

Banca y promotores, obligados a entenderse

Las entidades han pasado de aceptar activos como canje de deuda en una refinanciación, a convertirse en administrador y acreedor de una misma empresa.

R. Ruiz. Madrid

Una compleja situación marca la actualidad del sector inmobiliario: el protagonismo casi absoluto, adquirido desde hace apenas unos meses, por parte de las entidades financieras. Se trata de una situación ya conocida en anteriores etapas del ciclo inmobiliario, donde los grandes bancos eran los propietarios de las grandes firmas del sector. Pero, a mediados de los noventa, comenzó a emerger la figura del promotor hecho a sí mismo que, a través de una pequeña empresa en la cual imprimía su sello personal, la transformaba en una gran compañía, llegando a adquirir a la banca sus divisiones inmobiliarias. Así nacieron los gigantes del sector, protagonistas hoy día de complejos procesos de refinanciación, tanto de su deuda personal como corporativa, donde la misma entidad financiera acaba siendo accionista y acreedor de una misma compañía.

El canje de deuda por capital o la dación en pago de activos en los procesos de refinanciación ha favorecido la recuperación del protagonismo de bancos y cajas en el sector inmobiliario, algo no exento de polémica. La necesidad de trabajar conjuntamente para acabar con el *stock* de viviendas y para evitar la caída financiera de las compañías –una situación que incrementaría la ya abultada cifra de impagos de las entidades–, marca una relación calificada por muchos de amor-odio entre bancos y promotoras.

Conflicto

Iñaki Gabilondo, socio del departamento financiero del bufete Freshfields Bruckhaus Deringer, cree que la convivencia entre bancos e inmobiliarias cuenta con graves dificultades en su cohabitación. “Hay un conflicto de intereses en el mercado, con el tema de la venta de viviendas y la financiación de la compra, co-

La banca se encuentra en una situación privilegiada para vender viviendas



Dos de los ponentes del encuentro sobre Gestión de Activos Inmobiliarios.

locando a las entidades financieras en una situación privilegiada con respecto a las inmobiliarias”, señaló durante el II encuentro especializado sobre Gestión de Activos Inmobiliarios de las Entidades Financieras, organizado por Mace y Unidad Editorial, editora de *EXPANSIÓN*, *El Mundo* y *Marca* entre otras publicaciones.

Otro de los problemas se sitúa en el papel de banca como acreedor y accionista de una misma empresa. “La banca lo que hace es delimitar el papel de la entidad accionista y la entidad acreedora, con planteamientos diferentes dentro de la misma compañía”, añade. Las situaciones excepcionales no son, recuerda Iñaki Gabilondo, nuevas en el negocio promotor. “La CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores) ha abandonado al sector, dejando que haya los mismos accionistas entre las pocas firmas inmobiliarias cotizadas, algo impensable en otros sectores”.

A pesar de la disparidad de opiniones, bancos e inmobiliarias trabajan conjuntamente en lograr una solución que evite una situación incómoda para ambas partes: la entrada en concurso de acreedores. “La base de la negociación es la transparencia y la equidad”, explicó Mikel Echevarren, consejero delegado de la fir-

ma de asesoría Irea. “Hay promotores que han perdido gran parte de su credibilidad en anteriores procesos de refinanciación, con lo que la figura del experto independiente –puesta en marcha tras la reforma de la ley concursal– viene muy bien”, añade.

Refinanciación

Acometer un diálogo entre el promotor y las entidades financieras resulta a día de hoy un paso inevitable para la mayoría de empresas, con una tesorería en números rojos por el parón de las ventas. No obstante, no todas las promotoras podrán sortear la crisis actual.

Según un informe elaborado por RR de Acuña y Asociados, el 40,1% del total de empresas inmobiliarias analizadas (unas 58.000) se encuentran en quiebra –los recursos propios no superan su pasivo–. Estas empresas tendrían unos fondos propios negativos de 68.000 millones de euros.

La viabilidad, empresarial y financiera, de estas compañías se complica aún más teniendo en cuenta la depreciación de sus activos, principa-

El 40,1% de las inmobiliarias se sitúa en quiebra técnica, según RR de Acuña

les garantías de sus préstamos. “Consideramos que la situación del sector inmobiliario trasladará unas pérdidas aproximadas de unos 50.000 millones de euros a las instituciones crediticias”, señalaba Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, que considera que las garantías reales de las empresas inmobiliarias han experimentado una depreciación del 51%. Esta pérdida de valor de las garantías sufre una depreciación de hasta el 64% si se cuenta desde el punto máximo del auge inmobiliario, en 2007.

La situación no parece tener visos de mejora para este año, donde vencen multitud de créditos contabilizados a corto plazo (con un vencimiento menor a un año). “Si atendemos a los vencimientos a corto plazo y a las cuentas de resultado, las necesidades de compra superarían los 30.000 millones de euros en el año 2010”, señalan desde RR de Acuña y Asociados. Para encarar estos procesos, Echevarren cree que será “extremadamente difícil” que la banca acepte en adelante activos como fórmula de pago. “Tras una refinanciación, a una inmobiliaria sólo le queda tener suerte a corto plazo y optar por reducir costes de estructura, ya que la venta de suelo va a continuar paralizada”, augura.