



I ESTUDIO INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN ALTERNATIVA EN EL SECTOR INMOBILIARIO

ABRIL • 2020



Abril, 2020

Edita: IE Real Estate Club y Urbanitae

Colabora: Roatán Comunicación

Se permite la publicación sin fines comerciales de esta obra por cualquier medio o procedimiento siempre y cuando se cite la fuente "I Estudio Inversión y Financiación Alternativa en el Sector Inmobiliario" elaborado por IE Real Estate Club y Urbanitae.

Quien reproduzca y/o distribuya todo o parte de su contenido con fines lucrativos incurrirá en un delito previsto en el artículo 270 del vigente Código Penal.



INTRODUCCIÓN

*ALFREDO DÍAZ-ARAQUE MORO
PRESIDENTE DEL IE REAL ESTATE CLUB*

El sector inmobiliario tenía acceso a la financiación sin apenas impedimentos desde finales de los 90 hasta mediados del año 2000. Unos años en los que cuando se hablaba de financiación la única que se contemplaba era la bancaria. Existían pocas alternativas a la misma y no eran competitivas. El mercado estaba copado por los bancos mientras los promotores, patrimonialistas, etc., exploraban otras opciones.

Pero la llegada de la crisis y el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008 frenaron el acceso a la financiación bancaria. Y no es simplemente que se redujera, es que directamente se cortó el grifo. Pasamos de 100 a 0 en poco tiempo.

Las condiciones impuestas por los organismos regulatorios sobre la banca han llevado a una reducción de la exposición al negocio inmobiliario. No sólo se les ha exigido deshacerse de los activos "tóxicos", sino también endurecer las condiciones de financiación.

Es por ello por lo que en los últimos años ha surgido la financiación alternativa. Muy necesaria para un sector que necesita financiación externa para poder llevar adelante los proyectos, dado los procesos tan largos de maduración de los mismos.

Corren buenos tiempos para crear un nuevo sector inmobiliario. La financiación alternativa y el crowdfunding inmobiliario serán pilares de ese nuevo sector. Ahora sólo falta flexibilidad regulatoria y de los grandes financiadores alternativos para el auténtico despegue de esta financiación.

Desde el **IE Real Estate Club** es un placer colaborar con Urbanitae en este "I Estudio Inversión y Financiación Alternativa en el Sector Inmobiliario" en el que hemos podido contar con algunos de los miembros de nuestro Comité Asesor y nuestros socios.

Esperemos que sea el primero de muchos y se convierta en un referente en los próximos años.

DIEGO BESTARD, FUNDADOR Y CEO DE URBANITAE

El endurecimiento de las condiciones para acceder a financiación, unido a la creciente regulación de la banca y al menor número de entidades, ha provocado que en los últimos años surjan nuevos modelos de inversión en el mercado inmobiliario, como el crowdfunding, que se postulan como una opción de futuro para este sector.

Con el objetivo de analizar la percepción de los profesionales del ámbito financiero e inmobiliario español sobre estos nuevos modelos, las posibilidades de financiación e inversión que ofrecen y su viabilidad futura, IE Real Estate Club y **Urbanitae** han elaborado el "I Estudio Inversión y Financiación Alternativa en el Sector Inmobiliario".

Este informe está basado en un análisis cualitativo y cuantitativo desde el punto de vista del sector inmobiliario y financiero. En concreto, la elaboración del análisis cualitativo ha contado con la colaboración de nueve expertos en dichos ámbitos que muestran su percepción sobre la irrupción del crowdfunding en real estate. Por su parte, el análisis cuantitativo se ha llevado a cabo a partir de una encuesta en la que han participado más de 100 profesionales también pertenecientes a ambos sectores en la que se valoran diferentes aspectos sobre este tipo de inversión alternativa.

El análisis de los datos que se extraen de este informe nos invita a ser optimistas con respecto al futuro del crowdfunding. A pesar de que estos nuevos modelos aún son desconocidos para gran parte de la sociedad y muchos profesionales, los expertos participantes en el estudio valoran muy positivamente las nuevas posibilidades de negocio que surgen para el sector inmobiliario. El acceso de los pequeños ahorradores a grandes proyectos inmobiliarios, su atractiva rentabilidad o las opciones de viabilidad que ofrecen a proyectos que no son interesantes para ser financiados por la banca tradicional, son algunas de las variables que destacan a su favor.

En este sentido, la mayoría de los profesionales consultados auguran que estas plataformas experimentarán un crecimiento exponencial en los próximos ejercicios hasta convertirse en una de las alternativas de financiación e inversión más importantes del mercado. No obstante, son cautos y coinciden en que las plataformas de financiación participativa se encuentran todavía en fase de desarrollo y deben afrontar varios retos, entre los que destacan la necesidad de generar una mayor confianza y seguridad.

PANEL DE EXPERTOS

*NUEVE PROFESIONALES DEL SECTOR INMOBILIARIO Y
FINANCIERO OPINAN SOBRE LA INVERSIÓN Y
FINANCIACIÓN ALTERNATIVA EN EL SECTOR INMOBILIARIO*



Pedro Albella, H.I.G.
European Capital Partners LLP



Alicia Álvarez, Directora
de Capital Markets en Banca March



Juan Barba,
Partner - Managing Director Meridia Capital



Diego Bestard,
Fundador y CEO de Urbanitae

Jaime López, Director Corporate
Finance de Savills-Aguirre Newman



Eduardo Navarro, miembro
del Consejo Asesor de Amento Capital



Carolina Roca, Socia - Directora General
del Grupo Roca y vicepresidenta de ASPRIMA



Javier Sarrado, Director Financiero
de Savills-Aguirre Newman



Juan Velayos, Managing
Partner en Alantra



PRINCIPALES CONCLUSIONES

1. ¿Qué opina sobre las nuevas plataformas de financiación participativa - crowdfunding?

