

TALLER DE TESIS  
MAESTRIA DESARROLLO INMOBILIARIO

“CROWDFUNDING INMOBILIARIO” como financiamiento no convencional

Tutores:

Arq. Guillermo Cristofani

Arq. Monica Fernandez

Autor:

Arq. Tomas A. Belotti

## Agradecimientos

Agradezco a la facultad y profesores por seguir acompañándonos en tiempos distintos de pandemia y a mi familia que siempre me apoya.

## PREGUNTA

¿Cómo hacer viable un desarrollo inmobiliario con financiamiento de pequeños montos, pero muchos inversores?

## JUSTIFICACION

Con una moneda inestable la búsqueda financiera para poder resguardar los ahorros con herramientas que paguen intereses capaces de soportar la inflación es muy grande. Mediante el crowdfunding se podría ingresar en pesos al desarrollo de pozo, para luego tener beneficios con porcentajes mayores a la inflación con la venta del inmueble en dólares.

Con las tasas de los préstamos tan altas y poca gente pudiendo llegar al total de una unidad, se incorporarán pequeños inversores mediante plataformas digitales para poder llevar a cabo el desarrollo.

## OBJETIVO

Proponer un sistema que ayude a promover el desarrollo con un nuevo actor como parte del financiamiento. Generando retornos interesantes para un nicho que no logra acceder a la totalidad de una vivienda y financiamiento para los desarrolladores.

## PALABRAS CLAVE

Crowdfunding - Micro inversiones - Desarrollo colaborativo - Ahorro en pesos - Financiamiento

## METODOLOGIA

Plantear un desarrollo mixto, iniciando con financiamiento mediante el crowdfunding para finalizar con venta de unidades de manera tradicional, verificando la factibilidad de este y su metodología de ingreso. Se analizará la parte económica, arquitectónica, tipología de marketing y ventas.

## INDICE

1. Introducción
2. Planteo de la problemática
3. Objetivos
  - a. Generales
  - b. Específicos
4. Delimitación de investigación
5. Marco teórico
  - a. Estado del arte
  - b. Hipotesis
  - c. Metodología
6. Capítulo I. Análisis económico
  - a. Situación económica
  - b. Opciones de ahorro e inversión
  - c. Introducción al Crowdfunding
  - d. Metodología de aplicación
  - e. Metodología en el tiempo
7. Capítulo II. INTRODUCCIÓN AL CROWDFUNDING
  - a. Implementación del sistema
  - b. F.O.D.A.
  - c. Implementación legal
  - d. Marco de venta
  - e. Marketing
8. Capítulo III. Análisis de factibilidad del proyecto
  - a. Parámetros urbanísticos
  - b. Plantas del desarrollo
  - c. Pricing de unidades
  - d. Resumen del proyecto
  - e. Conclusión de factibilidad
9. Conclusión general
10. Bibliografía
11. Anexos

## 1. Introducción

¿Cómo hacer viable un desarrollo inmobiliario con financiamiento de pequeños montos, pero muchos inversores?

La historia económica Argentina dicta un constante contexto de incertidumbre económica, dado principalmente por cuestiones de cambios políticos que generan desconfianza en el sector. Esto genera una gran inflación y un dólar en alza, generando la pérdida de valor de los ahorros. Este contexto histórico llevo a que el mercado inmobiliario se vea representado como un vehículo de resguardo de activos monetarios, el famoso “ahorro en ladrillos”, por la seguridad que brinda desde lo jurídico y económico para mantener los ahorros al resguardo.

Sin embargo, los problemas económicos y la falta de financiamiento impiden que gran cantidad de posibles compradores inviertan en desarrollos. Esto genera la oportunidad para crear métodos de fideicomisos más amplios con instrumentos que permitan acceder a mayor cantidad de inversionistas a los proyectos.

El estudio se basará en el análisis de un nuevo sistema que ofrezca la una posibilidad de invertir en pesos en desarrollos, sin la necesidad de contar con los montos totales para adquirir una unidad puntual, permitiendo el ingreso al desarrollo con pequeñas inversiones. De esta manera que sirva como inversión financiera para el cliente y como financiamiento para el desarrollador sin necesidad de recaer en préstamos bancarios o preventas de unidades a bajo precio.

