

Medio: El Cronista

Sección: Suplemento Real Estate

Periodista: Lorena Obiol

Fecha: 27 de noviembre de 2014

Título: “Lo que hay que saber sobre la financiación”

Cobertura: Tapa suplemento+ nota

Link: <http://www.cronista.com/realestate/Lo-que-hay-que-saber-sobre-la-financiacion-20141127-0018.html>



Cuáles son los desarrolladores que están brindando planes de pago para impulsar las ventas. El detalle de los esquemas y las diferencias con los fideicomisos. Qué sucede con los plazos de entrega. A qué segmentos apunta hoy la oferta y cómo puede evolucionar en los próximos años.

Por Lorena Obiol

LO QUE HAY QUE SABER SOBRE LA FINANCIACIÓN

■ EL CRONISTA ■ REAL ESTATE ■ 27-II-14

Más que pesificados, estamos cuotizados”, definió en marzo Pablo Brodsky, director comercial de Predial Propiedades refiriéndose a la situación que atravesaba el sector. Es cierto que, frente a la imposibilidad de acceder a créditos bancarios luego de 2001, los desarrolladores fueron ingenierando estrategias (o ingeniándose) para seguir vendiendo. Los primeros adelantados en crear alternativas fueron los cordobeses. Similar al ahorro previo de un auto, lanzaron planes de financiación en pequeñas cuotas accesibles para la clase media. “Los desarrolladores cordobeses generamos herramientas de financiamiento alrededor de 2008, cuando prácticamente desapareció el inversor que compraba de contado. Entendimos que era el momento de poner



“Son pocas las empresas que ofrecen cuotas después de la entrega. Se precisa espalda financiera para eso.”

Mariano Galeazza,
gerente de Operaciones
de Grupo Monarca.



“Cuando las cuotas son anteriores a la posesión, son los compradores los que financian a los desarrolladores.”

Esteban Edelstein,
director de
Castex Propiedades.



“Quien más rápidamente obtenga la posesión, pagará cuotas más altas una mayor parte del tiempo.”

Alejandro Belio,
director de Operaciones
de TGLT.

el máximo esfuerzo e imaginación para facilitar el acceso a la vivienda. Por eso surgieron los planes en pesos a largo plazo, en una primera instancia para la compra de departamentos, que se presentaron como una alternativa concreta", revisa la historia Horacio Parga, presidente de Edisur. "Desde hace tiempo que las características contextuales de la Argentina no promueven una herramienta para acceder al propio techo. Como país no estamos logrando ese objetivo. Cada vez cuesta más salarios poder comprar un vivienda propia, pero a ello se suma que tampoco hay crédito hipotecario para poder pagarla en muchos años", suma Nicolás Degano, director de Eldico Casas.

En este escenario, los desarrolladores propusieron un esquema de financiación con planes de 24 o 36 cuotas desde el inicio de la obra hasta su finalización más una cuota inicial. Si bien este modelo sigue vigente, el contexto obligó a buscar otras alternativas y ampliar estos plazos, ofreciendo cuotas menores. "Tradicionalmente, las desarrolladoras ofrecen financiamiento durante el período de construcción, que es un ciclo corto: empieza con un down payment y brinda cuotas durante el período de construcción de la obra hasta su entrega. Lo novedoso es el financiamiento que se extiende más allá del período de construcción", suma Alejandro Belio, director de Operaciones de TGLT. "Ante la falta de crédito hipotecario, algunas des-

arrolladoras locales, en Córdoba o Santa Fe, comenzaron a desarrollar este tipo de formatos con planes con entregas dilatadas en el tiempo, lo que permite llegar a un público más amplio. Nosotros el año pasado lanzamos Metra, que es una nueva marca que apunta al público tradicional y a un nuevo segmento, con cuotas más bajas y mayor financiamiento", completa. Sin embargo, "son pocas las empresas que pueden ofrecer mayor cantidad de cuotas por sobre los plazos de entrega de la obra, principalmente, porque necesitan tener espaldas financieras para cubrir esas exposiciones", asegura Mariano Galeazza, gerente de Operaciones de Grupo Monarca. Y aquí hay que hacer una salvedad muy importante: "Muchas veces se confunde financiación propia y pago en cuotas. Cuando las cuotas son anteriores a la posesión, no se trata de financiación de los desarrolladores a los compradores sino financiación de los compradores a los desarrolladores", distingue Esteban Edelstein Pernice, director de Castex Propiedades.

Panorama actual

En los últimos años aumentaron las propuestas de financiación. De hecho, solo en Córdoba hay alrededor de 10 empresas que ofrecen alternativas a largo plazo. Hace tres años, en Buenos Aires, también se lanzó el sistema de largo plazo. "Desde Cuotitas Predial resolvimos dar un primer paso, ex-

QUÉ OFRECE HOY EL MERCADO

● **Edisur:** lanzó Plan MIO, un esquema de inversión con aportes mensuales en pesos y con plazos que van desde los 10 años para el caso de los departamentos, hasta 20 para la compra de casas. En todos los casos, existen cuotas post posesión. Ejemplo: departamentos que se entregan en junio de 2021, no requieren entrega inicial y las cuotas parten de los \$2.900 pesos por mes, actualizables por el índice CAC.

