MEDIO: PORTAL INMOBILIARE
FECHA: 07/MARZO/2016

Comunicación Financiera

INMOBILIARE LATAM

Nueva era de la vivienda en el mercado de valores

Las empresas medianas con crecimientos constantes y estrategia conservadora ponen las bases para el regreso de la industria, incluso en el MILA. Entre dos empresas de vivienda lograron colocar 4,208 millones de pesos en la Bolsa Mexicana de Valores, a pesar de la volatilidad de los mercados financieros en el cierre de 2015 e inicio […]

Escrito por: Catalina Martínez Quintero

07/03/2016

Las empresas medianas con crecimientos constantes y estrategia conservadora ponen las bases para el regreso de la industria, incluso en el MILA.

Entre dos empresas de vivienda lograron colocar 4,208 millones de pesos en la Bolsa Mexicana de Valores, a pesar de la volatilidad de los mercados financieros en el cierre de 2015 e inicio de 2016: CADU obtuvo 2,047 millones de pesos, que representó 36.79% del capital social debutando de manera simultánea en el Mercado Integrado Latinoamericano –MILA; y por su parte, Javer realizó una oferta pública inicial por 1,801 millones de pesos equivalente a 34% de las acciones de la empresa donde participaron 238 inversionistas –Fondos de Pensiones Mexicanos, inversionistas institucionales nacionales y globales-, los recursos servirán para el prepago parcial del Bono en Dólares con vencimiento en 2021 para consolidar su expansión en nuevos mercados.

Javer opera en los estados de Nuevo León, Aguascalientes, Tamaulipas, Jalisco, Querétaro, Edo. de Mexico y Quintana Roo. Durante 2014, la empresa reportó un total de 18,525 unidades vendidas. La siguiente empresa será la desarrolladora Vinte, quien ya formalizó su relación a largo plazo con Equity International de Sam Zell, por 25 millones de dólares a través de un crédito convertible en acciones.

De acuerdo con José-Oriol Bosch, Director General de Grupo Bolsa Mexicana de Valores, se sabe que al menos dos empresas más del sector vivienda llegarán próximamente, y Fernando Abusaid Quinard, Presidente de Canadevi Nacional, afirmó que las empresas por venir serán de Monterrey y Chihuahua, “sería un gran logro si conseguimos que cuatro empresas se vuelvan públicas”.

Una de las empresas considerada como una candidata para llegar a la BMV es Ruba, ya que tan solo entre 2004 y 2008 realizaron tres emisiones de certificados bursátiles de largo plazo por 300 millones de pesos cada una. Para el primer trimestre de 2015, Ruba presentó crecimientos de 32% en unidades escrituradas y 40% en ingresos comparadas con el mismo periodo de 2014.

Para 2015, la desarrolladora de vivienda Ruba realizó una emisión de bonos bursátiles por 500 millones de pesos, por lo que se convirtió en la primera colocación de bonos bursátiles sin garantía en el sector vivienda desde 2009.

En cuanto a Sadasi, Enrique Vainer mencionó en 2014 en una entrevista periodística, que no descartaba entrar a Bolsa aunque ese no era el momento; no obstante, ya tenían la disciplina interna de una empresa pública. En 2013 logró escriturar 14 mil casas y para 2016 anunciaron que buscarán colocarse en los distintos segmentos de la vivienda. Tan solo en 2015 crecieron entre 7 y 8% por lo que prevén sostener este crecimiento en 2016.

Ante la llegada de nuevas desarrolladoras de vivienda y el regreso del sector a la BMV, hay optimismo por escribir una nueva historia basada en gobiernos corporativos sólidos, riesgos conservadores, confianza de inversionistas así como fondos internacionales y sobre todo, apegados a la Política Nacional de Vivienda.

