



PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO DE HOUSERS GLOBAL PROPERTIES PFP





Versión Noviembre 2018

ÍNDICE:

- 1. OBJETIVOS**
- 2. FUNCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN.**
- 3. DELIMITACIÓN DE RESPONSABILIDADES Y SEGREGACIÓN DE FUNCIONES**
- 4. FUNCIÓN DE GESTIÓN DE RIESGOS**
- 5. FUNCIÓN DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO**
- 6. AUDITORÍA INTERNA**
- 7. REVISIÓN POLÍTICA DE CONTROL INTERNO**



1. OBJETIVOS

Dentro de las políticas y procedimientos que Housers tiene establecidos para la correcta llevanza de la Entidad, uno de los procedimientos principales es el presente procedimiento de control interno.

El presente procedimiento de control tiene por misión principal acomodar el desarrollo de las funciones de la Entidad, dentro de todas sus áreas, a los requerimientos legales establecidos por la legislación aplicable.

De esta forma, el presente procedimiento persigue buscar la adecuación de la plataforma a los preceptos establecidos legalmente.

De esta forma, los departamentos de control interno se encuentran estructurados de la siguiente forma:

- Gestión de riesgos: departamento encargado de velar por la correcta selección y clasificación de proyectos.
- Cumplimiento normativo: revisión de proyectos, publicaciones y resto de funciones de la plataforma para su adecuación legislativa.
- Auditoría interna: revisión de procedimientos y validez de los mismos en función del fin con el que han sido establecidos.

2. FUNCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Las funciones principales del Consejo, a efectos de control interno, son las siguientes:

- Aprobación de una estructura general de riesgos aceptable, así como de una política y procedimientos de control interno, y



seguimiento y evaluación continuada de riesgos, debiendo conocer en todo momento cuales son los riesgos que se están asumiendo para, en su caso, adoptar las medidas adecuadas para solventar las deficiencias.

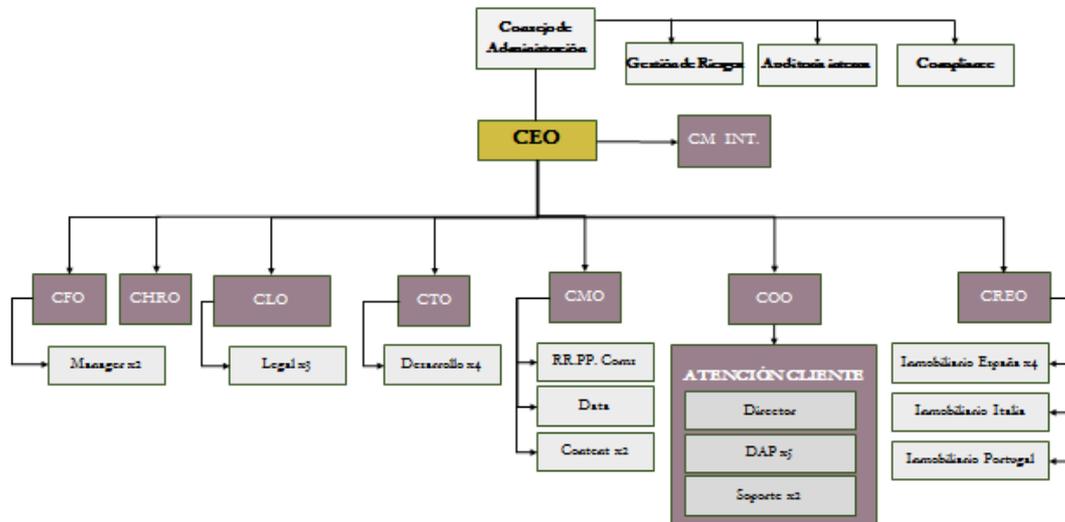
- Establecimiento de órganos internos que se responsabilicen de revisar y supervisar el cumplimiento de los procedimientos y los sistemas de control interno de los proyectos.
- Asegurar que la Sociedad cuenta en todo momento con unos medios humanos y materiales que garanticen una eficiente gestión dentro de los diferentes departamentos de la Entidad, así como una adecuada segregación de funciones.
- Definir el procedimiento de comunicación interno de incumplimientos e incidencias así como de operaciones vinculadas y cualquier otra necesaria para el correcto funcionamiento de la Plataforma.
- Definir políticas y procedimientos adecuados para garantizar que se cumpla con la normativa aplicable debiendo disponer de:
 - Medios humanos y técnicos adecuados.
 - Estructura organizativa adecuada.

3. DELIMITACIÓN DE RESPONSABILIDADES Y SEGREGACIÓN DE FUNCIONES

La Plataforma cuenta con un organigrama que garantiza la correcta segregación de funciones dentro de la organización teniendo en cuenta la dimensión de Housers y la actividad que desarrolla.



El organigrama actual de la Plataforma es el siguiente:



El consejo de administración de la entidad actúa también como consejo supervisor a los efectos de los procedimientos descritos en este documento.

4. FUNCIÓN DE GESTIÓN DE RIESGOS

La función básica del departamento de control de riesgos es la de **ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE PROYECTOS. ASIGNACIÓN DE SCORING Y OBTENCIÓN DE TASACIONES.**

CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE PROYECTOS

Selección y captación de proyectos



HOUSERS

El objetivo principal es seleccionar proyectos presentados por promotores con una rentabilidad, actual y/o potencial, que cumpla con los mínimos requeridos y que se adapte a los parámetros de tipología y volumen de inversión acordados con el departamento de desarrollo de negocio.

Según las necesidades de Marketing nuestra orientación en la búsqueda variará, por localización, tipo de producto, inversión, rentabilidad etc. En cualquier caso, hay procesos que son estándares a la hora de buscar y seleccionar activos.

Criterio de básicos de selección de proyectos

Tipos de Inmueble:

- Viviendas
- Locales Comerciales
- Oficinas
- Otros: hoteles, terrenos para construir y otras oportunidades de acuerdo a las necesidades de la empresa, localización, rentabilidad etc.

Criterios de Selección:

- Viviendas
 - Los proyectos serán escogidos únicamente en ciudades principales de España (Madrid, Valencia, Barcelona etc.) e Italia y Portugal, en zonas con alta demanda de alquiler y venta y con potencial de revalorización futura. Estas ciudades se podrán ir ampliando dependiendo de los estudios que Housers realiza sobre rentabilidad y seguridad de la inversión.
 - Compra. Los promotores deben presentar oportunidades donde los activos involucrados en su compra estén por debajo de precio de mercado.
 - Las viviendas presentadas por promotores deben situarse en zonas cercanas a las principales paradas de metro de la ciudad y en barrios consolidados con alta demanda de alquiler por parte de extranjeros y nacionales.
 - A poder ser los proyectos donde estén involucradas viviendas deben estar situadas en edificios con fachadas singulares.
- Locales Comerciales y Oficinas:



- Los proyectos serán escogidos únicamente en ciudades principales de España (Madrid, Valencia, Barcelona etc.) e Italia y Portugal, en zonas con alta demanda de alquiler y venta y potencial de revalorización futura.
- Local Comercial y Oficina / Se tratará de escoger aquellos proyectos con fachadas singulares, pero prima la rentabilidad.
- Superficie según zona, operación y rentabilidad.
- A+, AA, BB (Excelente, Buena o Media-Buena con potencial)
- Zonas totalmente consolidadas y explotación orientada a grupos empresariales solventes.
- Compra: Solamente se atenderán a proyectos de promotores que cuyos baremos de compra estén siempre por debajo de precio de mercado.