● **Eldico Casas:** proyecto que se financia a 10 años. Son 120 cuotas mensuales que se ajustan una vez al año según el índice de la CAC. El monto promedio es de \$ 9000.

● **Grupo Monarca:** Llegó, en algún momento, hasta las 60 cuotas. Hoy, por ejemplo, Lagoón Pilar ofrece un plan de pagos de anticipo más 48 cuotas desde \$ 13.858 actualizables por el índice CAC.

● **TGLT:** En Metra Puerto Norte se ofrecen 120 cuotas; refuerzos semestrales en los meses de aguinaldo; y un adelanto que varía entre un 5%, 13% y 22% dependiendo en qué año elige la posesión del departamento. El precio mínimo de la cuota es de \$ 3100.

● **Terralagos:** la preventa del sector Laguna ofrece terrenos en 30 cuotas fijas en pesos. Ejemplo: terreno de \$ 882.000 tiene bonificado el 10% en preventa (queda en \$ 794.000). Se puede pagar un 40% al boleto y el saldo en 30 cuotas fijas de \$ 15.887.

● **Rodobens:** La cuota del plan de ahorro se determina por el cociente entre la suma de dinero a recibir y la cantidad de meses del plan, sumados los gastos administrativos, los impuestos, el fondo de garantía y los seguros respectivos. La cuota de este plan es \$ 6471. El plazo es de 8 años. La suma de dinero a recibir como adjudicación por sorteo o licitación es de \$ 500.000. Tanto la cuota como el monto de la adjudicación se ajustan por el índice de la CAC.

tendiendo los plazos de pago a 48 meses para ampliar el espectro de potenciales compradores que pudieran llegar a nuestros proyectos", explica Gabriel Brodsky, director de la División Emprendimientos de Predial Propiedades. Su empresa considera que la financiación es un elemento fundamental para dinamizar el mercado actual y llegó a extender la financiación hasta 10 años. "Algunos desarrolladores han ampliado tímidamente los plazos de pago pero, en muchos casos, siguen basándose en planes difíciles de ser alcanzados con los ingresos mensuales genuinos de un asalariado", dispara Brodsky. "Creo que cada vez se utiliza más la financiación de las obras no solo como un beneficio para el in-

versor sino también para la empresa que desarrolla. El motivo está en que para el empresario será mucho menor el riesgo al momento de construir ya que el aumento de costos en los precios no le permitiría tener la previsibilidad en los valores en caso de cobrar anticipado el inmueble", admite Laura Porto, gerente Comercial de Grupo Portland.

"Notamos una disminución en la financiación propia porque la liquidez no es la misma en las grandes empresas", analiza Rodrigo Fernández Prieto, director de Fernández Prieto & Asociados y CEO de Intelligent. "Actualmente, en el mercado prácticamente no hay financiación por los distintos aspectos macroeconómicos que afectan la economía en general. A pesar



Pasionaria Martínez, último proyecto del Grupo Monarca.



TGLT comercializa su proyecto Metra en Puerto Norte, Rosario, con un esquema de financiación de hasta 10 años.

El número

25%

de la población tiene problemas de déficit habitacional, indican los desarrolladores.

"En nuestro caso la ofrecemos para loteos: todos tienen un sistema similar de financiación", agrega Enrique Shaw, director de Pnamar S.A. "Por lo general funciona bien en lotes de countries y barrios cerrados, porque el avance de obra es largo (36 a 60 meses) y permite calzar las cuotas con el grado de avance de obra", aporta Damián Garbarini, director de Damián Garbarini Negocios Inmobiliarios.

En cuanto al público que puede acceder, en la mayoría de los emprendimientos, dice Ronchi, "las cuotas para un departamento están por encima del potencial ahorro de una familia tipo que viven de uno o dos salarios". Con lo cual, en este caso, los compradores pertenecen al segmento de individuos que cuentan, además,



"Notamos una disminución en la financiación propia. La liquidez no es la misma en las grandes empresas"

Rodrigo F. Prieto,
director de Fernández
Prieto & Asociados.



"Al aumentar la cantidad de cuotas se dilata en la misma proporción la entrega. Es una financiación ficticia"

Claudio Ronchi Belvis,
asociado de
Achával Cornejo.

