

La quiebra de las grandes inmobiliarias



Promoción inmobiliaria paralizada a medio construir en la localidad de Miño (A Coruña). / ALFREDO CÁLIZ

La caída de Reyal Urbis pone fin a los grandes imperios del ladrillo

La inmobiliaria era la última superviviente entre las que alentaron la burbuja

LLUÍS PELLICER
 Barcelona

A la mayoría de los sectores económicos la crisis les está resultando interminable. Pero a otros el vendaval se los ha llevado por delante y han tenido que poner prácticamente punto final a su actividad. Eso le ha ocurrido al sector inmobiliario tradicional, el que fuera el motor económico durante la época de bonanza con la que España arrancó el siglo XXI. La patronal estimó en 2006 que hasta 5.000 inmobiliarias trabajaban a destajo atraídas por lo que creían un mercado ajeno a las reglas de la economía, en el que los precios nunca bajaban y el crédito no tenía fin. Reyal Urbis, la que fue la tercera promotora española por volumen de activos, está al borde de seguir la misma suerte que las casi 3.600 inmobiliarias que, según PricewaterhouseCoopers, desde 2008 hasta hoy han tenido que solicitar el concurso de acreedores.

A medida que el boom alumbraba nuevas inmobiliarias, algunos empresarios se proponían levantar grandes imperios del ladrillo. La historia del pez chico que se comía al grande era la más común en los años 2006 y 2007, cuando el ciclo tocaba su fin. Fue la historia de Luis Portillo, que se hizo con Colonial y Riofisa; Fernando Martín, que atacó Fadesa; Bruno Figueras, que desde Habitat engulló la división inmobiliaria de Ferrovial, o Román Sanahuja, que se quedó con Metrovacesa. Todas acabaron mal. Los concursos se han ido sucediendo hasta hoy, con nombres tan ilustres como Martinsa Fadesa, Habitat, Sacresa, Nozar o Restaura.

Rafael Santamaría ha sido el último empresario del ladrillo en

La crisis de las inmobiliarias españolas

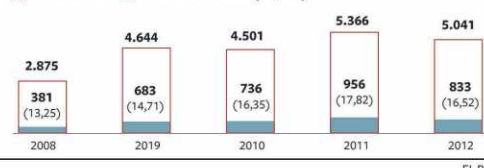
	CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL				ACTIVOS			DEUDA		
	2012	2011	2007	2007-2012	2012	2007	2007-2012	2012	2007	2007-2012
Metrovacesa	820	1.028	11.793	-93,05	7.323	12.878	-43,14	5.054	5.332	-5,22
Testa	687	716	3.627	-81,06	4.073	4.723	-13,76	2.447	2.266	8,00
Colonial	339	517	4.465	-92,41	6.638	13.214	-49,77	4.869	8.961	-45,66
Quabit	63	104	8.798	-99,29	1.033	2.777	-62,80	995	1.465	-32,06
Reyal Urbis	25	140	3.985	-99,37	2.865	10.300	-72,18	4.500	4.918	-8,49
Renta Corporación	23	28	926	-97,50	86	1.365	-93,70	158	741	-78,73
Total	1.957	2.532	33.593	-94,17	22.018,1	45.257	-51,35	18.023	23.683	-23,90

LOS MAYORES CONCURSOS DE ACREEDORES DE INMOBILIARIAS

En España. En millones de euros	
Martinsa-Fadesa	7.156
REYAL URBIS	4.500
Habitat	2.840
Sacresa	2.600

CONCURSOS DE ACREEDORES

Total: 22.427 Inmobiliario: 3.589 (16,00%)



Fuente: CNMV y PricewaterhouseCoopers.

engrosar la lista de quienes han solicitado un procedimiento judicial para poner orden en su pasivo, que asciende a unos 4.500 millones de euros para el conjunto del grupo. Su aventura fue similar a otros fracasos. En julio de 2006, el grupo Reyal presentó una oferta pública de adquisición (OPA) por el 100% de Urbis —entonces controlada por Banesto—, que facturaba el doble que la empresa de Santamaría y poseía cuatro millones de metros cuadrados de suelo. La compra ascendía a 3.317 millones de euros, lo cual suponía una prima del 18% sobre el precio de las acciones en ese momento.

