

VENTA DIFERIDA CON ALQUILER

INTRODUCCION – Situación del mercado a finales de 2007

El programa informático GESTINMO tiene como objetivo principal analizar la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias, parte de los datos del precio y aprovechamiento urbanístico de un solar, sirviendo como herramienta informática de ayuda para decidir si lo adquirimos o no.

Como resultado ofrece los distintos márgenes económicos que puede obtener, el cash flow de tesorería, para que introduzca las necesidades de financiación, y una vez adoptadas aquellas, la rentabilidad dinámica de la operación: TIR y VAN.

En resumen el programa se esta utilizando con anterioridad a la decisión de adquisición del solar.

De todos es conocida la situación del sector inmobiliario en España, aparecida en el segundo semestre del año 2007 (ya se empieza a conocer como “desaceleración acelerada”). Esta situación ha desembocado en unas realidades que estamos viviendo en el sector, y que podemos señalar principalmente como una brusca caída de visitas en nuestras oficinas de venta. Es decir que no solo disminuye el ritmo de ventas, sino que no tenemos un cliente con quien podamos negociar.

Razones, son muchas : el precio excesivo, el temor a la subida progresiva de los tipos de interés de las hipotecas, el endurecimiento de las condiciones para acceder a los créditos hipotecarios, la percepción del cliente de que es mejor esperar a próximas “rebajas del precio”, y nueva puesta en el mercado de Vivienda Protegida mucho mas asequible, etc.

Ante esta situación existen promotores que tienen productos terminados o casi, sin vender, y las medidas que pueden tomarse en este tipo de situaciones que fundamentalmente son las dos clásicas siguientes:

- a) Mantener el crecimiento del producto sin vender, como stock sin ocupar, en espera de tiempos mejores.
- b) Rebajar el precio de venta.

La primera supone, no solo un esfuerzo financiero considerable, se acaba el periodo de carencia, y salvo que negociamos con las entidades de crédito su ampliación, los préstamos hipotecarios entran en periodo de amortización, con lo cual se incrementa la cuota a pagar por el promotor. Pero no solo se produce este efecto, de indudable repercusión en la cuenta de resultados, no solo por el aumento de gastos financieros, sino por los diversos costes asociados a la tenencia del producto sin ocupar (impuesto de bienes inmuebles, gastos de comunidad a nuestro cargo, etc.), sino también por el deterioro que esta desocupación tiene sobre el producto.

La segunda solución, tiene un coste menor, en cuanto a los gastos financieros y asociados, pero no siempre es posible, ya que a veces, el importe de la hipoteca concedida al promotor, y de la que se tiene que subrogar el potencial cliente, es la parte del precio que no podemos rebajar. En términos bastante generales, una parte y otra del precio, vienen a ser, respectivamente, el 80% y el 20%. Este hecho, a veces, puede suponer, que aun con la rebaja del precio, tema al que los promotores siempre nos resistimos, el potencial cliente tenga el mismo problema: no tiene ingresos suficientes para abordar el pago de la cuota mensual de la hipoteca y demás gastos que le sigue suponiendo la compra del nuevo piso. Agravándose el problema porque la crisis del sector (ahora ya si podemos hablar abiertamente de tal realidad manifiesta) también ha llegado a las viviendas de segunda mano (y mas “duramente” si cabe que en el sector de las nuevas promociones) y se

encuentra con que no puede realizar la venta previa de aquella, que en muchos casos, también esta soportando el correspondiente pago de hipoteca, con lo cual, la situación hace que la decisión de cambio de piso y compra subsiguiente de uno nuevo, se posponga.

SOLUCIONES

Ante esta situación, hay que tratar de ofrecer soluciones que resuelvan el problema, ya que también es un hecho evidente, que la demanda sigue ahí, la diferencia es que ahora hay que salir a buscarla y antes nos venia sola a comprar al precio y con las condiciones que les marcáramos.

Una mirada al contenido del esfuerzo publicitario que esta realizando el sector, nos pone en la "pista" de dos acciones novedosas que son las siguientes acciones:

- a) Compromiso por parte del promotor del pago a su cargo de un cierto número de cuotas del prestamo hipotecario.
- b) Alquiler con opción de compra.

Ambas están encaminadas fundamentalmente a ofrecer tiempo al potencial cliente, para que, por un lado, pueda vender su actual vivienda, o bien, que ocupe el piso nuevo, en unas condiciones mucho mas asequibles, ofreciéndole una cuota del prestamo hipotecario, y a través del ejercicio de la opción de compra, que podrá ejercitar en un futuro, poder adquirir el piso que ahora desea y cubre sus necesidades y expectativas.