Los expertos valoran las plataformas de financiación participativa desde una doble perspectiva. Por un lado, analizan la influencia que tienen en una posible **dinamización del mercado inmobiliario**; y, por otro, atienden a su configuración como **una vía para permitir el acceso de pequeños inversores** a proyectos de cierta envergadura.

Así, muchos de ellos coinciden en que hasta hace poco las opciones de financiación para el sector inmobiliario se limitaban a la oferta de la banca tradicional casi al 100% y, sin embargo, ahora perciben que el mercado está cambiando. Primero, con la entrada a nivel más institucional de los fondos de deuda que ya financian proyectos distintos con riesgos distintos; y, más recientemente, con la aparición de otras fuentes de financiación alternativa como el crowdfunding.

Según se desprende de sus valoraciones, para los fondos de inversión y financiación estos modelos pueden resultar interesantes, siempre y cuando el volumen total sea atractivo a efectos de gestión. En este sentido, si se da el marco legal adecuado, **reconocen que es una forma de financiación que tiene mucho futuro**, especialmente para pequeños proyectos inmobiliarios. No obstante, algunas voces muestran la cautela habitual ante cualquier nuevo modelo.

Junto a ello, según explican estos profesionales, ha creado un escenario en el que participan nuevos jugadores que cubren segmentos diferentes y que también ofrece una oportunidad para aquellos que quieren rentabilizar su patrimonio financiero.

Una alternativa muy interesante por el hecho de que, **gracias a la tecnología, se ha abierto una opción que hasta ahora no existía** porque, más allá de los bancos, no había posibilidad de invertir con tickets de 50, 100 o 3.000 euros. De esta forma, este tipo de plataformas se puede consolidar como una herramienta de inversión para los pequeños ahorradores.

Además, se muestran de acuerdo en que el crecimiento y la adopción masiva de estas nuevas iniciativas aún no se ha producido, pero no descartan que crezcan en fuerza y masa crítica. De hecho, hay consenso generalizado en que **las plataformas de crowdfunding van a ser players muy relevantes** que moverán volúmenes muy elevados de capital. Una oportunidad que **acabará convirtiéndose en una de las nuevas vías de financiación e inversión más importante del mercado**, aunque los profesionales entrevistados en este Estudio destacan que todavía existen algunos retos por delante, como la necesidad de generar confianza o conseguir un mayor volumen.

2. ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades del crowdfunding inmobiliario?

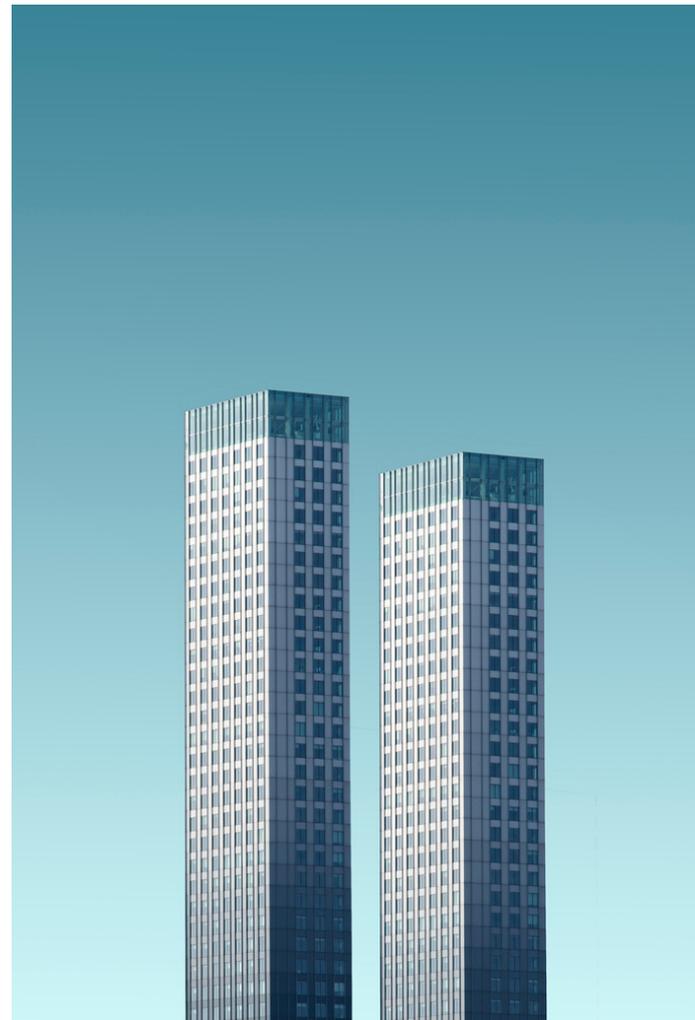
Fortalezas

Para los expertos, una de las principales fortalezas de las plataformas de crowdfunding es que **permiten que cualquier persona pueda invertir en un producto financiero que antes era totalmente inalcanzable**. De esta forma, es posible el acceso de los particulares y de los pequeños ahorradores a la inversión y se amplía así el círculo de inversores, más allá de los institucionales, gracias a que pueden participar **partiendo de cuantías asequibles**.

