

Grupo Ceiba, uno de los referentes de la financiación alternativa hipotecaria en España



De izquierda a derecha Juan Cervera, Pedro Echanove, Ignacio Osorio y José Manuel Lozano, Socios y Director General de Ceiba.

La firma cumplirá catorce años consolidando su posición como uno de los referentes en el sector de la financiación alternativa hipotecaria en España, un mercado que ha ganado mucho peso en la última década como vía complementaria a la financiación bancaria tradicional.

Fundada en 2013 por Juan Cervera, Pedro Echanove y José Manuel Lozano, y dirigida por Ignacio Osorio como director general, Ceiba ha construido su trayectoria en torno a la financiación mediante deuda directa con garantía hipotecaria, ofreciendo soluciones a particulares, empresas y promotores que necesitan liquidez para ejecutar sus proyectos.

Ese recorrido se apoya en un modelo de negocio centrado en la especialización, el trato cercano al cliente y el conocimiento profundo del mercado: cada proyecto se analiza de manera individualizada, estudiando el valor de los activos y estructurando operaciones que respondan a cada necesidad de financiación, sin perder de vista la protección del capital de la operación.

UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO SOSTENIDO

Desde sus inicios, Ceiba ha ampliado progresivamente su actividad hasta alcanzar en la actualidad alrededor de 1.200 operaciones formalizadas en zonas prime de España, como Madrid, Barcelona o Mallorca. Ese crecimiento ha ido acompañado de una expansión geográfica constante, con la reciente apertura de nuevas sedes en Valencia y Marbella.

En este contexto, la firma ha consolidado un equipo de 32 profesionales que continúa creciendo y se encuentra distribuido en zonas estratégicas del país, con una experiencia media superior a los 15 años en el sector, lo que se convierte en uno de sus principales elementos diferenciadores de Ceiba frente a otros actores del mercado.

DISTINTAS OPCIONES DE FINANCIACIÓN

El modelo de Ceiba abarca distintas soluciones de financiación adaptadas a un mercado cambiante. Entre ellas, destacan los préstamos puente, destinados a operaciones inmobiliarias que necesitan financiación a corto plazo; la financiación de proyectos, que aporta liquidez para el desarrollo o finalización de iniciativas empresariales; las operaciones de reestructuración de deuda, orientadas a facilitar la reorganización de obligaciones financieras y preservar el patrimonio inmobiliario; y las operaciones inmobiliarias, que ofrecen una alternativa a otras fórmulas como la entrada de nuevos socios o determinadas estructuras de capitalización. Esta diversificación permite a la compañía trabajar con clientes y necesidades muy distintas, manteniendo siempre como eje principal la garantía hipotecaria y el análisis minucioso de los activos.

REDISEÑO DEL “PRÉSTAMO PROMOTOR”: UNA NUEVA LÍNEA PARA LA OBRA NUEVA

En este destacado crecimiento, Ceiba ha anunciado el lanza-

miento de un nuevo y específico “Préstamo Promotor”, una nueva línea especializada de financiación pensada para dar respuesta al creciente desarrollo que la compañía prevé en el segmento de la obra nueva durante los próximos años. A través de este producto, la firma podrá financiar operaciones de hasta 15 millones de euros, ampliando el rango de proyectos que puede respaldar, reforzando su apuesta por dar servicio a promotores con necesidades de mayor envergadura.

Así, la compañía busca situarse como un socio financiero de primer nivel para los promotores desde las primeras fases de sus proyectos de obra nueva, aplicando el mismo modelo de agilidad, eficiencia y cercanía que ha caracterizado el resto de su actividad.

RAPIDEZ, FLEXIBILIDAD Y ACOMPAÑAMIENTO: LA CLAVE NO ESTÁ SOLO EN EL PRECIO

Ceiba insiste en que su éxito no reside únicamente en ofrecer una financiación cuyas condiciones suelen ser, en líneas generales, superiores a las de la financiación tradicional, sino en

Trece años después de su fundación, la compañía suma cerca de 1.200 operaciones formalizadas y rediseña el “Préstamo Promotor”, su nueva línea para financiar obra nueva con hasta 15 millones de euros por operación

la rapidez con la que resuelve cada operación gracias a la automatización de sus procesos y a la agilidad en la toma de decisiones. A esto se suman unos criterios mucho más flexibles que los de la banca tradicional, capaces de adaptarse a cada realidad y a cada cliente.

Pero, sobre todo, Ceiba se diferencia por el acompañamiento que ofrece en todo momento: asesorando a sus clientes en lo que necesitan y poniendo a su disposición una experiencia acumulada de más de una década para ayudarles a ejecutar sus planes y asegurar su éxito. Este compromiso convierte a la compañía en ser socia de sus clientes, y le permite contar con unas condiciones lo suficientemente favorables para que estos puedan evitar ceder parte del equity de sus proyectos para poder llevarlo a cabo.

En un contexto en el que las condiciones de acceso al crédito bancario no siempre se adaptan a las necesidades de particulares, empresas y promotores, la financiación alternativa se ha convertido en una herramienta cada vez más relevante para quienes necesitan liquidez ágil y a medida. Con casi catorce años de trayectoria, cientos de operaciones formalizadas y el lanzamiento de nuevas líneas como “Préstamo Promotor”, Ceiba se presenta como un ejemplo consolidado de crecimiento en este segmento, apostando por seguir acompañando a sus clientes y consolidándose como uno de los referentes de la financiación alternativa hipotecaria en España.