

al_Día

con CBRE

En esta entrega de al_Día con CBRE, Javier Chico entrevista a Javier Kindelan Williams, Vicepresidente de CBRE España y Presidente de Valoraciones y Servicios de Consultoría en EMEA, sobre la financiación verde de los inmuebles.

En un primer lugar, nos revelará cómo el descubrimiento de una correlación existente entre el riesgo de morosidad y la sostenibilidad de un inmueble ha acentuado los beneficios de poseer un inmueble verde desde el punto de vista de su financiación.

A lo largo del podcast, nos explicará las razones de estos beneficios de financiación, que generalmente se relacionan con el sentimiento positivo de los mercados inmobiliarios y la sociedad en general hacia los inmuebles verdes.

Finalmente, el podcast concluye abordando el problema que enfrenta la agenda de sostenibilidad con el stock existente que no posee los mismos estándares que el stock nuevo.

“Pues el edificio sostenible por lo general tiene mayor y mejor capacidad de sostener los niveles más altos de mercado a largo plazo. Como ves es una pescadilla que se muerde la cola y ahí es donde cerramos el vínculo, donde el consumidor final es el que está impulsando esta demanda a través de esa hipoteca verde de que el promotor de alguna forma genere producto.”

Siempre escuchamos cosas sobre la sostenibilidad en el sector inmobiliario relacionadas con iniciativas que reduzcan la huella de carbono, que fomenten la economía circular, que ayuden la generación de energías renovables, o a facilitar las nuevas formas de movilidad. Pero también tiene un impacto en lo que se llama la financiación verde, préstamos verdes, hipotecas verdes... Para aprender sobre este y otros temas tenemos hoy a Javier Kindelan Williams, Presidente de Valuations Advisory para Europa en CBRE. Javier muchísimas gracias por estar aquí con nosotros hoy.

Muchas gracias Javier es un placer estar aquí en este podcast.

La semana pasada hablaba con Luis Cabrera nuestro responsable de Energía, Sostenibilidad y Wellbeing sobre cómo / qué impactos ha habido en el sector inmobiliario. Pero hoy vamos a hablar también de temas verdes, temas sostenibles, pero desde una perspectiva bastante diferente. El otro día leía que al final 2019 solamente 25 de los 50 bancos más grandes del mundo tenían objetivos de Finanzas sostenibles o una opción de préstamo verde. Javier ¿qué es esto, el préstamo verde qué es, que... por dónde viene este concepto de la financiación verde?

Pues la verdad es que es muy interesante Javier, muchas gracias que me preguntes porque la verdad es que las hipotecas verdes, la financiación verde, sostenible, la verdad es que no lleva mucho tiempo en funcionamiento. Su origen realmente viene pues de un estudio que se realizó en EE. UU. allá en el 2017 en torno a una serie de necesidades financieras americanas que estudiaron un poco la relación, la correlación que había entre la morosidad, esa probabilidad de default, ese riesgo de morosidad que existía entre las hipotecas y la correlación que había con activos que tenían algún tipo de certificado de energía de sostenibilidad por así decirlo. Y entonces, pues lo que se detectó, lo que se vio claramente es que los niveles de morosidad, niveles o los niveles de posibilidad de default que había sobre esos activos, pues eran inferiores a los inmuebles o activos que de alguna forma no tenían ningún componente, certificado de sostenibilidad. Básicamente lo que eso quería decir es que oye, el riesgo de la predictiva del riesgo crediticio de la entidad financiera era inferior para inmuebles que tenían un mayor compromiso con la sostenibilidad, que tenían algún tipo de certificado de sostenibilidad. Y eso qué es lo que más les importa las entidades financieras, pues será un elemento muy relevante. ¿Por qué? Porque si hay menos riesgo de alguna forma, eso supone que tiene una mejor capacidad, mayor capacidad para dar unas mejores condiciones, por así decirlo, en la financiación y entonces pues bueno esas entidades financieras empezaron a ver que podían empezar a conceder una financiación más, mejores términos, en mejor loan-to-values, mejores spreads, mejores condiciones de financiación a aquellos activos que de alguna forma pues tenían sus elementos de sostenibilidad: certificados y demás. Porque evidentemente existía una percepción, por así decirlo, de riesgo interior. Y ahí es donde nacen un poco estas hipotecas verdes. Lo que hemos visto es que evidentemente esa tendencia, por así decirlo, pues oye, no se queda en EE. UU. Hemos visto que eso ha viajado rápidamente en este mundo global en el que estamos y, bueno, pues muchas otras entidades europeas pues ya desde el 2018 o del 19 pues empezaron a conceder ese tipo de financiación. Y es lo que estamos viendo, pues que de alguna forma está despegando, aunque es temprano y muy cierto lo que dices que hay un número de todavía muy reducido de entidades financieras que lo ofrecen, pues cada mes y cada trimestre pues vamos viendo que el número de entidades que se suman a este tipo de oferta pues son mayores.