Se trata, además, de una inversión alternativa que **ofrece una rentabilidad con un plus** a otras opciones existentes en el mercado. Aunque los entrevistados ponen de manifiesto que, a mayor rentabilidad, la inversión suele entrañar mayor riesgo.

Por otro lado, también señalan que el crowdfunding **ofrece viabilidad** a proyectos que para la banca tradicional “son poco interesantes” y, por ello, tienen dificultades para obtener fondos con los que ponerse en marcha.

Por último, otra de sus fortalezas está ligada a la **simplificación de procesos**, que se desarrollan con una mayor flexibilidad porque las gestiones son rápidas y ágiles tanto para los inversores como para aquellos que buscan financiación.



El crowdfunding inmobiliario permite que cualquier persona pueda invertir en un producto que antes era totalmente inalcanzable

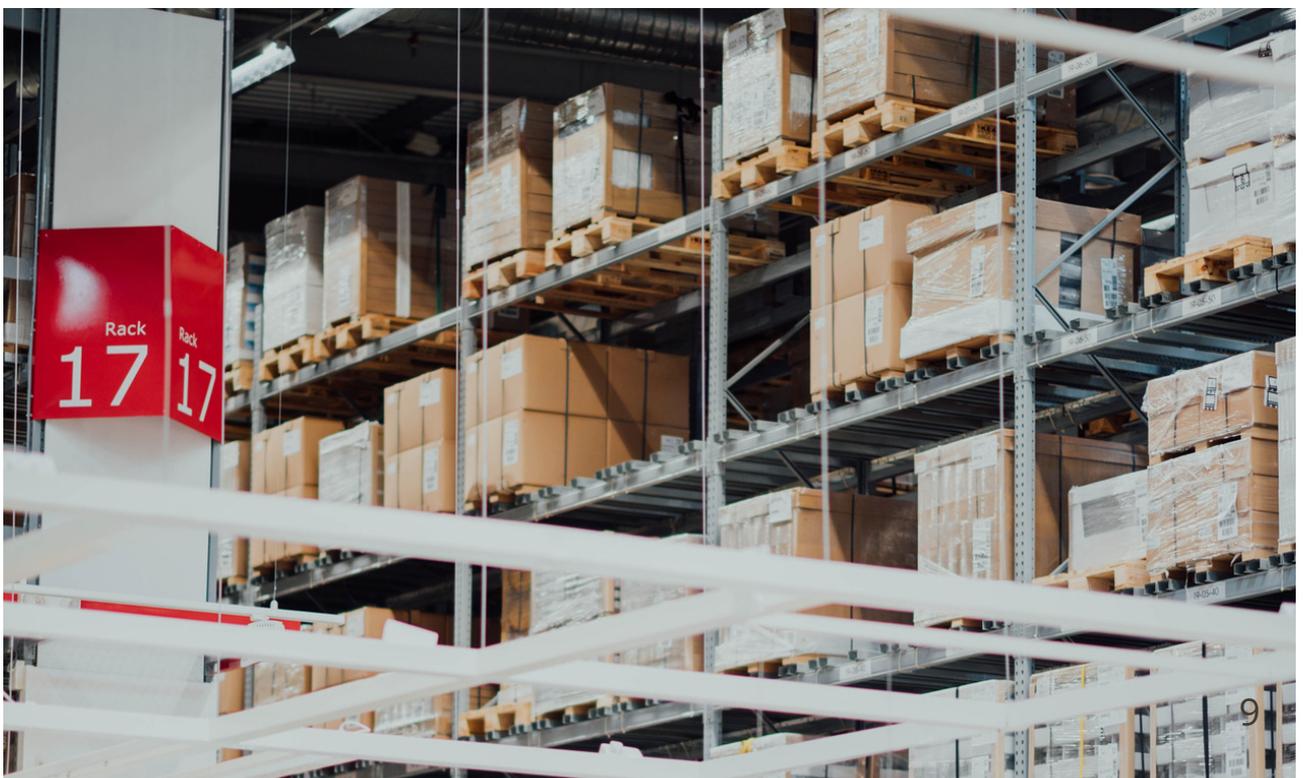
Debilidades

Los profesionales consultados indican que las principales debilidades de las Plataformas de financiación participativa (PFPs) están ligadas al **carácter novedoso y al desconocimiento**, todavía generalizado, sobre las mismas. Valoran las plataformas ya activas como muy pequeñas y con usuarios que pertenecen a un sector de la sociedad que busca activamente la novedad (los denominados “*early adopters*”).

En relación a esto, en algunos casos argumentan que aún generan un poco de incertidumbre. Los expertos recomiendan hacer hincapié en dos aspectos: ofrecer al inversor la certeza de que el dinero que va a invertir irá destinado exclusivamente al proyecto que le interesa, transmitir confianza como compañía y demostrar el *expertise* de los profesionales que se encuentran al frente de la gestión.

Otras debilidades que identifican los participantes en el estudio están vinculadas con el **aspecto regulatorio y las garantías** que se ofrecen a los distintos actores que intervienen y que, en buena medida, están relacionadas con la solvencia de la plataforma y su capacidad para filtrar los proyectos.