Todos los proyectos que encajen con la política de selección actual deben valorarse. Para ello se realiza un análisis financiero de la rentabilidad presentada por el promotor.

Se crea una ficha por cada proyecto que los promotores presentan y que encaja dentro de los parámetros preliminares para proceder a su estudio.

En esta parte del trabajo hay que valorar el precio de compra presentado por el promotor, debe estar por debajo del precio de mercado, y así los inversores poder aprovecharse de una revalorización del activo y a la par ver si el promotor presenta una oportunidad que se va a poder alquilar por encima de la media del mercado, contando con la puesta en valor a través de la reforma y/o gestión del activo que éste realice. El proyecto va acompañado por una tasación realizada por una tasadora homologada por el Banco de España BE que ratifica, el precio del activo.

Esta parte del proceso es fundamental para llevar a cabo la operación, ya que de ella depende el éxito o no del proyecto. Cuanto más conozcamos el mercado más rápido y con mayor confianza podremos avanzar en la selección de los proyectos presentados por parte de los promotores.

En este punto del proceso nos apoyamos en herramientas de Big data para la valoración del mismo que nos sirven de benchmarking con el mercado.

Si el proyecto cumple con los requisitos mínimos, se pasa a la siguiente fase, en caso contrario, se anota en un archivo-base de datos que se estipula el



motivo de rechazo, fecha de presentación, forma de contacto y nombre del promotor.

Criterios para la selección de promotores

Se realizarán dos evaluaciones en las cuales se solicitarán los siguientes documentos para que cada departamento evalúe de forma totalmente independiente.

INMOBILIARIO.

- Opción de compra.
- Nota Simple.
- Licencia de obras. (O justificante de solicitud) + Certificado de garantía urbanística.
- Proyecto Visado o en su defecto, Anteproyecto o proyecto básico.
- Cuadro de superficies y ventas.
- Cashflow del proyecto.
- Justificante de las reservas hasta el momento. (Si corresponde)
- Tasación Vigente del suelo por una tasadora homologada por el Banco de España.
- Imágenes 3D, videos y todo el material complementario que se estime oportuno para el correcto entendimiento del proyecto.

RIESGOS

- Escritura de constitución de la Sociedad promotora.
- Escritura de apoderamiento.
- Cualquier otra escritura de cambio de domicilio social, cambio de denominación social o cambios de administradores/apoderados de la Sociedad.
- Copia de los DNI's de todos los socios de la empresa y de los Administradores de la Sociedad.
- Documento Censal de AEAT de la Sociedad.
- CIRBE (con antigüedad no superior a dos meses)
- Últimas cuentas anuales
- Último impuesto de sociedades
- Resumen anual IVA
- Pagos fraccionados (modelos 202) del año 2017.
- IVA modelo 303, 1T 2018 (si aplica) sino IVA modelo 303, 4T 2017



- EEFF de 2018. Los más recientes posible.
- Certificado de estar al corriente de pago con AEAT (en vigor)
- Certificado de estar al corriente de pago con TGSS. (en vigor)
- Reservas de las viviendas junto con los justificantes de transferencia.
- Cash Flow Proyecto, donde sea visible el préstamo Housers y la devolución del principal.
- Propuesta de Garantías para Avalar el préstamo. (Societaria, Real, Personal etc.)

Una vez que el departamento de riesgos recibe esta información, hace un análisis financiero de la sociedad y de proyecto. Halla los principales ratios financieros y utiliza modelos de capacidad crediticia que junto con las garantías determinará la viabilidad del proyecto.

Por último, en caso de ser positivo el estudio de viabilidad, este departamento asigna un tipo de interés al promotor que varía en función del riesgo asumido por el inversor.

ASIGNACIÓN DE NIVEL DE RIESGO AL PROYECTO (SCORING)

En Housers hemos desarrollado un sistema de Scoring. Mediante una serie de variables se ofrece una mayor o menor puntuación en función del riesgo:

Un 50% de la calificación de riesgo proviene del análisis desde el punto de vista inmobiliario de la oportunidad:

Localización

Localización:

En función del número de población donde esté ubicado la localidad del proyecto en estudio.

Localización frente al centro:

Dentro de la localidad donde se ubique el proyecto, se asigna una calificación en función a la cercanía al centro de la ciudad.



HOUSERS

Promotora

Experiencia

En función de los años de experiencia en activo de la promotora interesada en la financiación, se asigna una calificación diferente.

Nº de proyectos

La calificación se asigna en función del número de proyectos ejecutados, terminados y entregados de la promotora durante sus años de vida.

Proyecto

Esta calificación viene determinada por la calidez proyectual y arquitectónica del proyecto.

Obra

Ratio construcción

El coste de construcción €/m² determina esta situación. Se entenderá cuanto mayor sea el desembolso por parte del promotor en la obra a ejecutar, implicará mayor calidad en los trabajos.

Venta

Venta EDM* (*estudio de mercado)

Precio estipulado de venta por parte del promotor para el proyecto. En función del estudio de mercado, y la variación porcentual respecto al proyecto a analizar, se asignará una calificación.

Venta Big Data

Precio estipulado de venta por parte del promotor para el proyecto. En función del estudio de mercado por la herramienta Big Data, y la



variación porcentual respecto al proyecto a analizar, se asignará una calificación.

INMOBILIARIO

LOCALIZACIÓN

30%	Localización
	Población
A	>1.000.000
B	600.000 > 1.000.000
C	500.000 > 600.000
D	400.000 > 500.000
E	300.000 > 400.000
F	150.000 > 300.000
G	< 150.000

PROMOTORA

10%	Experiencia
	años
A	>20
B	18 > 20
C	15 > 18
D	13 > 15
E	10 > 13
F	5 > 10
G	< 5

5%	Proyecto HOUSERS
A	10
B	8
C	7
D	6
E	5
F	4
G	2

10%	Locali. S/ Centro
	Tipología Zona
A	A++
B	A+
C	A
D	B
E	C
F	D
G	E

5%	nº Proyectos
	nº proyectos
A	>20
B	18 > 20
C	15 > 18
D	13 > 15
E	10 > 13
F	5 > 10
G	< 5

OBRA

10%	Ratio Construcción
	Coste Construcción €/m2

VENTA

15%	Venta EDM*
	%

*estudio de mercado



HOUSERS

A	> 1.000	A	> -10
B	800 > 1.000	B	-6 > -10
C	700 > 800	C	-6 > -2
D	600 > 700	D	-2 > 2
E	500 > 600	E	2 > 6
F	400 > 500	F	6 > 10
G	< 400	G	< 10

15%	Venta Big Data
	%
A	> -10
B	-6 > -10
C	-6 > -2
D	-2 > 2
E	2 > 6
F	6 > 10
G	< 10

El otro 50% proviene del análisis financiero:

1. Ratios financieros: destacan el ratio de liquidez y el de capitalización.
2. Fondo de maniobra.
3. Modelos de capacidad crediticia: Modelo de Altman.
4. Garantías: sólo se contemplan aquellas garantías aportadas por el promotor, libre de cargas.

