



## ¿POR QUÉ USA METROVACESA USA LA FINANCIACIÓN CROWDFUNDING PARA IMPULSAR SUS PROMOCIONES INMOBILIARIAS?



- Taller de trabajo es una metodología de trabajo en la que se integran la teoría y la práctica.
- Se caracteriza por la investigación, el aprendizaje por descubrimiento y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio (en forma sistematizada) de material especializado acorde con el tema tratado teniendo como fin la elaboración de un producto tangible.
- Un taller es también una sesión de entrenamiento. Se enfatiza en la solución de problemas, capacitación, y requiere la participación de los asistentes.

### Crowdfunding inmobiliario

#### *1. El crowdfunding democratiza el acceso a la inversión inmobiliaria para cualquier tipo de perfil inversor.*

La promotora inmobiliaria Metrovacesa ha decidido aplicar la financiación colectiva abierta a particulares, denominada crowdfunding (inversión colectiva) con la promoción Residencial Amura en Valencia. El proyecto va dirigido a todo tipo de inversores, con una aportación mínima de 500 euros.

Desde 500 euros se puede invertir en el Residencial Amura que promueve Metrovacesa en Valencia

Para Carmen Chicharro, directora de Innovación y Marketing de Metrovacesa, "esta primera operación de crowdfunding democratiza el acceso a la inversión inmobiliaria para cualquier tipo de perfil inversor y es una muestra de nuestro constante interés por generar canales alternativos dentro de nuestro modelo de innovación abierta".

Metrovacesa cuenta con la colaboración de SociosInversores, plataforma en financiación alternativa del Grupo Seago Finance, y de Activum una compañía de ámbito nacional, con acreditada experiencia en comercialización de activos inmobiliarios y generación de oportunidades de negocio.



## **2. Funcionamiento: participación en el proyecto de compra y alquiler a través de la sociedad.**

### **a. Metrovacesa selecciona los activos objeto de la inversión.**

Esta triple colaboración se articula de la siguiente manera. De una parte, Metrovacesa selecciona los activos objeto de la inversión.

### **b. Plataforma registrada CNMV**

SociosInversores, por su lado, aporta la plataforma sobre la que se realizará la operación de crowdfunding y que servirá para agrupar a los inversores.

Esta plataforma, que recibirá directamente las cuantías de los inversores, ya cuenta con las pertinentes autorizaciones por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

### **c. Sociedad compradora del inmueble para su alquiler.**

Por su parte, una sociedad dependiente de Activum, es la que adquiere los inmuebles y los alquila posteriormente, incorporando en el capital de la sociedad a los inversores con sus aportaciones.

La inversión en este crowdfunding de Residencial Amura funciona como una participación en el proyecto de compra y alquiler a través de la sociedad; y no supone la adquisición de la propiedad de la vivienda en proporción a la parte invertida.

### **d. Reparto de rentabilidad.**

Una vez finalizando el proyecto objeto del crowdfunding, los inversores recibirán su rentabilidad correspondiente. La descripción detallada del proyecto en cuanto a plazo, rentabilidad esperada y pasarela de inversión se encuentra disponible en la web de SociosInversores.

Una vez finalizando el proyecto objeto del crowdfunding, los inversores recibirán su rentabilidad correspondiente. Para esta iniciativa, Metrovacesa trabaja de la mano de SociosInversores, plataforma en financiación alternativa del Grupo SeGo Finance, y de Activum, especialista en comercialización de activos inmobiliarios.

La inmobiliaria se ha ocupado de seleccionar los activos objeto de la inversión, SociosInversores aporta la plataforma sobre la que se realizará la operación de



crowdfunding y que servirá para agrupar a los inversores, y Activum se ocupará de la compra de los inmuebles y alquiler posterior, incorporando en el capital de la sociedad a los inversores con sus aportaciones.

Metrovacesa indicó que ha seleccionado los activos de Residencial Amura, desarrollada por el estudio valenciano de arquitectura TCH, por el interés que ha despertado su primera promoción en la ciudad de Valencia, ubicada en el barrio de Les Moreres junto al cauce del río Turia y el puerto, y próxima a La Ciudad de las Artes y las Ciencias.

Se trata de una zona en pleno desarrollo urbanístico, donde en las próximas semanas comenzará la construcción de la nueva línea 10 de metro para unir el barrio al centro de la ciudad. El proyecto cuenta con 53 viviendas de 1 a 4 dormitorios con amplias terrazas y zonas comunes con piscina, área de juegos infantiles y espacios ajardinados; y ya se ha vendido el 30%.

Para Javier Villaseca, CEO de SociosInversores, "esto supone una revolución de un sector tradicional y una oportunidad para los usuarios de diversificar sus inversiones", una visión en la que coincide Cristina Balaguer, directora general de Activum, para quien "con este proyecto nace un nuevo modelo que conjuga innovación y negocio".

"Es una revolución de un sector tradicional y una oportunidad para los usuarios de diversificar sus inversiones"

### **3. Plataforma 'online' inmobiliaria para inversores acreditados**

#### **a. Requisitos para ser inversor acreditado.**

Si es inversor acreditado, tienes ingresos anuales superiores a 50.000€ o un patrimonio financiero superior a 100.000€, ahora puedes invertir 'online' en activos inmobiliarios

Metrovacesa ha lanzado MetrovacesaInvest.com, la primera plataforma inmobiliaria para inversores acreditados, que este miércoles, a partir de las 12:00 hrs, permitirá ofrecer promociones y oportunidades de inversión dentro del sector inmobiliario, permitiendo también articular operaciones de reserva 'online'.



**Para participar en dicha plataforma, los interesados deberán cumplir con alguna de las siguientes condiciones:**

- **Personas físicas que acrediten unos ingresos anuales superiores a 50.000€ o un patrimonio financiero superior a 100.000€. En caso contrario, deberán solicitar ser considerados inversores acreditados de manera previa.**
- **Personas jurídicas que cumplan dos de las siguientes condiciones: que el total de las partidas del activo sea de 100.000€ o más, que su cifra anual de negocio sea de 2 millones de euros o más, o que sus recursos propios sean iguales o superiores a 300.000€.**
- **Personas físicas o jurídicas que acrediten la contratación del servicio de asesoramiento financiero sobre los instrumentos de financiación de la plataforma por parte de una empresa de servicios de inversión autorizada.**

## **b. Sala de inversión 'online'**

Una vez dentro de la plataforma, los inversores pueden adquirir los inmuebles por medio de la sala de inversión 'online', un entorno encriptado en el que puedan operar de manera transparente y segura.

De igual forma, desde esta sala se pone a disposición de los inversores el acceso a toda la documentación relevante de los activos para que puedan valorar su inversión hasta su formalización a través de la firma del contrato de reserva y su pago. Una vez seleccionada la inversión, el interesado podrá formalizar el proceso completando el test de inversor acreditado y la declaración de conocimiento del calendario de pagos, que serán previos a la formalización del pago y el recibo del contrato de su reserva.

## **c. Publicación de activos inmobiliarios que irán rotando periódicamente con condiciones especiales para todos aquellos inversores que hayan sido acreditados.**

En MetrovacesaInvest.com se publicarán activos que irán rotando periódicamente con condiciones especiales para todos aquellos inversores que hayan sido acreditados. La plataforma ha sido desarrollada por la promotora inmobiliaria en colaboración con SociosInversores (SegoFinance), una de las mayores plataformas de 'equity crowdfunding' de España, que cuenta con la supervisión del Banco de España y la regulación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), provista de todos los mecanismos de seguridad y protección al inversor y al promotor.

"Para Metrovacesa, la innovación tiene sentido si mejora la relación con nuestros clientes y/o genera un nuevo canal de distribución", asegura Jorge Pérez de



Leza, CEO de Metrovacesa. "Este proyecto aúna los dos objetivos, ofrecemos a nuestro cliente inversor una selección de activos acorde a su perfil, con condiciones especiales y con la comodidad de realizar el proceso desde su móvil, esté donde esté".

Para Javier Villaseca, CEO de Segofinance, "el lanzamiento de MetrovacesaInvest.com supone una revolución de un sector tradicional en el que operan la mayoría de inversores acreditados".

Además, la plataforma se convierte en el primer portal inmobiliario 100% digital destinado a inversores acreditados y se suma a otros proyectos que Metrovacesa implementa sirviéndose de la tecnología Blockchain, el 'big data', la realidad virtual o la inteligencia artificial.

La plataforma está abierta a todos los inversores acreditados nacionales e internacionales. SociosInversores ya cuenta con 35.000 inversores, los cuales podrán acceder a comprar en la plataforma en pocos pasos.

<https://metrovincesainvest.com/>

## 4. *¿Cómo funciona Metrovacesa Invest?*

Metrovacesa llega a un acuerdo con SEGO FINANCE, que se convierte en su partner tecnológico, para desarrollar la plataforma metrovacesa INVEST.

metrovacesa INVEST cuenta con todos los mecanismos de seguridad y protección al inversor que promueve la Comisión Nacional de Mercado de Valores en su Ley 5/2015, de 27 de Abril.

SEGO FINANCE es propietario de SociosInversores.com, la primera plataforma de financiación participativa de España.

Metrovacesa cuenta con la mayor cartera de suelo líquida en España. ¿Quieres ver el resto de activos de Metrovacesa? [www.metrovacesa.com](http://www.metrovacesa.com)

Metrovacesa es la promotora inmobiliaria líder en España. Con 100 años de historia, su actividad principal se centra en la promoción y venta de viviendas y se complementa con el desarrollo de proyectos comerciales y la gestión activa de suelos. En la actualidad, cuenta con la mayor bolsa de suelo líquida del mercado español, con una superficie total de más de 6 millones de m<sup>2</sup> edificables, permitiendo desarrollar 37.500 viviendas en todo el país.

El valor del mercado de sus activos (GAV) alcanza los 2.626 millones de euros a diciembre de 2017. Su presencia geográfica es única y equilibrada con especial atención en algunas grandes ciudades. Asimismo, está presente en zonas turísticas de primer nivel y en ciudades de menor tamaño con alto potencial. La compañía espera alcanzar su velocidad de crucero en 2021 mediante la entrega



de 4.500-5.000 viviendas al año. Metrovacesa tiene un equipo con larga experiencia en el sector y una plantilla de más de 100 empleados.