Las condiciones ha establecer por el promotor en la primera modalidad, es el numero de cuotas del préstamo hipotecario que grava la vivienda, que el promotor se compromete a pagar a su cargo (compromiso que jurídicamente debe quedar garantizado por el promotor, lógicamente con aval de entidad de crédito).

VENTA DIFERIDA CON ALQUILER

En cuanto a la segunda alternativa las condiciones a ofrecer serán genéricamente:

- a) Importe del Alquiler mensual
- b) Plazo para el ejercicio de la opción
- c) Precio de venta en el momento de ejercitar la opción, del que se pueden establecer tres hipótesis, que lógicamente dependerán del marketing, que sea posible establecer, en cada caso concreto, de captación del potencial cliente:
 - i. Mantener el precio de venta inicial
 - ii. Rebajar algo dicho precio
 - iii. Aumentar el precio, de acuerdo a algún índice preestablecido (IPC, etc.) con la perspectiva de que el ciclo pasara
- d) Si del precio anterior, el promotor, deduce o no, y en que promoción, las cuotas pagadas de alquiler.

No hay que perder de vista que estos estudios responden, lógicamente, a una inquietud del promotor, que es consciente de que en esos casos hay que realizar un rebaja del precio, pero como esta afecta seriamente a sus costes y previsiones iniciales establecidas, como objetivo central perseguirá, fundamentalmente lo siguiente:

Intentar que el coste de la rebaja del precio se abone por el promotor en varios ejercicios, diluyendo su impacto

Si se analizan las alternativas estudiadas, se llega a la conclusión, de que ofrecida esta última, podemos establecer su equivalencia con el resto, y así podemos concluir, que la solución de alquiler con opción de compra, equivale a:

- Un descuento del precio de venta del X %

- Hacerse cargo de Y cuotas del prestamo hipotecario concedido

Evidentemente no hay soluciones mejores o peores que otras, hay que buscar las posibles, y de entre ellas las que esta dispuesto a “llegar” el promotor, dadas las circunstancias concretas de cada promoción. Pero es también evidente, de que, analizado así el asunto, todas son, en principio, equivalentes.

En definitiva, se plantea una nueva posibilidad del programa GESTINMO, que incorpora este análisis, para su aplicación a la situación real de una determinada promoción, de la que previamente ya se estudio su viabilidad, tomándose la decisión de adquirir el solar, sea esta una promoción que este sin comenzar, pero con el solar adquirido, o de una con las obras en ejecucion y con la decisión de iniciar las ventas, o una con situación de ventas real, una parte vendida en contrato privado y otra en la que se prevea, dada la situación actual de visitas, que no podamos realizar una vez terminada las obras y comenzada la entrega.

MANEJO DE LA OPCION

Para su uso, hay que seguir el siguiente esquema:

1. Partir de un Estudio de Viabilidad ya realizado, en la que tendremos como resultado los MARGENES ECONOMICOS, el TIR y el VAN.
2. Esta modalidad se aplica a **Regimenes de Venta Libre**, dado que la Vivienda Protegida tiene su propio mecanismo establecido
3. Decidir que se va a estudiar esta posibilidad de VENTA DIFERIDA, introduciendo el dato correspondiente en la ventana de “Estudio Economico – Venta”, celda C96

	A	B	C	D	E	F	G	AV
81	5.1-PRECIOS DE VENTA							
82		Solo Viv. Libre y Rehabilitación		Teclear 0	Teclear 0			
83		/M2 constr.						
84	Viviendas	3.400,00	0,00					
85	Locales	2.600,00						
86								
87		Euros/por unidad		S/ Rasante	B/ Rasante			
88	Garajes S/Rasante - B/Rasante vinculados	0,00	0,00					
89	Id. Independientes	0,00	20.000,00	Solo en Prom Libre				
90	Trasteros S/Rasante - B/Rasante vinculados	0,00	0,00					
91	Id. Independientes	0,00	5.000,00	Solo en Prom Libre				
92								
93								
94		Teclear 0						
95	5.2-VENTA DIFERIDA CON ALOUILER	0,00	0,00	0,00				
96	Teclear en C96: (0)NO (1)SI	25% sin vender	1					
97	Debe haber ventas sin hacer en VENTAS POR MESES							
98	La Plusvalía de Ventas a cargo de		0 - Comprador	1 - Promotor				
99	Teclear 0							
100								
596								
597								
598								
599								
600								
601								
602								
603								
604								
605								
606								
607								
608								
609								
610								

