Ocho esquinitas tiene mi cama

La multipropiedad no es un concepto con gran arraigo en España, pero en la madrileña Abriqot pretenden cambiar la tendencia aprovechando las exigencias de flexibilidad de las nuevas generaciones y su menor capacidad adquisitiva.

POR **FEDE DURÁN** FOTOGRAFÍA **JAVIER BARBANCHO**

Historias de transformación hay muchas. Suelen marcar el camino de los emprendedores en una secuencia parecida a la que sigue: brillante pasado académico, ingreso en una compañía de primer nivel y epifanía. Este último trance acontece después de unos años en los que el sujeto queda sometido a los rigores de una oficina (antes al menos era así), un procedimiento y unas jerarquías. Pero, si el talento y la inquietud abundan, llegará un día en que el riesgo de la aventura se traduzca en una inmensa liberación. Es el caso de Carter Nicholas, nacido en 1968 en Estados Unidos, formado en Yale y Stanford, curtido en Silicon Valley y, durante un lustro, director general de la americana Integral Ad Science para España y Portugal.

Nicholas tiene una idea, se llama Abriqot y es una *startup* del vertical inmobiliario cuya propuesta puede sonar contracultural en el país que lo acoge desde hace nueve años, un lugar donde, según apunta, el 14% de la población dispone de una segunda residencia, "porcentaje que evidencia una gran tradición de compra". El modelo de negocio se sustenta en varias normas sencillas. Para empezar, Abriqot selecciona las casas (inicialmente serán 24 repartidas entre Madrid, Barcelona, Comunidad Valenciana y Andalucía) y las decora con un equipo de interioristas de alto estándar. Para cada inmueble se constituye una sociedad civil que permite la propiedad compartida. El inmueble se divide en ocho cuotas y se permite acumular un máximo de cuatro. Cada cuota da derecho a 45 días de uso y disfrute al año.

MÁS VARIEDAD. "Si uno observa la tendencia del mercado, en 2008 la edad media para adquirir una segunda residencia estaba en 41 años. Ahora, sin embargo, se sitúa en 47. Es una pena porque hay una etapa de disfrute para las familias con niños pequeños que se podría aprovechar mejor. Otra dimensión de este fenómeno es que ese 14% de la población con una segunda casa se está resintiendo porque las generaciones nuevas quieren una vida más dinámica y necesitan más variedad. Nuestra fórmula es una alternativa a viajar solo con Airbnb. También implica menos ataduras, no eres esclavo de la casa, llegado el momento puedes vender tu cuota", resalta el CEO de Abriqot.

No es tan sencillo como llegar y besar el santo. Esta firma ubicada en Madrid selecciona cuidadosamente a los propietarios a través de una entrevista donde "no se trata de buscar cierto tipo de perfil, sino de conocer de primera mano las intenciones del comprador". La línea roja está clara: la vivienda no puede subarrendarse, hay que acreditar cierta solvencia y debe suscribirse un código de conducta que no difiere demasiado de lo que dictan el sentido común y las normas de cualquier comunidad de vecinos.

El pago inherente a cada cuota incluye los impuestos correspondientes (transmisiones patrimoniales) y la parte proporcional de la comisión que Abriqot cobra (entre el 10% y el 15% del valor total de la vivienda). Después, el copropietario asumirá un desembolso mensual que incluye la comunidad y las labores de mantenimiento del hogar, ejecutadas por la *startup*.

IMPACTO. Ante el riesgo de lo impersonal, el planteamiento es adaptar en cada casa un espacio de almacenaje privado donde las familias o individuos puedan dejar sus enseres. "Lo que buscamos siempre es que el piso al que entras te impacte. Digamos que tienes un rango de precios y peinas el mercado a la caza de una oportunidad. Probablemente, acabarás decepcionado con lo que encuentres. Nosotros permitimos justo lo opuesto: que a menor precio eleves el listón, gozando en paralelo de conceptos básicos como la equidad, la certeza y la flexibilidad", afirma Nicholas.

Quizás el punto más sensible del engranaje sean las reservas. Ocho propietarios poniéndose de acuerdo para compartir un espacio exquisito no parece un escenario muy realista, sobre todo en temporada alta. Abriqot se cura en salud permitiendo un máximo de cinco reservas al año con hasta 24 meses de antelación, pero solo es posible elegir un momento clave tipo Semana Santa, Navidad o verano. Además, durante la época estival el máximo de días que la plataforma permite encadenar son dos semanas.

Nicholas y su equipo negocian actualmente una ronda de financiación que debería facilitar el asentamiento en España primero (la *startup* arrancó en agosto) y la expansión hacia Francia, Italia y Portugal después. Este cuarteto de naciones comparte la tradición de la segunda residencia y un dato suplementario y revelador: el 90% de franceses, italianos y portugueses invierte en estos casos en su propio país. "Pero es que, para el resto de Europa, después de sus opciones caseras los sitios más atractivos para comprar son precisamente España, Francia e Italia".

A favor de Abriqot sopla una tendencia contrastada: la migración del campo a la ciudad, incitada por la pandemia, creará, a juicio de Nicholas, un curioso efecto donde la segunda residencia podría estar (para las familias campestres) en la muy costosa urbe, circunstancia que les puede hacer preferir una octava parte de un ático en Malasaña o Gràcia.

LIBRE. "Nuestra fórmula implica menos ataduras, no eres esclavo de la casa", dice Nicholas, el CEO de Abriqot.