

Resumen Segunda Sesión
Madrid, 13 de julio de 2021

La Cumbre Madrid 2021 reunió a los principales actores públicos y privados para hacer realidad la Oleada de Renovación en España.

La innovación y colaboración entre los principales actores del mercado de la renovación eco-sostenible es fundamental para que la Oleada de Renovación cobre mucha mayor fuerza en España. Solo de esta forma, se logrará rehabilitar el parque edificado de nuestro país.

La Cumbre Madrid 2021 se compuso de 3 sesiones, en donde se abordó el marco político actual, la financiación y el sector de la construcción. Este resumen agrupa **las principales intervenciones de la segunda sesión.**

Segunda Sesión – Soluciones de financiación innovadoras y asequibles para la renovación sostenible

La segunda sesión de la Cumbre Madrid 2021 arrancó con [Davide Cannarozzi](#), CEO & Fundador de [GNE Finance](#), hablando de la importancia de las soluciones innovadoras de financiamiento para la renovación eco-sostenible. Posteriormente, se dio paso a [Juan Carlos Delrieu](#), en representación de la [Asociación Española de la Banca](#), como keynote experto.

Juan Carlos Delrieu estresó el momento histórico en el que nos encontramos en cuanto a la conciencia medio ambiental y de la descarbonización del parque edificado. Bajo este marco, la financiación tiene un rol fundamental a la hora de otorgar financiamiento accesible, asequible y sin fricciones a los propietarios de vivienda. En otras palabras, la financiación podría ser vista como el eje que materializa los proyectos de renovación eco-sostenibles. También, se mencionó los fondos NextGenEU como un incentivo clave para superar los obstáculos que suponen un mayor crecimiento para el sector de la rehabilitación energética. El Plan de Recuperación y Resiliencia pretende aumentar de 30,000 actuaciones al año a 500,000 en tres años, así como mejorar el confort de la población y recuperar el componente social a través de la rehabilitación urbana.

Las barreras principales ligadas a la financiación incluyen la falta de demanda concreta, inseguridad jurídica, rentabilidad cuestionada y una regulación prudencial. Estas barreras han impulsado nuevos tipos de financiamiento innovadores para superar los obstáculos previamente mencionados. **Juan Carlos** mencionó que el Plan de Recuperación y Resiliencia aborda en detalle los temas de asistencia técnica y financiera pero a su vez, preocupa que no se cree tanto interés en términos de atracción de demanda para llegar a los objetivos impuestos y de la agenda al 2030 y 2050. Este último componente, que refiere a la tracción real de demanda por financiación, es sin duda la variable de la ecuación que sigue pendiente.

Juan Carlos cierra su participación, comentando el momento histórico en el que nos encontramos y que cuenta con interés del sector financiero que está dispuesto a escuchar las necesidades y proponer soluciones innovadoras. Lo que falta es darle un empuje a la demanda y los deseos de los propietarios de mejorar sus hogares.

A **Ricardo Pedraz**, en representación de [AFI](#), se le preguntó acerca del informe publicado a principios de año sobre La Tercera Modernización de la Economía Española. Especial énfasis se puso en los instrumentos financieros de índole público-privada como una solución viable, innovadora y asequible para por un lado estimular la demanda y, por otro lado, cristalizar la colaboración pública-privada. **Ricardo** mencionó que la cantidad de recursos enfocados en este tipo de proyecto es inmenso y por esto es un momento único para el sector.

Se comentó que a la fecha hay una variedad de soluciones innovadoras y a la medida del proyecto que ya se podrían aprovechar. Una de ellas es el repago con recargo tributario como lo hace EuroPACE. También se planean iniciativas fiscales como en Italia como el Super Bonus que ha supuesto un cambio de mentalidad y ha favorecido las rehabilitaciones en este país. Todas estas soluciones tienen financiación a priori y esto refleja la importancia de la financiación en proyectos de rehabilitación.

El sector financiero es de los sectores que más compromiso e innovación a mostrado hasta el día de hoy en donde destacan instituciones con un perfil proactivo con propuestas, ideas y abiertos a explorar colaboraciones público-privadas para diseñar instrumentos financieros capaces de manejar una cartera de préstamos de gran volumen.

