

Solicitud de Propuestas para el co-diseño de un producto de financiación vinculada a la propiedad

Convocatoria de entidades financieras para desarrollar un nuevo asset class sostenible y catalizar la financiación en eficiencia energética

1. Resumen

Green Finance Institute España (GFI España, en adelante) invita a entidades financieras a presentar su candidatura para colaborar en el codesarrollo de un producto mínimo viable (MVP) de **financiación vinculada a la propiedad** (o *Property Linked Finance -PLF-* en inglés) específicamente adaptado al marco regulatorio, operativo y de mercado español.

El objetivo de esta colaboración sería diseñar y validar un **instrumento de financiación estructurado e innovador** que facilite inversiones en eficiencia energética en los sectores residencial y terciario, reduciendo el desembolso inicial por parte de los propietarios, ampliando su acceso a soluciones de financiación inclusivas y generando un nuevo activo financiero sostenible (*green asset class*) con potencial de escalabilidad a nivel nacional y europeo.

Con el fin de garantizar un proceso de selección **transparente y competitivo**, GFI España publica esta **Solicitud de Propuestas** para identificar al colaborador bancario más idóneo para participar en el diseño técnico, la estructuración financiera, la evaluación del riesgo y la preparación de un piloto de mercado.

2. Antecedentes y contexto

En España, la eficiencia energética del entorno construido constituye un reto estructural, dado que una parte significativa del parque de edificios es antiguo, presenta bajos niveles de aislamiento y requiere intervenciones profundas de rehabilitación. Esta ineficiencia energética se traduce en costes energéticos elevados que, en muchos casos, incrementan el riesgo de pobreza energética entre la población.

En un contexto de creciente interés social por la mejora del rendimiento energético y de menor atractivo de las soluciones de endeudamiento tradicionales¹, resulta esencial desarrollar nuevos instrumentos de financiación que permitan acometer rehabilitaciones a gran escala y contribuyan a reforzar la seguridad energética y avanzar en los objetivos climáticos.

¿Qué es la financiación vinculada a la propiedad?

La financiación vinculada a la propiedad (*Property Linked Finance, PLF*) se configura como una solución innovadora al ser un instrumento que permite cubrir hasta el 100 % de los costes iniciales de las mejoras en eficiencia energética al vincular la obligación de pago a la propiedad y no al propietario. Esto posibilita que, en caso de venta, la obligación se transfiera al nuevo titular, de modo que el propietario solo paga mientras posee el inmueble o hasta amortizar la inversión, y el comprador adquiere un edificio más eficiente a cambio de continuar con los pagos asociados. Este instrumento sería aplicable tanto a viviendas como a inmuebles terciarios.

¹ Según un estudio realizado por GFI España (febrero, 2024) para analizar las actitudes de los propietarios hacia productos financieros innovadores, el 83% de los encuestados indicó que la eficiencia energética y la sostenibilidad son las mejoras que más les interesarían si contaran con financiación asequible o atractiva. Asimismo, el 60% señaló que el elevado coste inicial de la inversión constituye la principal barrera para llevar a cabo reformas sostenibles o energéticamente eficientes.

Aunque PLF no es un instrumento operativo en España, GFI España está trabajando activamente para introducir esta solución en el mercado nacional y europeo, dado su potencial para desbloquear capital, favorecer la inclusión financiera y aportar las ventajas como:

