyecto).
- Flujo financiero (ingresos financieros: préstamo accionistas, deuda bancaria, crédito proveedores. Egresos financieros: amortización de deuda por crédito promotor, intereses, devolución de préstamo accionistas en caso de que lo hubiera).
- TIR y VAN del flujo de caja operativo y del flujo de caja incluyendo el financiamiento.
- Opinión del flujo de caja, así como de su TIR y VAN.

Análisis de sensibilidad. Se describirá conforme a:

- Punto de equilibrio del estado de resultados.
- Punto de equilibrio del flujo de caja.
- Capacidad de incrementar el aporte de los accionistas en caso de que sea necesario.
- Opinión del análisis de sensibilidad.

Anexos. Incluyendo flujo de ingresos y egresos, anteproyecto aprobado, cuadro de acabados, cuadro de ventas, contrato de compraventa del terreno, experiencia del desarrollador, entre otros puntos que se consideren relevantes.

- (b) **Informe de supervisión mensual.** A continuación se detalla el contenido que debería incluir el informe de supervisión mensual de cada desarrollo inmobiliario encargado por la entidad financiera a una firma externa.

Resumen ejecutivo. El cual deberá contener:

- Situación legal (licencias y plazos de vencimiento, plazos de término de obra, de vencimiento de la póliza CAR, de vencimientos de fianzas).
- Situación del valor de venta del proyecto, mercado y competencia (valor y número de las unidades vendidas, por vender, en canje, cobradas, por cobrar, velocidad de ventas).

- Situación de los costos totales del proyecto (inversión acumulada total y en la construcción, facturas pagadas por adelantado, inventario de materiales, deuda de proveedores).
- Situación del cronograma de obra (porcentaje de avance programado y de avance real, fin de obra programado y fin de obra real proyectado, seguridad y calidad en la obra).
- Situación de la estructura de capital (inversión acumulada total, saldo de inversión y sus fuentes de financiamiento).
- Situación del estado de resultados, ganancias y pérdidas (ventas, costos y utilidad acumulados).
- Situación del flujo de caja (cuadre de flujos recibidos e invertidos y si hay un exceso de aporte o un déficit de aporte).
- Situación del análisis de sensibilidad (mejoría o deterioro de los puntos de equilibrio).
- Análisis y conclusión sobre la situación del proyecto.

Situación legal. Se describirá la situación conforme a:

- Parámetros urbanísticos y edificatorios.
- Aprobaciones municipales del proyecto.
- Terreno (compraventa y tasación).
- Opinión sobre la situación legal.

Valor de venta del proyecto, mercado y competencia. Se describirá la situación conforme a lo siguiente:

- Descripción del proyecto.
- Perfil del comprador.
- Proyectos de la competencia (producto, áreas y precios).
- Ventas totales del proyecto.
- Comparación de precios de la competencia con el proyecto.
- Fortalezas y debilidades del proyecto.
- Análisis de los impuestos (renta e IVA).
- Opinión sobre el valor de venta total y por metro cuadrado del proyecto, del mercado y de la competencia.

Costos totales del proyecto. Se describirá la situación conforme a:

- Terreno.

- Costo de construcción total y por metro cuadrado.
- Otros costos del desarrollo inmobiliario.
- Opinión sobre los costos totales del proyecto.

Cronograma de obra. Se describirá la situación conforme a:

- Equipo de ejecución de la obra.
- Cronograma de avance de obra valorizado por partidas.
- Curva S.
- Opinión del cronograma de obra.

Estructura de capital. Se describirá la situación conforme a:

- Aporte del promotor y su aplicación a la inversión.
- Preventas y su aplicación a la inversión.
- Financiamiento de la entidad financiera y su aplicación a la inversión.
- Matriz de estructura de capital y su aplicación a las partidas de inversión.
- Opinión de la estructura de capital.

Estado de resultados, ganancias y pérdidas. Se describirá la situación conforme a:

- Detalle del estado de resultados.
- Rentabilidad sobre ventas (ROS, por sus siglas en inglés).
- Rentabilidad sobre aporte (ROE, por sus siglas en inglés).
- Opinión acerca de su ROS y ROE así como de la utilidad mostrada en el estado de resultados.