SEGO Finance es un grupo español especializado en tecnología financiera (Fintech). Entre sus plataformas figura SociosInversores.com, que opera en el mercado desde 2010, con más de 100 operaciones financiadas, es la decana de las plataformas de financiación participativa (PFP) y está regulada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).



Facilita el contacto entre promotores de empresas con elevado potencial de crecimiento y que demandan fondos mediante la emisión de valores y/o participaciones sociales, con inversores u ofertantes de fondos que buscan en la inversión un rendimiento.

También cuenta con Empréstamo.com, la plataforma de adelanto de facturas a través de su red de inversores privados. Asimismo realiza labores consultoría para grandes corporaciones e instituciones y opera principalmente en el mercado hispanohablante.

Construimos viviendas  
**innovadoras y sostenibles;**  
hogares **únicos y acogedores**  
donde vivir



**metro**vacesa

PRESENTACIÓN CORPORATIVA. Noviembre de 2018

# Disclaimer

Esta Presentación no constituye ni forma parte de ninguna oferta de venta, o invitación a comprar o a suscribir, o solicitud de oferta de compra o suscripción, de las acciones de Metrovacesa, S.A. ("Metrovacesa"). Esta Presentación, así como la información incluida en ella, no constituye ni forma parte de (i) ningún contrato o compromiso de compra o suscripción de acciones de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores ni (ii) una oferta de compra, venta o intercambio de acciones ni una solicitud de cualquier tipo de derechos de voto en la jurisdicción de España, Reino Unido, EEUU o cualquier otra. Por "Presentación" se entiende: este documento y cualquier parte o contenido de este documento; cualquier presentación oral, sesión de preguntas y respuestas y material escrito o en audio tratado o distribuido durante la reunión relativa a la Presentación o que guarde cualquier vínculo con la Presentación. La Presentación y la información contenida en la Presentación no podrán ser reproducidas, usadas, distribuidas o publicadas, en su totalidad o en parte, en ningún supuesto, salvo en lo que respecta a la información extraída de la Presentación y utilizada para la elaboración de informes de analistas de conformidad con la normativa aplicable. El incumplimiento de este deber puede suponer una infracción de la legislación aplicable en materia de mercado de valores y de su infracción se pueden derivar responsabilidades civiles, administrativas o penales. Además de información relativa a hechos históricos, esta Presentación puede incluir proyecciones futuras sobre las ventas y resultados de Metrovacesa y sobre otras materias como la industria, la estrategia de negocios, objetivos y expectativas relativas a su posición de mercado, operaciones futuras, márgenes, rentabilidad, inversiones de capital, recursos propios y otra información operativa y financiera. Las proyecciones futuras incluyen afirmaciones relativas a los planes, objetivos, metas, estrategias, eventos futuros o desempeño, y suposiciones subyacentes y otras afirmaciones que no son declaraciones sobre hechos históricos. Las palabras "prever", "esperar", "anticipar", "estimar", "considerar", "podrá", y demás expresiones similares pueden identificar proyecciones futuras. Otras proyecciones futuras pueden identificarse con base en el contexto en el que se realizan. Las proyecciones futuras se basan en diversas hipótesis y asunciones relativas a la estrategia de negocios de Metrovacesa, presente y futura, así como en el entorno en el que Metrovacesa espera operar en el futuro. Las proyecciones futuras incluyen e implican riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores materiales, que pueden afectar a los resultados reales y al desempeño de Metrovacesa o de la industria. Por tanto, el resultado y el desempeño real pueden ser materialmente diferentes de aquellos expresados o implícitos en estas proyecciones. Ninguna de las proyecciones futuras, expectativas o perspectivas incluidas en esta Presentación deberá considerarse como una previsión o promesa. Tampoco deberá entenderse que las proyecciones futuras implican manifestación, promesa o garantía alguna sobre la corrección o exhaustividad de las asunciones o hipótesis en las que se basan las referidas proyecciones futuras, expectativas, estimaciones o previsiones o, en el caso de las asunciones, de su completa inclusión en la Presentación. Numerosos factores podrían ocasionar que el resultado, rendimiento o desempeño real de Metrovacesa fuese materialmente diferente de cualquier resultado, rendimiento o desempeño futuro incluido de manera expresa o implícita en cualquiera de las referidas proyecciones futuras. En caso de materializarse alguno o varios de los referidos riesgos o incertidumbres, o en caso de que las asunciones resulten incorrectas, los resultados reales pueden ser materialmente diferentes de los descritos, anticipados, esperados o proyectados en la Presentación. Por tanto, el receptor de esta presentación no deberá depositar una confianza indebida en estas proyecciones futuras y su capacidad de predecir resultados futuros. Los analistas, agentes de valores e inversores, presentes y futuros, deberán operar con base en su propio criterio en cuanto a la idoneidad y adecuación de los valores en cuanto la consecución de sus objetivos particulares, habiendo tomado en consideración lo indicado en el presente aviso y la información pública disponible y habiendo recibido todo el asesoramiento profesional, o de cualquier otra categoría, considerado necesario o meramente conveniente en estas circunstancias, sin haber dependido únicamente en la información contenida en la Presentación. La difusión de esta Presentación no constituye asesoramiento o recomendación alguna por parte de Metrovacesa para comprar, vender u operar con acciones de Metrovacesa o con cualquier otro valor. Los analistas, agentes de valores e inversores deben tener en cuenta que las estimaciones, proyecciones y previsiones no garantizan el rendimiento, desempeño, resultado, precio, márgenes, tipos de cambio y otros hechos relacionados con Metrovacesa que estén sujetos a riesgos, incertidumbres u otras variables que no se encuentren bajo el control de Metrovacesa, de tal forma que los resultados futuros y el desempeño real podría ser materialmente diferente al previsto, proyectado y estimado. La información incluida en esta Presentación, que no pretende ser exhaustiva, no ha sido verificada por un tercero independiente y no será objeto de actualización. La información de la Presentación, incluidas las proyecciones futuras, se refiere a la fecha de este documento y no implica garantía alguna en relación con los resultados futuros. Metrovacesa renuncia expresamente a cualquier obligación o compromiso de difundir cualquier actualización o revisión de la información, incluyendo datos financieros y proyecciones futuras. En este sentido, Metrovacesa no distribuirá públicamente ninguna revisión que pueda afectar a la información contenida en la Presentación que se derive de cambios en las expectativas, hechos, condiciones o circunstancias en los que se basan las proyecciones futuras o de cualquier otro cambio ocurrido en la fecha de la Presentación o tras la misma. Los datos relativos a la industria, al mercado y a la posición competitiva de Metrovacesa contenidos en esta Presentación que no se atribuyan a una fuente específica han sido extraídos de los análisis o estimaciones realizados por Metrovacesa y no han sido verificados de forma independiente. Además, la Presentación puede incluir información relativa a otras sociedades que operan en el mismo sector e industria. Esta información proviene de fuentes públicas y Metrovacesa no otorga ninguna manifestación o garantía, expresa o implícitamente, ni asume responsabilidad alguna por la exactitud, la integridad o la verificación de los referidos datos. Determinada información financiera y estadística contenida en la Presentación está sujeta a ajustes de redondeo. Por consiguiente, cualquier discrepancia entre el total y la suma de los importes reflejados se debe al referido redondeo. Algunos de los indicadores de gestión financiera y operativa incluidos en esta Presentación no han sido sometidos a auditoría financiera o a verificación por parte de un tercero independiente. Además, determinadas cifras de la Presentación, que tampoco han sido objeto de auditoría financiera, son cifras proforma. Metrovacesa y sus empleados, directivos, consejeros, asesores, representantes, agentes o afiliados no asumen ninguna responsabilidad (por culpa o negligencia, directa o indirecta, contractual o extracontractual) por los daños y perjuicios que puedan derivarse del uso de esta Presentación o de su contenido o que, en cualquier caso, se encuentren relacionados con esta Presentación. La información incluida en esta Presentación no constituye asesoramiento legal, contable, regulatorio, fiscal, financiero o de cualquier otra categoría. La referida información no ha sido elaborada tomando en consideración las necesidades o situaciones particulares ni los objetivos de inversión, legales, contables, regulatorios, fiscales o financieros de los receptores de la información. Los receptores son los únicos encargados y responsables de formar su propio criterio y de alcanzar sus propias opiniones y conclusiones con respecto a estas materias y al mercado, así como de llevar a cabo una valoración independiente de la información. Los receptores son los únicos encargados y responsables de buscar asesoramiento profesional independiente en relación con la información contenida en la Presentación y con cualquier actuación realizada con base en la referida información. Ninguna persona asume responsabilidad alguna por la referida información o por las acciones realizadas por algún receptor o alguno de sus consejeros, directivos, empleados, agentes o asociados con base en la referida información. Ni esta presentación ni ninguna parte de la misma tienen naturaleza contractual, y no podrán ser utilizadas para formar parte o constituir un acuerdo de ningún tipo. Al recibir o al asistir a la Presentación, el receptor declara su conformidad y, por tanto, su sujeción a las restricciones indicadas en los párrafos anteriores.



