

El canvi de cicle precipita les desinversions entre les immobiliàries

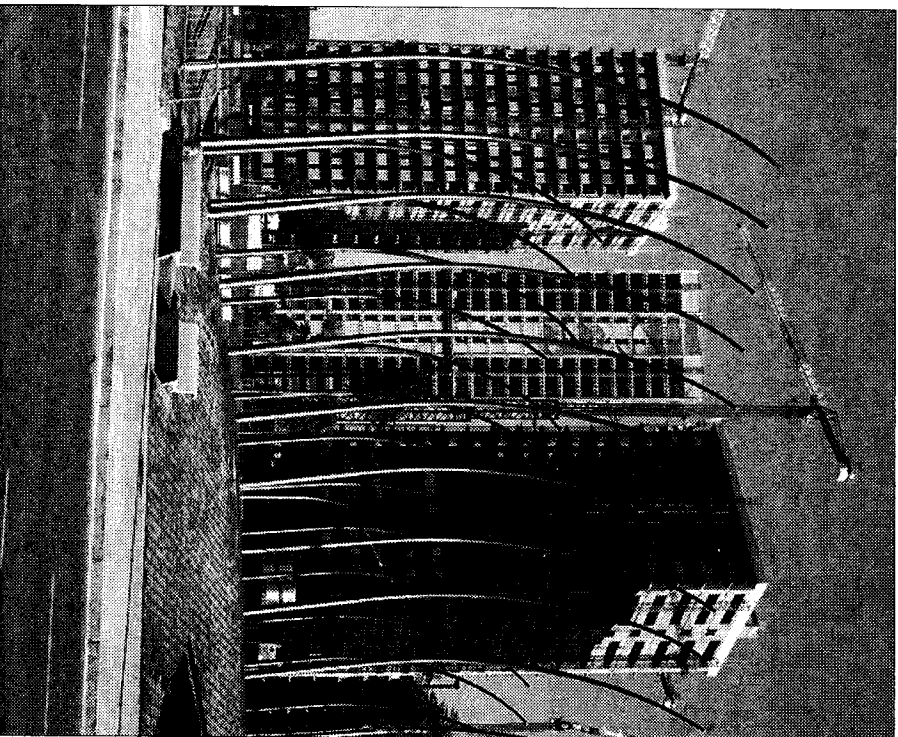
La frenada en les vendes i l'enduriment del finançament obliguen les promotores a guanyar liquiditat i reduir el deute

■ Les promotores immobiliàries han recorregut al finançament extern per créixer ràpid durant els anys de bonança. Ara que les vendes es refreden, el pes d'aquest deute es fa insuportable i, a més, el sector sembla haver perdut el tracte de favor de les entitats financeres.

BERTA ROIG
 Barcelona

«Durant anys, les promotores han aprofitat l'escenari de tipus d'interès baixos per créixer amb endeuament, tot i que segurament ho han fet en excés i ara es veuen en la necessitat de reduir aquest palanquejament», diu el professor d'Economia de la UPF José García Montalvo. Aquesta situació s'ha agreujat especialment els darrers mesos davant la caiguda de vendes i la menor confiança de les entitats financeres sobre la solvència del sector.

Ara les immobiliàries han d'afrontar el pagament d'aquest



Urbis, Rafael Santamaría. «Avui l'objectiu de totes les promotores, també de la nostra, és tenir un nivell d'endeutament adequat a la mida, reduir el deute ha de ser un objectiu de tots, tinguem molt o poc», reconeix. En el cas de la firma de Madrid —producte de la recent fusió de Reyal Grupo i Inmobiliaria Urbis—, Santamaría reconeix que acabaran l'any amb més de 400 milions d'euros en desinversions. Els experts creuen que aquesta tendència pot ser encara més gran en firmes mitjanes o petites, les operacions de les quals, però, no tenen tanta presència pública.