Los diferentes niveles del Scoring en Housers están representados por letras que van desde la **A (menor riesgo) hasta la G (mayor riesgo)**.

FINANZAS

Ratio de liquidez	
	0%

Ratio Endeudamiento (%)	
	0%

Capitalización	
	0%



HOUSERS

G	20%
F	50%
E	80%
D	110%
C	140%
B	280%
A	100000000%

A	40%
B	60%
C	70%
D	80%
E	90%
F	95%
G	100%

G	10%
F	15%
E	20%
D	25%
C	45%
B	60%
A	101%

Altman	
	-0,6
G	0
F	1,23
E	1,5
D	1,8
C	2,0
B	2,9
A	200000

Garantías	
	0%
G	5%
F	10%
E	15%
D	25%
C	50%
B	75%
A	100%

Ratio resultados(Rendimiento)	
	-25%
G	-5%
F	0%
E	1%
D	2%
C	4%
B	6%
A	60%

OBTENCIÓN DE TASACIONES

Cualquier operación que presente un promotor donde se vea involucrado un activo inmobiliario, éste, debe estar en relación con el informe de tasación. El valor que el promotor designe a este activo inmobiliario debe estar respaldado y dentro de los valores descritos dentro del informe de tasación.

Dicho informe de tasación debe ser redactado y emitido por una entidad registrada oficialmente en el Registro especial de sociedades de tasación del Banco de España.

5. FUNCIÓN DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO



El departamento de cumplimiento normativo busca la adecuación de la Entidad a los requisitos regulatorios derivados de la normativa de Plataformas de financiación participativa buscando el confort del organismo supervisor al que está sujeta la actividad de financiación participativa (CNMV y CMVM).

Sin perjuicio de lo anterior, la legislación portuguesa al respecto, debe aplicarse al inversor portugués que invierte a través del sitio web www.housers.com/pt, siempre que lo dispuesto en la misma sea más restrictivo que lo dispuesto en la legislación española, como en el caso del seguro de responsabilidad civil obligatorio, la prevención de conflictos de interés y límites en las cantidades a financiar de los proyectos.

Además del envío de comunicaciones obligatorias a CNMV y a CMVM, así como resolución de consultas y requerimientos del regulador, el departamento cumple las funciones principales de:

1. Mecanismos de control.
2. Control de información para el inversor en la plataforma.
3. Procedimientos de revisión de publicaciones y proyectos.

1. Entre los mecanismos de control encontramos los siguientes:

- Control de recursos propios:

1. Las plataformas de financiación participativa deberán disponer en todo momento de:

a) Un capital social íntegramente desembolsado en efectivo de, al menos, 60.000 euros, o

b) un seguro de responsabilidad civil profesional, un aval u otra garantía equivalente que permita hacer frente a la responsabilidad por negligencia en el ejercicio de su actividad profesional, con una cobertura mínima de 300.000 euros por reclamación de daños, y un total de 400.000 euros anuales para todas las reclamaciones, o

c) Una combinación de capital inicial y de seguro de responsabilidad civil profesional, aval u otra garantía equivalente que dé lugar a un nivel de cobertura equivalente al de las letras a) y b) anteriores.

Conforme a la legislación portuguesa aplicable, la póliza de seguro que cubre la actividad desarrollada en Portugal debe tener una cobertura mínima de 1.000.000 euros por reclamación y una cobertura global mínima de 1.500.000 euros para todas las reclamaciones ocurridas durante un año.

2. Cuando la suma de la financiación obtenida en los últimos 12 meses por los proyectos publicados en la plataforma sea superior a dos millones de euros, las plataformas de financiación participativa deberán disponer de recursos propios como mínimo iguales a 120.000 euros.



3. Adicionalmente, sus recursos propios totales se verán incrementados en función de la suma de los siguientes conceptos, referidos al importe total de la financiación obtenida en los últimos doce meses por los proyectos publicados en la plataforma:

- a) Hasta los primeros 5.000.000 de euros, no será necesario el incremento.
- b) Por el importe que exceda de 5.000.000 de euros y hasta los siguientes 50.000.000 de euros, un 0,2 por ciento de dicho importe.
- c) Por el importe que exceda de 50.000.000 de euros, un 0,1 por ciento de dicho importe.
- d) No obstante lo anterior, la cuantía adicional exigible no sobrepasará los dos millones de euros.

4. A efectos del cumplimiento de las exigencias de recursos propios tal y como se establecen en este artículo, se entenderán como tales la suma del capital íntegramente desembolsado, prima de emisión y reservas.

- **Control de proyectos vinculados:**

1. Las plataformas de financiación participativa sólo podrán participar en proyectos publicados en su página web de acuerdo con los siguientes requisitos:

- a) Su participación no podrá superar el 10 por ciento del objetivo de financiación de cada proyecto ni permitir controlar la empresa, en los términos previstos en el artículo 42 del Código de Comercio.
- b) Las plataformas de financiación participativa informarán a los inversores de forma clara y accesible del importe de su participación, o de la de las personas relacionadas en el apartado 3, en cada proyecto. Asimismo, publicarán en la web los criterios de su política interna para decidir su participación en los proyectos.

De acuerdo con la legislación portuguesa aplicable, con respecto a los proyectos ofrecidos en www.housers.com/pt dirigido a los inversores portugueses, Housers y cualquier Persona Sujeta en los términos de Política de Conflicto de Intereses no podrán invertir en esos mismos proyectos.

2. Las plataformas de financiación participativa sólo podrán publicar proyectos de los que sean promotoras en su propia página web conforme a los siguientes requisitos:

- a) El objetivo de financiación agregado de dichos proyectos no superará en cada ejercicio el 10 por ciento de los fondos efectivamente recaudados por todos los proyectos de financiación participativa publicados en su página web en el ejercicio inmediatamente anterior.
- b) Las plataformas de financiación participativa informarán inmediatamente a los inversores de forma clara y accesible de los proyectos de los que ellas o las personas relacionadas en el apartado siguiente fuesen promotores.

En relación con los proyectos ofrecidos en www.housers.com/pt, dirigido a inversores portugueses, Housers y cualquier Persona Sujeta en los términos de Política de Conflicto de Intereses, en cumplimiento de la legislación portuguesa aplicable, no actuará como Promotor de esos mismos proyectos.

