

Fundrageous, plataforma de financiación colectiva de hipotecas

17 de mayo, 2015 / Ivonne Gómez

Casi 20 años de experiencia en el campo de la financiación de hipotecas, los bienes raíces y la construcción impulsaron a Bernie Navarro, presidente y fundador de Benworth Capital Partners a apostar por el modelo de *crowdfunding* en materia de hipotecas. A comienzos de mayo, durante la semana de eMerge Americas, en Miami, lanzó Fundrageous.

“Fundrageous funciona como cualquier negocio de *crowdfunding*, es decir, es una plataforma para conectar a inversionistas con proyectos que requieren fondos y, básicamente, el proceso se hace a través de internet”, destacó Navarro.

La compañía lanzó una recaudación de capital de \$50 millones para su fase de crecimiento inicial, a través de una oferta a prestamistas acreditados para que inviertan en el terreno inmobiliario; al tiempo que se abre a los prestatarios una nueva vía de obtener fondos para proyectos locales.

“Es un mercado libre que provee oportunidades para prestamistas y prestatarios que pueden venir de cualquier país, aunque nuestro enfoque principal será Estados Unidos y Latinoamérica”, precisó.

Los inversionistas son “acreditados” basados en reglas federales. Una de las más conocidas es el tener un patrimonio neto que exceda \$1 millón o ingresos de \$250,000 al año.

La especialidad de Fundrageous es ofrecer hipotecas a corto plazo. “Básicamente, es un préstamo “bridge” o “puente” a corto plazo, que dura uno a dos años, con posibilidades de extenderse a tres y los intereses se calculan sobre el mercado para mitigar el riesgo”, precisó.

En una hipoteca tradicional con un banco, las oportunidades no se extienden a todo tipo de personas. La plataforma creada por Navarro pretende llenar ese vacío para quienes encuentran inconvenientes en cumplir con todos los requisitos que implica una financiación a largo plazo, entre otros, el hecho de que no cuenten con suficiente historial crediticio, que sus documentos se encuentran en trámite o también para aquellas personas que trabajan por su cuenta, y les resulta más difícil conseguir la aprobación de un préstamo tradicional.

“En el tiempo que brinda la hipoteca a corto plazo, el prestatario puede recopilar su documentación y completar su perfil crediticio a fin de estar en capacidad de solicitar una financiación a largo plazo”, expresó.

Los préstamos a corto plazo resuelven situaciones de emergencia y por ende tienen intereses más altos, que fluctúan entre el 10 y el 13 por ciento con pagos divididos en cuotas fijas.



Bernie Navarro, presidente de Fundrageous, una plataforma de financiación colectiva de hipotecas, que acaba de lanzar en Miami, en su oficina en South Miami.

“No se trata de gente con mal crédito, pero cuando alguien solicita una hipoteca con nosotros sabemos que tiene inconvenientes para adquirir un préstamo a largo plazo”, aclara Navarro.

Por otra parte, el atractivo para los inversionistas es recibir cada mes una porción de los intereses y tarifas pagadas por los prestatarios y, al final del préstamo, reciben de nuevo la cantidad invertida.

La cantidad de los préstamos fluctúa entre los \$40,000 y los \$4 millones para propiedades residenciales y comerciales.

“Fundrageous encarna lo positivo de eMerge: innovación desarrollada en Miami, que crea una plataforma internacional que conecta América Latina, Europa y Estados Unidos. Esto modifica todo un sector”, comentó el destacado empresario de la tecnología en Estados Unidos, Manuel D. Medina, fundador de eMerge Americas.

Las diferentes posibilidades de inversión se encuentran en la página de Fundrageous en internet, donde se incluye un video de 90 segundos que describe cómo funciona la plataforma.

“Él aporta mucha energía e innovación a todo lo que emprende”, expresó Eduardo J. Padrón, presidente del MDC acerca del empresario.

Benworth Capital Partners, con sede en South Miami, se especializa en inversiones de bienes raíces y en préstamos con base en activos. Navarro creó la firma en el 2008, como un modelo de negocios diseñado para mitigar los riesgos que causaron la crisis de las hipotecas de la década pasada.

Graduado en administración con énfasis en finanzas, en la Universidad de Miami y con una maestría en gobierno de la Universidad de Harvard, en los comienzos de su carrera, Navarro trabajó en el área de financiación e hipotecas para compañías incluidas en la lista Fortune 500, como Citibank, GMAC y JP Morgan Chase. Antes de Benworth, Navarro fundó HomeMortgage, compañía que vendió un tiempo después.



Con Fundrageous, Navarro ofrece la alternativa de hipotecas a corto plazo para quienes encuentran inconvenientes en cumplir con los requisitos que implica una financiación a largo plazo.

Paralelo a su desempeño en los negocios, Navarro, nacido en Miami, de ascendencia cubana, se ha desempeñado en diferentes cargos. En el 2014, el gobernador de la Florida Rick Scott nombró a Navarro a la Junta de Fideicomisarios del Miami Dade College. En la actualidad es miembro de la junta directiva del Idea Center del MDC. Fue, además, presidente de la Latin Builders Association (LBA).

“Miami avanza para convertirse en la capital de las Américas. Gente que viene del Norte, negocios que se establecen en el campo del turismo, las finanzas, los bienes raíces y la tecnología son los ingredientes de un cóctel potente”, concluyó acerca de lo que espera a Miami en materia de negocios.