



# CURSO/GUÍA PRÁCTICA PRÉSTAMO PROMOTOR





## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>17</b>
<b>Introducción.</b>	<b>18</b>
<b>PRELIMINAR</b>	<b>22</b>
<b>El préstamo promotor en 19 preguntas y respuestas.</b>	<b>22</b>
<b>1. ¿Qué es el préstamo promotor?</b>	<b>22</b>
a. Concepto de préstamo promotor.	22
b. Período de carencia	23
c. Finalización del período de carencia.	23
d. Exigencias de preventas.	23
e. Plazo del préstamo promotor	24
<b>2. ¿Cómo es el préstamo promotor para cooperativas de vivienda?</b>	<b>24</b>
<b>3. ¿Qué es un préstamo de autopromotor?</b>	<b>25</b>
a. Concepto de préstamo autopromotor.	25
b. ¿Cómo funcionan los préstamos de autopromotor?	26
Tramo de suelo: es la fase inicial.	26
Tramo de certificaciones	26
Tramo de fin de obra	26
c. Beneficios de los préstamos de autopromotor	27
<b>4. ¿Cómo instrumentar el préstamo promotor?</b>	<b>27</b>
<b>5. ¿Cuáles son las dos partes de un préstamo promotor?</b>	<b>28</b>
<b>6. ¿Qué documentación piden los bancos para estudiar un préstamo promotor?</b>	<b>28</b>
<b>7. ¿Cuál es el objetivo del préstamo promotor?</b>	<b>28</b>
a. Compra de propiedad y costes de construcción	28
b. Valor Bruto de Desarrollo	29
<b>8. ¿Cuál es el plazo habitual de un préstamo promotor?</b>	<b>29</b>
<b>9. ¿Qué se puede hacer con un préstamo promotor?</b>	<b>29</b>
<b>10. ¿Qué se consigue con un préstamo promotor y a quién va dirigido?</b>	<b>30</b>
a. Terrenos por desarrollar	30
b. Permite aprovechar rápidamente una oportunidad de compra de suelo.	30
c. Prestamistas: promotores y cooperativas	31
<b>11. ¿Cuáles son las principales características de un préstamo promotor?</b>	<b>31</b>
a. Valor de tasación del proyecto de edificación terminado.	31
b. Importe máximo a financiar	31
c. Dos fases: construcción y venta.	32
Fase de Construcción	32
Fase de Compra	32
d. El tipo de interés de los préstamos promotores	32
<b>12. ¿Cuáles son las principales ventajas de un préstamo promotor?</b>	<b>33</b>
a. Las ventajas de un préstamo promotor	33
b. Beneficios	33
c. Reembolso	34
d. La finca que se construye como garantía	34
e. Dos entregas de efectivo	34
f. Plazo	34
g. Tipo de interés	35
h. Las cuotas de amortización	35



<b>13. ¿Cómo funciona un préstamo promotor?</b>	<b>35</b>
a. El préstamo promotor pensado en los promotores inmobiliarios.	35
b. ¿Para qué se utiliza el préstamo promotor?	36
c. Las condiciones de carencia de los préstamos promotores	36
d. Funcionamiento de un préstamo promotor	36
e. La necesaria garantía hipotecaria	37
<b>14. ¿Qué son los subpréstamos promotor?</b>	<b>37</b>
a. Compra	38
b. Trabajos	38
c. Construcciones	38
<b>15. ¿Cómo vigila un banco la ejecución del préstamo promotor?</b>	<b>38</b>
a. Aprobación de un Monitoring Inspector independiente.	38
b. La cantidad de financiación condicionada al informe del Monitoring Inspector	38
c. Cantidad a prestar por valor actual y por costes de construcción.	39
d. Oferta de financiación y proceso del préstamo promotor	39
<b>16. ¿Qué significa subrogarse en la hipoteca del promotor inmobiliario?</b>	<b>40</b>
a. La subrogación en la hipoteca del promotor inmobiliario	40
b. La subrogación en las compras de vivienda sobre plano	40
c. El comprador acepta las condiciones de la hipoteca ya existente	40
d. Comisiones	40
e. Derechos del comprador en la subrogación	41
f. ¿Qué gastos supone la subrogación de la hipoteca?	41
<b>17. ¿Qué hacer si al finalizar el periodo de carencia quedan inmuebles sin construir?</b>	<b>42</b>
<b>18. ¿Cuál es la solución "b" cuando el banco deniega el préstamo promotor?</b>	<b>42</b>
a. Financiación privada alternativa a la banca.	42
b. Mayores intereses	43
<b>19. ¿Cómo cancelar un préstamo promotor cuando se consigue un préstamo puente?</b>	<b>43</b>
<b>PARTE PRIMERA</b>	<b>45</b>
Introducción al Préstamo promotor.	45
<b>Capítulo 1: El préstamo promotor y el préstamo hipotecario</b>	<b>45</b>
1. Introducción al préstamo promotor	45
2. Aspectos fundamentales del préstamo hipotecario	46
3. Diferencias y conexiones entre ambos	47
<b>Capítulo 2: Subrogación del comprador inmobiliario en el préstamo promotor</b>	<b>48</b>
1. Proceso de subrogación	48
2. Consideraciones clave	49
3. Implicaciones legales y financieras	49
<b>Capítulo 3: Precauciones en la subrogación</b>	<b>51</b>
1. Riesgos en la subrogación	51
2. Medidas preventivas	52
3. Estrategias de mitigación	52
<b>Capítulo 4. Riesgos del préstamo promotor</b>	<b>53</b>
1. Tipos de riesgos	53
Riesgo de Construcción	53
Riesgo Financiero	53
Riesgo de Mercado	53