# Misión y Visión

## MISIÓN

Crear hogares para mejorar la vida de nuestros clientes

## VISIÓN

Convertirnos en el **campeón nacional** del mercado residencial, siendo el **promotor elegido** por clientes, empleados, comunidades y accionistas. Para ello, debemos **mejorar continuamente los resultados financieros y operativos**, respetando al mismo tiempo los más **altos estándares de conducta empresarial**

# Valores

## VALORES

**Enfoque centrado en el cliente**  
*Client Centric Approach*

Tenemos en cuenta a nuestros clientes en cualquier iniciativa tomada por la compañía. Su satisfacción es nuestra meta

**Productos de calidad**

Entregamos productos de alta calidad que combinan innovación en armonía con el medio ambiente

**Retorno para los accionistas**

Trabajamos para maximizar el retorno a largo plazo de nuestros accionistas mientras nos enfocamos en la gestión de riesgos y somos conscientes de nuestras responsabilidades

**Equipo comprometido**

Nos esforzamos en proporcionar un entorno seguro y gratificante para nuestros empleados

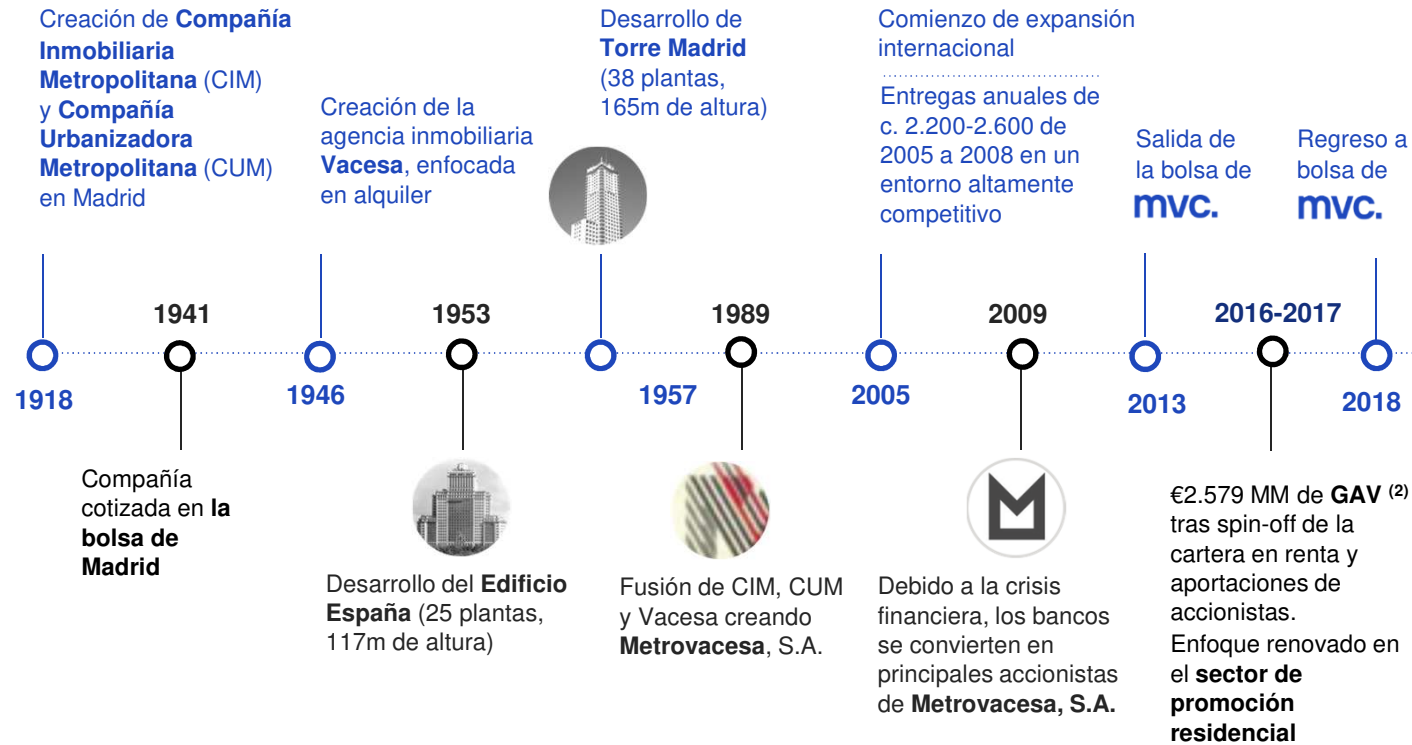
**Cuidamos de las comunidades**

Nos diferenciamos dando ventajas a las comunidades donde operamos a través de soluciones urbanísticas que mejoran el día a día de las personas

**Gobierno Corporativo impecable**

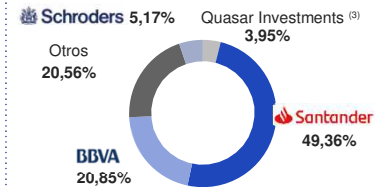
hacemos negocios de una manera socialmente responsable y ética. Respetamos la ley, protegemos el medio ambiente y cuidamos la integridad

# Metrovacesa un patrimonio de 100 años de historia



## METROVACESA HOY

Accionariado a 31 de octubre de 2018 (3)



### Notas:

(1) Joint Venture entre Santander (49%) y Blacktone (51%); (2) Gross Asset Value (GAV) extraído de los informes de valoración de Savills y CBRE a septiembre de 2017; (3) No incluye autocartera (0,11%)

# Metrovacesa,

una oportunidad única en el ciclo inmobiliario residencial español

Mayor cartera de suelo líquida en España sin necesidad de comprar suelo y con alta visibilidad en márgenes a medio y largo plazo

Fuente adicional de creación de valor a través de la gestión activa de nuestra cartera de suelo en proceso de transformación, de alta calidad

Suelo terciario de calidad como fuente adicional de rentabilidad y retorno al accionista

Compañía sólidamente establecida

<b>2.686 MM €</b> GAV <sup>(1)</sup>	<b>~38.000</b> <sup>(2)</sup> viviendas	<b>~ 4.000</b> <sup>(3)</sup> Entregas a velocidad crucero (objetivo 2021)	<b>c. 8 años</b> De cartera de suelo asegurada a velocidad de crucero (sin ventas de suelo)	<b>+</b>	Posibilidad de vender suelo
<b>2.773 MM €</b> NAV <sup>(1)</sup>			<b>~25%-30%</b> margen promoción residencial <sup>(4)</sup>		

<b>643 MM €</b> GAV (24% del total)	<b>Suelo no finalista</b> <b>68%</b> Localizado en Barcelona, Madrid, Málaga, Valencia	<ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de valor mediante la transformación de suelo no finalista en suelo finalista</li><li>• Facilita la ejecución de nuestro Plan de Negocio de manera más eficiente</li><li>• Incrementa nuestra rentabilidad y retorno al accionista</li></ul>
---	---	--

<b>682 MM €</b> GAV (25% del total)	<b>1.3 millones m<sup>2</sup></b> superficie edificable	<b>87%</b> en Madrid y Barcelona	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ventas de suelo oportunistas</li><li>• Proyectos llave en mano</li><li>• JVs como elemento mitigador de riesgo</li></ul>
---	---	--	--

<b>100</b> años de historia	<b>2.200 - 2.600</b> unidades entregadas al año pre-crisis	<b>c.1%</b> LTV
--------------------------------	---	--------------------

#### Notas

(1) GAV y NAV a 30 de junio de 2018

(2) N° teórico de unidades a desarrollar, que podrá ajustarse dependiendo del diseño y tamaño de las unidades, como resultado del análisis de mercado realizado caso por caso

(3) Equivalentes a aproximadamente 4.450 uds de 110 m<sup>2</sup> cada una

(4) Margen bruto asociado al negocio de promoción residencial a medio/largo plazo

# Tres líneas de negocio, con un mayor enfoque en residencial



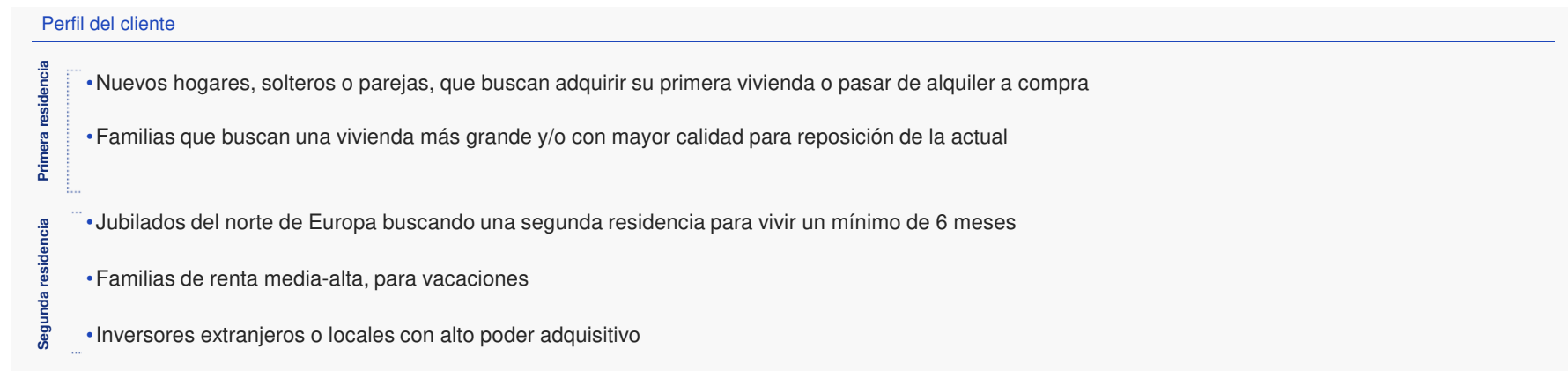
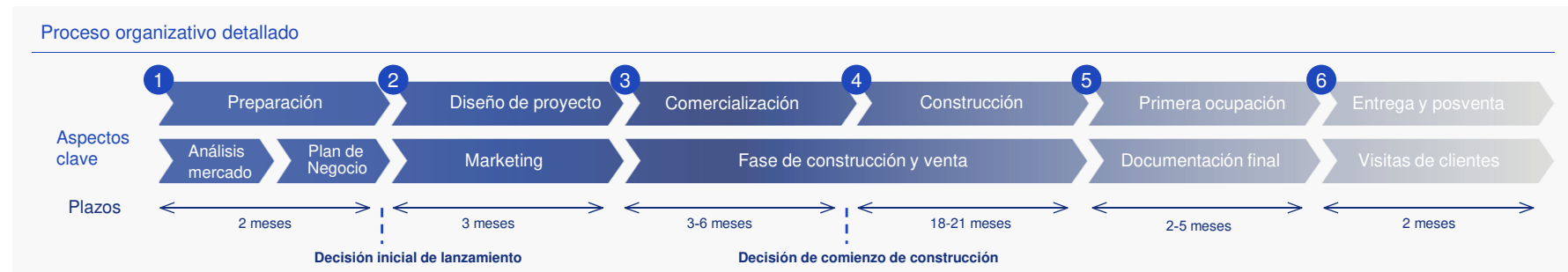
Mayor potencial de **creación de valor** a través de la gestión activa de la cartera de suelo. Objetivo de venta de suelo ~ 500 MM € GAV <sup>(2)</sup>

