



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

**CROWDFUNDING INMOBILIARIO:
UNA ALTERNATIVA DE INVERSIÓN. EL
CASO HOUSERS**

Autor: Alejandra Sánchez Ballesteros
Tutor: Rosa María Martínez Cal

Madrid
Abril 2018



CROWDFUNDING INMOBILIARIO: UNA ALTERNATIVA DE INVERSIÓN. EL CASO HOUSERS

Alejandra
Sánchez
Ballesteros

RESUMEN

El presente trabajo analiza el fenómeno del *crowdfunding* inmobiliario desde una perspectiva cualitativa, a fin de estudiar si realmente se trata de una alternativa real de inversión/financiación o si, por el contrario, se trata de una alternativa que no tiene viabilidad ni presenta ninguna ventaja para el pequeño y nuevo inversor y, por lo tanto, no se puede aceptar como una opción real.

La inversión/financiación colectiva de proyectos a través de plataformas online está cobrando mayor importancia en nuestra sociedad y se ha expandido a diferentes sectores, entre ellos el inmobiliario. Este innovador método de inversión en el mercado inmobiliario ha surgido en un escenario de recuperación de crisis económica, que ha conllevado la reactivación del mercado inmobiliario, en recesión durante dicha crisis, y ante un mercado con raíces muy tradicionales y con barreras de entrada muy exigentes. La aparición de este sistema de inversión/financiación ha supuesto, como se ve a lo largo de este proyecto, la democratización del mercado inmobiliario, permitiendo el acceso a inversiones directas a cualquier inversor.

PALABRAS CLAVE: *Crowdfunding*; *crowdfunding* inmobiliario; *crowdfunding* financiero; mercado inmobiliario; sector inmobiliario.

ABSTRACT

This paper analyzes the phenomenon of real estate crowdfunding from a qualitative perspective, in order to study if it is a real investment / financing alternative or if, on the contrary, it is an alternative that has no feasibility or presents any advantage for the small and new investor and, therefore, can not be accepted as a real option.

The collective investment/financing of projects through online platforms is becoming more important in our society and has expanded to different sectors, including real estate. This real estate investment innovative method has emerged in a scenario of recovery from economic crisis, which has led to the reactivation of the real estate market, in recession during the crisis, and against a market with very traditional roots

and very demanding entry barriers. The appearance of this investment / financing system has meant, as seen throughout this project, the democratization of the real estate market, allowing access to direct investments to any investor.

KEYWORDS: *Crowdfunding; real estate crowdfunding; financial crowdfunding; real estate market; real estate sector.*

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Objetivos.....	2
1.2. Metodología.....	3
2. EL FENÓMENO <i>CROWDFUNDING</i>	5
2.1. Concepto y origen.....	5
2.2. Agentes.....	6
2.3. Tipos.....	7
2.4. El fenómeno <i>crowdfunding</i> en España en cifras.....	10
3. EL MERCADO INMOBILIARIO Y LA APARICIÓN DEL <i>CROWDFUNDING</i>	13
3.1. Inversión Inmobiliaria.....	13
3.1.1. Crisis española de 2008.....	13
3.1.2. Recuperación de la crisis a partir de 2014.....	17
3.2. El inversor inmobiliario tradicional.....	20
3.3. Nuevo escenario para el nuevo inversor.....	20
3.3.1. Aparición de las plataformas de <i>crowdfunding</i> inmobiliario.....	22
4. PLATAFORMAS DE <i>CROWDFUNDING</i> INMOBILIARIO. ESTUDIO DE CASO: PLATAFORMA HOURSERS	24
4.1. Caso Hoursers.....	24
4.1.1. Historia de la plataforma Housers.....	25
4.1.2. Modelo de negocio.....	26
4.1.3. Oportunidades financieras.....	29
4.2. Marco legal.....	34
4.3. Aspectos positivos.....	35
4.4. Aspectos negativos.....	37

4.5. Otras alternativas de inversión inmobiliaria colectiva: SOCIMIs	39
5. CONCLUSIONES	41
6. REFERENCIAS	46
7. ANEXOS	50

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura I. Recaudación del <i>crowdfunding</i> en España en los últimos años.	11
Figura II. Recaudación del <i>crowdfunding</i> según las distintas modalidades en 2016 en España.	12
Figura III. Número de viviendas terminadas en España en los últimos 20 años....	14
Figura IV. Variación del IPV general en España.	15
Figura V. Caída de concesión de créditos hipotecarios en España.	16
Figura VI. Transacciones inmobiliarias de viviendas en España.	16
Figura VII. Stock acumulado de viviendas en España durante la crisis española.	16
Figura VIII. Reducción del stock de vivienda en España desde 2014.	17
Figura IX. Número de viviendas terminadas en España.	18
Figura X. Número de transacciones inmobiliarias de viviendas en España desde 2014.	18
Figura XI. Gestión del crédito hipotecario en España.	21
Figura XII. Rentabilidad en las oportunidades de Ahorro de proyectos activos en Housers.	30
Figura XIII. Rentabilidad en las oportunidades de Ahorro de los proyectos en proceso de venta en Housers.....	30
Figura XIV. Rentabilidad de oportunidades de Inversión en Housers.	32
Figura XV. Rentabilidad oportunidades de Tipo Fijo en Housers.	33

1. INTRODUCCIÓN

Es un hecho que a día de hoy nos encontramos sumergidos en una sociedad gobernada por las nuevas tecnologías. Éstas, junto con otros factores, han traído consigo una nueva forma de economía, basada en la participación colectiva, en la universalización de la oferta y la demanda. Baste como ejemplo, el conocido modelo de Airbnb, que ha modificado la manera de hacer turismo alrededor del mundo, entre otras cosas. Esta idea de compartir, de participar en masa de diferentes prestaciones, se ha expandido al ámbito de la inversión y la financiación de proyectos pues, a través de plataformas web, personas que tienen un capital que desean invertir, donar, regalar o prestar, y otras que necesitan financiar sus ideas, que pueden ser de diferente naturaleza, consiguen ponerse en contacto y poner en marcha un proyecto común. A este innovador sistema de inversión/financiación se le denomina *crowdfunding*.

El *crowdfunding* consiste en un alternativo modelo de financiación/inversión, que está cobrando cada vez más importancia, en gran parte, gracias al impulso que recibe de las nuevas tecnologías, pues facilitan la comunicación y puesta en contacto de personas desde diferentes puntos geográficos (Universo Crowdfunding, 2016). Su principal contribución a la actividad es que proporciona viabilidad a proyectos distribuyendo el riesgo entre las aportaciones realizadas por los inversores, de tal manera que aquel queda distribuido en unidades más pequeñas. El fenómeno *crowdfunding* ha crecido exponencialmente estos últimos años, y se espera que siga creciendo en los que vienen (Goytre, 2017), tanto a nivel mundial como nacional.

Este nuevo sistema de captación de recursos va alcanzando progresivamente más peso e impacto en la economía. En España, la recaudación total de 2016 superó los 100 millones de euros, una cifra considerable, que además, superó en un 116,09% la cantidad recaudada en 2015 (Universo Crowdfunding, 2016). En este sentido, se puede prever un importante y destacado crecimiento en los próximos años.

La crisis financiera ha provocado que las empresas y los particulares traten de buscar fórmulas innovadoras y alternativas para obtener liquidez y emprender negocios o proyectos que proporcionen rentabilidad, bajo riesgo y facilidad de diversificación. Cabe destacar el desarrollo que ha tenido el *crowdfunding* ante tal situación, y en

particular en el sector inmobiliario, que en España, pese a su reciente aparición en 2015, ya recaudó 19.135.951€ en 2016 (Universo Crowdfunding, 2016). Son ese carácter novedoso y ese rápido crecimiento los que justifican la elección del tema para elaborar este trabajo.

El *crowdfunding* inmobiliario, además de presentarse como una alternativa de financiación a proyectos inmobiliarios que permite que los promotores busquen financiación colectiva a través de plataformas en Internet sin necesidad de acudir a grandes inversores, desde el punto de vista de la inversión, se presenta, también, como una alternativa para los inversores actuales y los potenciales, y abre las puertas a nuevos y más pequeños inversores, quienes tenían dificultades para invertir en grandes proyectos inmobiliarios, principalmente por la falta de liquidez. Asimismo, al permitir el acceso a este tipo de inversor, se constituye como un nuevo método alternativo generador de ingresos que permite el ahorro a largo plazo.

1.1. Objetivos

La pregunta que sirve de eje para la realización de este trabajo es: ¿Es el *crowdfunding* inmobiliario una alternativa real de inversión/financiación? Esto es, se plantea si realmente se trata de una alternativa real de inversión/financiación al sistema tradicional y funciona como tal, o si, por el contrario, se trata de una alternativa que no tiene viabilidad ni presenta ventaja alguna para el pequeño y nuevo inversor y, por lo tanto, no se puede aceptar como una opción real en el mercado. Antes de comenzar con la investigación la hipótesis de la que se parte es que “sí”, porque aparentemente permite que cualquier persona tenga acceso a la inversión inmobiliaria, y esto es un aspecto realmente positivo y prometedor a tener en cuenta. Surge así una segunda pregunta, de carácter complementario: ¿Se convertirá en la única fuente de inversión? La hipótesis es que “no”, porque siempre habrá personas que prefieran otras alternativas y elijan como vehículo otros sistemas de inversión más tradicionales u otros que presenten diferentes características.

Así pues, el objetivo que se busca con el presente proyecto es, tomando como base la evolución y la situación actual de España, tanto en el *crowdfunding* en general, como en el mercado inmobiliario, tratar analizar la realidad de esta alternativa de inversión en el mercado inmobiliario español, y tratar de estimar el posible futuro que se puede esperar

de la misma. En el resto del mundo, y en especial en Estados Unidos, es un fenómeno muy avanzado y desarrollado, y se puede intuir que nuestro país seguirá el mismo camino. A lo largo del presente trabajo se tratarán de desarrollar evidencias que clarifiquen sobre el presente y futuro que cabe esperar de este nuevo canal de aplicación y captación de recursos.

La elección de este tema viene justificada por tratarse de un tema nuevo, del que apenas hay información académica y que a su vez despierta un gran interés. Se trata de un fenómeno que está cobrando cada vez más importancia, que tiene grandes beneficios para los pequeños inversores y las personas que quieren ahorrar, pero que todavía es un desconocido para la mayor parte del mundo. Pretende ser un documento donde se recojan los aspectos más importantes relativos al modelo de negocio del *crowdfunding* inmobiliario, se presente un ejemplo que refleje cómo funciona y ayude en la toma de decisión a aquellas personas que se plantean invertir en el sector y no saben cómo ni dónde.

1.2. Metodología

El trabajo sigue un método descriptivo, deductivo y cualitativo, tratando de realizar un estudio exhaustivo de lo que hay explicado hasta el día de hoy en relación con el tema, apoyándose en diferentes documentos y otras fuentes de información que sustenten las conclusiones que se extraigan. Es por ello que el proyecto se estructura de la siguiente manera: En primer lugar, se hace una introducción y estudio del *crowdfunding*, exponiendo los principales agentes que intervienen y las distintas modalidades, puesto que el *crowdfunding* se utiliza para financiar todo tipo de proyectos, como culturales, musicales o cinematográficos, de emprendimiento, de I+D y solidarios, entre otros, y para cada situación hay modalidades más apropiadas que otras. Seguidamente, se reflejan las cifras más relevantes en relación a su situación en España, zona geográfica en el que se centra el trabajo, puesto que, finalmente, los números son la prueba tangible de la situación que está experimentando este fenómeno en la actualidad. En un segundo apartado, se expone un estudio de la situación del mercado inmobiliario español a grandes rasgos, a fin de definir el contexto al que se puede enfrentar una persona que se plantee invertir en el mercado inmobiliario y, cómo ha surgido esta nueva alternativa de inversión en el mercado. Por último, se estudia lo que resulta de la unión de los dos

elementos anteriores, esto es el *crowdfunding* inmobiliario. Para profundizar y comprenderlo mejor, se ha procurado un estudio de caso, analizando el caso de la plataforma Housers.

La elección de esta plataforma como centro de estudio ha sido motivada por ser ésta pionera y líder del sector en España. Tras su certificación por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en 2015, Housers recaudó en 2016 17.404.231€, situándose como plataforma líder, no sólo en el sector inmobiliario sino, en de todo el *crowdfunding* en general (Universo Crowdfunding, 2016).

Para estudiar el caso de la plataforma Housers se ha seguido la siguiente metodología, centrada principalmente en las fuentes de la propia empresa: Por un lado, se ha realizado una observación de campo, mediante la creación de una cuenta en la plataforma web, para poder estudiar con mayor detenimiento cómo funciona, ya que permite estudiar el fenómeno “desde dentro”. Por otro lado, la plataforma proporciona numerosas entradas, entrevistas y artículos en su página web en las que ha expuesto su modelo de negocio, sus productos, sus ventajas, etc., por lo que mediante una recopilación de las mismas, se ha tratado de extraer la mayor información relevante relativa al funcionamiento de la plataforma. Además, una entrevista a José Manuel Agustín Morales, Director de Contenido y Comunicación de Housers, ha permitido contrastar y completar la información relativa al caso.

Con todo ello, se esperaba poder llegar a una conclusión sobre la realidad, o no, de este novedoso e innovador sistema de inversión, y sobre el futuro que se puede esperar del mismo, y así se reflejan en las líneas que siguen.

2. EL FENÓMENO *CROWDFUNDING*

2.1. Concepto y origen

El término *crowdfunding* resulta de la unión de los términos anglosajones “*crowd*”, que significa multitud, y “*funding*”, que significa financiación, y se utiliza para referirse a los proyectos de financiación en masa (Redondo, 2016). Su aparición está ligada al *crowdsourcing*, entendido como la puesta en contacto por Internet de personas interesadas en participar en la ejecución de una obra (Howe, 2012, citado en Zunzunegui 2015). Se podría definir como “un modelo innovador que aprovecha la tecnología en forma de plataformas, métodos de pago y redes sociales, a fin de proporcionar fondos para proyectos” (Goytre, 2016). También se le denomina financiación colectiva, micro-financiación, o financiación participativa. El modelo consiste en una convocatoria abierta para obtener recursos financieros, bien mediante donación, bien a cambio de algún tipo de recompensa y/o derecho de voto, por lo general a través de Internet, apoyando iniciativas con fines específicos (Lambert y Schwienbacher, 2010).