3. Lo previsto en los apartados anteriores será también de aplicación a los administradores, altos ejecutivos y socios con participación significativa de las plataformas de financiación



participativa, y a los cónyuges o personas con quienes estos convivan en análoga relación de afectividad, así como a sus familiares hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad; respecto de los proyectos de los que sean promotores y sean publicados en las páginas web de sus respectivas plataformas.

4. Las plataformas de financiación participativa no podrán participar en proyectos publicados por otras plataformas de financiación participativa.

- Límite número de proyectos simultáneos por promotor y límite de captación:

1. Las plataformas de financiación participativa se asegurarán de que ningún promotor tiene publicado simultáneamente en la plataforma más de un proyecto.

2. El importe máximo de captación de fondos por proyecto de financiación participativa a través de cada una de las plataformas de financiación participativa no podrá ser superior a 2.000.000 de euros, siendo posible la realización de sucesivas rondas de financiación que no superen el citado importe en cómputo anual. Cuando los proyectos se dirijan exclusivamente a inversores acreditados, el importe máximo anterior podrá alcanzar los 5.000.000 de euros.

Respecto a los proyectos ofrecidos en www.housers.com/pt, dirigido a inversores portugueses, el importe máximo que puede recaudarse por proyecto se establece en 1.000.000 euros. Este límite de 1.000.000€ no aplica a los inversores portugueses en general, si no que aplica solamente a los inversores portugueses no acreditados.

El departamento se encarga del cumplimiento y seguimiento de los límites descritos, avisando a los departamentos correspondientes cuando se incúmplen los límites establecidos legislativamente.

2. **Entre las funciones de control de información para el inversor**, se encuentra función básica de controlar la información que se cuelga en la web entre las que imprescindiblemente conforme al artículo 61 de la Ley de Fomento empresarial, debe de estar, al menos, la siguiente información:

a) **Riesgos y advertencias a inversores:** El departamento se encarga de controlar los riesgos y advertencias que deben aparecer en la web y que serán los siguientes:

- HOUSERS no es una entidad de crédito ni una empresa de servicios de inversión. No está adherida a ningún fondo de garantía de inversiones ni a ningún fondo de garantía de depósitos. Por tanto, el capital invertido no está cubierto por estos fondos.



- Los proyectos de financiación participativa publicados en la web no son objeto de autorización ni de supervisión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores ni por el Banco de España ni por ningún otro regulador, nacional o extranjero. Asimismo, se informa que la información facilitada por los promotores no ha sido revisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores ni constituye un folleto informativo aprobado por esta.
- HOUSERS no proporciona asesoramiento financiero y nada en esta web debe interpretarse como tal.
- La información que aparece en esta página es para fines de información general y no constituye un asesoramiento específico.
- La inversión en los proyectos publicados por HOUSERS implica los siguientes riesgos:
 - Riesgo de pérdida total o parcial del capital invertido y riesgo de no obtener el rendimiento dinerario esperado. Los préstamos son participativos, por lo que el interés percibido por el inversor se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria y los créditos de los inversores se situarán después de los acreedores comunes de la empresa prestataria. Existe por tanto de no obtener la rentabilidad esperada o, incluso, de no obtener rentabilidad alguna y perder la inversión efectuada.

Asimismo, como se ha indicado anteriormente, la inversión no está garantizada y en caso de insolvencia de la empresa prestataria, ni HOUSERS, ni ningún fondo de garantía, garantizarán la recuperación de la inversión.
 - Riesgo de iliquidez para recuperar la inversión, esto es, si un inversor quiere liquidar su inversión antes del término previsto, esta liquidación puede demorarse. Generalmente, los proyectos de financiación publicados en HOUSERS son a medio o largo plazo, y las inversiones en ellos no pueden considerarse líquidas.
 - El promotor puede acumular más de un proyecto en la plataforma lo que conlleva un riesgo adicional de concentración.



- El promotor tiene unos recursos propios limitados de forma que su responsabilidad en el proyecto queda limitada a esos recursos.
- Asimismo, cuando el proyecto de financiación se instrumenta mediante la emisión de valores, existen los siguientes riesgos:
- Riesgos ligados a la transmisibilidad de los valores: se deben tener en cuenta las restricciones a la libre transmisibilidad de los valores inherentes al régimen jurídico de las sociedades que los hayan emitido, o las restricciones que se hayan establecido en los estatutos sociales o pactos parasociales de las mismas.
- Riesgo de dilución: asimismo, se debe considerar el riesgo de dilución, esto es, que el porcentaje de participación adquirida por el inversor en el capital de la sociedad financiada disminuya como consecuencia de ampliaciones de capital posteriores, a las que el inversor decida no acudir, ya que su participación se reducirá de manera proporcional al número de nuevas participaciones creadas.
- Riesgo de no recibir dividendos (rentas que paga la empresa a sus socios cuando obtiene beneficios y se cumplen los requisitos establecidos legalmente): no existe seguridad ninguna de que la sociedad financiada vaya a obtener beneficios ni de que, teniéndolos, la Junta General de Socios apruebe su distribución, ya que los socios pueden adoptar, con el régimen de mayorías establecido en la ley aplicable, en sus estatutos sociales y, en su caso, en los pactos parasociales existentes, el acuerdo de reinvertir esos importes en el negocio o de dotar reservas legales, estatutarias o voluntarias.
- Riesgo de no poder influir en la gestión de la sociedad. La capacidad del inversor de influir en la gestión de la sociedad financiada vendrá fijada por su porcentaje de participación en la misma que, como hemos dicho, puede verse diluida en el futuro.



b) Funcionamiento Básico de Housers: El departamento se encarga de controlar los riesgos y advertencias que deben aparecer en la web y que serán los siguientes:

HOUSERS es una plataforma de financiación participativa cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de la página web www.HOUSERS.com a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario (inversores) con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa (promotores).

La inversión en los proyectos publicados por HOUSERS se instrumentará, bien a través de la solicitud de préstamos, participativos o a tipo fijo, bien a través de la creación y asunción de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada. Housers solo publicará en www.housers.com/pt el tipo de proyectos al que esté, en cada momento, autorizado por CMVM para publicar en la plataforma.

Los proyectos de inversión publicados en HOUSERS consistirán en la financiación a un promotor para la adquisición de activos reales, su posible explotación en arrendamiento y su venta en el mercado transcurrido un cierto plazo (en adelante, "la Oportunidad" o "las Oportunidades"). A menudo, la financiación concedida se utilizará también para llevar a cabo la reforma integral de los activos inmobiliarios adquiridos, para aumentar así su valor y rentabilidad. Los proyectos seleccionados por HOUSERS pasan, en primer lugar, un cribado mediante herramientas de "Big Data" y, posteriormente, una revisión exhaustiva en la que HOUSERS verifica la situación del promotor y del activo inmobiliario desde el punto de vista legal y técnico.