**Notas**

(1) A junio de 2018

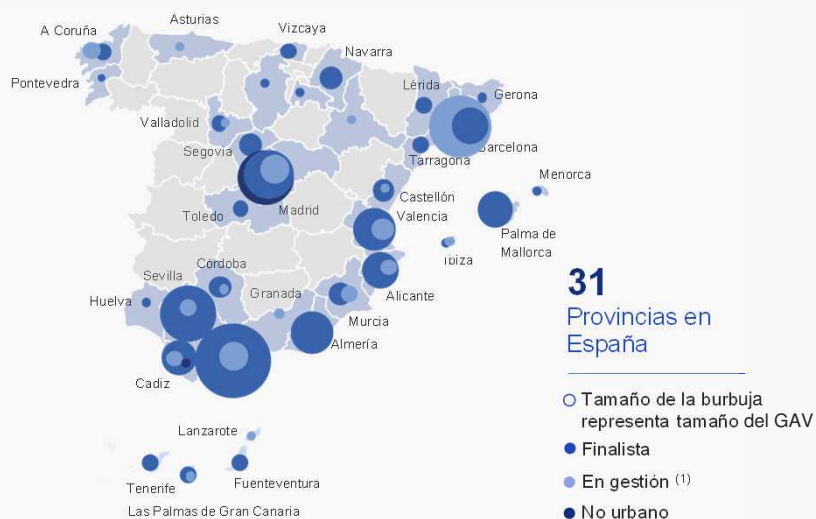
(2) Basado en último GAV publicado y asumiendo que no hay aumento de valor de suelo ni generación de valor de Capex

# Negocio de promoción residencial



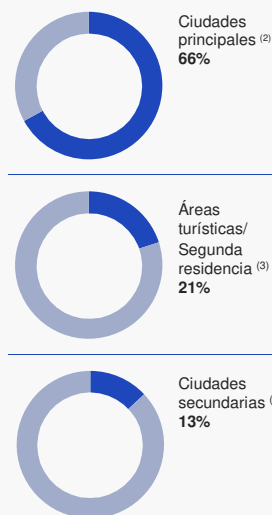
# Promociones residenciales presentes en gran parte de la geografía española

Presencia geográfica (GAV total: 1.930 MM€)



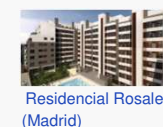
Exposición a distintos mercados

Desglose del GAV por localización



Aspectos clave

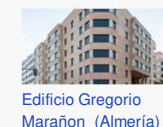
- Zonas más consolidadas
- Mayor competencia
- Mercados dinámicos



- Atractivo de España como destino turístico
- Mix de clientes extranjeros y nacionales (producto final diferente)



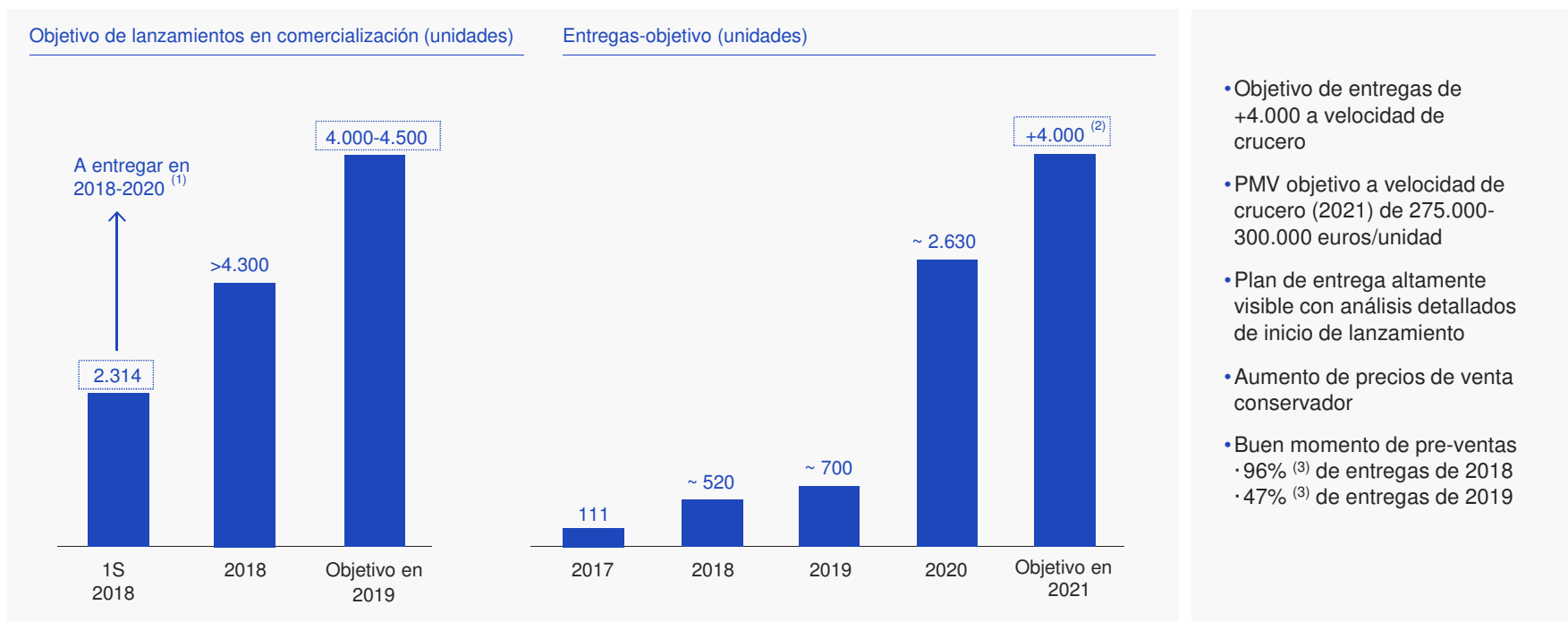
- Poca competencia
- Demanda en aceleración
- Suelos a precios atractivos



**Notas**

- (1) Incluye suelo organizado y clasificado
- (2) Parcelas localizadas en las ciudades de Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia, Mallorca, Bilbao, Alicante, Coruña, Córdoba y Málaga, entre otras
- (3) Parcelas situadas en áreas turísticas de Málaga, Cádiz, Gran Canaria, Castellón, Almería, Alicante y Tenerife, entre otras
- (4) Parcelas en municipios situados en zonas de Murcia, Valladolid, Cádiz, Segovia, Almería, Toledo y Tarragona, entre otras

# Objetivo de entregas a velocidad de crucero más alto de España



**Notas:**

(1) Total de entregas de 2018-20 también se alimentan de los 1.896 lanzamientos de 2017; (2) Equivalente a aproximadamente 4.450 uds de 110m<sup>2</sup> cada una; (3) A 31 de octubre de 2018

# Negocio terciario: creación de valor para el accionista

Riguroso análisis de opciones estratégicas para el suelo terciario realizado de manera individual (GAV total: 696 MM €)

## Ventas oportunistas

Si los márgenes son atractivos y si no se espera que otras alternativas otorguen un mayor rendimiento

## Llave en mano

Diseño y construcción, y entrega al comprador cuando se haya finalizado, a cambio de una remuneración previamente pactada

## Desarrollos sin riesgo a través de JVs

- Considerar vía joint venture y únicamente si el ratio riesgo-recompensa es adecuado, tras un análisis exhaustivo de la oportunidad
- Pago en efectivo y por adelantado de parte del valor del suelo

Ejecución del programa de ventas en los años finales del Plan de Negocio (3-4 años)  
Objetivo para cristalizar valor total en 5-6 años



Fuencarral - Clesa (Madrid)



Llave en mano - Josefa Valcárcel (Madrid)



# Gestión activa de suelo

<b>Administración Pública como cliente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alineación de intereses públicos y privados</li> <li>• Somos el promotor más creíble en un momento de creciente competencia</li> </ul>	<p><b>Evolución esperada de parcelas en gestión para su conversión en finalista</b></p> <p>Evolución de GAV finalista, como % de GAV total <sup>(1) (2)</sup></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p><b>Hoy</b></p> <p>77%</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>→</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>Objetivo 1S 2019</b></p> <p>83%</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>→</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p><b>Objetivo 4T 2021</b></p> <p>93%</p> </div> </div> <p>— Finalista      — En gestión</p>
<b>Buenas prácticas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento interno específico sobre la gestión del proceso de urbanización</li> <li>• Capacidades únicas</li> <li>• Los mejores profesionales para cada puesto</li> <li>• Transparencia y principios éticos</li> <li>• Sensibilidad medioambiental</li> </ul>	
<b>Gestión intensa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipo interno experto y dedicado, con presencia regional</li> </ul>	<p><b>Desglose de parcelas en gestión, según su localización</b></p> <p>GAV total de parcelas en gestión <sup>(3)</sup> (%)</p> <p>643 MM €</p> <p>68%</p>
<b>Entendimiento global del negocio inmobiliario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adaptación de los desarrollos urbanos al producto final demandado en cada lugar</li> <li>• Desarrollar diferentes usos finales del suelo</li> <li>• Vender suelo antes de completar el desarrollo</li> </ul>	
<b>Enfoque de socio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Involucración en todo el proceso de gestión de suelo</li> <li>• Las Administraciones Públicas valoran la posibilidad de tener un socio de confianza en todo el proceso</li> </ul>	
<b>Sentido estratégico</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alto potencial de creación de valor mediante proceso de transformación en finalista y Capex</li> <li>• Presencia en toda la cadena de valor: en última instancia, los promotores puros son los más capaces de agregar valor a través de la transformación de suelo</li> </ul>	