Por último, también queda patente que **el tipo de inversiones** que se pueden hacer a través de estos operadores está **en muchas ocasiones limitado**. Según algunos de estos expertos, para proyectos grandes, dependiendo del número de inversores que se precisen, es poco práctico llevar a cabo la operación a través de este tipo de plataformas. También destacan **la acotada liquidez** a la hora de deshacer la posición en el caso de no encontrar contraparte.



3. ¿Recomendaría este tipo de inversión a un particular?

De manera generalizada los profesionales consultados recomendarían este tipo de inversión, **siempre que el particular esté bien informado sobre el funcionamiento de la plataforma**, conozca el proyecto en el que está invirtiendo, cómo se lleva a cabo esa inversión y **tenga una buena percepción del riesgo que está tomando**. La financiación a través de una PFP permite acceder a una tipología de activo muy atractivo, que de otro modo sería de imposible acceso para la mayoría de inversores particulares, y esto hay que tenerlo en cuenta, destacan los expertos.



También advierten que es importante saber que las PFPs desarrollan una actividad regulada por la CNMV y el Banco de España, por lo que **hay que asegurarse de que la plataforma en la que se invierte cumpla con todos los requisitos y esté autorizada** directamente y no a través de terceros.

La actividad de las PFPs es una actividad regulada por CNMV y BdE

4. ¿Qué papel puede jugar el crowdfunding en un posible escenario de crisis?



En el escenario actual, de limitación de la financiación bancaria, sobre todo para el negocio de la promoción inmobiliaria, **toda fuente de financiación alternativa a los bancos es más que necesaria**, coinciden los profesionales entrevistados, que aseguran que si estas plataformas funcionan **pueden ser muy interesantes para evitar que se pare en seco la inversión inmobiliaria**, tal y como pasó en la última crisis.

No obstante, la mayoría de los expertos destacan que el posible escenario de crisis que se está dibujando ahora va a ser mucho menos duro que el pasado, en el que ni los particulares ni las empresas tenían solvencia. Prevén que esta coyuntura menos favorable se produzca en un entorno con bastante liquidez entre los ciudadanos, pero con pocas opciones de inversión interesantes, por lo que **alternativas como esta podrían adquirir una posición relevante**.

**Ante un posible
escenario de crisis
el crowdfunding
debe demostrar
que puede ser un
actor serio**

De hecho, añaden que **este tipo de plataformas puede servir como refugio para los capitales**, ya que permiten invertir en productos que no tienen por qué tener una relación directa con la evolución de los mercados tradicionales. Y, por otra parte, sirven como **una fuente nueva y alternativa de financiación** para la economía, mitigando la dependencia con respecto a la banca.

No obstante, los expertos destacan que el crowdfunding está aún un poco inmaduro para afrontar un escenario de crisis y, por ello, **tiene que demostrar que puede ser un actor serio** y que está preparado si los inversores reclamaran su dinero. En definitiva, el crowdfunding debe mejorar su regulación, mostrar su capacidad gestora incluso cuando la situación es claramente negativa y **ofrecer siempre las máximas garantías al inversor**.



5. ¿Cuál es el futuro del crowdfunding?

En los próximos años se irá ganando en confianza y seguridad a la hora de atraer inversores a este tipo de plataformas, según aseguran los encuestados, que se muestran optimistas vaticinando que llegará un momento en que **habrá una aceptación generalizada del crowdfunding como una vía más** de financiación o inversión. En paralelo, se producirá la consolidación del sector y algunas plataformas (pocas) se harán muy grandes, con niveles de captación de cientos de millones anuales.

Apuntan, además, que **este modelo de inversión experimentará un crecimiento exponencial** pues puede ser de mucha ayuda ante la existencia de proyectos que necesiten financiación, pero que no se pueden ajustar a las condiciones que exigen los fondos de inversión.

En definitiva, **los profesionales auguran un futuro positivo para el crowdfunding** aunque no descartan que el camino sea largo y esté condicionado por la capacidad para transmitir bien los riesgos asociados a esta fórmula, el nivel de transparencia de las compañías y por los resultados de los proyectos desarrollados, que pueden servir como impulsores en el caso de que sean exitosos, o suponer un freno si no se cubren las expectativas.

Los profesionales auguran un futuro positivo para el crowdfunding



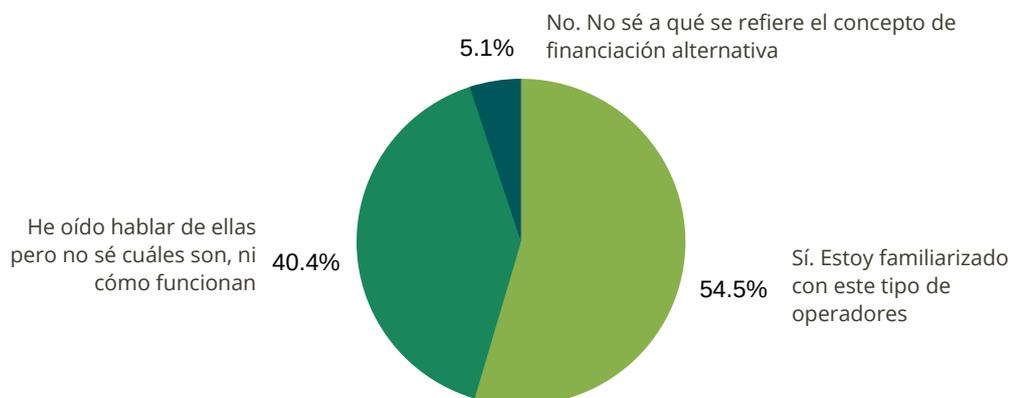
PRINCIPALES CONCLUSIONES

Principales conclusiones extraídas tras el análisis de una encuesta cumplimentada por más de 100 profesionales y expertos del sector inmobiliario y del sector financiero.