4. Dejar Sin vender, en el cuadro de “Flujo de Caja - Ventas por meses”, las unidades que se estimen o que ya sean una realidad, que van a ser objeto de VENTA DIFERIDA. Se entiende que esas unidades NO SE VAN A VENDER EN UNOS MESES, por lo que laas

ventas que se hagan después de la entrega de llaves y ANTES del mes 36 no se consideran de venta diferida

15-01-08 Gestinmo - Versión 9.1 - Flujos de Caja - Ventas Mensuales

DESGLOSE MENSUAL DE VENTAS				Unidades vendidas efectivamente					
	Viviendas	Locales	Garajes	Trasteros	Mes	Viviendas	Locales	Garajes	Trasteros
93									
94	Mes								
95	Nov - 1				May - 19	1		1	1
96	Dic - 2				Jun - 20	2		2	2
97	Ene - 3				Jul - 21	1		1	1
98	Feb - 4				Ago - 22	1		1	1
99	Mar - 5				Sep - 23		1	1	
100	Abr - 6				Oct - 24			1	
101	LICENCIA				ENTREGA LLAVES				
102	Jun - 8				Dic - 26				
103	ICIO OBRA				Ene - 27				
104	Ago - 10				Feb - 28				
105	Sep - 11	1		1	Mar - 29				
106	Oct - 12	1		1	Abr - 30				
107	Nov - 13	1		1	May - 31				
108	Dic - 14	1		1	Jun - 32				
109	Ene - 15	1		1	Jul - 33				
110	Feb - 16	2		2	Ago - 34				
111	Mar - 17	1		1	Sep - 35				
112	Abr - 18	2	1	3	Oct - 36				
113					Suma Ud.	15,0	2,0	17,0	15,0
114					Id. en E.Econ	20,0	2,0	22,0	20,0
115					Ventas Diferidas	5	0	5	5
116						75%	100%	77%	75%
117									
596									
597									
598									
599									
600									
601									
602									
603									
604									

Para evitar descuadres, NO venda en los meses 1, 2 ni el mes de la entrega de llaves

- Introducir, en la opción de “Flujo de Caja – Ventas Diferidas con Alquiler”, los datos necesarios del posible contrato de alquiler con opción de compra.

Venta Diferida con Alquiler

Condiciones Generales

Años de Aplazamiento de la Venta: % Incremento anual del IPC:

Para el promotor, en la mensualidad de la hipoteca... SI. Se Amortiza Capital NO. Se prolonga el periodo de Carencia

Alquiler mensual del primer año

Viviendas: Eur/m2
 Locales: Eur/m2
 Garajes: Eur/ud

Otros datos de Alquiler

Gastos de Comunidad (% del alquiler mensual):
 Meses de Aval al Alquiler:

NOTAS

Hay una serie de unidades que se alquilan difiriendo su venta un cierto numero de años.

Se introducen datos para cuantificar esos ingresos por alquiler y compararlos con los pagos de hipoteca que tendra que afrontar el promotor

En el año de la venta puede haber un incremento del precio final y tambien considerar, como pago ya efectuado, un % de los alquileres percibidos

El importe del aval, se considerara como un pago a cuenta en la venta final

Venta Aplazada al final del periodo

Incremento del precio de venta final (% del Pventa Inicial):
 % de alquileres recibidos que se descuentan del Pventa Final:

Aceptar Cancelar

RESULTADOS

LOS RESULTADOS que la aplicación ofrece son los siguientes:

- A QUE DESCUENTO EQUIVALE ESTA OPCION DE COMPRA
- Nuevos márgenes que se obtienen en la promoción como consecuencia de la operación
- Influencia de las decisiones tomadas en el TIR y el VAN

Es evidente que los márgenes disminuirán sobre los previstos (sobre todo si se hace rebaja de precio, ya que si no se realiza, el estudio económico podría quedar invariable), mientras que los ratios dinámicos (TIR y VAN) de la operación, también se verán afectados, incluso si mantenemos el precio, ya que, hasta el ejercicio de la opción de compra concedida no se recibirá, y desde la entrega del edificio hasta ese momento se recibirán solo los alquileres y el promotor, por el contrario tendrá que seguir abonando las cuotas de amortización e intereses del préstamo hipotecario concedido.

