



**¿Buscas nuevas
soluciones de
financiación?**

**Construye el que más
te convenga, elige**

Walliance

Índice

Walliance	3
Quienes somos	
Walliance Crowd	4
Características	5
Los productos	6
Como se financia el equity o el lending	8
Walliance 500	10
Características	11
Los productos	12
Como se financia el Minibono o el Debt	14
Las ventajas de la financiación a través de Walliance	15
Case study: crecimiento del ROE	18

Haga clic en los puntos
para navegar



Walliance es una plataforma digital que **combina las oportunidades de inversión y financiación** en el sector inmobiliario, accesible a través de varios instrumentos financieros, incluyendo el equity, el préstamo y la deuda, y fue creado con el objetivo de proporcionar una solución a las complejidades encontradas en la inversión y la financiación de las operaciones inmobiliarias.

Walliance opera en Italia desde 2017 y en Francia desde 2020 gracias a las licencias **Consob** y **AMF**. Al haber obtenido la autorización del **ESCP** (European Crowdfunding Services Provider), operará en toda la Unión Europea.

Con **47 proyectos inmobiliarios financiados y más de 92 millones de euros desembolsados**, Walliance se ha posicionado como líder del mercado en Italia desde 2017, ofreciendo a más de 4.500 inversores minoristas, privados y HNWI un proceso de inversión sin papeles y totalmente digital.

Más de 92 millones €
DESEMBOLSADOS

Portal autorizado
EN ITALIA Y FRANCIA

Más de 4.500
INVERSORES

100%
FINANZIADO CON ÉXITO



Walliance **Crowd**

Walliance Crowd es un producto diseñado para que las PYMEs europeas puedan recaudar **hasta 5 millones de euros**. Este producto incluye "Walliance Equity" y "Walliance Lending", que son alternativas entre sí y se eligen en función de las necesidades de financiación de las empresas.

Al abrir la empresa al mercado, involucrando a nuevos inversores dispuestos a apoyar los proyectos inmobiliarios, es posible **redefinir las fuentes de financiación con vistas a una mayor solidez, aumentando la disponibilidad de efectivo** para el desarrollo de una determinada operación inmobiliaria.

Dependiendo de la magnitud de la operación, la financiación tiene lugar en el contexto de una ampliación de capital tradicional, o en el de la firma de un contrato de financiación en forma de préstamo con intereses.

Forma técnica	Equity	Lending
¿Cómo funciona?	Equity Crowdfunding hasta 5 millones €	Lending Crowdfunding hasta 5 millones €
Tipos de ofertantes admitidos	Cualquier persona física o jurídica que persiga el objetivo de recaudar fondos a través de una plataforma de crowdfunding.	
Tipos de sociedad	SpA, Srl (It), Sas (Fr), S.L. (Es)	
Rendimiento mínimo anual estimado	≥ 11%	≥ 8-11%
Duración	≤ 36 meses	
Security A	-	
Security B	-	
Deducción fiscal de los costes de emisión	-	

Equity

En el caso del equity, se ofrece a terceros inversores la posibilidad de **suscribir acciones o cuotas** representativas del capital social.

El aspecto peculiar de la captación de capital a través de Walliance es el reparto no proporcional de los rendimientos; es decir, el mecanismo por el cual el proponente de la operación inmobiliaria gozará de una mayor rentabilidad que los socios suscriptores en el crowdfunding, remunerando así el riesgo inherente al desarrollo del sitio en sentido estricto. Esto es posible cuando se emiten cuotas o acciones de diferentes categorías, que conllevan diferentes derechos que también tienen diferentes efectos.



Lending

En el caso de que la financiación se realice a través de la **firma de un contrato de préstamo** y, por lo tanto, entre en el ámbito de los préstamos, la dinámica operativa para la obtención de capital sigue siendo la misma, al igual que el proceso de selección al que se someten las empresas candidatas. Lo que cambia es sólo el instrumento técnico subyacente, con sus implicaciones en cuanto a la posición jurídica asumida por las partes y la manifestación económica de los efectos del contrato.

