

Sector se conduciría a un descenso de actividad:

Los bancos se retiran del mercado de los departamentos en Estados Unidos

Una reducción en los préstamos está obligando a las constructoras a hacer grandes esfuerzos para financiar los proyectos hasta el final. "No he visto un cambio tan estrepitoso desde 2008", aseguran en la industria.

LAURA KUSISTO

El creciente stock de departamentos está impulsando a los grandes bancos a retirarse de los nuevos proyectos y forzando a las constructoras a luchar para conseguir capital, en una señal de que la industria de los departamentos de EE.UU. está encaminada hacia un descenso de la actividad.

El sector, que contribuye con US\$ 284 mil millones a la economía anualmente, ha sido una apuesta ganadora para los inversionistas desde la crisis habitacional, a medida que la economía se iba recuperando y una mayor cantidad de arrendatarios estaba en busca de unidades. Desde 2010, el arriendo promedio de departamentos en Estados Unidos ha aumentado 26%, de acuerdo al rastreador de datos MPF Research, una división de RealPage.

Sin embargo, la nueva oferta está empezando a agobiar la demanda. Se espera que se terminen más de 378 mil departamentos nuevos en 2017, un alto nivel no visto en 30 años, de acuerdo a la firma de estudio de bienes raíces Axiometrics Inc. En el cuarto trimestre del 2016 se terminaron 88 mil unidades, pero solo 50 mil de ellas se arrendaron según MPF.

"Nuestro negocio cambió radicalmente", manifestó Toby Bozzuto, presidente y jefe ejecutivo de Bozzuto Group, el que es propietario o administrador de 59 mil departamentos en ciudades de todo el país. "No he visto un cambio tan estrepitoso desde 2008, cuando el crédito se secó".

Ahora los bancos están en retirada, lo que ha obligado a los inmobiliarios a recurrir a prestadores no tradicionales y buscar financiamientos más caros con el fin de terminar los proyectos, indicaron ejecutivos del rubro, analistas de la industria, corredores hipotecarios y banqueros.

Aflojando el paso

"Teníamos un crecimiento bastante sólido en nuestra construcción, en el libro de obras de bienes raíces, y está aflojando el paso ahora", aseguró P.W. Parker, jefe



Se espera terminar más de 378 mil departamentos nuevos en 2017 en EE.UU., un alto nivel no visto en 30 años. En el cuarto trimestre del año pasado se terminaron 88 mil unidades, pero solo 50 mil de ellas se arrendaron.

de riesgos de U.S. Bancorp con sede en Minneapolis, durante una videoconferencia para discutir los resultados financieros el mes pasado. "La multifamilia es un área que si observa los pronósticos, hay algunos de base muy amplia sobre una potencial declinación en el arriendo en muchas ciudades importantes. Así es que estamos siendo más cautelosos ahí".

Ejecutivos de BB&T con sede en Carolina del Norte y PNC Financial Services Group Inc. con sede en Pittsburgh manifestaron en diciembre que ellos también están siendo más conservadores con respecto a los créditos de departamentos. En un testimonio en el Congreso la semana pasada, la presidenta de la Reserva Federal, Janet Yellen, observó que los bancos han empezado a no otorgar créditos de bienes raíces, lo que podría ser una señal de "cierta

disminución en la apetencia".

Incluso las constructoras con historiales probados están consiguiendo créditos más pequeños que los que solían tener, contó Peter Donovan, director ejecutivo de administración de mercados de capital multifamilia en la firma de corretaje CBRE. Mientras hace un par de años una mayoría podía obtener créditos por cerca del 65% del costo para levantar un proyecto, actualmente están consiguiendo préstamos más cercanos al 55%, indicó Donovan.

"Sin duda estamos viendo un retiro. Fue así como si todos los bancos hubieran recibido el mismo memo", señaló.

Para llenar el vacío, las constructoras están utilizando fuentes más caras de financiamiento para sacar adelante los proyectos.

Los corredores hipotecarios comerciales dijeron que están viendo una pequeña alza en los créditos "mezzanine", lo que impli-

can tasas de interés más altas que los tradicionales. Los corredores también ven un alza en la acción preferente, lo que también involucra pagos más altos que los créditos bancarios y en consecuencia plantea un mayor riesgo para las constructoras de perder los proyectos si las cosas fallan.

Mezcla riesgosos

Otras inmobiliarias están recurriendo a bancos regionales más pequeños, como el Bank of the Ozarks Inc., que puede imponer tasas más altas, de acuerdo a Willy Walker, jefe ejecutivo de Walker & Dunlop Inc., cuyo negocio principal es hacer préstamos a propietarios de departamentos.

Bank of the Ozarks el mes pasado informó que los créditos totales en sus libros habían crecido a casi US\$ 15 mil millones a fines de 2016, un incremento del 75% en comparación con fines de 2015, aunque parte del crecimiento fue a través de adquisiciones.

Lo que agrava el riesgo para las

inmobiliarias es que mientras los créditos se vuelven más caros, el crecimiento del arriendo se vuelve más lento. El año pasado, los arriendos promedio de departamentos subieron 3,8%, una baja significativa en comparación con el reciente punto alto de crecimiento del 5,6% año tras año que se anunció en el tercer trimestre de 2015, según MPF.

Los arriendos en ciudades como San Francisco, Nueva York, Houston y San Jose, California, bajaron alrededor del 1% en 2016 en comparación con 2015.

Las inmobiliarias y sus socios de inversión tendrán que aceptar ganancias más bajas o apostar por proyectos más arriesgados con un mayor potencial ascendente, indicó Conor Wagner, analista de la firma de estudios de bienes raíces Green Street Advisors. "Se están poniendo más enérgicos en su suscripción, suponiendo algún tipo de recuperación".

Essex Property Trust, propietario y operador de departamentos que se comercializan públicamente en California, señaló que está ayudando a las constructoras a cubrir brechas financieras mediante préstamos de hasta el 85% del costo del nuevo proyecto. Los acuerdos le otorgan a Essex un lugar en la mesa si más tarde quiere adquirir una participación en los proyectos, explicó el jefe ejecutivo Mike Schall en un correo electrónico. Y agregó que los riesgos para Essex son bajos porque puede cobrar tasas altas.

Las inmobiliarias que disponen de medios económicos, mientras tanto, están teniendo que invertir más de su propio capital en los proyectos.

AvalonBay Communities Inc., uno de los propietarios más grandes de Estados Unidos, en 2015 adquirió un sitio cerca de Central Park en la ciudad de Nueva York por cerca de US\$ 300 millones, en un comienzo con la intención de vender la parte baja del edificio como un condominio comercial minorista con el fin de que eso ayudara a financiar la construcción, según analistas.

Pero la firma no pudo encontrar a un comprador para el comercio minorista o un socio de capital, así es que tendrá que invertir unos US\$ 600 millones en el proyecto en vez de los US\$ 340 millones que planeaba.