**Notas**

(1) Basado en estimaciones internas de Metrovacesa terreno por terreno

(2) Basado en GAV a 30 de junio de 2018

(3) GAV incluye suelo ordenado, clasificado y no urbanizable

(4) Otros incluye Cádiz, A Coruña, Región de Murcia, Valladolid, Sevilla, Alicante, Córdoba, Ibiza, Zaragoza, Lanzarote, Asturias, Castellón, Gran Canaria y Granada

# Fuentes de financiación: préstamo corporativo y préstamos promotores

Completamente financiado. Estructura de capital conservadora y flexible

## Préstamo corporativo

- Importe total: 275 MM €
- Coste total: 3,70% <sup>(1)</sup>
- Objetivo: Opex, Capex, impuestos, costes de obra
- Vencimiento: 5 años (60% del principal al vencimiento)



## Préstamos promotores

- Objetivo de importe en los próximos 18 meses: 330 MM € <sup>(2)</sup>
- Residencial: Préstamo de hasta el 100% de costes directos e indirectos de construcción
- Terciario: Préstamo de hasta el 100% de costes directos e indirectos de construcción
- Un préstamo promotor firmado por cada uno de los proyectos
- No se financia el suelo
- Financiación de proyectos otorgado por las principales entidades españolas, que a través de la subrogación en la entrega, transforma el instrumento en hipotecas minoristas de los clientes

- Necesidades de financiación aseguradas en fase de arranque
- El tamaño de Metrovacesa la hace atractiva para los bancos financiadores
- LTV < 25% durante todo el Plan de Negocio
- Flexibilidad gracias a un elevado volumen de deuda no dispuesta
- Entidades crediticias de calidad respaldando la transacción
- Financiación del 100% del Capex de construcción sin riesgo hasta la entrega
- Nivel mínimo de caja en balance de 50 MM €

### Notas

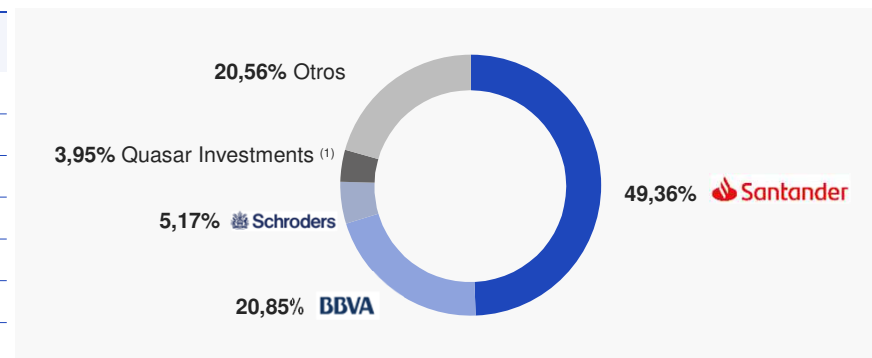
(1) Incluye comisión de apertura más la tasa de interés (Euribor 3M + 3,20% p.a.)

(2) Saldo dispuesto del préstamo promotor, asumiendo que los créditos de los clientes no se han dispuesto

# Accionariado

Reparto accionarial <sup>(1)</sup>

Accionistas	Número de acciones	Cuota (%)
Santander	74.869.836	49,36%
BBVA	31.622.838	20,85%
Schroders	7.835.594	5,17%
Quasar Investments <sup>(2)</sup>	5.990.548	3,95%
Acciones propias <sup>(3)</sup>	166.488	0,11%
Otros minoritarios	311.191.037	20,56%
<b>Total</b>	<b>151.676.341</b>	<b>100,00%</b>



Los accionistas de referencia representan el 70% del capital

**Notas**

(1) A 31 de octubre de 2018; (2) Joint Venture entre Santander (49%) y Blacktone (51%); (3) No incluye acciones amparadas bajo el contrato de liquidez

# Gobierno corporativo selecto

## Metrovacesa

cumple con las mejores prácticas de Gobierno Corporativo para compañías cotizadas, en:

- Junta de Accionistas
- Remuneración
- Relación con accionistas
- Contabilidad y Auditoría



Dominical



CEO y Presidente



Independiente



## Consejo de Administración

Ignacio Moreno	Externo	Presidente. Consejero en Telefónica, OHL y Testa Residencial
Jorge Pérez de Leza	Ejecutivo	CEO
Javier García-Carranza	Dominical	Presidente en Merlin Properties
Carlos Manzano	Dominical	Consejero de Holding Industrial en Banco Santander
Ana Bolado Valle	Dominical	Consejera en Unicaja
Mariano Olmeda	Dominical	Consejero en CESCE
Cesáreo Rey-Baltar	Dominical	Director de Real Estate Equity Holdings en BBVA. Consejero en Testa Residencial
José Ferris	Dominical	Managing Director de Estrategia y M&A en BBVA
Beatriz Puente	Independiente	CFO en NH Hoteles
Emma Fernández	Independiente	Consejera en Grupo Ezentis
Vicente Moreno	Independiente	Consejero en Banca March
Juan Béjar	Independiente	Presidente en Globalvia Infraestructuras

## Comisiones del Consejo

### Comisión de Auditoría

- Tamaño: 3 miembros, 2 de los cuales son independientes
- Presidente del Comité es un director independiente

### Comisión de Retribuciones y Nombramientos

- Tamaño: 4 miembros, 2 de los cuales son independientes
- Presidente del Comité es un director independiente

# Plataforma bien establecida ya implementada para garantizar una ejecución exitosa

## Equipo altamente experimentado y bien dimensionado <sup>(1)</sup>

**100** años de historia

**10.000** unidades entregadas pre-crisis <sup>(2)</sup>

**141** FTEs actualmente; **> 200** FTEs en 2020

**5** Oficinas regionales

**>20** años de experiencia de media

● Número de años de experiencia en el sector

### Comité de Dirección



Jorge Perez de Leza  
CEO



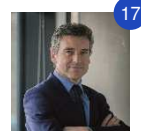
Juan Nuñez  
COO



Borja Tejada  
CFO



Pilar Martin  
Legal



Miguel Ángel Melero  
Recursos Humanos



Raquel Bueno  
Desarrollo Corporativo y IR

### Land bank management



Miguel Diaz  
Director de Suelo  
7 empleados  
12 años de experiencia en mvc  
29 millones m<sup>2</sup> desarrollados



Maria Ruiz  
Director de Terciario  
6 empleados  
1 años de experiencia en mvc  
6.5 millones m<sup>2</sup> desarrollados

### Commercial development



Carmen Chicharro  
Director de Innovación y Marketing  
2 empleado  
5 meses de experiencia en mvc

### Marketing

### Estructura regional

que garantiza el conocimiento de la dinámica regional



Jose Luis Bravo Técnico de Desarrollo  
21 empleados  
14 años de experiencia en mvc

#### NORTH / CENTRAL



Luis Miguel Pascual  
10 empleados  
4 project managers  
11 años de experiencia en mvc

#### WEST ANDALUCIA



Antonio Gil  
6 empleados  
4 project managers  
5 años de experiencia en mvc

#### COSTA DEL SOL



Jose Ignacio Carrion  
9 empleados  
4 project managers  
14 años de experiencia en mvc

#### LEVANTE



Pablo Andreu  
5 empleados  
3 project managers  
14 años de experiencia en mvc

#### CATALUÑA



Antonio Iriondo  
7 empleados  
4 project managers  
6 años de experiencia en mvc