Una vez finalizada la ampliación de capital, o suscrito el préstamo en su totalidad, el empresario deberá cumplir con sus **obligaciones de información** a los accionistas o prestamistas, manteniéndolos al día a través del Project Manager sobre la marcha de la operación inmobiliaria con una periodicidad predeterminada e impuesta, hasta su

finalización. La comunicación se realiza siempre a través de los canales que ofrece Walliance, en los que se puede compartir documentación y crear debates en forma de preguntas y respuestas.

Una vez completada la operación, la empresa, dependiendo del tipo de instrumento financiero, **se pondrá en liquidación** y el patrimonio resultante se distribuirá entre todos los accionistas de acuerdo con las disposiciones de los estatutos, o bien **liquidará el capital obtenido del contrato de préstamo a los inversores**.

COMO SE FINANCIA EL EQUITY O EL LENDING

Walliance es un portal que ofrece soluciones de financiación a medida para las pequeñas y medianas empresas.

Esto significa que cuando una empresa entra en contacto con el equipo real estate, se inicia una fase de diálogo destinada a conocerse en profundidad.

A continuación, el primer paso es la fase de **investigación preliminar**, durante la cual el proponente registra su empresa en el portal y presenta la documentación solicitada por el equipo de análisis. En base a esto último, Walliance verifica que los proyectos inmobiliarios propuestos cumplan con ciertos parámetros que pueden aplicarse con márgenes de flexibilidad según las peculiaridades de cada empresa y proyecto.



COMO FINANCIARSE CON EL EQUITY O EL LENDING

Se realiza un análisis de la empresa que desarrolla la transacción considerando:

- **los antecedentes, la experiencia y las referencias** del grupo empresarial y del contratista;
- **el historial** basado en proyectos desarrollados anteriormente;
- **la adecuación y coherencia de las competencias** de los accionistas y administradores de la sociedad con respecto a la actividad específica desarrollada y a la complejidad del proyecto, así como la competencia del equipo empresarial que se dedicará al proyecto
- **la capacidad de la empresa para aportar nueva liquidez** al proyecto en caso de tensiones financieras, independientemente de las causas que las hayan generado;
- **la ausencia de interferencias o influencias negativas en la operación**, en la empresa oferente y en otras actividades del emisor candidato y/o de las empresas relacionadas con él;
- **el escenario competitivo**, con especial atención al posicionamiento en el mercado del negocio y el funcionamiento de la empresa promotora
- **la capacidad de la empresa para responder rápidamente** e introducir nuevas soluciones organizativas y/o de producción ante la aparición de imprevistos significativos o desviaciones del plan de negocio presupuestado debido a factores internos y/o externos a la estructura organizativa.



Walliance 500

Walliance 500 es la sección del portal creada para **potenciar las empresas europeas de gran tamaño y con características de excelencia.**

Es el área a la que acceden las empresas capaces de desarrollar operaciones de un tamaño igual o **superior a 15 millones de euros.**

Para acceder a esta sección, no sólo hay que tener importantes requisitos de capital y excelentes habilidades de ejecución de operaciones, sino que también hay que demostrar la capacidad de relacionarse con un público de inversores evolucionado y muy competente.

Forma técnica	Equity	Minibond	Debt
¿Cómo funciona?	Equity de 15 millones €	Minibono de 15 millones € a 50 millones €	Bonos de 15 millones €
Tipos de ofertantes admitidos	Cualquier empresa cuyos productos financieros sean objeto de una oferta de adquisición o canje o en la que una persona o personas concertadas adquieran una participación significativa.		
Tipos de sociedad	SpA (It), Sas (Fr), S.L. (Es)		
Rendimiento mínimo anual estimado	≥ 11%	≥ 5-6%	
Duración	≤ 36 meses	≤ 5 años	≤ 6 años
Security A	-	Garantías del estado	
Security B	-	Hipoteca	
Deducción fiscal de los costes de emisión	-	En el año en el que se devenga el coste	

Equity

Sigue fielmente los pasos previstos para las campañas de menor envergadura, salvo por la estructuración de la base de inversores que, en este caso, implica exclusivamente **a partes profesionales e institucionales** (o, en cualquier caso, a partes con grandes activos), acercándose así a una lógica de acuerdo de club reservado. La rapidez en el proceso de concertación y en la captación de capital es y sigue siendo un punto fuerte de Walliance, pero en el contexto del segmento Walliance 500 hay algunos pasos operativos adicionales en comparación con las campañas por debajo del umbral: la preparación

de un prospecto y la organización de reuniones dedicadas a los inversores. Un verdadero roadshow destinado a construir la cartera de pedidos o, en otras palabras, **el precompromiso**.