CLAVES A TENER EN CUENTA

- Asegurarse la trayectoria del desarrollador y del comercializador.
- Mirar y comparar unidades similares terminadas, antes de comprar
- Tener claramente establecido en el boleto de compra-venta qué unidad se adquiere y el plazo de entrega de la posesión o escritura
- Si se paga en pesos, tener claro el mecanismo de ajuste de precios.
- Verificar los permisos de obra y habilitaciones, así como la estructura legal y fiscal

Fuente: El Cronista Real Estate, a partir de entrevistas.

de ello, nosotros hemos mantenido el mecanismo financiero facilitando la concreción de operaciones", agrega Juan Carlos Oddino, desarrollador de Haras del Sol. Para Juan Ignacio Mel, gerente de Ventas de Mel propiedades, "hoy existe la misma cantidad de emprendimientos que realizan preventa para financiarse. Sin embargo, el mercado no es tan voraz como hace tres o cinco años. Antes se podía realizar la venta completa de todo un edificio previo a terminarse. Hoy, las últimas unidades se terminan de vender una vez finalizado". Esto se debe, según Mel, a un mercado más cauto, que prefiere adquirir unidades terminadas "para evitar problemas ante la falta de incumplimiento del constructor, en el caso de comprar en obra".

Para Claudio Ronchi Belvis, el mercado se fue adaptando, proponiendo cada vez mayor cantidad de cuotas como una forma de bajar el monto mensual que debe soportar el com-

prador. Sin embargo, advierte que "al aumentarse la cantidad de cuotas, lo que simplemente ocurre es que se dilata en la misma proporción la fecha de entrega, resultando en una ficticia financiación. Esto viene ocurriendo porque se produce un deterioro permanente de la capacidad de ahorro que las familias tradicionalmente podían destinar a comprar inmuebles. Como los inmuebles, con sus oscilaciones, mantienen su valor de mercado en dólares, para estos fines la capacidad de ahorro debe medirse en esta moneda", explica el asociado de Achával Cornejo.

"En realidad no es la mayoría la que ofrece financiación propia. Sólo en algunos emprendimientos de escala y, sobre todo, también es más usual en emprendimientos de tierra. Hubo un incipiente aumento de venta con estas características a partir del último año. Entiendo que el sistema tiene como ventaja que hay alguien

concreto sobre quien accionar, ya que se compró algo en cuotas, a diferencia de un fideicomiso al costo, en el cual quien ingresa es un aportante y está atado a los vaivenes de aumentos y administraciones (en algunos casos, no muy buenas) que generan dilaciones de obras y sobre las cuales es más difícil accionar. Por otra parte, hay que tener en cuenta el perfil, experiencia, cumplimiento y seriedad del desarrollador, ya que también un proyecto puede verse involucrado por problemas que ese desarrollador tuviera que afrontar por otras causas", analiza José Rozados, director de Reporte Inmobiliario.

Las dos P: producto y público

Originalmente la financiación se ofreció para departamentos en pozo. Sin embargo, hay opciones para casas, lotes, cocheras y guarderías náuticas. "La financiación post-posesión se ofrece más para terrenos que para departamentos. En el caso de un departamento la posesión se entrega cuando el precio fue pagado en su totalidad. En el caso de las cuotas durante la obra, se ofrece en todo tipo de producto porque, al no existir crédito intermedio para la financiación de emprendimientos, la preventa y el capital propio o de inversores son las fuentes de financiamiento de los desarrollistas", explica Edelstein Pernice. "Nuestro sistema cooperativo es flexible y se adapta a distintos modelos de negocios como lotes en barrios cerrados, inversiones y también casas", agrega Degano. "En TGLT la financiación a 10 años se ofrece para la marca Metra. En el resto de nuestros proyectos podemos trabajar sobre el concepto de cuota máxima garantizada, como en Astor Núñez y Venice. En todos los productos, se ofrece un plan de cuotas durante la construcción de los proyectos", suma Belio.

con ahorros previos (normalmente en dólares) para enfrentar el pago inicial. "El target actual es la clase media alta y la clase alta. Para la clase media y media baja, estamos trabajando en conjunto con la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), tanto como con el Estado, para incorporar herramientas financieras que permitan el acceso al crédito y así llevar el mercado inmobiliario de un 5% a un 15% en todo el territorio nacional", aporta Fernández Prieto. "Apuntamos a un público que necesita una vivienda y tal vez no sabe que puede comprar. Es gente que podría adquirir un departamento en poco tiempo -unos tres años- o que puede esperar 10 años, porque lo está tomando como un ahorro o está invirtiendo en pesos en ladrillos y puede estar pagando un departamento para un hijo", cuenta Belio. "Tenemos una variedad de productos y para todos damos financiamiento. Incluso lotes para cooperativas de vivienda y Plan Procrear", dice Shaw. "Todos nuestros edificios ya estrenar se pueden pagar en cuotas. Aquellos que están en pozo tienen plazos de hasta 10 años para pagarlo y con cuotas que parten de los \$ 4300 por mes", concluye Brodsky.

Sin dudas, el sistema de cuotas es una alternativa a la falta de créditos hipotecarios accesibles. "Más de un cuarto del país sufre problemas de déficit habitacional. Por ello, la solución debería orientarse a generar condiciones para que vuelvan a existir créditos hipotecarios", comenta Degano. "Como sistema, sería mejor que la financiación no sea de los compradores sino de bancos, como sucede en otros países. En ese sistema los bancos son quienes analizan el riesgo del emprendimiento y no los compradores individuales", concluye Edelstein Pernice.