- El 95% de los profesionales consultados asegura estar familiarizado o haber oído hablar de fuentes de financiación alternativa en el sector inmobiliario.
- El 94% de los expertos considera positiva la irrupción del proptech y de los nuevos modelos de inversión/financiación como el crowdfunding en el sector inmobiliario.
- El 71% de los entrevistados opina que las plataformas de financiación participativa (PFPs) suponen una oportunidad para fomentar la inversión global en el mercado inmobiliario.
- El 75% de los profesionales piensa que la población española no conoce lo suficiente el crowdfunding inmobiliario, y el 21% estima que la percepción de estas plataformas está creciendo entre la sociedad.
- La posibilidad de que el inversor pueda acceder a proyectos normalmente reservados a los profesionales del sector (68%) es la principal ventaja de este tipo de plataformas para los expertos consultados.
- Al 92% de los encuestados les aporta seguridad saber que una plataforma de crowdfunding inmobiliario está autorizada y supervisada por la CNMV.
- Un 95% asegura que las facilidades de uso, gestión y control que ofrecen estas plataformas son un factor importante para invertir en el mercado inmobiliario.
- Seis de cada diez profesionales recomendarían a un particular invertir a través de una plataforma de crowdfunding inmobiliario.
- El 84% de los entrevistados afirma que no ha invertido en ninguna plataforma de crowdfunding inmobiliario, pero el 60% manifiesta su interés por invertir.
- Ante una posible crisis del mercado inmobiliario, el 48% de los participantes considera que estas nuevas plataformas actuarían como dinamizador del sector.
- El 57% de los profesionales señala que estos nuevos modelos continuarán creciendo y en un futuro representarán una mayor cuota de mercado de inversión.

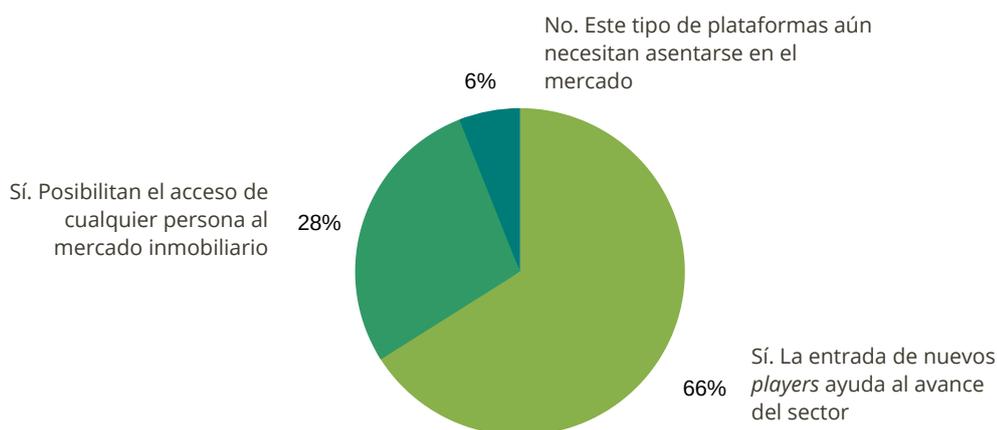
ENCUESTA

1. ¿Conoce alguna fuente de financiación alternativa en el sector inmobiliario?



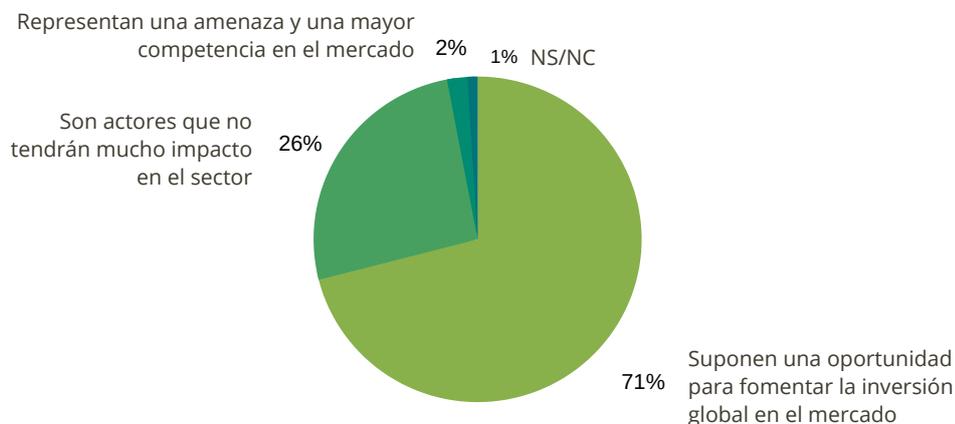
El 54,5% de los profesionales afirma estar familiarizado con alguna fuente de financiación alternativa. Un 40,4% ha oído hablar de ellas, aunque reconoce que no las identifica ni domina su funcionamiento.

