



2026

WHITEPAPER

1.0

“

**Inmuebles
para todos.**

”



El mercado inmobiliario representa históricamente uno de los principales instrumentos de inversión patrimonial. Sin embargo, el acceso directo a este mercado suele verse limitado por diversas barreras, entre ellas el elevado capital inicial necesario para la compra de inmuebles, la escasa liquidez de las inversiones inmobiliarias y la complejidad administrativa y de gestión que caracteriza la administración directa de estos activos. RealWorld es una empresa que opera en el sector inmobiliario. Capta capital de los inversores principalmente mediante la emisión de instrumentos tecnológicos innovadores basados en tecnología blockchain: instrumentos financieros participativos (SFP) vinculados a inmuebles, representativos de la propiedad y emitidos en forma digital mediante tokens criptográficos, lo que garantiza un elevado nivel de seguridad y transparencia. De este modo, los inversores podrán participar directamente en la rentabilidad derivada de la compraventa y la gestión de inmuebles por parte de la sociedad, que opera de manera profesional, beneficiándose de la transparencia, la seguridad y la trazabilidad que garantiza la infraestructura tecnológica blockchain. El capital captado se destina, en efecto, a la adquisición y gestión de inmuebles seleccionados según criterios de rentabilidad y sostenibilidad económica. El objetivo de la sociedad es identificar oportunidades de inversión caracterizadas por precios de compra inferiores a los valores medios de mercado y gestionar su adquisición, con el fin de generar valor mediante operaciones inmobiliarias de administración o reventa. Una combinación perfecta entre lo real y lo digital, entre la inversión tradicional en ladrillo y las nuevas finanzas, que ofrece a todos la posibilidad de entrar en el mercado con una inversión inicial asequible, democratizando así el sector inmobiliario y permitiendo a los inversores participar en los rendimientos generados sin tener que afrontar directamente las complejidades operativas que le son propias. RealWorld ofrece además servicios de consultoría inmobiliaria, poniendo a disposición competencias técnicas, jurídicas y económicas para apoyar a clientes e inversores en la valoración, adquisición, gestión y puesta en valor de activos inmobiliarios, al margen de las operaciones realizadas directamente por la propia sociedad.

Nuestros valores.

Nuestro modus operandi se caracteriza por un impacto significativo en el plano tecnológico, económico y social. Desde el punto de vista tecnológico, contribuimos a la difusión y a la aplicación concreta de las tecnologías blockchain en los sectores inmobiliario y financiero. El uso de sistemas digitales descentralizados representa un paso importante hacia la modernización de los modelos de inversión y de gestión patrimonial.

Desde el punto de vista económico, favorecemos el desarrollo de nuevos modelos empresariales basados en la integración de finanzas, tecnología y sector inmobiliario. La creación de un sistema de inversión inmobiliaria innovador puede contribuir a estimular nuevos flujos de capital hacia el sector inmobiliario y a favorecer el desarrollo de nuevas oportunidades económicas. Además, el modelo propuesto permite mejorar la eficiencia de los procesos de captación de capital y de gestión de las inversiones, reduciendo las ineficiencias propias de los modelos tradicionales de intermediación financiera. En el plano social, contribuimos a hacer el mercado inmobiliario más inclusivo, permitiendo que un mayor número de personas participe en oportunidades de inversión que en el pasado estaban reservadas principalmente a inversores con elevada disponibilidad de capital. En este contexto, la actividad de consultoría inmobiliaria representa una extensión natural del modelo de negocio: las competencias adquiridas en la selección, valoración y gestión de activos se ponen también a disposición de terceros, contribuyendo a la difusión de un enfoque más consciente, profesional y transparente de la inversión inmobiliaria. Desde el punto de vista medioambiental, la decisión de utilizar infraestructuras blockchain basadas en mecanismos de consenso energéticamente eficientes, como el protocolo Proof of Stake, contribuye a reducir el impacto energético respecto a las tecnologías blockchain tradicionales. Además, las inversiones inmobiliarias de los clientes se refieren exclusivamente a edificios ya existentes, en ocasiones por rehabilitar y poner en valor con un nuevo uso, y no incluyen la construcción de obra nueva. Ello conlleva evidentes beneficios ambientales, como la ausencia de consumo de nuevo suelo y de las materias primas necesarias para nuevas edificaciones. En conjunto, nos inscribimos en un contexto de innovación tecnológica y financiera que aspira a crear sistemas económicos más eficientes, transparentes y accesibles.

