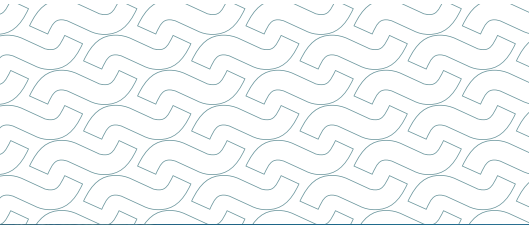




Villa Horacia, viviendas de autor en Sanlúcar de Barrameda.

Auriga Uno y Synesi





En 2007, un grupo de inversores adquirió una parcela en Sanlúcar de Barrameda. Debido a las sucesivas crisis económicas y financieras, los proyectos de desarrollo inmobiliario en la misma tuvieron que quedar cancelados durante más de 10 años.

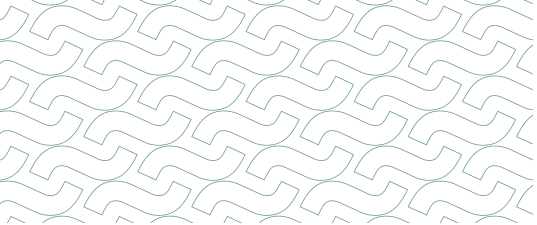
Ante la perspectiva de una desinversión ruinosa, los inversores decidieron contratar los servicios de Synesi.

Una apuesta por por el desarrollo inmobiliario para superar múltiples retos.

La situación planteaba una serie de complicados retos financieros y logísticos:

- Aunque la intención de los inversores, después de tanto tiempo, era vender la parcela y tratar de recuperar la inversión, el precio de mercado estaba muy lejos del coste de adquisición.
- Según el PGOU vigente en ese momento, la parcela solo admitía 2 viviendas unifamiliares aisladas, que deberían venderse a un precio fuera de mercado para recuperar la inversión.
- Los costes de construcción estaban en su máximo histórico de los últimos 10 años, debido al aumento de los precios del hormigón y la disminución de la mano de obra cualificada. Hablamos de un sobre coste de hasta el 20% con respecto al que aseguraba la viabilidad del proyecto.
- Además, existían problemas financieros adicionales, como la exigencia de las entidades bancarias de haber vendido, al menos, el 70% de la promoción antes de empezarla. Aunque varios compradores habían depositado una señalización en las cuentas de la sociedad, las entidades exigían avalar dichas cuentas con el patrimonio personal de los socios.





La solución Synesi.

En este caso, la clave fue evitar pensar como una promotora inmobiliaria e implicarnos como emprendedores identificados con un proyecto ilusionante.

Configuramos un equipo de trabajo compuesto, entre otros, por expertos urbanistas y arquitectos, para analizar posibles soluciones. Llegamos a la conclusión conjunta de que el mejor modo de desinvertir era desarrollar la parcela.

Lo que suponía, por supuesto, ofrecer soluciones a los problemas planteados anteriormente:

- Analizando el PGOU en detalle, nos dimos cuenta de que cabía otra interpretación, que admitía la construcción de 3 viviendas, más pequeñas. Tras meses de gestiones con responsables jurídicos y técnicos, llegó el informe favorable.
- Gran parte del sobrecoste de construcción se debía a la subcontratación que realizaban las empresas constructoras. Por lo tanto, decidimos realizar las contrataciones directamente desde Synesi. Seleccionamos las propuestas de mejor ratio, en términos de reputación, calidad y precio. Supuso un enorme reto logístico y de gestión, pero incluso reforzando el equipo con un profesional encargado del control y supervisión, rebajamos el coste en más de un 20%.
- Las dificultades financieras fueron superadas gracias a nuestra experiencia previa en el sector de la banca de inversión. Estábamos familiarizados con la financiación soportada por la calidad del proyecto o project financing. Comparando costes, concluimos que el proyecto era viable consiguiendo inversores interesados en un 7% de rentabilidad sobre el capital aportado.
- Para hacer posible ese objetivo, hablamos con los gremios contratados para la construcción y les propusimos una rebaja por pronto pago. No solo aceptaron la propuesta, sino que además dieron prioridad a nuestro proyecto. Esto supuso acortar los plazos de construcción 6 meses, con el ahorro de intereses correspondiente.
- Por último, debíamos ser capaces de vender las viviendas un 5% por encima de su precio de venta sobre plano. La única forma de conseguir este objetivo era creando un producto de calidad más elevada, con un diseño de escala humana, innovador y sostenible. Pudimos hacerlo realidad gracias al trabajo de Juan Vega Arquitectos.

