

Finanzas personales

LAS PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING FACILITAN EL ACCESO DEL PEQUEÑO INVERSOR AL SECTOR INMOBILIARIO

«El arrendatario clásico se está convirtiendo en algo del pasado», comentaban en el salón inmobiliario SIMA de noviembre, en una mesa redonda sobre el presente y futuro del *protech*. Este término define aquellas empresas que, con la tecnología, están reinventando el sector. Y bajo este término se agrupan las plataformas de crowdfunding inmobiliario, que contribuyen a esta transición a una nueva figura de arrendatario e inversor. Presentes en España desde 2015, hay en la actualidad decenas de empresas dedicadas a este modelo de inversión, basado en la financiación colaborativa, que mueven unos 30 millones de euros al año y que en el caso de Housers, la pionera y más conocida, aglutina a cerca de 128.000 usuarios registrados.

Cualquier persona con internet y un dispositivo conectado puede participar con su dinero en una o varias propiedades, por lo que facilitan que cualquier usuario realice inversiones en el ladrillo. Del otro lado, una promotora puede conseguir fondos sin tener que acudir a una entidad bancaria, con la consiguiente reducción de costes y tiempo de tramitación. El inversor cubre una parte del proyecto con el capital aportado y, a cambio -en el mejor de los escenarios- recibe un retorno que de media puede rondar el 8% o 9% anual. Aunque se dan oportunidades que llegan a arrojar un retorno anual del 25%, señalan desde la plataforma con sede en Barcelona iCrowdhouse, en la que los inversores son siempre socios de las promociones.

«Los proyectos ofrecen unas rentabilidades muy superiores a las que se pueden encontrar en los sistemas tradicionales y esto es un gran atractivo», asegura **Diego Bestard**, CEO de Urbanitae, plataforma madrileña que en marzo recaudó 1,85 millones de euros en menos de 30 minutos para una sola operación. Según explica, ya han liquidado cuatro de los 27 proyectos de financiación impulsados, con una rentabilidad media del 24%, «un 50% más de lo estimado», añade.

En líneas generales, los proyectos se clasifican en tres estrategias en función de su finalidad: financiar la construcción y/o rehabilita-

El modelo es accesible pero no está exento de riesgos: puede llegar a perderse todo el capital

ción de un inmueble que se va a vender (de plusvalía); o que se va a alquilar (de rentabilidad); u otorgar un préstamo al promotor (de deuda). Una vez cerrada la fase de captación de fondos, es cuando los inversores empezarán a percibir los rendimientos, en plazos que dependen también de la tipología de estrategia elegida. Por ejemplo, si el destino es la venta de la propiedad, puede oscilar entre un míni-

mo de 9 meses y un máximo de 36 meses.

Con este planteamiento, estas plataformas están popularizando la inversión en un sector que, si bien es uno de los principales objetivos a la hora de poner a funcionar el ahorro en el caso de los particulares o de cazar rentabilidades jugosas en el caso de las grandes firmas y fondos de inversión, tiene una barrera de entrada no apta para cualquier bolsillo.

Desembolso mínimo

El modelo permite invertir con cantidades muy bajas: incluso desde un mínimo de 50 euros. **Miguel Ángel Bernal**, coordinador del Departamento de Investigación del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB), aseguraba en un podcast de

IEB que, pensando en «regalos» con los que apostar por el futuro, «en vez de Reyes o abrir una cuenta de ahorro familiar, lo que tendrían que hacer es coger 50, 100 o 200 euros y entrar» en una de estas plataformas.

El modelo es accesible no solo por el importe necesario, sino también por el procedimiento. La tecnología con la que se opera es de manejo sencillo y, en su mayor parte, no se cobra comisión o tarifa por registrarse e invertir. Y esta accesibilidad es uno de los principales riesgos que observa **Álvaro Larraz**, profesor del Programa de Especialización en Real Estate del IEB: al ser tan «intuitivas y cercanas» pueden pasarse por alto los posibles riesgos y llevar al inversor «a una pronta descapitalización».

Según explica, este tipo de plataformas están dirigidas a «inversores no especializados» que, sin embargo, pueden arriesgarse a invertir sin solicitar asesoramiento al ser tickets (cantidad de inversión) pequeños y realizarse toda la gestión vía online.

Aunque el mercado inmobiliario parezca más seguro que, por ejemplo, la renta variable, cualquier inversor debe tener en cuenta los riesgos: no hay garantías de obtener rentabilidades elevadas y, de hecho, cabe la posibilidad de que haya retrasos en la devolución del capital o incluso de que pierda toda su aportación. Por eso es importante hacer una comparativa y asegurarse de «entender las métricas» antes de elegir plataforma y proyecto, subraya **Larraz**.

A su vez, las plataformas toman medidas para minimizar la exposición, por ejemplo, con el método de selección de proyectos. Según detalla el CEO de Housers, **Juan Antonio Balcázar**, «observamos la experiencia del promotor y su solvencia, pero también la viabilidad inmobiliaria y financiera del proyecto». De esta forma, los «pocos» que pasan los filtros son «de calidad», asegura el directivo de esta compañía, que ya ha completado con éxito más de 100 proyectos.

Housers es la única en Europa con un análisis de riesgo de proyectos (*scoring*) elaborado por auditores externos y es también la primera que ingresó en el registro de Plataformas de Financiación Participativa (PFP) de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). No obstante, hay que tener en cuenta que los proyectos no están supervisados por el regulador. «Las oportunidades de inversión no son revisadas/autorizadas por la CNMV una a una», advierte **Mar Omedes**, ejecutiva de cuentas de inversores en StockCrowd.

Con todo, las PFP de *real estate* no dejan de atraer inversores. Aunque en 2020 recaudaron 30 millones de euros, el 24,4% menos que en 2019, el retroceso tiene lugar tras un año de estabilización y dos años de avances de más del 90% (2018 y 2017), según el informe de la consultora Universo Crowdfunding y la Universidad Complutense de Madrid. «La parte positiva es que empezaron a recaudar varias plataformas nuevas y la dependencia casi total de Housers se ha diluido. Ahora el sector está mucho más fragmentado y es menos dependiente de una sola plataforma», comenta **Ángel González**, CEO de Universo Crowdfunding.

Invertir en ladrillo a partir de 50 euros

María Refojos

Plataformas de crowdfunding inmobiliario

EMPRESA	FUNDADA	INVERSIÓN MÍNIMA	INVERSIÓN MEDIA	RENTABILIDAD MEDIA
Housers	2015	100 €	566 €	8,63%
Stockcrowd	2015	50 €	11.800 €	8,27%
Civislend	2016	250 €	8.840 €	8%
iCrowdhouse	2016	500 €	10.000 €	6% - 8%
Urbanitae	2017	500 €	4.000 € - 5.000 €	4% - 7%
Propcrowd	2017	100 €	*	*
Brickbro	2018	50 € - 300 €	*	*
Fellow Funders	2021	1.000 €	2.000 €	15%

Plataformas de Financiación Participativa con registro en la CNMV

*dato no disponible