L'efecte Lanera

Si hi ha un element clau en els ofecs del sector és el «canvi radical» que s'ha produït en la política del sector financer envers el negoci immobiliari. El president dels promotors i constructors catalans, Enric Reyna, reconeixia fa un mes en una entrevista a *Dossier Econòmic* que, si les entitats financeres tancaven l'aixeta del

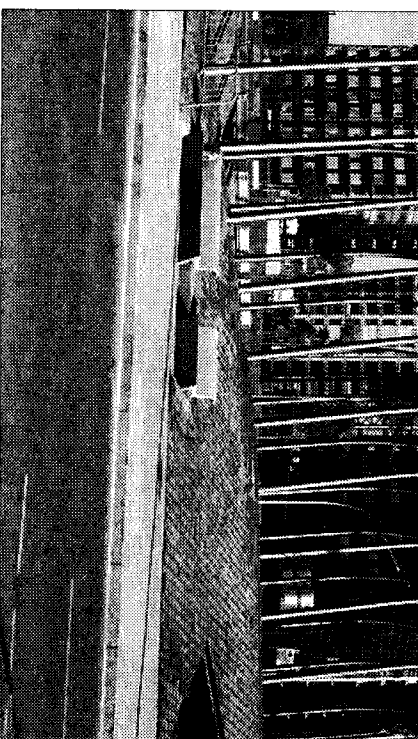
milions el 2000 a 418,6 milions el 2006 i que aspirava a situar-se com una de les més grans del sector van ser com una galleda d'aigua freda. Per això, des del sector immobiliari es parla de l'efecte Lanera per explicar els canvis d'estratègia entre les entitats financeres. «Ara les caixes i els bancs es pregunten què han fet i intenten rectificat», diu Bernados.

Una mostra del canvi de situació són les dades presentades pel Departament de Medi Ambient i Habitatge en el marc del saló Barcelona Meeting Point (BMP), celebrat aquets dies a la capital catalana. Segons el Baròmetre de la Generalitat,

El sector financer ha perdut la confiança en el potencial del sector del totxo

«...o casos per evitar amb encertament, tot i que segurament ho han fet en excés i ara es veuen en la necessitat de reduir aquest palanquejament», diu el professor d'Economia de la UPF José García Montalvo. Aquesta situació s'ha agrujat especialment els darrers mesos davant la caiguda de vendes i la menor confiança de les entitats financeres sobre la solvència del sector.

Ara les immobiliàries han d'afrontar el pagament d'aquest deute amb menys ingressos —les vendes s'han aturat— i, a més, tenen més dificultats per accedir a nou finançament i veuen com la majoria de les entitats financeres els endureix les condicions dels seus préstecs. Tot plegat provoca una situació de creixent incertesa que alguns experts qualifiquen de crítica. Aquesta és la visió del director del Màster d'Assessoria i Consultoria Immobiliària de la UB, Gonzalo Bernarados, per a qui «aquest serà el motiu de desaparició de promotores, fins i tot d'algunes grans i mitjanes. Es produirà un reajustament molt important en el sector perquè hi ha empreses sobreendeutades que no tenen prou diners per pagar el deute amb el qual venen». La necessitat de guanyar liquiditat està provocant que moltes empreses del sector accelerin els seus projectes de desinversió. Uns moviments que tot just ara comencen a intensificar-se però que ja es detecten des de les consultores immobiliàries. És el cas, per exemple, de Jones Lang Lasalle. El seu director d'Inversions a Catalunya, Andrew McGregor, destaca que «comença a haver-hi promotores que es treuen sol residencial i projectes no estratègics per afrontar el seu endeutament. Aquesta és una primera mesura però encara



RICHARD NOVELLANS

Les immobiliàries s'han hipotecat per promoure grans projectes

és aviat per conèixer l'abast de la crisi».