Al respecto, Paloma Silva de Anzorena, Directora General de Conavi expresó que “lo que vemos son muchas empresas, algunas ya incursionaron y otras llegarán al mercado de valores; están levantando capital muy fácilmente, se ha reducido mucho la rotación de inventarios de las empresas, han mejorado sus ROES y niveles de apalancamiento”.

Acerca del proceso de reestructura en el que actualmente están las desarrolladoras que enfrentaron problemas en el mercado de valores, Paloma Silva destacó que ellas seguirán aportando viviendas de manera importante, porque el mercado es muy grande, ya que aún existen muchas plazas con buenas oportunidades para desarrollar y ellas tienen buenas reservas dentro de los perímetros de contención urbana. Subrayó que después de la crisis de las grandes vivienderas se pasó de 300 a 1,800 desarrolladores.

En cuanto al impulso para que el sector vivienda regrese a la BMV, resaltó que muchas tienen oportunidad, y que sólo es cuestión de que lo decidan. Recordó que se tiene una alianza con la Bolsa Mexicana de Valores para realizar foros informativos, porque a través de ellos se promueve la profesionalización del sector debido a que para ser una empresa pública exigen ciertas condiciones, sistemas y gobierno corporativo.

2013 AÑO DE DEBACLE Y NUEVAS REGLAS

Fue a inicios de 2014 cuando el entonces titular de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano –Sedatu-, Jorge Carlos Ramírez Marín, reconoció a 2013 como año clave para la industria de la vivienda, pues a mediados de ese año se dieron a conocer las “Nuevas Reglas de Operación” para acceder a los subsidios de la Conavi, con el objetivo de construir viviendas de mejor calidad y con mejores ubicaciones en beneficio de la población; los desarrolladores debían registrar sus reservas territoriales para verificar que se localizaran dentro de los polígonos de contención urbana establecidos. Dichas reglas tendrían vigor a partir de enero de 2014.

MERCADO HIPOTECARIO SEGUIRÁ CRECIENDO

Para el analista José Manuel Pérez-Gorozpe, Director de Instituciones Financieras de Standar & Poor's, el crédito a la construcción por parte de los bancos no será muy fuerte, y el financiamiento deberá tener el respaldo de la banca de desarrollo del Gobierno Federal –por la Sociedad Hipotecaria Federal-, pero no ve a los bancos regresando a las vivienderas pronto.

En cuando al mercado hipotecario, considera que hay demanda, pero buena parte está cubierta por Infonavit. Destacó que la demanda crecerá a la par que la economía formal y hay condiciones favorables como la competencia entre bancos, que ha propiciado la llegada de tasas atractivas para los acreditados.

"Yo creo que México, en cuanto a la confianza del inversionista, no se está recuperando, sino que ha sido una labor de muchos años, donde la estabilidad macroeconómica ha jugado un papel muy relevante. Entonces, a México sí han entrado muchas inversiones importantes por la estabilidad macroeconómica y por la cercanía con nuestro socio del norte; ejemplo de ello son todas las plantas que se han hecho con miras a exportar a Estados Unidos, uno de los mercados más importantes", destacó el analista durante la conferencia "Perspectivas Económicas y Comerciales para el 2016" organizada por el Servicio Comercial de los Estados Unidos.

En algunos desarrolladores crecía la confianza, puesto que ya tenían la certeza de cuánto y dónde podían desarrollar así como el monto de subsidios al que podían acceder; sin embargo, hubo otro grupo que comenzó a ver problemas como el caso de Casas GEO, que en el reporte de 4T12 anunciaban que en 2012, debido a los cambios en la industria, tuvieron ingresos acumulados que disminuyeron 5.1% comparado con 2011 e informaron que seguirían trabajando en una estrategia conservadora para fortalecer las operaciones, mencionando que estaban convencidos que la Nueva Política Nacional de Vivienda daría oportunidades para el avance de la industria.

