

La compañía de *crowdfunding* inmobiliario Housers ha devuelto ya casi ocho millones de euros a más de 10.000 usuarios. El último proyecto de la *proptech* que ha finalizado con el retorno íntegro del préstamo y sus intereses ha sido el de una promoción residencial en Valencia, liderada por la empresa local Construbecker. “Durante 2018 queremos financiar, a través de aportaciones de inversores particulares, más de 50 millones de euros a promotores, alcanzando una cifra acumulada de 90 millones des-

de que inició su actividad en 2015. Durante 2017, captamos 20 millones, 16 millones provinieron de ahorradores de España, 2 millones de Italia, y más de 1,5 millones provenientes de inversores de Portugal, Alemania, Francia, Reino Unido, y sobre todo, Sudamérica”, asegura Álvaro Luna, cofundador de la compañía. Recientemente, EVO Banco ha firmado un acuerdo con la *startup* Housers con el objetivo de integrar este tipo de inversión inmobiliaria en su oferta de productos para pequeños ahorradores.

Alvaro Luna, cofundador de Housers

“Con Housers cualquier persona con 50 euros puede iniciarse como inversor”

■ Manuel Tortajada

— ¿Con qué objetivo nace la compañía?

— La compañía nace para solucionar las dificultades que tenía la gran mayoría de las personas para poder rentabilizar sus ahorros a través de la inversión en activos tangibles en general y en el sector inmobiliario en particular.

Hasta la creación de Housers llevar a cabo una estrategia de inversión diversificada invirtiendo en activos de este tipo estaba solo al alcance de grandes capitales.

Nuestro objetivo es facilitar la inversión inmobiliaria a todo el mundo y al mismo tiempo permitir llevar a cabo una estrategia de diversificación adecuada. Con Housers cualquier persona con 50€ puede iniciarse como inversor.

— Buscan poner en conexión compradores con promotores ¿cuántos usuarios tienen?

— Actualmente Housers cuenta con más de 82.000 usuarios de más de 30 países diferentes, entre los que destacan España, Italia, Portugal, Alemania, Francia y Sudamérica.

En total todos estos usuarios han acumulado una inversión de 50 millones de euros y entre rendimientos y devoluciones de capital se han repartido 8,5 millones de euros.

— ¿Un comprador es propietario de las viviendas en las que invierte?

— No, el inversor concede un préstamo a un promotor para que lleve a cabo el proyecto concreto presentado en la plataforma.

— ¿Cuál es la rentabilidad que puede esperar un propietario?

— Actualmente contamos con tres tipologías de proyectos: AHORRO: compra, reforma, alquiler y venta. Con ingresos mensuales para los inversores procedentes del alquiler. INVERSIÓN: compra, reforma y venta, normalmente a 12 meses. En este caso sin alquiler.

TIPO FIJO: préstamos a tipo fijo a promotores para proyectos inmobiliarios de obra nueva o de grandes rehabilitaciones.

La rentabilidad media anual (TIR) de los proyectos publicados se sitúa por encima del 10%.

— ¿Qué garantía ofrece Housers al inversor?

— Todos los proyectos presentados por parte de diferentes promotores pasan un due diligence muy exhaustiva desde el punto de vista inmobiliario, financiero y legal, que son los departamentos encargados de estudiar toda la viabilidad del proyecto. Nos centramos, sobre todo en las



AL TIMÓN

Álvaro Luna es Licenciado en Derecho y fundador de Housers. Su carrera profesional siempre ha estado vinculada al sector inmobiliario: definición de planes de inversión, gestión de propiedad, comercialización de propiedades, definición de estrategias para venta de bienes raíces, colaboración con los fondos de

inversión SOCIMI... Como COO de Housers se encarga del área de bienes raíces, el reclutamiento, la evaluación y el análisis de productos. Housers es la primera plataforma de ahorro e inversión que ha revolucionado las reglas del juego haciendo posible la democratización de la inversión en activos reales. Hoy, gracias a Housers

miles de inversores pueden garantizarse un futuro y conseguir el máximo rendimiento para sus ahorros con una facilidad y una diversificación como nunca antes habían imaginado. Según sus fundadores, Tono Brusola y Álvaro Luna, Housers nació para “democratizar la inversión inmobiliaria y que todo el mundo tuviera acceso a tener un patrimonio”.

grandes ciudades como Madrid, Lisboa, Milán o Valencia y dentro de estas ciudades en las zonas con mayor demanda tanto para el alquiler como para la venta.