2. Gestión de riesgos _____	54
3. Casos prácticos _____	54
<b>Capítulo 5. Control del riesgo: Factor Mitigador y Clases de riesgos _____</b>	<b>55</b>
1. Estrategias de mitigación _____	55
Hedging Financiero _____	55
Seguros de Construcción _____	55
Fondos de Reserva _____	55
2. Clasificación de riesgos _____	56
3. Aplicaciones prácticas _____	56
<b>Capítulo 6: Identificación y clasificación de riesgos _____</b>	<b>57</b>
1. Metodologías de identificación _____	57
2. Clasificación y análisis _____	57
3. Herramientas de evaluación _____	58
<b>Capítulo 7: Protección contra diferentes tipos de riesgos _____</b>	<b>59</b>
1. Soluciones de protección _____	59
2. Herramientas de gestión de riesgos _____	59
3. Ejemplos y estudios de caso _____	60
<b>Capítulo 8: Identificación de riesgos de la financiación inmobiliaria _____</b>	<b>61</b>
1. Riesgos en financiación inmobiliaria _____	61
2. Estrategias específicas de gestión _____	62
3. Evaluación de riesgos en proyectos específicos _____	62
<b>Capítulo 9: Desarrollo íntegro de un proceso de financiación _____</b>	<b>63</b>
1. Pasos del proceso _____	63
2. Consideraciones clave _____	63
3. Ejemplos de aplicación _____	64
<b>Capítulo 10. Refinanciación de la deuda en promotoras inmobiliarias _____</b>	<b>65</b>
1. Estrategias de refinanciación _____	65
2. Principios de negociación _____	65
3. Casos prácticos _____	66
<b>Capítulo 11: Reglas imprescindibles de la negociación con los bancos _____</b>	<b>67</b>
1. Directrices para negociaciones _____	67
2. Técnicas de negociación efectiva _____	67
3. Estudios de casos reales _____	68
<b>Capítulo 12: El futuro del préstamo promotor _____</b>	<b>69</b>
1. Tendencias actuales y su impacto _____	69
2. Innovaciones tecnológicas y financieras _____	69
3. Perspectivas y desafíos futuros _____	70
<b>PARTE SEGUNDA. _____</b>	<b>71</b>
<b>El préstamo promotor. _____</b>	<b>71</b>



<b>Capítulo 13. El préstamo promotor.</b>	<b>71</b>
<b>1. ¿Qué es el Préstamo promotor?</b>	<b>71</b>
<b>2. Características del préstamo promotor.</b>	<b>72</b>
Préstamo con garantía hipotecaria	72
Financiación integral	72
Construcción de viviendas nuevas	72
Subrogación del comprador final	72
Revisión de condiciones	72
Flexibilidad en la financiación	73
Proceso de evaluación	73
<b>3. ¿Cuáles son las ventajas del préstamo promotor?</b>	<b>73</b>
Gestión integral de la promoción	73
Periodos de carencia durante la fase de construcción	73
Subrogación del comprador del inmueble en el préstamo promotor	74
Facilidades de financiación para el comprador final	74
Servicios complementarios	74
<b>4. Caso Práctico: Gestión de un Préstamo Promotor</b>	<b>74</b>
Gestión Integral de la Promoción	75
Periodos de Carencia Durante la Fase de Construcción	75
Subrogación de Comprador del Inmueble en el Préstamo Promotor	75
<b>5. Caso Práctico: Desarrollo y Financiación de Complejo Residencial y Comercial"</b>	<b>76</b>
Características del Préstamo Promotor	76
Estrategia de Comercialización	76
Retos y Soluciones	76
<b>6. Caso Práctico. Estructuración Financiera en Desarrollo Residencial.</b>	<b>77</b>
Estrategia de Financiación	77
Retos y Soluciones	78
<b>7. Caso Práctico: gestión de un Préstamo Hipotecario Promotor</b>	<b>78</b>
Obtención de Licencias y Escrituras	78
Préstamo Hipotecario Promotor como Continuación del Préstamo Suelo	79
Condiciones del Préstamo Hipotecario Promotor	79
Disposiciones en Fase de Ejecución mediante Certificaciones de Obra	79
<b>8. Caso Práctico: Cumpliendo Requisitos para la Financiación de un Complejo Residencial</b>	<b>80</b>
Requisitos del Préstamo Promotor y Estrategias de Cumplimiento	80
Retos y Soluciones	80
<b>9. Caso Práctico: Requisitos para Solicitar un Préstamo Promotor</b>	<b>81</b>
Constitución de una Sociedad Específica	81
Adquisición y Tasación del Suelo	81
Estructura y Fondos Propios	81
Reservas y Preventas	81
Licencia de Obra Concedida	82
<b>10. Caso Práctico: Uso de Créditos Puente en Desarrollo Inmobiliario</b>	<b>82</b>
Compra del Suelo	82
Desarrollo del Proyecto Mientras se Consigue Financiación Completa	82
Ventajas del Crédito Puente	83
<b>11. Caso Práctico. Financiación Efectiva para Proyecto Residencial y Comercial</b>	<b>83</b>
Requisitos para Solicitar el Préstamo Promotor	83
Estrategia de Financiación	84
Condiciones del Préstamo Hipotecario Promotor	84
Gestión de la Financiación	84
<b>12. Casos prácticos de ofertas bancarias de préstamo hipotecario promotor.</b>	<b>84</b>



Primer ejemplo. Oferta real bancaria de préstamo hipotecario. _____	84
Segundo ejemplo. Oferta real bancaria de préstamo hipotecario. _____	85
Tercer ejemplo. Oferta bancaria de préstamo hipotecario. _____	86

