



Elisenda López, directora de vendes; Miguel Arimont, fundador i màxim executiu, i Josué García, gerent de tecnologia. L'ECONOMIC

LEM LOAN E-MARKET
CARTERA
900.000€
TREBALLADORS
3
ANY DE FUNDACIÓ
2017
● La inversió inicial ha estat d'uns 500.000 euros, però la xifra va augmentant perquè l'empresa està en constant desenvolupament. El capital procedeix de fons propis. Es reinverteix el 100% dels ingressos. De moment, no preveuen rondes de finançament.

La inversió en deute immobiliari, a l'abast

DEMOCRATITZACIÓ. LEM Loan eMarket és una plataforma que facilita l'accés al mercat secundari **ECLOSÍO.** L'empresa preveu un fort increment de la cartera

FRANCESC MUÑOZ
BARCELONA

Els petits i mitjans inversors que operen en el sector immobiliari solen optar per adquirir actius amb potencialitat, rehabilitar-los per incrementar-ne el valor i finalment vendre'ls o llogar-los. La companyia LEM Loan eMarket ha obert a aquest perfil inversor un nou àmbit d'oportunitats que fins ara estava acotat als grans fons d'inversió: el deute immobiliari. Comprar deute en el mercat secundari és una manera indirecta, però també més lucrativa, d'aconseguir un bé immoble, ja sigui un habitatge, un local comercial, una oficina, etc.

LEM Loan eMarket té una cartera d'uns 5.000 crèdits hipotecaris, que oscil·len entre els 2.000 euros d'un solar rústic i els 80 milions d'un terreny per edificar una promoció de 500 habitatges. En conjunt, l'oferta té un valor

de 900 milions d'euros, principalment sobre habitatges. La major part d'aquests préstecs estan tipificats com a NPL (de les sigles en anglès *non performing loans*), és a dir, crèdits que no estan al dia de pagament -almenys dotze mesos del venciment del primer rebut sense pagar- o, com també se'ls coneix, "préstecs dubtosos", però

que tenen la garantia d'un immoble.

Miguel Arimont, fundador i màxim responsable de la LEM Loan eMarket, explica que l'estratègia d'inversió és aconseguir l'actiu mitjançant una negociació i el pagament d'una indemnització al propietari morós: "L'última opció ha de ser litigar per demanar l'execució hi-

potecària", aconsella. D'aquesta manera, les rendibilitats milloren. En el cas de venda del bé, Arimont calcula que poden arribar a ser del 15%-20% anual, mentre que si l'opció triada és el lloguer, la millora estaria entre un i tres punts per sobre del mercat.

Actualment el mercat del deute immobiliari a l'Estat espanyol representa uns 84.400 milions d'euros, després d'un aprimament progressiu d'ençà del 2013, que estava al voltant del 230.000 milions. Ara torna a créixer, i la previsió és que la crisi econòmica derivada de la covid, que ha colpejat alguns sectors com ara el comerç minorista, acabi comportant més morositat hipotecària. En aquest sentit, ja hi ha veus que pronostiquen un increment del 85% per al pròxim any, de manera que podria arribar als 160.000 milions d'euros: "Jo soc més prudent, i m'inclino perquè l'in-

crement sigui del 50% i ens posem en nivells de 130.000 milions", diu Arimont. En tot cas, les previsions juguen a favor d'aquest tipus de negoci, i LEM Loan eMarket ja preveu augmentar la cartera i els ingressos, molt castigats aquest any per l'aturada de les operacions. De fet, els plans sobre l'evolució de la facturació s'han ajornat un any. S'esperaven unes vendes de mig milió d'euros el 2020 i assolir el milió el 2021, que es desplaçarà al 2022. "A mesura que els inversors i estalviadors que compren pisos coneixin el deute, s'hi abocaran, com ha passat en altres països", explica.

L'increment de la morositat derivada de la covid-19 impulsarà el mercat del deute

Els ingressos de LEM Loan eMarket procedeixen de dues fonts: de la subscripció a la plataforma (hi ha tres nivells: gratis, *premium* i *corporate*) i de la comissió per tancament d'operació. Els clients solen ser petits inversors independents, *family offices* o petites gestores de fons.

Els plans de futur de la companyia depenen de consolidar el mercat espanyol i després d'abordar l'expansió per Itàlia, Grècia i Portugal.

LA IDEA

L'herència de la crisi del totxo

Miguel Arimont va adquirir experiència gestionant els actius immobiliaris que es van crear en la crisi del totxo, primer per a les plataformes dels bancs i després per als fons d'inversió que van aconseguir grans paquets de deute hipotecari. De la

reflexió de com fer accessible el mercat al petit inversor, va néixer l'empresa el 2017, després d'un any i mig de feina. En un primer moment, es va importar tecnologia dels EUA, però s'havien de fer molts ajustaments i es va començar de zero. La nova plataforma és d'aquest any.