Tenemos que considerar los ingresos que se diferirán por adoptar esta decisión de alquiler

Se establece el estudio por cada una de las unidades que nos queden diferidas, y que puedan ser objeto de alquiler diferenciado: Viviendas+trasteros, Locales, Plazas de garaje.

Ya hemos ingresado la parte de que podemos disponer del prestamo hipotecario y nos quedarían diferidos la parte que en una venta "sobre plano" se correspondería con Entrada + letras ("Al contado") y la parte no dispuesta del credito hipotecario

15-01-08 Gestinmo - Versión 9.1 - Venta Diferida

Archivo Est. Económico Flujo Caja Acciones Ver Cooperativas y Comunidades Resultados en Pta Sensibilidad ?

VENTA DIFERIDA con ALQUILER LibreAlqDiferido Vers-1

Datos principales				Hipoteca concedida			
Venta aplazada por:	3 años	Tipo de Interes:	5 %				
Incremento del IPC:	2,5 % anual	Durante:	25 años				
Incr.Prec.Venta final	5 % sobre Precio Inicial	Amortizac. de Capital:	St. Se amortiza				
A descontar de la venta:	50 % del alquiler recibido	Capital					
Alquiler mensual (primer año)				Mensualidad UNITARIA de Hipoteca si			
Aval en el Alquiler:	4 Meses	Sup. Media (m2)		Amortiza capital	Prolonga Carencia		
Viviendas y Trasteros	9 eur/m2	100		12,72	9,07 eur/m2		
Locales	10 eur/m2	100		7,3	5,2 eur/m2		
Garajes	100 eur/lud						
Gastos de Comunidad	5 % de Alquiler						

UNIDADES de VENTA APLAZADA

Num	Descripción	Precio de Venta	HIPOTECA		INGR. UNITARIOS DIFERIDOS		INGRESOS TOTALES		
			Concedida	Dispuesta	Al contado (1)	Hipot. NO dispuesta	Total	Diferidos	de Todo el estudio
5	Viviendas	340.000	272.000	217.600	68.000	54.400	122.400	612.000	6.800.000
	Locales		156.000	124.800				0	520.000
5	Garajes	20.000			20.000		20.000	100.000	440.000
5	Trasteros	5.000			5.000		5.000	25.000	100.000
CONTADO (1): <i>Corresponde a lo recibido como "Entrada+Letras" en una venta sobre plano</i>								737.000	7.960.000
								9,4%	sobre Total

INGRESOS MENSUALES POR CADA UNIDAD

Año	5 Viviendas y Trasteros			0 Locales			5 Garajes		
	Ingresos por Alquiler (A)	Mensualid. Hipoteca	Ingresos netos (A-H)	Ingresos por Alquiler (A)	Mensualid. Hipoteca	Ingresos netos (A-H)	Ingresos por Alquiler (A)	Mensualid. Hipoteca	Ingresos netos (A-H)
1	900,	1.272,07	-372,07				100,		100,
2	922,5	1.272,07	-349,57				102,5		102,5
3	945,56	1.272,07	-326,51				105,06		105,06
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									

BALANCE UNITARIO ANUAL (2) Ingresos por Venta, en el Año 3

NUM

Durante el periodo de alquiler tendremos unos ingresos mensuales por este concepto y unos pagos por los intereses de la hipoteca dispuesta, con amortización de capital o no. Por diferencia, tendremos los **INGRESOS NETOS**

Una primera idea es comprobar si este saldo es positivo o negativo (si nos "cuesta" pagar la hipoteca o la cubrimos con los ingresos por alquiler)

En segundo lugar, establecemos el **BALANCE ANUAL**, ya que, además de estos ingresos netos, tendremos un primer ingreso por el Aval del alquiler y el ingreso final por la venta diferida en el año N

15-01-08 Gestinmo - Versión 9.1 - Venta Diferida

BALANCE UNITARIO ANUAL (2)				Ingresos por Venta, en el Año 3		
	Viviendas y Trasteros	Locales	Garajes	Viviendas y Trasteros	Locales	Garajes
Aval	3.600,	.	400,	Hipot. NO dispuesta	54.400,	.
1	-4.464,82	.	1.200,	Capital Amortizado	13.838,93	.
2	-4.194,82	.	1.230,	Resto, Al contado (1)	73.000,	20.000,
3	Alq.+Venta 134.362,49	.	21.706,97	Incremento s/PVenta	17.250,	1.000,
4	.	.	.	Aval, a descontar	-3.600,	-400,
5	.	.	.	pp. Alquiler, a descontar	-16.608,38	-153,78
6	.	.	.	Total Venta	138.280,55	20.446,22
7	.	.	.			
8	.	.	.			
9	.	.	.			
10	TOTAL Periodo	129.302,86	24.536,97			