Para el Reporte 1T2013, Luis Orvañanos Lascurain, Presidente y Director General de Corporación GEO, comentó que los resultados de GEO a lo largo de ese primer trimestre, como en su momento fue informado, estuvieron por debajo de las expectativas, explicándose ello principalmente por un lento avance en el programa de subsidios. “Adicionalmente, resultado de los cambios en la Política Nacional de Vivienda, a la cual hemos ido alineando la estrategia, la Compañía anunció el pasado 12 de abril el inicio de un proceso de análisis sobre la situación financiera, lo que nos permitirá fortalecer nuestro liderazgo en la construcción de comunidades de interés social. A partir de este momento, GEO se encuentra revisando su plan de negocios con el apoyo de nuestro grupo de asesores y estamos seguros que hacia adelante continuaremos construyendo una sólida visión, enfocados en mantener un equilibrio financiero que apoyará las operaciones”.

En el 3T2013 informaban que “el número de viviendas entregadas decreció 77.7% alcanzando 2,830 unidades, comparado con 12,688 unidades del tercer trimestre 2012. Esta disminución se debió principalmente a la suspensión de proyectos ante la falta de financiamiento”.

Fue en el mes de julio de 2013 cuando la BMV determinó la suspensión de cotización de GEO, luego de que la constructora informó que retrasaría del 25 de julio al 22 de agosto la difusión de los resultados trimestrales. Urbi corrió con la misma suerte y las acciones de Homex se hundieron 31.97% a 3.17 pesos al cierre de mercado.

Las empresas desarrolladores entraron en un proceso de reestructura largo y complicado, por lo que para diciembre de 2015 Geo consiguió que se levantara la suspensión en la BMV, y gracias a la refinanciación de un pasivo superior a los 28,500 millones de pesos, los socios de Santamarina y Steta recibieron el premio a la mejor estructuración financiera en América Latina otorgado por la revista Latin Finance.

Luis Manuel Martínez, Director Analista de Standard & Poor's mencionó que algunos factores que influyeron para que las grandes vivienderas entraran en crisis fue que con el cambio en la Política Nacional de Vivienda, la reserva territorial que tenían algunas empresas ya no calificaba para el programa de desarrollo de gobierno, y ya no la pudieron desplazar, tenían niveles de deuda altos y además, enfrentaron temas de liquidez que los llevó a renegociar tanto con acreedores como tenedores de bonos.

Adicionalmente, comentó que un inversionista de deuda quiere asegurarse que las empresas mantengan una buena estabilidad en los flujos, que a su vez permitan asegurar el pago y la administración del perfil de vencimientos de deuda para mitigar riesgos de financiamiento, porque al final, el perfil del inversionista de deuda es más conservador, buscando estabilidad.

2016 EL SECTOR VIVIENDA SE FORTALECE

Rosario Robles Berlanga, titular de la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano, destacó en enero de 2016 que se han ido eliminando barreras que impedían liberar el potencial de México. Un hecho significativo es el regreso a la BMV por parte del sector vivienda, el cual, en los últimos tres años, ha sido un factor fundamental de la economía, porque bajo el gobierno del Presidente Enrique Peña Nieto tomó relevancia y representa 14.1% del Producto Interno Bruto. Hoy emplea a tres millones de personas de manera directa, representando el 7.3% de la población ocupada remunerada del país. El empleo formal en la construcción lleva 25 meses de crecimiento. La inversión en construcción de vivienda residencial ha crecido durante 17 meses de manera ininterrumpida.

También, aseguró que ha habido reducciones en el costo de financiamiento de los desarrolladores que usan créditos de diversos intermediarios para la construcción de vivienda. Entre diciembre de 2012 y junio de 2015, la tasas de interés a la que acceden los desarrollares de construcción de vivienda bajó de 8.9 a 7 por ciento.

La participación de las PyMes representó el 47.5% de carácter local o regional del registro de viviendas de la actual administración, casi 9% más en comparación con los tres años de la administración pasada. Al mes de noviembre de 2015, la oferta de vivienda registrada en el RUV era de 622,000 unidades.