2. La irrupción del proptech y de los nuevos modelos de inversión/financiación como el crowdfunding inmobiliario, ¿son positivos para el sector inmobiliario?



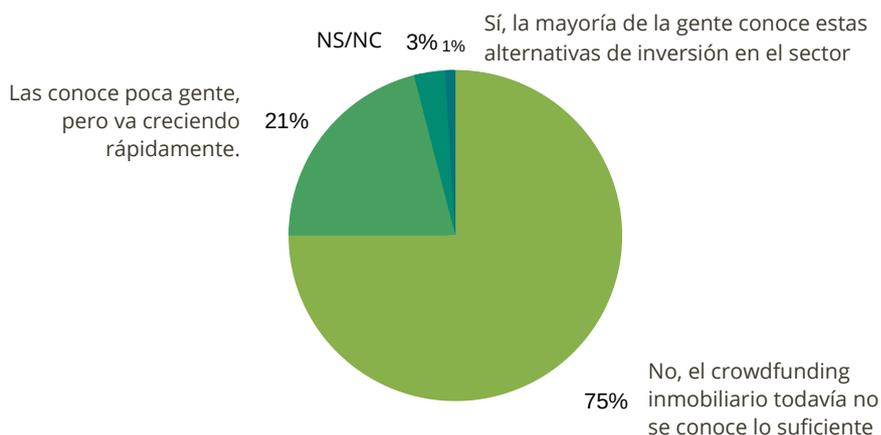
El 66% de los expertos considera que la irrupción del proptech y de los nuevos modelos de inversión/financiación ayudan al avance del sector y el 28% cree que posibilitan el acceso de cualquier persona al mercado inmobiliario.

3. ¿Cómo cree que se percibe la aparición de los nuevos modelos de inversión/financiación?



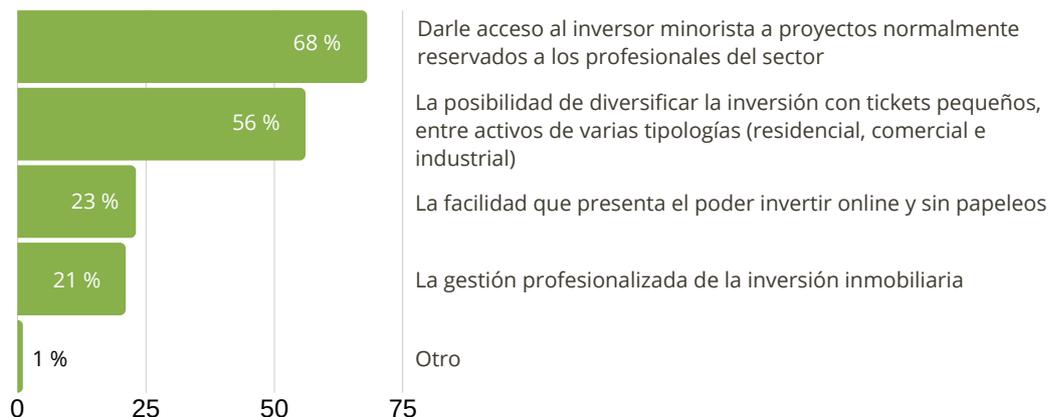
El 71% de los consultados apuesta por las plataformas de financiación participativa (PFPs) como una oportunidad para fomentar la inversión global en el mercado inmobiliario, frente al 26% que destaca que son actores que no tendrán mucho impacto en el sector.

4. En el caso de la sociedad en general, ¿cree que la población española conoce estas fórmulas?



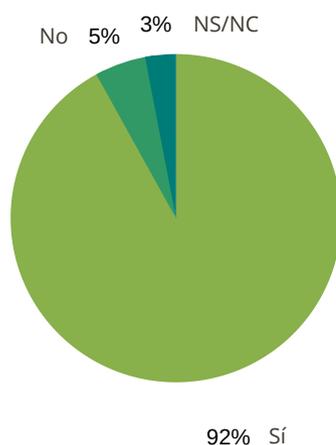
El 75% de los participantes en el estudio piensa que la población no conoce lo suficiente el crowdfunding inmobiliario. De hecho, el 21% afirma que poca gente conoce este tipo de plataformas pero que están abriéndose paso.

.. Desde su conocimiento en este tipo de plataformas. ¿Cuál son las principales ventajas que supone para los inversores particulares?



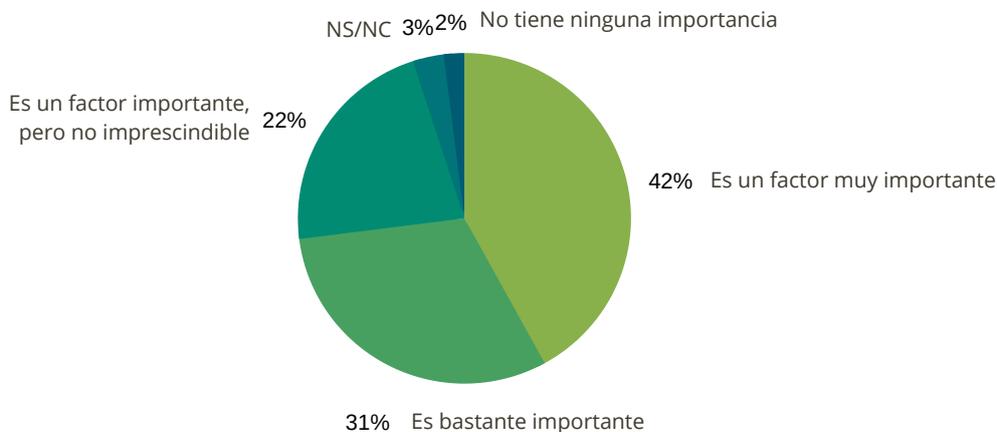
Entre las principales ventajas de este tipo de plataformas destacan que el inversor minorista pueda acceder a proyectos normalmente reservados a los profesionales del sector (68%), la posibilidad de diversificar la inversión con tickets pequeños entre activos de varias tipologías (56%), la facilidad que presenta el poder invertir online y sin papeleos (23%) y la gestión profesionalizada de la inversión inmobiliaria (21%).

