



Equipo de Ethic Investors.



Nombre: Ethic Investors.

Fundadores: José Rodríguez Franco, Albert Rodríguez Franco y José Rodríguez Rodríguez.

Año de salida: 2017.

En qué consiste: Web de crowdfunding inmobiliario centrado en activos situados en Cataluña, Baleares, Madrid y la costa de Andalucía.

Ethic Investors

Un popular DJ que revitaliza el negocio inmobiliario familiar

José Rodríguez Franco – José Franco en las pistas de baile – ha lanzado un crowdfunding inmobiliario aprovechando la experiencia familiar en el sector.

Maria Gómez Silva [@Mariagosilva](#)

Renovarse o morir. Este popular dicho bien podría ilustrar la historia de José Rodríguez Franco, un afamado DJ (trabajó en salas como Space Ibiza, Amnesia, Privilege o Pachá) que decidió crear una plataforma de crowdfunding inmobiliario a partir de la experiencia familiar en el sector. «La empresa de mi padre y mi tío se dedicaba a la compraventa de inmuebles desde hace más de treinta años. Cuando se jubiló mi tío, mis hermanos y yo empezamos a trabajar con mi padre. Pero, como no teníamos estructura, comprábamos los pisos y los vendíamos sin reformar, así que ganaba más la inmobiliaria o el inversor. También nos pasaba que, a veces, no podíamos comprar fincas que eran una buena oportunidad porque habíamos adquirido recientemente otra. Por eso, pensamos en recurrir al crowdfunding inmobiliario», explica José Rodríguez, consejero delegado de esta start up, que cuenta con autorización de la CNMV.

El funcionamiento de Ethic Inves-

El perfil de los inversores

Desde 50 a 100.000 euros. Ethic Investors solo ha realizado una operación de financiación con la herramienta, de momento (el resto de operaciones que figuran en la web se realizaron de manera). En esta compraventa inaugural (que se cerró en tan solo 72 horas), entraron inversores con aportaciones muy diversas, desde los 50 euros hasta los 100.000. Para invertir, hay dos tipos de perfiles. El «no acreditado» incluye inversiones de hasta 3.000 euros y exige menos requerimientos (basta con el DNI). En cambio, el «acreditado» requiere realizar un cuestionario de idoneidad y también se revisa que los fondos no procedan del blanqueo de capitales, como exige la normativa.

¿Qué riesgos tiene? José Rodríguez explica que toda inversión tiene sus riesgos y, como en el caso de otros activos, el precio de los pisos también puede caer. Si bien, en el caso de la inversión inmobiliaria, los movimientos de precios son más lentos que en el caso de las acciones, según recuerda este emprendedor. Otro riesgo potencial es que se tardase más tiempo de lo esperado en vender un activo.

tors es el siguiente: el equipo de la compañía localiza una oportunidad inmobiliaria, obtiene la financiación para comprarlo de inversores particulares a través de la plataforma, realiza la reforma y lo vende. «Todo lo hacemos nosotros. No subcontratamos nada. Por eso, no repartimos comisiones con nadie. Solo con el inversor. Además, tenemos una decoradora que le da valor. Por eso, la rentabilidad suele ser de en torno al 15 por ciento. Y ten en cuenta que una rentabilidad del 5 por ciento en una vivienda de 200.000 euros ya son 10.000 euros», relata Rodríguez.

LOCALIZAR OPORTUNIDADES

Pero, ¿cómo localizan las oportunidades? Rodríguez explica que el experto en la materia es su padre. «Nos pasan pisos que no están en el mercado. Gente que tiene prisa en vender, que se divorcia y necesita vender, herencias, etc.», explica. Asimismo, buscan en zonas menos vigiladas por los especuladores inmobiliarios, fuera de los centros de ciudades como Madrid y Barcelona, donde los precios son desorbitados y las rentabilidades están muy establecidas, según asevera Rodríguez.

Por ejemplo, recientemente han adquirido un inmueble en Mallorca por 83.000 euros, que esperan vender por 115.000 más o menos –un poco por debajo de los 117.000 que ha establecido la tasación oficial realizada por Sociedad de Tasación–. La oferta aparecerá en la plataforma en los próximos días. ■