#### Notas:

(1) A 12 de noviembre de 2018

(2) Entre 2004 y 2008

# Reafirmando objetivos 2018

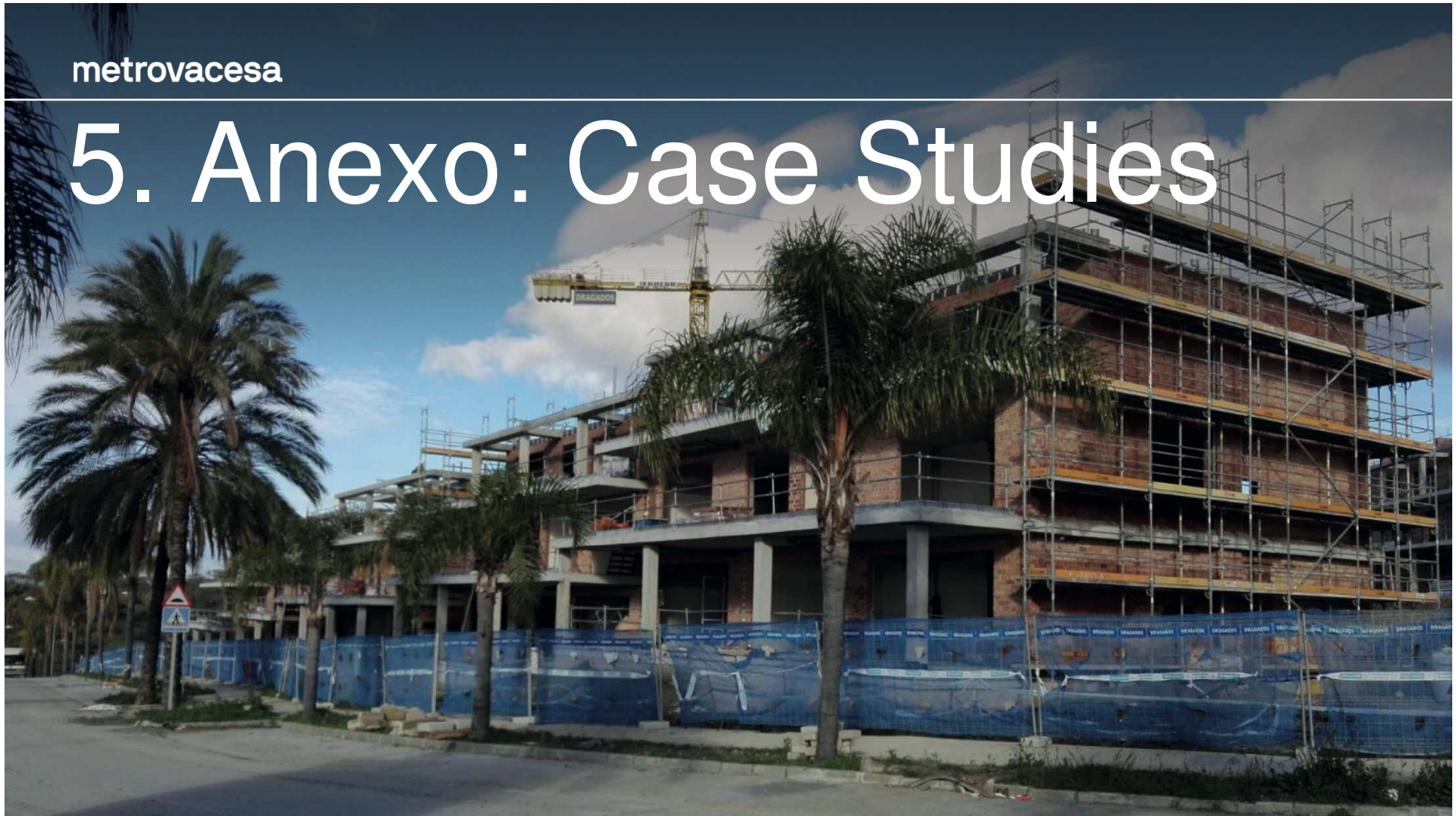


**Nota:**

(1) Número estimado de unidades, que puede variar en el tiempo según el tipo de proyecto y la superficie máxima edificable

metrovacesa

# 5. Anexo: Case Studies



# Venere Residences (fase de diseño)

## Datos clave

Localización	Marbella, Málaga
Región	Costa del Sol
Unidades	44
Superficie en venta (m <sup>2</sup> )	6.980
Constructora	n.a
Grado de avance	n.a
Grado de comercialización	n.a
Margen bruto objetivo	c.31% <sup>(1)</sup>

## Hechos destacados

- Promoción de lujo situada en Cabopino (zona este de Marbella). Viviendas con excelentes vistas al mar mediterráneo y a la ciudad de Marbella
- El proyecto consiste en 6 bloques multifamiliares que albergarán las 44 unidades. Las zonas comunes se caracterizan por haber respetado la vegetación autóctona del lugar
- Dos tipologías de vivienda: bajos con zona ajardinada de uso privativo y áticos con solarium



### Nota:

(1) Margen bruto incluye gastos financieros capitalizados



# Metropol Parc Nebridi (en comercialización)

## Datos clave

Localización	Terrasa, Barcelona
Región	Cataluña
Unidades	43
Superficie en venta (m <sup>2</sup> )	4.965
Constructora	En licitación
Grado de avance	0%
Grado de comercialización	42%
Margen bruto	c.21% <sup>(1)</sup>

## Hechos destacados

- Metropol Parc se sitúa en Terrasa, a 23km de Barcelona
- En concreto, está en el barrio de Valparadís, próximo al centro histórico
- 41 viviendas (2, 3 y 4 dormitorios) con un total de 58 plazas de parking y 11 trasteros
- 2 locales comerciales en la planta baja de los edificios



### Nota:

(1) Margen bruto incluye gastos financieros capitalizados

# Gaztelondo Berria (en construcción)

## Datos clave

Localización	Bilbao
Región	Centro-Norte
Unidades	26 (Fase 1)
Superficie en venta (m <sup>2</sup> )	11.427
Constructora	Avintia
Grado de avance	100%
Grado de comercialización	54%
Margen bruto objetivo	c.29% <sup>(1)</sup>

## Hechos destacados

- Gaztelondo Berria se encuentra a las afueras de Bilbao, en el País Vasco, a 10 minutos en coche del centro histórico
- 26 viviendas semi adosadas (3 habitaciones) distribuidas en 3 plantas, cada una con jardín privado
- 2 plazas de garaje por vivienda, con acceso directo a la planta baja de la vivienda



### Nota:

(1) Margen bruto incluye gastos financieros capitalizados

# Villas Bahía de las Rocas (entregada)

## Datos clave

Localización	Manilva, Málaga
Región	Costa del Sol
Unidades	13
Superficie en venta (m <sup>2</sup> )	1.812
Constructora	Vías
Grado de avance	100%
Grado de comercialización	100%
Margen bruto	c.31% <sup>(1)</sup>

## Hechos destacados

- Con vistas únicas, Villas de Bahía Rocas es un exclusivo proyecto de 13 viviendas unifamiliares (3 habitaciones) sobre 4 plantas
- Cerca de los mejores campos de golf de la zona y de Sotogrande, con Gibraltar y Tarifa a tan solo 25 minutos en coche
- Estepona y Marbella están a 20 minutos en coche



### Nota:

(1) Margen bruto incluye gastos financieros capitalizados

# Josefa Valcárcel (terciario)

## Datos Clave

Localización	Madrid
Región	Madrid
Superficie edificable (m <sup>2</sup> )	8.659
Uso	Oficina



## Hechos destacados

- Situado en Madrid, próximo a la A-2, M-30 y M-40, a 9km del aeropuerto y 8km del distrito financiero
- Distribuido en 7 plantas (cada una con 1.376 m<sup>2</sup>, susceptible de ser dividida en 8 módulos); contará con 261 plazas de parking a lo largo de 2 sótanos
- Vendido a la SOCIMI Axiare Patrimonio como llave en mano por 30 MM€
- Tendrá certificado Leed Gold y ha sido entregada en el 3T 2018
- Diseñado por el prestigioso arquitecto Francisco Mangado



# Torre del Río (suelo urbano ordenado)

## Datos clave

Localización	Málaga
Región	Costa del Sol
Unidades	311
Superficie edificable (m <sup>2</sup> )	36.081
Estado planificación urbanística	Organizado
Fecha estimada comienzo obras urbanización	2019

## Cronología en concesión de licencias urbanísticas

	2017				2018				2019				2020			
	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T	1T	2T	3T	4T
Plan General																
Plan Parcial						2		3								
Plan urb. y reparcelación			1					4								
Urbanización							5			6						

1- Aprobación final de obras de urbanización  
 2- Aprobación inicial de Modificación del Plan Parcial  
 3- Aprobación final de Modificación del Plan Parcial

4- Aprobación final de obras de reparcelación  
 5- Comienzo de obras de urbanización  
 6- Recepción de obras de urbanización

## Hechos destacados

- Parcela emblemática en Málaga, destino que atrae grandes inversiones extranjeras por su oferta cultural y óptima calidad de vida
- Excelente conexión con el centro (15 minutos en coche) y aeropuerto (10 minutos) y con la mayoría de ciudades españolas, europeas y con Oriente Medio a través del aeropuerto internacional y tren de alta velocidad
- Actualmente se está realizando una modificación del Plan Parcial para optimizar el uso bajo tierra
- Se construirán casas de lujo con vistas al mar, con los más altos estándares de diseño y sostenibilidad
- Será el nuevo icono arquitectónico de la ciudad en 2019 gracias a su diseño y situación exclusivos





**metrovacesa**

PRESENTACIÓN CORPORATIVA. Noviembre de 2018

## SON INVERSORES **ACREDITADOS**:

Las **PERSONAS FÍSICAS** que cumplan **UNA** de las siguientes condiciones:

- 1.** Acreditar unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros o un patrimonio financiero superior a 100.000 euros.
- 2.** Solicitar ser considerados como Inversores acreditados con carácter previo, y renunciar de forma expresa a su tratamiento como inversor no acreditado.

Las **PERSONAS JURÍDICAS** que reúnan, al menos **DOS** de las siguientes condiciones:

- 1.** Que el total de las partidas del activo sea igual o superior a 1 millón de euros.
- 2.** Que el importe de su cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 millones de euros.
- 3.** Que sus recursos propios sean iguales o superiores a 300.000 euros.

**Además de las personas anteriormente citadas, también tendrán la consideración de inversor acreditado** las personas físicas o jurídicas que acrediten la contratación del servicio de asesoramiento financiero sobre los instrumentos de financiación de la plataforma por parte de una empresa de servicios de inversión autorizada.

© Copyright y derechos de autor Segofinance.com



# CURSO/GUÍA PRÁCTICA CROWDFUNDING INMOBILIARIO







## Índice

<b>¿QUÉ APRENDERÁ?</b>	<b>10</b>
<b>PARTE PRIMERA</b>	<b>11</b>
<b>CrowdInvesting y Crowdfunding o Inversión Colectiva en inmuebles (financiación e inversión inmobiliaria).</b>	<b>11</b>
<b>Capítulo 1. ¿Qué es el Crowdfunding?</b>	<b>11</b>
<b>1. Concepto del Crowdfunding</b>	<b>11</b>
a. Concepto económico.	11
b. Concepto jurídico.	13
1. Requisitos comunes del Crowdfunding	14
Operación triangular entre un promotor, los aportantes y la plataforma (ámbito subjetivo).	14
Operación con una única finalidad o destino (ámbito objetivo).	14
2. Requisitos subjetivos (CNMV).	14
3. Elementos formales del contrato de Crowdfunding de préstamo y de inversión.	15
<b>2. Características del Crowdfunding</b>	<b>16</b>
a. Lugar de encuentro entre los inversores y los solicitantes de financiación.	16
b. Intermediarios que cobran comisiones tanto a inversores como a emprendedores.	17
c. Ahorro de costes financieros.	17
d. Catalogación de proyectos en función del riesgo.	17
e. Diversificación del riesgo.	17
f. Responsabilidad muy limitada de la plataforma de crowdfunding.	18
<b>3. El desarrollo del crowdfunding inmobiliario y las plataformas de inversión Crowd.</b>	<b>18</b>
a. Claves del crecimiento del Crowdfunding	18
Modelos alternativos de financiación	18
Desarrollo tecnológico. Scoring.	19
Mayor rentabilidad	19
Menor coste de transacción	19
Comunidad social del proyecto	19
Aumento de ventas al superar la primera ronda inversora.	19
b. Reacción ante la falta de financiación inmobiliaria tradicional.	20
<b>Capítulo 2. El crowdfunding inmobiliario.</b>	<b>21</b>
<b>1. El crowdfunding inmobiliario.</b>	<b>21</b>
<b>2. Clases de crowdfunding inmobiliario.</b>	<b>23</b>
a. Intermediario	23
b. Crowdfunding directo	23
Es la promotora o empresa inmobiliaria quien solicita públicamente financiación a través de su propia página web, pero exclusivamente para operaciones o negocios inmobiliarios que ella misma va a gestionar o explotar.	23
c. El crowdfunding de recompensa y prepago, en el que la retribución obtenida por el financiador es la entrega de un producto inmobiliario.	24
d. El crowdfunding de participación en los beneficios inmobiliarios.	24
e. Equity Crowdfunding mediante la constitución de sociedades limitadas que adquieren los inmuebles en los que se invierte.	24
f. Crowdlending o préstamo plural en operaciones de captación de financiación para promotores que desean construir o rehabilitar viviendas.	25
g. Crowdfunding de cuentas en participación.	26
Utilizado por empresas promotoras o constructoras que ofrecen al público, a través de una plataforma on line, la posibilidad de invertir en sus propios proyectos de construcción o rehabilitación, articulando esa inversión mediante múltiples contratos de cuentas en participación con los inversores.	26