Fueron Jeff Howe y Mark Robinson, con la publicación del libro *The Rise of Crowdfunding*, los que por primera vez, en el año 2008, acuñaron el término (Socios Inversores, 2015). Sin embargo, este innovador método de financiación comenzó a emplearse cierto tiempo atrás como se explica a continuación.

Es común oír decir que el origen del *crowdfunding* se sitúa en 1997, con la financiación que obtuvo el grupo de rock Marillion a través de donaciones por Internet para su gira por EEUU; sin embargo, existe un acontecimiento similar y anterior que sucedió en España, en 1989. El conocido grupo español Extremoduro consiguió financiar la grabación de su disco “Rock transgresivo” mediante financiación colectiva. 250 personas decidieron colaborar, comprando vales por valor de 1.000 pesetas que el grupo había puesto a la venta. Estos vales, tras la publicación del grupo, otorgaban el derecho a una copia del LP (Amorós, 2013).

Es comúnmente aceptado que los aspectos más distintivos del *crowdfunding* son la convocatoria abierta – la llamada a una pluralidad de inversores, a la masa - y la

interacción a través de una web que permite acceder a la multitud (Goytre, 2017). En este sentido, el desarrollo de esta nueva forma de financiación no puede entenderse sin el desarrollo de Internet que se ha dado en los últimos años, y en general de las nuevas tecnologías. Estas han supuesto un gran impulso y vehículo de difusión de la misma desde el primer momento, gracias a que facilitan los intercambios de información y la puesta en contacto de personas, ambas desde diferentes zonas geográficas (Gracia, 2014). Palanca decisiva de su desarrollo ha resultado la posibilidad de consolidar transacciones económicas a través de distintos medios de pago.

El *crowdfunding* se puede utilizar para diferentes proyectos (proyectos de I+D, start-ups, proyectos culturales, sin ánimo de lucro, entre otros) y es que, desde su nacimiento y especialmente desde la crisis financiera, el empleo de este método crece a un ritmo acelerado (Gracia, 2014). Con la evolución en el acceso y uso de las nuevas tecnologías, los movimientos colaborativos han adquirido una nueva dimensión (Cuesta *et al.*, 2014).

De acuerdo con la Delivorias (2017) los tres aspectos que han marcado el impulso que el *crowdfunding* está teniendo actualmente son: las numerosas innovaciones a nivel tecnológico, como la Web 2.0; la crisis financiera, que dio lugar a la restricción de préstamos bancarios y llevó a los prestatarios a buscar nuevos medios de financiación y, la caída de las tasas de interés que condujo a los inversores a buscar rendimientos en otras formas alternativas de crédito.

2.2. Agentes

La actividad del *crowdfunding* se desarrolla a través de tres agentes principales: los promotores, las plataformas y los inversores (Lambert y Schwienbacher, 2010).

- Los promotores son las personas o entidades que, basándose en su idea, lanzan un proyecto a través de la plataforma. Estos proyectos pueden ser muy variados, desde causas sociales, musicales o de moda, entre otros. Los promotores pueden tener perfiles variados; pueden ser particulares que tienen dificultades para acceder a préstamos del banco y que precisan financiación, o también pequeños emprendedores que necesitan una inyección de capital para desarrollar una proyecto o idea de negocio (Schwienbacher y Larralde, 2010).

- Los inversores son los particulares o instituciones que aportan los recursos financieros a los proyectos de los promotores. Dentro del *crowdfunding* financiero que se explicará más adelante, por lo general se trata de perfiles que o bien, carecen de capacidad económica para invertir de manera individual en otras alternativas de inversión en el mercado financiero tradicional, o bien, tienen dificultades tanto geográficas como cognitivas para evaluar proyectos de inversión (Agrawal, Catalini y Goldfarb, 2013, citado en Cuesta *et al.*, 2014). Sin embargo, también pueden participar de este nuevo sistema inversores profesionales. Una de las principales características del *crowdfunding* como innovador método de financiación es que permite el acceso a cualquier persona que lo desee, por su presencia en la red y por permitir pequeñas aportaciones por parte de los inversores, que conforman el capital total necesario para ejecutar un proyecto.
- La plataforma es el sitio web que pone en contacto a los promotores del proyecto con los inversores potenciales. Es el intermediario en la transacción y permite que el proyecto tenga visibilidad de cara a potenciales inversores. En algunos casos, en lugar de que los promotores acudan a plataformas de *crowdfunding* que ya existen, crean otra *ex novo* para autofinanciar sus propios proyectos (Gracia, 2014).

La única posibilidad de que se cree valor para las necesidades a largo plazo, de acuerdo con un enfoque *stakeholders*, sólo es posible cuando los intereses de los distintos implicados son compatibles y ambos se satisfacen (Valančienė y Jegelevičiūtė, 2014).

2.3. Tipos

Dentro del fenómeno de *crowdfunding*, se entiende que existen 4 modalidades distintas, de acuerdo con la contraprestación que reciben los contribuyentes y la participación o apoyo de estos durante el ciclo de crecimiento del negocio (Goytre, 2017). Estas cuatro modalidades son las que se explican a continuación:

- *Donation Crowdfunding* (de donaciones): Consiste en una donación “normal”, con la característica de que se realiza a través de Internet. El inversor, o donante

en este caso, no recibe ningún beneficio en contraprestación por su colaboración. Se utiliza para financiar proyectos de interés general, sin ánimo de lucro, como pueden ser los proyectos relacionados con la investigación y desarrollo, la innovación o la cultura, por lo que no debe despreciarse esta alternativa de financiación ya que es importante que las entidades sin ánimo de lucro tengan el respaldo de la multitud (Gracia, 2014).

- *Reward Crowdfunding* (de recompensas): A esta modalidad se le denomina también *crowdfunding* de preventa. El inversor o mecenas, recibe una recompensa o contraprestación en especie por su aportación financiera, de tal manera que se constituye algo parecido a una compraventa. La recompensa que se da a cambio de la aportación puede tener o no tener valor económico, como puede ser el caso de una llamada de agradecimiento o un producto, respectivamente (Universo Crowdfunding, 2016). Los proyectos artísticos son los más comunes en este tipo de *crowdfunding* y la motivación principal para invertir en ellos suele estar basada en la afinidad (Gerber y Hui, 2013, citado en Goytre, 2017).
- *Crowdlending* o *debt crowdfunding* (de préstamos): Mediante este método, los inversores o prestamistas aportan dinero a cambio de una serie de intereses con los que se les será devuelto el capital prestado cuando se alcance el objetivo y se amortice el proyecto (Ramos, 2014). Se puede entender como un crédito dividido en micro-créditos financiados por diferentes inversores o acreedores para la ejecución de un proyecto.
- *Equity crowdfunding* (de inversión): Los inversores aportan financiación en un determinado proyecto y, en contraprestación, reciben acciones o participaciones de la empresa o proyecto en cuestión. De esta manera, la rentabilidad de dicha inversión queda ligada al éxito que ésta obtenga en el futuro (Cuesta *et al.*, 2014). Los inversores se convierten en socios del proyecto en un porcentaje proporcional a su aportación.

Estos cuatro modelos constituyen los cuatro tipos principales de financiación participativa. No obstante, de acuerdo Universo Crowdfunding (2016), el *crowdfunding* inmobiliario, que es el objeto de análisis a lo largo de estas líneas, en ocasiones es tratado como si constituyera una modalidad diferente, mientras que en otras, como parte del *crowdfunding* de inversión (*equity crowdfunding*).

El *crowdfunding* inmobiliario es la modalidad de inversión especializada exclusivamente en activos inmobiliarios, y esta exclusividad es la principal diferencia con el resto de modalidades. Se basa en la idea de que la rentabilidad procedente del alquiler junto con la plusvalía del inmueble constituyen una buena oportunidad financiera (Igual, 2016).

Por otro lado, el *equity crowdfunding* y el *crowdlending*, constituyen el *crowdfunding* financiero. Ésta última es la modalidad tratada y regulada por la Ley 5/2015 de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial, en donde no hay distinciones por producto entre *equity crowdfunding* y *crowdlending*. De acuerdo con lo establecido en la mencionada Ley, el *crowdfunding* financiero viene determinado por la expectativa del inversor de obtener retorno o rentabilidad (Redondo, 2016). Éste método, como se expondrá más adelante, puede llegar a ser una fuente de financiación complementaria a las tradicionales, pues está enfocada a los segmentos no cubiertos por los modelos tradicionales de captación de recursos (Cuesta *et al.*, 2014).

Haciendo alusión a la anteriormente citada posibilidad de que los promotores creen plataformas *ex novo* para autofinanciar sus propios proyectos, en lugar de acudir a plataformas que ya existen (Gracia, 2014), se puede hacer una segunda distinción de tipos de *crowdfunding*, partiendo desde el punto de vista de su organización (Rodríguez de las Heras, 2014):

- *Crowdfunding* directo: Cuando el promotor del proyecto se dirige sin mediación al público para solicitar financiación. En la práctica, es el propio promotor el que crea su página web, donde publica su proyecto, con las características y aspectos relevantes. A primera vista, se pueden observar las claras limitaciones que presenta esta tipología, pues el promotor tiene más dificultades o necesita de un mayor esfuerzo para atraer la atención y el interés. Las relaciones que se

establecen son estrictamente bilaterales, entre promotor e inversor, individualmente.

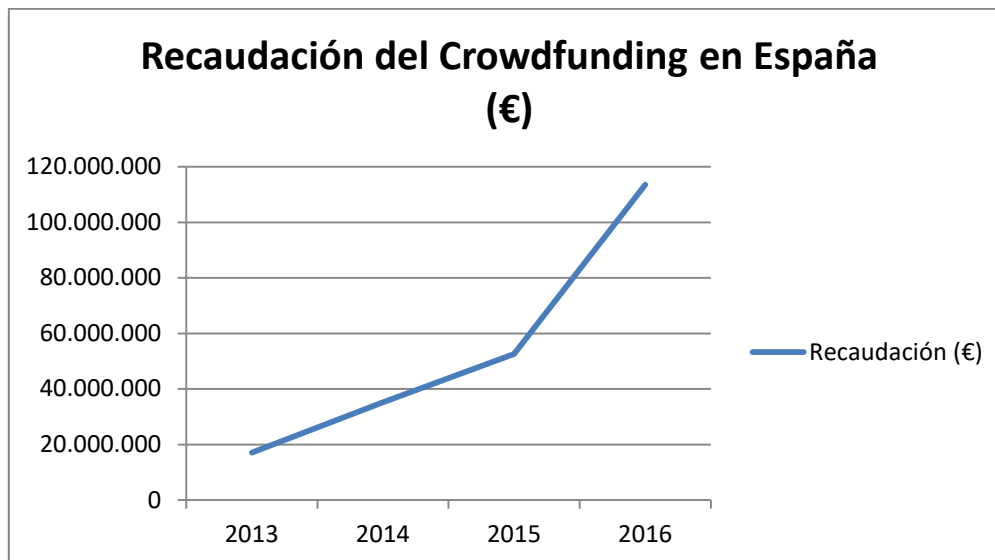
- *Crowdfunding* de estructura triangular o intermediado: Este es el caso de las plataformas de financiación colectiva conocidas como tal, en las que promotor e inversor se ponen en contacto a través de un intermediador, la plataforma colectiva. Cabe destacar que, principalmente, presenta mayor facilidad para el promotor en cuanto a la publicidad de sus proyectos, y a los inversores les permite acceder a mayor número de oportunidades de inversión.

2.4. El fenómeno *crowdfunding* en España en cifras

Para comprender la importancia y el impacto del *crowdfunding* en la actualidad, merecen comentario los datos objetivos que afectan a la economía, por lo que en este apartado se exponen las principales cifras relativas a este fenómeno.

Según se refleja en el Informe Anual de *Crowdfunding* en España, elaborado por Universo *Crowdfunding* (2016), en 2015 la recaudación de la financiación participativa en España ascendió a 52.566.108€, mientras que en 2016 se alcanzaron los 113.592.388€. Esto supone un 116,09% de recaudación mayor de un año a otro, lo que llevó a España a posicionarse entre los 6 países europeos con mayor volumen de recursos gestionados. Además, si se amplía el campo de estudio, en 2013 la recaudación total de *crowdfunding* fue de 17.100.000€. Es decir, entre 2013 y 2016 la financiación en masa ha crecido un 564,3%. En la siguiente Figura I se puede observar de manera clara cómo este sistema ha ido creciendo en España en los últimos años. Como resultado, en base a estas cifras, se puede predecir un fuerte crecimiento a lo largo del futuro más próximo.

Figura I. Recaudación del *crowdfunding* en España en los últimos años.

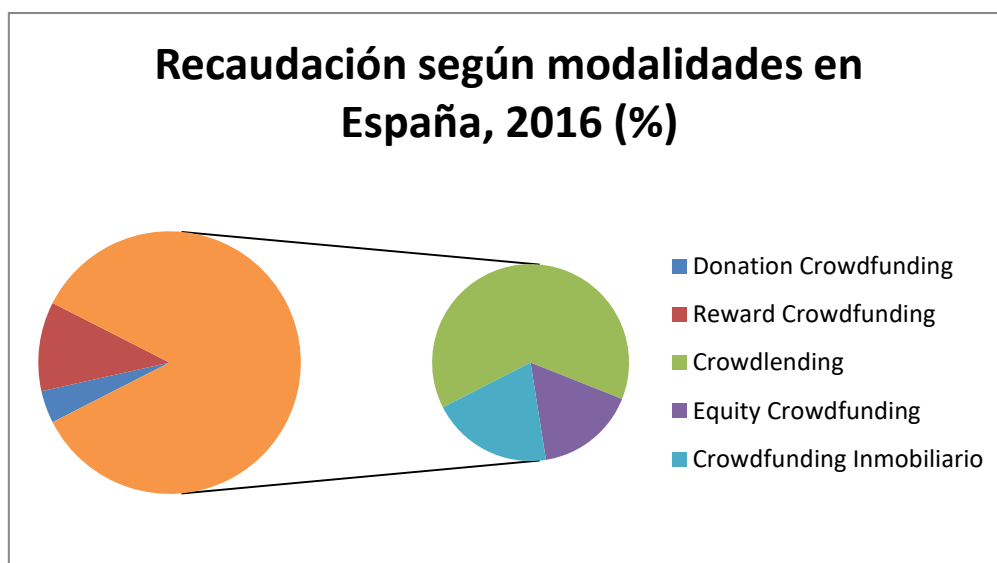


Fuente: Elaboración propia a través de Universo Crowdfunding (2016)

El informe anteriormente citado también contempla la evolución de las distintas modalidades de *crowdfunding*. En 2016, el *crowdlending* se mantenía como la modalidad líder en el sector, gestionando un 54% del capital recaudado. Este porcentaje es algo inferior al año anterior, cuando abarcó el 62% del capital invertido en *crowdfunding*. Como modalidad independiente, el *crowdfunding* inmobiliario irrumpió en el mercado en 2016 con un 17% de la recaudación total, en 2016. El *equity crowdfunding* supuso un 14% de la recaudación total. Sin embargo, si se tiene en cuenta que el *crowdfunding* inmobiliario forma parte del *equity crowdfunding*, debe reseñarse que esta modalidad en su conjunto recaudó el 31% del capital total. Como resultado, el *crowdfunding* financiero (*equity crowdfunding* y *crowdlending*) supone el 85% de la recaudación de *crowdfunding* en España, como se puede ver en la tabla que aparece a más abajo (Figura II), reflejado con el color naranja.