Flujo de caja. Se describirá la situación conforme a:

- Flujo de caja operativo (ingresos operativos: venta de departamentos, estacionamientos y bauleras. Egresos operativos: costos directos e indirectos del proyecto).
- Flujo financiero (ingresos financieros: préstamo accionistas, deuda bancaria, crédito proveedores. Egresos financieros: amortización de deuda por financiamiento de la entidad financiera, intereses, devolución de préstamo a los accionistas en caso de que lo hubiera).
- TIR y VAN del flujo de caja operativo y del flujo de caja incluyendo el financiamiento.
- Opinión del flujo de caja, así como de su TIR y VAN.

Análisis de sensibilidad. Se describirá la situación conforme a:

- Punto de equilibrio del estado de resultados.
- Punto de equilibrio del flujo de caja.
- Capacidad de incrementar el aporte de los accionistas en caso de que sea necesario.
- Opinión del análisis de sensibilidad.

Anexos. Entre otros, factibilidad de servicios de suministros de energía eléctrica, factibilidad de servicios de agua potable y alcantarillado, póliza CAR del proyecto, licencia de edificación, certificados de ensayos de resistencia en compresión de testigos de concreto.

5. Conclusiones, tendencias y buenas prácticas

5.1. Rol promotor del Estado

La participación del Estado, a partir de sus instancias de regulación y de su banca de desarrollo especializada, es clave para animar al mercado de vivienda en el uso de este instrumento, sobre todo en una fase incipiente o inicial de desarrollo.

5.2. Desarrollo, apropiación y financiamiento del producto

La banca de desarrollo especializada debe impulsar el crédito promotor a través de: (i) la participación activa de la Superintendencia de Bancos en el proceso de desarrollo del producto;³ (ii) la sensibilización y la motivación de las entidades financieras para aplicar el producto de crédito promotor, difundiendo los beneficios para las partes y optimizando sus requisitos; (iii) el fomento de la participación proactiva de las entidades financieras públicas del primer piso, de manera de generar efectos demostrativos para las entidades privadas; y (iv) el financiamiento de segundo piso para fondear el producto, priorizando su otorgamiento a entidades financieras más proclives a utilizarlo.

5.3. Fortalecimiento de los desarrolladores inmobiliarios

Resulta común en los mercados de vivienda que frecuentemente el rol de desarrollador inmobiliario sea asumido por empresas constructoras. En este sentido, un aporte importante por parte de la banca de desarrollo especializada suele ser la implementación y/o promoción de seminarios de capacitación en elaboración de estudios de factibilidad, desarrollo de estrategias, control de avance del proyecto inmobiliario y gestión financiera del negocio a fin de asegurar una empresa líquida, rentable y solvente, mitigando adecuadamente los riesgos.

5.4. Promoción del producto en industrias y servicios conexos

La banca pública especializada debe desempeñar un rol clave en la promoción del producto más allá de los actores principales del mercado de vivienda (desarrolladores, entidades financieras y usuarios finales), implementando seminarios abiertos a las distintas industrias y servicios conexos como arquitectos, diseñadores, ingenieros, empresas constructoras, empresas tasadoras, estudios de abogados, empresas de servicios de metrados, empresas supervisoras de obra, empresas proveedoras de materiales de construcción, empresas

³ La Superintendencia de Bancos podría tener que hacer cambios en sus políticas a fin de que se puedan efectuar tasaciones a futuro de proyectos y de unidades individuales, así como para poder realizar desembolsos de hipotecas contra finca matriz y posteriormente contra la inscripción en registros públicos aunque el edificio no se encuentre terminado.

proveedoras de acabados, empresas de auditoría, notarías o escribanos, empresas de asesoría tributaria, empresas administradoras de edificios, empresas evaluadoras de proyecto, agentes inmobiliarios, brókeres de seguros y empresas de servicios de agua, desagüe y energía, entre otros.

5.5. Fondo de garantía para entidades financieras

La existencia de garantías puede animar la participación de las entidades financieras en mercados de vivienda en una fase incipiente de desarrollo. Por ejemplo, una instancia pública de promoción puede garantizar a las entidades financieras por un monto equivalente a 1/3 del crédito promotor o por un monto equivalente a 1/3 del monto de pérdida resultante de la liquidación de los activos del proyecto restándole el pago de amortización e intereses del crédito promotor en caso de incumplimiento del desarrollador inmobiliario.