El promotor es quien contacta directamente con Housers y remite de forma electrónica toda la información requerida para que se pueda efectuar un análisis detallado de la propuesta con el fin de estimar su viabilidad y poder proceder a su publicación.

HOUSERS analiza rigurosamente los proyectos de inversión que recibe de los promotores con base en criterios homogéneos y no discriminatorios, a los efectos de verificar la viabilidad de los mismos y de proteger los intereses de los inversores. Para ello, antes de la publicación de los proyectos, realiza las siguientes actuaciones:

- Análisis de documentación legal: se revisan la totalidad de la documentación legal relativa al promotor y adicionalmente la totalidad de los documentos relativos al activo que el promotor va a adquirir y explotar, tales como notas simples de los inmuebles, certificados catastrales, títulos de propiedad, certificados de aprobación de la Inspección Técnica del edificio, certificado energéticos, justificantes de pago de los



Últimos cuatro años del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI), certificado expedidos por los administradores de la finca constatando la situación económica del bien en relación a la Comunidad de Propietarios de la que participa, en su caso, contratos de seguro, facturas de suministros y boletines eléctricos.

Asimismo, si la financiación solicitada por el promotor va a utilizarse para la adquisición y/o explotación de locales comerciales, HOUSERS analiza también la información correspondiente a la viabilidad del negocio (licencias de apertura o funcionamiento y licencias de actividad). Si la financiación solicitada por el promotor va a utilizarse en relación con activos arrendados, HOUSERS verifica la documentación asociada al contrato de arrendamiento (contrato de alquiler, justificación de pagos de las rentas, identificación del arrendatario y del avalista (tanto personal como bancario, en caso de que los hubiera).

- Análisis técnico-financiero:
 - HOUSERS realiza una visita al bien inmueble en relación con el cual el promotor solicita financiación, junto con un técnico competente, para verificar el estado en el que se encuentra el activo, tanto su continente como su contenido, y durante la cual se recaba toda la información posible con el fin de asegurar la exactitud y certeza de toda la información legal obtenida.
 - HOUSERS lleva a cabo un estudio de mercado de la zona donde se asienta el activo.
 - HOUSERS elabora un plan de desarrollo económico-financiero del proyecto en términos objetivos y en base a posiciones conservadoras, que servirá para contrastar las proyecciones ofrecidas por el promotor.
 - HOUSERS utiliza herramientas de análisis tecnológico de la información, que analizan datos de manera segmentada y geo-localizada, en base a fuentes de información de instituciones públicas y entidades privadas. Este servicio es prestado por una entidad externa, y sirve de asesoramiento para entender la dinámica del mercado.



c) Tipo de oportunidades y cálculo de su rentabilidad

OPORTUNIDADES DE PRÉSTAMO PARTICIPATIVO

Estas oportunidades se clasifican en tres modalidades:

MODALIDAD DE INVERSIÓN

- En estas oportunidades los inversores financian mediante préstamos participativos la compra, reforma y explotación por parte de un promotor de un proyecto inmobiliario. Se trata de préstamos con un plazo de vencimiento estimado que oscila entre 12 y 36 meses. Estos préstamos devengan un interés variable, que se determinará en función del resultado de la venta del bien inmueble subyacente y, en su caso, por el de su explotación. En el momento de la publicación de la Oportunidad, el promotor fija como objetivo un precio de venta y, cuando considera que la maduración del proyecto permitiría obtener ese precio en el mercado, procede a buscar comprador y vender el inmueble. Para facilitar la comparabilidad de los proyectos publicados, HOUSERS aplica la siguiente fórmula para estimar la rentabilidad total de cada proyecto bajo esta modalidad:

$$\frac{\text{Ingresos de Explotación Netos acumulados durante el Periodo de Interés}}{\text{Importe agregado de los Préstamos}} \times 100$$

Siendo:

- los "Ingresos de Explotación Netos", la diferencia entre los Ingresos de Explotación efectivamente percibidos durante el correspondiente Periodo de Interés, descontado en su



- caso, el % que sobre los mismos retenga en su propio beneficio el promotor, y que figurará en la documentación que se publique sobre el proyecto, y los Gastos de Explotación satisfechos o imputados (incluyendo, en su caso, los Gastos de Explotación) durante el correspondiente Periodo de Interés, y
- o el "Importe agregado de los Préstamos", el resultado de agregar el principal pendiente de amortización de todos los Préstamos obtenidos por la Sociedad Promotora en relación con la Oportunidad.

MODALIDAD DE BUY TO LET

- o En estas oportunidades los inversores financian mediante préstamos participativos la compra, reforma y explotación por parte de un promotor de una oportunidad. Son oportunidades con un plazo de duración estimado que oscila entre 36 y 60 meses. En este tipo de préstamos la rentabilidad está vinculada al rendimiento por alquiler, es decir, al rendimiento que se obtenga de la explotación del inmueble objeto de la oportunidad. A través de la siguiente fórmula estimamos la rentabilidad anual publicada en la oportunidad:

$$\frac{\text{Ingresos de Explotación Netos acumulados durante el Periodo de Interés}}{\text{Importe agregado de los Préstamos}} \times 100$$

Siendo:

- los "**Ingresos de Explotación Netos**", la diferencia entre los Ingresos de Explotación efectivamente percibidos durante el correspondiente Periodo de Interés, descontado en su caso, el % que sobre los mismos retenga en su propio beneficio el promotor, y que figurará en la documentación que se publique sobre la Oportunidad, y los Gastos de Explotación



satisfechos o imputados (incluyendo, en su caso, los Gastos de Explotación) durante el correspondiente Periodo de Interés, y

- el "**Importe agregado de los Préstamos**", el resultado de agregar el principal pendiente de amortización de todos los Préstamos obtenidos por la Sociedad Promotora en relación con la Oportunidad.

MODALIDAD TIPO FIJO

- Son préstamos con un plazo estimado que oscila entre 12 y 60 meses donde los inversores conceden un préstamo a tipo fijo a un promotor inmobiliario. En este caso se empiezan a generar ingresos desde el primer mes en función del interés pactado previamente con el promotor. En los préstamos a tipo fijo la rentabilidad no depende de la explotación o venta del inmueble, sino que los inversores reciben los intereses mensualmente pactados hasta que el promotor amortice todo el préstamo. A través de la siguiente fórmula estimamos la rentabilidad anual publicada en la oportunidad:

$$(C \times R/100 \times T) / 360$$

Donde:

"C" es el importe de los Préstamos pendiente de reembolso;

"R" es Tipo de Interés (en tanto por ciento), y

"T" es la duración del Período de Interés en días.



- **OPORTUNIDADES DE EQUITY.**

Housers solo publicará en www.housers.com/pt el tipo de proyectos al que esté, en cada momento, autorizado por CMVM para publicar en la plataforma.