El 15% restante, se distribuye entre el *reward crowdfunding*, con un 11%, frente al 22% que resultó en 2015, y el *donation crowdfunding*, con un 4%, manteniéndose en los mismos niveles que el año anterior. Ahora bien, pese a los porcentajes relativos de estas dos últimas modalidades, la recaudación sigue creciendo en términos absolutos y, además, cuentan con importantes plataformas dentro de su respectivo ámbito (Universo Crowdfunding, 2016).

Figura II. Recaudación del *crowdfunding* según las distintas modalidades en 2016 en España.



Fuente: Elaboración propia a través de Universo Crowdfunding (2016)

3. EL MERCADO INMOBILIARIO Y LA APARICIÓN DEL *CROWDFUNDING*

Para analizar el potencial de mercado de las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario se necesita tener una noción clara del sector inmobiliario, por lo que a continuación se procede a realizar una introducción a este campo.

3.1. Inversión Inmobiliaria

La inversión inmobiliaria es una de las formas de inversión más tradicionales (Cohen, 2016). Cabe destacar que la misma abarca un gran rango de actividades, como corretaje, tasación, administración de la propiedad, financiación y desarrollo, entre otras (Gaddy, Wade y Robert, 2003, citado en Cohen, 2016). Los beneficios que se obtienen de una inversión inmobiliaria vienen determinados por una doble vía: por un lado, los ingresos percibidos por la renta obtenida del alquiler del activo, y por otro lado, por la revalorización del mismo, que genera un incremento de su activo y una rentabilidad para su propietario en el momento de su venta. En este sentido, los bienes inmuebles en los que se invierte pueden llegar a ser importantes generadores de ingresos, como por ejemplo puede ser el caso de un edificio de viviendas del que se recauda la renta de alquiler mensualmente. Como resultado de esta percepción de estabilidad de los flujos de efectivo y de la inversión, dado que son activos que proporcionan una elevada seguridad por su carácter tangible en comparación con otros activos como los valores negociados públicamente, la demanda de compra de estos activos puede ser elevada (Cohen, 2016). Si bien, en determinadas circunstancias, como con cualquier clase de activo, el mercado se puede ver afectado negativamente, como sucedió en España durante la crisis económica que comenzó en 2008.

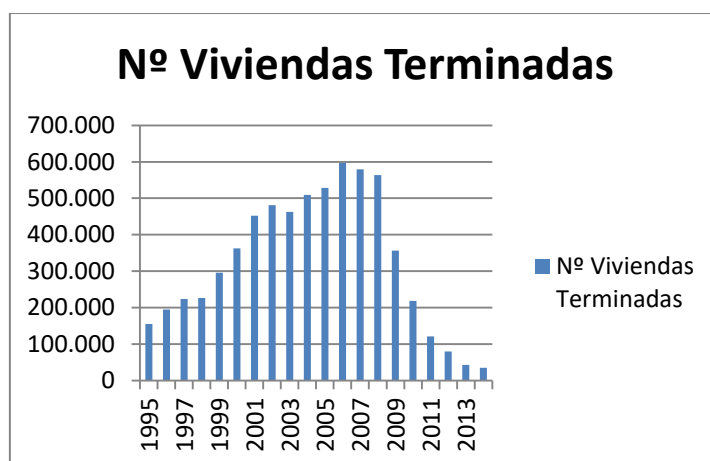
3.1.1. Crisis española de 2008

El sector inmobiliario en España se vio gravemente afectado durante la crisis de 2008 debido a un descenso a gran escala de la demanda en un contexto de exceso de oferta. Esta recesión se produjo tras el estallido de la llamada burbuja inmobiliaria, donde los precios y las rentas protagonizaban incrementos anormales, como consecuencia de numerosos factores como los beneficios fiscales por la adquisición de viviendas, la

especulación o el exceso de crédito. Este ritmo de crecimiento parecía ser insostenible. En 2008 el mercado inmobiliario cayó, tanto por la crisis que se había iniciado en Estados Unidos que se caracterizó por la falta de liquidez, como por el propio deterioro de la economía en España. Las viviendas empezaron a perder su valor, la concesión de créditos se redujo y los retornos de la inversión disminuyeron, por lo que los especuladores, que se encontraron con miles de viviendas construidas o en fase de construcción sin comercializar, abandonaron el sector inmobiliario. Este periodo de crisis se situó, principalmente, entre 2007 y 2014. A partir de ese año la economía española empieza a dar síntomas de recuperación.

Para comprender mejor la situación se presenta la siguiente Figura III, en la que se puede observar en un amplio campo de estudio cómo, desde 1995, la construcción de viviendas fue aumentando hasta llegar a un máximo de 597.632 viviendas terminadas en 2006. Desde 1995, que se entiende que fue el año de inicio de la burbuja, se construyeron más de 5 millones de viviendas, síntoma del buen ritmo que llevaba el sector.

Figura III. Número de viviendas terminadas en España en los últimos 20 años.



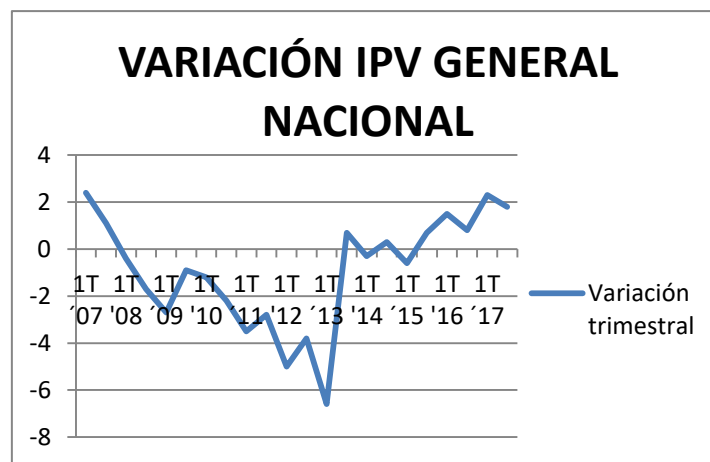
Fuente: Ministerio de Fomento (2016b)

Se observa claramente el auge que vivía el sector inmobiliario antes de comenzar la crisis, ya que el número de viviendas que se construían era cada vez mayor. En muy estrecha relación cabe destacar el precio de las mismas y su evolución, que, como se adelantaba anteriormente, llegó a alcanzar cantidades desorbitadas, a consecuencia de diversos factores, entre los que destacan la especulación, los beneficios fiscales o el

exceso de demanda. El precio aumentó de media en España, desde 1995 hasta 2005, un 183% en términos nominales y un 117% en términos reales.

Al comenzar la crisis el precio de las viviendas sufrió una fuerte caída. Para estudiarlo se utiliza el Índice de Precio de la Vivienda (IPV), un importante indicador del sector inmobiliario y de la construcción en España. En la siguiente Figura IV se refleja su evolución durante el periodo de crisis.

Figura IV. Variación del IPV general en España.

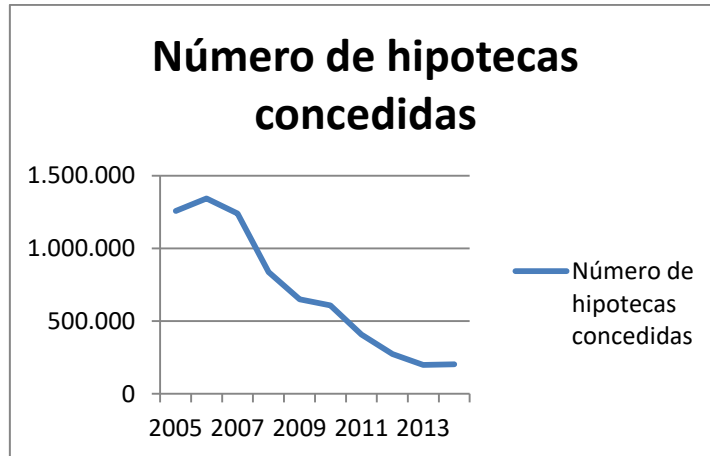


Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2017)

Como se puede comprobar, en 2007 el precio de la vivienda experimentaba una variación positiva pero después de ese año el precio empezó a evolucionar negativamente y a un ritmo acelerado, provocando la variación decreciente que se refleja en la Figura anterior, que se dio durante todo el periodo de crisis.

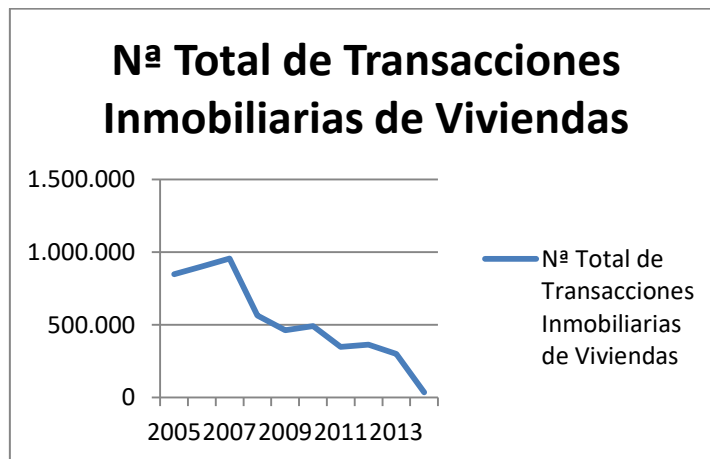
También, merece reflejar la caída de concesión de créditos hipotecarios (Figura V) que antes se mencionaba, como una de las causas por las que se hizo complicado invertir en activos inmobiliarios. Antes de 2007, las entidades financieras concedían créditos con facilidad en un entorno de elevada competencia del mercado hipotecario. Tras el estallido de la burbuja, y las consecuencias de crisis que ello tuvo para el conjunto del sistema financiero, los bancos se volvieron mucho más conservadores, por lo que el crédito hipotecario se volvió muy conservador y mucho más restrictivo.

Figura V. Caída de concesión de créditos hipotecarios en España.



Fuente: Elaboración propia a partir de INE (citado en Idealista, 2018)

Figura VI. Transacciones inmobiliarias de viviendas en España.



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Fomento (2017)

Figura VII. Stock acumulado de viviendas en España durante la crisis española.



Fuente: Ministerio de Fomento (2016a, 3)

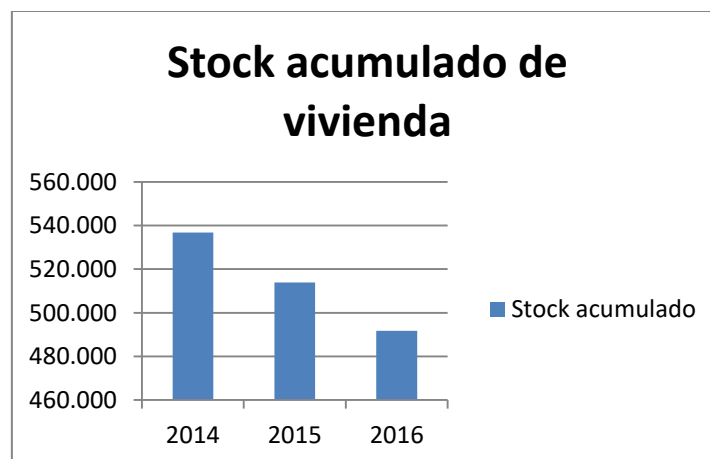
En consecuencia de lo anterior, las transacciones inmobiliarias de viviendas se vieron afectadas. Como se puede comprobar en la Figura VI, en 2007 el número de transacciones alcanzaba el punto más alto con un total de 955,189. Si bien, en 2008, en inicios de la crisis, las transacciones sufrieron una caída. Desde entonces y hasta 2014 continuaron descendiendo. Tanto la inversión como la construcción de viviendas se redujeron bruscamente y el sector sufrió un parón. Todo ello produjo una acumulación de viviendas nuevas sin comercializar que fue aumentando hasta 2009, cuando dicho stock descendió ligeramente, como se observa en la Figura VII.

3.1.2. Recuperación de la crisis a partir de 2014

Este periodo de recesión que se vivió en España duró hasta 2014. Ese año fue el primero, después de ese largo periodo de contracción, en que la tasa de crecimiento real de la economía volvió a ser positiva. Comenzó entonces una fase de recuperación del sector de la construcción, que fue acompañada de unos precios más asequibles de la vivienda en comparación con los que protagonizaron la burbuja inmobiliaria.

En este sentido, como se refleja en la Figura VIII, se produjo una reducción del stock de vivienda, indicio de que el mercado inmobiliario comenzaba a recuperarse poco a poco.

Figura VIII. Reducción del stock de vivienda en España desde 2014.