5.6. Diseño desde la demanda

Las restricciones en la disponibilidad de suelo afectan directamente los costos y ello termina limitando las dimensiones de las viviendas. En ese sentido, resulta primordial conocer las necesidades y preferencias de los usuarios finales con respecto al uso de los espacios, a fin de lograr una distribución y un diseño óptimos de las viviendas.

5.7. Marco regulatorio y legal favorable

Dependiendo de cada país o Estado, las licencias, permisos y registros de propiedad para los desarrollos inmobiliarios dependen de hasta tres instancias: municipalidad, catastro y registros públicos. En este sentido, es clave establecer legalmente plazos máximos de atención en cada instancia, con flujos de aprobaciones claros y transparentes tanto para las mismas instancias como para los usuarios. Asimismo, resulta primordial que a nivel municipal se revise y adapte el respectivo “plan regulador”, que regula las alturas, áreas y estacionamientos para determinar zonas favorables para desarrollos inmobiliarios.

5.8. Recuperación de centros urbanos degradados

El Estado, a través de las entidades nacionales rectoras de vivienda o de los gobiernos subnacionales, puede establecer beneficios y/o estímulos para enfocar los desarrollos inmobiliarios en zonas degradadas como el caso de los centros urbanos. Por ejemplo, para favorecer el desarrollo de ciertas áreas y hacer atractivo y rentable los proyectos inmobiliarios a los desarrolladores, pueden ajustarse los respectivos planes reguladores para permitir mayores alturas y menores requerimientos de estacionamientos, siempre y cuando haya acceso al transporte público.

Referencias

- Bouillon, César (ed.). 2012. *Un espacio para el desarrollo*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Friedman, Jack P., Jack C. Harris y J. Bruce Lindeman. 2004. *Dictionary of real estate terms*. 6.º edición. Hauppauge, NY: Barron's Educational Series, Inc.
- Green, G. Hayden. 1988. *Strategic Management Practices of Real Estate Developers in a Volatile Economic Climate*. Washington, D.C.: The Journal of Real Estate Research.
- Hewlett, Charles y Gadi Kaufmann. 2008. *Real Estate Business – Management and Strategic Planning*. Washington, D.C.: Urban Land Institute (ULI).
- Marr, Bernard. 2012. *Key Performance Indicators: The 75 measures every manager needs to know*. 1.º edición. Harlow, Reino Unido: Pearson Education Limited.
- Miles, Mike E., Laurence M. Netherton y Adrienne Schmitz. 2015. *Real Estate Development: Principles and Process*. 5.º edición. Washington, D.C.: Urban Land Institute (ULI).
- Nachem, Ira W. 2007. *The Complete Guide to Financing Real Estate Developments*. Nueva York, NY: The Mc-Graw Hill Companies.

Anexo: Propuesta de indicadores y criterios de elegibilidad para otorgar crédito promotor

A continuación se presenta un listado de indicadores clave de rendimiento que según Marr (2012) constituyen instrumentos vitales para entender si un proyecto de desarrollo inmobiliario tendrá éxito.

Entorno. Ubicado en [determinada zona] y debe contar con servicios básicos disponibles de:

- Luz.
- Agua.
- Desagüe.
- Pistas asfaltadas.
- Veredas.
- Redes de alumbrado público.
- Redes telefónicas.
- Medios de comunicación.
- Adicionalmente debe contar con otro tipo de servicios que satisfagan las necesidades básicas de un habitante como por ejemplo tener cerca supermercados, centros educativos y de salud, bancos, restaurantes, cines, centros de esparcimiento.

Character del desarrollador inmobiliario

- **Garantía moral:** Los accionistas y gerencia del desarrollador inmobiliario deben tener una reputación intachable de cumplimiento con la banca, con clientes, con proveedores, con la municipalidad, con el Estado y con otras instituciones.
- **Garantía empresarial:** El desarrollador constituido como empresa debe mostrar evidencias de tener un buen gobierno corporativo y como trayectoria (*track record*) haber ejecutado al menos tres proyectos exitosos debidamente terminados, entregados e inscritos en registros públicos.
- **Garantía técnica:** Los equipos de profesionales encargados del diseño del proyecto deben tener reconocido prestigio en el medio y el desarrollador debe contar con una estructura organizativa con profesionales de experiencia comprobada en construcción, ventas y finanzas.