Una bona part de les grans promotores té en marxa projectes de desinversió. És el cas, per exemple, d'Habitat, que ja el tenia compromès arran de la compra de la divisió immobiliària de Ferrovial, però que ara està accelerant per reduir deute. Una de les darreres operacions de desinversió ha estat la venda al Grup Prestige

d'un projecte hotelier situat a la plaça d'Europa de l'Hospitalet (prop del recinte firal) per 50,3 milions d'euros. També una altra de les grans firmes catalanes, Colomà, estudiaria vendre actius per un valor aproximat de 500 milions d'euros per reduir deute, símptoma que les noves circumstàncies pressionen també les companyies de més mida. Ho confirma també el president de Royal

de les quals, però, no tenen tanta presència pública. **L'efecte Llanera** Si hi ha un element clau en els ofecs del sector és el «canvi radical» que s'ha produït en la política del sector financer envers el negoci immobiliari. El president dels promotors i constructors catalans, Enric Reyna, reconeixia fa un mes en una entrevista a *Dossier Econòmic* que, si les entitats financeres tancaven l'aixeta del crèdit, es produiria una situació desastrosa per al sector. «Hem passat del blanc al negre, d'una alegria total sense gaire control a una situació en què tothom està esverat i s'ho mira tot amb lupa», es lamentava. Aquesta és la crítica general que es fa des del sector al món financer.

El toc d'alarma va saltar després de l'estiu, amb l'esclat de la *bombolla Llanera*. El reconeixement dels problemes de liquiditat i la posterior presentació de suspensió de pagaments d'una firma que va passar de facturar 5,3

el 57,6% de les entitats financeres té una confiança «baixa» o «molt baixa» en el creixement del sector i prop d'un 22% dels promotors no està segur de poder afrontar la càrrega financera de les inversions. Segons el professor García Montalvo, això no vol dir necessàriament que els bancs hagin tancat de cop l'aixeta, però sí que «han tornat a una situació normal i han oblidat l'època en què s'aconseguia

...continua en la pàgina següent

Una hipoteca de 244.000 milions d'euros el 2006

El Banc d'Espanya fa temps que assenyala el sobreendeutament del sector i l'excessiva laxitud amb què bancs i caixes han atorgat préstecs. En els anys de bonança, la preocupació es minimitza, la preocupació es minimitza, la preocupació es minimitza, però ara això pot canviar. I el drama pot tenir dimensions considerables.

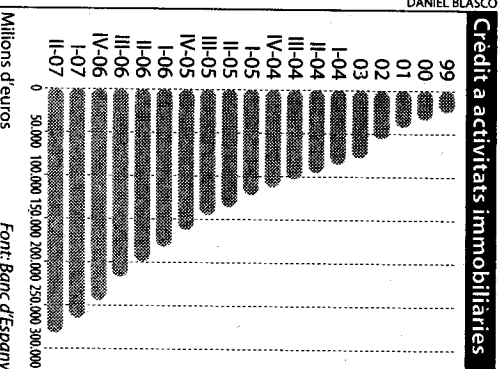
Només cal tenir en compte que, el passat exercici, les entitats financeres van concedir préstecs a l'activitat immobiliària per valor de 244.050 milions d'euros, segons les mate-

xes dades del Banc d'Espanya (*vegeu gràfic*). Una xifra que representa un increment del 44% respecte a les dades del 2005, tot i que van pel camí de superar-se el 2007. Això és degut, segons els experts, al fet que les restriccions al préstec a immobiliàries són encara recents i de moment no s'ha recollit en les estadístiques del Banc d'Espanya (que arriben fins al segon trimestre). El gràfic mostra també l'espectacular evolució d'aquest finançament des de 1999, quan la xifra global

se situava en 24.669 milions d'euros.

Aquestes dades ajuden a entendre també perquè des del Govern s'han llançat missatges dirigits a les entitats financeres per demanar que la restricció no sigui excessivament brusca. I és que és molt el que hi ha en joc i les grans del sector, a través del nou lobby conegut amb el nom de G-14 així ho ha advertit. L'amenaça és clara: qui crearà ocupació i riquesa si es posen traves al sector immobiliari?

DANIEL BLASSCO



LES IMMOBILIÀRIES ES REAJUSTEN DAVANT EL NOU CICLE DEL SECTOR

A FONTS

10 - 16 de novembre del 2007

...ve de la pàgina anterior

un préstec per comprar sòl a qualsevol lloc».