Reyal Urbis ha podido aguantar cinco años de temporal antes de pedir el concurso anticipado. Muchas de las promotoras que han ido cayendo en los últimos meses han pasado el último lus-

tro con respiración asistida, con refinanciamientos de deuda sujetas a planes de negocio que resultan irrealistas. El sector lo conoce como "la patada hacia adelante". "Los planes de venta eran más un deseo que una realidad por la tremenda dureza de la crisis. El rápido crecimiento del desempleo y la caída de transacciones los convirtieron en papel mojado", explica el director general de Aguirre Newman, Ángel Serrano.

En ese grupo estaba Reyal Urbis, que firmó dos acuerdos, uno en octubre de 2008 y otro en febrero de 2010. El último pacto postergaba los plazos de devolución de la deuda, exigía daciones en pago para aliviar el pasivo y fijaba un plan de negocio para la empresa. El oxígeno venía con una línea de crédito de 35 millones, que no pudo compensar la sobrecarga de activos ilíquidos de

la inmobiliaria. De acuerdo con la memoria remitida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), los activos inmobiliarios de la promotora ascienden a 3.600 millones de euros (de los que se han tenido que provisionar 738 millones por su depreciación). De esos, solo 281 millones corresponden a inmuebles terminados, mientras que el resto es suelo. Y los terrenos hoy son un problema: por una parte, sin demanda, su valor es cero, y en ocasiones negativo. Y por otra, la banca trata de reducir su cartera crediticia al sector inmobiliario, por lo que el grifo para esta actividad está cerrado a cal y canto.

El precurso de Reyal Urbis y la suspensión de pagos de Mag Import y Alteco Gestión —controladas por la familia valenciana Soler y el empresario Joaquín Rivero—, son una nueva sacudida

para un sector cuyas 10 primeras empresas llegaron a tener un valor bursátil de más de 48.800 millones de euros a comienzos de 2007. Hoy, la suma de la capitalización bursátil de las siete sociedades que cotizan —excluida Martinsa— apenas supera los 2.000 millones y arrojaron en el primer semestre unos números rojos de más de 500 millones de euros. En solo un lustro, el sector ha perdido más de 46.000 millones de euros en el mercado de valores.

Si la recuperación se hace esperar, las inmobiliarias —que suponen el 16% de los concursos de acreedores presentados desde 2006— seguirán cayendo. "Si no hay actividad promotora suficiente, si los activos no dan las rentas necesarias y sin actividad complementaria, es obvio dónde acabará", asegura el socio de la consultora Irea, Mikel Echavarren. Pintan bastos para las promotoras que han logrado sobrevivir hasta ahora. "Una parte de las que quedan tendrán que ir a concurso, y muchas otras se verán obligadas a entrar en liquidaciones extrajudiciales, por ejemplo, mediante daciones en pago", añade Echavarren.

El tablero de juego del sector, el primero en entrar en crisis y probablemente el último en salir de ella, también ha dado un vuelco. "España va a pasar de tener en cuestión de cinco años un sector muy atomizado a una de las mayores inmobiliarias del mundo, que será el Sareb [Sociedad de Ges-

Casi 3.600 empresas del sector han pedido el concurso en cinco años

Este negocio se ha dejado en Bolsa más de 46.000 millones desde 2007

ción de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria]", recuerda Ángel Serrano. Esa suerte de banco malo, que gestionará los activos tóxicos de las entidades financieras, despierta grandes dudas y recelos entre el sector inmobiliario, que durante estos años ha tenido que hacer frente a la competencia de una banca sobrecargada de ladrillo.

El catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Pompeu Fabra, José García Montalvo, coincide en que "todavía no está claro quién asumirá los procesos de refinanciación o los planes de dinamización de ventas de las inmobiliarias". García Montalvo recuerda que muchas entidades, como las cajas nacionalizadas, han decidido refinanciar a inmobiliarias para no quedarse con más ladrillo en su balance y se han implicado en la venta de los pisos de sus promotoras. Hoy no está claro qué ocurrirá con esas carteras de crédito ni cómo se gestionarán los inmuebles adjudicados, pero sí que buena parte de los metros cuadrados de suelo por los que hace cinco años batallaban las inmobiliarias acabarán siendo engullidos, esta vez, por el pez grande, el banco malo.