



Pros y contras del crowdfunding inmobiliario: lo que debes saber antes de invertir en ladrillo por internet

Autores: @pmartinez-almeida, @Ana P. Alarcos 07 octubre 2016, 11:57

👁 Lecturas 9.440

💬 Comentarios: 4



Las plataformas de financiación participativas han sido sin duda una de las mejores herramientas de financiación de nuevos proyectos y servicios en los años de crisis. Gracias a compañías de 'crowdfunding' como Kickstarter o Indiegogo, más de 100.000 proyectos visto la luz con éxito desde 2009 únicamente con las aportaciones de los internautas.

Aunque ha tardado, hace algo más de un año varias empresas han tratado de aplicar este modelo al mercado inmobiliario. **Housers, InvesReal, Inveslar o Privalore son algunos de los pioneros en la coinversión para la compra y gestión de activos inmobiliarios.**

Es indudable que el incipiente mercado de la financiación colaborativa ha aportado un soplo de aire fresco al [mercado de la vivienda](#), permitiendo poner en marcha proyectos sin necesidad de la intervención de un banco. De hecho, ahora cualquiera puede invertir en ladrillo desde muy poco dinero. En algunos casos, como el de Housers, desde sólo 50 euros.

Sin embargo, como debe hacerse siempre antes de poner 'en juego' nuestros ahorros, es importante conocer bien todas las variables que van a condicionar el éxito de la inversión.

En primer lugar, para participar en un 'crowdfunding' inmobiliario es básico tener unos mínimos conocimientos económicos, del sector y de la legislación que rige este tipo de negocios. En este sentido, **ninguna plataforma dedicada a la financiación participativa de la compra o promoción de inmuebles cuenta con la autorización de la CNMV** para operar.

Por el momento, sólo seis plataformas cuentan con el visto bueno del regulador español, pero todas están dedicadas al mundo del préstamo, ninguna al sector de la vivienda.

Como toda inversión, el 'crowdfunding' inmobiliario también implica un riesgo, sobre todo si el mercado cambia y comienza a bajar. Aunque interesante y novedosa, no todo es de color de rosa en esta herramienta de financiación tecnológica.

Hemos preguntado a expertos en tecnología, economistas y analistas del mercado inmobiliario su opinión, y estos son los principales pros y contras de esta novedosa fórmula de inversión:

Pros:

1. Es una alternativa de inversión: En un mercado financiero como el actual, en el que diferentes activos como los depósitos bancarios o los bonos de países y empresas están ofreciendo unas rentabilidades mínimas a los inversores, cualquier tipo de crowdfunding (incluido el inmobiliario) pone sobre la mesa una alternativa más para aquellos que quieran maximizar su patrimonio financiero.

"Siempre es muy interesante que haya distintas opciones, sobre todo en un momento en el que los activos más seguros están ofreciendo muy poco y teniendo en cuenta que el real estate sigue siendo considerada segura desde el punto de vista cultural", resalta Enrique Dans, Profesor de Sistemas de Información en IE Business School.

Gonzalo Bernardos, profesor titular de Economía de la Universidad de Barcelona, recuerda que permite diversificar las inversiones de los pequeños ahorradores.

2. Se puede participar con poco dinero y con un solo activo: Otra de los pros de las herramientas de crowdfunding es que acercan el mundo de la inversión a más personas gracias a que un inversor puede participar en los proyectos poniendo de su bolsillo pequeñas cantidades de dinero. "Al final se trata de abrir la inversión a más gente a través de inversiones conjuntas que ofrecen un retorno de la inversión (ROI) razonable", agrega Dans.

Además, recuerda que las plataformas de financiación participativas no necesitan realizar grandes inversiones para operar. En el mundo inmobiliario, por ejemplo, "se puede hacer crowdfunding con un solo activo".

3. El inversor entra en el sector cuando quiere: El profesor de economía financiera en la **Universidad Ceu San Pablo, Miguel Córdoba**, destaca otro factor positivo como es que posibilita la entrada a cualquier inversor en el momento del ciclo que se estime más conveniente.

Pero hace una advertencia: en caso de querer vender la participación en la sociedad limitada, que se crea para comprar el inmueble, se tendría que hacer ante notario y si las partidas son pequeñas, "puede que los gastos en términos relativos, tanto de escritura como de registro mercantil sean elevados", subraya.

4. Plan 'B' a la financiación bancaria: **Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la Asociación de Promotores de España (APCE)**, también tilda de positivo que estas iniciativas se asienten en el mercado, ya que representan una alternativa a la [financiación bancaria tradicional](#).

No podemos olvidar que el sector financiero es la principal fuente de la que beben familias y empresas españolas. Según los cálculos del Banco Central Europeo (BCE), la banca controla el 79% de la financiación en el mercado doméstico, mientras que la no bancaria (donde están el crowdfunding, el capital riesgo...) apenas supone una quinta parte.

5. Una tendencia en auge y pegadiza en España: Otra de las ventajas que destacan los expertos es que España es un país muy social, donde las modas se imponen con mucha facilidad, lo que puede impulsar el crecimiento de todos los tipos de crowdfunding.

