
Mercado

Diego Bestard (Urbanitae): “En 2019 se empezarán a cerrar acuerdos entre grandes ‘players’ y plataformas de ‘crowdfunding’”

Diego Bestard es cofundador y consejero delegado de Urbanitae. “España es un país que puede ser referente en Europa en este mercado”, asegura el empresario, que quiere acabar con la “tiranía” de los bancos a la hora de financiar al promotor.

Jabier Izquierdo
3 ene 2019 - 04:54



Diego Bestard es cofundador y consejero delegado de Urbanitae. La empresa de *crowdfunding* se encuentra a la espera de recibir próximamente *luz verde* por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv) para comenzar a operar. “España es un país que puede ser referente en Europa en este mercado”, asegura

1 / 4

<https://www.ejeprime.com/mercado/diego-bestard-urbanitae-en-2019-se-empezaran-a-cerrar-acuerdos-entre-grandes-players-y-plataformas-de-crowdfunc>

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.

Bestard, que quiere acabar con la “tiranía” de los bancos a la hora de financiar al promotor.

Pregunta: ¿En qué punto está actualmente el *crowdfunding* inmobiliario en España?

Respuesta: Si tuviera que definirlo, diría que está empezando a hacerse mayor.

Empezamos a entrar en la adolescencia, pero todavía no lo somos de todo.

P.: ¿Por qué?

R.: Sigue habiendo plataformas que salen al mercado y que se atreven a subir proyectos sin cumplir con la regulación. La fórmula de que trabajen a través de otras plataformas autorizadas no sé hasta qué punto va a tener cabida en el largo plazo. Además, no se ha hecho aún un gran proyecto a través de *crowdfunding*.

P.: Sin embargo, se están empezando a ver micromecenazgo en operaciones de mayor tamaño. ¿El mercado le ha perdido el miedo a buscar financiación a través de este tipo de plataformas?

R.: Sí, 2019 será el año en el que se anuncien los primeros acuerdos entre grandes *players* y plataformas de *crowdfunding*. Este tipo de pactos darán credibilidad al sector y pondrán de manifiesto que este sector no son chavales jugando a ser empresarios, sino que está creando iniciativas para cambiar el mercado.

“Este sector no son chavales jugando a ser empresarios, sino que está creando iniciativas para cambiar el mercado”

P.: ¿Cómo impactan las nuevas formas de financiación al mercado en su conjunto?

R: Es un componente fundamental del mercado. Si se crea una vía de financiación alternativa fiable y seria, cambiará el mercado en *Primera División*. Es una disrupción muy potente para el inversor.

P.: ¿A qué se refiere?

R.: Con esta vía generas más competencia a la banca. La banca siempre ha tenido la sartén por el mango, guiada por cómo está el mercado. Hace sólo tres años, ningún banco financiaba una promoción inmobiliaria. El *crowdfunding* permite liberar a las promotoras de la tiranía de la banca: no depender únicamente de ellas.

P.: ¿Y esa tiranía de la que habla ya empieza a languidecer?

R: Estamos viendo que, por inercia propia, cada vez más promotoras van al *crowdfunding* para conseguir lo que el banco no les da. Pero todo cambiará cuando se acostumbren a que esta financiación alternativa no sólo sirve para cubrir lo que el

banco no le da, sino también para captar también lo que el banco sí le da.

P.: La confianza es parte fundamental del *real estate*. ¿Son las plataformas de *crowdfunding* suficientemente transparentes?

R.: Hasta ahora no lo han sido. La vocación de varias plataformas es, precisamente, cambiar eso: que el mercado sea más transparente y honesto. Quizá la manera de atacar al mercado sea como una entidad financiera que aborda el inmobiliario y no como una *start up* que lo hace a través de la financiación.

“Las plataformas no han sido hasta ahora lo suficientemente honestas y transparentes; queremos cambiar eso”

P.: ¿Qué necesita este mercado para lograr ser más interesante para el gran público inversor?

R.: Necesita que entren *players* importantes. Hasta que no llegue alguien y dé un golpe sobre la mesa y demuestre lo que se puede llegar a hacer, no se tendrá del todo en cuenta el sector. Una vez ocurra eso, el mercado inmobiliario verá que esta vía es interesante y eso abrirá un flujo de inversión.

P.: ¿Y por qué no entran ya esos *players*?

R.: Nosotros llevamos un año y medio para entrar como plataforma regulada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv). La barrera regulatoria es clave para el gran inversor. Aquí no va a llegar una plataforma nueva el año que viene y va a captar el capital.

P.: ¿Cómo será el mapa del *crowdfunding* inmobiliario en unos años?

R.: Ahora hay un *player* principal y luego mucha dispersión. En España sólo hay hueco para dos o tres plataformas grandes, que deberán generar, como mínimo, veinte millones de euros de inversión al año. Luego hay espacio para otras más pequeñas, como sucede en Estados Unidos, donde hay plataformas locales que trabajan por ciudades o estados y funcionan bien.

“En España sólo hay hueco para dos o tres plataformas grandes que generarán más de veinte millones de euros al año”

P.: ¿Hay que volar fuera para crecer o con España ya es suficiente?

R.: Una gran plataforma española necesita salir al extranjero, pero no por la falta de proyectos en el mercado nacional. España puede competir a nivel de volúmenes de inversión con Reino Unido y ser referente en Europa.

P.: ¿Tiene techo este mercado?

R.: Hoy por hoy, los volúmenes que se hacen son ínfimos, así que ahora mismo no hay techo. Además, no hay competencia, con lo que las posibilidades de crecimiento son enormes.

P.: ¿Nacerán muchas plataformas con el ‘boom’ actual?

R.: En 2019 veremos bastantes plataformas de nueva creación, pero tengo la sensación de que no van a tener mucho recorrido. La barrera y el coste regulatorio es tan elevado que, cuando tres plataformas estén sacando la cabeza de manera seria, no va a tener sentido estar en el mercado. Igual que no vemos que se creen bancos nuevos todos los años, salvando las distancias, en el *crowdfunding* inmobiliario pasará algo parecido.

“El ‘crowdfunding’ pasa también por financiar un parque de medianas, oficinas o una nave logística”

P.: Hasta ahora, la mayor parte de los proyectos se centran en residencial. ¿Por qué no comercial o logístico?

R.: Las plataformas están analizando muchos proyectos residenciales porque estamos en un ciclo muy alcista en este segmento. Pero el *crowdfunding* pasa también por financiar un parque de medianas, oficinas, logística, hoteles...

P.: ¿Se llegará a ver financiación para otros Edificios Españas o una Sexta Torre a través de *crowdfunding*?

R.: Sí. No sé financiará en su totalidad, pero estoy seguro de que alguna de estas operaciones grandes contará con financiación de una *crowdfunding* dentro de poco.