Se basará puntualmente en un grupo etario, caracterizado por familias jóvenes o solteros entre los 25 y 35 años donde priman los profesionales con gran poder de ahorro, que debido a los altos costos de m2 en Capital Federal no les es posible ahorrar lo suficiente para la compra de viviendas.

**Campo:** Desarrollo arquitectónico - Economía

**Tema:** Crowdfunding inmobiliario

**Eje:** Análisis de factibilidad

**Proyecto:** Fideicomiso mixto – Desarrollo propiedad horizontal – Micro inversión

## 2. Planteo de la problemática

Según estudios oficiales del ministerio de salud, en el año 2003 el 64,5% de los habitantes de la ciudad de Buenos Aires eran propietarios, 10 años después eran 56,8% y para el último recuento en el 2019 tan solo el 53,6% de los habitantes era dueño de la propiedad donde vivía. Las cifras hablan de un persistente proceso de “inquilinización” de la sociedad. La ausencia de créditos hipotecarios, y los valores de vivienda en dólares hacen cada día más difícil a la familia promedio llegar a ser dueños de sus viviendas.

El aumento de los sueldos no va acorde a la subida del dólar, que a lo largo del 2020 alcanzo valores históricos. Según un informe elaborado por la UADE indica que el índice del salario real y su poder de compra, se necesitan 5,53 salarios promedio para adquirir un metro cuadrado nuevo en CABA, donde el promedio de un departamento nuevo se encuentra en 3.759 dólares americanos.

El estudio ejemplifica, para un dos ambientes a estrenar de 45 metros cuadrados en Belgrano, por ejemplo, se necesitan 261,45 sueldos, lo que equivale a 21 años y tres trimestres, mientras que en Balvanera hacen falta 180 salarios y 15 años.

A su vez, el ahorro en dólares se ve imposibilitado por las restricciones gubernamentales para la compra del dólar oficial, y con el peso en constante pérdida de valor es indispensable invertirlos en el tiempo que lleva reunir los ahorros necesarios para una vivienda.

Los jóvenes de clase media con amplio poder de ahorro tienen acotadas opciones de inversión para mantener valor de sus ahorros, los métodos convencionales no rinden lo suficiente para amortizar la caída del valor del peso y con las actuales disposiciones gubernamentales también tienen imposibilitada la compra de moneda extranjera, por lo que el ahorro en dólares para llegar a la primera vivienda se ve muy dificultoso. Por lo que nuevos sistemas están empezando a funcionar en el mundo, catapultado por las redes masivas y nuevos tipos de monedas.

Esto acelera la búsqueda de nuevos métodos de inversión, que ayudados por el internet comenzaron a surgir ayudados por modelos tecnológicos que conectan inversores con desarrolladores de diferentes tipos de proyectos.

### 3. Objetivos generales

En el país, las pequeñas y medianas desarrolladoras se financian a través de sus propios recursos como consecuencia de la falta de financiación bancaria con créditos con tasas muy elevadas haciendo muy difícil acceder a capitales en las etapas tempranas del desarrollo. Esto sumado a la dificultad de encontrar capitales inversores, es un tema que se repite en la mayor parte de las obras en Argentina. Por otro lado, hay una gran parte de población de clase media que busca resguardar ahorros y evitar pérdida de poder adquisitivos generados por procesos de inflación y devaluación de la moneda local.

EL OBJETIVO DEL ANÁLISIS ES IMPLEMENTAR EL CROUDFUNDING COMO HERRAMIENTA PARA UNIR A INVERSORES CON PROYECTOS DE DESARROLLO INMOBILIARIO. FACILITANDO LA FINANCIACIÓN EN EL INICIO DEL PROYECTO Y DISMINUYENDO EL RIESGO Y EXPOSICIÓN DEL DESARROLLISTA. GENERANDO INTERESES EN MONEDA EXTRANJERA QUE SEAN ATRACTIVAS PARA UN PÚBLICO QUE NO TIENE LE PODER ADQUISITIVO NECESARIO PARA LA COMPRA DE UN INMUEBLE EN SU TOTALIDAD.