"Estamos esperando, si las condiciones del mercado lo permiten, colocar alrededor de un millón 200 mil créditos hipotecarios en 2016, en beneficio de las familias mexicanas. Se está considerando una inversión de 454 mil millones de pesos en el sector de vivienda", enfatizó la funcionaria Robles Berlanga.

En entrevista, Fernando Abusaid Quinar, Presidente de Canadevi Nacional –quien termina funciones en 2016-, resaltó que haber ocupado este puesto le dejó satisfacciones, porque al inicio de su gestión la industria de la vivienda pasaba por un momento complicado y nadie apostaba por ella, ahora todo está mejor: "Estamos de vuelta dando campanazos de empresas que están avanzando. El gran reto de la industria es seguir abriendo mercados con ese gran bono demográfico que tiene el país, porque de 2015-2040 se tendrá que producir mucha vivienda, creo que bajar ese punto porcentual en el rezago de vivienda es importante".

Luis Manuel Martínez de Standard & Poor's resaltó que "quizá el reto más grande que enfrentaron las empresas desarrolladoras de mediana escala fue la percepción quese generó en relación al mercado de vivienda en México, pues se pensaba que lo sucedido con las grandes desarrolladoras podría ser un síntoma de que el problema era de todo el sector y no exclusivo de tres; eso generó incertidumbre en el mercado y tuvieron que lidiar con ello".

Agregó que "algo que no se debe perder de vista es que el factor principal para que los inversionistas recuperaran la confianza hacia el sector, son los resultados entregados por las empresas de mediana escala. Claramente se proyecta en ellos un esfuerzo por parte de las vivienderas en los últimos dos años, dejando a la vista buenos niveles de crecimiento en ingresos y mejora en la rentabilidad de los proyectos".

Para el 2016, Alexandre Michel, Associate de Standard & Poor's adelanta que "nuestra perspectiva de la industria es bastante favorable, porque en 2015 hemos visto a varios jugadores lograr refinanciar deuda, colocar deuda para financiar su crecimiento y tener IPO como Javer, que pagará su deuda y lo vemos favorable a nivel crediticio".

CADU PIONERA EN EL MERCADO DEL MILA

A pesar de la volatilidad que existió en los mercados de valores desde finales de 2015, CADU Inmobiliaria concluyó la colocación por un monto de 2,407 millones de pesos que representó 36.79% del capital social, y con ello hará adquisiciones de terrenos para la edificación de vivienda y capital de trabajo.

Pedro Vaca, Director de CADU explicó que "hoy en día, la banca comercial tiene una mayor participación en el mercado hipotecario que antes de la crisis, y CADU siempre ha contado con un sólido capital humano que sustenta nuestros equipos de trabajo, así como un gobierno corporativo comprometido con los objetivos y rumbos de la compañía, así se explican nuestros crecimientos sostenidos mayores a 17% anual desde 2008, y haber hecho tres colocaciones de deuda en los últimos tres años".

En entrevista para Inmobiliare, Pedro Vaca relató que cuando comenzaron a explorar las oportunidades por emitir capital, los directivos de la BMV le mencionaron que había oportunidad de incursionar en los mercado MILA -Colombia, Perú, Chile y México- hicieron un viaje a los países para un roadshow y vieron el interés de los inversionistas por participar con la empresa.

"Al ser los primeros, los inversionistas tienen ciertas dudas, algunos con desconocimiento o conocimiento del sector, con ciertas inquietudes porque los que sabían tenían muy presente los problemas que hubo con algunas empresas en 2013. Al preguntar en qué se diferencia CADU de las otras empresas con ciertos problemas, nosotros demostramos que registramos nuestras ventas de acuerdo a las escrituras que tenemos, así como las reservas –están dentro de los contornos establecidos por la Comisión Nacional de Vivienda- por lo que somos sujetos de crédito y de obtener para nuestros compradores los subsidios que otorga el gobierno Federal a estas personas que tienen los menores ingresos", detalló el directivo.