<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>28</b>
¿Por qué usa Metrovacesa la financiación crowdfunding para impulsar sus promociones inmobiliarias?	28
1. El crowdfunding democratiza el acceso a la inversión inmobiliaria para cualquier tipo de perfil inversor.	28
2. Funcionamiento: participación en el proyecto de compra y alquiler a través de la sociedad.	29
a. Metrovacesa selecciona los activos objeto de la inversión.	29
b. Plataforma registrada CNMV	29
c. Sociedad compradora del inmueble para su alquiler.	29
d. Reparto de rentabilidad.	29
3. Plataforma 'online' inmobiliaria para inversores acreditados	30
a. Requisitos para ser inversor acreditado.	30
b. Sala de inversión 'online'	31
c. Publicación de activos inmobiliarios que irán rotando periódicamente con condiciones especiales para todos aquellos inversores que hayan sido acreditados.	31
4. ¿Cómo funciona Metrovacesa Invest?	32
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>47</b>
Todo lo que hay que saben antes de invertir en crowdfunding inmobiliarios.	47
1. Plataformas de crowdfunding inmobiliario para captar pequeñas aportaciones de inversores particulares	47
2. ¿Se invierte directamente en un inmueble?	48
3. ¿Qué supone participar en una Sociedad Limitada propietaria de un inmueble?	48
4. La rentabilidad anunciada por las plataformas de crowdfunding inmobiliario.	49
5. ¿Cómo recuperar parte de la inversión?	49
6. Responsabilidad de las plataformas de crowdfunding con el inversor inmobiliario.	50
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>61</b>
Una solución para el crowdfunding de vivienda: la vía intermedia del arrendamiento con opción de compra, la venta a plazos con condición resolutoria o similares.	61
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>63</b>
Folleto de plataforma dedicada al Crowdfunding inmobiliario.	63
<b>PARTE SEGUNDA</b>	<b>76</b>
Sujetos de un proyecto de Crowdfunding.	76
<b>Capítulo 3. Sujetos de un proyecto de Crowdfunding.</b>	<b>76</b>
1. El emprendedor o promotor inmobiliario que busca financiación para su proyecto.	76
2. Aportantes.	76
3. Intermediario. Plataforma tecnológica.	77
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>78</b>
Sujetos del crowdfunding	78
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>81</b>
Plataformas de crowdfunding	81
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>83</b>



Plataformas de Crowdfunding en España	83
<b>Capítulo 4. Fases del crowdfunding</b>	<b>88</b>
<b>1. Fases genéricas del crowdfunding</b>	<b>88</b>
a. Iniciativa	88
b. Campaña	88
c. Marketing	88
d. Lanzamiento	89
e. Agradecimiento e información.	89
<b>2. Fase de planificación</b>	<b>89</b>
<b>3. Fase de preparación</b>	<b>89</b>
<b>4. Fase de campaña</b>	<b>90</b>
<b>5. Fase de postcampaña.</b>	<b>90</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>92</b>
Claves del éxito de una campaña de crowdfunding.	92
<b>PARTE TERCERA</b>	<b>94</b>
Clases de crowdfunding.	94
<b>Capítulo 5. Clases de crowdfunding.</b>	<b>94</b>
<b>1. Crowdlending y equity crowdfunding en España.</b>	<b>94</b>
<b>2. Clases de crowdfunding.</b>	<b>94</b>
a. Crowdfunding de donación	94
b. Crowdfunding de recompensa	95
c. Crowdfunding de préstamos. Préstamo con interés ("Crowdlending").	95
d. Crowdfunding de inversión. Invertir en el capital social ("Equity Crowdfunding").	96
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>97</b>
Clases de crowdfunding.	97
<b>1. Donación (Donation-based crowdfunding).</b>	<b>97</b>
<b>2. Recomendación (Reward-based crowdfunding).</b>	<b>97</b>
<b>3. Préstamo (Lending o debt-based crowdfunding).</b>	<b>99</b>
<b>4. Inversión (Equity-based crowdfunding o crowdfunding).</b>	<b>99</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>101</b>
Diferencias entre crowdfunding y crowdlending.	101
<b>1. Diferencias entre crowdfunding y crowdlending.</b>	<b>101</b>
a. ¿Qué es el crowdfunding?	101
b. ¿Qué es el Crowlending?	102
Crowdlending P2P	102
Crowdlending P2B	102
<b>2. Diferencias entre el crowdfunding y crowdlending.</b>	<b>103</b>
a. El riesgo.	103
b. Beneficios.	103
c. Garantías.	103
d. Control	103
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>105</b>
Análisis del riesgo del Crowdfunding de préstamo (crowdlending).	105
<b>1. Las plataformas de crowdfunding seleccionan los proyectos (primer filtro de</b>	



riesgo).	105
<b>2. Riesgo</b>	<b>106</b>
<b>3. Beneficios</b>	<b>106</b>
<b>4. Garantías</b>	<b>106</b>
<b>5. Seguimiento del proyecto</b>	<b>107</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>108</b>
Crowdlending P2P lending y Crowdlending P2B lending.	108
<b>1. El crowdlending es un tipo de crowdfunding</b>	<b>108</b>
<b>2. Crowdlending P2P lending (Peer To Peer Lending).</b>	<b>109</b>
<b>3. Crowdlending P2B lending (Peer To Business Lending).</b>	<b>110</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>112</b>
Modelos híbridos de crowdfunding	112
<b>1. Crowdfunding de recompensa y préstamo.</b>	<b>112</b>
<b>2. Reparto de ingresos (Revenue Sharing)</b>	<b>112</b>
<b>3. Recompensa en especie (In Kind Reward)</b>	<b>112</b>
<b>4. Inversión en especie (In Kind Funding)</b>	<b>113</b>
<b>PARTE CUARTA</b>	<b>114</b>
Ventajas y desventajas del Crowdfunding	114
<b>Capítulo 6. Ventajas y desventajas del Crowdfunding</b>	<b>114</b>
<b>1. Ventajas del Crowdfunding</b>	<b>114</b>
<b>2. Inconvenientes del Crowdfunding</b>	<b>115</b>
<b>3. Riesgos financieros del Crowdfunding.</b>	<b>116</b>
a. Riesgo de liquidez	116
b. Riesgo de mercado	116
c. Riesgo de crédito	116
d. Riesgo de solvencia	116
e. Riesgo operativo	116
<b>4. Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) del Crowdfunding.</b>	<b>117</b>
<b>5. Ventajas del Crowdlending</b>	<b>117</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>119</b>
Ventajas e inconvenientes del crowdfunding.	119
<b>1. Ventajas del crowdfunding.</b>	<b>119</b>
<b>2. Inconvenientes del crowdfunding.</b>	<b>120</b>
a. Para el creador de la campaña.	120
b. Para los inversores.	121
<b>PARTE QUINTA</b>	<b>122</b>
Régimen legal del Crowdfunding inmobiliario	122
<b>Capítulo 7. La Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial (LFFE).</b>	<b>122</b>
<b>1. Ley 5/2015, de 27 de abril, de Fomento de la Financiación Empresarial (LFFE).</b>	<b>122</b>
a. Aumentar las posibilidades de financiación de las PYMES.	122



b. Diferencias entre las plataformas que ofrecen Crowdfunding con retornos financieros y del resto de plataformas. _____	123
<b>2. Sólo aplicará al Crowdfunding de préstamo e inversión, dejando fuera de su regulación al Crowdfunding de donación y de recompensa. _____</b>	<b>123</b>
a. Un marco normativo para el Crowdfunding financiero _____	123
b. Consideraciones sobre el régimen legal del Crowdfunding de donación y recompensa ante la falta de regulación específica de la LFFE _____	124
<b>3. Contratación electrónica y protección de los consumidores aportantes. _____</b>	<b>126</b>
<b>4. Régimen jurídico de las Plataformas de Financiación Participativa _____</b>	<b>127</b>
a. Recepción, selección y publicación de proyectos de financiación participativa. _____	128
b. Desarrollo, establecimiento y explotación de canales de comunicación para facilitar la contratación de la financiación entre inversores y promotores. _____	128
<b>5. Autorización y registro de las PFP _____</b>	<b>129</b>
Forma jurídica de la sociedad. _____	130
Administración de la sociedad. _____	130
Cese de la sociedad. _____	130
<b>6. Normas de conducta de las PFP _____</b>	<b>131</b>
<b>Capítulo 8. Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. _____</b>	<b>132</b>
<b>1. Régimen jurídico de las plataformas de financiación participativa _____</b>	<b>132</b>
<b>2. Requisitos financieros de una Plataforma de Financiación Participativa. _____</b>	<b>133</b>
<b>3. Clasificación de los inversores. _____</b>	<b>134</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>137</b>
<b>Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (LFFE). _____</b>	<b>137</b>
<b>1. Inversores _____</b>	<b>137</b>
<b>2. Empresas _____</b>	<b>138</b>
<b>3. Plataformas de financiación participativa _____</b>	<b>138</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>140</b>
<b>Análisis de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (LFFE). _____</b>	<b>140</b>
<b>PARTE SEXTA _____</b>	<b>142</b>
<b>El contrato de Crowdfunding inmobiliario. _____</b>	<b>142</b>
<b>Capítulo 9. El contrato de Crowdfunding inmobiliario. _____</b>	<b>142</b>
<b>1. Régimen jurídico de este modelo de financiación (Ley 5/2015 de 27 de abril de Fomento de la Financiación Empresarial). _____</b>	<b>142</b>
<b>2. Relaciones entre partes. _____</b>	<b>142</b>
a. Los promotores _____	142
b. Los crowdfunders, inversores o colaboradores _____	143
Las plataformas de financiación _____	143
c. Características de las plataformas crowdfunding _____	143
Publicidad y mediación _____	144
Variedad de proyectos _____	144
Intermediación entre inversores y promotores _____	144
Reducción de los costes de transacción _____	144
Clasificación de los proyectos _____	145
Gestión de riesgos a través de la diversificación _____	145
Responsabilidad muy limitada _____	145
Actuación en base a modelos de financiación tradicionales _____	145



