

## **RESUMEN EJECUTIVO DE WEBINAR “SALIDA DE LA CRISIS INMOBILIARIA”:**

### **¿Quiénes Somos?**

Julio Cesar Valenzuela Roca

- CEO/Fundador de Citrino Investment Partners
- MBA University of Oxford
- Director de URBANOVA Desarrollos Urbanos

Fernando Levy Hara:

- Instructor y Conferencista en Harvard University, especialista en ciclos inmobiliarios
- CEO/Fundador de Unico Developers
- Autor de libros sobre ciclos inmobiliarios y financiamiento de proyectos inmobiliarios

### **Aprendiendo de las Lecciones del 2008 y el Ciclo Inmobiliario**

USA entro en la etapa de sobreoferta el año 2006 para posteriormente entrar en recesión el 2008, con impactos globalizados. Los precios de inmuebles cayeron en un 50% debido a una sobreoferta del 400%, una desaceleración de la economía americana, aumento del desempleo y reducción del consumo; generando una desaceleración en los ritmos de venta y la restricción/desaparición de créditos nuevos al rubro inmobiliario.

A pesar que esta problemática fue identificada en 2006, los desarrolladores y la banca no quisieron reconocer el problema, entraron en un estado de negación pensando “esta vez es diferente”. Los desarrolladores comenzaron a incumplir sus compromisos comerciales y financieros, desembocando en la gran crisis financiera del 2008.

En USA hubo una intervención estatal mínima y se dejó que el mercado reaccione de manera natural con muestras de recuperación en 2011 - 2012, a diferencia de España que creo la Sociedad de Gestión de activos de restructuración bancaria (SAREB), nacionalizando 11 bancos privados, fusionando entidades y comprando activos tóxicos de los bancos. Esto alargo la agonía y hoy, 13 años después, existen edificios en construcción parados y abandonados, sin solución a la vista.

### **Caso de estudio: El Ciclo Inmobiliario de Santa Cruz, Bolivia**

Para entender en qué estado del ciclo estamos, con el apoyo Captura Consulting, se relevó la siguiente información:

- Información secundaria disponible en el INE, ASFI así como gestiones con ASOBAN, CADECOCRUZ y CRE
- Evolución de cartera de créditos asociado al rubro inmobiliario y entrevistas con ejecutivos de banca.
- Percepción de los hogares que tienen un crédito de vivienda vigente
- Situación del stock ofertado
- Percepción de los actores: Cámara de la construcción, Agencias y portales inmobiliarios, Avaluadores, Constructores y Desarrolladores Inmobiliarios.

## Resultados

Degradación de la economía familiar, se duplicó el desempleo y los ingresos familiares se redujeron entre un 20 - 30%, NSE más afectados C1 y C3. El promedio de hogares que tiene algún tipo de deuda se incrementó de un 31% prepandemia a un 41% postpandemia, con un cambio en la aplicación del endeudamiento; en su mayoría las familias antes se endeudaban para compra o inversiones ahora se endeudan para gastos corriente y pago de otras deudas.

El 26% del portafolio del sistema financiero está en créditos hipotecarios (USD 7.1 Billones) de los cuales USD 4.4 Billones son créditos de vivienda de interés social. La tasa de morosidad es del 1.8%, proyectada por nuestros encuestados entre un 4 – 6% post diferimiento de créditos.

Según nuestra muestra, un tercio del endeudamiento es peligroso (según estándares internacionales), pues la cuota mensual de vivienda está por encima del 33% de los ingresos del hogar.

- 10% destina más del 40% de sus ingresos
- 10% destina más del 50% de sus ingresos

El crecimiento de la cartera de vivienda se desaceleró, de un crecimiento de 17.4% en 2019 a un 5.1% en 2020 y 2021, esto debido a que la banca ahora pide un mayor % de aporte propio y está más selectiva y exigente al otorgar este tipo de créditos.

En la ciudad de Santa Cruz, encontramos un stock de proyectos formales de mediana a gran escala de 1,772 unidades a la venta en 78 proyectos, totalizando alrededor de 182 MUSD. Encontramos obras en construcción, algunas paralizadas, otras con muy lento avance, con un promedio de 41% de sus unidades a la venta. Igualmente encontramos edificaciones terminadas con un promedio de 35% de unidades a la venta.

Por otro lado, ingresan al mercado constantemente nuevas unidades a través de los bienes adjudicados de los bancos, bienes ejecutados por el órgano judicial y remates de inmuebles de empresas aseguradoras que se integraron al rubro durante el periodo de expansión.

Aproximadamente el 7% del portafolio del sistema financiero está en créditos de construcción, y existen incertidumbres en las proyecciones de los desarrolladores inmobiliarios (precios y velocidad de ventas), se alerta de posibles incumplimientos de compromisos comerciales y financieros, por ende la banca está más selectiva y exigente al otorgar créditos de construcción, priorizando proyectos diferenciados, prevendidos y de menor escala.

Santa Cruz está terminando de atravesar la Fase de Sobreoferta con mayor oferta y vacancia de inmuebles, menor velocidad de ventas, reducción de precios de las propiedades y dificultades de financiamiento al desarrollador y al cliente final. Las familias han quedado sin ahorros para su aporte propio y alrededor de un 30% de los compradores que tienen un compromiso de compra, están desistiendo de la misma.

Encontramos un segmento de desarrolladores que estarán en problemas porque no cuentan con liquidez ni acceso a préstamos bancarios. La banca está en un proceso de ajuste, achicando su cartera riesgosa y endureciendo los términos de los nuevos préstamos.

Según la tasa de absorción actual, tomará entre dos a cuatro años para absorber el stock existente y para los bancos volver a prestar regularmente. Dependerá de la situación económica de los hogares y las medidas de reactivación de la economía general por parte de gobierno, salir de la Fase de Recesión en un corto periodo.

Para salir airoso de esta crisis los desarrolladores deben encontrar planes alternativos y creativos de financiamiento para terminar sus construcciones y vender su inventario.

Es importante coordinar políticas con el gobierno para no cometer los mismos errores que España y acelerar el periodo de recuperación.

Recomendamos a empresas no detenerse a pensar que “las cosas se pondrán mejor que pase la pandemia”, darse un tiempo en entender y aceptar el ciclo inmobiliario para reaccionar a tiempo y tomar decisiones oportunas. Es necesario afrontar ahora los problemas, cumpliendo compromisos con clientes, proveedores y financiadores, y así poder mantener su principal activo, que es la reputación. Los tiempos de crisis no son para asustarse, es necesario tomar decisiones empresariales estratégicas para salir airoso y afrontar sin problemas el próximo ciclo expansivo.