## **Capítulo 14. La práctica financiera de los préstamos a los promotores inmobiliarios. \_\_\_\_\_ 88**

<b>1. Las garantías más habituales en las financiaciones bancarias de la construcción de edificios comerciales. _____</b>	<b>88</b>
<b>2. La Hipoteca de máximo. _____</b>	<b>89</b>
<b>3. Prenda de las acciones o de las participaciones sociales de la SPV por parte del Promotor a favor del Banco. _____</b>	<b>90</b>
<b>4. Prenda a favor del Banco de cuentas bancarias del Promotor. _____</b>	<b>90</b>
<b>5. Cesión de derechos del promotor inmobiliario al banco. _____</b>	<b>91</b>
a. Cesión de los Derechos de Devolución del IVA a favor del Banco _____	91
b. Posibilidad de Cesión del Contrato de Construcción al Banco _____	91
c. Posibilidad de Cesión del Aval Bancario por parte de la SPV al Banco _____	91
d. Cesión de Rentas de Arrendamientos al Banco _____	92
<b>6. Acuerdo de subordinación de deuda. _____</b>	<b>92</b>
<b>7. Fianza personal de la sociedad matriz del Promotor. _____</b>	<b>93</b>
<b>8. Caso Práctico: Estrategias de Financiación en Promoción Inmobiliaria _____</b>	<b>93</b>
Garantías en Financiaciones Bancarias _____	93
Hipoteca de Máximo _____	93
Prenda de Acciones de la SPV _____	94
Prenda de Cuentas Bancarias _____	94
Cesión de Derechos al Banco _____	94
Acuerdo de Subordinación de Deuda _____	94
Fianza Personal de la Sociedad Matriz _____	94
<b>9. Caso práctico: Gestión Efectiva de Financiación en Proyecto Multifuncional" _____</b>	<b>95</b>
<b>10. Caso Práctico: Control y Mitigación de Riesgos en Promoción Inmobiliaria _____</b>	<b>95</b>
Identificación del Riesgo _____	96
Clases de Riesgos y su Mitigación _____	96
<b>11. Caso Práctico: Identificación y Protección de Riesgos en Financiación Inmobiliaria _____</b>	<b>97</b>
Identificar y Poner Precio a los Riesgos _____	97
Riesgos Según las Fases del Proyecto _____	97
Protección Contra Cada Tipo de Riesgo _____	98
<b>12. Caso Práctico: Apalancamiento LTV en Financiación Inmobiliaria _____</b>	<b>98</b>
Importancia del LTV en la Evaluación del Riesgo _____	99
Gestión del LTV en el Proyecto _____	99

## **Capítulo 15. Estructura de financiación de una promotora inmobiliaria. \_\_\_\_\_ 100**

<b>1. Estructura por promociones inmobiliarias o en conjunto para la promotora inmobiliaria. _____</b>	<b>100</b>
a. Contratación de Deuda para Proyectos Individuales _____	100
b. Contratación de Deuda Global Basada en Variables de Tesorería _____	100
c. Práctica Común en Promotoras Inmobiliarias _____	101
<b>2. Nivel de grado de endeudamiento de una promotora inmobiliaria. _____</b>	<b>101</b>
Cultura Empresarial y Aversión al Riesgo _____	102
Ciclo Económico y del Sector Inmobiliario _____	102
Entorno de tipos de Interés _____	102
Competencia en el Sector Financiero _____	102
Riesgo y Volumen de la Operación Inmobiliaria _____	102



<b>3. Grado de endeudamiento por proyectos inmobiliarios.</b>	<b>103</b>
Productos Residenciales	103
Urbanización	104
Productos del Sector Terciario (Oficinas, Locales Comerciales, Centros Comerciales)	104
<b>4. Los covenants o compromisos del promotor inmobiliario con el banco.</b>	<b>104</b>
Tipos de Covenants	105
Covenants Financieros	105
Propósito de los Covenants	105
Acciones en Caso de Incumplimiento	105
<b>5. Caso Práctico: Estructura de Financiación en Promotora Inmobiliaria</b>	<b>106</b>
Estructura por Promociones o en Conjunto	106
Nivel de Endeudamiento	106
Grado de Endeudamiento por Proyectos	107
Covenants con el Banco	107
<b>Capítulo 16. Subrogación del comprador inmobiliario en el préstamo promotor.</b>	<b>108</b>
<b>1. Subrogación del préstamo promotor</b>	<b>108</b>
Proceso de Subrogación	108
Condiciones Financieras Originales	108
Gastos	109
Elección del Banco	109
Ampliación del Préstamo	109
Cláusulas Abusivas	109
<b>2. Precauciones en la subrogación del préstamo promotor.</b>	<b>110</b>
a. Transparencia y Documentación	110
b. Aprobación del Banco	110
c. Comparación de Ofertas	110
d. Flexibilidad del Promotor	110
e. Asesoramiento Legal	111
<b>3. Caso Práctico: Subrogación en Préstamo Promotor</b>	<b>111</b>
<b>Capítulo 17. Due diligence. Financiación de proyecto inmobiliario en construcción.</b>	<b>113</b>
<b>1. Due diligence e identificación de riesgos de obra en construcción.</b>	<b>113</b>
a. Riesgo Legal	113
b. Riesgo de Construcción	113
<b>2. Due diligence y análisis de riesgos de la precomercialización.</b>	<b>114</b>
Contratación de expertos en el sector inmobiliario	114
Establecimiento de hitos de comercialización	114
Garantías de la matriz	115
Cláusulas de "step in" o subrogación automática	115
Análisis de mercado constante	115
Diversificación de riesgos	115
Reserva de contingencia	115
Evaluación de riesgo constante	115
<b>3. Due diligence y análisis de riesgos físicos.</b>	<b>116</b>
Seguro de Daños (Property Insurance)	116
Seguro de Responsabilidad Civil (Liability Insurance)	116
<b>PARTE TERCERA.</b>	<b>117</b>
<b>Desarrollo íntegro de un proceso de financiación.</b>	<b>117</b>
<b>Capítulo 18. Desarrollo íntegro de un proceso de financiación. Fase negociadora. Todos los pasos a seguir.</b>	<b>117</b>



