

Entorno Inmobiliario

Claudia Olguín

■ Gigantes, en penumbras

La realidad es contundente. El rendimiento del índice de vivienda en la Bolsa Mexicana de Valores, en el cual cotizan URBI, ARA, GEO, SARE y Homex, cayó 22 por ciento en febrero, luego de los resultados alcanzados en el último trimestre del año pasado.

Las bajas más pronunciadas fueron de Urbi, Geo y Homex con retrocesos de 42, 29 y 18 por ciento, respectivamente, en febrero pasado, mientras que Ara logró un resultado superior al del mercado, +3 por ciento mensual. Sin embargo, esos números no son sino la continuidad del difícil entorno por el que atraviesan estas compañías, y si bien su participación en la actividad del desarrollo residencial es de 40 por ciento del mercado, evidencian que no hay destreza para enfrentar el entorno por el que atraviesan.

Previo al encuentro de vivienda que sostendrán en Nueva York los diferentes actores de la industria, es un hecho que este sector debe hallar una nueva fórmula para revertir el decepcionante desempeño que han dejado a la comunidad de inversionistas que participan en el mercado bursátil.

La situación ha provocado la reacción de la Comisión Nacional de Vivienda, que además de reconocer los problemas de liquidez producto de cuestiones estructurales, negó un rescate.

La razón para promover un rescate requeriría recursos federales que de momento no están disponibles para esa función, más aún cuando unas 800 empresas del gremio están involucradas en la actividad de desarrollar vivienda.

En el lado estructural destacan el aumento de 5.4 por ciento de la tasa de desempleo en enero, una inflación moderada y el efecto que podría provocar la ligera baja en tasas de interés de ese periodo.

Lo que no cuadra, según los datos que detalla en un análisis sectorial del Grupo Fi-

nanciero Banamex, es el deterioro mencionado frente a un aumento en la tasa de originación de créditos que se traía de 10 por ciento en el bimestre septiembre-octubre.

Es probable que estas razones hayan motivado la presión ejercida por la calificadora Fitch Ratings, que redujo las notas de largo y corto plazo de Urbi, con la observación específica de obtener liquidez para hacer frente a los próximos vencimientos de la empresa.

Si bien la situación de cada empresa de este índice es distinta, se trata de una dinámica arrastrada de meses atrás, cuando las reservas territoriales y la posibilidad de originar hipotecas eran un sustento para responder a los inversionistas.

En ese entonces la percepción de riesgo de inversionistas, en particular en el extranjero, era producto de alguna especulación. Hoy la situación es distinta. El contexto se ha tornado complejo, en particular por la falta de liquidez de algunas emisoras para solventar procesos de construcción y contar con un parque de producto terminado que permita consolidar ventas e ingresos.

Adicionalmente, a este sector debe quedar claro que entre las nuevas políticas de atención a la vivienda, no existe la palabra subsidios ni tampoco se sacrificará la oferta de mantener el crecimiento del sector. Por el contrario, es probable que este contexto orille a que otras empresas del ramo tiendan a generar modelos de desarrollo en nuevas condiciones y no necesariamente aborden el mercado de valores como opción única para financiar su proceso expansivo.

No hay duda que son tiempos de retos para las empresas institucionales, y en ello, seguro, el gobierno federal habrá hecho sus cálculos sobre cómo sostener una originación de hipotecas, ritmos de construcción de nuevo producto y además generar modelos de desarrollo inmobiliario con crecimiento urbano ordenado. Queda también el efecto que pudieran generar los nuevos vehículos de financiamiento aquí expuestos en diversas ocasiones y que ya han arrojado liquidez a otras actividades del negocio inmobiliario.

Habrà que ver. ☒

colguin70@gmail.com