6. A la hora de invertir ¿le da seguridad el saber que una plataforma de crowdfunding inmobiliario está autorizada y supervisada por la CNMV?



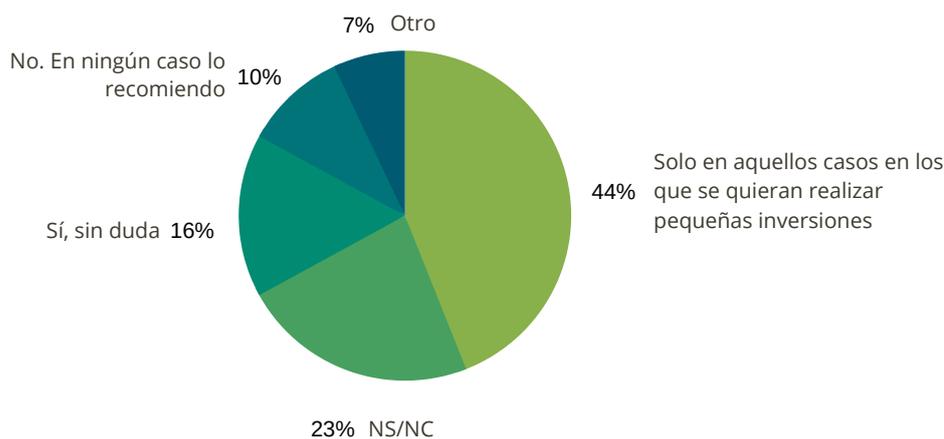
Al 92% de los consultados les aporta seguridad saber que una plataforma de crowdfunding inmobiliario está autorizada y supervisada por la CNMV.

7. Bajo su punto de vista, las facilidades de uso, gestión y control que ofrecen estas plataformas, ¿son factores importantes para decidirse a invertir en el mercado inmobiliario?



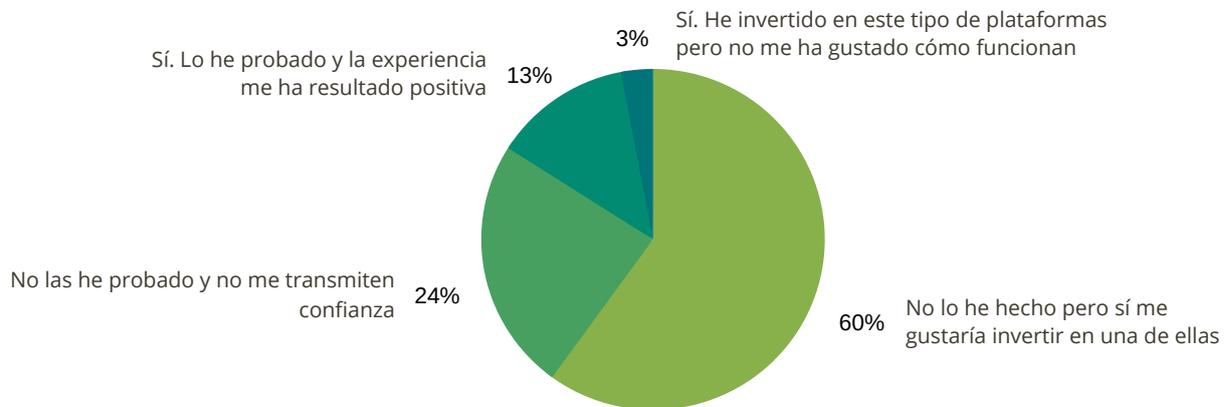
Para el 42% de los entrevistados las facilidades de uso, gestión y control que ofrecen estas plataformas son un factor muy importante para decidirse a invertir en el mercado inmobiliario y para el 31% es bastante importante. En contraposición, el 22% cree que es un factor importante pero no imprescindible.

8. Como conocedor del sector inmobiliario, ¿recomendaría a un inversor particular la inversión a través de una plataforma de crowdfunding inmobiliario?