Dimensión legal

- El terreno o finca matriz debe estar inscrito en registros públicos a nombre del desarrollador y en caso de que el proyecto ocupara dos o más fincas independientes estas deben acumularse antes de otorgar créditos promotor.
- El terreno o finca matriz debe estar libre de cargas, gravámenes y de hipotecas.
- El proyecto debe estar aprobado por la municipalidad, contar con su Licencia Municipal de Obra y por cualquier otra entidad que se requiera para iniciar la construcción y estar de acuerdo con la zonificación y parámetros urbanísticos establecidos para la ubicación donde está el proyecto.
- La sociedad/empresa desarrolladora inmobiliaria que va a efectuar el desarrollo inmobiliario debe estar adecuadamente constituida, en el sentido de que en su conformación no tenga algún punto que pueda poner en riesgo el desarrollo inmobiliario, y debidamente inscrita en los registros públicos
- La sociedad/empresa desarrolladora inmobiliaria debe tener los cargos designados y poderes otorgados debidamente inscritos en registros públicos.
- La sociedad/empresa desarrolladora inmobiliaria debe contar con un Registro de Contribuyente vigente y válido y con un domicilio fiscal y empresarial adecuadamente acreditado.
- Se deberá cumplir con las siguientes garantías:
 - (i) Primera hipoteca del terreno y de las mejoras donde se desarrollará el proyecto.
 - (ii) Fianza solidaria de los accionistas de la empresa desarrolladora inmobiliaria titular del desarrollo inmobiliario y sus cónyuges.
 - (iii) Fianzas solidarias de la empresa desarrolladora inmobiliaria titular del desarrollo inmobiliario en los créditos que la entidad financiera otorgue y hasta que estos sean inscritos a favor de ella en registros públicos.
 - (iv) Carta fianza de fiel cumplimiento cuando el constructor es un tercero contratado para realizar la obra.
 - (v) Asignación de todas las cobranzas por ventas o alquileres.
 - (vi) Retención del 5% de todas las ventas acumuladas que se liberará una vez inscritas las unidades inmobiliarias en registros públicos.

Producto. De ofrecer financiamiento en condiciones ventajosas, la banca de desarrollo de segundo piso podría direccionar la oferta de modo de orientarla a grupos específicos de población. Por ejemplo:

- Precio de venta. El valor máximo de la vivienda no debe superar un monto que podría estar expresado en término de salarios mínimos o unidades impositivas tributarias. Las áreas y precios de venta por metro cuadrado (m²) de las viviendas deben ser competitivos con respecto a los de la oferta circundante de la competencia por la zona, acordes al mercado pero ofreciendo un poco más de área con un poco más de calidad y con un precio un poco menor.
- Características. La vivienda deberá tener como mínimo [dos] dormitorios, [dos] baños, sala-comedor, cocina, lavandería, sanitarios, grifería, pintado, puertas, pisos, azulejos, ventanas y ascensor si fuera requerido municipalmente, así como cualquier otro atributo que sea adecuado para la zona donde se va a construir el proyecto. Los ambientes deben ser cómodos.

Costos del terreno. El costo por m² del terreno debe ser de un valor que permita tener una rentabilidad adecuada al proyecto y además debe estar respaldado por un informe de tasación realizada por uno de los tasadores habilitados por cada entidad financiera. Asimismo, en caso de edificios de departamentos, la forma de los linderos del terreno debe permitir un adecuado acceso tanto a los estacionamientos como al edificio.

Costos de construcción

- Debe estar conforme al tipo de estructura y acabados que presente el proyecto y dentro de valores de mercado en sus ratios en dólares por m² de estructura, arquitectura, instalaciones sanitarias, instalaciones eléctricas y equipamiento.
- Debe tener un metrado detallado de las cantidades de materiales, de mano de obra y de equipos que requiere el proyecto.
- Debe tener un presupuesto definitivo de obra por las diferentes partidas que se necesitan para ejecutar la obra ya sea que el mismo promotor ejecute la construcción o la contrate con una empresa constructora. En este último caso deberá tener un contrato de construcción debidamente firmado y una empresa constructora sólida, solvente y de cumplimiento impecable.
- Debe tener un cronograma de ejecución de obras valorizado conforme a las partidas del presupuesto definitivo de obra y un plan de construcción que sustente dicho cronograma sea que el proyecto tenga una sola o varias etapas.