1. Selección del banco. _____	117
2. Realización previa de un cuadro de valoración del instrumento bancario _____	118
3. Análisis preliminar de la operación. _____	118
4. Presentación de expedientes ante la entidad bancaria. _____	119
5. Seguimiento del expediente. _____	120
<b>6. Caso Práctico: Desarrollo Integral de Proceso de Financiación _____</b>	<b>121</b>
Selección de la Entidad Financiera _____	121
Elección del Instrumento Bancario _____	121
Preparación de la Negociación _____	121
Fijar los Objetivos de la Gestión Financiera _____	121
Evaluación de las Necesidades _____	121
Calificación de la Entidad Bancaria _____	121
Valoración de las Relaciones Históricas _____	122
Presentación de Expedientes ante la Entidad Bancaria _____	122
Seguimiento del Expediente Dentro de la Entidad _____	122
Actuación Final Tras la Respuesta del Banco _____	122
<b>Capítulo 19. Control de las condiciones bancarias _____</b>	<b>123</b>
1. Control de las condiciones bancarias _____	123
2. Control de las condiciones pactadas _____	124
3. Estrategia de renovación _____	124
a. Planificación. _____	125
b. Comunicación. _____	125
c. Negociación. _____	125
4. Establecimiento de aspectos a mejorar. _____	126
5. Máximas negociadoras _____	128
6. Caso Práctico: "Parque Empresarial Vega" - Control de Condiciones Bancarias en Financiación _____	130
Control de las Condiciones Pactadas _____	130
Estrategia de Renovación _____	130
Establecimiento de Aspectos a Mejorar _____	130
Máximas Negociadoras _____	130
<b>Capítulo 20. Financiación Problemática de las pymes. _____</b>	<b>132</b>
1. Falta de estructuras financieras _____	132
2. Carencia de dotaciones administrativas _____	133
3. Falta de tiempo _____	133
4. Desconocimiento de las ventajas oficiales y subvenciones _____	133
5. Caso Práctico: "Innovación PYME" - Desafíos de Financiación en Pequeñas y Medianas Empresas _____	134
<b>PARTE CUARTA _____</b>	<b>136</b>
Financiación Internacional y Alternativa del Préstamo Promotor _____	136
<b>Capítulo 21: Estructuras Internacionales de Préstamo Promotor _____</b>	<b>136</b>
1. Marco regulatorio y alcance internacional _____	136
a. Aspectos legales fundamentales en operaciones transfronterizas _____	136
b. Diferencias normativas según jurisdicción _____	137
c. Documentación contractual multijurisdiccional _____	138
2. Adaptación de la due diligence a entornos multinacionales _____	139



a. Principales riesgos en proyectos con presencia internacional	139
b. Coordinación de equipos (auditores, asesores, técnicos)	140
c. Evaluación de la solidez legal y financiera	141
<b>3. Garantías y colaterales en operaciones transfronterizas</b>	<b>142</b>
a. Tipos de garantías aceptadas en diferentes países	142
b. Procedimientos de ejecución en jurisdicciones extranjeras	143
c. Mitigación del riesgo a través de seguros o avales	144
<b>4. Riesgos de tipo de cambio y su cobertura</b>	<b>144</b>
a. Identificación de exposición a divisas	144
b. Derivados financieros y su uso en proyectos inmobiliarios	145
c. Estrategias de cobertura y reducción del riesgo	146
<b>5. Colaboración con fondos de inversión internacionales</b>	<b>147</b>
a. Estructura habitual de la participación de fondos	147
b. Ventajas y desafíos del capital institucional	148
c. Ejemplos prácticos de joint ventures y coinversiones	149
<b>6. Ejemplos prácticos de proyectos con financiación internacional</b>	<b>150</b>
a. Estudios de caso en Europa y Latinoamérica	150
b. Lecciones aprendidas y factores de éxito	151
c. Perspectivas futuras de la financiación global	152
<b>Capítulo 22: Financiación Alternativa y Crowdfunding Inmobiliario</b>	<b>154</b>
<b>1. Definición y actores principales del crowdfunding inmobiliario</b>	<b>154</b>
a. Concepto de micromecenazgo aplicado a la promoción	154
b. Plataformas líderes en el sector	156
c. Diferencias con la financiación bancaria tradicional	157
<b>2. Plataformas y requisitos legales en España y la UE</b>	<b>160</b>
a. Registro y supervisión	160
b. Límites de inversión y protección de inversores	161
c. Homologación y normativa comunitaria	163
<b>3. Ventajas e inconvenientes frente a la financiación convencional</b>	<b>164</b>
a. Acceso a nuevos inversores	164
b. Costes de gestión y comisiones	165
c. Riesgos de impago y reputacionales	166
<b>4. Mecanismos de protección para inversores y promotores</b>	<b>167</b>
a. Contratos tipo y cláusulas de salvaguarda	167
b. Seguros y avales aplicables	169
c. Transparencia y reporting	170
<b>5. Casos prácticos de éxito y fracaso en crowdfunding</b>	<b>171</b>
a. Proyectos residenciales de pequeña escala	172
b. Grandes promociones financiadas de forma colectiva	173
c. Motivos frecuentes de fracaso y recomendaciones	174
<b>6. Tendencias futuras en financiación colectiva</b>	<b>175</b>
a. Regulaciones emergentes	175
b. Nuevos modelos híbridos (crowdlending, crowdequity)	176
c. Expansión internacional de las plataformas	178
<b>Capítulo 23: Préstamos Sindicados y Club Deals en Proyectos Inmobiliarios</b>	<b>180</b>
<b>1. Concepto de préstamos sindicados y club deals</b>	<b>180</b>
a. Definición y matices entre ambas figuras	180
b. Razones para su uso en proyectos inmobiliarios de gran volumen	181
c. Tipos de estructuras de sindicación	183
<b>2. Proceso de estructuración y negociación colectiva</b>	<b>185</b>
a. Fases de la formación del sindicato	185
b. Papel del banco agente o lead arranger	186