<b>3. Tipos de contratos de crowdfunding y su naturaleza jurídica</b>	<b>145</b>
a. Crowdfunding de recompensa (Reward -based Crowdfunding)	146
b. Crowdfunding de préstamo (Crowdlending)	147
c. Crowdfunding de inversión (Equity Crowdfunding)	148
1. El modelo de «todo o nada» (all or nothing)	148
2. El modelo de «todo cuenta» (keep it all)	148
<b>4. Formación del contrato de crowdfunding.</b>	<b>149</b>
a. El contrato de mediación	149
b. Crowdfunding, contrato electrónico.	149
<b>5. Cumplimiento del contrato y régimen de responsabilidad.</b>	<b>150</b>
a. El contrato de acceso a la plataforma.	150
b. Términos y condiciones de uso.	151
c. La relación con terceros ajenos a la plataforma.	151
d. Responsabilidad precontractual	152
e. Casos de nulidad y anulabilidad del contrato	152
f. Casos de incumplimiento contractual:	153
g. Responsabilidad por actuación de la PFP como tercero de confianza.	153
<b>PARTE SÉPTIMA</b>	<b>154</b>
<b>Precauciones antes de invertir en el Corwdfunding inmobiliario.</b>	<b>154</b>
<b>Capítulo 10. Régimen jurídico de los agentes implicados</b>	<b>154</b>
<b>1. Los promotores</b>	<b>154</b>
a. Los promotores podrán ser personas físicas o jurídicas.	154
b. La LFFE fija límites cuantitativos a los proyectos.	155
c. Vinculación contractual de las ofertas publicadas	155
d. Lenguaje no técnico	155
e. Responsabilidad de verificación.	156
f. Requisitos específicos según se concedan préstamos o acciones, participaciones u otros valores representativos de capital.	156
g. Estatutos y derechos sociales de los promotores.	156
<b>2. Los inversores</b>	<b>156</b>
a. Inversores no acreditados y acreditados (business angel).	156
b. Límites máximos de aportaciones individuales	157
<b>3. Supervisión, inspección y sanción</b>	<b>158</b>
a. Deber de comunicación a la CNMV.	158
b. Infracciones y sanciones.	158
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>159</b>
<b>El blanqueo de capitales en el crowdfunding.</b>	<b>159</b>
<b>Capítulo 11. Procedimiento para llevar a cabo la inversión por los promotores en sociedades de responsabilidad limitada.</b>	<b>161</b>
<b>1. El aumento de capital social y derecho de suscripción preferente</b>	<b>161</b>
<b>2. Los estatutos y los pactos parasociales en el contexto del Crowdfunding de inversión</b>	<b>162</b>
Sindicación del voto	163
<b>3. La comunidad de bienes en el Crowdfunding de inversión</b>	<b>164</b>
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>166</b>
<b>Doctrinal. El crowdfunding inmobiliario mediante cuentas en participación.</b>	<b>166</b>
<b>Capítulo 12. La Plataforma de financiación participativa (PFP) en la Ley 5/2015 de Fomento de la financiación empresarial.</b>	<b>188</b>



<b>1. La Plataforma de financiación participativa (PFP)</b>	<b>188</b>
<b>2. La tipicidad legal de la PFP</b>	<b>189</b>
a. La autorización administrativa	189
b. Actividad de las PFP	189
c. Procedimiento de autorización administrativa de las PFP	189
<b>3. Los sujetos en la PFP: inversor y promotor</b>	<b>190</b>
<b>4. El Promotor: concepto y régimen jurídico</b>	<b>190</b>
El promotor es persona física o jurídica	191
El promotor es el sujeto que solicita financiación en la PFP	191
Requisitos del proyecto.	191
El promotor solicita la financiación en nombre propio.	191
La financiación solicitada por el promotor tiene que ser destinada a un proyecto de financiación participativa.	192
Los proyectos de financiación participativa de los promotores adoptarán las formas de financiación legalmente previstas: crowdfunding de préstamo y crowdfunding de inversión.	192
<b>5. El inversor: concepto y régimen jurídico</b>	<b>193</b>
Tipología legal de los inversores en las PFP. "Acreditados" y "no acreditados".	194
1.- Inversores "acreditados": concepto y disciplina	194
2.- Los inversores "acreditados" por solicitud evaluada	195
3.- Inversores no "acreditados": jurídico positivo	196
Límite cuantitativo en las inversiones	196
Manifestaciones obligatorias del inversor.	197
Información previa a la inversión y manifestaciones del inversor no acreditado.	197
<b>6. Régimen de manifestaciones del inversor sobre los riesgos de la inversión</b>	<b>197</b>
a. Contenido de las manifestaciones	197
b. Forma de las manifestaciones	198
<b>7. Garantías de conservación de las manifestaciones</b>	<b>198</b>
<b>8. El objeto de la PFP: los servicios de actividad de las PFP</b>	<b>199</b>
a. Servicios principales: noción y régimen	199
b. Servicios Auxiliares: noción y régimen	201
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>202</b>
Procedimiento de autorización de la CNMV para Plataformas de financiación participativa (PFP).	202
<b>TALLER DE TRABAJO</b>	<b>237</b>
<b>El crowdfunding inmobiliario y las formas alternativas de financiación colectiva.</b>	<b>237</b>
<b>1. Crowdfunding inmobiliario.</b>	<b>237</b>
a. Proyectos de carácter inmobiliario como crowdfunding de inversión.	237
b. Aspectos terminológicos del crowdfunding inmobiliario	237
c. Especialidades del crowdfunding inmobiliario	237
La LFFE se establecen una serie de límites para poder invertir por parte de los inversores no acreditados-	238
En España el Crowdfunding inmobiliario se está llevando a cabo mediante tres modalidades: adquisición de acciones o participaciones, préstamos y mediante contratos de cuentas en participación.	239
Posible existencia de vínculos entre el promotor y el titular de la plataforma	239
Aseguramiento (no venta a terceros) de inmuebles cuando se va a adquirir mediante la campaña de crowdfunding.	240
Salida del inversor (transmisión de la participación en el equity o la cesión del préstamo).	240
En caso de venta, derecho de acompañamiento ("tag-along") de los socios minoritarios.	241
Cláusula de arrastre ("drag along") en caso de venta a un tercero por un socio mayoritario.	242
<b>2. Modalidades de financiación de proyectos de crowdfunding inmobiliario.</b>	<b>243</b>
<b>Crowdfunding directo y crowdfunding indirecto.</b>	<b>243</b>



“Crowdfunding indirecto” mediante plataforma de crowdfunding y “crowdfunding directo” por el propio promotor _____	243
Las operaciones vinculadas en el marco de la LFFE _____	246
<b>PARTE OCTAVA _____</b>	<b>274</b>
<b>Fiscalidad del Crowdfunding. _____</b>	<b>274</b>
<b>Capítulo 13. Fiscalidad del Crowdfunding. _____</b>	<b>274</b>
<b>1. Fiscalidad Crowdlending. Similitudes con el préstamo bancario. _____</b>	<b>274</b>
<b>2. Fiscalidad Equity Crowdfunding. Similitudes con la participación en sociedades. _____</b>	<b>275</b>
Dos ingresos distintos: dividendos o beneficios patrimoniales por la venta de las acciones. _____	275
<b>3. Fiscalidad del crowdfunding de donaciones. _____</b>	<b>275</b>
a. Donatario Persona Física _____	277
b. Donatario Persona Jurídica _____	278
c. Ley del mecenazgo. Entidades sin ánimo de Lucro _____	278
<b>4. Fiscalidad crowdfunding de recompensas. Similitudes fiscales con la contraprestación. _____</b>	<b>280</b>
IVA o ITP _____	281
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>283</b>
<b>Fiscalidad del crowdfunding. _____</b>	<b>283</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>284</b>
<b>Fiscalidad del Crowdfunding de inversión y de préstamos _____</b>	<b>284</b>
a. Crowdfunding lucrativo: Préstamos. Fiscalidad de los intereses. _____	285
b. Crowdfunding lucrativo: Microinversiones asociadas a intercambio accionarial _____	285
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>287</b>
<b>Fiscalidad del crowdfunding de donación _____</b>	<b>287</b>
<b>TALLER DE TRABAJO _____</b>	<b>288</b>
<b>Fiscalidad del Crowdfunding no lucrativo. Recompensas y relación con la compraventa. _____</b>	<b>288</b>





## ¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Precauciones del contrato de Crowdfunding inmobiliario**
- **Precauciones antes de invertir en Crowdfunding inmobiliario**



## PARTE PRIMERA

*CrowdInvesting y Crowdfunding o Inversión Colectiva en inmuebles (financiación e inversión inmobiliaria).*

### Capítulo 1. ¿Qué es el Crowdfunding?



#### 1. Concepto del Crowdfunding

##### a. Concepto económico.