- *Financiación «vinculada» a la propiedad* y no al propietario, lo que permite que las obligaciones de reembolso, no acelerables, se transfieran al nuevo titular en caso de venta. De este modo, el propietario solo asume los pagos mientras mantiene la propiedad, reduciendo de forma directa la principal barrera de amortización (*payback*) en las actuaciones de rehabilitación.
- *Permite movilizar capital público y privado*, ya que puede capitalizarse con fondos públicos y con inversión institucional. Esto facilita que la estructura de financiación evolucione progresivamente hacia fuentes más privadas a medida que el mercado madura. Además, la cuota puede ser subvencionada, lo que amplía su aplicabilidad a perfiles más vulnerables y refuerza su impacto social.
- *Permite la agregación y titulización*: los flujos de caja generados por el PLF son estables y previsibles, lo que facilita su titulización y posterior distribución en el mercado. Esto, a su vez, puede contribuir a reducir los tipos de interés para el consumidor final.
- *Solución contrastada a nivel internacional*: los modelos de financiación vinculados a la propiedad han demostrado su eficacia en diversos países. Destaca especialmente el caso de Estados Unidos, donde el programa PACE ha movilizado más de 18 mil millones de dólares en inversiones destinadas a mejorar la eficiencia energética y la resiliencia de los edificios².
- *Atractivo para los consumidores*: Las investigaciones de GFI evidencian un notable interés por parte de los usuarios en España, tanto en contextos de precios energéticos estables como en períodos de aumento de costes.³.

Principales avances en el desarrollo del producto

Desde principios de 2020, GFI ha identificado el potencial de la financiación vinculada a la propiedad para apoyar la descarbonización de hogares y empresas, explorando sus oportunidades mediante:

- Investigación en Reino Unido (2021-2022) y España (2025) sobre la **actitud de los consumidores** hacia la eficiencia energética y la PLF, que mostró un fuerte interés entre los propietarios de viviendas y administradores de fincas.
- Organización en octubre de 2022 de un **taller con expertos del sector en Reino Unido** para analizar características, retos y mecanismos de la PLF, sentando las bases de un «plan inicial» para su implementación.
- **Visitas a Estados Unidos** para aprender de la experiencia del mercado PACE residencial y comercial, comprendiendo procesos operativos y testeando ideas para la PLF en Europa.
- **Adhesión a PACE Nations**, organismo de referencia de la industria PACE, para acceder a red y conocimientos especializados.

² El esquema **PACE (Property Assessed Clean Energy)**, aplicado en Estados Unidos, es un mecanismo de financiación que permite obtener financiación a largo plazo y bajo coste para proyectos de eficiencia energética, energías renovables y conservación del agua. La financiación de PACE se reembolsa como una tasa sobre el impuesto regular de la propiedad y se procesa de la misma manera que otras tasas locales de beneficio público. Dependiendo de la legislación local, PACE puede utilizarse para propiedades comerciales, sin ánimo de lucro y residenciales. En España, GFI España está explorando variantes adaptadas al marco jurídico nacional, como su articulación a través del derecho privado mediante la figura del censo consignativo (véase nota 2) o mediante una prestación patrimonial pública no tributaria, con el fin de habilitar mecanismos equivalentes que permitan vincular la financiación al inmueble y no al propietario.

³ El estudio realizado por GFI España en febrero de 2024 muestra resultados muy similares a los obtenidos por [GFI en el Reino Unido](#). El 70% de las personas propietarias encuestadas declara estar muy o bastante interesada en productos de financiación vinculada a la propiedad y, un porcentaje aún mayor, el 76%, afirma que consideraría adquirir este tipo de producto.

- Publicación en 2024, en colaboración con Lloyds Banking Group y NatWest Group, de [A Greenprint for Property Linked Finance in the UK](#), que propone un enfoque para introducir, ejecutar y escalar la PLF en Inglaterra y Gales, con eventual expansión al resto del Reino Unido.
- **Lanzamiento de la [Global Property Linked Finance Initiative](#)** (septiembre 2025): Durante la Semana del Clima de Nueva York, junto al *Climate Bonds Initiative*, se presentó esta iniciativa que ya cuenta con más de 10 miembros y ha publicado los [Property Linked Principles](#) para orientar el desarrollo coherente de propuestas locales en distintas jurisdicciones.
- La financiación vinculada a la propiedad ha sido incorporada como instrumento de financiación innovador en el borrador del [Plan Nacional de Rehabilitación de Edificios](#) del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, destacando su potencial para facilitar reformas energéticamente eficientes.
- **GFI España lidera un consorcio europeo** junto a Jules Assets, TNO, SEFA y Spainsif bajo el proyecto [LIFE NEW-PACE](#) para desarrollar la aplicación de un producto de financiación vinculada a la propiedad en España y en Europa. En España, estamos analizando la implementación mediante el censo consignativo, una figura de derecho civil del Código Civil Español que permite financiar al 100% la rehabilitación de inmuebles mediante un capital inicial entregado al propietario (censatario) a cambio de un canon periódico pagadero durante hasta 50 años, garantizado por el inmueble. El censo comparte ciertas características con los préstamos hipotecarios, pero la devolución del capital no es obligatoria; el censualista tiene acciones reales sobre el inmueble y personales contra el censatario únicamente para reclamar las rentas o cánones vencidos. Esta figura es plenamente transferible y divisible, transmitiéndose automáticamente al vender la propiedad. En Holanda, el proyecto se desarrolla bajo el formato de un "ground lease", adaptando este instrumento de PLF al contexto jurídico local.