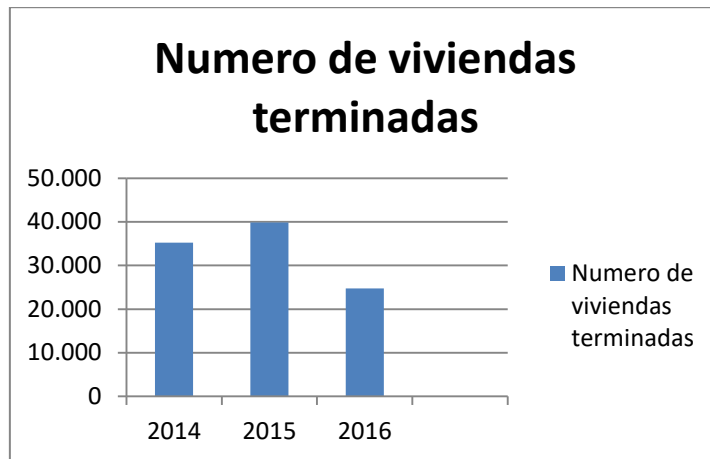


Fuente: Ministerio de Fomento (2016a, 3)

Como se veía en la Figura III, la construcción de viviendas tras el estallido de la crisis comenzó a descender a un ritmo acelerado. Sin embargo, analizando la Figura IX se puede observar que en 2015 se di un ligero aumento en la construcción, aunque parece

que el año siguiente volvió a descender (notar que sólo hay datos disponibles hasta octubre de 2016).

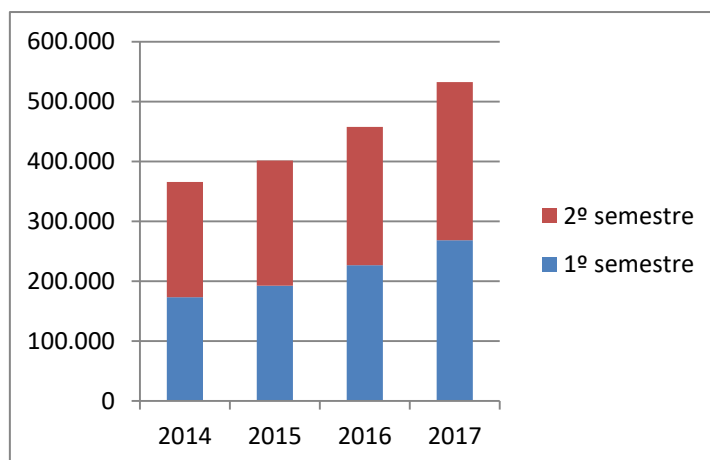
Figura IX. Número de viviendas terminadas en España.



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Fomento (2016b)

Ahora bien, aunque el número de viviendas terminadas no haya crecido en 2016, al margen de que estos datos reflejan hasta octubre de ese mismo año, cabe decir que lo fundamental es el hecho de que el stock de viviendas nuevas continúe disminuyendo, ya que, aunque no se construyan tantas viviendas nuevas, las que ya están construidas están siendo finalmente vendidas. Además, se puede observar, de acuerdo con los datos que ofrece el Ministerio de Fomento (2017), que las transacciones inmobiliarias están creciendo, por lo que se demuestra que el sector está reactivándose.

Figura X. Número de transacciones inmobiliarias de viviendas en España desde 2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Fomento (2017)

En estos datos, aunque los datos correspondientes al último trimestre de 2017 son una aproximación, podemos observar un aumento en el número de transacciones inmobiliarias de viviendas desde 2014, cuando se dio un giro a la situación económica que sufría en España, ascendiendo en 2017 a un total de 532.367 transacciones inmobiliarias aproximadamente.

El aumento de la venta de viviendas, tanto nuevas como de segunda mano, favorece, a su vez, la subida de los precios, que como se observa en la Figura IV que anteriormente se comentaba, y la puesta en marcha de nuevos proyectos presenta una tendencia de crecimiento desde finales de 2013. Todo ello favorece positivamente a la economía española.

Todo ello demuestra que el sector inmobiliario se está recuperando, que está reavivando su actividad, y por ello se puede entender que la inversión inmobiliaria puede recuperar su posición y prestigio. Esta postura la sustentan entidades financieras como el BBVA (2018), que afirma que el crecimiento del sector inmobiliario continúa. Aunque se desconozcan por el momento los datos reales relativos al final del 2017, la entidad sospecha que el balance en 2017 ha sido positivo, especialmente por el sector residencial.

En cuanto a las perspectivas del mercado inmobiliario, el BBVA (2018), apoyándose en la solidez de la economía española por un lado, y por otro, en la incertidumbre asociada a la situación política de España, la normalización gradual en el comportamiento de la demanda tras el comienzo de la recuperación y el moderado crecimiento que experimenta la economía, prevé un crecimiento de la venta de viviendas, aunque inferior al que esperaba en 2018. Y, en relación con el precio de estas, contempla una positiva evolución. En un marco general, el Banco prevé un buen futuro para la industria residencial en 2018.

Ahora bien, ¿quién se beneficia de esta recuperación? ¿Únicamente los inversores tradicionales? Ante este panorama de recuperación económica y en concreto del sector inmobiliario, ¿qué pasa con las personas que también quieren participar del mercado inmobiliario pero debido a las barreras de entrada no pueden? ¿La evolución y desarrollo tecnológicos han beneficiado en algún sentido a este sector? A continuación se responde a estas cuestiones.

3.2. El inversor inmobiliario tradicional

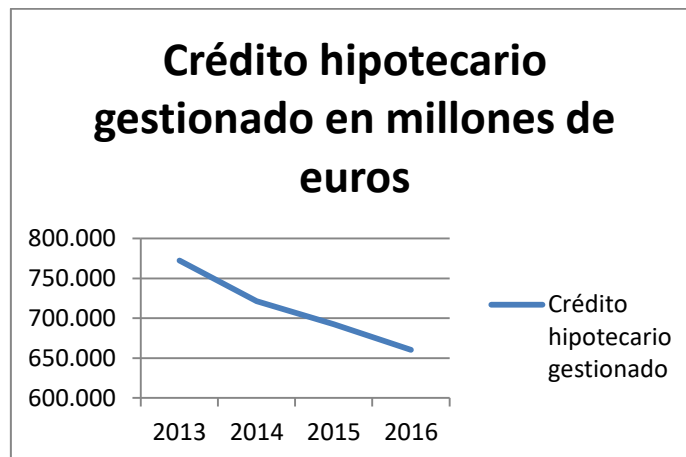
En un principio y durante muchos años, el acceso del potencial inversor al mercado inmobiliario no era fácil, a menos que tuviera una buena red de contactos, ya que aquel estaba limitado al *status* y relaciones de cada uno. Además, invertir directamente en estos activos requería grandes cantidades de dinero, lo que supone una fuerte barrera de entrada al mercado para muchos (Cohen, 2016). Se puede decir por tanto, que los elementos determinantes del perfil de un inversor, hasta hace poco, eran su alto patrimonio, unido a una alta liquidez de efectivo para poder financiar cualquier proyecto importante, y relaciones que le permitieran acceder a estos mismos. En otras palabras, este sector, un motor muy fuerte dentro de la economía, estaba dominado por unos pocos. Como consecuencia, un inversor más modesto se veía excluido de muchas oportunidades de inversión en activos inmobiliarios rentables, y su actividad se veía limitada a propiedades más pequeñas, con menor rentabilidad (Bricksave, 2016). Los fondos de inversión inmobiliaria únicamente permitían a los pequeños inversores acceder a los activos inmobiliarios mediante inversión indirecta, a través de carteras de propiedades (Gilliland, 2017).

3.3. Nuevo escenario para el nuevo inversor

Al igual que la economía ha evolucionado y la economía colaborativa está cobrando cada vez más importancia, ¿por qué no trasladar este concepto de participación en masa al ámbito del mercado inmobiliario?

Antes se mencionaba el acceso a los créditos hipotecarios de los bancos. Antes de la crisis, la concesión de estos era sencilla pero, cuando la crisis comenzó, esta situación dio un giro radical. Desde entonces, el mercado de crédito tradicional se ha vuelto más conservador. Mientras que otros aspectos, como el precio de las viviendas o el número de transacciones comenzó a mostrar síntomas de mejoría, como se ha visto en el apartado anterior, tal y como se demuestra en el siguiente gráficos, no parece ocurrir lo mismo con la concesión de créditos por parte de las entidades bancarias. El saldo hipotecario ha sufrido una caída constante, por lo que la concesión de créditos no termina de ser una opción para los pequeños inversores que quieren acceder al mercado inmobiliario por la vía tradicional.

Figura XI. Gestión del crédito hipotecario en España.



Fuente: Elaboración propia a partir de Asociación Hipotecaria Española (2017)

Esta situación donde el acceso a los créditos se presenta complicada, dado el volumen de inversión requerido, el hecho de que la diversificación es prácticamente imposible y que la selección de inmuebles es difícil, lleva a los potenciales inversores a la necesidad de encontrar nuevas alternativas para acceder al mercado inmobiliario (Igual, 2016). De acuerdo con PWC (2018), los inversores del sector inmobiliario prevén que el presente año se caracterizará, entre otros aspectos, por la búsqueda de fórmulas y sectores nicho alternativo. Es aquí donde toma protagonismo el *crowdfunding* inmobiliario, por la manera en la que pone en relación la inversión y el colectivo. Este sistema propone cambiar el modelo tradicional, dando cabida a pequeñas inversiones de particulares, tanto mediante préstamos de bienes inmuebles como por la participación en el capital de propiedades concretas (Gilliland, 2017).

Lo que el *crowdfunding* inmobiliario está consiguiendo es la democratización de este mercado, permitiendo que a éste puedan acceder más personas, eliminando, así las barreras existentes en el modelo de inversión tradicional, facilitado en gran medida por la evolución de Internet y a la innovación en la forma de entender y resolver los nuevos modelos de relaciones y actividades económicas.

Esto es así porque, el pequeño inversor, que no presenta un gran patrimonio ni una red de contactos que le permita o facilite el acceso al mercado inmobiliario como sucede en con el caso del inversor tradicional, mediante este nuevo sistema consigue acceder al mercado, ajustándose su inversión a su perfil y necesidades.

3.3.1. Aparición de las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario

Para dar una imagen más clara, se dedica este epígrafe para dar una explicación estructurada de cómo surgieron las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario, poniendo en relación los aspectos comentados hasta el momento. La aparición de las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario fue propiciada por un cúmulo de diversos factores.

- Por un lado, el sector inmobiliario se encuentra en una fase de reactivación, principalmente impulsado por la recuperación de la economía española tras una larga época de crisis. Como las estadísticas demuestran, el IPV y las transacciones de viviendas han aumentado los últimos años, junto con una reducción del stock acumulado de viviendas, que venía siendo muy elevado los años anteriores. Estos elementos han conseguido que la inversión en viviendas vuelva a presentarse atractiva.
- Por otro lado, las inversión inmobiliaria tradicional ha presentado, por lo general, barreras de entrada muy exigentes – elevadas sumas de dinero y red de contactos – lo que limitaba el acceso a pequeños y nuevos inversores, que carecían de presupuesto suficiente o contactos que le permitieran conocer oportunidades de inversión en inmuebles interesantes.
- Asimismo, el crédito bancario no termina de ser una opción para los pequeños inversores que quieren acceder al mercado inmobiliario por la vía tradicional, puesto que tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, las entidades de crédito se han vuelto muy conservadoras y se muestran más reticentes a conceder créditos hipotecarios.
- Paralelamente, el *crowdfunding* como sistema de financiación alternativo ha ido cobrando importancia en la sociedad, consiguiendo mayor recaudación con el paso de los años. Esto es un reflejo de cómo la sociedad se va adaptado a una nueva forma de inversión/financiación, siendo cada vez más proclive a la participación en masa, a la actuación en conjunto de un colectivo por un proyecto común.
- Dado el crecimiento de este sistema de financiación y las barreras de entrada en la inversión inmobiliaria, un mercado que está recuperándose y recuperando su interés, ¿por qué no trasladar el concepto de *crowdfunding* a este tipo de inversión? Esto supondría la democratización de la inversión inmobiliaria,

permitiendo al colectivo participar comúnmente de proyectos inmobiliarios, en donde promotores e inversores colaborarían obteniendo beneficios ambas partes.

Así, por tanto, surgieron las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario, que proporcionan una manera innovadora de relacionar la inversión y el colectivo, haciendo prácticamente nulas las barreras de acceso al mercado inmobiliario. Housers tomó la iniciativa y fue la primera plataforma aprobada por la CNMV – requisito legalmente establecido para funcionar como Plataforma de Financiación Participativa-, pero no fue la única; después de ella aparecieron otras plataformas más entre las que se puede destacar Privalore, Inverslar, Bricks & People o Brickfunding.

Una vez entendido cómo surgen este tipo de plataformas, se procede a exponer cómo funciona este sistema de inversión y cómo el inversor puede participar en él.

4. PLATAFORMAS DE CROWDFUNDING INMOBILIARIO.

ESTUDIO DE CASO: LA PLATAFORMA HOUSERS

En este epígrafe, se explica el método de actuación de las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario como alternativa a la inversión tradicional en el sector. Se parte de la idea de que este sistema trata de lograr que se flexibilice el acceso a fondos e inversiones lucrativas y a un menor coste (Gilliland, 2017). En concreto, se presenta un caso real que proporciona mayor información y ayuda a conocer mejor cómo funciona el *crowdfunding* inmobiliario, qué productos ofrece, qué ventaja competitiva ofrece a fin de comprender el éxito y aceptación que este método está teniendo y poder plantear una perspectiva de futuro.

Las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario reúnen capital para la financiación de bienes inmuebles, al mismo tiempo que, indirectamente, realizan algunos de los deberes de corretaje, tasación y evaluación, a través del proceso de comercialización y análisis de los distintos acuerdos y proyectos (Cohen, 2016). Gracias a la tecnología, las plataformas llegan a los inversores mediante páginas web sencillas y coherentes, que han permitido su lanzamiento y éxito (Cohen, 2016). No son meros portales de Internet si no que se trata de intermediarios financieros que operan a través de Internet, constituyendo éste su medio técnico (Zunzunegui, 2015). Aunque Housers es la pionera en el sector y la que más mercado abarca, no es la única plataforma focalizada en este nuevo método de captación de recursos como se comentaba anteriormente. Tras su aparición en el mercado inmobiliario, han aparecido otras plataformas más, con un modelo de negocio muy similar, pues se dedican a lo mismo, pero con aspectos diferenciadores entre ellos. Entre las más reconocidas cabe destacar: Privalore, Inverslar, Bricks & People, Brickfunding, entre otras.

