



HR Ratings ratificó la calificación de HR A+ para Javer

FERNANDA HERNÁNDEZ

OCTUBRE 14, 2022

Al cierre del 2T2022, Javer reportó ingresos por 7,483 mdp, lo que representó una reducción anual de 4.6%; esto debido a una menor venta de vivienda media

La agencia calificadora **HR Ratings** ratificó la calificación de HR A+ con Perspectiva Estable para la desarrolladora de vivienda **Javer**. Esto gracias a la disminución de la **deuda neta** al cierre del segundo trimestre de 2022 (2T2022); así como a la expectativa de que esta tendencia continúe hasta el 2025.

HR Ratings destacó que, al 2T2022, **Javer** reportó una disminución de 19.5% en la **deuda total** frente al mismo periodo del año anterior. Lo cual fue posible por un prepago de 500 millones de pesos (mdp) que la viviendera realizó con recursos propios durante el 1T2022.

“Estimamos que **Javer** reportará una deuda neta de 573 mdp al 2T2025, comparado con 2,427 mdp al 2T2022; lo anterior sería resultado de la generación de **Flujo Libre de Efectivo** durante el periodo proyectado. Este aumento en la generación de flujo estaría relacionado con **mejores resultados operativos**; los cuales estarían en línea con la estrategia de **Javer** de enfocarse en el desarrollo, construcción y escrituración de unidades del sector medio y residencial”, señaló la calificadora.

Resultados de Javer al 2T2022

Al cierre del 2T2022, **Javer** reportó **ingresos por 7,483 mdp**; lo que representó una reducción de anual de 4.6%. Esto en consecuencia de una [menor venta de unidades de vivienda media](#).

Además, la firma generó un **Flujo Libre de Efectivo por 500 mdp**, que reflejó un decremento de 72% frente al 2T2021. Esto se debió a un incremento en los requerimientos de capital provenientes de la cuenta de inventarios, como consecuencia de la construcción de nuevas viviendas.

Hacia el 2T2025, **HR Ratings** proyecta que la viviendera reportaría ingresos de 9,760 mdp; lo que se explicaría por un **aumento en el precio promedio** por unidad escriturada, derivado de la consolidación de la estrategia de ventas.