Minibond **Debt**

Permite financiar la propia empresa obteniendo los recursos financieros **para el desarrollo de múltiples operaciones inmobiliarias llevadas a cabo en una empresa matriz** -y/o, de forma más general, para financiar la continuidad o el desarrollo de actividades empresariales- gracias a la emisión de obligaciones e instrumentos financieros de deuda. Las empresas que se acojan a las disposiciones de la ley podrán emitir y colocar, con la ayuda de Walliance, un minibono que podrá ser suscrito por inversores sofisticados, profesionales e institucionales, tal y como se identifica en la normativa correspondiente.

La predeterminación y modulación de las garantías, los vencimientos, los flujos de cupones y todos los aspectos que regulan el funcionamiento de un minibono, permiten a las empresas satisfacer sus necesidades de la forma más flexible y eficaz posible. Por ello, el instrumento de la deuda se aplica a una gama más amplia de operaciones y clases de activos.



COMO SE FINANCIA EL MINIBONO O EL DEBT

La evaluación preliminar de la empresa, orientada en el ámbito de la equidad a la obtención de una pre-deliberación, también puede utilizarse en el "mundo de la deuda" a efectos de iniciar **el proceso de acuerdo**.

En general, la colocación de una emisión de bonos (títulos de deuda) entre el público responde a diferentes necesidades, identificables en la necesidad de financiar la actividad empresarial más que la financiación de una transacción específica.

Sin embargo, esto último no se excluye a priori, siempre que existan unos requisitos mínimos en cuanto a tamaño cuantitativo y duración. En cualquier caso, una emisión de bonos es, por su propia naturaleza, adaptable a lo largo de vencimientos más o menos lejanos y puede presentar diferentes características en términos de garantía, grados de privilegio/subordinación y calendario de flujos de caja.

Por tanto, es evidente que, en virtud de su adaptabilidad a las necesidades de la empresa, el conocimiento del estado de salud de ésta se convierte en el centro del análisis.

Por lo tanto, la empresa se evaluará utilizando los mismos siete criterios enumerados anteriormente para la financiación mediante capital y préstamos. Si la empresa responde positivamente a todos los criterios generales, se iniciará la segunda fase destinada a **definir las macro características del bono**. En particular:

- evaluación de la adecuación del tamaño de la emisión en relación con las necesidades financieras expresadas por la empresa, con un mínimo de 15.000.000 de euros;
- duración de la emisión, cuyo vencimiento máximo se fija en 72 meses;
- rendimiento de la emisión, tal que permita el reembolso del principal y una rentabilidad de la deuda de al menos el 5% anual;
- evaluación de las garantías y el grado de subordinación.

Si se superan los pasos de evaluación descritos, el Oferente y el tema correspondiente se consideran seleccionados y **se inicia el proceso de acuerdo**.

Las ventajas de la financiación

A TRAVÉS DE WALLIANCE

Son varias las razones por las que es correcto que los innovadores instrumentos de financiación que ofrece Walliance sean convenientes para las empresas, dependiendo de los supuestos y ámbitos desde los que se entiendan.

- **La rapidez**

Desde el momento en que una empresa entrega el expediente documental exigido por Walliance, con toda la información necesaria, se tarda **unos 40 días laborables en obtener la liquidez necesaria para el desarrollo**, desembolsada íntegramente en un solo pago. Mientras tanto: dictamen de viabilidad después de 3 días hábiles, trámites burocráticos y técnicos para la modificación de los estatutos, resolución de aumento de capital, apertura de relaciones bancarias y cobro de inversiones. La **escalabilidad** del proceso reduce aún más el tiempo necesario para analizar al proponente, en caso de que éste se convierta en un cliente recurrente.

En el caso de Walliance 500, el plazo es más largo (6-8 meses para el desembolso del minibono aprobado por la Autoridad de Supervisión), siendo instrumentos complejos.



