

# Las promotoras prevén caídas de ventas del 39% los próximos meses

Los descensos se reflejarán en los resultados a partir del año 2009

CONCHI LAFRAYA  
Madrid

El sector residencial vive un frenazo significativo que lastrará las cuentas de resultados de las compañías los próximos años. Las preventas de viviendas en el 2007 (contratos firmados) cayeron de media casi un 39% entre las grandes promotoras cotizadas de España. Esta cifra es muy dispar, ya que mientras en Realia se hundieron más de un 60%, en Parquesol descendieron un 18,2%.

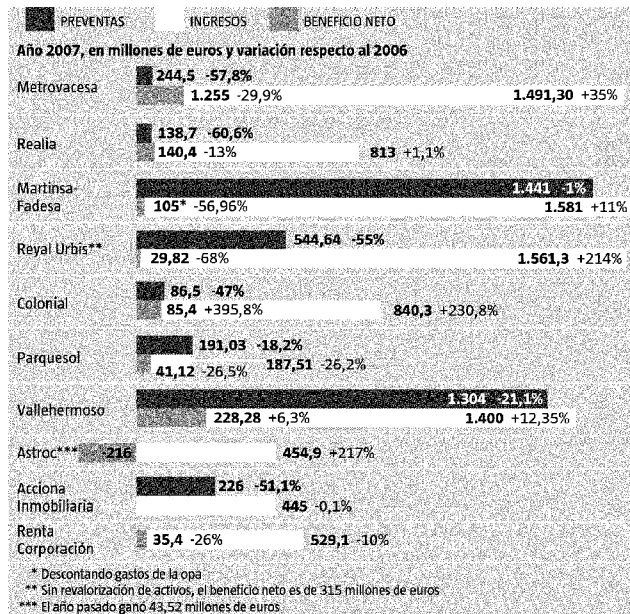
Martinsa-Fadesa manifestó ayer que sus preventas se reducen sólo un 1%. Sin embargo, el dato tiene truco ya que incluye VPO, locales, oficinas y hasta suelo. Si se consideran exclusivamente las viviendas de primera y segunda residencia, los contratos firmados descendieron un 39,76%.

La firma de estos contratos de preventa (en la práctica, reservas) incluye el pago de una señal y se traduce en ingresos a futuro, ya que son las ventas que se materializarán los próximos dos años, periodo que se tarda de media en ejecutar la construcción de una promoción. Este indicador se deteriora todavía más si se tiene en cuenta, también, la construcción de viviendas por parte de las promotoras medianas y pequeñas, sobre todo las ubicadas en la costa, que admiten que no se vende un piso desde hace meses. La consultora Aguirre Newman estima el descenso de preventas entre un 60% y un 70% en el 2007 si se tuviera en cuenta la totalidad del mercado, algo difícil de cuantificar al tratarse de un sector muy atomizado.

Pero lo peor está por llegar, ya que los inversores no apuestan por la vivienda, como sucedía años atrás. Además, algunos clientes finales han tenido que desistir de hacerse con una vivienda porque llegado el momento de firmar el contrato de compraventa la banca no les ha concedido la hipoteca. Los analistas extranjeros llevan más de dos años hablando de que la burbuja inmobiliaria tiene que explotar en España, mientras que los españoles anunciaban un ajuste gradual que se ha convertido en un parón generalizado.

La actual situación puede tener mayores consecuencias. Hasta ahora las promotoras transferían los créditos a los clientes finales de las viviendas y preparaban nuevas promociones. Ahora, al quedarse pilladas se piensan mucho la comercialización de nuevas promociones. "El ajuste gradual ordenado que se vaticinaba desde hace dos años se ha convertido en un frenazo en seco, que se

## Los contratos de compra se derrumban



FUENTE: Propias compañías, información enviada a la CNMV

Anna Monell / LA VANGUARDIA

ha visto aún más penalizado por el cambio de ciclo en la coyuntura económica", subraya Ángel Serrano, director general de negocio de Aguirre Newman, quien añade: "Estos descensos son brutales y se percibirán a partir del 2009 y el 2010".

El mercado residencial se muestra

## Las promotoras miran con fuerza a otros negocios, como los centros comerciales y las oficinas, para paliar la crisis

muy sensible a la demanda, pero inflexible y muy rígido en precios.

Serrano explica que no se está produciendo una bajada real de precios (como en Estados Unidos, donde ha caído un 10% en dos años), pero sí una mejora de condiciones. "La promotora asume parte de la carga hipotecaria, concede mejo-

ras en las plazas de garaje u ofrece mejores condiciones de pago", apunta.

José María García Montalvo, profesor de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, explica que "muchos promotores tratan de vender suelo, pero se trata de un negocio muy opaco". Más de uno está vendiendo por debajo del precio de tasación (hay descuentos por encima del 20% en estas transacciones), pero el endeudamiento les ahoga y necesitan liquidez. Colonial tiene una deuda financiera neta de 8.961 millones; la de Martinsa-Fadesa es de 5.153 millones, mientras que la de Reyal Urbis asciende a 5.744 millones. Estos apalancamientos han sido originados en ejercicios de reordenación del sector y les está costando digerir a las promotoras sus respectivas compras más de lo previsto inicialmente.

Para paliar la actual crisis, los promotores miran con fuerza a otros mercados, sobre todo Europa del Este, y a otros negocios, como los centros comerciales y las oficinas, que suponen ingresos más recurrentes.●

## Cuentas poco homogéneas

Como las promotoras siguen recogiendo los frutos de los pasados ejercicios, todas ellas arrojan beneficios (véase gráfico superior), excepto Afirmas -antigua Astroc-, que ha pasado de unas ganancias de 43,52 millones a números rojos que se sitúan en 261 millones.

Entre las diez grandes obtuvieron una facturación de 9.303,41 millones de euros.

Cada una de ellas ofrece los datos a su antojo. La nueva Colonial -que al cierre de esta edición del diario negocia la venta in extremis al gru-

po dubaití ICD del paquete de sus principales accionistas, Portillo y la familia Nozaleda- contabiliza por primera vez en sus cuentas la integración de la vieja Colonial y Riofisa, su filial de centros comerciales.

Reyal Urbis ofrece sus datos con la revalorización de los activos de Urbis y sin ellos. Sin considerar la revalorización mencionada, el beneficio después de impuestos asciende a 315 millones. Considerando dicho efecto, el beneficio se queda en 30 millones.

Metrovacesa ha tenido que sacar

de sus cuentas lo que aportaba la francesa Gecina, que se ha separado y ya no se encuentra en el entorno de los Sanahuja.

Acciona Inmobiliaria se niega a desvelar cuánto gana o pierde en esta división. Mientras que el negocio de Renta Corporación se basa en la rotación de activos, sobre todo oficinas, con lo que es difícil de comparar. Por último, Martinsa y Fadesa empezaron a operar como grupo en marzo del 2007, con lo que ofrece información contable e información proforma comparable.