Son oportunidades a corto, medio o largo plazo. La inversión se materializa mediante la toma de una participación en el capital social del promotor del proyecto (sociedad de capital) mediante la suscripción de valores emitidos con ocasión de una ampliación de capital, con lo que el inversor se convierte en socio de la sociedad que solicita la financiación en proporción a la inversión realizada. La sociedad financiada podrá aplicar la financiación recibida de los inversores para la adquisición de inmuebles para arrendamiento o no. En el momento de la ampliación de capital, la sociedad financiada, además de definir el plazo estimado para la venta del inmueble, fijará un objetivo de precio de venta y, cuando éste se alcanza, procederá a buscar comprador y vender el inmueble. Una vez que se vende el inmueble, se liquida y disuelve la sociedad para devolver el capital invertido a cada inversor.

d) Sistema de Scoring

El Departamento financiero realiza un análisis exhaustivo de todos los riesgos asociados a cualquiera de las oportunidades que son publicadas en la plataforma. Tras todo este análisis, aquellos proyectos que verdaderamente constituyen una oportunidad de inversión son publicadas junto a una calificación concreta para cada oportunidad. De esta manera cada inversor, puede conocer desde el primer momento cuál es la calificación de cada una de las oportunidades publicadas tras un análisis financiero e inmobiliario.

Niveles de calificación de del riesgo: A, B, C, D, E, F, G.

Los diferentes niveles están representados por letras que van desde la A (menor riesgo) hasta la G (mayor riesgo). \r\nUna oportunidad con calificación A o B representará menos riesgo y al mismo tiempo, menor rentabilidad.

Housers mide las siguientes variables para calificar una oportunidad:



- Un 50% de la calificación de riesgo proviene del análisis desde el punto de vista inmobiliario de la oportunidad; localización, precio de venta, precio de tasación, construcción, experiencia del promotor, etc.).
- El otro 50% proviene del análisis financiero; ratios financieros, fondo de maniobra, modelos de capacidad crediticia, garantías, etc.

e) Tarifas aplicables

Las tarifas aplicables por HOUSERS a inversores y promotores son las siguientes: [Folleto de Tarifas Máximas y Gastos Repercutibles](#).

f) Conflictos de interés

Para evitar conflictos de interés, HOUSERS tiene aprobado un Reglamento Interno de Conducta cuyo contenido puedes consultar aquí: [Reglamento Interno de Conducta](#).

g) Quejas y reclamaciones

Si los inversores desean remitir quejas o reclamaciones a HOUSERS, la forma de hacerlo puede consultarse aquí: [Reglamento de Defensa del Cliente](#).

h) Cese de los servicios

Mecanismos en caso de cese de la actividad

Dado que la Web habilitada por Housers se basa en sistemas de software, hardware e Internet, Housers no garantiza el acceso y uso continuado o ininterrumpido a la Web. En consecuencia, el sistema puede eventualmente no estar disponible debido a casos fortuitos o de fuerza mayor, así como dificultades técnicas o fallos de Internet, o por cualquier otra circunstancia ajena a Housers. En tales casos se procurará restablecerlo con la mayor celeridad posible sin que por ello pueda imputársele algún tipo de responsabilidad a Housers.

Housers no será responsable por ningún error u omisión contenidos en la Web. Los Usuarios no podrán imputar a Housers responsabilidad alguna ni exigir pago por daños y perjuicios por causa de dificultades técnicas o fallos en los sistemas o en Internet.

La Web se encuentra alojada en un data center seguro propiedad de una empresa de alojamiento especializada, y cuya disponibilidad de servicio se encuentra garantizada.

Ante la diversidad de partes implicadas en la prestación del servicio de la página Web, Housers no garantiza la disponibilidad continua del servicio. No obstante lo



anterior, y para tratar de evitar al máximo la no disponibilidad del servicio la Plataforma cuenta con un triple sistema de copias de seguridad:

- Copias de seguridad personalizadas (desarrolladas por Housers) de la base de datos, que se realizan cada hora en diferentes servidores.
- Copias de seguridad de las transacciones en los e-wallet, a cargo de Lemon Way; y
- Copias de seguridad diarias diferenciales de todo el servidor virtual donde se encuentra alojada la Plataforma, a cargo de la empresa de alojamiento especializada (ISP).

Asimismo, en caso de cese definitivo de la actividad de Housers por cualquier causa, se producirá la terminación de la relación contractual entre Housers y el Inversor conforme a lo señalado en la Cláusula 12 siguiente. En tal supuesto, el Inversor reconoce que dicha terminación no afectará a lo previsto en el Contrato que, en su caso, se haya suscrito con el Promotor, y/o sus socios, que mantendrá su vigencia durante el plazo establecido en dicho contrato y se regirá por lo previsto en el mismo. En tal supuesto, los Inversores deberán coordinar con el Promotor la puesta a su disposición por ésta de los mecanismos adecuados para la comunicación entre los Inversores y el Promotor en el desarrollo de su relación bajo el Contrato, sin que los Usuarios tengan derecho a reclamar a Housers por ningún concepto.

En caso de que HOUSERS decidiera, por cualquier causa, cesar en su actividad, lo notificará por escrito a inversores y promotores con tres (3) meses de antelación, proponiéndoles una plataforma de financiación participativa sustituta que sucedería a HOUSERS en los derechos y obligaciones asumidos frente a ellos, e indicándoles el procedimiento para proceder a una transición ordenada de una a otra plataforma.

Si HOUSERS no activara dicho mecanismo, inversores y promotores tendrían que relacionarse directamente, esto es, sin la intermediación de una plataforma, sin perjuicio de su derecho a reclamar los daños y perjuicios que, en su caso, les correspondiesen.

Medidas adoptadas por HOUSERS para minimizar el riesgo de fraude y riesgo operacional

HOUSERS mantendrá en todo momento los procedimientos y las políticas necesarias para minimizar el riesgo de fraude en sus operaciones mediante los siguientes medios:

- Medidas para minimizar el riesgo de fraude: Considerando el tipo de negocio e inversiones que se realizan contando con sus servicios, la posibilidad de que se dé un



fraude puede producirse tanto en la esfera interna como externa de HOUSERS para lo cual tiene implantados los siguientes procedimientos y medidas:

- i. Antes de aceptar la publicación de una Oportunidad en la plataforma, HOUSERS realiza una identificación tanto del activo objeto de la Oportunidad, como del promotor, cruzando los datos sobre ambos tanto con los datos públicos disponibles en los registros oficiales como mediante la solicitud a terceros de la documentación soporte de la Oportunidad necesaria para determinar: (1) la realidad de la misma y (2) que dispone del título y capacidad legal para intermediar. Esta identificación y análisis de la realidad de la Oportunidad incluye:
 - Un análisis del mercado en el que se circunscribe la Oportunidad, que realizan los equipos internos de HOUSERS.
 - HOUSERS realiza comparativas de precios y rentabilidades de la zona por medio de profesionales especializados que permitan comprobar las hipótesis indicadas por el promotor.
 - HOUSERS revisa con los profesionales necesarios los contratos que deberían dar forma a la Oportunidad para asegurarse de la exigibilidad de las obligaciones objeto de los mismos.