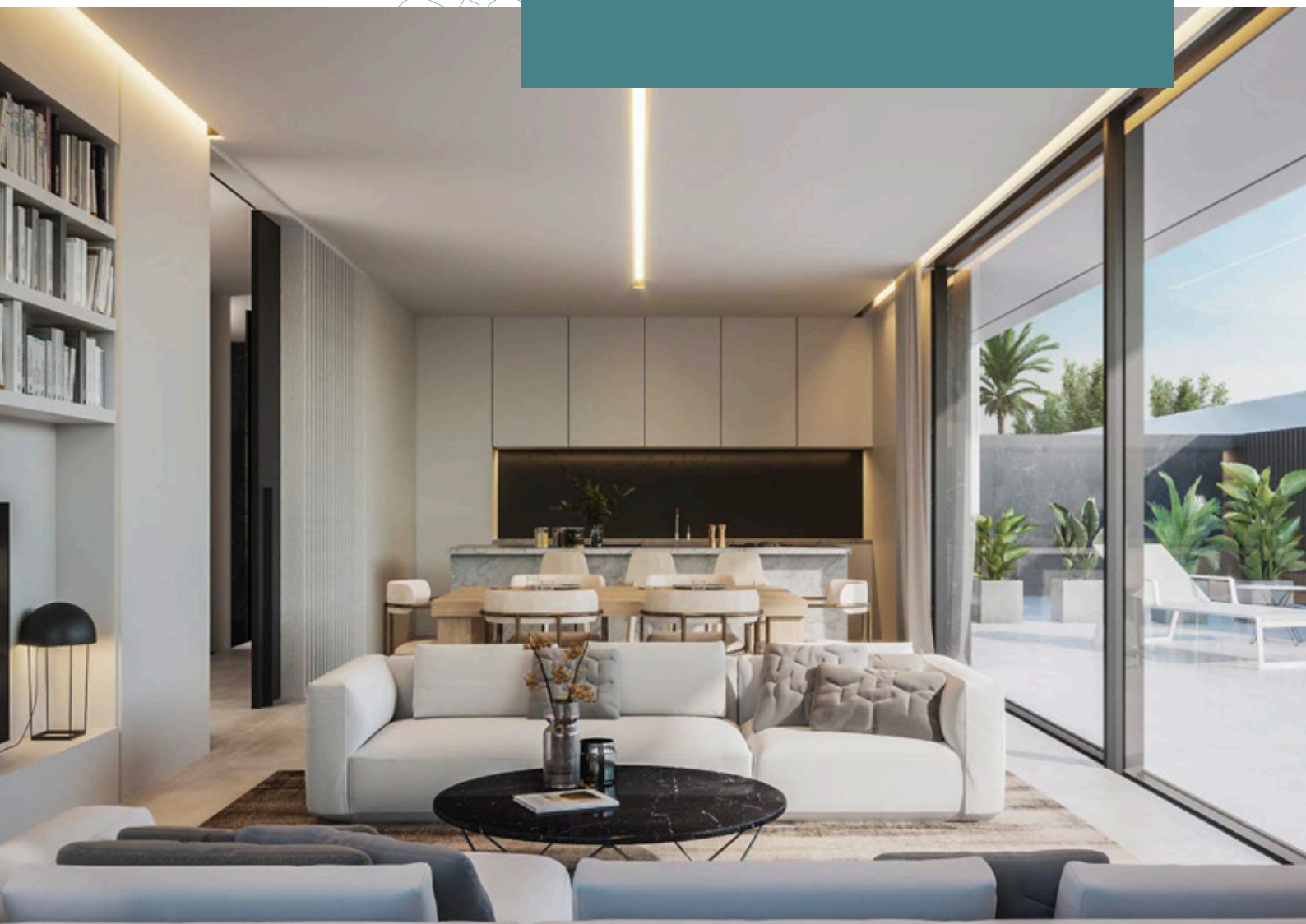


Resultados

Aunque el objetivo que nos habían planteado era recuperar la inversión, decidimos marcarnos otro mucho más ambicioso: que el proyecto fuera rentable.

Las soluciones aplicadas consiguieron que el proyecto generara un beneficio por encima del 14%, en la parte alta de los ratios habituales en el sector.

Sin duda, el modelo de consultoría de Synesi, que selecciona y cohesiona al mejor equipo multidisciplinar de profesionales para cada proyecto, demostró su eficiencia.



SYNESI

Growth that makes sense

Pinar 5,
28006 - Madrid

synesi.eu