

Perspectiva Ejecutiva

Financiamiento que no pega



Rossana Arnaiz Figallo,
gerente general de Valora, inmobiliaria del grupo ICCGSA



La velocidad de venta de viviendas está en uno de sus puntos más bajos de los últimos años. El índice de rotación de ventas —que mide la cantidad de tiempo que requiere un proyecto para agotar su *stock*— fue de 25.9 meses en febrero del 2016. Hace tres años, este promedio era de 12.8 meses y era frecuente encontrar proyectos en construcción totalmente vendidos. El modelo de negocio del mercado inmobiliario peruano se fundamenta en lograr una preventa en planos no menor al 25%. Por lo tanto, la velocidad de las ventas en planos es crítica para que el modelo funcione en un horizonte de tiempo razonable.

Para restaurar el dinamismo de la demanda, el Ministerio de Vivienda viene promoviendo el *leasing* inmobiliario y la modalidad de alquiler-venta. Como en cualquier otro tipo de arrendamiento financiero, en el primero se requiere de la participación de las entidades financieras. Los bancos, sin embargo, necesitan estimar una masa crítica mínima que justifique el desarrollo, la venta y el seguimiento de un producto antes de incorporarlo a su portafolio.

En el caso del alquiler-venta, las inmo-

El *leasing* y el alquiler-venta no están alineados con el modelo de negocio que impera en el mercado. Esa es la razón por la que no despiertan el interés de los bancos ni de las inmobiliarias.

biliarias sólo pueden dar en alquiler las unidades inmobiliarias ya edificadas, que corresponden al 10% de la oferta de los inmuebles nuevos, estimada en 20,000 unidades. Esto significa que el grueso de la oferta está en planos o en proceso de construcción. Además, el negocio del desarrollador inmobiliario es de comercialización y venta de inmuebles, no de rentas. No puede anclar su capital de trabajo en un activo que sólo le genere rentas, pues ese es un negocio totalmente distinto.

Los productos que el Estado está promocionando para reactivar la demanda de vivienda no se condicen con las necesidades del modelo de negocio que prevalece en el mercado inmobiliario, que ha demostrado ser eficiente en la última década. Ello explica su baja aceptación entre los desarrolladores inmobiliarios y las entidades financieras. ■