3. Objetivos de la colaboración

El objetivo de esta colaboración es diseñar, desarrollar y lanzar de forma colaborativa un MVP (producto mínimo viable) de financiación vinculada a la propiedad para el mercado español, utilizando la figura del censo consignativo y explorando su potencial en distintos segmentos residenciales, comerciales, terciarios y de propiedad pública. En concreto, la colaboración se centraría en:

- **Desarrollar un «plan maestro» de financiación vinculada a la propiedad**, que incluya el modelo financiero, el cumplimiento normativo, operativa, *customer journey*, implicaciones para el mercado inmobiliario e integración a lo largo de la cadena de suministro de la rehabilitación.
- **Testar el plan con las partes interesadas clave**, incluidos expertos jurídicos, especialistas en rehabilitación, tasadores inmobiliarios, agentes y propietarios inmobiliarios, reguladores, gobiernos locales y centrales, contables, fiscalistas e inversores.
- **Definir el mercado objetivo** del MVP y realizar tests de mercado para perfeccionar el plan, el mensaje a clientes y material de comunicación y marketing de apoyo.
- **Pilotar el plan de forma iterativa**, incluyendo posibles asociaciones con terceros para servicios fuera del ámbito del colaborador bancario (garantías, seguros de instalaciones, financiación mixta, desarrollo de fondos o vehículos de financiación ad-hoc).
- **Adaptar y comunicar en España** los principios de financiación vinculada a la propiedad.
- **Desplegar proyectos PLF en entornos sandbox** disponibles a nivel local o nacional.
- **Contribuir a la expansión internacional** a través de la *Global PLF Initiative*.

4. Colaboración requerida para el desarrollo del instrumento PLF en España

4.1. Perfil esperado del colaborador bancario

El proyecto requerirá un colaborador bancario con capacidades clave para llevar la financiación vinculada a la propiedad al mercado español:

- Experiencia en el desarrollo, lanzamiento y escalado de productos financieros sostenibles e innovadores para clientes minoristas y empresas, especialmente en proyectos de eficiencia energética en el sector construido, incluyendo conocimientos en riesgo, fijación de precios, regulación, desarrollo de productos y experiencia del cliente.
- Compromiso de dedicar recursos y colaborar con GFI y terceros (especialistas en rehabilitación, reguladores, inversores potenciales) para implementar PLF, con habilidades de gestión de productos y proyectos y respaldo de la alta dirección.
- Operaciones y sistemas flexibles que permitan el rápido despliegue del producto y su iteración para maximizar el éxito del MVP.
- Capacidad de asociarse con proveedores de servicios externos necesarios para el lanzamiento (contratistas de rehabilitación, organismos de verificación, grandes propietarios de activos, reguladores).
- Sólidas capacidades de marketing y comunicación para posicionar eficazmente PLF ante clientes, medios y el mercado en general.
- Amplia base de clientes en España y reputación positiva ante clientes, reguladores y actores del sector de innovación.
- Ser una institución financiera regulada, con licencia bancaria y gestora de activos, y contar con procesos sólidos de gobernanza.

