Empresa

Brickfunding, el ‘Rastreator’ del ‘crowdfunding’ inmobiliario: cierra una ronda de 60.000 euros y ya enfila el sueño americano

Juancho Arregui, arquitecto y licenciado en Bellas Artes, fundó en 2016 la *proptech*, que, ahora ha lanzado su versión comercial con el objetivo de cerrar el año con un mínimo de cuarenta plataformas en su agregador. Housers, Urbanitae o Inveslar ya han apostado por estar en su nube.

J. Izquierdo
8 jun 2018 - 04:57

Las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario son ya una realidad con visos de consolidarse en España, por lo que era cuestión de tiempo que alguien tuviera la idea de agruparlas a todas en un único agregador. Brickfunding tiene ese objetivo y para seguir su desarrollo está a punto de cerrar una primera ronda de 60.000 euros que le

https://www.ejeprime.com/empresa/brickfunding-el-rastreator-del-crowdfunding-inmobiliario-cierra-una-ronda-de-60000-euros-y-ya-enfila-el-sueno-america

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

permitirá reforzar su área comercial y ampliar el número de clientes. **Housers, Urbanitae o Inveslar, entre otras, ya han confiado en la *proptech***. Su fundador y consejero delegado, Juancho Arregui, sin embargo, aspira a más y quiere, "como mínimo, acabar el año con cuarenta plataformas en el agregador", según explica a EjePrime.

Arregui, arquitecto y licenciado en Bellas Artes, dejó hace un año y medio el diseño de las casas a un lado para dar un paso adelante y adentrarse en su financiación. En un principio, la idea del directivo era crear su propia plataforma, "pero vi que había que levantar bastante capital para cubrir el coste" y entonces se dio cuenta de que no había agregadores para este mercado en España y cambió de estrategia.

Actualmente, **Brickfunding cuenta con 16 operadores en su plataforma "porque en España el sector todavía es pequeño**, aunque creemos que este número irá subiendo próximamente", prevé Arregui. El directivo, además, no quiere quedarse entre las cuatro paredes de España: **"Nuestra vocación es más internacional porque el inversor *crowd* invierte, principalmente, por la confianza que le genera la plataforma"**.

Brickfunding aspira a doblar el número de compañías agregadas a su plataforma y alcanzar las cuarenta en 2018

Por ello, en un medio plazo, "cuando la compañía ya esté consolidada en España, el mercado americano será el siguiente paso". Asimismo, Arregui no vislumbra un agregador que sobreviva especializado únicamente en el *crowdfunding*. **"Hemos comenzado con el *funding*, pero queremos ofrecer más adelante otros tipos de inversión inmobiliaria"**, apunta el directivo.

Tras ser escogida por Bankia Fintech, la aceleradora de *start ups* de la financiera española, y trasladarse durante un periodo a Valencia, Arregui volvió a coger las maletas y se instaló en Madrid donde refundó el proyecto el pasado octubre. **Recientemente, la *proptech* lanzó la versión comercial** para las plataformas con el objetivo de aumentar su cartera. "A nivel mundial **hay 300 *crowd* inmobiliarias listadas y se calcula que para 2020 este mercado moverá 20.000 millones de dólares (17.000 millones de euros)** a través de medio millar de plataformas", destaca el empresario.

Sólo en 2017, el *crowdfunding* inmobiliario movió en todo el planeta 5.500 millones de dólares (4.654 millones de euros) y Brickfunding ya sabe de la gran competencia que

https://www.ejeprime.com/empresa/brickfunding-el-rastreator-del-crowdfunding-inmobiliario-cierra-una-ronda-de-60000-euros-y-ya-enfila-el-sueno-america

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

tendrá cuando dé el salto internacional. En Europa, Crowdcircus es un agregador que "abarca ladrillo y de todo".

¿Qué busca el inversor en 'crowd'?

Basándose en su experiencia, Arregui apunta que **el inversor "mira la rentabilidad evidentemente, pero también mucho la solvencia de la plataforma"**. Además, el directivo destaca que "la opción de que tengas liquidez es importante" y se justifica: "Hay un problema con la legislación, porque el mercado no te permite quitar posición o transaccionar tus participaciones sociales en los proyectos en los que inviertes".

Arregui tiene como socio a Miguel Ángel Vaquero, un hombre con experiencia en otras *start ups* y que ostenta el cargo de director técnico de la *proptech*, y en sus oficinas de Madrid trabajan a diario cinco personas. **"La previsión es que la plantilla aumente en los próximos meses al ritmo de que vayamos creciendo como empresa"**, explica el directivo, que cree que en unos años "acabarán habiendo grandes plataformas de *crowdfunding* panaeuropeas que recogerán los proyectos de promotores locales". En definitiva, plataformas que continúen la tendencia actual de *democratizar* las inversiones inmobiliarias.

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.