

ENTIDADES FINANCIERAS, TASADORAS Y COMPAÑÍAS INMOBILIARIAS NECESITAN PROYECCIONES A FUTURO

# Una herramienta para tiempos de crisis

En un entorno de ralentización e incertidumbre en el sector inmobiliario que se puede prolongar durante cuatro años, un sistema de cálculos de riesgos como laemex, elaborado por el despacho RR de Acuña y Asociados, se vuelve imprescindible.

## EXPANSIÓN.Madrid

En tiempos de incertidumbre en el sector inmobiliario, siempre es conveniente contar con una herramienta que mida los riesgos con rapidez y exactitud antes de llevar a cabo una operación.

La situación actual, caracterizada por un exceso de oferta en el mercado residencial, debilidad de la demanda, caída en la rentabilidad y gran apalancamiento de las empresas inmobiliarias y un horizonte de ralentización en el sector que se puede prolongar durante los próximos cuatro años, hace imprescindible un instrumento como laemex para todos los agentes del sector inmobiliario.

laemex (Informes y Análisis Económicos del Mercado en Expansión) es una valiosa herramienta diseñada por el despacho RR de Acuña y Asociados, enfocada a los informes de r ating de viviendas individuales, solares o promociones residenciales de toda la geografía nacional.

La desaceleración del sector residencial amenaza con prolongarse durante cuatro años

Las aplicaciones de este instrumento son múltiples y necesarias en un entorno de desaceleración. "Medimos con gran rapidez los riesgos potenciales de caídas de precios en las operaciones inmobiliarias para instituciones financieras, tasadoras e inmobiliarias", explica Fernando R. Rodríguez de Acuña, socio fundador del despacho que ha creado esta aplicación.

## Dos modelos

laemex combina dos modelos para medir los riesgos en el sector. En primer lugar, está el modelo de geoposicionamiento. "Tenemos computados seis millones de portales, la práctica totalidad del territorio nacional. Contamos con 700.000 datos actualizados de primera vivienda. A partir de un dato y la localización con sus características podemos obtener el valor de un bien en la actualidad con una desviación media del 5%", detalla Rodríguez de Acuña.

En segundo lugar, hay que calcular también el riesgo y la liquidez de un producto a lo largo del tiempo. Para ello, laemex cuenta con el modelo econométrico, que determina la oferta, la demanda, los

## 1,3 millones de pisos en 'stock'

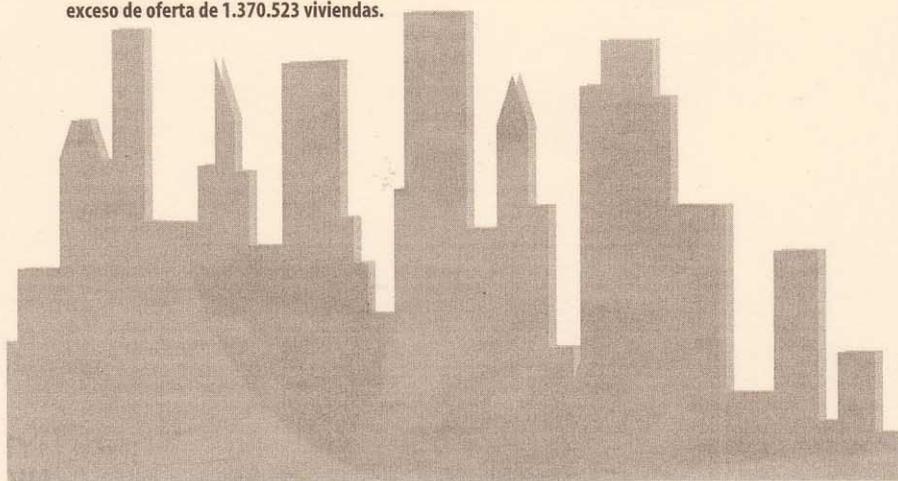
Las ventas de vivienda nueva que figuran cada año en el Registro de la Propiedad obedecen aproximadamente a vivienda iniciada dos o más años antes, toda vez que las ventas realizadas en promoción se escrituran y registran cuando la vivienda se encuentra acabada.

