

TEMA DEL DÍA

JORNADA SOBRE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA EN EL MERCADO INMOBILIARIO

La financiación alternativa para más viviendas topa con el corsé regulatorio

► Este sistema para la inversión **gana terreno**, pero todavía está lejos de su peso en USA o Europa

Jordi Codina Cabañeros

«Si seguimos haciendo lo que se ha hecho hasta ahora, no va a haber solución a la falta de vivienda». Con esta afirmación inició su intervención en la mesa sobre «Financiación para el mercado inmobiliario. Claves de la financiación alternativa» el director ejecutivo de Bonnín Sansó, José Pons.

Pons concretó que la vivienda «está fallando porque el sistema lo complica». Desde su experiencia, añadió que lo que sucede en estos momentos «es un escenario totalmente nuevo. Hoy el problema no es el mercado, es el ecosistema». Pons expone que el «cuello de botella no es vender, ni siquiera construir, que ya es costoso, es anterior» y concreta que lo que el mercado «no puede asumir son las continuas dudas estructurales, la indecente inseguridad jurídica,

la tremenda persecución legislativa». De modo similar se expresó, durante la segunda mesa del foro, el empresario Marcelino Pons quien centró su crítica en la lentitud de concesión de licencias por parte de los ayuntamientos.

Financiación alternativa

De modo similar, el director general de TQ Eurocredit, Bernat Martínez, indicó que existe un «problema de oferta muy grave, que posiblemente ya se ha convertido en estructural».

Para paliar parte de este déficit, Martínez expuso las opciones que abre la financiación alternativa o «complementaria» a la tradicional, «más ágil y flexible» y centrada en una mirada de futuro, «en la viabilidad de cada proyecto». Como ejemplo de dicha adaptabilidad a los cambios, el director de TQ Eurocredit (el fondo de deuda más antiguo, con una trayectoria de 20 años) detalló que financian nuevos modelos de negocio como el *coliving* y el *senior living*, «formatos de éxito en muchos países, pero en la banca nunca va a entrar, va a esperar a ver cómo evoluciona». De hecho, en España la financiación alternativa ya



Omar García (CaixaBank), José Pons (Bonnín Sansó), Bernat Martínez (TQ Eurocredit) con Pol Solsona (Cuatrecasas)

→ EL APUNTE

«Construir es un acto de fe» ante la lentitud burocrática

► «Un proyecto para construir seis viviendas en el extrarradio de Maó, 29 meses esperando licencia. Es Mercadal, 19 meses y todavía sin respuesta al proyecto básico para obtener licencia. Ciutadella, 24 meses». Así denunció los retrasos burocráticos José Pons, para quien ejecutar un proyecto inmobiliario en la isla es «un acto de fe o de romántica locura».

ronda el 20 por ciento, todavía lejos del 30-35 por ciento en Francia y Alemania, el 50 por ciento del Reino Unido o el 70 por ciento de la cuota de mercado de Estados Unidos.

Pero el crecimiento del sistema alternativo es complementario con el tradicional.

En este sentido, el director de negocio inmobiliario de CaixaBank en Balears, Omar García, argumentó que los bancos tienen «vocación de financiación inmobiliaria, va en nuestro ADN». Pero también reconoció que, en ocasiones, los «proyectos nuevos chocan con los bancos.

Aunque hemos cofinanciado un primer gran *coliving* en Mallorca. Para ello han colaborado con un fondo de deuda. «Cuando el fondo que lo ha puesto en marcha se ha retirado, ha entrado el banco», concretó García como ejemplo de

► COLIVING

Como ejemplo de proyecto objeto de financiación alternativa, ya que la tradicional mira el histórico

colaboración entre los dos sistemas de financiación para facilitar la construcción de todo tipo de proyectos inmobiliarios.

Una actuación complementaria como la que exhibieron los ponentes de las dos mesas, moderados por el socio especializado en financiación inmobiliaria de Cuatrecasas, Pol Solsona.



Más de ochenta personas asistieron a la jornada celebrada en el hotel Mirador des Port que también se ofreció por streaming

» Viene de la página anterior

parte el protagonismo pasó del promotor al inversor y del financiamiento operativo a la estrategia del capital. Los expertos coincidieron en que la diversificación ya no es un concepto técnico reservado a grandes fondos internacionales y en el contexto actual

se había convertido en una necesidad real para empresarios, familias y patrimonios que operaban en un entorno de creciente incertidumbre. La volatilidad de los tipos de interés, la reconfiguración de los flujos globales de capital, una mayor exigencia regulatoria y la incorporación progresiva de criterios de sostenibilidad

► IDEA DE FINANCIACIÓN

Una propuesta es que el capital privado pueda apoyar proyectos de valor añadido en el ámbito local

estaban redefiniendo las decisiones de inversión. El debate también incorporó una dimensión

local con el ejemplo de cómo el capital privado podía contribuir a la diversificación económica de Menorca para impulsar nuevos proyectos alineados con el modelo territorial de la isla. Durante la mesa se abordaron cuestiones clave como el verdadero alcance de la inversión alternativa dentro de una estrategia patrimonial, el

peso que debería tener en una cartera diversificada y el impacto que los criterios de sostenibilidad están teniendo en la toma de decisiones financieras. Asimismo, se analizó el papel que puede desempeñar el capital privado en la promoción de iniciativas empresariales capaces de generar valor añadido en el ámbito local.

CON LUPA

¿Qué es la financiación alternativa?

► La jornada de ayer sirvió para entender el concepto de financiación alternativa, que ha pasado de ser una opción residual, a convertirse en una herramienta estratégica para muchas empresas. En este sentido, el director general de TQ Eurocredit, Bernat Martínez ha hecho pedagogía para dar a conocer las bondades de esta financiación complementaria a la tradicional, que ofrece soluciones flexibles y a medida, analizando cada operación de

forma personalizada y poniendo el foco en la viabilidad futura del proyecto y no en el histórico financiero. Más ágil y menos condicionada por el corsé regulatorio bancario, estudia mercado y riesgos para estructurar operaciones adaptadas que aportan valor y crecimiento a empresas y emprendedores. En este contexto, la clave no es elegir entre financiación tradicional o alternativa, sino entender cómo pueden complementarse.