c. Negociación de términos y condiciones clave _____	187
<b>3. Roles de las entidades participantes _____</b>	<b>189</b>
a. Agente administrativo y coordinador _____	189
b. Aportación de cada co-arranger _____	190
c. Participaciones minoritarias e institucionales _____	191
<b>4. Covenants y condiciones especiales en la sindicación _____</b>	<b>192</b>
a. Covenants financieros y operativos _____	192
b. Cross default y cláusulas de aceleración _____	194
c. Procedimientos de waiver o modificación _____	195
<b>5. Mecanismos de coordinación y resolución de conflictos _____</b>	<b>196</b>
a. Acuerdos internos y mayorías necesarias _____	197
b. Reestructuraciones en caso de impago _____	198
c. Soluciones colaborativas banco-promotor _____	199
<b>6. Ejemplos reales de club deals en el sector inmobiliario _____</b>	<b>201</b>
a. Estudios de caso: proyectos relevantes _____	201
b. Lecciones aprendidas _____	202
c. Ventajas comparativas frente a la financiación bilateral _____	203
<b>PARTE QUINTA _____</b>	<b>205</b>
<b>Innovación, sostenibilidad y perspectivas futuras del préstamo promotor _____</b>	<b>205</b>
<b>Capítulo 24: Normativa y Sostenibilidad en la Financiación Inmobiliaria _____</b>	<b>205</b>
<b>1. Directivas europeas sobre eficiencia energética y edificación _____</b>	<b>205</b>
a. Normativas principales (EPBD, etc.) _____	205
b. Objetivos de descarbonización en el sector _____	206
c. Impacto en la configuración de la financiación _____	207
<b>2. Certificaciones verdes y su repercusión en la financiación _____</b>	<b>208</b>
a. LEED, BREEAM, Passivhaus y otros sellos _____	208
b. Bonificaciones y mejor tipo de interés _____	210
c. Demanda de inversores institucionales _____	210
<b>3. Perspectiva ESG (Environmental, Social &amp; Governance) en préstamos _____</b>	<b>211</b>
a. Criterios ESG y análisis de riesgos _____	211
b. Integración en contratos de préstamo _____	212
c. Mecanismos de seguimiento y reporting _____	213
<b>4. Bonos verdes y préstamos sostenibles (Green &amp; Sustainability-linked Loans) _____</b>	<b>215</b>
a. Definición y estándares internacionales (ICMA) _____	215
b. Proceso de emisión y estructuras de garantía _____	216
c. Casos prácticos de éxito en España _____	217
<b>5. Riesgos y oportunidades del enfoque sostenible _____</b>	<b>218</b>
a. Inversiones iniciales vs. ahorros a largo plazo _____	219
b. Normativas futuras y exigencias crecientes _____	219
c. Riesgos reputacionales y reguladores _____	220
<b>6. Casos prácticos de edificios ecológicos financiados con éxito _____</b>	<b>222</b>
a. Promociones residenciales sostenibles _____	222
b. Edificios de oficinas con alta eficiencia energética _____	223
c. Lecciones aprendidas y escalabilidad _____	223
<b>Capítulo 25: Transformación Digital y Nuevas Tecnologías en la Gestión Financiera _____</b>	<b>225</b>
<b>1. Automatización de procesos en la solicitud y aprobación del préstamo _____</b>	<b>225</b>
a. Plataformas y software de análisis de riesgos _____	225
b. Flujos de trabajo digitales _____	227
c. Reducción de tiempos y costes operativos _____	229



<b>2. Big Data y analítica avanzada para la evaluación de riesgos</b>	<b>231</b>
a. Fuentes de datos y calidad de la información	231
b. Modelos predictivos e indicadores clave	233
c. Aplicaciones específicas en proyectos promotor	236
<b>3. Blockchain y smart contracts en la financiación inmobiliaria</b>	<b>238</b>
a. Conceptos básicos de blockchain	238
b. Registro de la propiedad y transacciones seguras	240
c. Ejemplos de smart contracts en garantías o pagos	242
<b>4. Modelos de scoring alternativos e inteligencia artificial</b>	<b>244</b>
a. Análisis de solvencia con IA	244
b. Machine learning en la valoración de activos	246
c. Precauciones legales y éticas	248
<b>5. Ciberseguridad y protección de datos en el sector financiero</b>	<b>251</b>
a. Principales amenazas y vulnerabilidades	251
b. Normativa de protección de datos (RGPD, etc.)	253
c. Buenas prácticas de seguridad digital	255
<b>6. Ejemplos prácticos de proyectos digitalizados</b>	<b>257</b>
a. Casos de éxito en promotoras tecnológicas	258
b. Beneficios e impacto en la competitividad	260
c. Desafíos para su implantación generalizada	263
<b>Capítulo 26: Perspectivas Futuras y Retos Globales del Préstamo Promotor</b>	<b>266</b>
<b>1. Evolución del mercado inmobiliario poscrisis y postpandemia</b>	<b>266</b>
a. Cambios en la demanda y tipología de proyectos	266
b. Impacto en los plazos y costes de financiación	267
c. Oportunidades de inversión en nichos emergentes	267
<b>2. Tipos de interés globales y su influencia en la promoción</b>	<b>268</b>
a. Tendencias de la política monetaria	268
b. Expectativas inflacionistas y repercusiones	269
c. Estrategias para mitigar la volatilidad	269
<b>3. Internacionalización de las promotoras y nuevos destinos de inversión</b>	<b>270</b>
a. Análisis de mercados emergentes	270
b. Barreras culturales y regulatorias	271
c. Casos prácticos de expansión exitosa	271
<b>4. Integración con fondos soberanos y capital institucional</b>	<b>272</b>
a. Perfiles de inversor institucional	272
b. Ventajas y condicionantes de su participación	272
c. Modelos de coinversión en proyectos de gran escala	273
<b>5. Retos regulatorios y macroeconómicos a corto y medio plazo</b>	<b>274</b>
a. Cambios legislativos nacionales e internacionales	274
b. Factores geopolíticos e inestabilidad	275
c. Escenarios de contingencia para los promotores	275
<b>6. Escenarios prospectivos y planes de contingencia</b>	<b>276</b>
a. Diversificación de fuentes de financiación	276
b. Técnicas de gestión de riesgos globales	276
c. Preparación ante posibles crisis del sector	277
<b>PARTE SEXTA.</b>	<b>278</b>
<b>Casos Prácticos del Préstamo promotor.</b>	<b>278</b>
<b>Capítulo 27: Casos Prácticos del Préstamo promotor.</b>	<b>278</b>
<b>Caso Práctico 1: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Desafío de Financiación en Promotora Inicial"</b>	<b>278</b>
Causa del Problema	278



