

GMJA

c/ Moscatelar nº 2 L,1ª planta
C.P. 28.043. Madrid
www.gmja.es gmja@gmja.es
913 004 897 667 734 124/107

GARBAYO MARTÍN JIMÉNEZ ARQUITECTOS SCP

Ofrecemos un análisis pormenorizado de cada activo inmobiliario, que permitirá su conocimiento, clasificación y la toma de decisiones al respecto.

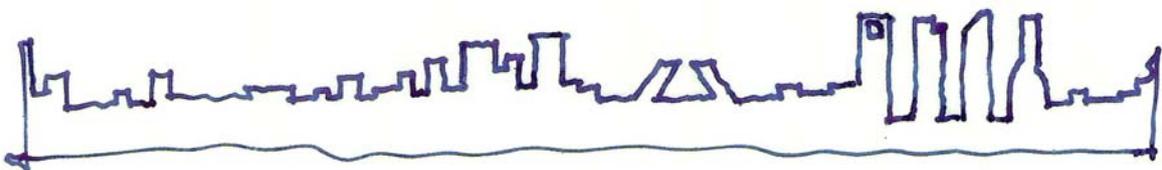
Si la decisión sobre este activo es continuar su desarrollo, podemos gestionar todas -o algunas- de las fases del mismo.

Contamos con un grupo de profesionales pluridisciplinares con una dilatada experiencia en el mundo inmobiliario y de la construcción.

Establecidos en Madrid, contamos con capacidad para trabajar en la totalidad del territorio español.

INDICE

PROBLEMÁTICA
OBJETIVO
ANALISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL
COSTES



PROBLEMÁTICA

El análisis de la situación actual, que detallamos en el tercer capítulo de esta presentación, nos permite resumir la problemática en los siguientes puntos:

- Las tasaciones realizadas –actuales y anteriores– no reflejan realmente la situación actual, estando normalmente sobredimensionadas.
- El mercado inmobiliario y como consecuencia el mundo de la construcción tienen parámetros de incertidumbre que el sistema financiero no sabe gestionar.
- Nos encontramos con una clara inoperancia en el mundo inmobiliario.
- Se mantiene un gran activo inmobiliario del que se desconoce casi todo, no solo qué hacer con él, sino incluso qué es y donde enmarcarlo.

OBJETIVO

Una vez concretados los problemas generados por la rápida y gran captación de activos del mercado inmobiliario, por parte del sector financiero, nuestra intervención se ofrece para el estudio individualizado de parte de éste activo para, en primer lugar, lograr su clasificación y como segundo objetivo, ser capaces de decidir sobre él, continuando su gestión, transformándola o incluso paralizándola.

FASES Proponemos una división en fases en el trabajo, cada una apoyada en la anterior, pudiendo alcanzar el nivel que el cliente considere oportuno:

1. INFORME
2. ESTABLECIMIENTO DE NECESIDADES
3. DESARROLLO DE LA IDEA

INFORME

Ofrecemos la elaboración de un informe detallado de cada uno de los activos puestos a nuestra disposición, con el siguiente desarrollo:

- INTRODUCCIÓN
- OBJETO
- DESCRIPCIÓN DEL ACTIVO
- SITUACIÓN REGISTRAL Y CATASTRAL
- SITUACIÓN URBANÍSTICA
- ACTUACIONES PREVIAS –PROYECTO, OBRA, ... Y ESTADO EN QUE SE ENCUENTRAN–
- SITUACIÓN COMERCIAL ACTUAL
- ALTERNATIVAS
- CONCLUSIONES

Para desarrollar este trabajo es necesaria la elaboración de un documento de autorización por la propiedad para acceder a la información que sobre el predio, tengan administraciones, bancos, notarios, registros, etc.

ESTABLECIMIENTO DE NECESIDADES

Esta fase se corresponde con el análisis del informe por el cliente, con explicaciones por nuestra parte, ampliando o matizando la información y la toma de decisiones sobre el activo.

Si la decisión es continuar con el desarrollo de la promoción inmobiliaria, se impone el establecimiento de unos objetivos, temporales y materiales, acordados entre las partes, reflejándolos en un calendario de actividades.

Es el momento de establecer la dimensión del trabajo, hasta donde se quiere llegar, cuales son los recursos que proporciona el cliente y cuales por parte del Project Manager y que pueden abarcar desde una supervisión de los procesos desarrollados por otros, hasta una solución global y total por nuestra parte.

DESARROLLO DE LA IDEA

Después de la toma de decisiones, empieza una larga fase en la que se lleva a cabo el desarrollo de las decisiones previas.

ANTECEDENTES

1.- CRISIS ECONOMICA

A) EN EL MUNDO

- A lo largo de la última década se produce un fuerte incremento de los precios de las materias primas, principalmente del precio del petróleo y la comida, causando daños económicos globales.
- Se produce una gran desconfianza y volatilidad en los mercados.
- La crisis crediticia e hipotecaria empieza en Estados Unidos en el año 2008, agravándose con la caída de grandes bancos como Lehman Brothers.
- Rápidamente se contagia al resto del mundo, siendo necesario que los estados rescaten a sus bancos.

