

---

Mercado

# Revolución 'proptech': el 'crowdfunding' hace 'mainstream' al ladrillo

El *crowdfunding* o el *crowdlending* son dos términos anglosajones que tienen cada día más adeptos entre los inversores del sector inmobiliario, que, con su apuesta por esta fórmula de economía colaborativa, han aupado a una decena de *proptech* españoles que aspiran a sumar proyectos de mayor volumen en un mercado fértil para estas empresas.

---

Jabier Izquierdo  
21 feb 2018 - 04:57



*¿Qué atrae el proptech? ¿Para qué sirve? ¿Quiénes son sus protagonistas, los principales players que han seducido a la generación millennial? ¿Por qué se miran y compran pisos a través de una pantalla, se toman decisiones a través del big data y se invierte en una casa para después venderla junto a otros cientos de internautas? ¿Qué beneficios y qué cambios conllevará la digitalización del sector inmobiliario en España? EjePrime realizará a lo largo de las próximas semanas una serie de reportajes que abordarán la revolución de la tecnología 4.0 en el real estate, tratando de manera pormenorizada las distintas líneas de negocio que se han desarrollado ya en el sector, pero también de las que están por llegar.*

La financiación alternativa avanza sobre terreno abonado en el *real estate* español. Las perspectivas de crecimiento son altas para las *proptech* que utilizan el *crowdfunding* y

---

1 / 5

<https://www.ejeprime.com/mercado/revolucion-proptech-el-crowdfunding-hace-mainstream-al-ladrillo>

---

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.

---

---

el *crowdlending* para sacar adelante proyectos urbanísticos, principalmente del sector residencial. Si el hoy gigante Zara hizo *mainstream* a la moda, el *crowdfunding* y el *crowdlending* lo están haciendo con el *real estate*. La inversión inmobiliaria ya no está reservada sólo a las élites y los grandes capitales, ahora cualquiera puede formar parte de proyectos residenciales a partir de cantidades mínimas que no suelen superar los mil euros.

De cara al presente ejercicio, el viento sopla a favor de estas empresas. El Congreso de los Diputados aprobó hace dos meses una proposición no de ley en la que instó al Gobierno a que reforme la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial, sin duda, una gran noticia las empresas que han apostado por este modelo. **Cuando se apruebe la petición, compañías como Housers, Urbanitae, Civislend o Inveslar no tendrán techo y sólo el mercado podrá parar su evolución.**

La medida impulsada por el Gobierno liberará a estas plataformas de tener que alegar la situación financiera y patrimonial de los inversores, siempre y cuando estén acreditados en un registro público que sería dependiente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv). Además, las *proptech* piden que se elimine la limitación de inversión que la Cnmv tiene sobre los proyectos de economía colaborativa, que no pueden captar más de cinco millones de euros en sus proyectos mixtos: los que están abiertos a inversores cualificados y no cualificados.

#### **Diferencias entre *crowdfunding*, *crowdlending* y financiación colaborativa**

Las dos grandes diferencias entre el *crowdfunding* (o *micromecenazgo*, en castellano) y los modelos de financiación tradicional se encuentran en el dónde y en el cómo se logra el capital por parte de las empresas. La primera particularidad es que las *proptech* con plataformas de *crowdfunding* captan el dinero de manera *online*. Y además, lo hacen sumando las pequeñas inversiones que hacen un gran número de personas. “Del modelo de financiación alternativa, me parece el más romántico”, afirma Diego Bestard, consejero delegado de Urbanitae.

Tal y como define el directivo, el *crowdfunding* tiene “la capacidad de juntar a mucha gente para acceder a cosas fuera del alcance de la mayoría de la gente; y esto ligado al sector inmobiliario es un mix muy potente”.

El crecimiento de las *proptech* españolas que se basan en *crowdfunding* ha sido notable en el último año, pero se prevé que sea aún mayor durante 2018. Se realizarán más inversiones y, sobre todo, de un mayor volumen. Los expertos apuntan a una consolidación de las plataformas ya existentes y le dan la capacidad a este tipo de

---

empresas para poder acometer proyectos que hasta ahora parecían solo al alcance de fondos e inversores institucionales.

## **El Gobierno trabaja en una reforma de la Ley de Fomento de la Financiación Empresarial que puede eliminar el límite a la captación de fondos**

Urbanitae, creada a comienzos de 2017, está esperando la autorización de la Cnmv para operar. Espera tener este permiso antes de primavera, pero hasta entonces trabaja en modo piloto. Esta *start up* es un ejemplo del modelo de proyectos de gran financiación que se espera afloren en España durante los próximos años. “Los volúmenes de financiación que se han hecho hasta ahora son irrelevantes”, asegura Bestard, alegando que en el territorio nacional “hay un mercado brutal, con un tamaño de negocio enorme, y hasta ahora no hemos empezado a rascar la superficie”.

