

## Deepki cierra una ronda de financiación por 150 millones

Rebeca Arroyo. Madrid

Deepki, empresa especializada en el análisis de datos enfocado al sector inmobiliario, ha cerrado una ronda de financiación por 150 millones de euros. La operación ha estado coliderada por Highland Europe y One Peak Partners, dos empresas de capital riesgo con sede en Londres.

Entre los nuevos inversores de la plataforma tecnológica figuran el banco público de inversión francés Bpifrance y la firma de inversión Revaia. Estos se unen a los inversores ya existentes Hi Inov y Statkraft Ventures que continuarán apoyando el crecimiento del negocio.

Se trata de la segunda ronda de financiación que cierra la compañía en menos de tres años tras captar en julio de 2019 ocho millones de euros.

Con la nueva inyección de capital la empresa pretende consolidar su posición en Europa a través de nueva inversión en innovación y con una apuesta por el empleo con más de 200 nuevas contrataciones en 2022.

Asimismo el grupo pretende desembarcar y hacer crecer su negocio en Estados Unidos en los próximos doce meses y analiza además el cierre de adquisiciones estratégicas.

### Evolución

La empresa francesa, fundada en 2014 por Vincent Bryant y Emmanuel Blanchet, busca ayudar a inversores, propietarios y gestores inmobiliarios a rentabilizar la transición ecológica gracias a una gestión más efectiva de los datos en el sector inmobiliario y a mejorar así el desarrollo de los criterios ESG (medio ambiente, social y de gobernanza, en sus siglas en inglés).

Desde Deepki señalan que el sector inmobiliario es responsable de cerca del 40% de las emisiones de carbono del planeta y el objetivo es alcanzar la neutralidad de carbono para 2050.

Para Vincent Bryant, CEO y cofundador de Deepki, el sector inmobiliario global tiene que actuar ya si pretende reducir a la mitad sus emisiones para 2030 y cumplir con el objetivo de neutralidad de carbono para 2050. “Esto representa una enorme oportunidad de mercado para Deepki. La nueva financiación significa que la empresa podrá tener un mayor impac-



Vincent Bryant, CEO y cofundador de Deepki.

**Pretende crecer con compras, consolidar su presencia en Europa y aterrizar en Estados Unidos**

**Fundada en 2014, la compañía francesa está presente en España desde finales de 2019**

to y apoyar a un número aún mayor de propietarios de activos para que asuman el reto del cambio climático”.

### Presencia en España

Deepki, con una plantilla formada por más de 150 empleados, tiene oficinas en cinco capitales europeas y opera en más de 38 países.

En España, la compañía está presente desde 2010, siendo el segundo mercado en el que Deepki abrió una filial, después de Italia y supuso su puerta de entrada a Portugal y Latinoamérica, dos mercados muy estratégicos para el grupo. Entre los clientes de la compañía en España figuran empresas como El Corte Inglés, Azora, Neinver, Invesco, Utopicus (Colonial), Allianz o Caser.

“En España esta ronda nos permite ampliar nuestro negocio en el mercado, contratando nuevos recursos para los departamentos de ventas, entrega, consultoría, marketing y recursos humanos”, asegura la directora general de Deepki España, Xana Muñoz.

## “Hines busca carteras de vivienda en alquiler en España”

**ENTREVISTA SIMONE POZZATO Director del fondo 'core' europeo de Hines/**  
La compañía se interesa también en residencias de estudiantes.

Gabriel Trindade. Barcelona

Hines tiene planes de crecimiento en España con su fondo *core* europeo. El vehículo, que gestiona 2.900 millones de euros en activos en todo el continente, cuenta ya con varias inversiones en el país como un parque logístico en Villaverde (Madrid), locales de *retail* en la Gran Vía de Madrid y el centro de Barcelona, o la Torre Sabadell, en la capital catalana. El director general del fondo, Simone Pozzato, afirma que el foco está ahora en el sector residencial.

“Estamos muy interesados en gestionar *build to rent* en España”, explica Pozzato. Hines quiere operar en el segmento de clase media, donde ya cuenta con experiencia. Con su fondo *core*, tiene activos residenciales en Ámsterdam, Copenhague, Dublín, y París. En España, Hines desarrolla un proyecto de *build to rent* con otro vehículo y en alianza con Acciona.

“Tenemos mucha experiencia en este tipo de producto gracias a nuestra gestora Hines European Living Management”, dice el ejecutivo. La compañía tiene previsto entrar en este mercado por su cuenta en vez de cerrar alianzas locales. “Creemos en un modelo integrado, desde la búsqueda de oportunidades hasta la gestión”, apunta.