4.1. El caso Housers

Se ha seleccionado esta plataforma para estudiar el fenómeno del *crowdfunding* inmobiliario por ser pionera y líder en España. Tras su certificación por la CNMV en 2015, Housers recaudó en 2016 17.404.231€, situándose como plataforma líder, no sólo

en el ámbito inmobiliario sino, en el sector del *crowdfunding* en general (Universo Crowdfunding, 2016).

Las siguientes líneas, salvo que se indique lo contrario, siguen y plasman la información recogida en la plataforma online de Housers. Esta información es accesible en algunos casos para los que acceden sin ser usuarios y, en otros casos, para los usuarios de la misma pues, mediante la observación desde dentro, se ha conseguido averiguar con mayor profundidad el funcionamiento de la plataforma, las ventajas y facilidades que ofrece, así como las limitaciones. Además, mediante una serie de preguntas realizadas vía email al equipo de comunicación de la plataforma, ha sido posible contrastar y completar la información. Esta pequeña entrevista se encuentra recogida en el Anexo I.

4.1.1. Historia de la plataforma Housers

Tono Brusola y Álvaro Luna son los socios fundadores de Housers. Éstos tenían la percepción de que el mercado inmobiliario estaba cambiando de ciclo y que era el momento de que la inversión en el sector resurgiera, por lo que se plantearon la idea de crear un fondo de inversión colectivo. Eran conscientes de la situación a la que se enfrentaba el mercado, comentada en el epígrafe anterior, en la que los inversores inmobiliarios se caracterizaban por un alto poder adquisitivo, lo que suponía a su vez, una alta liquidez de efectivo para invertir en cualquier proyecto. Ante esta situación, quisieron lanzar su idea de democratizar el sector, de tal manera que cualquiera pueda invertir en el sector inmobiliario.

Se trata de una plataforma de reciente creación, la primera de *crowdfunding* inmobiliario en España, por lo que se puede decir que su historia es breve. Como se ha dicho, fue aprobada por la CNMV en 2015 como Plataforma de Financiación Participativa, y en 2016 tuvo lugar su lanzamiento en España. Ese mismo año su éxito fue más que notable ya que, consiguió alcanzar cifras de recaudación mayores que el resto de plataformas del *crowdfunding* en general (Universo Crowdfunding, 2016). A día de hoy, según se recoge en su página web, cuenta con 80.123 usuarios registrados y 45.246.587 € de inversión acumulada; 6.851.006€ de beneficios y devolución de capital y un total de 270 inmuebles¹.

¹ Datos recuperados el 10 de marzo de 2018 de <https://www.housers.com/es>

Después de este primer y gran paso, en abril de 2017 se expandió a Italia, y 4 meses después, en Agosto de 2017, a Portugal, lo que lleva a pensar que la plataforma sigue creciendo y promete un buen futuro.²

4.1.2. Modelo de negocio

Se trata de un instrumento financiero innovador. Como cualquier plataforma de *crowdfunding* es un método alternativo de financiación e intercambio que pone en contacto a través de Internet a quienes quieren invertir y a los que necesitan financiación (González y Ramos, 2015, en Universo Crowdfunding, 2016). Mediante esta plataforma, las personas que quieran invertir en inmuebles, tras registrarse en aquella, complementando su inscripción con su identificación (DNI o Pasaporte) y activando una cuenta para realizar las operaciones, puede acceder a numerosas oportunidades de inversión, donde puede elegir en cuáles y cuánto invertir, con el límite mínimo de 50€ por inversión.³

Las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario pueden seguir distintos modelos, desde actuar como intermediario, creando una Sociedad Limitada (S.L) por cada operación, o ser promotoras y aportando parte del capital necesario en cada campaña (Universo Crowdfunding, 2016). En su caso, Housers actúa como intermediario, y en los distintos proyectos se crea una S.L, propia de cada operación, de la que cada inversor tiene una participación proporcional a su inversión. Dicha sociedad es la que adquiere el inmueble y lo gestiona y, tras su venta, la misma se disuelve, entregando la cuota correspondiente por la liquidación a cada socio (Hernández, E., 2017).

Sin embargo, en algunos casos, los proyectos ofrecidos por Housers en lugar de proyectos de *equity* consisten en proyectos de préstamo plural. Así, la contraprestación que recibe el inversor la obtiene en concepto de interés - en lugar de en concepto de dividendo correspondiente a una participación. Son casos en los que el promotor desea rehabilitar o construir una vivienda y requiere para ello una cierta cantidad de dinero. Los inversores, mediante pequeñas aportaciones, consiguen que se lleve a cabo el proyecto y su inversión les es devuelta mediante un interés fijo, variable o una combinación de los dos (Hernández, E., 2017).

² Recuperado el 15 de marzo de 2018 de: <https://www.housers.com/es/quienes-somos>

³ Recuperado el 15 de marzo de 2018 de: <https://www.housers.com/es/como-funciona>

De ahí que sea comúnmente entendido que el *crowdfunding* inmobiliario puede enmarcarse, dentro de las distintas modalidades, en *equity crowdfunding* y/o *crowdlending*.

Además, como intermediario, Housers selecciona los proyectos que se publican en la plataforma, aceptando sólo, según indicaron en la entrevista, “aquellas propuestas que se consideran una verdadera oportunidad de inversión con un riesgo moderado”⁴. Para ello, se sirven de un sistema de evaluación que ha denominado *scoring*⁵, que lo utilizan para medir el riesgo de los proyectos y para definir el tipo de interés asociado al mismo. Así, cumplen con la normativa de las Plataformas de Financiación Participativa, en la que se indica entre los servicios auxiliares - y por ende no obligatorios - que deben prestar estas plataformas, el análisis y la determinación del nivel de riesgo de cada proyecto (Zunzunegui, 2015).

Esta herramienta, midiendo una serie de variables, permite puntuar cada proyecto en función del riesgo que supone, para que los inversores lo puedan tener en cuenta para tomar su decisión. A grandes rasgos, la mitad de la calificación del riesgo se estudia desde el punto de vista inmobiliario analizando la localización, el precio de venta, la experiencia del promotor, la construcción, el precio de tasación y el precio Big Data; y la otra mitad resulta de un análisis financiero, en el que se tienen en cuenta los ratios, las garantías, los modelos de capacidad crediticia y los fondos de maniobra⁶. Tras el estudio, reciben una puntuación calificada en letras desde la A hasta la G, siendo la primera un proyecto que supone menor riesgo, y la última, un mayor riesgo.

La plataforma, como intermediario entre promotor e inversor, recibe por la operación cierta comisión. En este caso concreto, consiste en el 10% del beneficio obtenido por los usuarios en las distintas oportunidades en las que invierta (sobre los ingresos mensuales percibidos por el alquiler, por los ingresos obtenidos por la futura venta del inmueble cuando ésta se lleve a cabo, por la devolución del préstamo a tipo fijo...). De este modo, se puede observar que se trata de un intermediario sencillo y comprometido con sus proyectos, ya que, si éstos no proporcionan ninguna ganancia, la plataforma tampoco

⁴ Ver Anexo I.

⁵ Recuperado el 13 de marzo de 2018 de <https://www.housers.com/es/blog/scoring-en-housers/>

⁶ Ver Anexo I.

percibe nada. Ahora bien, como se exponía en el apartado del mercado inmobiliario, se trata de un sector bastante seguro por lo que su beneficio está prácticamente asegurado.⁷

Cada usuario de Housers puede decidir cuánto y dónde invertir, y además, tiene la posibilidad de invertir en diferentes inmuebles, convirtiéndose de esta manera en socios de varias S.L. Así, el inversor decide la cartera inmobiliaria que desea tener, en base a sus criterios y su capacidad económica. Esto lleva a la posibilidad de una mayor diversificación del riesgo, una de las principales ventajas competitivas del *crowdfunding* inmobiliario.

Por tanto, por un lado el usuario se convierte en el propietario del inmueble, en proporción a su inversión, y con ello obtiene el derecho de explotar el inmueble, aunque las condiciones de explotación dependerán del producto en el que invierta, como se verá a continuación. Por otro, la plataforma Housers, en su papel de intermediario, actúa como gestora, gestionando las operaciones y sus trámites necesarios.

La rentabilidad para el inversor viene determinada por el tipo de oportunidad en la que invierte: por los flujos constantes de dinero que se obtienen por la explotación del inmueble vía alquiler, por la revalorización del inmueble, que beneficia al propietario cuando tiene lugar la venta de aquel, por un interés fijo consecuencia de una inversión en modo de préstamo... Cabe recordar que el precio de las viviendas está aumentando y que las transacciones entre viviendas también, por lo que la rentabilidad se presenta atractiva para el inversor.

Por último, merece mención el papel del promotor en esta plataforma⁸. Si éste quiere buscar financiación a través del *crowdfunding*, puede enviar su proyecto a Housers, y si la plataforma lo considera una buena oportunidad, lo publica en el portal. De esta forma, la plataforma tecnológica se pone a su disposición y permite que encuentre inversores interesados en su proyecto. Para ser un promotor certificado es necesario ser una empresa inmobiliaria, constructora, promotora, agencia, arquitecto o autónomo residente en España, y contar con demostrada experiencia en el sector inmobiliario.

La intención de la plataforma de cara al futuro es expandirse a nuevos activos tangibles en los que invertir, además del mercado inmobiliario. Al mismo tiempo, opinan que es

⁷ Recuperado el 13 de marzo de 2018 de: <http://blog.housers.es/comisiones-de-housers-a-los-inversores/>

⁸ Recuperado el 13 de marzo de 2018 de: <https://www.housers.com/es/blog/scoring-en-housers/>

muy ambicioso a la par que complicado pensar que el *crowdfunding* inmobiliario va a abarcar la totalidad de la inversión en dicho sector, pero la intención de expandirse hacia otros tipos de activos demuestra la aceptación que está teniendo su propuesta de inversión.

4.1.3. Oportunidades financieras

Un inversor que decide participar en Housers tiene la opción de invertir en 3 tipos de oportunidades, dependiendo de lo que pretenda con su inversión, del perfil que tenga, de la rentabilidad que le interese, etc. Se trata de inversiones en activos tangibles, lo que proporciona mayor garantía a la inversión, por ser un respaldo que se puede ver y tocar.

Hay recordar que con las plataformas de *crowdfunding* se trata de fomentar y permitir la diversificación del riesgo por lo que un inversor no está restringido a un tipo de oportunidad si no quiere, y puede invertir en las oportunidades que quiera y las cantidades que considere (aportación mínima de 50€). A continuación se exponen las diferentes oportunidades de inversión:

- Oportunidades de “Ahorro”⁹:

Se trata de inmuebles en los que se invierte para su explotación, primero mediante alquiler y, después, con su venta. Su principal característica, y de ahí el nombre de estos productos, es que son instrumentos de ahorro, puesto que lo que se buscaba con la oferta de esta oportunidad es que se realice una inversión a modo de “hucha”, ahorrando dinero poco a poco, con el dinero percibido por las rentas del alquiler. El inversor transfiere dinero al promotor, el cual compra y reforma y, después, alquila, para, finalmente, venderlo.

El dinero invertido en este tipo de inmuebles le será devuelto, en el plazo acordado, junto con un interés, que dependerá de las rentas percibidas. Tanto promotor como inversor participan del beneficio que proporciona la explotación del inmueble, y es por eso que lo llaman préstamo de tipo participativo.

Al invertir en este tipo de oportunidades la rentabilidad viene determinada por dos vías: En primer lugar, por alquiler del inmueble, que corresponde a un interés proporcional a

⁹ Recuperado el 13 de marzo de 2018 de <https://www.housers.com/es/blog/invertir-en-oportunidades-de-ahorro/>

la inversión realizada, interés que es participativo puesto que depende de la renta percibida por el promotor, de la que éste último también percibe cierta cantidad. Esto supone que de una manera prácticamente asegurada (salvo falta de cobro por el promotor), se perciben ingresos desde el primer momento.

En segundo lugar, la rentabilidad recibida depende de la plusvalía del inmueble una vez venza el préstamo y se venda el inmueble. Como se comentaba en líneas anteriores, el precio de las viviendas está aumentando y las transacciones entre viviendas también, por lo que la rentabilidad se presenta atractiva al inversor.

De acuerdo la información recogida por Housers, la rentabilidad obtenida por este tipo de oportunidades es la siguiente:

Figura XII. Rentabilidad en las oportunidades de Ahorro de proyectos activos en Housers.

Nº de proyectos	Inversión Acumulada	Rentabilidad		Rentabilidad		Revalorización Media
		Media Estimada Alquiler	Anual por	Media Obtenida Alquiler	Anual por	
20	6.644.900€	4,65%		4,65%		4,41%

Fuente: Estadísticas Housers (2018).

Figura XIII. Rentabilidad en las oportunidades de Ahorro de los proyectos en proceso de venta en Housers.

Nº de proyectos	Nº de proyectos cerrados	Inversión Acumulada	Rentabilidad Media Anual Estimada (TIR)	Rentabilidad Media Anual Obtenida (TIR)
54	13	19.168.518€	7,75%	11,54%

Fuente: Estadísticas Housers (2018)

Se trata de una rentabilidad relativamente baja, pero también hay que tener en cuenta que nos encontramos ante las oportunidades con menor riesgo, por lo que si lo que el inversor busca es ahorrar a largo plazo y asegurarse ingresos constantes, es una opción razonable. Este tipo de inmuebles serían los protagonistas de las carteras de inversores más conservadores.