Por eso, su *start up* aspira a lograr proyectos con coinversiones que puedan superar los cinco millones de euros, pudiendo competir con fondos internacionales por el desarrollo de activos inmobiliarios. Urbanitae, además, entre los activos que está analizando hay un Mercadona en Alicante. Una plataforma comercial que no es habitual de encontrar en este tipo de plataformas, centradas principalmente en la financiación de proyectos residenciales.

### **Housers, una *proptech* viajera**

Una de las empresas que más proyectos ha sacado al mercado en España es Housers. Esta *start up* creada por Tono Brusola y Álvaro Luna celebró en enero de 2017 su primer aniversario con medio centenar de proyectos financiados y 30.000 usuarios. Doce meses después, el número de usuarios casi se ha triplicado y ya roza los 80.000, los proyectos se cuentan por 200 y la inversión acumulada en la plataforma se acerca a los cincuenta millones de euros.

## **Housers e Inveslar han iniciado proyectos de expansión en países europeos como Portugal e Italia**

---

Un incremento exponencial para la compañía, a la que España se le ha quedado pequeña. Por ello, **la proptech cogió el avión y viajó a Italia y Portugal**, donde está llevando a cabo inversiones desde el pasado año. Ahora, la intención de Brusola y Luna es abrir tres nuevos mercados en 2018 con el objetivo de llegar a los 200 millones de euros de financiación acumulada durante el presente ejercicio.

Además, en la búsqueda de nuevas formas de financiación, Housers ha comenzado a analizar la posibilidad de lanzar al mercado una ICO (Initial Coin Offering), una moneda virtual o criptomoneda, como la llaman los expertos, que se encuentra de moda en los últimos meses.

**El gancho de esta y otras compañías es la facilidad con la que se le presenta al cliente la opción de realizar una inversión pequeña en diferentes proyectos, proporcionándole además una cartera muy diversificada. Algunas plataformas aceptan aportaciones a partir de tan sólo cincuenta euros.**

Con la misma idea internacionalista de Housers nació en 2016 Inveslar. Fundada y liderada desde el inicio por Carles Serradell, esta *proptech* se ha fijado como objetivo para este año su desembarco en Francia, Portugal, Italia y Bélgica, además de consolidarse en el territorio nacional.

## **Los expertos del sector esperan un 2018 de consolidación de la financiación alternativa y de proyectos de mayor volumen**

Hasta la fecha, la compañía cuenta con catorce proyectos finalizados y uno más en marcha en Barcelona. La capital catalana y la Costa Brava son las dos zonas en las que ha realizado inversiones la proptech de Serradell, pero en 2018 la plataforma espera ofrecer a sus clientes propiedades en las que invertir en grandes ciudades europeas como París, Milán o Turín, así como en plazas principales de España como Madrid, Bilbao, Sevilla, Vigo, Valencia y Zaragoza.

Para financiar su expansión internacional, Inveslar ultima una ronda de financiación de medio millón de euros con la que llegar a más de una decena de ciudades del continente.

### **Civislend y la variante del crowdlending**

El *crowdlending* es hermano del *crowdfunding*. Esta variante en el modelo de

---

financiación colaborativa lo practica Civislend. Fundada por el ex PwC Manuel Gandarias, la *proptech* arrancó su actividad en 2017 con dos proyectos en Brunete (Madrid) y Tomares (Sevilla). **La compañía está especializada en mediar entre promotores e inversores, agilizando los trámites burocráticos y simplificando los procesos administrativos.** “En el *crowdlending* la inversión se articula vía préstamos”, explicó Gandarias a EjePrime hace pocos meses.

Una de las particularidades que defiende Gandarias sobre el *crowdlending* es “la transparencia”. “En un *lending* tienes un tipo de interés fijo y preestablecido, anual, ya que tienes que facilitar la TAE al inversor”, apunta el ejecutivo. Enfrente, en el *crowdfunding*, con una una rentabilidad esperada. “Es muy difícil darle al inversor una rentabilidad cerrada como el *lending*”, esgrime Gandarias.

**En Civislend, el mínimo para invertir en sus proyectos está fijado en 250 euros.**

Actualmente, la *proptech* está en una media de inversión de 12.000 euros, con una mediana de 3.000 euros por inversor.

Gandarias es optimista de cara al futuro cercano: “En 2018 vamos a ver cómo se consolida un modelo que ya está consolidado en Europa”. El ejecutivo alega que esta consolidación no ha llegado aún “por cuestiones de regulación e información y comunicación de cara a la financiación alternativa, pero creo que se irán haciendo operaciones de mayor importancia a medida que los potenciales inversores vayan entrando y conociendo el modelo”.