Recordó que participar en Mila fue sencillo, porque ellos venían trabajando desde 2006; enlistó algunos requisitos que debe cumplir una empresa para cotizar en Bolsa: tener los estados financieros, contar con un gobierno corporativo, adoptar el código de mejores prácticas corporativas, consejeros independientes, tener resultados satisfactorios los últimos 5 o 6 años lo cual tiene que ver con la tendencia de la empresa y el sector.

Pedro Vaca adelantó que Cadu se va a consolidar en los estados donde ya tiene presencia como Estado de México, Jalisco y Quintana Roo, "no pensamos crecer en otros estados, pensamos que la consolidación de las plazas puede dar una rentabilidad adecuada, el crecimiento desmedido tanto en desarrollos como en distintos estados o municipios hace perder el control y eso afecta a la rentabilidad de la empresa; por lo tanto, nosotros ya tuvimos la experiencia de abrir varias plazas, se nos cayó la rentabilidad y hoy regresamos a las plazas donde podemos tener la fortaleza para tener la rentabilidad que buscamos. Hoy en día, terminamos con un cheque promedio de 323 mil pesos que es el más bajo de los que cotizan en la Bolsa; la idea es que paulatinamente subamos hasta llegar a 500 mil pesos, lo cual podemos lograr componiendo el mix entre vivienda de interés social y media".

VINTE GANA CONFIANZA DE FONDO INMOBILIARIO

Por 25 millones de dólares, Equity Internacional de Sam Zell completó la inversión a través de un crédito convertible en acciones, al respecto Sergio Leal, Director General de Vinte se mostró complacido al explicar que "cuando salgamos a Bolsa pagaremos el crédito vía acciones –no es deuda-, Vinte ha venido trazando este momento porque el primer socio fue el Banco Mundial con 10%, luego el Banco Interamericano de Desarrollo y ahora Sam Zell; la idea es que nos ayude a conocer este mundo bursátil, porque la oferta es internacional –diferente a las de mis compañeros- vamos a sacar aproximadamente 20% fuera de México y 80% dentro, hablamos de 2,060 millones de pesos que representan 30% de la compañía que va a flotar. Los recursos los vamos a usar para habilitar los 38 mil terrenos que tenemos. Una parte importante es que Vinte se dedica a hacer vivienda tipo medio, entonces tenemos el precio promedio más alto del sector, así como la utilidad y márgenes más altos".

"Vinte tiene 12 años con un modelo de negocio que nos ha funcionado y hemos tenido crecimientos entre 20 y 30% en promedios anuales, tenemos 12 años creciendo a dos dígitos, tenemos ocho años creciendo con un ROE para los inversionistas de 20%, algo que no se ha dado en el sector en la historia; tenemos un precio promedio, el más alto -600 mil pesos- y estamos atacando un sector de clase media", complementó Sergio Leal.

En cuanto a Vinte, Alexandre Michel, opinó que ha demostrado crecimiento de manera constante de doble dígito con márgenes bastante sanos y una política financiera prudente y conservadora. Luis Manuel Martínez complementó que "en Vinte vemos una fortaleza en la parte de ventas de unidades que era relativamente baja y parecía fácil poder alcanzar crecimientos de doble dígito. Aún con las oportunidades de crecimiento que se detonaron con la salida de las tres grandes vivienderas hace un par de años, Vinte siempre mantuvo una política muy prudente de crecimiento, nunca buscaron crecer más de su capacidad a costa de lo que fuera, y su enfoque siempre fue de proteger la rentabilidad del negocio. Los crecimientos siguieron, la gran virtud que tuvo la administración fue alinearse a un modelo de negocio que les había funcionado y tratar de darle continuidad a esa estrategia".