Cómo operamos.

Partimos de la premisa de que, en el sector inmobiliario, el beneficio se obtiene en el momento de la compra y no en las fases posteriores de gestión y venta.

En otras palabras, nuestras ofertas de compra (mercado libre, procedimientos de ejecución, subastas privadas, créditos dudosos) irán dirigidas a adquisiciones a un precio inferior al de mercado. Este es nuestro trabajo: la selección de los mejores inmuebles mediante una valoración específica y rigurosa (a la fecha del presente documento analizamos más de 1.500 inmuebles al día).

No tomamos en consideración inmuebles que, según nuestra valoración, puedan generar una rentabilidad bruta anual por alquiler inferior al 15 % o una plusvalía bruta por reventa inferior al 100 %. Las mismas metodologías de análisis y selección se aplican también en el ámbito de los servicios de consultoría inmobiliaria ofrecidos a clientes e inversores externos, que pueden así beneficiarse de un proceso estructurado y profesional en la valoración de oportunidades inmobiliarias, conservando al mismo tiempo su autonomía en las decisiones de inversión.

Este enfoque permite generar márgenes económicos ya en la fase inicial de la operación, aumentando la sostenibilidad financiera del proyecto. La fuente de ingresos estará constituida, por tanto, por la gestión de los inmuebles o por la diferencia positiva generada por la reventa a un precio superior al pagado en la compra, fruto de la estrategia descrita. Estos flujos de caja representan una fuente de ingresos relativamente estable y previsible, que permite sostener la actividad empresarial a lo largo del tiempo.

Para financiar las adquisiciones, la sociedad emitirá instrumentos financieros participativos que atribuirán a los suscriptores derechos patrimoniales directamente vinculados a los inmuebles y, por tanto, a los resultados económicos derivados de su compraventa y gestión. Dichos instrumentos estarán representados digitalmente mediante tokens registrados en blockchain, lo que permite una gestión más eficiente y transparente de las participaciones. Así, cada inmueble que adquiera la sociedad se fracciona en participaciones digitales representadas por tokens, sin que el inversor necesite comprar un inmueble entero para entrar en el mercado. Cada token representa una porción del inmueble y permite al inversor participar en los ingresos que la sociedad obtenga de su gestión o reventa.

La gestión operativa del patrimonio inmobiliario es integral, de 360 grados: desde el punto de vista jurídico (redacción de los contratos, acciones legales frente a eventuales arrendatarios incumplidores...), económico (seguimiento del mercado, búsqueda de nuevos locales y fijación de las rentas de alquiler, oportunidades fiscales, estudio de las fuentes de financiación más ventajosas para nuevas compras...), administrativo (registro, renovación, modificación y extinción de los contratos, liquidación y pago de impuestos y tasas...) y operativo (control de los vencimientos de contratos e impuestos, cobro de las rentas, control de los extractos bancarios, eventuales requerimientos de pago, resolución de incidencias y mantenimiento a cargo del arrendador, reforma de los nuevos locales adquiridos). La experiencia acumulada en esta gestión operativa integral se traslada además a la actividad de consultoría, a través de la cual la sociedad apoya a clientes e inversores también en la gestión directa de sus propios inmuebles, prestando asistencia en las distintas fases administrativas, contractuales y estratégicas.

Resultados económico-financieros para los inversores.

La estrategia, como se ha dicho, se centra en la adquisición «deep value». Se compran inmuebles que generan una rentabilidad bruta media anual por alquiler estimada de al menos el 15 % o una plusvalía bruta media estimada por reventa del 100 % respecto al precio de compra. Aunque las cifras puedan parecer significativas, si se analiza la situación desde el punto de vista del precio pagado, significa sencillamente que se ha conseguido adquirir el inmueble al 50 % de su valor real. En cuanto a los plazos en caso de reventa, el ciclo completo (adquisición, salida al mercado, venta) se estima en 12 meses. Esta rapidez queda garantizada por un

precio de reventa alineado con los valores de mercado (y, por tanto, sumamente atractivo). Cifras que resultan posibles gracias a la selección de los activos: oportunidades de este tipo, aunque relevantes, pueden surgir para determinadas tipologías y en fases y contextos de mercado particulares como aquellos en los que operamos, tales como situaciones de urgencia o de venta forzosa.