Soluciones Propuestas	278
Búsqueda de Socios Inversores	278
Garantías Alternativas	278
Presentación de Proyecto Detallado	278
Negociación de Condiciones Flexibles	279
Consecuencias Previstas	279
Resultados de las Medidas Adoptadas	279
Lecciones Aprendidas	279

## **Caso Práctico 2: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Superación de Obstáculos Financieros en Proyecto Residencial" 280**

Causa del Problema	280
Soluciones Propuestas	280
Revaluación de Activos	280
Renegociación de Condiciones del Préstamo	280
Diversificación de Fuentes de Financiación	280
Consecuencias Previstas	280
Resultados de las Medidas Adoptadas	280
Lecciones Aprendidas	281

## **Caso Práctico 3: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Estrategias Avanzadas en Proyecto de Urbanización" 282**

Causa del Problema	282
Soluciones Propuestas	282
Estructuración Financiera Mixta	282
Análisis de Viabilidad Económica	282
Gestión de Relaciones Bancarias	282
Incorporación de Garantías Adicionales	282
Estrategia de programar en fases	282
Consecuencias Previstas	282
Resultados de las Medidas Adoptadas	283
Lecciones Aprendidas	283

## **Caso Práctico 4: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Refinanciación en Tiempos de Crisis para Desarrollo Mixto" 284**

Causa del Problema	284
Soluciones Propuestas	284
Análisis de Refinanciación Preconcurso	284
Evaluación Detallada de Activos	284
Estrategias para Cubrir el Déficit	284
Negociaciones con Bancos y Acreedores	284
Cronograma de Refinanciación	284
Consecuencias Previstas	284
Resultados de las Medidas Adoptadas	285
Lecciones Aprendidas	285

## **Caso Práctico 5: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Gestión de Riesgos Legales y de Mercado en Desarrollo de Alta Complejidad" 286**

Causa del Problema	286
Soluciones Propuestas	286
Evaluación Legal Rigurosa	286
Análisis de Mercado Detallado	286
Estrategias de Mitigación de Riesgos	286
Gestión Proactiva de Cambios	286
Consecuencias Previstas	286
Resultados de las Medidas Adoptadas	286
Lecciones Aprendidas	287

## **Caso Práctico 6: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Financiación de Proyecto Inmobiliario Multifacético" 288**

Causa del Problema	288
Soluciones Propuestas	288



Estructuración de Financiación Flexible	288
Gestión de Relaciones con Stakeholders	288
Negociaciones Coordinadas	288
Consecuencias Previstas	288
Resultados de las Medidas Adoptadas	288
Lecciones Aprendidas	289
<b>Caso Práctico 7: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Desafíos en la Revitalización Urbana"</b>	<b>290</b>
Causa del Problema	290
Soluciones Propuestas	290
Alianzas Público-Privadas	290
Estrategias de Mitigación de Riesgo	290
Desarrollo de un Plan de Viabilidad Comercial	290
Consecuencias Previstas	290
Lecciones Aprendidas	291
<b>Caso Práctico 8: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Financiación de Desarrollo Sostenible"</b>	<b>292</b>
Causa del Problema	292
Soluciones Propuestas	292
Apalancamiento de Beneficios Ambientales	292
Presentación de Estudios de Impacto	292
Negociaciones con Entidades Especializadas	292
Consecuencias Previstas	292
Resultados de las Medidas Adoptadas	292
Lecciones Aprendidas	293
<b>Caso Práctico 9: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Navegando en Tiempos de Recesión"</b>	<b>294</b>
Causa del Problema	294
Soluciones Propuestas	294
Reestructuración de Deuda	294
Diversificación de Fuentes de Ingresos	294
Reducción de Costes	294
Consecuencias Previstas	294
Resultados de las Medidas Adoptadas	294
Lecciones Aprendidas	295
<b>Caso Práctico 10: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Gestión Financiera en Proyecto de Gran Envergadura"</b>	<b>296</b>
Causa del Problema	296
Soluciones Propuestas	296
Amplia Búsqueda de Financiación	296
Estructuración de Deuda en Tramos	296
Análisis Detallado del Flujo de Caja	296
Consecuencias Previstas	296
Resultados de las Medidas Adoptadas	296
Lecciones Aprendidas	297
<b>Caso Práctico 11: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Adaptación a Cambios Regulatorios en Proyecto Inmobiliario"</b>	<b>298</b>
Causa del Problema	298
Soluciones Propuestas	298
Análisis de Impacto Regulatorio	298
Revisión de Planes de Desarrollo	298
Renegociación de Términos Financieros	298
Consecuencias Previstas	298
Resultados de las Medidas Adoptadas	298
Lecciones Aprendidas	299
<b>Caso Práctico 12: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Afrontando una Crisis Económica Global"</b>	<b>300</b>
Causa del Problema	300
Soluciones Propuestas	300



Evaluación del Impacto de la Crisis	300
Renegociación del Préstamo Promotor	300
Revisión del Plan de Negocio	300
Consecuencias Previstas	300
Resultados de las Medidas Adoptadas	300
Lecciones Aprendidas	301

### **Caso Práctico 13: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Adaptación a la Innovación Tecnológica en la Construcción"** **302**

Causa del Problema	302
Soluciones Propuestas	302
Evaluación de Costes Tecnológicos	302
Presentación de un Caso de Negocio Innovador	302
Búsqueda de Financiación Especializada	302
Consecuencias Previstas	302
Resultados de las Medidas Adoptadas	302
Lecciones Aprendidas	303

### **Caso Práctico 14: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Superación de Desafíos Financieros en Ubicación Geográficamente Desafiante"** **304**

Causa del Problema	304
Soluciones Propuestas	304
Análisis de Riesgo Geográfico	304
Estrategia de Financiación Especializada	304
Presentación de Planes de Mitigación de Riesgos	304
Consecuencias Previstas	304
Resultados de las Medidas Adoptadas	304
Lecciones Aprendidas	305

