

“La tecnología puede escalar el negocio, pero la confianza es lo que lo sostiene”

Mireia Badia CEO StockCrowd IN

StockCrowd IN se ha consolidado como un referente del crowdlending en España tras superar los 100 millones de euros amortizados. Su CEO analiza la evolución, regulación y futuro de la plataforma.

¿Cuáles fueron los orígenes de StockCrowd IN?

StockCrowd IN nació en 2016 para transformar la financiación, ofreciendo una vía ágil a los promotores y un nuevo activo a los inversores. Autorizados por la CNMV en 2018, iniciamos nuestra actividad inmobiliaria. El hito clave llegó en 2022 al fusionarnos con Growly, creando un modelo híbrido inmobiliario y empresarial. Hoy somos un marketplace regulado que suma más de 145 millones financiados en mil proyectos, y 100 millones devueltos a 2.800 usuarios activos.

Han superado los 100 millones de euros amortizados, un 70% de su cartera. ¿Qué factores explican este nivel de madurez y cumplimiento?

Es un resultado que respalda años de trabajo sostenido, con procesos rigurosos y una clara visión de gestión del riesgo. Alcanzar este hito responde a un análisis exhaustivo en la selección de proyectos y promotores, y a un seguimiento activo durante todo el ciclo de la financiación. Otro factor clave es la prudencia en la estructuración de las operaciones, priorizando la protección del inversor y la viabilidad real frente a crecimientos acelerados. A esto se

La plataforma, nacida en 2016, ha financiado más de 145 millones de euros en cerca de mil proyectos con una rentabilidad media de entre el 10% y el 12% anual.

suma la experiencia del equipo, que permite tomar decisiones con perspectiva. Este nivel de cumplimiento refleja una estrategia consistente, donde el foco no solo ha estado en crecer, sino en hacerlo con calidad, control y alineación de intereses.

¿Cómo garantiza StockCrowd IN la selección y calidad de los proyectos inmobiliarios que presenta a los inversores?

Detrás de cada proyecto existe un proceso meticuloso que filtra, analiza y valida la oportunidad antes de ofrecerla. El punto de partida son los datos y la experiencia del promotor. Según el activo, nos apoyamos en herramientas de calificación: en el ámbito empresarial, Axesor emite una puntuación de riesgo crediticio; en el sector



inmobiliario, un modelo desarrollado junto a AIS evalúa la solvencia del promotor y la solidez de la promoción. Pero la tecnología es solo una parte de la ecuación. El filtro final es humano: nuestro Comité de Riesgos revisa en profundidad cada operación. Esta combinación de análisis cuantitativo y visión cualificada define qué proyectos se publican.

¿Existe una aportación mínima a partir de la que se pueda invertir? ¿Cuáles son las rentabilidades medias que ofrecen y en qué plazo de tiempo?

La aportación mínima varía según el proyecto, aunque en el segmento inmobiliario lo habitual es partir de 500 euros. Toda la información de cada campaña se publica con antelación para que el inversor pueda valorarla en detalle. Ofrecemos retornos medios en proyectos inmobilia-

rios de entre el 10% y el 12% anual, con plazos que rondan los 12 meses. Además, hay un elemento muy atractivo: en la mayoría de estos proyectos, los intereses comienzan a percibirse a partir del tercer mes.

¿Qué papel juega la regulación de la CNMV en la consolidación y confianza del inversor en este tipo de plataformas?

Juega un papel clave. Supone el paso de un sector inicialmente sin regulación a un entorno con estándares definidos, criterios claros de funcionamiento, control y supervisión. Este marco ha reforzado la transparencia, la estabilidad y la protección del inversor. Actualmente, las plataformas operan bajo la normativa europea de Proveedores de Servicios de Financiación Participativa. No obstante, aunque la regulación aporta un importante respaldo institucional, no sustituye el análisis individual del inversor. La CNMV establece las reglas del juego, pero la confianza se construye sobre la trayectoria de cada plataforma.

Desde su experiencia, ¿qué perfil de inversor está apostando hoy por el crowdlending inmobiliario y cómo ha evolucionado?

Un dato interesante es que, aunque el acceso es posible desde importes reducidos, el ticket medio actual en StockCrowd IN ronda los 40.000 euros. Nuestro modelo participativo permite que convivan diferentes perfiles: desde el inversor particular que busca rentabilizar sus ahorros, hasta patrimonios de banca privada y family offices que incorporan este activo en su estrategia de diversificación.

A nivel personal, ¿qué aprendizajes clave han marcado su trayectoria como CEO en un sector tan competitivo como el fintech inmobiliario?

He aprendido que la confianza lo es todo. Gestionamos inversiones, patrimonio y expectativas, lo que exige ser extremadamente rigurosos con la transparencia y la selección de oportunidades. La tecnología puede escalar el negocio, pero la confianza es lo que lo sostiene. Otro aprendizaje clave es la adaptabilidad. El entorno fintech evoluciona rápido y el sector inmobiliario tiene sus propios ciclos; combinarlos exige flexibilidad mental, anticipación y mejora continua. También destacaría el valor de rodearte de talento profesional diverso y comprometido, y la importancia de equilibrar ambición y prudencia: construir algo sólido y sostenible requiere disciplina, foco y tomar decisiones a largo plazo. Para nosotros, el equipo es un elemento fundamental.

El perfil del inversor abarca desde particulares hasta bancas privadas, con un ticket medio de 40.000 euros.

¿Cuáles son los próximos retos y objetivos estratégicos de StockCrowd IN en el corto y medio plazo?

La hoja de ruta es seguir creciendo de manera medida, manteniendo nuestra línea de evolución constante. El objetivo es continuar ofreciendo un producto sólido y explorar nuevas oportunidades para diversificar el portfolio, alineados con las necesidades de nuestros clientes. No perseguimos un hipercrecimiento ni volúmenes desmedidos, sino un crecimiento responsable. Aspiramos a ampliar nuestra base de usuarios desde la prudencia, sin desvincularnos del control y rigor que aplicamos en cada proyecto.



Proyecto financiado por StockCrowd IN