

Empresa

# El 'crowdfunding' ya financia a cotizadas: Urbanitae participa en un préstamo de 15 millones a Quabit

La *proptech* española, que espera salir al mercado abierto antes del verano, ha apoyado con una pequeña participación un préstamo de Amento Capital con la promotora de Abánades.

Jabier Izquierdo  
16 abr 2018 - 04:53



En su proceso por convertirse en un *player* más del real estate, el *crowdfunding* ya financia a promotoras cotizadas. La plataforma Urbanitae ha participado recientemente en un préstamo de quince millones de euros para diversas promociones residenciales proyectadas por Quabit. La *proptech* ha participado en un pequeño porcentaje en este préstamo liderado por Amento Capital, según ha podido saber EjePrime.

**La *proptech* ha tomado parte en la compra y desarrollo de una decena de suelos repartidos por toda España** y en los cuales, actualmente, ya se han iniciado cuatro

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/empresa/el-crowdfunding-ya-financia-a-cotizadas-urbanitae-participa-en-un-prestamo-de-15-millones-a-quabit>

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.

---

promociones. Preguntado al respecto, el consejero delegado de la *proptech*, Diego Bestard, asegura que “nuestra participación ha sido menor” y en ella han invertido varios de las aproximadamente cincuenta personas que han entrado en la plataforma mediante invitación.

No en vano, “aún estamos a la espera de recibir la licencia de la Cnmv para operar”, explica Bestard, cuya plataforma ya está lista para abrirse al gran mercado en cuanto llegue la autorización de la comisión del mercado de valores, “que esperamos no se retrase más allá de junio”.

## **Urbanitae espera recibir la autorización de la Cnmv para operar en el mercado abierto antes del verano**

De momento, en los seis meses que lleva operando con este pequeño grupo de usuarios, la *proptech* ha ido haciendo coinversiones con diversos fondos de inversión. “Para nosotros es una opción súper interesante”, asegura Bestard, que tiene claro el objetivo cuál ha de ser el objetivo de Urbanitae: “MI idea es no hacer proyectos grandes, pero no sólo en cantidad, sino por la tipología; invertir en cosas que uno no encuentra en Idealista”.

En este sentido, el empresario pone como ejemplo uno de los activos más majestuosos de Madrid. “¿Por qué no va una plataforma de *crowdfunding* comprar algún día el Edificio España?”, reflexiona. “300 millones de euros es una locura, pero se puede hacer”, asegura, aunque recuerda que “aún hay muchas barreras regulatorias y normativas que lo impiden, pero esto es cuestión de tiempo”.

El ejecutivo, que proviene del sector *fintech*, donde cofundó y dirigió Spotcap (en la que participó la *venture capital* alemana Rocket Internet), apuesta alto con una visión de futuro en el que “habrá en un futuro pocas plataformas *crowdfunding* inmobiliario consolidadas que serán un *player* más del sector, capaces de competir con las grandes empresas”.

## **Bestard: "Que una *crowdfunding* invierta 300 millones de euros por un edificio es una locura, pero**

---

## se puede hacer"

En el caso de Urbanitae, para conseguir posicionarse como una de las compañías de referencia en este subsector, el objetivo de Bestard es ambicioso: “Nuestra pretensión es llegar a levantar cien millones de euros en inversión a través de la plataforma antes de 2020.

Por el momento, además de aportar financiación en el préstamo para Quabit, su compañía ha desarrollado operaciones de compra de suelos, no sólo para activos residenciales. Actualmente, la *proptech* está analizando la compra por 3,7 millones de euros de un suelo en Alicante el que está un Mercadona y que tiene una cláusula de ocupación obligada. “Este proyecto tiene poca rentabilidad, pero es interesante para patrimonialistas, que pueden sacar entre un 5% y un 7%”.

Urbanitae cuenta con varios proyectos en la Comunidad Valenciana ya que “tenemos relación con pequeños promotores de allí”, explica Bestard. Pero no sólo en el Levante tiene echada la vista la *proptech*: “En el norte de Madrid estamos estudiando un suelo para una pequeña promoción de siete viviendas”.

### **Muchos inversores y pocas rondas**

El siguiente paso de la compañía pasa por ampliar “sustancialmente” el número de inversores de la plataforma manteniendo la fórmula de la invitación “para que la plataforma vaya rodando también a nivel tecnológico”, apunta el directivo. En la creación de la *start up* en 2017, Bestard y un socio capitalista de *private equity* invirtieron alrededor de 300.000 euros.

Con experiencia empresarial en Estados Unidos, Bestard define que “conceptualmente y regulatoriamente no podemos ser los promotores de los inmuebles”. “MI labor es buscar en la calle gente que me traiga buenas oportunidades –detalla el ejecutivo–. Son los promotores los que se han de encargar de traernos el proyecto mascado para que, si es aceptado, poner en común al promotor y a los potenciales inversores de nuestra plataforma”.

---

En este sentido, el empresario se muestra muy optimista con el futuro tanto de su negocio como del sector en el que se ha introducido. “Hay muchos fondos, promotoras y *servicers* interesados en trabajar con plataformas y nosotros ya estamos negociando proyectos con varias”, comenta Bestard.

## **El directivo asegura que hay muchos fondos, promotoras y *servicers* interesados en trabajar con *proptech* como la suya**

Además, el directivo asegura el *crowdfunding* inmobiliario “no llega para destruir ningún mercado, sino para crear algo nuevo que traerá un valor añadido nuevo para todos, y eso que aún el verdadero potencial del *crowd* no ha explotado”.

Con esta presentación la *proptech* ya comienza a hilar sinergias con diferentes firmas de inversión y ya se encuentra en avanzadas conversaciones con una *venture capital* para que lidere una primera ronda que apoye la salida al mercado de la *proptech*. “Estamos hablando con varias *venture*, pero mi idea no es levantar muchas rondas”, explica Bestard.

“El objetivo es captar muchos inversores fieles que apuesten por nuestro proyecto, pero que lo hagan de verdad, concienciados”, apunta el directivo. El empresario se refiere a que “meter cincuenta euros no es invertir”, y por ello, el mínimo de entrada en proyectos de su plataforma oscilará entre los 500 y mil euros. “La tendencia debe ser esa, porque así el cliente está involucrado en mayor medida”. A cambio, Urbanitae tendrá “muy informado” al usuario, ya que, según explica Bestard, “contará con un apartado específico que le explicará los riesgos que tiene cada proyecto a través de un experto analista”. El *crowdfunding* ya está aquí, ahora le falta ser grande.