Des de les entitats financeres es defensen. També en el marc del BMP, el director general de La Caixa, Joan Maria Nin, i el conseller delegat del Banco Santander, Alfredo Sáenz, negaven que la banca hagués restringit d'una manera substancial

Moltes de les vendes s'han de fer perdent diners perquè els preus baixen

els préstecs al sector del totxo. Aquesta lectura, però, xoca amb l'opinió majoritària des del sector: «Les entitats financeres s'estan mostrant més conservadores i ho notem també amb vista als nostres clients, en la concessió d'hipoteques», diu la directora general de Gaudir, Carmen Escrivá de Romani Muñoz.

La major pressió des dels bancs i caixes s'afegeix a la

necessitat de vendre actius en un moment de baixes al mercat. «El preu dels solars ha baixat fins al 50% en alguns llocs», diu Bernadós. Per això, les promotors temen malvendre el que van pagar al seu dia a preu d'or. Aquesta por ve, en part, de la nova Llei del sòl -que molts experts creuen que s'haurà de modificar-, ja que basa la valoració del sòl d'acord amb la situació actual i no amb les expectatives futures de benefici. Això pot implicar una pèrdua de valor dels actius, agreujada per la tendència a la baixa del mercat. «En general, les rendibilitats en vendre hauran de cedir perquè ara hi ha menys demanda i el mercat ha entrat en un nou cicle», explica McGregor.

Però, preus a part, el problema pot ser tan senzill com trobar comprador. I és que, tot i que algunes promotores menys endeudades veuen ara l'oportunitat de comprar barat, no sempre resulta fàcil tancar l'operació. «El problema és que el comprador potser no troba el finançament necessari. Ara és molt difícil aconseguir 300 milions d'euros per comprar sòl», diu el director general de Vertix, Francisco Pérez. ♦

El Meeting Point posa a prova la inventiva de les promotores

Si la muntanya no va a Mahoma... O si la demanda no

A l'expectativa

El sector reconeix que les vendes són més lentes, que és important reduir el deute i que les entitats financeres han canviat els seus paràmetres. Defugiu la paraula «crisi», però admet que caldrà adaptar-s'hi / B. ROIG



RAFAEL SANTAMARÍA

PRESIDENT DE REVAL URAIS

Reyal Urthis encara no ha notat l'efecte dels canvis en les pautes de finançament però el seu president, Rafael Santamaría, reconeix que bancs i caixes «estant mirant el sector immobiliari amb uns altres ulls i haurien d'entendre que no es pot passar del blanc al negre en 24 hores». Santamaría reclama que no es traci totes les promotores igual i que no es penalitzi tot un sector. «Ara que els tipus d'interès sembla que han tocat sostre i que poden anar a la baixa, els diferencials que les entitats financeres apliquen sobre l'Euribor haurien d'anul·litzar-se pel risc de l'empresa en concret i no pel risc immobiliari en general.» ♦



FRANCISCO PÉREZ

DIRECTOR GENERAL DE VERTIX

S'està notant aquest canvi en les entitats financeres perquè, a elles, el diner els està costant més car i estan posant condicions més dures», explica el director



JUAN CARLOS LLENA

DIRECTOR GENERAL DE COPICSA PROMO

El director general de la divisió immobiliària de Copicisa admet que «és cert que els bancs estan analitzant amb més profunditat les promocions», tot i que descarta que en el seu cas això estigui provocant problemes financers. «Això és gràcies a una política de creixement basada en la prudència i amb un control de riscos acurat, mantenint una posició de solvència. Estem tranquils», explica. De fet, Llena no descarta aprofitar la conjuntura per realitzar alguna compra en el mercat del sòl tot aprofitant les «bones oportunitats que poden sorgir.» ♦



