



El ressorgiment del sector immobiliari a Espanya obre noves alternatives de finançament

Les plataformes de 'crowdfunding' immobiliari aterren a Espanya

Aquestes noves companyies permeten invertir en totxo de 50 a 3.000 euros

CONCHI LAFRAYA
Madrid

L'anomenada economia col·laborativa va entrar en el finançament col·lectiu –el *crowdfunding*– pel micromecenatge i per donar suport a projectes tecnològics; també es va estenent en els serveis bancaris, com a alternativa de finançament de les empreses, i ara també arriba a la inversió immobiliària. Noms de joves empreses com Housers, Privalore, The Crowd Estates, InvestReal o Inveslan comencen a sonar amb força. Gairebé totes elles són plataformes de finançament col·lectiu, que ofereixen a particulars o inversors institucionals invertir en el sector immobiliari amb la promesa d'altres rendibilitats. Es tracta d'un sistema que fa anys que funciona en països com els Estats Units, el Regne Unit o Colòmbia.

Unes són plataformes per operar a internet, d'altres es defineixen com a promotores immobiliàries, però totes tenen per objectiu adquirir, llogar o rehabilitar immobles en què els particulars poden invertir des de 50 fins a 10.000 euros. La diferència amb les socimis, que també inverteixen en immobles, és que aquests nous vehicles inversors van dirigits, sobretot, a estalviadors particulars, no només als inversors professionals.

Alguns estudis del sector calculen que el mercat del micromecenatge assolirà a Espanya els 250 milions d'euros aquest any 2016 i asseguruen que prop del 15% es destinarà a projectes immobiliaris.

Aquestes noves companyies que s'enquadren en el finançament col·lectiu immobiliari han nascut a l'abril de la llei 5/2015 de finançament empresarial d'abril de l'any passat, normativa que en l'article V regula l'activitat de plataformes de finançament participatiu. Aquesta norma estableix que els participants d'aquesta mena d'iniciatives es dividiran segons el seu nivell de solvència entre acreditats i no acreditats. Els primers no tenen límit d'inversió, però els segons, entre els quals cal situar els inversors particulars, s'estableix un límit de 3.000 euros per projecte i de 10.000 euros a l'any per plataforma.

En principi, aquestes empreses estaran supervisades per la CNMV, però en aquests moments s'està pendent que els concedixin les llicències oportunes. Mentrestant, operen de la mà d'operadors internacionals que tenen els permisos pertinents dels seus reguladors. Respecte als projectes a finançar, el límit és de dos milions d'euros quan hi ha inversors no



XAVIER CERVERA / ARXIU

Les plataformes de col·laboració participativa i les socimis estan impulsant el sector immobiliari

RENDIBILITATS ALTES

La rendibilitat promesa va del 3% al 18% en funció del temps de permanència

UN NEGOCI QUE CREIX

Les plataformes de finançament participatiu mouran 250 milions el 2016

qualificats, xifra que s'eleva fins als cinc quan el finançament procedeix només de qualificats.

Tono Brusola i Alvaro Luna, fundadors de Housers, companyia que ha captat 10 milions d'euros i que té 47 immobles i 21.000 usuaris, apunten que "vam estar donant voltes a com crear un fons d'inversió col·lectiu perquè vam veure que el mercat immobiliari estava canviant de cicle i era el moment que la inversió tornés al sector". Afegeixen que "ens vam adonar que els inversors immobiliaris tenien un poder adquisitiu alt, però que per accedir al sector calia

endeutar-se amb el banc gairebé tota la vida, i la nostra idea era democratitzar el sector".

Aquestes empreses ofereixen promeses de rendibilitats que van del 3,28% al 18%, percentatges que contrasten amb els actuals tipus d'interès propers a zero. El model de negoci estableix que els beneficis de l'inversor vinguin de dues vies. D'una banda, del lloguer de l'immoble, que es reparteix mes a mes. I, per una altra, una vegada assolida la revalorització objectiu fixada per la companyia, l'immoble es posa a la venda.

I què passa si l'inversor vol recu-

perar els seus diners abans que l'edifici es vengui? Algunes plataformes, com Housers, preparen una cina per donar liquiditat a les participacions, perquè els inversors puguin vendre a un altre usuari la seva participació al preu que acordin.

Segons Dídac Figueras, un dels socis fundadors d'Inveslan, "la rendibilitat mitjana supera el 10% sobre la inversió feta". Per la seva part, Jorge Marqués, CEO de Privalore, assegura que "la nostra rendibilitat històrica podrà arribar al 17% anual". Però destaca que el punt diferencial de Privalore és aquest: "Som la primera promotora immobiliària oberta a tots mitjançant finançament col·lectiu directe". A què afegeix: "Nosaltres inverteim el 65% en cada projecte, amb fons propis i recursos bancaris, per la qual cosa seleccionem molt bé els immobles". La majoria d'aquestes plataformes inverteixen en immobles de tercers. Ofereixen els seus serveis per contractar a través de la xarxa i són intermediaris financers.

Pel professor José García Montalvo, de la Universitat Pompeu Fabra, "estan proliferant aquesta mena de projectes perquè els fons d'inversió i la borsa proporcionen rendibilitats tan baixes a l'estalviador, en ocasions fins i tot negatives, que s'està tornant al maó".

En qualsevol cas, aquestes firmes encara són *start-up* en si mateixes, fet que significa que són empreses que encara han de validar el seu propi model de negoci. ●

TRES EXEMPLES DE COMPANYIA EN ACTIU

Aquestes empreses inverteixen, sobretot, en pisos de grans ciutats: al centre de Barcelona o Madrid. Fan reformes, els lloguen o els venen i fan participants de les diferents fases del desenvolupament immobiliari inversors particulars, mitjançant les seves aportacions dineràries.

HOUSERS, LA MÉS ACTIVA DEL MERCAT

Ja ha captat 10 milions d'euros

■ Housers, amb seu a Madrid, ha captat deu milions d'euros. Disposa de 47 immobles i 7.000 inversors. Els immobles vénen de particulars. La rendibilitat bruta mitjana dels seus projectes és del 6,77% actualment. La companyia va ser fundada per Tono Brusola i Alvaro Luna.

PRIVALORE, PROMOTORA IMMOBILIÀRIA

Es dedica només a rehabilitar pisos

■ Privalore, fundada per Jorge Marqués i Román Camps, és una promotora, amb la qual cosa es dedica al finançament col·lectiu directe. Pretén captar dos milions d'euros i a causa de l'experiència en el sector es dedica a reformar pisos, i així la inversió es recupera en vuit mesos.

INVESLAN, LA TECNOLOGIA AL MAÓ

Permet invertir des de 100 euros

■ Fundada per Carles Serradell, Robert Stoelzaed, Dídac Figueras i Agustín López ofereix operacions patrimonials i de venda. En les primeres es pot invertir des de 100 euros i en les segones a partir de 3.000. Ha finançat operacions per valor de més de 730.000 euros.