NOTA 2: Al inicio, se ingresa el Aval
Cada Año, los 12 meses de "Ingresos Netos"
y en el Año de venta, se añade el "TOTAL Venta"

INGRESOS

Estrategias Alternativas de Venta LibreAlqDiferido Vers-1

SE considera como "Origen" la fecha de Entrega de Llaves de las viviendas vendidas dentro de Obra
Para poder comparar, los Ingresos del Total del periodo se descuentan a Origen, con Tasa de Descuento = Tipo Hipoteca

A) VENTA DIFERIDA con ALQUILER, a 3 años
Con 5% de Increm. del Precio final de Venta, 50% de Descuento del alquiler ingresado y 2,5% de Increm. anual del IPC. Se piden 4 meses de Aval

	Viviendas y Trasteros	Locales	Garajes	Tasa de Descuento
Ingresos (T) totales	129.302,86	.	24.536,97	
Descontado a año (O) origen	111.610,34	.	21.409,8	5% (Hipoteca)
Ingresos (P) revisitos	127.400,	.	20.000,	
Diferencia (O-P)	-15.789,66	.	1.409,8	

B) Descuento equivalente en una Venta en origen

	Viviendas y Trasteros	Locales	Garajes
Venta en Origen	345.000,	.	20.000,
Diferencia (O-P)	-15.789,66	.	1.409,8
Descuento equivalente (s/PVenta)	4,58%	0,00%	-7,05%

C) Subvencion equiv. al comprador, de N Mensualidades de Hipoteca,

	Viviendas y Trasteros	Locales	Garajes
Importe MENSUALIDAD	1.272,07	729,57	.
NUM. Meses	12,41	.	.

A) La Venta Diferida con Alquiler equivale a:
B) un Descuento en una venta en Origen, o a
C) Subvencion de un Numero de Mensualidades de Hipoteca

Para poder comparar con nuestro "Estudio Economico", tenemos que "transferir" estos Ingresos que se dilatan en el tiempo, al periodo de estudio de nuestra operación. Por ello, descontamos esos saldos netos al Origen (entrega de llaves general). La tasa de descuento sera la del tipo de la hipoteca. Con ello se obtienen esos Ingresos Totales descontados, a efectos de poder comparar

Asi sabremos a que descuento equivale este alquiler diferido o a cuantas mensualidades de hipoteca

Finalmente, obtenemos la suma del descuento de todas y cada una de las unidades y esos nos supondra un **DESCUENTO EN EL TOTAL DE VENTAS** y, por tanto, una disminución de los ratios de beneficio

ALTERNATIVAS

Haciendo variar los datos de partida (Amortización de capital o aumento del periodo de carencia, descuento en el precio final de venta de mas o menos porcentaje de los alquileres ingresados, aumento o no del precio final de venta, etc.) podremos conocer el impacto en nuestro resultados de esas diferentes alternativas y, por tanto, determinar que condiciones de oferta comercial resultara mas atractiva para el posible comprador y en que medida nos afectara

VIVIENDA PROTEGIDA – OPCION DE COMPRA

Por ultimo, no hay que olvidar, que el mecanismo de alquiler con opción de compra esta establecido para las Viviendas de protección Publica, a nivel estatal, ya ha sido aprobado en el Consejo de Ministros del viernes día 11 de enero de 2008, encontrándose ya legislado y vigente en varias Comunidades Autónomas, entre ellas la de Madrid, y para el promotor puede ser una alternativa a estudiar elegir la siguiente opción, para los productos terminados o a punto de terminar.

En versiones anteriores de Gestinmo ya se contemplaba esta posibilidad dentro de la opcion de ALQUILER, en aquellas CCAA que lo tenían legislado. Se ira actualizando según se publiquen los correspondientes decretos autonomicos de adaptación de esta normativa nacional

Para el estudio de esta nueva alternativa también sirve el programa, aunque de momento, y hasta que se conozca la modificación estatal de la ley, se puede realizar a mano, introduciendo el usuario, el precio del alquiler.

.Como ayuda, ofrecemos a continuación el articulado vigente, habiendo introducido en negrita las modificaciones que supuestamente se van a producir: