
Empresa

Icrowdhouse: el ‘crowdfunding’ ‘apadrinado’ por Busquets Gálvez lanzará una veintena de proyectos en 2019

La *proptech* barcelonesa abrió la plataforma de inversión inmobiliaria hace un mes con dos proyectos residenciales *prime*, el área en la que se quiere especializar. El objetivo de la compañía es captar proyectos con un volumen de inversión de más de un millón de euros.



J. Izquierdo
27 nov 2018 - 04:57

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/empresa/icrowdhouse-el-crowdfunding-apadrinado-por-busquets-galvez-lanzara-una-veintena-de-proyectos-en-2019>

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.



Hay una nueva plataforma de *crowdfunding* inmobiliario en la ciudad. Icrowdhouse se abrió al mercado de inversión hace menos de un mes con dos proyectos residenciales *prime* y el apoyo de la inmobiliaria Busquets Gálvez. “De cara al año que viene, queremos publicar un mínimo de dos proyectos al mes, con un volumen de inversión de entre un millón y 1,5 millones de euros”, apunta Yago Poveda, fundador y consejero delegado de Icrowdhouse, a EjePrime.

La compañía catalana tiene como objetivo entrar en el capital de promociones de envergadura. “**Queremos acceder a grandes proyectos, no sólo a financiación**”, apunta Poveda.

Icrowdhouse tiene entre sus apoyos a Juan Antonio Gálvez, socio de la inmobiliaria Busquets Gálvez. El empresario participa en la *proptech*, igual que otros directivos y empresas con un perfil “muy inmobiliario”, según explica Poveda. “**En el grupo hay arquitectos, constructores, hoteleros...**”, enumera el directivo, que destaca el interés que tiene en “el conocimiento y experiencia que pueden aportarnos estos socios”.

Icrowdhouse tiene un ticket mínimo de inversión de mil euros y su objetivo es entrar en la financiación de proyectos de gran envergadura

“Queremos oportunidades con largo recorrido”, apunta Gálvez. “El objetivo es

conseguir tener proyectos con gran valor, verdaderamente inmobiliarios”, agrega.

El ticket mínimo que exige la plataforma para la inversión es de mil euros, una cifra muy superior a los cincuenta euros que demandan otras *start ups* para entrar en algunos proyectos. No obstante, Poveda asegura que “el acceso a buenos proyectos a través del *crowdfunding* es aún algo muy escaso todavía en España”.

Primeros proyectos en Barcelona y Marbella

Los primeros proyectos subidos a la plataforma de Icrowdhouse se sitúan en Barcelona y Marbella. **El primero de ellos es una vivienda unifamiliar en el barrio de Gràcia**. Se trata de una casa de obra nueva con 202 metros cuadrados construidos y por la que el promotor ya ha invertido 328.000 euros en la compra el suelo y otros estudios para obtener los permisos de construcción.

“Para nosotros es clave que tengamos la garantía de que cualquier proyecto que se suba a la plataforma se va a acabar”, apunta Poveda, **que exige al promotor que aporte un mínimo de inversión al producto**.

Poveda: “Para nosotros es clave que tengamos la garantía de que cualquier proyecto que se suba a la plataforma se va a acabar”

Icrowdhouse complementará la inversión en grandes proyectos a través de su red, mientras que, en otros más pequeños, el promotor deberá aportar un mínimo del 10% de la inversión total del proyecto.

El segundo activo en cartera en la plataforma es un complejo residencial compuesto por tres villas en una zona residencial situada entre Puerto Banús y San Pedro de Alcántara, en la Costa del Sol. El objetivo de inversión en este proyecto es de 1,12 millones de euros.

“¿Proyectos de grandes activos comerciales? ¿Por qué no?”

La idea de crear Icrowdhouse le surgió a Poveda en 2016, “tras ver el éxito que tenía el *crowdfunding* inmobiliario en Latinoamérica”. Trece meses después de iniciar el

proceso para lograr la autorización de la Cnmv, **la *proptech* obtuvo luz verde para operar en enero de 2018.**

“Este año hemos estado oteando el mercado y mirando cómo sacar el mejor partido a la plataforma”, apunta Poveda. Entre los mercados que son del interés del ejecutivo se encuentra Portugal. **“Oporto nos interesa mucho y puede que en 2019 vayamos allí con nuevos productos”**, reconoce el consejero delegado de la *proptech*.

Además, **tanto Poveda como Gálvez no descartan ampliar su apuesta actual por el residencial y financiar a otros segmentos como el retail.** “Aspiramos a financiar proyectos de cualquier tipología”, apunta Gálvez. Aun con la limitación de cinco millones de euros que tiene para financiar un producto por la normativa vigente, Poveda es claro: “El objetivo a medio plazo es que grandes promotores y fondos nos vengan a ver: ¿entrar en proyectos de grandes activos comerciales? ¿Por qué no?”.