- El análisis de los registros públicos permite a HOUSERS identificar al titular de los activos objeto de la Oportunidad y permite determinar las cargas del mismo, en su caso.

 - HOUSERS estudia las Oportunidades publicadas en la plataforma.
- ii. HOUSERS revisa de forma periódica sus sistemas para detectar las operaciones que se realizan utilizando la Plataforma y las casará con la información que recibe del Promotor y las solicitudes desembolsos y pagos que se han realizado con cada Oportunidad con el objeto de que no pueda producirse un uso erróneo o inadecuado de las aplicaciones de la Plataforma por parte de sus empleados, los Inversores o el Promotor.
- Medidas para minimizar el riesgo operacional:
 - i. El órgano de administración de HOUSERS conoce cuáles son los principales aspectos de los riesgos operativos, las categorías de riesgos diferenciadas, y aprueba y revisa periódicamente el marco que utiliza para la gestión del riesgo operacional. Este marco ofrece una definición de riesgo operativo válida para toda la empresa y establece los principios para definir, evaluar, seguir y controlar o mitigar este tipo de riesgos.



- ii. El órgano de administración de HOUSERS, proporciona a la alta gerencia de forma periódica unas pautas y orientaciones inequívocas sobre los principios en los que se basa el marco de gestión del riesgo operativo y ha aprobado las políticas correspondientes desarrolladas por la alta gerencia. Dichas pautas y orientaciones abarcan el riesgo operativo así como su tolerancia al mismo, en virtud de sus políticas para gestionar estos riesgos y de sus criterios para establecer prioridades entre las actividades desarrolladas a tal efecto, especificando hasta qué punto y de qué manera se transfiere el riesgo operativo fuera de HOUSERS.

- iii. De forma recurrente, HOUSERS lleva a cabo una auditoría interna de sus procesos para comprobar que los mismos son eficientes y permiten el desarrollo ordinario de sus actividades conforme a las políticas, pautas y orientaciones aprobadas por su órgano de administración.

- iv. La alta gerencia de HOUSERS ha plasmado el marco para la gestión del riesgo operativo establecido por el consejo de administración en políticas, procesos y procedimientos concretos que puedan aplicarse y comprobarse dentro de las distintas unidades de negocio y se ocupa de que los trabajadores de HOUSERS los cumplen adecuadamente.

- v. Como parte de los procesos esenciales que HOUSERS tiene implantados en su operativa están la realización de las siguientes tareas:



HOUSERS

- Estudios de alto nivel sobre el progreso realizado por HOUSERS para alcanzar los objetivos de control del riesgo operacional.
- Comprobación del cumplimiento de los controles gerenciales.
- Aplicación de sus políticas, procesos y procedimientos para el análisis, tratamiento y resolución de casos de incumplimiento.
- Sistema de aprobaciones y autorizaciones documentadas que aseguran la asunción de responsabilidades ante la categoría directiva más adecuada.
- Comprobación del respeto a los límites o máximos asignados para el riesgo.
- Establecimiento de salvaguardias para acceder a los activos y archivos, y utilizarlos.
- Contratación de personal con la experiencia y formación adecuadas.



- Identificación de líneas de negocio o productos en los que el rendimiento se aleje bastante de lo razonablemente esperado.
- Comprobación y conciliación periódicas de las operaciones y de las cuentas de HOUSERS.

i) Procedimiento de recobro

1. Reclamación extrajudicial

Si la Sociedad Promotora prestataria no hace un pago o paga sólo parcialmente la cantidad adeudada en relación con el Préstamo, Housers se pondrá en contacto con la Sociedad Promotora para solicitar el pago adeudado.

Si pasados 30 días naturales no se hubiera recibido el pago pendiente por el Inversor, Housers enviará un comunicado por correo certificado con acuse de recibo apercibiendo a la Sociedad Promotora de que, en caso de persistir la situación de impago, el Préstamo se podrá declarar anticipadamente vencido en su totalidad por incumplimiento de la Sociedad Promotora.

Los pagos que realice la Sociedad Promotora mientras el Contrato de Préstamo siga vigente se aplicarán en el orden siguiente:

- i. Pago de los intereses moratorios al Inversor;
- ii. Pago de los intereses ordinarios debidos al Inversor;
- iii. Pago del principal debido al Inversor;
- iv. Cobro por parte de Housers de la tarifa de gestión correspondiente a cada cuota pagada (tarifa establecida en la Web);
- v. Cobro por parte de Housers de su tarifa de reclamación de impagados (tarifa establecida en la Web).



Los conceptos (ii), (iii) y (iv) anteriores se pagarán por orden de antigüedad, debiéndose pagar una cuota y la tarifa de gestión de esa cuota antes de pasar a pagar una cuota más actual. Una cuota se pagará cuando la Sociedad Promotora haya dispuesto fondos para cubrir la totalidad de la misma.

En caso de darse una situación de impago manifiesta (o simplemente cuando la Sociedad Promotora no hubiera podido ser contactada), y siempre y cuando el Inversor lo solicite, el Inversor podrá resolver el Contrato de Préstamo mediante una comunicación a través de la Plataforma que Housers hará llegar a la Sociedad Promotora e iniciar el proceso descrito en los siguientes párrafos. La situación de impago manifiesta no podrá superar el impago de 3 cuotas acumuladas.

2. Venta del Préstamo impagado y proceso de reclamación judicial:

Ante la situación de impago manifiesta descrita anteriormente, el Inversor podrá encomendar a Housers la puesta en contacto con alguna entidad que se dedique a la adquisición de deudas impagadas para recabar el mejor precio posible para la venta del Préstamo impagado, facultando a Housers para proceder en su nombre a la venta del préstamo impagado a la entidad que ofrezca el precio más alto, ingresándose inmediatamente la cantidad obtenida en la cuenta virtual del Inversor de conformidad con la Cláusula 2(g).

Si no se recibieran ofertas de compra del Préstamo impagado o Housers considerara que no son suficientemente satisfactorias teniendo en cuenta las posibilidades del mercado de compraventa de Préstamos, Housers podrá decidir comprar al Inversor el Préstamo impagado. Para ello, el Inversor podrá aceptar vender el Préstamo impagado a Housers por la cantidad debida en dicho momento y bajo la condición "salvo



buen fin". En ese caso, Housers comunicará la compraventa al Inversor e iniciará el proceso de reclamación descrito a continuación:

- i. Si Housers adquiriese el Préstamo impagado, Housers podrá iniciar el proceso de reclamación judicial de la totalidad de la deuda. Este proceso podrá implicar el embargo de los bienes de la Sociedad Promotora y, si los hubiere, de sus fiadores. Si se llegara a cobrar toda o parte de la deuda, Housers entregará al Inversor la cantidad recuperada, una vez deducidos los gastos de reclamación soportados en el proceso conforme a los límites establecidos más adelante. En caso de que no se llegara a recuperar ninguna cantidad, Housers no cobrará al Inversor estos gastos soportados de reclamación.