El grupo inversor también está interesado en crecer en el área de residencias de estudiantes y de personas mayores. “Son tendencias mundiales en las que España es un mercado que está bien posicionado”, afirma. En el caso de las residencias universitarias, el directivo apunta que tanto Madrid como Barcelona son ciudades con capacidad de atraer un gran número de estudiantes internacionales que quieren cursar la carrera y/o posgrados.

“En el caso de las residencias de mayores, se da la situación que todo el sector está in-

Barcelona se ha sabido posicionar como capital tecnológica tras la pandemia y el ruido de la independencia”



El director general del fondo europeo 'core' de Hines, Simone Pozzato.

terando entender cómo transformar el envejecimiento de la población en una oportunidad”, indica. Hines quiere entrar en este segmento de mercado, pero en activos sin asistencia médica.

Pozzato señala que la compañía también estudia opciones en el mercado de oficinas en Madrid. “Es un mercado que siempre interesa, pero muy competitivo y actualmente la oferta es muy limitada”, comenta el ejecutivo.

En cambio, las opciones de negocio son mayores con Barcelona. “El ruido de la independencia ahuyentó algunos inversores y luego la pandemia paralizó el mercado, pero la ciudad ha hecho un gran

trabajo para posicionarse como capital tecnológica”, apunta. El directivo subraya el papel del 22@ como catalizador de la ciudad como capital tecnológica. “A las empresas de este sector les gusta formar clúster y no quieren estar en el mismo sitio que las financieras o las legales”, afirma. En este sentido, destaca también la capacidad de la ciudad para atraer nómadas digitales. “Barcelona puede ser lo mismo para Europa que Miami es para EEUU”, asegura.

Pese al estallido de la Guerra en Ucrania, Hines continúa con sus planes y señala que todavía es demasiado pronto para evaluar su impacto en el mercado inmobiliario.

## “La Torre Sabadell era una oportunidad”

“En Barcelona hay unos diez edificios icónicos y éste es uno de ellos: teníamos que aprovechar la oportunidad”, afirma Pozzato sobre la compra de la Torre Sabadell el pasado diciembre por 90 millones de euros.

El ejecutivo reconoce que el activo escapa un poco del foco de actuación del fondo *core* porque deberá reformarlo. “Nuestras inversiones están basadas en el retorno, pero

tenemos un pequeño presupuesto para crear valor mediante nuestro conocimiento en activos con ubicaciones excelentes”, señala. Hines planea elevar los estándares de eficiencia energética y sostenibilidad y convertir el inmueble en una referencia.

“Crearemos unas oficinas que serán el referente en las próximas dos décadas, por lo que no habrá problemas para encontrar inquilinos”, añade.

## Vitruvio sube un 33% su dividendo tras volver a beneficios

R.A. Madrid

La Socimi Vitruvio, que ha cerrado 2021 con un beneficio neto de 1,71 millones de euros, frente a las pérdidas de 8,2 millones de euros del año pasado, prevé elevar el dividendo un 33% este ejercicio.

En concreto, la compañía repartirá 40 céntimos por título entre sus accionistas, frente a los 30 céntimos por acción abonados en 2021 y los 27 céntimos que pagó en 2020. El abono del dividendo se efectuará en cuatro pagos trimestrales de la misma cantidad.

La Socimi presidida por Joaquín López-Chicheri ha terminado el ejercicio 2021 con una tasa de ocupación media del 96%, lo que, junto con la disminución de las bonificaciones de alquileres que se aplicaron durante la pandemia, ha permitido incrementar sus ingresos por alquileres un 3,6%, hasta los 7,3 millones de euros, y aumentar su beneficio bruto de explotación (ebitda) un 7,7%, hasta 4,6 millones de euros.

En términos financieros, la compañía cerró el pasado año con un apalancamiento del 26% sobre el valor de mercado de sus inmuebles y prevé mantener esos niveles en 2022. El coste medio de la financiación es del 1,9% anual, con la mitad de la deuda contratada a tipo fijo.

### Crecimiento

“2021 ha sido un año robusto, de vuelta al crecimiento en todos los aspectos (tanto inmobiliarios, como de carácter financiero y especialmente de rentabilidad para el accionista)”, explica Joaquín López-Chicheri.

El directivo asegura que el objetivo de la compañía pasa por crecer con la compra de nuevos inmuebles lo que permitirá aumentar el tamaño de la cartera, manteniendo “el mismo tipo de activos de calidad” y generando mayor rentabilidad por dividendo.

Vitruvio, constituida como Socimi en junio de 2014, salió a cotizar dos años después y está gestionada por el grupo Abante Asesores. Su cartera de activos –que incluye viviendas, oficinas y comercial, principalmente ubicados en Madrid– tiene un valor neto de 124 millones de euros y un valor bruto de 169 millones de euros, según los datos de cierre de 2021.