Por último, cabe destacar que existe un *marketplace* o Canal de Comunicación Directa (CCD), únicamente accesible en este tipo de oportunidades, donde los usuarios pueden comprar y vender participaciones de los distintos proyectos, de tal manera que, quien lo desee, puede dejar de ser inversor de un proyecto en cualquier momento. Este CCD es, principalmente, un canal de comunicación entre inversores y promotores. Los primeros transmiten a los segundos su intención de vender su participación, y los segundos lo comunican en el sistema, en el apartado de “Market Place”, a la espera de que otro inversor decida comprar la participación.¹⁰

Esta operación es independiente a la plataforma, por lo que es una opción que dependerá únicamente del precio establecido por el inversor, que se intercambiará en la medida en que la oferta sea rentable para algún inversor. Los datos operativos publicados reflejan que el tiempo medio de venta es de 6 días, es decir, que desde que una persona decide vender su participación en un proyecto y el promotor lo indica así en el perfil del proyecto, hasta que otro inversor decide comprarla transcurre un promedio de 6 días. Además, el total de dinero intercambiado a través de dicho canal es de 721.736,31€.¹¹

- Oportunidades de “Inversión”¹²:

Consiste en invertir en inmuebles para su rehabilitación o construcción y su posterior venta. Es decir, existen proyectos destinados a la rehabilitación o reforma de un inmueble y proyectos de construcción de obra nueva. En estos casos, no hay ingresos mensuales percibidos por el alquiler; la rentabilidad depende únicamente de la venta del inmueble, por lo que se percibe al final del plazo. El promotor, tras encargarse de la

¹⁰ Recuperado el 13 de marzo de 2018 de: <https://www.housers.com/es/faqs/inversores#categoria-27>

¹¹ Datos recuperados el 13 de marzo de 2018 de: <https://www.housers.com/es/estadisticas>

¹² Recuperado el 13 de marzo de 2018 de <https://www.housers.com/es/blog/invertir-en-oportunidades-de-inversion-en-housers/>

rehabilitación o construcción según sea el caso, se encarga de vender el inmueble, en el plazo y por el precio objetivo acordados. Cuando vence el plazo, el inversor recibe el dinero aportado, más un interés que será proporcional a la diferencia entre el precio por el que se ha vendido el inmueble finalmente y el precio objetivo acordado.

Este tipo de oportunidad es menos segura, en primer lugar porque no obtienes ingreso todos los meses. Sin embargo, ese mayor riesgo que asume el inversor se ve recompensado con una mayor rentabilidad. Así lo reflejan los datos que Housers ofrece en su plataforma, como podemos observar en la Figura XIV a continuación.

Figura XIV. Rentabilidad de oportunidades de Inversión en Housers.

Nº de proyectos	Proyectos Cerrados	Inversión Acumulada	Rentabilidad Media Anual Estimada (TIR)	Rentabilidad Media Anual Conseguida (TIR)
26	3	9.953.782€	8,27%	10,74%

Fuente: Estadísticas Housers (2018)

Llama la atención la diferencia positiva que hay entre la rentabilidad media anual estimada con la rentabilidad media anual finalmente conseguida, lo que lleva a pensar que ofrecen mayor rentabilidad de la que parecía en un primer momento y que, tal vez, sea el tipo de proyectos que mayor rentabilidad ofrece. Sin embargo, hay que notar que hay dos tipos de inversión: en proyectos de obra nueva y en proyectos de rehabilitación, por lo que, entre estas dos opciones hay cabida a diferentes rentabilidades. Aparentemente, la inversión para construcción de obra nueva tendrá mayor riesgo y, por consiguiente, mayor rentabilidad que la oportunidad de inversión en reforma o rehabilitación.

- Oportunidades de “Tipo fijo”¹³:

Estos productos son principalmente préstamos a promotores para que lleven a cabo una obra nueva o rehabiliten inmuebles ya construidos. Su rentabilidad es independiente de la venta del inmueble; el inversor presta dinero al promotor, el cual lo devuelve a un interés de tipo fijo pactado previamente entre las dos partes, mensualmente hasta que se amortice del todo el préstamo.

Figura XV. Rentabilidad oportunidades de Tipo Fijo en Housers.

Nº de proyectos	Proyectos Cerrados	Inversión Acumulada	Rentabilidad	
			Media Anual Estimada	Media Anual Actual
12	0	9.290.000€	9,58%	9,58%

Fuente: Estadísticas Housers (2018)

A primera vista, llama la atención que la Figura XV indique hay que 0 proyectos cerrados y que la rentabilidad media anual entregada sea de 9,58%. Sin embargo, esto es así porque, por un lado, que estén cerrados no implica que no estén teniendo éxito ya que, de acuerdo con la regulación vigente se considera que un proyecto tiene éxito cuando alcanza el 90% del objetivo (Zunzunegui, 2015). En base a este criterio, las estadísticas de Housers indican que, de 12 oportunidades activas Interés Fijo, 12 son oportunidades con éxito. La rentabilidad media anual entregada (actual) se ha calculado en base al último tipo de interés devengado por cada uno de los préstamos a tipo fijo, y, como se explicaba antes, en este tipo de oportunidades el interés se va entregando mensualmente hasta que se haya amortizado el préstamo.

Tras haber analizado las tres tablas, un aspecto que llama la atención es que, pese a que la plataforma estimaba que las oportunidades de Inversión ofrecían rentabilidades más bajas que las de Tipo Fijo, en la realidad no ha sido así. Esto es una muestra de la volatilidad del mercado inmobiliario.

¹³ Recuperado el 13 de marzo de 2018 de <https://www.housers.com/es/blog/oportunidades-de-tipo-fijo-en-housers-caracteristicas/>

En todas las oportunidades hay una serie de riesgos que debe asumir el inversor que decida participar de este sistema como son: el impago por parte del promotor, el retraso en los cobros de los inquilinos, la liquidez de las participaciones no está asegurada, la reinversión de las rentabilidades o el riesgo de liquidez de la venta en la participación en el *Market Place*.

4.2. Marco legal

Con la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial, conocida como “Ley del *Crowdfunding*” (Zunzunegui, 2015), se regula por primera vez en España las Plataformas de Financiación Participativa. Siguiendo a Zunzunegui (2015), se proceden a comentar los aspectos más relevantes sobre esta nueva legislación.

Respecto a la actividad de las plataformas, ésta queda limitada a servicios de admisión de proyectos y servicios de contratación participativa. Además, la Ley permite que se ofrezcan determinados servicios auxiliares, que pueden enriquecer la actividad de las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario, como el análisis y calificación del riesgo, similar a la actividad de *scoring* que realizan en los bancos, o como asesoramiento a promotores. Sin embargo, no permite que se gestionen carteras de inversores, ni prestar asesoramiento a los mismos, así como tampoco están habilitadas para conceder créditos o recibir activos o valores de los clientes. La ley se decanta por reservar las actividades propias de las entidades de crédito, de pago o de servicios de inversión, y en sentido contrario, las entidades de crédito, que gozan de capacidad universal para prestar servicios financieros, no pueden dedicarse a las actividades típicas de estas plataformas.

En cuanto a los promotores, que pueden ser tanto personas físicas como jurídicas, se exige que éstos actúen “en nombre propio”, de tal manera que no promuevan proyectos destinados a conseguir financiación para terceros. Además, sus proyectos se encuentran limitados; sólo puede promover proyectos de hasta 2 millones de euros por año cuando se dirijan a inversores no acreditados y proyectos de hasta 5 millones de euros cuando se dirijan a inversores acreditados

En relación a los inversores, la Ley realiza una distinción entre los inversores no acreditados y los inversores acreditados. Los primeros encuentran su inversión limitada

en dos sentidos: Por un lado, tienen un límite de inversión total de 10.000 euros al año y, por otro, no puede aportar más de 3.000 euros en un proyecto. Los segundos no se encuentran con ningún límite directo, sin embargo, no van a encontrar proyectos que superen los 5 millones de euros, como se exponía anteriormente, por el límite con el que se encuentran los promotores.

Si un inversor quiere convertirse en inversor acreditado, debe solicitarlo y cumplir alguna de las siguientes condiciones: ser inversor “profesional” de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores (LMV), percibir unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros, tener un patrimonio financiero superior a 100.000 euros, ser una pyme persona física, ser persona jurídica, o haber contratado servicios de asesoramiento financiero a entidades de servicios de inversión.

Por último, las Plataformas de Financiación Participativa tienen la obligación de proporcionar información clara y comprensible para el inversor medio a fin de que éste pueda realizar un juicio fundado sobre la decisión de invertir.

4.3. Aspectos positivos

Con todo lo expuesto hasta ahora, cabe resaltar las siguientes ventajas, que constituyen los elementos diferenciadores de este método de inversión inmobiliaria alternativo frente al método tradicional:

- 1) Acceso al pequeño inversor: La principal ventaja que ofrece el *crowdfunding* inmobiliario, y en concreto esta plataforma de financiación participativa, es que hace posible el acceso al mercado inmobiliario a pequeños inversores, los cuales, mediante el sistema tradicional se veían con dificultades para acceder a grandes proyectos, fundamentalmente por exigir elevadas aportaciones dinerarias al inicio. Con este nuevo sistema de inversión/financiación, donde se puede acceder con una aportación mínima de hasta 50€ en algunas plataformas – como ocurre con la plataforma Housers - cualquiera puede invertir en el sector y acceder a opciones de inversión profesionales. Además de por la capacidad económica, no se necesitan tener conocimientos económicos financieros o sobre el mercado inmobiliario, puesto que las plataformas, en cumplimiento de la normativa estatal, están obligadas a proporcionar la información suficiente y

clara al inversor a fin de que éste pueda tomar una decisión fundada. Con ello, se puede afirmar que la barrera de entrada que presenta este nuevo método de inversión es prácticamente nula.

- 2) Diversificación: Dado que en Housers se puede invertir en inmuebles con 50€, tanto el que no quiere o no puede invertir más, como el que quiere invertir pequeñas cantidades en diferentes oportunidades, se ve beneficiado con esta alternativa de inversión. Considerando, además, la variedad de oportunidades, que en total a día de hoy suman 270, permite la diversificación del riesgo con facilidad. Por ejemplo: una persona dispone de un capital de 1.000€, y no quiere invertirlo todo en un único inmueble, como máximo, puede invertir hasta en 20 oportunidades distintas (50€ en cada una), lo que implica una diversificación del riesgo muy grande; si falla uno de los proyectos, puede seguir obteniendo rentabilidad de los demás. La diversificación implica combinar distintos activos invertidos, con diferentes características y rentabilidad. Así, la CNMV refleja su página web la importancia de diversificar “una cartera equilibrada contendrá instrumentos con diferentes características y nivel de riesgo”¹⁴. De hecho, la media de proyectos en los que participa un inversor en Housers es de 5.

- 3) Ahorro: El ahorro siempre se presenta como algo prácticamente necesario para todos, y mediante este tipo de inversión, en el que no hace falta grandes aportaciones dinerarias y puedes diversificar cuanto quieras, ahorrar se presenta al alcance de cualquiera. Especialmente mediante las oportunidades denominadas de Ahorro, que suponen una rentabilidad baja pero adecuada para el riesgo que supone dicha operación, es factible asegurar una fuente de ingresos mensuales para el inversor y, a modo de “hucha”, ir ahorrando poco a poco.

- 4) Inversión directa en inmuebles: Las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario proporcionan a los inversores un nivel de autonomía sin precedentes en sus decisiones de inversión en el sector inmobiliario gracias a la creación de un sitio web sencillo, apto para inversores sin mucho experiencia, con análisis relevantes

¹⁴ Recuperado el 17 de marzo de 2018 de http://www.cnmv.es/TutorialesInversores/DecisionesInversion/02_CNMV_accesible/020102.htm

y evaluación de riesgos, y permitiendo inversiones específicas (Cohen, 2016). En Housers, el usuario cuando accede a su cuenta puede ver fácilmente las oportunidades de inversión que hay disponibles y decidir en cuál de ellas invertir; no tiene restricciones o imposiciones al respecto.

- 5) Otras: Ahorro de costes de estructura y diseño de la plataforma online, en comparación con modelos de financiación tradicionales; agilidad en la ejecución de los acuerdos; ingresos a corto plazo si inviertes en inmuebles con rentabilidades mensuales; las altas rentabilidades que ofrece el sector; transparencia, en el sentido de que los promotores y los inversores pueden estar al tanto en todo momento de lo que acontece al proyecto y hacer un seguimiento del mismo, gracias a su presencia en la red, lo que a su vez permite que la información entre las partes se transmita de manera rápida. Esta transparencia también va unida a la variedad de productos, ya que los inversores pueden obtener un panorama general de todas las ofertas que hay disponibles, junto con información relativa a cada oportunidad, ya que, la plataforma se encarga de redactar informes detallados evaluando el proyecto y sus distintas características. En general, presenta la ventaja de la transparencia en la comunicación y comercialización, conseguida mediante un ejercicio de accesibilidad, digitalización y cercanía. Otra ventaja del *crowdfunding* inmobiliario es que los proyectos han sido seleccionados, por lo que han pasado un filtro de calidad y rentabilidad por parte de la plataforma que, por exigencias de la normativa, debe contar con expertos del sector para poder realizar una valoración justa de los mismos.

4.4. Aspectos negativos

Después de plantear las principales ventajas que ofrece el *crowdfunding* inmobiliario, cabe hacer mención a los principales aspectos negativos de este sistema, para poder hacer una valoración objetiva del mismo. Se pueden resumir de la siguiente manera:

- 1) Incertidumbre: Por ser reciente, no hay historia suficiente que pueda asegurar a ciencia cierta que este método de inversión vaya a tener éxito. Ahora bien, como toda inversión inmobiliaria, hay un activo tangible que respalda la inversión

luego, aunque el método acabase fracasando, la inversión no se perdería. En estrecha relación a su carácter novedoso, en cuanto al marco regulatorio, la existencia de legislación que enmarque este tipo de plataformas da seguridad al sistema. Sin embargo, por otro lado, hay quienes consideran que, para ser un método de reciente aparición, la regulación es muy riguroso (Zunzunegui, 2015). De ser así, puede dificultar el desarrollo del negocio y del sector, por ser una barrera que impida su expansión.

- 2) Riesgo de pérdida de la aportación en caso de fracaso: No hay garantía ni de éxito del proyecto ni de retorno de la inversión en caso de fracasar. Se crea una sociedad con el capital total aportado por los inversores para la gestión del inmueble, si el proyecto no funciona como se espera, éstos corren el riesgo de perder su aportación correspondiente (Iguar, 2016).
- 3) Oferta limitada: Frente al elemento positivo de que el *crowdfunding* inmobiliario permite al pequeño inversor invertir directamente en aquellos activos que desea, cabe decir en su oposición, que las opciones de elección son en cierto modo limitadas, pues la cartera de oportunidades que ofrecen es reducida (270 inmuebles) por el momento.
- 4) Iliquidez de la inversión: Otro aspecto negativo a resaltar es la iliquidez que supone la inversión en caso de no existir un CCD que permita al inversor desinvertir cuando quiera, pues la única opción para hacerlo es esperar a que se venda el activo inmobiliario. No obstante, frente a esta situación, la plataforma Housers informa que, aunque ahora se encuentre limitado este *marketplace* a las oportunidades de Ahorro, tiene como objetivo ampliarlo a todo tipo de oportunidades, a fin de poder salvar esta limitación. Sin embargo, aun existiendo un *marketplace* también se plantea el problema de la iliquidez, puesto que no está asegurado que se venda la participación.
- 5) Límite de los proyectos ofertados: la Ley establece como límite máximo para los promotores que oferten proyectos por valor de 5 millones de euros si se dirigen a

inversores acreditados, y de 2 millones de euros si se dirigen a inversores no acreditados. Esta limitación puede considerarse un elemento negativo valorando el método como futuro de la inversión, pues imponiendo este límite, es difícil que llegue a abarcar la totalidad del mercado, pues habrá proyectos mayores que no puedan ser financiados por esta vía.

