

Capital / Mi dinero

Inmobiliario

El margen del promotor alcanza una media del 17% del precio de la vivienda

Impuestos, con el 25%, y suelo, con un 32%, son los costes que más pesan

Preocupa la escasez de solares y el repunte de la mano de obra

RAQUEL DÍAZ GUILJARRO
MADRID

¿Determina el precio del suelo el precio de la vivienda o es al revés, es decir, es el precio final al que se pretende vender la casa el que fija el coste del suelo? Aunque pueda parecer sencillo, no es fácil decantarse por una de las dos fórmulas. Hoy el consenso de los promotores es que "depende".

En el pasado boom, cuando los precios iniciaron su rally alcista además de a la demanda embalsada que existía a finales de los años 90, los promotores culpaban al elevado coste del suelo de los repuntes de precios de las casas. "Como principal materia prima de nuestro sector, era cierto que entonces todo giraba en torno al valor del suelo y a partir del mismo se configuraban el resto de los costes hasta fijar el precio final de las viviendas", explica Daniel Cuervo, director gerente de la Asociación de Promotores de Madrid (Asprima).

En aquellos años el coste de suelo era crucial porque, además, lo habitual es que el promotor hubiese adquirido el solar mediante crédito, por lo que el coste financiero también era muy reseñable. En algunos casos, cuando el boom fue ya imparable hubo promociones en las que el coste del suelo llegó a pesar más del 50% del precio del piso.

Ahora, sin embargo, uno de los cambios cruciales respecto a la anterior etapa alcista es que ningún banco está financiando la compra de suelo, por lo que el promotor inicia la construcción con el terreno ya adquirido, o dicho de otra manera, arriesgando fondos propios. Asimismo, hoy existe mucha más información al alcance de las promotoras, lo que les permite realizar estudios

de demanda previos que les brindan muchas pistas sobre qué precio máximo está dispuesto a pagar el comprador de cada barrio.

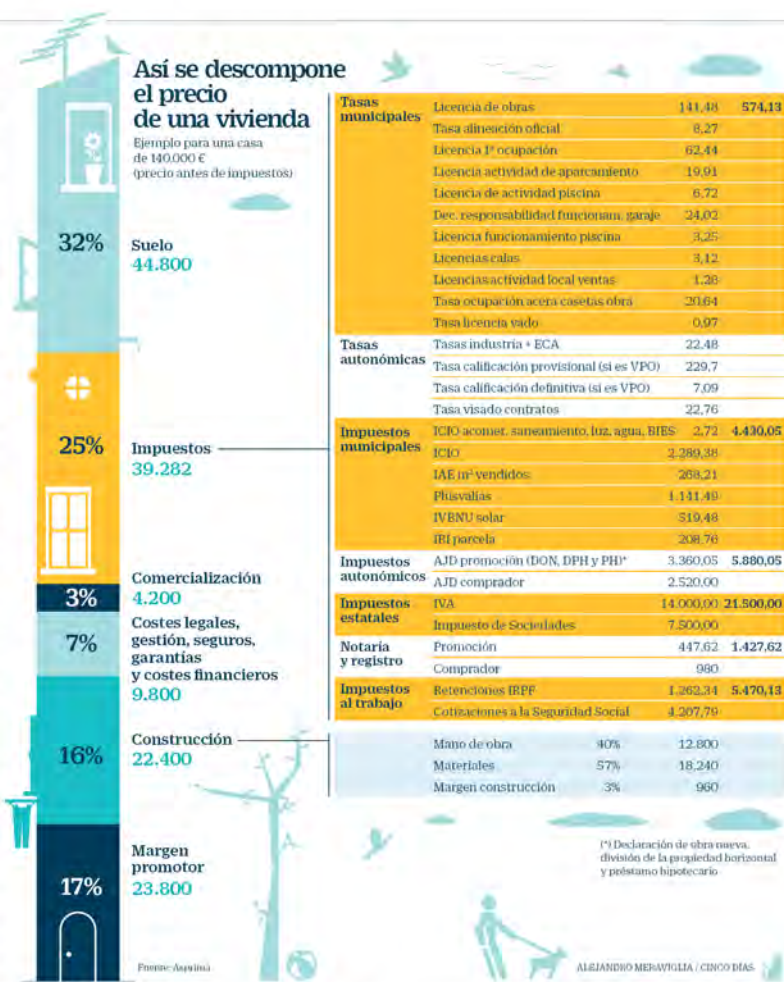
Así, cuando la demanda es elevada y la renta disponible media o alta, como ha sido el caso del desarrollo urbanístico de Valdebebas, al norte de Madrid, el suelo ha seguido marcando el precio final de las casas, aseguran desde Asprima.

Por el contrario, en otras zonas con menor renta disponible, como El Cañaveral por seguir en Madrid, lo más frecuente es que los promotores establezcan el precio máximo que saben que podrán pagar los compradores de la zona y a partir del mismo desglosen el resto de costes.

Gracias a la información facilitada por Asprima, el suelo representa hoy en promedio el 32% del precio final de la vivienda antes de impuestos (al tratarse de una casa nueva es el 10% de IVA el tributo que se aplica), los tributos a los que ha de hacer frente el promotor durante todo el proceso de edificación suponen otro 25% del precio, los costes de construcción absorben un 16% y el margen o beneficio del promotor, un 17% de media.

Dentro de los costes de construcción, los materiales se llevan un 57% de ese 16%, mientras la mano de obra pesa el 40% y el 3% restante equivale al margen de la constructora. Para una casa que cueste 140.000 euros, el suelo absorbería 44.800, los tributos más de 35.000 y el margen del promotor sería de 23.800 euros.

Estas son las cifras promedio porque los promotores explican que no hay dos promociones que den el mismo margen o tengan idéntica repercusión del suelo. Admiten que con la escasez de solares finalis-



tas que ya hay en ciudades como Madrid o Barcelona, vuelve a haber proyectos donde el coste del suelo representa de nuevo el 50% del precio de la vivienda, "cuando lo sano sería que no pesara más del 25%",

apunta Cuervo. Esa falta de terrenos listos para edificar y el repunte experimentado por la mano de obra y los materiales de construcción es lo que más preocupa a las empresas. "Las promotoras son conscientes de que

hoy no es como en el pasado cuando parecía que se vendía todo, hoy una subida de incluso 1.000 o 2.000 euros por casa puede dar al traste con la venta de la promoción", advierte el director gerente de Asprima. Y para

aquellos promotores que piensen que con revalorizaciones futuras de las casas podrán compensar los repuntes de costes presentes, un consejo de la patronal: "No cometamos los mismos errores que en el pasado".