

Las promotoras apremian a sus deudores para obtener liquidez

08/09/2008

Cinco días.- Casi con el mismo empeño con el que negocian condiciones más suaves para devolver los millonarios préstamos obtenidos en los últimos años de las entidades financieras, las promotoras inmobiliarias españolas se han lanzado a exigir a sus deudores una mayor diligencia a la hora de pagar las cuentas pendientes que mantienen.

El incipiente celo recaudador demostrado por las empresas del sector inmobiliario ha rendido sus frutos y durante el primer semestre del año han conseguido reducir en 300 millones de euros su cuenta de ingresos pendientes, lo que supone que aproximadamente se han rescatado uno de cada seis euros que estaban pendientes de cobro a 31 de diciembre de 2007 (1.895 millones).

Según un portavoz de una de las promotoras que todavía negocian por cerrar un acuerdo de refinanciación de deuda con su banca acreedora, la explicación de este nuevo afán es bastante sencilla. 'No es ningún secreto que el sector inmobiliario tiene un severo problema de liquidez. Los ingresos derivados de las actividades tradicionales de promociones residenciales y ventas de suelo se han congelado, por lo que hay que hacer todo lo posible por obtener liquidez'.

Los datos confirman esta teoría. Las promotoras que durante esta primera mitad del año han estado más acuciadas por los vencimientos de determinados plazos de amortización de deudas, como Inmobiliaria Colonial, Renta Corporación o Rey al Urbis, son las que más han reducido el capítulo de cuentas pendientes de cobro.

Colonial ha obtenido 110 millones de euros de liquidez recortando un 26,1% las deudas por cobrar; Rey al Urbis ha logrado reducir en una quinta parte este capítulo para ingresar 96 millones de euros; y Renta Corporación también ha recortado en una cuarta parte su cuenta de deudores.

Dificultades para cobrar

El éxito de esta campaña no ha impedido que las inmobiliarias también hayan acabado topándose con los mismos problemas de liquidez en los que se escudan para tratar de retrasar el pago de sus deudas. Rey al Urbis, por ejemplo, ha visto cómo su cartera de clientes y deudores de dudoso cobro se incrementaba significativamente, y como la cuenta asociada a la misma se disparaba hasta llegar a duplicarse en apenas medio ejercicio.

Por su parte, Inmobiliaria Colonial aún está esperando a que Nozar y NZ Patrimonio le devuelvan sendos adelantos por valor de 10,5 y 10 millones de euros respectivamente que abonó en su día por la compra de unos activos, que nunca llegaron a superar las condiciones suspensivas establecidas en los contratos.

Los pagarés abonados en su día en relación a estos contratos y los intereses devengados por la no devolución de los anticipos han elevado la deuda pendiente por este concepto por encima de los 137 millones de euros, que Colonial aún no cobró.

Dificultades de este u otro tipo debió tener Martinsa Fadesa, que acabó en un juzgado de lo mercantil por no conseguir un crédito de 150 millones de euros, mientras mantenía una cuenta de deudas por cobrar de 434 millones, que apenas pudo reducir durante 2008.

25.000 millones por pagar; 1.600 por cobrar

El inventario de cobros pendientes de las ocho principales promotoras inmobiliarias españolas asciende a 1.600 millones de euros. Una cantidad elevada, pero poco comparable con la cuenta de deudas pendientes del sector, que supera los 25.000 millones.

El ranking de las que más deben lo encabeza Colonial, que, a la espera de cerrar en las próximas fechas el anunciadísimo acuerdo de refinanciación de deuda con su banca acreedora, tiene pendientes de pago 8.991 millones de euros. Una cifra muy superior a los 5.100 millones que llevaron a Martinsa Fadesa a solicitar concurso de acreedores. Metrovacesa (7.141 millones) también supera esa cuantía.