

## PLATAFORMA 'ADMENTUM'

# Las entidades financieras necesitan asesorarse para gestionar los inmuebles

La situación del mercado ha provocado un nuevo modelo de negocio en el que profesionales de diversas prácticas ofrecerán soluciones para su aprovechamiento.

**J.M. LAMET / J.M. L. AGÚNDEZ.** Madrid  
La situación actual del mercado inmobiliario ha creado un nuevo modelo de negocio, el que ofrece asesoramiento a los bancos y entidades financieras para gestionar los activos inmobiliarios que están adquiriendo en los últimos meses.

Éste es el objetivo con el que ha nacido Admentum, una plataforma de diversos servicios profesionales –urbanísticos, comerciales, de arquitectura, de ingeniería, jurídicos o incluso de asesoramiento de inversión– que ofrecerá soluciones reales para sacar partido al suelo o a los inmuebles que están desembocando en la banca. Como explica Carlos Martínez Jarabo, administrador único de la plataforma, “las entidades financieras no tienen estructuras preparadas para manejar estos activos, que pueden ser de suelo –en diferentes fases de desarrollo– o de viviendas

terminadas”. Por este motivo, precisa, “se requieren profesionales de diversos campos”. En otras palabras, “los bancos y cajas necesitan un traje a medida hecho por un interlocutor que controle todas las ramificaciones de la gestión de los activos”.

Hasta ahora, las principales entidades españolas han comunicado ya la compra de activos por al menos 3.540 millones de euros. Estas acciones

**“Los bancos y cajas necesitan un traje a medida que controle toda la gestión”, dice Martínez Jarabo**

**Desde septiembre una “cascada” de entidades financieras buscan gestores de activos inmobiliarios**

eliminan de un plumazo la presión financiera y la falta de tesorería, dos de las causas principales que llevan a las inmobiliarias a concurso.

Así, Martínez Jarabo, vinculado al sector de la construcción residencial desde hace más de una década, asegura que desde septiembre una “cascada” de entidades financieras ha comenzado a mostrar su intención de buscar gestores para la avalancha de activos que tendrán que adquirir. Y así adelantarse al impago de las promotoras, lo que evitará el aumento de las tasas de morosidad, como adelantó ayer EXPANSIÓN.

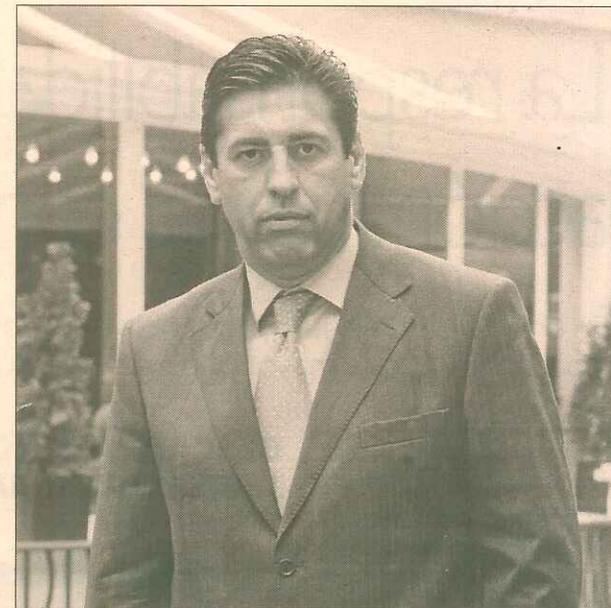
#### Saneamiento

Uno de los principales valores de este tipo de plataformas de asesoría es la unión del saneamiento y la finalización de las viviendas no terminadas por la crisis. De esta forma, aunque los activos cambien de manos, la ejecu-

ción de los mismos está garantizada: “Gracias a esto los fondos de inversión pueden plantearse adquirir activos a las entidades antes de su finalización”, con la correspondiente rebaja. El motivo es que los descuentos jugarán un papel clave en el nuevo escenario de la relación inmobiliario-financiera. De hecho, la banca ya está dispuesta a pagar menos por los solares e inmuebles que tiene que adquirir, a condición de que la promotora destine el importe satisfecho a sanear deudas contraídas con la entidad. Esto desahogaría a ambas partes.

El esquema general pasará por tres fases. Primero, el promotor en dificultades por las crisis del ladrillo y financiera debe aceptar la venta anticipada a buen precio a la entidad, para no llegar a la liquidación hipotecaria o al concurso.

Segundo, esos bancos o cajas deben contemplar amino-



El impulsor de la plataforma Admentum, Carlos Martínez. /JMCadenas

rar el precio real de los activos –normalmente, un 20% más que el valor hipotecado– para hacerlos atractivos a los fondos de inversión (que exigen

**Los fondos de inversión son posibles compradores, pero aún exigen fuertes descuentos**

fuertes descuentos) o a otras promotoras menos afectadas por la crisis.

En un tercer peldaño, se encontrarían los fondos que busquen un nuevo comprador pa-

sadas las turbulencias más abruptas de la crisis. “A corto plazo parece que no va a haber muchos casos, pero a partir de mediados del año que viene puede comenzar a verse un gran volumen de actuaciones”, añade Martínez Jarabo.

Además, como apunta este experto, Ingeniero de Caminos y MBA por el IESE, “la confidencialidad es vital para las entidades”. En este sentido, Admentum ya ha mantenido contactos con entidades españolas y extranjeras con préstamos en el país, que no descartan convertirse, les guste o no, en grandes empresas inmobiliarias.