- ii. Housers podrá derivar la reclamación a la agencia de cobro de impagados con la que llegue a un acuerdo para ello (en adelante, la "Agencia de Cobro de Impagados"), quien valorará la situación y decidirá si las posibilidades de cobro justifican una reclamación judicial. La Agencia de Cobro de Impagados y Housers analizarán caso por caso y, si lo considerase necesario para la salvaguarda de los intereses de los prestamistas (Inversores), podrá negociar una quita parcial de la deuda o vender el préstamo impagado aplicando un descuento para ello, todo ello dentro de los umbrales máximos de quita o descuento acordados con el Inversor en el contrato de Términos y Condiciones de la plataforma (o, en su caso, el contrato de mandato a tal efecto).



- iii. En el supuesto que la cantidad finalmente cobrada, descontada la quita si la hubiere, no cubriera toda la deuda y los gastos de reclamación, estos gastos de reclamación serán descontados del valor cobrado con el límite del 40% de la cantidad que se recupere.

- iv. Rescindido anticipadamente el Contrato de Préstamo, las cantidades finalmente cobradas de la Sociedad Promotora se aplicarán en el siguiente orden:
 - Pago de los gastos de reclamación (a la Agencia de Cobro de Impagados y a Housers);
 - Pago de la deuda (capital e intereses) a los prestamistas.

j) Resolución

1. Causas de resolución de la relación contractual entre Housers y el Usuario las siguientes:

- i. El impago por parte del Usuario de las tarifas, gastos o comisiones debidos a Housers.

- ii. El incumplimiento por parte del Usuario de las obligaciones de información a través de la Web.



- iii. Cualquier otro incumplimiento por parte del Usuario de los presentes Términos y Condiciones o de los compromisos asumidos por el Inversor o el Promotor a través de la Web en el proceso de alta, registro o cualquier otro.

2. Consecuencias de la resolución Resuelta la relación contractual entre Housers y el Usuario se producirán los siguientes efectos:

- i. El Usuario deberán abonar cuantas cantidades se adeuden a Housers, en su caso, por cualquier concepto por los servicios prestados.

- ii. Housers dará de baja al Inversor de la Web.

- iii. La resolución de los presentes Términos y Condiciones no afectará a las cláusulas relativas a:

- Tarifas (con respecto a las tarifas que en su caso se encuentren pendientes por la prestación de los servicios prestados por Housers);
- Régimen de responsabilidad;
- Confidencialidad;
- Propiedad intelectual;
- Protección de datos;
- Indemnizaciones; y
- Resolución de disputas.



- iv. El Usuario indemnizarán tanto a Housers como a sus administradores, directores, agentes, filiales, asociados y empleados por cualesquiera pérdidas o costes, incluyendo honorarios razonables de abogados, en los que tuviera que incurrir como consecuencia o en relación con cualquier incumplimiento por parte del Usuario de estos Términos y Condiciones o cualquier ley o derecho de un tercero.

3. Baja voluntaria

El Usuario pueden solicitar a Housers, en cualquier momento la baja voluntaria en la Web. En este caso, deberá notificarlo a Housers a través de la Web y Housers procederá a dar de baja en el plazo máximo de treinta (30) días a partir del momento en el que se formalice la desinversión.

Serán aplicables las consecuencias de resolución previstas en el apartado anterior en el caso de baja voluntaria por parte del Usuario.

Si el Inversor hubiese suscrito uno o varios Contratos con un Promotor a través de la Web en relación con diferentes Oportunidades, éstos no podrán terminarse salvo por lo dispuesto en dichos Contratos.

k) Audidores

HOUSERS está auditada por Ernst & Young S.L, inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas con número S0530, NIF A78685310. Dirección: Calle Raimundo Fernández Villaverde, 65, 28003, Madrid, España.



3. Procedimientos de revisión de publicaciones y proyectos.

1. La propuesta de proyecto/ campaña a revisar antes de publicarla se debe enviar a compliance con la suficiente antelación para poder ser revisada. En la medida en que la mayoría de los proyectos se publican antes de las 13:00, se deberá haber enviado para su revisión el día antes. En el caso de campañas se aplicará la misma medida.
2. La propuesta a revisar debe estar en su versión final y contar con toda la información necesaria para ser publicada, sin que haya información incompleta o pendiente de revisar. A modo enunciativo y no exclusivo, dependiendo de cada proyecto, se considerará información necesaria la siguiente:
 - a. Business plan.
 - b. Informe del préstamo.
 - c. Tabla de amortización.
 - d. Informe de Tasación.
 - e. Dossiers.
 - f. Presupuesto de ejecución de obra.
 - g. Catastro, IBI, Nota Registro, Certificado energético...
 - h. Informe Promotor.
3. Para supuestos excepcionales se podrá enviar la propuesta pendiente de algún documento que dependa de terceros.
4. El resultado de la revisión con las propuestas de modificación se enviarán por compliance a primera hora de la mañana.
5. Cada responsable comunicará a compliance que se han implementado las comunicaciones, siendo responsabilidad de cada uno de ellos el haberlas implementado de la forma indicada.
6. La información que, de forma excepcional, no se haya enviado en la propuesta inicial, deberá estar disponible para revisión, siempre con una antelación suficiente a la publicación para ser revisada. Siguiendo el procedimiento descrito en el punto anterior para su implementación una vez se hayan indicado, en su caso, las mejoras.
7. Sólo cuando se hayan cumplidos los puntos anteriores se podrá publicar el proyecto.



8. Se prevé la posibilidad de publicar un proyecto sin haber contado con el conforme completo de compliance, siempre que se solicite de forma motivada.

6. FUNCIÓN DE AUDITORÍA INTERNA

El Departamento de Auditoría Interna elaborará un plan de auditoría anual, que será aprobado por el consejo de administración, dirigido a examinar y evaluar la adecuación y eficacia de los sistemas y procedimientos de control interno (incluyendo los planes de continuidad del negocio y recuperación de desastres), formular recomendaciones a partir de los trabajos realizados y verificar el cumplimiento de las mismas.

La supervisión del correcto funcionamiento de los procedimientos y sistemas de control interno implantados deberá extenderse a:

- (i) Los procedimientos de control de las actuaciones en las que se hubieran delegado cualquier función cuya delegación esté permitida.
- (ii) Los procedimientos de control de las actuaciones incluyendo el control del cumplimiento de las obligaciones de información a clientes.

El Departamento de Auditoría Interna de Housers, elaborará anualmente un informe sobre el resultado de sus actividades, el cual será remitido al consejo de administración

7. REVISIÓN POLÍTICA DE CONTROL INTERNO

Los procedimientos descritos en el presente documento serán objeto de revisión siempre que así se estime oportuno por el departamento de Auditoría Interna dentro de su plan de auditoría anual.



HOUSERS

La reseñada actualización podrá ser instada por el consejo de administración de la Entidad.