### **Caso Práctico 15: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Abordando Retos Ambientales en Desarrollo Inmobiliario"** **306**

Causa del Problema	306
Soluciones Propuestas	306
Evaluación de Impacto Ambiental	306
Búsqueda de Financiación Especializada	306
Desarrollo de un Plan de Sostenibilidad	306
Consecuencias Previstas	306
Resultados de las Medidas Adoptadas	306
Lecciones Aprendidas	307

### **Caso Práctico 16: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Adaptación al Cambio Tecnológico en el Mercado Inmobiliario"** **308**

Causa del Problema	308
Soluciones Propuestas	308
Evaluación de Tecnologías Emergentes	308
Reestructuración del Financiación	308
Negociaciones con Proveedores de Tecnología	308
Consecuencias Previstas	308
Resultados de las Medidas Adoptadas	308
Lecciones Aprendidas	309

### **Caso Práctico 17: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Financiación en un Mercado Altamente Competitivo"** **310**

Causa del Problema	310
Soluciones Propuestas	310
Diferenciación del Proyecto	310
Estudio de Mercado Detallado	310
Negociaciones Estratégicas con Bancos	310
Consecuencias Previstas	310
Resultados de las Medidas Adoptadas	310
Lecciones Aprendidas	311



<b>Caso Práctico 18: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Adaptándose a Cambios Demográficos en Proyecto Inmobiliario"</b>	<b>312</b>
Causa del Problema	312
Soluciones Propuestas	312
Análisis Demográfico Detallado	312
Estrategia de Financiación Alineada	312
Diseño Flexible del Proyecto	312
Consecuencias Previstas	312
Resultados de las Medidas Adoptadas	312
Lecciones Aprendidas	313
<b>Caso Práctico 19: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Afrontando Restricciones Legales en Desarrollo Inmobiliario"</b>	<b>314</b>
Causa del Problema	314
Soluciones Propuestas	314
Análisis Legal Exhaustivo	314
Negociación de Condiciones de Préstamo	314
Estrategias de Comunicación con Stakeholders	314
Consecuencias Previstas	314
Resultados de las Medidas Adoptadas	314
Lecciones Aprendidas	315
<b>Caso Práctico 20: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Gestión de Desafíos de Suministro y Logística"</b>	<b>316</b>
Causa del Problema	316
Soluciones Propuestas	316
Revisión de Contratos de Suministro	316
Estrategias de Mitigación de Riesgos	316
Comunicación Proactiva con Financiadores	316
Consecuencias Previstas	316
Resultados de las Medidas Adoptadas	316
Lecciones Aprendidas	317
<b>Caso Práctico 21: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Navegación por Cambios en Política Urbana"</b>	<b>318</b>
Causa del Problema	318
Soluciones Propuestas	318
Evaluación de Impacto de Políticas	318
Diálogo con Autoridades Locales	318
Reestructuración de Financiación	318
Consecuencias Previstas	318
Resultados de las Medidas Adoptadas	318
Lecciones Aprendidas	319
<b>Caso Práctico 22: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Desarrollo Inmobiliario en Zona de Retos Socioeconómicos"</b>	<b>320</b>
Causa del Problema	320
Soluciones Propuestas	320
Análisis Socioeconómico Detallado	320
Estrategias de Inversión Social	320
Negociaciones Estratégicas con Bancos	320
Consecuencias Previstas	320
Resultados de las Medidas Adoptadas	320
Lecciones Aprendidas	321
<b>Caso Práctico 23: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Abordando una Crisis Medioambiental en Proyecto Inmobiliario"</b>	<b>322</b>
Causa del Problema	322
Soluciones Propuestas	322
Reevaluación Ambiental	322
Estrategias de Comunicación Proactiva	322



Negociación de Flexibilidad en el Préstamo	322
Consecuencias Previstas	322
Resultados de las Medidas Adoptadas	322
Lecciones Aprendidas	323

**Caso Práctico 24: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Adaptación a Cambios en la Demanda del Mercado"** **324**

Causa del Problema	324
Soluciones Propuestas	324
Análisis de Tendencias de Mercado	324
Estrategias de Marketing Dinámico	324
Renegociación de Términos Financieros	324
Consecuencias Previstas	324
Resultados de las Medidas Adoptadas	324
Lecciones Aprendidas	325

**Caso Práctico 25: PRÉSTAMO PROMOTOR - "Manejo de Crisis Política o Social en Proyecto Inmobiliario"** **326**

Causa del Problema	326
Soluciones Propuestas	326
Evaluación de Riesgo Político y Social	326
Estrategias de Mitigación de Riesgos	326
Comunicación con Financiadores	326
Consecuencias Previstas	326
Resultados de las Medidas Adoptadas	326
Lecciones Aprendidas	326



## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- Definición y conceptos fundamentales del préstamo promotor
- Proceso de instrumentación y partes involucradas
- Requisitos y documentación necesaria para solicitar el préstamo
- Características principales y ventajas del préstamo promotor
- Gestión y control de riesgos en la financiación
- Proceso y consideraciones de la subrogación hipotecaria
- Estrategias de financiación y refinanciación de proyectos
- Financiación internacional y estructuras alternativas
- Crowdfunding y financiación colectiva inmobiliaria
- Innovación tecnológica y transformación digital en la gestión financiera
- Sostenibilidad y criterios ESG en los préstamos promotor
- Análisis de casos prácticos y lecciones aprendidas

## Introducción.



### El Préstamo Promotor: Clave Financiera para Desarrollos Inmobiliarios

Descubre cómo funciona el préstamo promotor en proyectos de construcción, sus ventajas, los riesgos a considerar y las claves para su obtención y correcta gestión, incluyendo la subrogación de los compradores y la relación con los bancos.