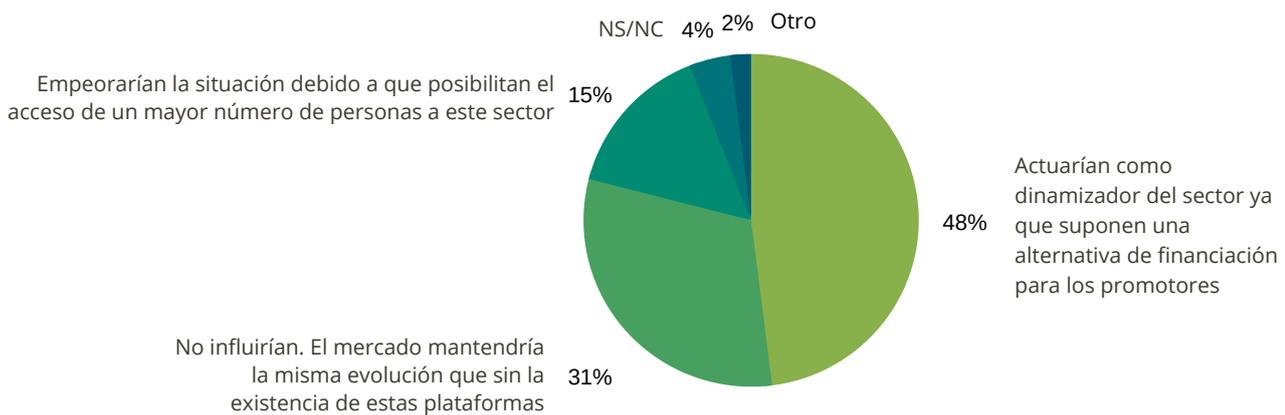
Seis de cada diez profesionales recomendarían a un particular invertir a través de una plataforma de crowdfunding inmobiliario, aunque el 44% de ellos lo haría solo en aquellos casos que quieran realizar pequeñas inversiones. Sin embargo, el 10% de los encuestados no la recomendaría en ningún caso.

9. ¿Ha invertido alguna vez en alguna plataforma de crowdfunding inmobiliario?



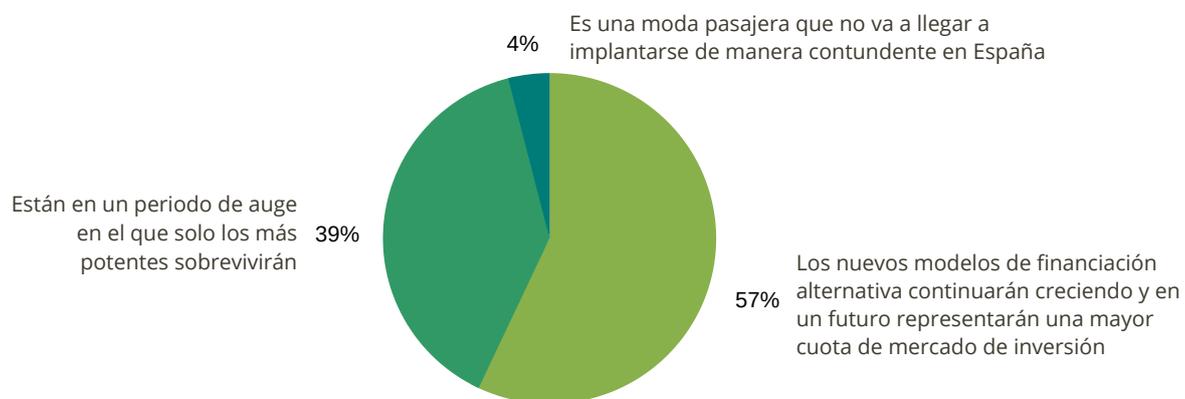
El 16% de los expertos ha invertido a través de crowdfunding inmobiliario y el 13% de este porcentaje lo valora como una experiencia positiva. El 84% restante destaca que no ha invertido en ninguna plataforma de crowdfunding. De ellos, al 60% les gustaría invertir en ellas mientras que solo al 24% no le transmiten confianza.

10. Ante una posible crisis del mercado inmobiliario, ¿qué papel cree que desempeñarían las nuevas plataformas de crowdfunding inmobiliario?



Ante una posible crisis del mercado inmobiliario, el 48% de los encuestados considera que estas plataformas actuarían como dinamizador del sector pues suponen una alternativa de financiación para los promotores. El 31% piensa que no influirían en la evolución del mercado, mientras que el 15% cree que empeorarían la situación.

11. ¿Cómo percibe el futuro del crowdfunding inmobiliario?



El 57% de los profesionales señala que estos nuevos modelos continuarán creciendo y en un futuro representarán una mayor cuota de mercado de inversión, frente al 39% que cree que están en un periodo de auge en el que solo los más potentes sobrevivirán. Sólo el 4% considera que se trata de una moda pasajera que no va a llegar a implantarse de manera contundente en España.

Sobre IE Real Estate Club y Urbanitae

El **IE Alumni Real Estate Club** nació en 2010, con el objetivo de ser un foro de encuentro y networking para alumnos y antiguos alumnos de IE Business School, profesionales, expertos o estudiantes del Sector Inmobiliario en general, interrelacionados con el Real Estate así como en las materias relacionadas con el mismo, tales como construcción, financiación, explotación y gestión de proyectos y activos.

Fundada en 2017, **Urbanitae** es una iniciativa del sector proptech y la primera compañía española de crowdfunding inmobiliario que pone al alcance de cualquier ciudadano grandes proyectos inmobiliarios, normalmente reservados para profesionales del sector.

Con Urbanitae se puede invertir en proyectos inmobiliarios de tipo residencial, comercial e industrial. Su oferta se especializa en proyectos únicos, diferenciales y con alto potencial de rentabilidad. Estas rentabilidades se pueden obtener a través de una estrategia de rentas, en la que se prioriza el alquiler; una estrategia de plusvalías, que prioriza el potencial de apreciación en el corto plazo; o bien una estrategia de deuda, en la que se invierte en préstamos al promotor.