"Es una fórmula que se puede expandir con cierta velocidad porque socialmente somos muy activos. Somos líderes en tenencia de smartphones, en el uso de aplicaciones como WhatsApp y si vemos que algo le funciona al vecino o al cuñado intentamos copiarlo", insiste el profesor de IE Business School.

Las últimas cifras disponibles sobre la financiación participativa en su conjunto, al menos, son esperanzadoras. Según la [Comisión Nacional del Mercado de Valores \(CNMV\)](#), pasó de 'levantar' 9,7 millones de euros a 19 millones en 2013, registrando así un ritmo de crecimiento del mercado alcanzó el 97%, por encima del 81% estimado a nivel mundial.

Ya en 2014, y según los cálculos de la [Fundación de las Cajas de Ahorros \(Funcas\)](#), el mercado financiero alternativo a través de crowdfunding superó de largo los 45 millones de euros de volumen.

Contras:

1.- Limitación del importe máximo por proyecto: la ley lo establece en 5 millones de euros, una cantidad insuficiente para **Mikel Echavarren, CEO de Irea**, que asegura que debería incrementarse significativamente para que sea una alternativa efectiva y pueda aplicarse a proyectos de promoción. "Si no es así, y sólo se puede invertir en viviendas o activos similares, creo que se corre el riesgo de hacer algo parecido a Forum Filatélico", señala.

Y lo argumenta diciendo que los riesgos del sector inmobiliario son altos y que "la rentabilidad está muy ligada al apalancamiento parcial de las inversiones. Si no se comprende eso, los mensajes de algunos gestores sobre rentabilidades estimadas de las inversiones pueden llevar a engaño", subraya.

Por ejemplo, hay una serie de gastos fijos ineludibles para el pequeño inversor: por la [compra de una vivienda los gastos e impuestos de la operación](#) suponen un 10% del total; también hay un riesgo de desocupación; el [pago anual del IBI](#); el coste de la rehabilitación, etc.

2.- 'Crowdfunding' para inversores especializados: Echavarren hace hincapié en el riesgo que conlleva este tipo de plataformas inmobiliarias para los pequeños ahorradores porque se trata de inversiones que entrañan un riesgo y que requiere de conocimiento financiero. En algunas de las plataformas que ya están funcionando el inversor no es participe en la compra de un inmueble, sino de una sociedad limitada. Con lo que es necesario saber las implicaciones que tiene ser participe de una S.L.

3.- Peligro de que no haya control del dinero: Gonzalo Bernardos pone de relieve el peligro que puede suponer invertir un dinero y no tener control sobre el mismo, es decir, es necesario que haya información transparente y clara de dónde se está invirtiendo el dinero y las consecuencias que tiene.

4.- Revalorización de inmuebles "fantasma": algunas plataformas inmobiliarias anuncian la revalorización que puede experimentar un inmueble en caso de venta, pero esto supone hacer una predicción arriesgada, en opinión de Bernardos. "Se puede anunciar un objetivo de revalorización, pero hay que dejar muy claro cuál será la ganancia neta que obtendrá cada inversor", comenta el profesor.

5.- El mercado inmobiliario es volátil: el inmueble no es un activo como la renta fija, es un mercado fluctuante y puede subir, pero también bajar tanto el precio de venta como el precio del alquiler.

6.- La gestión de la empresa tiene que correr a cargo de un especialista en inmobiliario: Bernardos advierte que antes de invertir en una empresa de crowdfunding es importante saber quién está detrás y que sea un experto en el sector inmobiliario y no en el mundo tecnológico o en startups.

7.-Abre la puerta a la "corrupción": el sector inmobiliario se ha caracterizado en parte por aglomerar miles de casos de corrupción. El profesor Miguel Córdoba avisa de que es difícil garantizar al inversor los gastos que genera la sociedad donde invierte.

Por ejemplo, señala que los administradores de dicha sociedad (que compra y es dueña del inmueble) pueden encarecer la obra de reforma del piso o local comercial en un 20% o pueden, en caso de venta del inmueble, pagar parte en "B" y que esa cantidad no la perciban los inversores.

"Se supone que la plataforma de crowdfunding lo que venderá será participaciones de una sociedad limitada a los partícipes, y que será esta sociedad la que realice la promoción. La sociedad tendrá que ser administrada por los agrupadores, y tendrá su cuenta de resultados.

¿Quién garantiza a los partícipes que esta cuenta no se llena de facturas de comidas y de viajes justificados o no, que lo único que hacen es mermar la potencial rentabilidad de la operación?" se pregunta el profesor Córdoba quien asegura que personalmente no invertiría en una plataforma de crowdfunding.

[Ver comentarios \(4\)](#) ▾



Ver más noticias de:

[Crowdfunding inmobiliario](#) [Inversión inmobiliaria](#) [Financiación bancaria](#)
[Compraventa de vivienda](#) [Sociedades Inmobiliarias](#)

Publicidad

Noticia recomendada

[Cuidado con 'comprar' una casa por 50 euros: así funciona la plataforma de crowdfunding Housers](#)



Pones 50 euros, haces clic y ya eres 'propietario' de un piso. Al menos eso pone en los contratos de compraventa de las viviendas que se han adquirido a través de la plataforma de crowdfunding inmobiliario **Housers**, que se dedica a recaudar

[Leer más](#)

Noticias relacionadas