— ¿Qué tipo de proyectos pueden buscar financiación en Housers?

— Cualquier proyecto que cumpla con las exigencias de los departa-

mentos inmobiliario, financiero y legal es susceptible de ser publicada en la plataforma.

— ¿Qué garantías deben cumplir los promotores de campañas?

— Que el proyecto desde un punto de vista inmobiliario tenga sentido. Por otro lado también es necesario que el promotor se encuentre

con una situación financiera saneada y, por supuesto, que la compra del inmueble, desde un punto de vista legal, no entrañe excesivas complicaciones.

— Tras la crisis inmobiliaria, el precio de la vivienda comienza a recuperarse, ¿Cómo ve al sector y cómo puede beneficiarse en inversor de ello?

— El sector inmobiliario español comenzó a recuperarse hace como un par de años. En un principio nos encontramos ante un mercado de dos velocidades donde Madrid y Barcelona hacen de punta de lanza.

Las perspectivas son bastante atractivas para el inversor. Diferentes expertos y consultoras estiman que el precio de la vivienda continuará con subidas a lo largo de este año, fundamentalmente debido a un incremento constante de la demanda y a un stock cada vez más reducido, sobre todo en las grandes ciudades.

— ¿Qué futuro veís para la industria del crowdfunding inmobiliario en España?

— Estamos ante una industria muy novedosa que poco a poco va avanzando a buen ritmo y superando etapas.

Creemos que durante los próximos años las inversiones alternativas como puede ser el *crowdfunding* inmobiliario seguirán extendiéndose por España... y, por supuesto, también por Europa, como ya está pasando.

— ¿Qué diferencia financiar un proyecto con Housers respecto a otras plataformas?

— Somos la primera plataforma paneuropea de inversión en activos tangibles y la única en ofrecer oportunidades de inversión en diferentes ciudades y países europeos.

Contamos con una gran base de inversores por lo que los proyectos suelen completar su financiación relativamente rápido.

Por otro lado, le hemos otorgado una máxima prioridad a la presentación de la información, construyendo un área privada muy avanzada. De esta forma el inversor puede conocer en todo momento y en tiempo real cuál es el estado de sus inversiones.

— ¿En qué mercado internacio-

“Creemos que durante los próximos años las inversiones alternativas como puede ser el *crowdfunding* inmobiliario seguirán extendiéndose por España... y, por supuesto, también por Europa, como ya está pasando”

“Durante 2018 queremos financiar, a través de aportaciones de inversores particulares, más de 50 millones de euros a promotores, alcanzando una cifra acumulada de 90 millones desde que inició su actividad en 2015”

nal se mira Housers para crecer?

— No nos centramos en ningún país concreto. Nuestros objetivos durante este año es afianzar nuestra presencia en Italia y Portugal.

Por otro lado, preveemos, mediante los proyectos que presenten los promotores, reforzar su presencia en ciudades españolas clave como Madrid, Barcelona, Valencia, Palma de Mallorca, Santander, Oviedo, Huelva o Marbella. Además de abrir la financiación participativa a proyectos de promotores inmobiliarios situados en el Norte y Sur de España, en ciudades como Bilbao, Málaga o Sevilla, e incluso entrar en las Islas Canarias.

— ¿Cuáles son los retos de Housers para el 2018?

— Preveemos captar durante este año más de 50.000 usuarios, con lo que llegaría a alrededor de 125.000. Durante el pasado año, Housers se registraron más de 41.000 usuarios: más de 27.500 procedentes de España, más de 5.500 de Italia, más de 600 de Portugal en menos de 3 meses y más de 7.500 inversores particulares de Alemania, Francia o Reino Unido, con especial relevancia de países de Sudamérica.

Durante 2018 queremos financiar, a través de aportaciones de inversores particulares, más de 50 millones de euros a promotores, alcanzando una cifra acumulada de 90 millones desde que inició su actividad en 2015. Durante 2017, captamos 20 millones, 16 millones provinieron de ahorradores de España, 2 millones de Italia, y más de 1,5 millones provenientes de inversores de Portugal, Alemania, Francia, Reino Unido, y sobre todo, Sudamérica.