- 6) Los asociados al sector: Entre estos cabe señalar, la fluctuación de los precios de los inmuebles, por la que lo que a día de hoy es una oportunidad atractiva de inversión, el día de mañana puede no serlo. El mercado, como cualquier otro de inversión, puede variar y ello supone ciertos riesgos. Cabe la posibilidad de que los inmuebles sufran un ajuste de precios, como sucedió con la reciente crisis y que los inmuebles pierdan rentabilidad y salida (Igual, 2016). Además, surge el problema de que el precio oscile y comprometa el que se marcó como objetivo de un proyecto. Esto puede conllevar dificultades de tasación de las viviendas.

4.5. Otras alternativas de inversión inmobiliaria colectiva: SOCIMIs

Si bien, el *crowdfunding* no es la única alternativa para acceder al mercado, existen otras opciones como las SOCIMIs, que en ocasiones se comparan con las plataformas colectivas. “Las [SOCIMI]s son sociedades anónimas cuyo objetivo principal es acumular activos mediante adquisición o promoción para su arrendamiento” (Hernández, 2017). Principalmente, se dedican a la adquisición, promoción y rehabilitación de bienes inmuebles urbanos para su explotación mediante el arrendamiento. Como sociedad, presenta ciertos beneficios como son la mayor liquidez y ciertas ventajas fiscales, entre otras. (Housers, 2016).

Los socios de las SOCIMIs adquieren acciones de estas sociedades, sin tener opción a elegir directamente los bienes sobre los que invertir; se vuelven accionistas de las sociedades y en consecuencia, de su cartera de inmuebles (Housers, 2016). Aunque esta estrategia pueda resultar más sencilla y cómoda para algunos, hay ciertos aspectos que hay que remarcar, como la menor transparencia de los proyectos en los que se invierte. En las SOCIMIs es más difícil conseguir una información completa y detallada sobre cada propiedad, y lo que obtienen los inversores en general es un breve resumen que engloba el conjunto de las propiedades (Housers, 2016). Los inversores de SOCIMIs

deciden un conjunto de activos o préstamos que le parecen atractivos, en lugar de decidir directamente sobre los activos concretos en los que desean invertir (Cohen, 2016).

Estas sociedades precisan de ciertos requisitos para poder operar en el mercado: Por un lado, requieren un capital social mínimo de 5 millones de euros (Hernández, 2017). Esto supone una desventaja frente a las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario, pues, como se ha expuesto antes, para estas últimas, la barrera de entrada es prácticamente nula y en el caso de las SOCIMIS se puede observar que se requiere una inversión inicial más alta, lo que limita más la entrada a nuevos y pequeños inversores. Por otro lado, para operar deben cotizar en bolsa, en mercados regulados, lo que supone depender del mercado en el que coticen, con sus consecuencias buenas y malas; y, además, están obligadas a repartir dividendo anualmente (Hernández, 2017).

Aunque es una opción alternativa a la de los bancos que también está cobrando importancia en la sociedad actual, presenta ciertos límites o dificultades para desarrollarse, como la necesidad de capital mínimo tan elevado, que provoca que los inversores se muestren reticentes a apostar por los proyectos que presentan. No obstante, se puede considerar que hay personas que prefieran invertir en este tipo de sociedades, porque buscan un activo sobre el que invertir y no tienen tiempo ni conocimiento suficiente como para elegir la inversión directa en inmuebles mediante *crowdfunding* inmobiliario.

5. CONCLUSIONES

El propósito de este trabajo ha sido realizar un estudio sobre esta nueva herramienta de inversión/financiación, la situación ante la que se encuentra y el funcionamiento de la misma, a fin de poder averiguar si el *crowdfunding* inmobiliario a día de hoy se plantea como una alternativa real de inversión. En efecto, a lo largo de este proyecto, se ha realizado un análisis pormenorizado del *crowdfunding* enfocado en el sector inmobiliario que ha permitido tomar perspectiva y tener la base suficiente para reflexionar sobre la confirmación o no del *crowdfunding* inmobiliario como alternativa de inversión y, complementariamente, estimar qué viabilidad se puede esperar a futuro de este novedoso sistema. Para este fin, ha sido importante seguir la estructura planteada en estas líneas, y ello ha permitido extraer una serie de conclusiones que se exponen a continuación.

En primer lugar, parece cuanto menos acertado afirmar que el *crowdfunding* es un mecanismo que está cobrando cada vez más importancia en nuestra economía. Así lo demuestran los datos analizados en el presente trabajo. El total recaudado por este sistema ha incrementado entre 2013 y 2016 un 564,3% (en 2016 la recaudación superó los 100 millones de euros), lo que supone un alto crecimiento en un corto periodo de tiempo.

Asimismo, las nuevas tecnologías han sido un motor importante en este desarrollo, ya que se trata de un método que funciona principalmente a través de la red; este sistema de inversión/financiación permite que el promotor y el inversor se pongan en contacto a través de una plataforma online. Existen distintos tipos de *crowdfunding*, cada uno apropiado para distintas clases de proyectos, como por ejemplo el *donation crowdfunding* para proyectos de investigación o de caridad, o el *equity crowdfunding* para proyectos de inversión inmobiliaria.

Además, del propio análisis del desarrollo del *crowdfunding* en estos últimos años se desprende una previsión de sostenido crecimiento en los próximos años. No sólo está aumentando su recaudación anual, sino que también se expande a nuevos ámbitos de la economía, siendo el inmobiliario el último sector afectado por este método, a partir de 2015. Desde entonces, ha cobrado peso y se ha situado en uno de los sectores preferidos para emplear este método de financiación. También, del propio análisis de los datos que

se tienen desde que Housers, la plataforma pionera en el sector, fue aprobada por la CNMV en 2015, se puede prever un crecimiento sostenible en los próximos años, por la aceptación que ha tenido entre los inversores desde su aparición. En 2016 la recaudación de este método de inversión ascendió a un 17% de la recaudación total del *crowdfunding*, lo que supone una buena aceptación en el mercado.

Asimismo, cabe señalar que de entre las distintas modalidades de *crowdfunding*, el inmobiliario es el tipo de *crowdfunding* que más beneficios presenta a nivel de ingresos para los inversores, junto con el *crowdlending* y *equity crowdfunding*. Estas tres modalidades juntas conforman el denominado *crowdfunding* financiero, y constituyen la principal fuerza de este nuevo sistema de captación de recursos colectivo, ya que, en 2016 supusieron el 85% de la recaudación total del *crowdfunding*.

A día de hoy, España se encuentra en fase de recuperación tras una larga crisis económica, la cual afectó gravemente al mercado inmobiliario, entre otros. Esta recuperación supone, a su vez, la recuperación del sector inmobiliario, en donde los precios de las viviendas y el número de transacciones se están recuperando y, a su vez, se está produciendo una reducción del stock acumulado de viviendas, el cual aumentó vertiginosamente durante la época de crisis. Esto supone una evidencia de mejoría y por tanto implica que se presente atractiva la inversión en el sector.

Sin embargo, este mercado planteaba un panorama tradicional donde las barreras de entrada eran muy exigentes. Un inversor accedía a aquel mediante grandes sumas de dinero y por sus redes de contactos, lo que limitaba la entrada a pequeños inversores, que carecían de una o ambas condiciones. Además, las entidades de crédito se mantienen muy conservadoras a la hora de cesión de créditos. De esta manera, ante tal situación y gracias en gran parte a las innovaciones tecnológicas ha surgido un nuevo método para acceder a la inversión en el sector inmobiliario.

Se puede afirmar que el *crowdfunding* ha constituido un antes y un después en la manera de invertir. Ha revolucionado el mercado inmobiliario tradicional, abriendo las puertas a un público más amplio, convirtiéndolo en un mercado más accesible. Esta innovación en la inversión ha supuesto la democratización del mercado inmobiliario, cualquiera puede invertir si así lo decide. Esto es así dado que, gracias a este sistema,

con aportaciones de 50€ cualquier individuo puede invertir en viviendas y por tanto, beneficiarse de este sector de inversión a día de hoy tan atractivo.

Adicionalmente, otro elemento a destacar sobre este método de inversión es que consiste en una actividad altamente digitalizada y ello conlleva a cierta facilidad de crecimiento, por la propia facilidad de acceso que supone para la transacción. Unido a esta digitalización, este nuevo método aporta beneficios para todas las partes; el promotor, gracias a las plataformas, consigue visibilidad y publicidad a fin de conseguir captar los fondos necesarios para llevar a cabo su proyecto. Por su parte, la plataforma que actúa como intermediario obtiene una comisión por sus servicios, que en el caso de Housers consiste en el 10% de los beneficios obtenidos por el inversor; esto es, solo cobra la comisión en caso de que el inversor obtenga ingresos. Finalmente, el nuevo y pequeño inversor ante un panorama tradicional se veía con dificultades para acceder al mercado, puesto que presentaba exigentes barreras de entrada. Frente a esta situación, este método posibilita que aquel pueda acceder fácilmente a la inversión en el mercado inmobiliario, puesto que permite inversiones mínimas de 50€ y en distintas oportunidades, lo que, a su vez, posibilita una mayor diversificación del riesgo.

Además, el retorno financiero que ofrece esta forma de inversión provoca que la gente se sienta más predispuesta a participar e invertir su dinero en este tipo de proyectos, pues mediante pequeñas aportaciones te permite obtener rentabilidades atractivas. Hay tres tipos de oportunidades inmobiliarias en las que invertir en el caso de Housers, que suponen tres formas distintas de invertir y obtener rentabilidad, que se denominan de la siguiente manera: oportunidades de Ahorro, oportunidades de Inversión y oportunidades de Tipo Fijo. El retorno financiero o rentabilidad media anual conseguida (TIR) de las distintas oportunidades, de acuerdo con los datos proporcionados por Housers, de mayor a menor alcanza:

- En el caso de las oportunidades de Inversión, en un 10,74%;
- en las oportunidades de Tipo Fijo la TIR actual es de 9,58% y,
- en las oportunidades de ahorro, algo menor, la rentabilidad media anual obtenida por alquiler es del 4,65%. Además, respecto a este tipo de oportunidades, hay una segunda fuente de beneficios y esta es la revalorización del inmueble con la consiguiente venta del mismo. La revalorización media es del 4,41%.

A la vista de esos datos, se puede entender que se trata de oportunidades de inversión con rentabilidades atractivas.

Con todo ello, se puede llegar a pensar que es viable que se produzca un acercamiento al ahorro a largo plazo a través de este tipo de plataformas. Tanto por la sencillez y transparencia del sistema, como por la posibilidad de invertir con cantidades mínimas de dinero. La normativa vigente obliga a las plataformas a proporcionar informes detallados acerca de las distintas oportunidades que permitan a la persona tomar una decisión mediante un juicio fundado. Así, una persona que decida invertir, sin necesidad de ser una profesional o experto del sector, incluso de perfil joven, puede acceder al mercado, y, mediante una pequeña inversión y diversificación del riesgo, puede conseguir una fuente de ingresos que permita el ahorro a largo plazo. Se presenta entonces, necesario culturizar al potencial pequeño inversor para acercarle y formarle en este producto fiable y alternativo a otras fórmulas de ahorro.

En definitiva, las propuestas de valor de este sistema son la posibilidad de diversificar el riesgo de una manera sencilla, así como de invertir directamente sobre activos inmuebles por parte de pequeños y nuevos inversores, que consiguen acceder a la inversión con pequeñas aportaciones dinerarias, que en ocasiones pueden ser de 50€, como ocurre en la plataforma Housers.

Sin embargo, hay algunos aspectos negativos a tener en cuenta, como son la incertidumbre que presenta este fenómeno por su reciente aparición o la iliquidez que supone la inversión en caso de no existir un *Marketplace* que permita al inversor desinvertir cuando desee, pues la única opción para hacerlo es esperar a que se venda el activo inmobiliario. Sin embargo, como toda inversión hay un riesgo y, depende de cada uno decantarse por este sistema o no.

Así pues, por el crecimiento del *crowdfunding* en general, cada vez más presente en la economía española, por el panorama ante el que se encuentra actualmente sector inmobiliario, con perspectivas de crecimiento y recuperación y rentabilidades atractivas, con el límite de las barreras de entrada para acceder por la vía tradicional, junto con el carácter conservador de las entidades de crédito a la hora de ceder créditos hipotecarios, unido a las facilidades y prestaciones que ofrece el *crowdfunding* inmobiliario de

acuerdo con lo que se ha explicado en el caso de Housers, se puede afirmar que se trata de una alternativa real de inversión.

En cuanto a la viabilidad o perspectiva de futuro, cabe mencionar que consiste en un sistema en el que intervienen gran cantidad de agentes (CNMV, regulación estatal, decisiones políticas...) que pueden dificultar que el *crowdfunding* crezca hasta el punto de copar la totalidad del mercado inmobiliario. Además, por el funcionamiento de las plataformas, esta fórmula de inversión/financiación tal vez no sea alternativa a medio plazo por lo menos a grandes proyectos. Sí, como gesto simbólico, podría completar pequeños tramos de capital o préstamos que acercaran al pequeño inversor a las grandes operaciones.

Por otro lado, de acuerdo con la Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial, en el *crowdfunding* inmobiliario existen dos tipos de inversores, el inversor acreditado y el inversor no acreditado y, según indica la misma, el no acreditado encuentra límites a su inversión, mientras que el acreditado no. Sin embargo, los proyectos inmobiliarios que buscan financiación sí encuentran limitación. Esto es así porque, la Ley establece como límite máximo proyectos por valor de 5 millones de euros si se dirigen a inversores acreditados, y de 2 millones de euros si se dirigen a inversores no acreditados.

