

“No tiene sentido que el financiador se lleve más dinero que el cliente”

JACOBO DÍAZ DE BUSTAMANTE & ASIER URIARTE DIRECTORES DE IZILEND

Izilend es un fondo de financiación alternativa enfocado en el sector inmobiliario que pertenece a FS Capital Partners, grupo también dueño de Finsolutia y recientemente participado por la firma de private equity británica Pollen Street Capital.

Izilend nació en 2018 con el objetivo de ofrecer soluciones de financiación a corto y medio plazo en aquellas situaciones en las que la banca tradicional no puede entrar por riesgo, rapidez o complejidad. La firma está presente y ha cerrado operaciones en estos años en más de 20 provincias de España y Portugal. “Queremos consolidarnos como un referente en el sector inmobiliario, dentro del segmento de financiación alternativa, y seguir creciendo. Como solemos decir, tenemos que hacer todas las oportunidades buenas que se nos planteen, ni una más ni una menos. Por ello, a día de hoy hemos financiado operaciones por valor de unos 400 millones de euros en 130 préstamos”, afirman los dos directores de Izilend, Jacobo Díaz de Bustamante (J.D.B) y Asier Uriarte (A.U.).

La primera pregunta es directa: ¿por qué Izilend?

J.D.B.- Izilend se caracteriza por varios puntos que le diferencian frente a la financiación tradicional, como puede ser: la rapidez, no tenemos comités en el extranjero que puedan generar procesos de decisión eternos. A esto habría

que sumarle que nosotros no levantamos capital por operación, si no que ya lo tenemos disponible y listo para invertir; la flexibilidad, que nos permite que se estudie cada operación de una manera individualizada y dar una financiación que se adapte a cada situación; el conocimiento local, con un equipo muy experimentado en distintos campos que entiende que, en ocasiones las oportunidades están en zonas secundarias o incluso terciarias; y la ejecución, siendo un punto muy importante en nuestro negocio, ya que de fallar, se puede hacer perder mucho dinero al cliente. En este caso, nuestra ratio de éxito es del 100%.

¿Qué es lo que pedís a una inversión?

A.U.- Que tenga sentido. Para ello nos fijamos en muchas cosas, pero hay tres que desde nuestro punto de vista son imprescindibles: el track record, contrastamos la experiencia y proyectos previos del cliente de forma detallada, ya que creemos que esto es clave; la calidad del activo; y el plan de negocio, es decir, deben ser operaciones con márgenes amplios, las hipótesis tienen que ser realistas y la estructura de capital debe estar equilibrada. Porque no tiene sentido que el financiador se lleve más dinero que el cliente, esto para nosotros es una línea roja. El plan de negocio debe reflejar una salida clara y creíble, nuestro negocio no es quedarnos el activo, sino que se basa en prestar fondos y cobrarlos con los intereses.

¿Podríamos destacar algún proyecto?

J.D.B.- Los más sonoros son la financiación de la Socimi Ktesios (7 millones de euros) o la



reciente financiación de la adquisición de cinco hipermercados y dos gasolineras por parte de Family Cash (c.20 millones de euros). Pero también nos gusta destacar operaciones más singulares como la compra de un edificio en Huesca, que permitió a nuestro cliente triplicar su inversión en menos de un año. O financiaciones corporativas de más de 15 millones de euros para uno de los resorts de lujo más importantes del país en la Costa de Sol.

¿Hacia dónde queréis que avance Izilend?

A.U.- Nuestra filosofía se centra en la mejora continua, con el objetivo de consolidar nuestras fortalezas y ampliar el abanico de productos que ofrecemos, para alcanzar a un mayor número de clientes y operaciones de mayor envergadura. En la actualidad, el sector de la financiación alternativa es relativamente joven en España, lo que nos presenta un vasto horizonte de oportunidades por explorar. La labor didáctica por nuestro lado es fundamental para dar a conocer este tipo de financiación entre posibles clientes y lograr que esta sea considerada como una opción cada vez más válida.

www.izilend.com



De izquierda a derecha: Gerardo Cinelli, Jacobo Díaz de Bustamante, Francisco Jonet, Asier Uriarte, Javier Porras.

EL EQUIPO IZILEND

El equipo de Izilend, aunque reducido en número, destaca por su eficiencia y amplia experiencia, proveniente de diversas áreas como promoción inmobiliaria, consultoría, private equity, banca y fondos de inversión. La combinación de sus perfiles se traduce en una comprensión integral del sector, evidenciada en una cartera diversificada tanto en ubicación geográfica como en tipología de activos. “Nos llegan más de 50 oportunidades a la semana, por lo que es crucial contar con un equipo capaz de discernir entre las oportunidades malas y las de gran potencial. Esto nos ha permitido tener gran crecimiento y alcanzar los números mencionados”, aseguran Jacobo Díaz de Bustamante y Asier Uriarte, directores de Izilend.