

El sector inmobiliario ya no necesita de los bancos para financiarse

Gonzalo Robles, CEO de UXBAN, la firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing, recalca cómo al sector le es cada vez más fácil encontrar financiación privada. Las plataformas de crowdfunding son una vía de financiación alternativa pero no la única, ya que el Código de Comercio permite asociaciones sencillas entre ahorradores y empresas con el fin de desarrollar proyectos inmobiliarios

El sector inmobiliario ya no se ve atado de pies y manos a la hora de conseguir financiación en los bancos. Ahora los proyectos con buena rentabilidad tienen, según explica Gonzalo Robles, socio fundador de Uxban (la firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing), otras vías para financiarse. “Las plataformas de crowdfunding son una vía de financiación alternativa pero no la única, ya que el Código de Comercio permite asociaciones sencillas entre ahorradores y empresas con el fin de desarrollar proyectos inmobiliarios. La tecnología es la base de la confianza en el negocio, ya que es la herramienta de comunicación donde todos los partícipes conocen con transparencia la evolución de la inversión”, explica dicho arquitecto.

Esta nueva tendencia financiera tiene, tal y como recalca Robles, una explicación tan básica como que los ahorradores no quieren tener el dinero en el banco. “Las políticas expansivas del BCE convierten a los activos tradicionales libres de riesgo, como los bonos o los depósitos, en herramientas de inversión sin interés. Es por ello que cada vez es más sencillo encontrar financiación privada para proyectos con buena rentabilidad; también en el sector inmobiliario, donde los bancos siguen acumulando activos tóxicos por valor superior a los 300.000 millones de euros”, añade Robles.

Desde Uxban también destacan que la financiación para las inmobiliarias resulta más sencilla por la transformación de la mentalidad del promotor. “Ahora está dispuesto a diversificar sus riesgos, y por tanto compartir los beneficios en pos de la sostenibilidad financiera de la empresa. El criterio único durante la burbuja inmobiliaria de obtener el menor coste de capital, llevó al excesivo endeudamiento y a la liquidación de innumerables compañías por parte de los bancos”, comenta este reputado profesional.

Un ejemplo de financiación no bancaria es el que desarrolla Uxban en Madrid, donde realiza proyectos inmobiliarios de lujo en barrios emblemáticos con la participación de ahorradores privados. “A través de nuestra plataforma de acceso restringido, cada participante se involucra en una vivienda concreta, para financiar la adquisición, rehabilitación, amueblamiento y posterior venta. Al participar con capital tanto la empresa como el inversor se consigue que ambos tengan el mismo objetivo, los intereses alineados. Esta ventaja no ocurre cuando una de las partes es simplemente gestor y no un socio-inversor”, explica Robles.

Por todo ello Uxban aconseja optar por esta fórmula de financiación privada. “Desde que en 2015 arrancamos con este modelo de negocio hemos multiplicado el volumen de inversión en inmuebles,

alcanzando casi un centenar de partícipes que aportan varios millones de euros. A medida que ha ido creciendo la comunidad, se han incorporado al proyecto tanto clientes compradores de las viviendas, sociedades inmobiliarias y profesionales del sector, así como los propios proveedores de la empresa. Al involucrar a gran parte de la cadena de valor en los proyectos se consigue además un mayor grado de compromiso, ya que todos persiguen el buen fin del negocio”, finaliza Gonzalo Robles, CEO de dicha empresa.

Datos de contacto:

Nuria Coronado Sopeña

Responsable de Comunicación de Uxban

667022566

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Telecomunicaciones](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>