Esto me recuerda a yo recientemente me he comprado un coche eléctrico y a la hora de formalizar el seguro y a la hora de formalizar la financiación de repente empiezan a aparecer estos “checks” en los formularios de ¿es un vehículo eléctrico? Y, haciendo comparaciones me salía no enormemente más barato, o enormemente en unas mejores condiciones de financiación, pero sí se nota que hay una pequeña, hay un pequeño cambio. ¿Eso es porque hay una correlación entre si tengo un coche eléctrico quiere decir que voy a tener menos accidentes, voy a cuidar más el coche, o cosas así?

Es en comportamiento ¿Qué es lo que estudia el ESG? No es otra cosa más que tu compromiso. Es una actitud, es un comportamiento ¿por qué? porque es tu “*commitment*.” Pues básicamente, para inmuebles que son más sostenibles lo que está demostrado es que alguien que se quiere comprar una casa sostenible con un certificado energético por lo general se va a gastar más en su mantenimiento; por lo general lo va a cuidar más; por lo general están más preocupados por el medio ambiente. Y esto al fin y al cabo incide en el nivel de morosidad, en lo que se está dispuesto a gastar en el inmueble y eso que para la entidad financiera no es otra cosa más que, pues estos tienen menos probabilidad de que en algún momento no cumplan con las obligaciones que tienen en su hipoteca o lo que sea. Pues efectivamente eso es lo que están viendo. Entonces están dispuestos a prestarte en mejores condiciones a ti porque parece que estás dentro de este perfil por así decirlo de cliente que otros que por contraste pues no lo están.

Y esto lo hablamos desde el entorno de la hipoteca verde. Y eso nos suena a todos a residencial, a casa. Pero esta correlación también te he escuchado mencionar que también existe con otro tipo de activos; existe con los propietarios de los edificios de oficina que tengan ese tipo de correlaciones. ¿Cómo, cómo se mide ese beneficio, esa correlación positiva de que un edificio de oficinas por ejemplo tenga diferentes certificaciones de sostenibilidad etc. etc.? ¿En qué impacta?

Pues más todavía. La sostenibilidad de los edificios, en edificios de oficina, por ejemplo, pues llevan existiendo oye pues más de una década por así decirlo. Conocemos sobradamente los certificados LEED, los BREEAM, en sus diferentes modalidades. Entonces vemos que los inversores, de alguna forma, pues vienen invirtiendo en esta sostenibilidad. Y estamos viendo con que, efectivamente, los “*lenders*”, los financiadores, también quieren conceder una financiación más competitiva, más óptima, en mejores condiciones para aquellos propietarios que quieran hacer algún tipo de reforma o que quieran comprar un edificio con algún tipo de sostenibilidad. Y el motivo de ello es precisamente porque los activos que tienen eso de sostenibilidad, por lo general, presentan un mejor y mayor rendimiento a largo plazo y eso se puede medir en términos de la volatilidad de sostenibilidad, sus flujos de ingresos a futuro, cómo es su mayor resiliencia, competitividad en el mercado. Eso al fin y al cabo se tiene que poder reducir en hechos reales que se puedan medir y que se pueda contrastar. Déjame que te dé un par de ejemplos. Por ejemplo, un edificio de oficinas. Está demostrado que si tu pones dos edificios, uno que es sostenible y otro que no, pues si te fijas un poco en el flujo de ingresos, pues el edificio sostenible por lo general tiene mejor y mayor capacidad de sostener los niveles más altos de mercado a largo plazo. Los niveles de recomercialización, por lo general, que es el tiempo que tardas en re-comercializar el espacio, el tiempo que se suele quedar vacío por lo general suelen ser inferiores. Por lo general estás viendo que su competitividad, pues dado que normalmente suelen tener pues una serie de gastos de mantenimiento o una serie de gastos de lo que son el consumo energético son inferiores pues también los hacen activos más competitivos. Y también estamos viendo que a su vez, en el mercado de inversión hay muchos que están enfocando su apetito y su interés y su estrategia inversión en activos pues verdes, en activos sostenibles. Con lo cual, pues ya sea por su resiliencia, ya sea por su competitividad o ya sea por su liquidez, pues evidentemente en el sector no residencial en este caso hablar de distintas hipotecas de las de viviendas, por el sector comercial de oficinas por ejemplo hay mucho interés, y te diría que es lo mismo para el sector comercial en hoteles, en centros comerciales y en el logístico.

Javier, estamos hablando de los propietarios, estamos hablando de las hipotecas. ¿Qué beneficia al comprador de la vivienda al escoger una hipoteca verde?