Otros costos del desarrollo inmobiliario. Se deberán respaldar adecuadamente los otros costos necesarios para la ejecución del proyecto, distintos a los del terreno y la construcción, como los siguientes:

- Gastos municipales.
- Gastos de estudio y diseño de los planos de construcción.
- Gastos de demolición.
- Gastos de servicios agua, desagüe y energía.
- Gastos de publicidad y ventas.
- Gastos administrativos.
- Gastos de seguros de la construcción.
- Gastos de supervisión externa de la construcción.
- Gastos de financiamiento (intereses y comisiones).
- Otros.

Estado de resultados y utilidad económica proyectada. El estado de resultados económicos proyectados deberá tener una utilidad antes de impuestos a la renta de entre el 10% y el 15% de la venta. Asimismo, se deberá sensibilizar para que en un escenario conservador o pesimista el proyecto tenga una pequeña utilidad o esté en equilibrio.

Estado de balances proyectado. El estado de balances proyectado deberá mostrar la evolución de las necesidades de capital de trabajo y de activo fijo neto en caso de que los hubiera y sus fuentes de financiamiento a lo largo del tiempo del proyecto.

Flujo de caja proyectado. Debe ser consecuencia y estar acorde con los puntos mencionados previamente:

- Precios de venta.
- Costos del terreno.
- Costos de construcción.
- Otros costos del desarrollo inmobiliario.
- Estado de resultados y utilidad económica proyectada.
- Estado de balances proyectado.
- El TIR del flujo de caja operativo (esto es sin incluir los desembolsos parciales que pueda efectuar la entidad financiera) debe ser como mínimo de un 10% y debe ser superior al costo promedio ponderado de capital propio de deuda (WACC, por sus siglas en inglés) del proyecto. Este TIR también se deberá sensibilizar.
- Se deberá agregar el flujo de financiamiento que incluye desembolsos de la entidad financiera y amortización e intereses de dichos desembolsos y mostrar que el proyecto es capaz de pagar dichos préstamos (desembolsos).

- Se deberá evidenciar certidumbre en los flujos sustentados en el producto, en su precio de venta, en los métodos constructivos y en el equipo que se va a encargar de la construcción, la comercialización y el manejo financiero.

Estructura de capital. La inversión total proyectada necesaria compuesta por la suma de: (i) costos del terreno, (ii) costos de construcción y (iii) otros costos del desarrollo inmobiliario. Se recomienda que el capital mínimo invertido sea al menos del 30%. Asimismo el nivel mínimo de preventas esperadas podría ser de hasta 0% siempre y cuando el capital mínimo invertido sea del 45% en el caso de desarrolladores inmobiliarios con mucha experiencia y solvencia moral y financiera.

Situación económica financiera actual. Se deberá evidenciar a través de los estados financieros fiscales y/o auditados:

- Haber realizado proyectos con volumen de ventas similares al proyecto que se quiere financiar con la entidad financiera.
- Haber tenido una utilidad neta antes de impuestos de entre el 5% y el 15% de la venta.
- Haber tenido una relación de patrimonio (capital + utilidad retenida) con el activo total del 30%.
- Tener un ratio de liquidez activo corriente / pasivo corriente mayor a 1.
- Haber pagado sus impuestos debidamente en los últimos tres años.

Seguro de la obra

- Se deberá tener un seguro contra todo riesgo (CAR) para la obra por el monto total de la construcción validado a partir del presupuesto de la obra.
- Se deberá tener un seguro contra incendios una vez terminada la obra, cuya vigencia será hasta la activación de hipotecas individuales de créditos hipotecarios.
- Todos los datos anteriores deben ser validados por el estudio de viabilidad/factibilidad elaborado por una empresa externa a la entidad financiera, de manera de completar el análisis crediticio de la misma entidad financiera.
- Los desembolsos del crédito promotor y de los hipotecarios se ejecutarán siempre y cuando los fondos se estén aplicando correctamente al proyecto y no se estén desviando. Esto deberá ser validado por el informe de supervisión mensual elaborado por una empresa externa a la entidad financiera.

Otros indicadores

- Responsabilidades vigentes con la entidad financiera.
- Estados financieros vigentes.
- Otros proyectos vigentes.