

“Se puede hacer crecer el patrimonio de la gente igual que el de los grandes inversores”

Raúl Martí CEO de Propertia

Propertia es una firma que defiende un modelo de gestión patrimonial basado en estrategia, planificación y tecnología para ayudar a los inversores particulares a maximizar la rentabilidad de sus activos inmobiliarios. Hablamos de ello con su CEO y fundador, Raúl Martí.

¿Qué necesidad del mercado llevó al nacimiento de Propertia?

Después de años gestionando el patrimonio de grandes tenedores de activos, nos dimos cuenta de que las métricas y estrategias que utilizan para gestionar sus carteras son totalmente aplicables a las economías domésticas. Solo cambia el número de cerros del portfolio. La mayoría de los inversores no institucionales gestionan su patrimonio sin una estrategia definida, sin planificación y sin objetivos claros. En nuestra experiencia, eso aumenta de forma exponencial la probabilidad de que la gestión no sea la más eficiente ni la más rentable.

La apuesta de Propertia es que nuestros clientes pasen de depender del olfato o de la suerte a hacerlo con estrategia, planificación y el apoyo de un equipo profesional multidisciplinar.

¿Qué diferencia a Propertia de otras empresas de gestión de patrimonio inmobiliario?

La mayoría se dedica a gestionar el patrimonio de sus clientes. Propertia, además de ofrecer una gestión integral, incorpora planes estratégicos con objetivos claramente definidos y basados en la tesis particular de cada inversor. Hasta donde sabemos, nadie gestiona el patrimonio de clientes particulares aportando ese aspecto: hacer crecer el patrimonio con una estrategia clara para garantizar mayor crecimiento y rentabilidad. Ese tipo de estructuras existen en los grandes fondos, pero no para las econo-



La gran mayoría de los inversores no institucionales gestionan su patrimonio sin una estrategia claramente definida, y eso reduce la eficiencia y la rentabilidad

mías domésticas y las sociedades patrimoniales familiares.

¿Cómo ha cambiado el perfil del inversor en los últimos años?

Siempre ha habido inversores de todo tipo, pero la coyuntura actual, marcada por el déficit de oferta frente a la demanda, ha provocado que el mercado de inversores particulares en activos inmobiliarios haya crecido expo-

nencialmente. Miles de microinversores se han incorporado a la demanda, actuando como aceleradores de la actual escasez de oferta.

¿Qué valor aporta un servicio integral en la gestión del patrimonio inmobiliario?

En nuestro modelo es crucial. Si queremos hacer crecer el patrimonio de nuestros clientes y maximizar su rentabilidad, es imprescindible tener un control integral de la gestión. Propertia diseña un plan estratégico y también se encarga de ejecutarlo. Localizamos las inversiones, coordinamos reformas, ponemos los activos en rentabilidad y los hacemos líquidos si ese es el objetivo de la inversión. Incluso obtenemos financiación si es necesario. No gestionamos el dinero de nuestros clientes; les asesoramos y nos encargamos de la gestión integral, pero es el cliente quien toma todas las decisiones.

¿Qué papel juega la tecnología en la toma de decisiones de inversión?

Es crucial. Si hablamos de profesionalizar la gestión patrimonial, hoy no se entendería sin información y tecnología. En Propertia contamos con una herramienta propia, a la que llamamos internamente “la calculadora”, que permite realizar análisis exhaustivos sobre la oportunidad de inversión de cada activo y cómo se comportará en el mercado. Esta tecnología es clave para el éxito de los planes de negocio de nuestros clientes.

En un modelo como el nuestro no podemos depender del buen ojo o de la suerte. El método y la tecnología lo son todo.

¿Cómo se gana y se mantiene la confianza de los clientes en un mercado tan competitivo?

Con diferenciación y aportando valor. Hemos sabido aportar a la gestión patrimonial tradicional un enfoque adicional: no solo admi-

En Propertia sostienen que el método y la tecnología son esenciales y que la gestión patrimonial ya no puede depender del buen ojo o de la suerte

nistramos el patrimonio, sino que ponemos el foco en el crecimiento, la rentabilidad y la ejecución de un plan diseñado para cada inversor.

Además, vivimos en un entorno de cambio constante y debemos estar preparados para reajustarlo todo y, en la medida de lo posible, anticiparnos.

¿Cuáles son hoy los principales retos del sector inmobiliario?

Todos los mercados tienen un techo y un suelo. El foco ahora está en cuándo llegará ese techo. La incertidumbre se ve aumentada por la situación geopolítica y por la gestión de la Administración. En mi opinión, el inicio del ajuste de la sobredemanda y la normalización del mercado inmobiliario se mide ya más en meses que en años.

¿Qué objetivos se marca Propertia para los próximos años?

Propertia es muy joven, apenas tiene algo más de tres años, y solo ha hecho que empezar. Ofrecemos un modelo integral orientado a millones de inversores domésticos y a miles de nuevos inversores que se incorporan cada día al mercado, por lo que el recorrido es enorme. Además, ayudamos a que muchos inversores dejen de ser locales para convertirse en inversores globales, ya que pueden invertir en cualquier tipología de activo y en cualquier región porque nosotros nos ocupamos de todo.

También creceremos en horizontal con el lanzamiento este otoño de nuestro propio fondo de inversión, que aportará importantes avances respecto a la oferta actual del mercado. En una palabra: crecimiento.