Pues al fin y al cabo no es que el consumidor final elija una hipoteca verde, ese consumidor final está eligiendo una vivienda que tiene un certificado energético más sostenible, más eficiente y para darle la vuelta un poco a la pregunta, te diría que los promotores, los inversores, los financiadores, todas las partes que están involucradas un poco en la configuración de estos productos inmobiliarios son muy conscientes de la necesidad de diferenciarse y de mantenerse competitivos. Entonces, en primer lugar, el promotor quiere poder hacer una venta de viviendas pues más efectiva, en menos tiempo y que su producto pues este más diferenciado y que sea más competitivo y para ello ha detectado que este cambio de conciencia que hay por el público general, en el bienestar, en la sostenibilidad, pues evidentemente se está trasladando a su demanda. Y por ello es necesario que de alguna forma el promotor configure productos que de alguna forma atiendan esta demanda. A su vez el financiador lo que está haciendo es también representando ese menor percepción del riesgo que percibe y en ese tipo de comprador que está dispuesto a comprar una vivienda que tiene un

certificado energético por su compromiso con el medio ambiente y su mayor interés, un poco, en adquirir una vivienda que evidentemente no solo tenga un consumo energético más bajo, sino que también tenga una mayor capacidad de, oye, pues mantenerse de una forma resiliente a largo plazo. Y eso, pues al fin y al cabo, se está traduciendo en que el financiador pues tiene la capacidad de dar una financiación más competitiva, en mejores términos, a su usuario final. Entonces es una pescadilla que se muerde la cola y ahí es donde cerramos el vínculo. Donde el consumidor final está impulsando esa demanda a través de la hipoteca verde, de que el promotor de alguna forma genere producto. La parte interesante de todo esto, Javier, es que veamos realmente dónde se puede influir no solo en la generación de nuevas hipotecas verdes, pero también la financiación sostenible sobre la configuración y la reforma de activos.

Javier entiendo entonces que las reformas, osea, hay un parque de edificios, hay un parque de activos inmobiliarios. Igual que pasa con los coches, que estamos yendo hacia la movilidad eléctrica y ya se está prohibido a partir de X años en diferentes países la venta ya y muchas muchas marcas están diciendo a partir de tal año ya no voy a vender coches basados en gasolina o diesel. Esto suena lo mismo; en el entorno inmobiliario ya no es un “*nice to have*”, es un “*must have*” todo el incorporar, el construir cosas que sean sostenibles. Pero, ¿y qué pasa con todo lo que ya está construido? Es decir, finánciame la construcción de un edificio certificado. Vale perfecto. ¿Y qué pasa con todo el parque de viviendas, de edificios de oficinas, de naves industriales de centros comerciales, de hoteles que no tienen esos certificados? ¿Cómo se pueden beneficiar, o qué planes hay para apoyar a eso o esto está en el debe de alguien?

La verdad es que has dado justo en la diana. Eso es el gran futuro del sector. Es verdad que hemos oído, como el Green Building Council, pues oye, tiene una serie de objetivos para el 2030 donde oye, todos los activos que se construyan pues tengan una visión neutra de carbono. Hemos oído como la Comunidad Europea para el 2050 tiene un objetivo similar. ¿Pero qué pasa con todo el stock existente? Que es a lo que apuntas tú. Eso realmente pues configura todo el parque que vemos ahora mismo actualmente en la calle. Pues ahí es donde tenemos que ver qué eficientemente, efectivamente, hay una tendencia, hay una movilización por parte de estos agentes de cambio, por parte de las entidades financieras, por parte del regulador, por parte del consumidor también. En este cambio de mentalidad, más responsable, y de cómo queremos de alguna forma adaptar estos activos existentes para que sean más energéticamente eficientes, más sostenibles y más responsables con el medio ambiente. Y ahí es dónde vemos que efectivamente queda muchísimo por hacer. Y es donde vamos a ver con que efectivamente estos diferentes agentes van a tener que contribuir a que esto se convierta en una realidad. Y pues yo te diría que ahí es donde está el gran futuro del sector.

Pues hasta ahí lo dejamos por hoy Javier. ¿Sabes una de las cosas que más me gusta estos podcasts? Que aprendo en todos. Porque fíjate que el otro día hablaba con Luis Cabrera sobre sostenibilidad y me encanta haber escuchado cosas como que todo esto va sobre cambiar conciencias de todos los stakeholders del mercado, incluido el cómo financiar y que se financian, para que se financia. Pero con un objetivo claro que es que vivamos todos en un mundo mejor.

Efectivamente Javier, la verdad es que es súper interesante esto. No es simplemente una tendencia así muy generalista. Yo creo que hay un cambio responsable por parte de todos, oye, acelerado, acentuado por el COVID que vinimos viviendo y que nos ha hecho a todos pues mucho más consciente de la necesidad de tener un comportamiento mucho más responsable. Y eso estoy seguro de que va a influir mucho la toma de decisiones corporativas y personales hacia el futuro. Y creo que vamos a ver una real transformación y una aceleración en estrategias de adaptación de activos inmobiliarios a que tengan de alguna forma unas mayores medidas de sostenibilidad y compromiso medioambientales.

Genial, pues muchísimas gracias Javier.

Muchas gracias a ti Javier.

Hasta aquí nuestro episodio de hoy. Suscríbete a nuestro podcast Al Día con CBRE en la plataforma Spotify o accede a través de nuestra web cbre.es Hasta la próxima.