CUADRO 1						
	2003	2004	1er Sem 2005	�		
Viviendas Visadas	636.332	687.051	364.329	1.687.712		
Viviendas Iniciadas	623.084	691.876	358.499	1.673.459		
			2005	2006	1er Sem 2007	�
Viviendas Vendidas			434.335	389.594	183.992	1.007.921
Exceso de Oferta			188.749	302.282	174.507	665.538
Porcentaje			30,3%	43,7%	48,7%	39,8%

CUADRO 2				
	2o Sem 2005	2006	1er Sem 2007	�
Viviendas Visadas	365.323	863.766	394.710	1.623.799
Viviendas Iniciadas	357.554	760.169	329.885	1.447.608

Si nos referimos al Cuadro 2, aplicamos a lo iniciado entre el segundo semestre de 2005 y el primer semestre de 2007 las mismas ventas del periodo anterior.

Si atendemos a los dos desfases citados (665.538+704.985), existe en los momentos actuales un exceso de oferta de 1.370.523 viviendas.



precios y el tiempo de renta de una vivienda o promoción determinada. El modelo realiza, asimismo, proyecciones sobre múltiples variables como los salarios, el tipo de interés y los plazos de amortización. Para el cálculo del r ting entran en juego otras variables correctoras como el

## La utilidad

laemex da respuesta a las necesidades de bancos, tasadoras e inmobiliarias para calcular los riesgos derivados de una operación en el sector inmobiliario.

tiempo medio de venta esperado; la antigüedad y el estado del producto, la situación del mercado y la coyuntura nacional e internacional.

Los informes se basan, además, en el ciclo econom tico residencial de los últimos 25 años.

"A partir de los dos mode-

## Dos modelos

laemex se basa en la conjunción de dos modelos: uno de geoposicionamiento y otro econométrico. Ambos conforman un único sistema.

los determinamos el precio de un bien, o el valor de las carteras de una inmobiliaria en un horizonte temporal, deflactando o fijando un determinado riesgo en cada caso", comenta. Las utilidades son muy diversas: para una entidad financiera, por ejemplo, laemex le permite calcu-

## Pasado y futuro

Los informes, que se basan en el ciclo econom tico residencial de los últimos 25 años, hacen una proyección a futuro con un margen de error mínimo.

lar con fiabilidad el riesgo que est  asumiendo a la hora de conceder un crédito individual, o cual es la garantía real del crédito que est n otorgando. Asimismo, laemex calcula el precio de un suelo o el valor de una promoción, o incluso un activo en alquiler de una determina-

## El escenario

laemex se convierte en una herramienta imprescindible en épocas de desaceleración en el sector. Un ciclo que puede durar cuatro años.

da empresa. "Podemos valorar rápidamente la cartera de activos de una inmobiliaria y ver si está en una situación difícil", asegura.

## Situación del mercado

Confirmadas todas sus previsiones sobre la desaceleración del sector, el despacho RR de Acuña y Asociados considera que la clave es ahora determinar la duración de dos desfases: el existente entre la oferta y la demanda residencial, que, a día de hoy, asciende a 1,3 millones de viviendas, y el desajuste del precio.

Otra de las incertidumbres que planean en el mercado es en qué medida repercutirá esta situación del sector inmobiliario en una menor actividad del Producto Interior Bruto (PIB), generando inestabilidad en el empleo y una mayor debilidad de la demanda.

"Creemos que estos desfases se van a prolongar durante los próximos cuatro

El endeudamiento medio del sector est  entre el 60% y el 80% del valor de su cartera de activos

años. La oferta residencial tiene que disminuir. En el cuarto trimestre de 2007, la demanda cayó un 30% (la oferta un 20%), pero se va a estabilizar en el entorno de las 300.000-350.000 viviendas", explica Rodríguez de Acuña.

En consecuencia, el periodo de maduración en la venta de viviendas es superior. Se tarda más tiempo en vender pisos, lo que eleva los gastos financieros de las empresas, afectando a la cuenta de resultados, al valor de los activos y a la actividad en general.

Otro factor que genera un gran desasosiego en el sector es el impacto de la ley del suelo en el valor de las carteras de las empresas inmobiliarias.

"El endeudamiento medio en balance del sector est  entre el 60% y el 80% de su valor de activos. La ley de suelo puede hacer que parte de los activos puedan tener un valor ficticio. El mayor peligro es que caiga el valor de activos con un endeudamiento muy alto, generando situaciones muy comprometidas para las empresas", argumenta.

Más información en: [www.laemex.com](http://www.laemex.com).