La sociedad reserva una parte de la renta por alquiler, en caso de gestión, o una parte de la plusvalía, en caso de reventa, para cubrir todos los costes directos de las respectivas operaciones inmobiliarias. El beneficio neto se reparte a continuación: el 50 % para los inversores (remuneración de los SFP) y el 50 % para REALWORLD, destinado a la cobertura de los costes indirectos y a la constitución de reservas, lo que garantiza una rentabilidad media anual estimada para el inversor de hasta el 32,5 %.

Veamos ahora algunos ejemplos concretos de inmuebles adquiridos, escogiendo solo unos pocos de la larga lista de adquisiciones iniciada hace años, que ya supera el centenar:

- Un local comercial en pleno centro de Roma, adquirido justo frente a la entrada de la estación Termini. El inmueble fue objeto de una cuidada reforma. Alquilado durante el confinamiento con una rentabilidad del 13 %, claramente inferior a su potencial, el contrato sigue vigente, también para premiar la valentía del arrendatario al contratar en un momento tan difícil para todo el mundo. En caso de que este lo abandone, hemos previsto una rentabilidad más alta para el eventual nuevo arrendatario, estimada en el 16 %. El valor de mercado del inmueble es hoy un 50 % superior a su coste total (gastos notariales, agencia, reforma...);
- También en Roma, otro local comercial en el barrio Alessandrino. Adquirido ya reformado, alquilado con contrato vigente y una rentabilidad actual del 19 %. El valor actual del inmueble es un 100 % superior a su coste total;
- La adquisición de un establecimiento hotelero, un cuatro estrellas de sofisticada elegancia conocido en toda Campania. Su ubicación es estratégica, ya que se encuentra en una posición intermedia entre las capitales de provincia de Campania. El inmueble se adquirió mediante un procedimiento de ejecución a un valor que se sitúa en torno al 35 % de su actual valor de mercado. Es decir, el beneficio potencial del activo ya en la fase de compra rondó el 300 %. El activo está pendiente de reforma y ya estamos negociando el arrendamiento del establecimiento con un rendimiento del 15 %;
- Un terreno industrial en zona ASI para el que, inmediatamente después de la compra, se firmó un contrato preliminar de cesión del derecho de superficie a una ESCo para la construcción de una planta solar fotovoltaica. El acuerdo definitivo, que se formalizará en breve, prevé una contraprestación anual equivalente a una rentabilidad del 20 % durante 25 años. El valor actual del

terreno es del 350 % respecto al precio de compra y, en cualquier caso, transcurridos los 25 años de duración del acuerdo, el terreno volverá al pleno dominio de la empresa.

Paralelamente, la actividad de consultoría inmobiliaria permite extender estas lógicas de inversión también a terceros, que pueden acceder a las competencias y herramientas desarrolladas por la sociedad para identificar operaciones de características análogas, aun al margen de los proyectos gestionados directamente por RealWorld. Junto a la actividad de inversión directa, por tanto, la sociedad continúa desarrollando y consolidando su servicio de consultoría inmobiliaria, con el objetivo de acompañar a clientes e inversores en la construcción, gestión y puesta en valor de su patrimonio, transfiriendo know-how, herramientas analíticas y visión estratégica.

Más inversiones, más adquisiciones, que aportarán valor y éxito empresarial.

Nuestra primera regla, como alguien nos enseñó, es no perder dinero. La segunda es no olvidar nunca la primera. Para lograrlo, creemos en la formación y en el aprendizaje, además de en la experiencia: procesos que comienzan al nacer y duran toda la vida.

Por eso, tras los estudios académicos, jurídicos, económicos y técnicos, dedicamos cada día gran parte de nuestro tiempo a la investigación.



“

**Thanks for
trust us.**

”