B) EN EUROPA

- En Europa se produce una crisis de la deuda soberana, y como consecuencia de ellos, se imponen medidas de austeridad generalizadas, contención del gasto público.

C) EN ESPAÑA

- En España, durante los primeros años se niega la evidencia, hasta que la burbuja inmobiliaria estalla, y se produce la caída en cadena de las cajas, las fusiones de los bancos, los rescates, etc.
- El problema nacional se agrava cuando empieza a crecer el desempleo con la presentación de EREs y la desaparición de empresas.

2.- BURBUJA INMOBILIARIA

- A parte de la crisis mundial que arrastra a todos los países, en España la situación se agrava por la burbuja inmobiliaria.
 - Durante muchos años los precios subieron de forma desproporcionada respecto a los salarios.
 - En la época de bonanza los bancos conceden créditos e hipotecas por encima de su valor, con tasaciones infladas y operaciones de dudoso cobro.
 - Cuando empiezan a producirse los primeros impagos, entra el pánico en los bancos y dejan de conceder créditos e hipotecas.
 - La falta de crédito paraliza nuevas promociones, y la falta de hipotecas, la posibilidad de compra.
 - Se produce la quiebra de grandes empresas inmobiliarias y constructoras, pasando todos sus activos inmobiliarios a sus bancos acreedores.

3.- DESEMPLEO

- Una de las principales consecuencias de la crisis mundial, es la pérdida de competitividad de las empresas, la caída de beneficios, y las reducciones de personal generalizadas.
 - Cuanta más gente está en paro, menos mercado tendrán los bancos y mayor reducción del mercado inmobiliario.
 - Se produce una pérdida generalizada del poder adquisitivo, y todos los mercados se contraen.

4.- CONSECUENCIAS

- Los bancos empiezan a quedarse con un gran número de viviendas, promociones y suelo debido a la falta de pago de las hipotecas y los créditos.
 - La gente no puede comprar y los bancos no conceden hipotecas ni créditos.
 - El mercado se paraliza completamente ante la inactividad de los bancos.
 - Europa tiene que rescatar países.
 - Los países comienzan a rescatar y sanear a sus bancos.
 - En España se niega la necesidad de rescates mientras que los bancos y las cajas se fusionan.
 - Finalmente, el sistema bancario español cae, y se producen los primeros rescates de la banca, solicitando el apoyo de Europa.
 - Los bancos tienen un enorme volumen de viviendas, promociones y suelo, hasta tal punto que desconoce con detalle sus características.

5.- FROB Y SAREB

- El Fondo de reestructuración ordenada bancaria (FROB) es un fondo creado en España con motivo de la crisis financiera, y tiene por objeto gestionar los procesos de reestructuración de entidades de crédito y contribuir a reforzar sus recursos propios en los procesos de integración entre entidades.
 - Todos los bancos tienen activos inmobiliarios potencialmente problemáticos o tóxicos.
 - La salida de la crisis para la economía y sobre todo para el sector inmobiliario, pasa por sacar los activos tóxicos del balance de los bancos, creando una entidad en la que aislarlos para, una vez reestructurados, volver a ponerlos en el mercado cuando convenga. Así se destaponarían las cañerías del crédito y la economía real podría volver a fluir.
 - Para facilitar la recuperación del sector bancario, se crea un banco malo, que es la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB).
 - La Sareb la componen entidades privadas en un 55% y capital público en un 45%.
 - Sus accionistas son: dos bancos extranjeros: Deutsche Bank y Barclays Bank; ocho españoles: Ibercaja, Bankinter, Unicaja, Cajamar, Caja Laboral, Banca March, Cecabank y Banco Cooperativo Español; y cuatro aseguradoras: Mapfre, Mutua Madrileña, Catalana Occidente y Axa.
 - Han invertido también otros bancos como el Banco Santander, Caixabank, Banco Sabadell, Banco Popular y Kutxabank.
 - La Sareb se hará primero con activos tóxicos de las cuatro entidades intervenidas (Bankia, Catalunya Bank, Novagalicia y Banco de Valencia), y después con activos del resto de entidades.

6.- ANTECEDENTES A LA SAREB

- Antes de la creación del "banco malo" oficial, que es la Sareb, otras entidades crearon su propio banco malo:
 - El primer banco malo en España lo crea La Caixa, entidad que con la transformación de Microbank en Criteriabank permite crear Caixabank sin los activos inmobiliarios

integrados en Criterio 2.0 inmobiliaria. Este banco malo asume tanto a Servihabitat, la filial que gestiona la actividad inmobiliaria y las participaciones en Inmobiliaria Colonial y Metrovacesa, así como una gran parte de la cartera industrial: Gas Natural, Agbar, Abertis, Port Aventura y Mediterránea.