El préstamo promotor se ha convertido en una pieza esencial para los proyectos de construcción y promoción inmobiliaria. Desde la adquisición del terreno hasta la ejecución de la obra y la posterior comercialización, este instrumento financiero permite a los promotores cubrir los costes de edificación con condiciones diseñadas a medida. Sin embargo, su gestión requiere conocer tanto los riesgos como los mecanismos de control que caracterizan esta modalidad de financiación. A lo largo de este artículo, profundizaremos en las fases, requisitos, ventajas y aspectos clave de la subrogación, así como en la evolución del mercado y las perspectivas futuras de este tipo de préstamos.

#### 1. ¿Qué es el Préstamo Promotor?

##### Definición y Objetivo

El préstamo promotor es un crédito destinado a la construcción, reforma o rehabilitación de proyectos inmobiliarios (viviendas, oficinas, locales comerciales).

El importe financia los costes asociados al desarrollo, desde la compra del suelo hasta la edificación, con un plazo adaptado a la duración del proyecto.

##### Dos Fases: Construcción y Venta

**Fase de Construcción:** Suele otorgarse un período de carencia durante el cual solo se pagan intereses, aplazando la amortización hasta la entrega de las propiedades terminadas.

**Fase de Comercialización:** Una vez construidas las unidades, los compradores pueden subrogarse al préstamo o formalizar su propia hipoteca.



## Ventajas

Flexibilidad en la obtención de fondos para arrancar la obra.

Se basa en el valor del proyecto de edificación terminado, lo que permite financiar un alto porcentaje del coste.

Posibilidad de subrogación de los compradores, facilitando el cierre de ventas.

## 2. Características Principales

### Garantía Hipotecaria

La finca en construcción se utiliza como garantía, completando el banco un proceso de tasación donde se estima el valor final.

Una vez finalizada la obra, se puede inscribir la hipoteca definitiva a nombre de los compradores que opten por la subrogación.

### Importe Máximo y Periodo de Carencia

El porcentaje de financiación varía según la tasación y el perfil del promotor, generalmente entre el 60-80% del coste total.

La carencia permite no amortizar capital hasta el final de la construcción, abaratando la gestión de tesorería durante el proceso constructivo.

### Exigencia de Preventas

Muchos bancos exigen cierto número de preventas (o cartas de reserva) para avalar la demanda del proyecto y reducir el riesgo de quedar con inmuebles sin vender.

### Plazos y Costes

Su duración oscila entre los 12 y 36 meses según la envergadura de la obra, prorrogable en algunos casos.

El tipo de interés suele ser algo más elevado que una hipoteca individual, ya que el banco asume mayores riesgos.

## 3. Subrogación del Comprador en el Préstamo Promotor

### Proceso de Subrogación

El comprador de una vivienda en construcción puede "heredar" las condiciones del préstamo del promotor, asumiendo la hipoteca existente y evitando los costes de formalizar un préstamo completamente nuevo.

Conlleva la aprobación del banco y ciertos gastos (notaría, registro) pero facilita la transición de la deuda.



## Precauciones

Comparar si las condiciones del préstamo promotor son competitivas frente a otras ofertas bancarias.

Asegurar que no haya cláusulas abusivas o comisiones elevadas.

Revisar el estado del proyecto y la solvencia del promotor antes de subrogarse.

## 4. Riesgos y Gestión

### Riesgo de Construcción

Retrasos en la ejecución o sobrecostos pueden disparar la deuda, si la obra requiere más capital.

El banco suele verificar con un "Monitoring Inspector" o auditor externo el avance de la obra antes de liberar fondos.

### Riesgo Financiero

Fluctuaciones de los tipos de interés, cambios de la política monetaria o condiciones macroeconómicas adversas.

Mitigación: Seguros de cambio (en caso de divisas), reserva de contingencias en el presupuesto.

### Riesgo de Mercado

Descenso en la demanda de las viviendas o bajada de precios que dificulte la venta o subrogación.

Precaución: Realizar un estudio de mercado y exigir preventas antes de iniciar la construcción.

### Garantías y Covenants

El banco puede exigir fianza personal de la empresa matriz, prendas sobre las participaciones de la SPV, avales de tipo de interés, etc.

Los covenants (compromisos financieros) controlan ratios de ventas, gastos y calendarización.

## 5. El Futuro del Préstamo Promotor

### Tendencias y Sostenibilidad

Crece la exigencia de proyectos sostenibles en edificación, lo que podría influir en condiciones preferentes de crédito (bonos verdes, etc.).

Digitalización de procesos de tasación y seguimiento de obra (plataformas online, Big Data).



## Financiación Alternativa

Surgen vías como el crowdfunding inmobiliario, fondos de inversión o club deals que comparten el riesgo con el promotor.

Flexibilidad en estructuras y plazos, aunque con un coste mayor frente a la banca tradicional.

## Expansión Internacional

Grandes promotoras y fondos buscan proyectos transfronterizos, exigiendo conocimiento de la normativa local y una gestión compleja de riesgos.

La devaluación de divisas o tensiones geopolíticas afectan la seguridad de la inversión.

## Innovación y Ciberseguridad

Aparecen "smart contracts" en la blockchain para automatizar pagos por hitos de obra.

Nuevas tecnologías facilitan la transparencia y reducen la documentación, pero plantean retos en ciberseguridad y protección de datos.

## Conclusión

El préstamo promotor se confirma como la herramienta esencial para impulsar proyectos de construcción, cubriendo las necesidades de liquidez desde el arranque hasta la comercialización final. Ofrece ventajas como periodos de carencia, flexibilidad en la venta o subrogación de compradores y financiación ajustada al avance de obra. Aun así, exige una gestión rigurosa de riesgos, una negociación sólida con la entidad financiera y transparencia de cara al cliente final.

En un sector inmobiliario que evoluciona entre la digitalización, la sostenibilidad y los cambios macroeconómicos, el préstamo promotor seguirá transformándose para responder a nuevas demandas. Conocer sus bases y aplicarlas con prudencia es la clave para que promotores, inversores y compradores obtengan la máxima rentabilidad y seguridad en cada proyecto. ¡La planificación financiera sólida enriquece y potencia el éxito de toda promoción inmobiliaria!