ANTONI CARRERAS

DIRECTOR DE PROMOCIONS DE PROMOMED

En el nostre cas només hem comprat el sòl que necessitàvem per promoure els projectes que teníem plantejats en el pla estratègic. No tenim excés de sòl», diu el director de Promocions de Promomed. Amb tot, Antoni Carreras reconeix que hi ha coses que estan canviant. «Més que un enduriment de les condicions el que veiem és que els bancs estan aplicant les de tota la vida però d'una manera més estricta», explica. Carreras

d'hipoteques», diu la directora general de Gaudir, Carmen Escrivá de Romani Muñoz. La major pressió des dels bancs i caixes s'afegeix a la



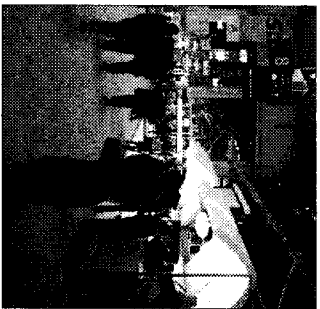
S'està notant aquest canvi en les entitats financeres perquè, a elles, el diner els està costant més car i estan posant condicions més dures», explica el director



general de Vertix. Segons Pérez, aquesta tendència és encara nova ja que s'ha començat a notar de veritat fa un parell de mesos, tot i que puntualitza que hi ha entitats que continuen treballant com abans. Vertix descarta de moment, fer més inversions de les que ja estaven programades. «El nostre nivell de deute no és elevat amb relació a les ràtios habituals del sector», hi afegeix. ◆

El Meeting Point posa a prova la inventiva de les promotores

Si la muntanya no va a Mahoma... O si la demanda no s'acaba de decidir per comprar, aquestes caldrà anar-la a buscar amb un bon esquer. Això és el que han posat en pràctica les immobiliàries en aquesta edició del saló Barcelona Meeting Point. Tot s'hi val. Regalar electrodomèstics, el servei de decoració o finançar la hipoteca durant els primers anys. El que sigui per tal de captar una demanda que abans ho comprava tot i ara sembla haver-se quedat a l'expectativa del que pugui passar. De poc serveix que el G-14 (el grup que aplega les grans del

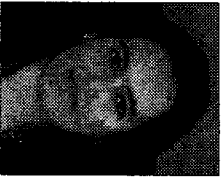


RICARD NOVELLUS

sector) hagi llengat, el missatge —del tot interessat, diuen els experts— que els preus tornaran a pujar amb força en dos anys. Al Meeting Point d'aquest any l'únic que s'enlairava eren els globus publicitaris.



es desinversions estan augmentant perquè hi ha promotores que s'han endeutat en excés», diu la directora general de Grup Gaudir. Carmen Escrivá de Romani destaca que en el seu cas no es contemplen vendes per problemes de finançament, però admet que «els ritmes de venda s'han suavitzat i això provocarà una expulsió del mercat d'aquelles firmes que no siguin professionals». La directora general de Gaudir reconeix que els bancs estan essent «més conservadors» i alhora no descarta comprar sol «ara que els preus no són tan alts». ◆



està notant aquest canvi en les entitats financeres perquè, a elles, el diner els està costant més car i estan posant condicions més dures», explica el director general de Vertix. Segons Pérez, aquesta tendència és encara nova ja que s'ha començat a notar de veritat fa un parell de mesos, tot i que puntualitza que hi ha entitats que continuen treballant com abans. Vertix descarta de moment, fer més inversions de les que ja estaven programades. «El nostre nivell de deute no és elevat amb relació a les ràtios habituals del sector», hi afegeix. ◆

habitatge ha protagonitzat importants operacions de compra i de venda. La de més pes, la compra de la divisió immobiliària de Ferrovial, ha forçat desinversions per valor de 600 milions d'euros per afrontar l'endeutament. «Si no es donés aquesta situació tan particular, les decisions de compra estarien condicionades per un moment com el present, en què es combinen bones oportunitats de sol amb grans dificultats de finançament, que dissortadament estan afectant especialment promotores petites i mitjanes», explica Ricard Fernández. ◆

Promovem la millora de les infraestructures per garantir el desenvolupament econòmic i empresarial

Amb les empreses, per arribar més lluny