- El BBVA ha creado una unidad en la que acumula el 80% de sus activos inmobiliarios.

7.- EL BANCO MALO EN OTROS PAISES

- En Irlanda, en 2.009 la banca entregó los activos al Estado recibiendo a cambio deuda pública con la que puede obtener liquidez en el BCE y poder dar préstamos. Irlanda reactivó el crédito pero quebraron muchas entidades que fueron nacionalizadas con deuda pública.
- En Alemania, en 2.009 el Estado pagó a la banca el mismo precio que tienen fijado en sus balances, restando las provisiones realizadas. En contrapartida la banca asume el riesgo de que se tarde mucho en recuperar el precio pagado por los activos, marcado un largo plazo a partir del cual las entidades responderán por la caída de valor. Como contrapartida aceptan la obligación de a dar tanto crédito como ayudas reciban.

8.- PRODUCTOS BANCARIOS

- Los bancos tienen multitud de activos inmobiliarios recibidos en pago de deudas. Los activos pueden ser bienes muebles, inmuebles, créditos o participaciones, que pueden ser de construcción y promoción, industria o comercio. El origen de estos activos pueden ser créditos concedidos a administraciones públicas, instituciones financieras, pymes o compra de vivienda.
- Centrándonos en las viviendas, los bancos pueden tener: Suelo para promoción inmobiliaria, Promoción inmobiliaria en curso, Promoción inmobiliaria terminada, y Viviendas antiguas.

A) SUELO

- El principal problema del suelo es conocer sus características, sus posibilidades, sus cargas, y en consecuencia su valor actual y su potencial valor futuro.
- Una vez conocidas todas sus características, hay que estudiar cual es el tipo de promoción más adecuada: vivienda libre o protegida, gran número de viviendas pequeñas o menor número de viviendas grandes, vivienda para venta o alquiler, otros usos asimilables: sector residencial, terciario, dotacional, industria ligera, etc.

B) PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN CURSO

- Se divide a su vez en promociones que no han comenzado a construirse y promociones en construcción, que a su vez pueden ser construcciones en curso o construcciones paradas y con cierto nivel de deterioro.
- Sobre las promociones no empezadas, hay que estudiar su viabilidad actual y futura y buscar la alternativa que resulte más viable y rentable.
- Sobre las promociones en construcción hay que analizar si compensa terminar su construcción o demoler lo ya construido y comenzar de nuevo con un producto adecuado.
- Sobre las construcciones paradas, previamente hay que analizar su nivel de deterioro antes de tomar ninguna decisión.

C) PROMOCIÓN INMOBILIARIA TERMINADA

- Se divide a su vez en promociones recién terminadas y que nunca han sido habitadas, promociones que llevan mucho tiempo vacías y que precisan de obras de mantenimiento o reparación para su salida al mercado, y promociones que ya han sido habitadas durante mayor o menor tiempo.
- Sobre las viviendas terminadas, hay que analizar el público objetivo y su capacidad de pago, para obtener el precio justo que permita garantizar lo máximo posible que no se producirán impagos, y que se cubrirán los costes de la construcción y su gestión.
- Sobre las viviendas que llevan mucho tiempo vacías, hay que hacer lo mismo, pero añadiendo el coste de su puesta a punto, incluso las opciones de reforma que existan.
- Sobre las viviendas de segunda mano hay que actuar como con las viviendas antiguas.

D) VIVIENDAS ANTIGUAS

- Lo primero es analizar su nivel de deterioro, y el coste de las obras de reforma o reparación que se deberían llevar a cabo.
- Lo siguiente es analizar si debe acometerse las obras, ofrecerlo como opcional, o acometerlas directamente.

COSTES

Tras la definición de una propuesta de encargo, GMJA elaborará una oferta que incluirá una programación temporal y un presupuesto de honorarios, que deberán formalizar las partes, junto con la autorización para obtener la información de terceros.

Los honorarios se establecerán en función del encargo concreto que se realice, pudiendo oscilar entre:

- Un trabajo de investigación básico que comporte la definición de la situación actual del activo. En este caso la horquilla de precios oscilará normalmente, entre los 1.000 y los 2.500 €.
- Un segundo nivel que incluyendo al anterior, además añade el estudio de las actuaciones interrumpidas anteriores –proyectos, ITES, obras...- Para este encargo los honorarios variarán entre los 2.000 y los 5.500 € aproximadamente.
- Una etapa completa, incluye las anteriores y además se proponen actuaciones sobre el activo, desde la paralización del mismo, venta en su estado, desarrollo de las acciones ya emprendidas, propuesta de mejoras de esas acciones o planes alternativos de desarrollo, con propuestas a nivel de anteproyecto y una línea de negocio. Aquí se amplía la horquilla, pudiendo variar de unos 3.000 a 20.000 €.

Por encima de este tercer nivel, entraríamos en la fase de DESARROLLO DE LA IDEA, para la cual ofrecemos también nuestros servicios con la elaboración de un presupuesto personalizado..

Madrid, Enero de 2013