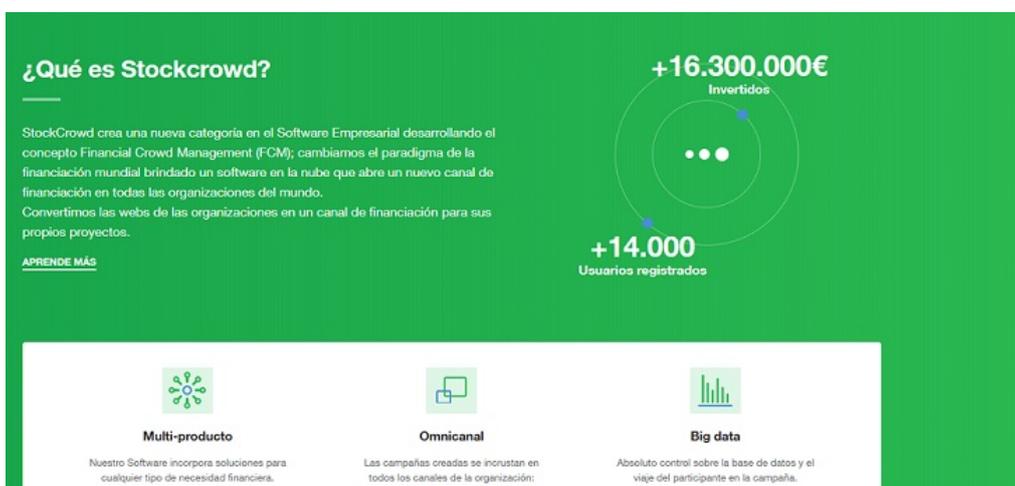


Empresa

Stockcrowd y AW Fomenti impulsan el desarrollo de la promoción local a través del 'crowdfunding'

Ambas compañías han unido fuerzas para crear sinergias entre el promotor tradicional y el inversor profesional a través de la plataforma de *crowdfunding*, con un capital mínimo de inversión de 50.000 euros.

J. Izquierdo
13 mar 2018 - 04:57



Aliar la parte más tradicional y local del *real estate* con las últimas y globalizadas alternativas en inversión inmobiliaria. Esta es la fórmula que quieren impulsar la *proptech* Stockcrowd y la consultora inmobiliaria de empresa AW Fomenti en el sector español. A través de su plataforma de *crowdfunding*, Stockcrowd quiere llenar “un hueco que existe para el acceso de los promotores tradicionales al mercado de capitales alternativos”, explica Josep Jorge, socio director de AW Fomenti, a

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/empresa/stockcrowd-y-aw-fomenti-impulsan-el-desarrollo-de-la-promocion-local-a-traves-del-crowdfunding>

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.

EjePrime.

“La aparición del *crowdfunding* ha permitido que terceros participen en promociones”, recuerda Jorge. El ejecutivo, experto en el proceso de digitalización de las empresas, asegura que **“hemos visto que, en muchas ocasiones, los promotores pequeños y medianos no tienen la capacidad de dirigirse a las *family office*, ni al mercado bursátil; y la financiación bancaria tiene unas exigencias hoy en día a nivel de riesgos que hace que acceder a ese capital sea complejo”**.

Por ello, **de la mano de Stockcrowd, AW Fomenti pondrá a disposición de este tipo de promotor “un canal propio para que puedan captar recursos de inversores privados para poder llevar a cabo sus promociones”**, destaca Jorge. Sin embargo, la labor de la consultora y la *proptech* no queda ahí: “una vez se ha levantado el capital, lo que haremos es gestionar la relación con el inversor como un servicio externalizado para el promotor”. Este punto es importante según el ejecutivo, quien afirma que “de esta manera, el promotor se siente cómodo teniendo socios inversores financieros, sin tener que tratar todo el día con ellos, mientras que el inversor se siente tranquilo porque sabe que hay una figura profesional detrás velando porque se cumpla el plan de negocio firmado en cada proyecto”.

Tras recaudar el promotor el capital necesario para desarrollar el proyecto, la *proptech* gestiona la relación con los inversores

En este sentido, Jorge reconoce que el inversor profesional “antes delegaba todo al promotor y se confiaba”. Con esta nueva herramienta, “promotor e inversor no serán socios de la empresa, pero sí del proyecto”, y ahí entra AW Fomenti, que gestionará la interlocución con los inversores para informar periódicamente de la evolución de la promoción y sus rendimientos económicos. **“El promotor inmobiliario, que sabe hacer muy bien edificios, no tiene por qué saber usar muy bien una herramienta tecnológica como la nuestra”**, destaca el ejecutivo, cuya compañía apuesta por impulsar un mercado promotor local al que le cuesta ahora más que antes encontrar capital para iniciar sus proyectos.

El socio director de AW Fomenti cree “en el valor de la industria por su experiencia, y esa la tiene el promotor tradicional: conoce a sus clientes, conoce a sus proveedores...”.

50.000 euros, el capital mínimo para invertir

Otra de las particularidades de esta herramienta de Stockcrowd y AW Fomenti, con respecto a otras plataformas nacidas en España en los últimos años, es el perfil del inversor. **Con una inversión mínima de 50.000 euros, “la inversión permite diluir el riesgo de la inversión directa”**, alega Jorge, quien apunta que “cuando las cantidades son muy pequeñas hay un problema, ya que el inversor tiene muy poca fuerza y capacidad de intervención en el proyecto”.

Con el peaje mínimo que pide esta herramienta a los inversores, la idea del ejecutivo es que, en un ciclo de incremento de precios como en el que se encuentra el mercado español, “el promotor diversifique los riesgos”. “Si un promotor antes tenía la opción de hacer sólo una única promoción, ahora puede desarrollar tres o cuatro porque ese capital necesario te lo pueden aportar los inversores”, explica Jorge. **“Diversificamos los riesgos de que una promoción no vaya bien... es protección para el promotor y para el inversor”**, apostilla el directivo.

La herramienta impulsa la diversificación de los riesgos, dando opción al promotor a invertir en más de una promoción

Asimismo, “habrá un máximo de inversores por proyecto”, reconoce Jorge, en pos de que la gestión sea “óptima” y no habrá ningún inversor con la mayoría accionarial de ningún proyecto, “para que nadie domine sobre el resto de participantes en la promoción”, asegura el ejecutivo.

Tras un análisis de la promoción ofertada a la plataforma, AW Fomenti y Stockcrowd analizan el proyecto de manera individual y lo vuelcan, si pasa el filtro, “con toda la información necesaria para que el inversor pueda saber la rentabilidad que le va a dar antes de que el activo salga al mercado”, apunta Jorge. Además, el ejecutivo, uno de los ideólogos del primer curso especializado en el negocio digital inmobiliario (Immoscòpia-Proptech), detalla que esta sinergia de su compañía con la plataforma de *crowdfunding* inmobiliario permitirá a Stockcrowd “ir al siguiente nivel, lanzándose al mercado profesional con nuestro asesoramiento”.