Las ventajas de la financiación

A TRAVÉS DE WALLIANCE

Walliance

- **La personalización**

En un mundo caracterizado por unos niveles de complejidad cada vez mayores, Walliance pretende combinar la simple captación de capital con un servicio de asesoramiento sobre las transacciones inmobiliarias propuestas. Es en el contexto de la diligencia debida que el empresario puede tener acceso a nuestro sistema de conocimientos, habilidades y experiencia, organizado para **adaptar las soluciones de financiación** mientras se innova el mercado inmobiliario.



Las ventajas de la financiación

A TRAVÉS DE WALLIANCE

Walliance

- **La transparencia**

La innovación también implica superar la lógica típica de las finanzas tradicionales, según la cual la financiación va acompañada de páginas y páginas de condiciones resumidas que pueden ser difíciles de leer. Por eso, en Walliance hemos adoptado **un sistema diferente centrado en la transparencia**: una tasa única e inmediatamente evaluable que se aplica una sola vez sobre el capital obtenido, independientemente de la duración del proyecto inmobiliario. Del mismo modo, el porcentaje de beneficio que se devolverá a los inversores y la comisión inicial, si la hay, se comparten y se deciden durante el análisis y la definición de la estructura financiera, en consulta con el equipo de asesores inmobiliarios de Walliance. El objetivo es identificar un porcentaje de rentabilidad distribuable que sea compatible tanto con las expectativas de beneficio de los inversores como con la rentabilidad del empresario.



CRECIMIENTO DEL ROE

ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA OPERACIÓN

sin Equity Walliance

	<u>CAPITAL INVERTIDO</u>	<u>BENEFICIO</u>
Equity proponente	7.800.000 € 46,4%	2.000.000 € 100,0%
Banco	9.000.000 € 53,6%	- € -%
Total	16.800.000 €	2.000.000 €
ROE del proponente: 25,64%		

con Equity Walliance

	<u>CAPITAL INVERTIDO</u>	<u>BENEFICIO</u>
Equity proponente	4.300.000 € 25,6%	1.400.000 € 70,0%
Equity Walliance	3.500.000 € 20,8%	600.000 € 30,0%
Banco	9.000.000 € 53,6%	- € -%
Total	16.800.000 €	2.000.000 €
ROE del proponente: 32,56%		

Se discutió la no proporcionalidad en la distribución de los rendimientos de las transacciones inmobiliarias. También se discutió que esto es posible gracias a la presencia de unidades/acciones de diferentes categorías que confieren diferentes derechos a sus suscriptores.

Se presenta un caso práctico construido para una operación inmobiliaria, en el que se destaca **como la presencia del capital aportado a través de Walliance generó un efecto de apalancamiento positivo para el promotor.**

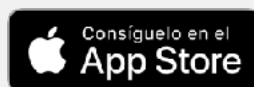
Esto también se debió a la rapidez con la que se invirtió el capital, superando la concesión de la resolución de financiación por parte de una importante entidad de crédito.

El ROE representa la rentabilidad de los fondos propios y se obtiene dividiendo el beneficio de una operación entre el capital invertido en ella.

Si la operación inmobiliaria se financia también a través de Walliance, el promotor obtendría un **ROE del 32,56%, que es un +25,6% superior** al ROE obtenido sin financiación a través de Walliance.



Para más informaciones
póngase en contacto con support@walliance.eu



Documento informativo actualizado el 11 de enero de 2023

Walliance SpA es el gestor del portal de crowdfunding denominado Walliance, inscrito mediante resolución Consob 19939 de 30 de marzo de 2017, de conformidad con el art.50 quinquies del D.Lgs. n. 58/1998, n.21 del registro de portales autorizados a la captación de capitales en línea. Las inversiones propuestas por el portal Walliance siempre implican limitaciones de riesgo y liquidez y, por lo tanto, están destinadas a inversores a largo plazo capaces de comprender sus características y soportar la posible pérdida, incluso total, del capital invertido. Walliance no hace recomendaciones de inversión y no ofrece ningún tipo de garantía de rendimiento, ni sobre la duración de las operaciones inmobiliarias, ni ofrece garantías de protección sobre el capital invertido.