4.2. Capacidades a aportar por GFI España

GFI contribuirá con conocimientos, experiencia y recursos clave para apoyar el desarrollo del MVP de PLF en España, a través del:

- Desarrollo del «plan maestro» de PLF desarrollado con expertos del sector, que incluye investigación sobre el mecanismo de vinculación a la propiedad, modelo de financiación, análisis de mercado, experiencia del cliente, marco jurídico y fiscal, regulación y oportunidades de mercado.
- Equipo experimentado en finanzas verdes, innovación de productos, gestión de proyectos complejos y creación de mercados financieros emergentes.
- Acceso a una amplia red de expertos y organizaciones comprometidas con el crecimiento de la financiación vinculada a propiedades y la financiación sostenible en todos los sectores.
- Neutralidad institucional que favorece relaciones con múltiples partes interesadas (reguladores, ministerios, responsables políticos), aportando una perspectiva holística para un mercado más sostenible y escalable.
- Plataforma y equipo de comunicación para difundir logros y promover el MVP de PLF, trabajando de manera coordinada con el colaborador bancario para maximizar la visibilidad y el impacto del proyecto.

5. Duración y formalización de la colaboración

La relación con el colaborador bancario se formalizará mediante un acuerdo de colaboración que definirá los roles y responsabilidades de cada parte, los compromisos de recursos, la propiedad intelectual generada, la confidencialidad y los mecanismos de gobernanza y toma de decisiones durante la colaboración. Este acuerdo podrá complementarse con acuerdo de confidencialidad para proteger la información sensible compartida entre las partes.

En enero de 2026 se pondrán a disposición de las organizaciones interesadas los términos principales de la colaboración. Estos incluirán las condiciones indicativas para un periodo de exclusividad, los derechos de propiedad intelectual, la confidencialidad y otra información relevante, y se someterán a negociación con el colaborador bancario seleccionado en la fase siguiente.

Las organizaciones interesadas en recibir los términos principales pueden contactar con Eduardo Brunet, Director General de GFI España, en eduardo.brunet@gfi.green

6. Información sobre el envío de candidaturas y criterios de evaluación

Envío de candidaturas

Las respuestas a esta solicitud de propuestas deberán enviarse antes de **las 18:00 horas del lunes, 16 de febrero de 2026** a la dirección de correo electrónico: eduardo.brunet@gfi.green. El formato de presentación es libre, aunque se recomienda que las candidaturas expongan claramente su perfil conforme a los criterios planteados en la sección 4.1 y cualquier material de apoyo relevante.

GFI tiene previsto comunicar los resultados de la solicitud de propuestas antes del **15 de marzo de 2026**. Para cualquier consulta o aclaración relacionada con el envío de candidaturas, los interesados pueden contactar con Eduardo Brunet, Director General de GFI España, a la misma dirección de correo electrónico.

Criterios de Evaluación

A continuación, se presentan los criterios que se utilizarán para evaluar las respuestas a esta solicitud de propuestas:

Categorías	Elementos	Criterios	Puntuación
Técnico	Capacidad técnica	Profundidad y amplitud de la experiencia en financiación al consumo, financiación real estate y mercado de valores.	10
	Recursos/Personal	Capacidad para dedicar al proyecto recursos/personal suficiente y con experiencia relevante de alta calidad.	15
Entrega	Gestión de proyectos e innovación	Amplia y profunda experiencia en gestión de proyectos, especialmente en el desarrollo y lanzamiento de productos financieros innovadores sostenibles. Experiencia en innovación de productos, en particular aquellos con un enfoque medioambiental.	20

	Reputación y base de clientes	Reputación del colaborador bancario entre los consumidores, los reguladores y el mercado. Tamaño y diversidad de la base de clientes en España.	10
	Colaboración y comunicación	Experiencia en la colaboración en proyectos con múltiples actores. Capacidad para promover con soporte en comunicación a través de todos los canales y creación y gestión de sites de proyecto.	15
	Apoyo institucional	Evidencia de apoyo corporativo y aceptación por parte de los equipos pertinentes de toda la organización.	5
Económico	Aportación de recursos	Capacidad y disposición a aportar recursos financieros directos al desarrollo, pilotaje o escalado del MVP.	15
Medioambiental	Compromiso	Compromiso del colaborador bancario con la agenda de cero emisiones netas.	10
TOTAL			100