Con las altas restricciones al dólar y la diferencia cambiaria que aumenta día a día, poder invertir en pesos con retornos en dólares es indispensable para mantener el valor de los ahorros. El crowdfundig inmobiliario sería una alternativa segura de resguardo de dinero, generando intereses en moneda extranjera, con la flexibilidad de ingresar y salir en el momento que el inversor desee.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Buscar un método de resguardar los ahorros de la clase media, permitiendo que inviertan pequeños montos en pesos y obtengan réditos equiparables en dólares.
- Comparar opciones de inversión para el mercado meta.
- Analizar desarrollos de propiedad horizontal, orientados a clase media baja y verificar la factibilidad del sistema como fuente de inversión de capital.
- Estudiar el modelo del fideicomiso mixto, examinando la potencialidad de generar ganancias a inversores dentro del desarrollo, y ayudando a financiar el proyecto al mismo tiempo.

## 4. Delimitación de la investigación

- EL CAMPO de investigación se basará. principalmente en el en el desarrollo de un sistema que busque satisfacer dos grandes problemáticas financieras en Argentina. Por un lado, el ahorro en moneda extranjera y su reinversión en el tiempo y por el otro lado la falta de financiamiento para el desarrollo inmobiliario.
- EL TEMA a desarrollar será el croudfunding inmobiliario, un sistema que se utiliza en todo tipo de proyectos y desarrollos a lo largo del mundo. Permite reunir mucha gente con el mismo interés mediante plataformas en internet con el fin de llevar a cabo un proyecto y recibir un redito económico o producto a cambio.
- EL EJE se basa en inversión en pesos con pequeños montos y ahorro en moneda extranjera en búsqueda de la primera vivienda, para un público de clase media en capital federal. Desarrollo de mediana envergadura en propiedad horizontal, en el barrio de Villa Urquiza.
- EL PROYECTO es el financiamiento y desarrollo de un edificio de 8 pisos, con departamentos de 1 2 y 3 ambientes. Fue ubicado en villa Urquiza dado que la incidencia del terreno no es tan alta y es un barrio residencial caracterizado por familias. Teniendo valores bajos de terreno y de obra será más factible la implementación de un nuevo modelo económico desconocido en Argentina.

## 5. Marco teórico

La dificultad de financiamiento para la compra o desarrollo de un inmueble.

El siguiente trabajo analiza a través de un caso práctico la posibilidad de integrar pequeños inversores en desarrollos inmobiliarios, sin necesidad de tener los montos totales de una unidad, sino tan solo un porcentaje, y participar a cambio de un rédito económico que le permita a futuro llegar a la unidad total.

Se planteará un nuevo modelo de ventas e inversión, donde no solo personas de alto poder adquisitivo puedan ser parte, sino que inversores con menores montos. Creando un crowdfunding como nueva herramienta del fideicomiso.

De esta manera, los muy conocidos fideicomisos podrán abarcar un mayor espectro de clientes, que, debido a las restricciones de compra de dólar, y a los pocos márgenes de ganancias que generan otras inversiones financieras, se vean atraídos a los desarrollos inmobiliarios. Siendo así un instrumento de financiamiento con tasas menores a los préstamos bancarios y sin la necesidad de pre-venta con valores de m<sup>2</sup> bajos.

## ESTADO DEL ARTE

### CASOS REALES EN ARGENTINA Y EL MUNDO

El micro mecenazgo es un sistema muy utilizado en todo el mundo, en 2019 se recaudaron más de 11.000 millones de euros en todo el mundo en distintos tipos de crowdfunding y se calcula que para el año 2020 estos valores se van a duplicar.



*Fuente: banca BVBA 2018. Incrementos anuales en fondos invertidos en micro mecenazgos mundiales*

El crowdfunding inmobiliario inicio con la recaudación de dinero para compras de pequeñas viviendas que luego de arreglarlas eran vendidas a un valor mayor y con esa diferencia devolver beneficio a los inversores con un incremento. El sistema creció mucho impulsado por plataformas online donde se puede evaluar claramente los proyectos y sus avances.