Cátia Alves, Directora de sostenibilidad y responsabilidad corporativa de [UCI](#), mencionó que la colaboración es vital. Es clave eliminar todo tipo de fricción con el sector de la demanda, siendo así los productos *Green* una forma de facilitar a los clientes información referente a las mejoras en su vivienda, ya que en muchos casos los propietarios carecen de esta información para la toma de decisiones.

¿Qué pueden hacer las entidades de crédito para evitar que el riesgo se dispare y cumplir con los objetivos de Europa como pasar de 30,000 rehabilitaciones a 300,000?

Cátia Alves respondió que hay que tener clara una estrategia y el lugar de cada entidad financiera. Ir de la mano con la política de riesgo y la política comercial. Saber qué zonas, tipología casas, tipo de personas o trabajos se quieren financiar. De esta manera habrá un balance entre el riesgo y el crecimiento del mercado de renovación. Es así como las entidades financieras deberán desarrollar esta capacidad o bien, externalizarla.

[Deutsche Bank](#) es uno de los bancos más avanzados en cuanto a la financiación de renovación de viviendas y [Avanza Credit](#) es un claro ejemplo de productos financieros innovadores exitosos. **Jorge Saenz de Miera**, comentó que en el 2019 lanzan Avanza Credit debido al cambio en la demanda del mundo de la banca. Se comentó que una de las piedras angulares para satisfacer la demanda eficientemente, es que el cliente final le llegue la información y en su efecto, la solución de financiación sin fricción alguna y de la forma más eficiente posible. Evidentemente, lo mismo aplica para las comunidades de propietarios.

En esta línea, el proceso de rehabilitación, en su totalidad, debe ser fácil de navegar por parte del sector como la demanda: Cómo lo va a pagar, qué financiación va a tener el proyecto y cómo se gestionará la

gestión de la ayuda pública. Avanza Credit detecta que la demanda en el mercado crece y las entidades del gobierno pretenden cambiar el barrio entero e idealmente no solo una construcción. Es por esto que el Deutsche Bank se ha preparado para este cambio en la demanda para poder proveer estas financiaciones.

Jordi Solé comentó cómo funciona el modelo de [Ecrowd!](#) y que es una opción articulada para dar un paso complementario con financiación de otras características. Es una plataforma que mueve financiaciones de particulares o empresas a proyectos que generen un impacto positivo. Se buscan empresas o comunidades de propietarios que tengan un proyecto de rehabilitación, se verifica que tengan la capacidad de devolución del préstamo y se otorga la financiación posteriormente. Esta plataforma cuenta con muchos inversionistas que aportan una cierta cantidad para la financiación de los proyectos disponibles en la plataforma. Se firmó un acuerdo con el [IDAE](#) para promover la renovación sostenible, lo cual fomenta y transparenta la colaboración público-privada.

Cátia Alves también comentó que hay objetivos de descarbonización muy claros y esto activará la demanda. Las medidas impuestas activarán ese interés ya que si no, no llegaremos a los objetivos climáticos impuestos con la agenda 2030.

La palanca fiscal es una de las más efectivas según **Juan Carlos Delrieu** pero comenta que España no se encuentra en la situación de finanzas públicas para ponerla en práctica en el corto plazo. La mesa concuerda que el Super Bonus de Italia es un gran ejemplo para la financiación de renovación del parque edificado.

La mesa centra la discusión en encontrar el balance entre las soluciones financieras ya existentes y por otro lado, que estas soluciones sean capaces de estimular debidamente a la demanda. **Davide Cannarozzi** concluye la sesión resaltando la necesidad de contar con un sistema digital y eficiente para poder estudiar y analizar las ayudas elegibles para los proyectos específicos a financiar. Por otro lado, se menciona que emerge una oportunidad para elaborar soluciones financieras para reducir el riesgo de financiación en aquellos estratos más vulnerables y de esta forma, fomentar una transición energética inclusiva y para toda la ciudadanía. Para lograr esto, es fundamental contar con una colaboración pública-privada, la cual evite el uso de ayudas y subsidios en formato fondo perdido. Sin duda alguna, soluciones de este tipo ganarán relevancia en toda España dentro de los próximos años.