



MIGUEL ARIMONT

Fundador de LEM Loan eMarket, el primer 'marketplace' de deuda inmobiliaria en España y Europa con más de 5.000 créditos inmobiliarios en comercialización

Por Àlex Soler / Estela López. Fotos: EE

LEM Loan eMarket prevé expandirse a otros países europeos, empezando por Portugal

Los negocios que consiguen consolidarse en el siglo XXI son aquellos que nacen de la identificación de una necesidad y aportan una solución innovadora y única en el momento de su lanzamiento. LEM Loan eMarket siguió este proceso y se convirtió en el primer *marketplace* de deuda inmobiliaria en España y en Europa. Actualmente cuenta con más de 5.000 créditos inmo-

biliarios en comercialización superando los 61.500 millones de euros, permitiendo invertir en un mercado secundario que ofrece rentabilidades de hasta más de un 20%. Miguel Arimont explica que su compañía nace "de una serie de necesidades del mercado tanto desde un punto de vista del inversor, como del vendedor". El fundador de LEM Loan eMarket detectó que el mercado, actual-

Catalunya

elEconomista.es

mente, es ahora mucho más maduro. “Los bancos e instituciones ya han ido cerrando las grandes operaciones del mercado con la venta de carteras por valor de miles de millones de euros y ahora estamos frente a un mercado maduro con entradas y salidas de entre 20.000 millones de euros y 25.000 millones anuales”, detalla. Asimismo, Arimont vio que, debido a la recuperación económica, el valor de la vivienda ha ido aumentando, reduciendo la rentabilidad del inversor. Es por eso que nace LEM Loan eMarket para, como cuenta su fundador y consejero delegado, “ofrecer a los inversores la posibilidad de hacerse con el bien a través de la compra de deuda, permitiéndoles adquirir un activo a una tasa de descuento y ofreciendo una rentabilidad muchas veces superior al mercado”.

Un proyecto personal

LEM Loan eMarket es un proyecto personal sin financiación externa. “Reinvertimos en el propio *marketplace* todos los beneficios de años anteriores”, admite Arimont. El modelo de negocio de la compañía, al

suscripciones, cerrando el año con más de 150 clientes premium y unos 25 clientes corporate”. En cuanto a la cifra derivada de la mediación, Arimont no concreta pero afirma que su objetivo de venta es de unos 30 millones de euros para este 2020. Asimismo, LEM Loan eMarket se plantea dar, entre 2021 y 2022, uno de los pasos más importantes hasta ahora. “Queremos expandirnos a otros mercados”, afirma el fundador y CEO de la compañía.

Primero, Portugal

Miguel Arimont decidió arrancar en España porque conoce muy bien el mercado, lleva estudiando y trabajando en este sector una década, como explica él mismo, porque “los datos de mercado muestran que es maduro y permite el acceso secundario de deuda, ofreciendo la posibilidad de que el inversor menos institucional entre e invierta”. No en vano, su perfil de cliente va desde el pequeño inversor “que dispone de 200.000 euros para invertir en algo” o el fondo de inversión pequeño con un capital de entre cinco y 100 millones de euros. Más allá de España,

¿Cómo afecta el coronavirus a LEM Loan eMarket?

LEM Loan eMarket también sufre las consecuencias del coronavirus y, según explica Miguel Arimont, ya se han puesto en marcha medidas para minimizar sus efectos y aprovechar las oportunidades

No se cierran ventas
 “Cerrar una operación, el hecho de la compraventa, es complicado, por no decir imposible, porque hay que pasar por el notario. Sí se puede hacer toda la preparación previa. Facilitamos todas las herramientas posibles para que el inversor tenga toda la información posible”.

¿Hay más riesgo?
 “El Gobierno ha actuado de manera muy contundente y ha anunciado medidas para evitar este riesgo de inversión, como la moratoria del pago de hipotecas o de alquiler y los créditos a interés cero a seis años. En caso de que el deudor no sea capaz de pagar, vemos una oportunidad para hacer refinanciaciones, un *win-win* para ambas partes. No estamos aquí para añadir problemas al mercado de deuda sino para solventar sus problemas”.

Oportunidades
 “Debemos aprender todos. Estamos optimizando nuestros procesos y estrategias de teletrabajo, hemos dado acceso gratuito a los usuarios para facilitar la inversión, hacemos acciones de publicidad, concedemos entrevistas a la prensa...”

El mercado de deuda puede ofrecer una rentabilidad superior al 20% en algunos casos

Portugal se posiciona como el mejor mercado para expandirse, aunque interesan Italia y Grecia



contrario de lo que se pueda pensar, no es cobrar un porcentaje de la transacción, sino que se basa en un modelo de suscripción a su plataforma. Así, sus suscriptores pueden optar a tres planes, uno gratuito que permite revisar toda la cartera de productos de la empresa y dos de pago, el *premium* y el *corporate*. “La cuenta *premium* tiene un coste de 160 euros al mes o 1.200 al año y permite al inversor entrar en detalle a cada uno de los créditos. La *corporate* está enfocada a las empresas especializadas, que tienen una tarifa personalizada según el número de cuentas *premium* que necesiten”, argumenta Arimont. No obstante, puntualiza el directivo, “solo en el caso de que el inversor requiera mediación entre comprador y vendedor, se le cobraría unos honorarios de mediación y cierre en el caso de que se lleve a cabo la operación”.

Con este modelo de negocio, LEM Loan eMarket prevé facturar hasta 500.000 euros este año, alcanzando el millón en 2021 y 2022. Para lograrlo, según Arimont, la empresa prevé “crecer en número de

los países que interesan a la empresa son Italia, Portugal y Grecia, con un valor de mercado conjunto de 155.000 millones de euros. Según Arimont, el primer objetivo de la empresa será seguramente Portugal. “Podría ser a lo largo de 2021”, confirma. “Aunque sea el más pequeño, no se ven macrooperaciones y está empezando a brotar un mercado secundario muy interesante. Al mismo tiempo, el marco regulatorio se ha fortalecido mucho los últimos años. Tenemos clientes que operan en ambos mercados y podríamos abrirlo conjuntamente”, añade. De los otros dos mercados, el directivo no lo tiene claro aún. Según admite, “Italia es un mercado que nos atrae por su tamaño, aproximadamente 127.000 millones, pero tiene muchos *players*, menor seguridad jurídica y, en mi opinión, todavía tiene que organizarse para establecerse como mercado secundario atractivo”. “Prevemos lo logre en 2022 ó 2023”, apunta. Por otro lado, detalla: “Estamos muy atentos al mercado griego por su tamaño, 71.200 millones, y oportunidades”. “Están avanzando mucho en el marco jurídico y tiene mucho potencial”, cierra.