Consecuentemente, esta alternativa de inversión no puede constituir la única opción de inversión inmobiliaria, puesto que hay límite por proyecto. Por tanto, se puede afirmar que para determinado tipo de proyecto de pequeña o mediana dimensión es una alternativa sencilla y ágil para la captación de capital, pero no lo será para los proyectos de mayor dimensión mientras la normativa legal no cambie ese aspecto.

En conclusión, es un método que va a coger fuerza en el mercado, que se mantendrá como alternativa y que cada vez irá abarcando mayor inversión en el mercado pero no hasta el punto de ser el único método de inversión. Además, hay que tener en cuenta que cabe la posibilidad de que continúe existiendo un perfil de inversor más ligado a un modelo tradicional que decida optar por la propiedad única, por tener la capacidad suficiente y contactos que así lo faciliten, o personas que prefieran otro tipo de métodos colectivos como las SOCIMIs, por las características que presenta, como por ejemplo, sus ventajas fiscales.

6. REFERENCIAS

- Amorós, A. (2013). Crowdfunding: la consolidación de la financiación colectiva. Silicon News, 1-2. Recuperado de: http://www.silicon.es/crowdfunding-la-consolidacion-de-la-financiacion-colectiva-2253020?inf_by=5a79edf6671db80a2f8b5010
- Asociación Hipotecaria Española (2017) *Boletín Estadístico Trimestral*. Recuperado de: <http://www.ahe.es/bocms/sites/ahenew/estadisticas/boletin-estadistico/archivos/Boletin-trimestral-AHE-3T2017.pdf>
- BBVA (2018). *Situación Inmobiliaria en España*. Recuperado el 7 de marzo de 2018 de: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2018/01/Situacion_Inmobiliaria_ene18.pdf
- Bricksave (18 de enero de 2016). ¿Es el Crowdfunding el futuro del mercado inmobiliario? Recuperado el 11 de marzo de 2018 de: <https://www.bricksave.com/es/noticias/crowdfunding-futuro-del-mercado-inmobiliario/>
- Cohen, J. (2016). A Study on the History and Functionality of Real Estate Crowdfunding. *Joseph Wharton Scholars*. Recuperado de: https://repository.upenn.edu/joseph_wharton_scholars/19/
- Cuesta, C., Fernández de Lis, S., Roibas, I., Rubio, A., Ruesta, M., Tuesta, D., y Urbiola, P. (2014). Crowdfunding en 360º: alternativa de financiación en la era digital. *BBVA Research*. Recuperado de: <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/crowdfunding-en-360o-alternativa-definanciacion-en-la-era-digital>.
- Delivorias, A. (2017) Crowdfunding in Europe: Introduction and state of play. *European Parliamentary Research Service*, 595.882. Recuperado de: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595882/EPRS_BRI\(2017\)595882_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595882/EPRS_BRI(2017)595882_EN.pdf)
- Gilliland, C. (2017). Real Estate Crowdfunding. *What's the Buzz? Real Estate Center*, 2163. Texas A&M University, Disponible en: <https://www.recenter.tamu.edu/articles/tierra-grande/Real-Estate-Crowdfunding>

- Goytre, C. (2017). *Driving factors in the innovation adoption: from rewards crowdfunding to equity crowdfunding* (tesis doctoral) Universidad Pontificia Comillas, ICAI-ICADE, Madrid.
- Gracia, C. (2014). Presente y futuro del crowdfunding como fuente de financiación de proyectos empresariales. *Revista española de capital riesgo*, 1, 3-19. Recuperado de: http://www.ecija.com/wp-content/uploads/2014/05/Presente-y-futuro-del-crowdfunding-como-fuente-de-financiación-de-proyectos-empresariales_CarolinaGracia.pdf
- Hernández, E., (2017). El crowdfunding inmobiliario mediante contratos de cuentas en participación: Una fórmula de inversión participativa ¿legal o prohibida? *Revista de Estudios Europeos*, 70, 126-146. Recuperado de: <http://www.ree-uva.es/images/numeros/70/2017-70-126-146.pdf>
- Hernández, M., (15 de julio de 2017). Socimis, las nuevas 'reinas del ladrillo'. *El Mundo*. Recuperado el 15 marzo de 2018 de <http://www.elmundo.es/economia/vivienda/2017/07/15/5967923f46163ff1368b4662.html>
- Housers (2018). <https://www.housers.com/es> [Último acceso en: 21 de marzo de 2018].
- Housers (7 de septiembre de 2016). Diferencias entre SOCIMIs y crowdfunding inmobiliario. Recuperado el 15 de marzo de 2018 de: <https://www.housers.com/es/blog/diferencias-socimis-housers-crowdfunding/>
- Igual, D. (2016). *Fintech: Lo que la tecnología hace por las finanzas*. Barcelona, España: Profit Editorial.
- Idealista (28 de febrero de 2018) En 2017 se firmaron casi 311.000 hipotecas, la cifra más alta en seis años. Recuperado el 6 de marzo de 2018 de: <https://www.idealista.com/news/finanzas/hipotecas/2018/02/28/764528-en-2017-se-firmaron-casi-311-000-hipotecas-la-cifra-mas-alta-en-seis-anos>
- INE (2017) Índice de precios de vivienda. *INEbase*. Recuperado el 6 de marzo de 2018 de: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=25171>
- Lambert, T., y Schwienbacher, A. (2010). An empirical analysis of crowdfunding. *Social Science Research Network*, 1578175, 1-23.

- Ministerio de Fomento (2016a) *Informe sobre el stock de vivienda nueva 2016*. Recuperado el 5 de marzo de: https://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/84E12929-0B30-4D35-8C59-5906E53824E5/144090/SVN_16.pdf
- Ministerio de Fomento (2016b) Vivienda libre: Número de viviendas terminadas. *Boletín estadístico online*. Recuperado el 6 de marzo de 2018 de: <http://www.fomento.gob.es/be2/?nivel=2&orden=32000000>
- Ministerio de Fomento (2017) Transacciones inmobiliarias (compraventa): Número total de transacciones inmobiliarias de viviendas. *Boletín estadístico online*. Recuperado el 6 de marzo de 2018 de: <http://www.fomento.gob.es/be2/sedal/32201000.XLS>
- PWC (2019). *Tendencias del Mercado Inmobiliario en Europa 2018*. Recuperado el 8 de marzo de 2018 de: <https://www.pwc.es/es/real-estate/tendencias-mercado-inmobiliario-2018.html>
- Ramos, J. (2014). Crowdfunding and the role of managers in ensuring the sustainability of crowdfunding platforms. *JRC Scientific and Policy Reports*, 85752. Recuperado de: <https://pdfs.semanticscholar.org/cbe4/11b7a10afd5d5b984cf09175bdd93564ee1b.pdf>
- Redondo, F. (2016). Crowdfunding inmobiliario: una alternativa de inversión más “democrática”. *Inmueble: Revista del sector inmobiliario*, 162, 18-35. Recuperado de: <https://lopezrodo.com/media/fernando-redondo-crowdfunding-2016.pdf>
- Rodríguez de las Heras, T. (2014). El crowdfunding: como mecanismo alternativo de Financiación de Proyectos. *Revista de Derecho Empresarial*, 1, 121-140. Recuperado de: <http://www.redemcr.org/contenido/el-crowdfunding-como-mecanismo-alternativo-definanciacion-de-proyectos/>
- Schwienbacher, A. y Larralde, B. (2010). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *Handbook of Entrepreneurial Finance*, 1-23. Recuperado de: <http://www.em->

a.eu/fileadmin/content/REALISE_IT_2/REALISE_IT_3/CROWD_OUP_Final_Version.pdf

Socios Inversores (2 de julio de 2015) El origen del crowdfunding. Recuperado el 3 de marzo de 2018 de: <https://www.sociosinversores.com/El-origen-del-crowdfunding>

Universo Crowdfunding (2016). *Informe anual del crowdfunding en España 2016*. Recuperado el 3 de marzo de 2018 de https://www.universocrowdfunding.com/wp-content/uploads/UC_Informe-AnualCF_en-España-2016_def.pdf

Valančienė, L., & Jegelevičiūtė, S. (2014). Crowdfunding for creating value: stakeholder approach. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 156, 599-604. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/275544494_Crowdfunding_for_Creating_Value_Stakeholder_Approach

Zunzunegui, F. (2015). Régimen jurídico de las plataformas de financiación participativa (crowdfunding). *Revista de Derecho del Mercado Financiero*, 3. Recuperado de: http://www.rdmf.es/wp-content/uploads/2015/07/zunzunegui-wp-3_2015-regimen-juridico-de-las-plataformas-de-financiacion-participativa.pdf

7. ANEXOS

ANEXO I: ENTREVISTA A HOUSERS:

1. ¿Cómo surge la idea de crear Housers?

Housers surge hace poco más de un año, tanto Tono Brusola como Álvaro Luna (fundadores de Housers) llevaban tiempo dándole vueltas a la idea de crear un fondo de inversión colectivo, pues pensaban que el mercado inmobiliario estaba cambiando de ciclo y que era el momento de que la inversión en este sector volviera. Entonces, se dieron cuenta de que los inversores inmobiliarios tenían un factor marcado en común, un poder adquisitivo alto o lo que es lo mismo un capital importante disponible para poder dedicarlo a las inversiones. Para acceder a este mercado se necesitan grandes cantidades o endeudarte con el banco prácticamente de por vida. Entonces, la idea principal es que cualquier persona pueda invertir en el sector inmobiliario, democratizar el sector.

Así es como nació la idea de Housers “¿y si creamos una sistema de inversión inmobiliaria en el que cualquier persona desde 50€ pueda invertir en inmuebles?” desde entonces se pusieron manos a la obra a trabajar en esa idea y a día de hoy no sólo es una realidad, también un éxito.

2. ¿Quién puede invertir a través de la plataforma?

Es accesible a todo el mundo ya que la inversión mínima es de 50€.

3. ¿Qué ventajas puede obtener?

Diversificación, altas rentabilidades del sector, elección el propio inversor de dónde invertir.

4. ¿Qué oportunidades de inversión ofrece Housers?

Inversiones en activos tangibles que puedes ver y tocar, diferenciando dentro de tres oportunidades de inversión: interés fijo, ahorro e inversión. Más info. aquí: <https://www.housers.com/es/como-funciona>

5. ¿Qué perfil de inversor es más acertado para cada una?

Dependiendo de la aversión al riesgo del cliente, él mismo elige la oportunidad de inversión que más se adapte a sus necesidades. Más info. aquí: <https://www.housers.com/es/blog/cartera-inversion-ideal/>

6. ¿Cuáles son los riesgos asociados a cada oportunidad?

Riesgo de impago del promotor, Riesgo de retraso en los cobros, Riesgo de reinversión de las rentabilidades, Riesgo de liquidez de la venta de la participación en el Marketplace.

7. ¿Qué garantías tiene el inversor al decantarse por este método de inversión?

El uso de Housers como plataforma de ahorro que permite invertir y diversificar en activos reales en un momento en el que este mercado goza de rentabilidades muy atractivas. Acceder uno sólo es complicado, sin embargo, el crowdlending lo hace posible para todos. y ¿qué límites? La liquidez de las participaciones no está asegurada

8. ¿Cuándo se está ante una S.L (*equity crowdfunding*) y cuando ante un préstamo para el promotor (*crowdlending*)?

Cuando el inversor pasa de ser un mero acreedor a tener una participación del proyecto.

9. ¿Qué rentabilidad puede esperar un inversor?

Depende de las oportunidades. Aquí puedes ver las rentabilidades estimadas medias y conseguidas que se han obtenido: <https://www.housers.com/es/estadisticas>

10. ¿Cómo analizáis y validáis los proyectos?

A través del departamento inmobiliario Housers busca y recibe activos que son susceptibles de ser publicados. Mediante un estudio y un análisis de riesgos exhaustivo por parte de los departamentos de inmobiliario, legal y financiero se analiza pormenorizadamente cada proyecto y sólo se publican aquellas propuestas que se consideran una verdadera oportunidad de inversión con un riesgo moderado. Más info: <https://www.housers.com/es/blog/scoring-en-housers/>

11. ¿En base a qué aspectos decidís dónde y en qué inmuebles os centráis?

- *Desde el punto de vista de la vivienda*
 - *Localización*
 - *Experiencia del promotor*
 - *Precio de venta*
 - *Construcción*
 - *Precio de tasación*
 - *Precio Big Data.*
- *Desde el punto de vista financiero:*
 - *Ratios financieros*
 - *Fondo de maniobra*
 - *Modelos de capacidad crediticia*
 - *Garantías*

12. ¿Qué tipo de promotor busca financiación en Housers?

Volumen de financiación entre 500.000€ y 2.000.000€. Financia obra nueva y rehabilitación. <https://www.housers.com/es/promotores>

13. ¿Cuál es el promedio del número de proyectos en los que participa un inversor?

Más de 5

14. Tres aspectos positivos y tres negativos sobre el *crowdfunding* inmobiliario.

Mayor rentabilidad media que los actuales productos financieros más conservadores, acceso a un mercado que por capitalización sería difícil de acceder, acceso con una inversión inicial baja. Como negativo:

15. ¿En qué medida o aspectos está modificando Housers, o el *crowdfunding* inmobiliario en general, el mercado inmobiliario?

Housers modifica el crowdfunding inmobiliario gracias a una baja inversión mínima de 50 euros lo que permite que cualquier persona invierta en esta plataforma.

16. ¿Cuál es el próximo paso que dará Housers en el ámbito de la inversión?

Lanzamiento de más activos tangibles en los que invertir además del mercado inmobiliario.

17. ¿Qué futuro cabe esperar sobre este sistema de inversión/financiación? ¿Creéis que acabará absorbiendo la totalidad del mercado inmobiliario?

El futuro de estos sistemas pasa por una diversificación a otros sectores los cuales no tienen por qué estar relacionados con el sector inmobiliario.

Hablar de que la inversión inmobiliaria de este país es al 100% mediante métodos de crowdfunding es hablar de un objetivo muy ambicioso y harto complicado ya que en la inversión de los proyectos inmobiliarios intervienen y seguirán interviniendo una gran cantidad de agentes que dificultan que el crowdfunding cope la totalidad.