

# Los proyectos inmologísticos especulativos acuden a fórmulas de financiación alternativas



Las entidades financieras se muestran reacias a apoyar el desarrollo de proyectos inmologísticos de corte especulativo o a riesgo. El aumento de los precios de los materiales de construcción y, por tanto, la necesidad de más capital para el desarrollo de estas iniciativas está detrás del freno al desarrollo inmologístico que no disponga de un acuerdo de alquiler previo a su lanzamiento. En este contexto, según explica la consultora Proequity y confirman fuentes del mercado, una de las fórmulas de financiación alternativas es a través de fondos de private equity en lugar de banca tradicional. “Estos fondos financian operaciones con un mayor riesgo, pero el coste de la deuda es superior al de la banca tradicional, es decir, asumen más riesgo, pero son más caros y se dirigen a operaciones de un volumen grande de inversión”, contextualizan desde Proequity.

En este sentido, el socio fundador de Inmoking, Jorge Pomar, destaca que algunas propuestas de financiación alternativas son por parte de plataformas online (crowdlenders), family offices y de fondos de inversión nacionales o internacionales segmentando el mercado en función del ticket de cada operación. «Si bien es cierto que este tipo de financiaciones son generalmente a más corto plazo y con un precio superior a la banca tradicional, son mucho más ágiles y flexibles a la hora de estructurar las operaciones», concreta el directivo de Inmoking. En referencia a esta deuda privada, Jorge Pomar enumera los principales tipos: la deuda senior con garantía hipotecaria para financiar adquisiciones, desarrollos o refinanciaciones; la deuda mezzanine o subordinada con mayor riesgo ya que se asienta entre la deuda senior y el equity o la deuda oportunista o distressed que invierte en compañías con problemas a descuento. «Vemos que cada vez la deuda alternativa es una opción considerada entre las empresas inmobiliarias y la tendencia es positiva por que cada vez nacen más plataformas o fondos de inversión especializados en este tipo de financiación», señala.

En este contexto, desde Colliers han advertido que existen dos enfoques

diferenciados según la tipología de desarrollo. «Los usuarios finales de instalaciones industriales y/o logísticas están optando por el sale & leaseback con contratos de larga duración», resaltan. Por ello, el director de Industria y Logística de Colliers en España, Oriol Gual, subraya que «los promotores logísticos están buscando acuerdos puntuales o constituir joint ventures para el desarrollo de proyectos a riesgo. A este respecto, cita el ejemplo de Bain Capital con Conren Tramway Logistics, que anunciaron la compra de un suelo en Loriguilla, o también, Clarion Partners con Grupo Lar. Se trata en general de fondos sin estructura en España que buscan un socio local promotor con cartera de proyectos y experiencia en el desarrollo de proyectos logísticos», sostiene Oriol Gual.

Por su parte, el director ejecutivo de Industrial & Logistics en Savills España, Antonio Montero, aclara que la financiación alternativa lleva varios años en el mercado y “es ahora cuando se muestra más eficiente”. En este sentido, recuerda que esta financiación permite a los promotores desarrollar promociones especulativas aportando una mayor relación valor-préstamo (loan to value) y márgenes competitivos comparados con los tradicionales de la banca. “Obviamente, los fondos de deuda también son selectivos a la hora de elegir proyectos y buscan aquellos de mayor calidad”, afirma Antonio Montero. A pesar de ello, Jorge Pomar (Inmoking) recuerda que en España aún queda para consolidar este sector, que cuenta con una cuota de mercado de entre el 10% y el 15%, mientras que en países como Reino Unido está en torno al 50%. Aun así asegura que desde Inmoking consideran que los financiadores alternativos son necesarios «para dinamizar el sector inmobiliario y pensamos que estos nuevos actores han llegado para quedarse, como se puede observar en otros países de nuestro entorno».

A pesar de que el sector inmologístico se ha visto sacudido en los últimos meses por las modificaciones en la contratación provocadas por la subida de los tipos de interés, se prevé que la demanda de alquiler de naves continúe durante el resto del año, lo que conllevará una subida de las rentas. Según las predicciones de Proequity, la zona centro y Catalunya serán las más afectadas por la misma, sobre todo esta última en la que la tasa de vacantes se sitúa por debajo del 3%. Con estas previsiones concuerda Oriol Gual (Colliers), quien asegura que en zonas en las que la demanda sigue siendo superior a la oferta, como podría ser las primeras coronas de Barcelona o Valencia, sí seguirán subiendo las rentas.

«Igualmente, dichas subidas pensamos que no serán del nivel de los dos últimos años, ya que fuertes incrementos de los costes de almacenaje no podrán ser asimilados por los operadores logísticos», vaticina el director de Industria y Logística de Colliers en España.

Desde Proequity recuerdan que, en zonas como Catalunya, el grado de disponibilidad de naves de calidad en la primera y segunda corona metropolitana es de poco más del 2,2%. “Esto es debido a que el mayor coste de financiación, así como el aumento de los costes de construcción, ha llevado a que se retrasen proyectos que estaban previstos para la primera mitad del año”, argumentan.

En este sentido, el director general de Proequity, David Martínez, alerta de que este escenario, sumado a la limitación de la oferta, intensificada por la inflación, la ralentización en la construcción y la limitación de proyectos especulativos “se traducirá en un mantenimiento de la presión al alza sobre los precios de los alquileres en 2023”. En concreto, el director de Industrial-Logística de Forcadell, Gerard Plana, señala que los aumentos serán de entre el 5 y 10% en proyectos nuevos para los próximos seis meses. “Preveamos aumentos de precio debido a que las últimas adquisiciones de suelo se han hecho a precios altos y los proyectos todavía no están en el mercado”, concluye Gerard Plana. Por su parte, el socio fundador de Inmoking alega que se deberían tomar medidas para evitar esto, como generar más oferta y opciones para los usuarios y con esto contener los precios de alquiler, liberar suelo y agilizar trámites en la Administración Pública para la transformación de suelo. Además, aboga por «subvenciones y ayuda pública para la regeneración de espacios obsoletos que impulsen proyectos sostenibles y modernos» como medidas dinamizadoras del mercado.