En Argentina los casos son muy escasos, y todavía falta mucha oferta para estar acorde al crecimiento mundial, pero de a poco van apareciendo diferentes propuestas que ayudan a consolidar el mercado nacional.

Estudio Zabala es uno de los pioneros, recientemente creo una propuesta que apunta a pequeños y medianos ahorristas, en su mayoría jóvenes que no tienen los montos suficientes para acceder a una vivienda. Su modelo se basa en hacer módulos desde 25.000 dólares, donde uno se encargaría de comprar una fracción de la vivienda y así resguardar ahorros en ladrillos.

El inversor puede ingresar pagando el módulo al contado o financiado en cuotas, a cambio de un porcentual de participación del fideicomiso que participan. Estas ganancias se estiman entre el 10% y 12% anual en dólares.

*En el caso de un inversor, concluido el anteproyecto, tendrá la posibilidad de canjear su aporte por una cantidad determinada de m2 dentro de la unidad funcional específica de su preferencia (con prioridad de elección por sobre un inversor B) y abonando la diferencia restante en cuotas mensuales equiparables al precio de obra que tenga ese proyecto. De no interesarle dicha posibilidad, podrá retirar su inversión, con la ganancia producida por el tiempo transcurrido dentro del proyecto. "El principal objetivo es hacer un tipo de arquitectura que escasea"*

#### TRADICIONAL VS RENTA

Otra metodología que se está implementando en el país, es la modalidad de renta. Los fondos obtenidos por el micro mecenazgo se utilizan para la construcción, pero al finalizar no se vende el inmueble, sino que se mantiene en el fideicomiso y se pagan mensualmente porcentajes por la renta de este. Una inversión donde el riesgo es minimizado, dado a que se tiene en poder el inmueble, y se obtiene una renta fija. Una tipología muy utilizada para estos tipos de emprendimientos son edificios con mono ambientes, que pueden ser alquilados como apart hotel, y en el caso de tener la necesidad de venta, también se pueden independizar unidades para venderlas por separado.

*"Se destacan que hay dos alternativas de inversión. La tradicional, que sigue un Sistema de Inversión Colectiva con un fideicomiso que dura el plazo de construcción y venta. O el de renta, en el que se aplica un sistema de renta colectiva: una vez construido el inmueble, en general comercial, éste se alquila, y genera dividendos para sus propietarios. En el primer caso, prometen duplicar la inversión si se encadenan las inversiones en un plazo de 8 años.*

*"Amexcorp, agosto 2019*

## HIPOTESIS

PERMITIENDO EL INGRESO DE PEQUEÑAS INVERSIONES EN PESOS AL INICIO DEL DESARROLLO, A CAMBIO DE RENTABILIDAD COMPETITIVA, SE GENERA FINANCIAMIENTO ACCESIBLE Y SE PUEDE INCLUIR UN GRAN PÚBLICO JOVEN QUE QUEDABA AFUERA DE LOS MISMOS POR NO LLEGAR A UNA UNIDAD COMPLETA.

Con las altas restricciones al dólar y la diferencia cambiaria que aumenta día a día, poder invertir en pesos con retornos en dólares es indispensable para mantener el valor de los ahorros.

El crowdfunding inmobiliario sería una alternativa segura de resguardo de dinero, generando intereses en moneda extranjera, con la flexibilidad de ingresar y salir en el momento que el inversor desee. Especialmente para jóvenes profesionales y familias recién ensambladas, que tienen gran poder de ahorro y en búsqueda de su primera vivienda.

Mediante tasas competitivas, ligadas al dólar y con retornos altos, pueden ir incrementando su capital y reinvertiendo ahorros hasta llegar a la meta final de la compra total de una unidad funcional.

A su vez el desarrollador obtiene financiamiento barato, tomando pesos para el avance de la obra y pagando intereses a medida que se venden unidades por medio del fideicomiso tradicional, reduciendo así su exposición y riesgo con un sistema mixto de entrada y salida de dinero.

## METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

El estudio se basará en el análisis de factibilidad de un fideicomiso de propiedad horizontal con el financiamiento inicial vía crowdfunding y culminando en venta de unidades tradicionalmente. Analizando la posibilidad de inversiones pequeñas que permitan ingresar al desarrollo al público joven incrementar sus ahorros en búsqueda de su primera vivienda. Verificando si el proyecto es económicamente viable y financieramente conveniente tanto para inversores como desarrolladores. Contemplando normativas legales, variables económicas y sociales que dictan nuestro país, situando el proyecto a examinar en Capital Federal.

Para analizar la metodología de implementación se planteará un caso real en Villa Urquiza, con valores del terreno y de las unidades otorgados por un análisis de mercado. Verificando la factibilidad del proyecto y modo de instrumentarlo.

## METODOLOGÍA EN EL TIEMPO

La propuesta consta en la búsqueda de inversión para aportar capital para financiar la compra de terrenos y desarrollo de proyecto. Una vez terminados, con las ganancias de las ventas devolver las inversiones con sus respectivos rendimientos. Pudiendo así construir sin necesidad de endeudarse o preventa a valores más económicos, y dar un rédito en dólares a los inversores.

La metodología buscar generar un fideicomiso mixto entre financiero y un fideicomiso tradicional. Generando 4 etapas de inversión:

Primera etapa: Se inicia la venta de m<sup>2</sup> en pesos con un ingreso mínimo a 200.000 pesos. Dado que es una inversión temprana y el riesgo es el mayor de todo el emprendimiento se les contemplara el mayor retorno. Para salir pueden esperar a 18 meses a que termine el desarrollo o antes, pero con menos ganancia.

Segunda y tercera etapa: El rendimiento será menor, pero con el ingreso de nuevo inversores se podrá afrontar las salidas tempranas del fideicomiso.

Con un 60% del costo total se iniciará la obra.

Quinta y última etapa: Una vez finalizada se venderán las unidades de manera tradicional. Con las ganancias se pagarán los intereses de los inversores y devolverá el monto inicial.

## 6. Capítulo I. Análisis económico

### a. Situación económica y contexto

Históricamente en Argentina es importante analizar el contexto, ya que las políticas y medidas que se van dando en el ámbito sociocultural influyen completamente el desarrollo de la industria de la construcción. Es una industria que genera mucho empleo y uso de materiales, por lo que es indispensable para el país.

La historia también nos enseñó a no ahorrar en peso, dado a las altas tasas de inflación y una moneda en constante devaluación. El acceso a moneda extranjera podría atenuar la pérdida de valor, pero con las restricciones impuestas a inicios del 2020 solo se puede acceder a montos mínimos.

El gobierno anunció restricciones al dólar, manteniendo un máximo de 200U\$D mientras cumplan con lo siguiente:

*-Quienes hayan comprado dólares en el banco (con el límite mensual de 200) no pueden comprar dólar MEP o CCL por 30 días.*

*-Quienes hayan operado dólar MEP o comprado títulos en dólares (AY24D, AO20D, DICAD, por ejemplo) en los 30 días previos, no pueden comprar dólares en el banco.*

*-Quienes hayan comprado 200 dólares en los 30 días previos, y estén en bonos en dólares, no pueden venderlos hasta que pasen 30 días.*

*-Los monotributistas o autónomos que tomen los préstamos a tasa cero de hasta \$150.000 tienen prohibido operar en el mercado de cambios y sólo podrán hacerlo si cancelaron anticipadamente el préstamo en forma total o hasta que precancelen el crédito, lo que suceda primero.*

*-Pequeñas y medianas empresas (Pymes) que accedieron a créditos blandos a tasa financiada del 24% deben pedir permiso al Banco Central antes de comprar o vender dólares.*

*-Las pymes beneficiadas con los créditos sólo pueden comprar divisas si estas se destinan a la importación de insumos y no a la cancelación de deuda vencida excepto autorización previa.*

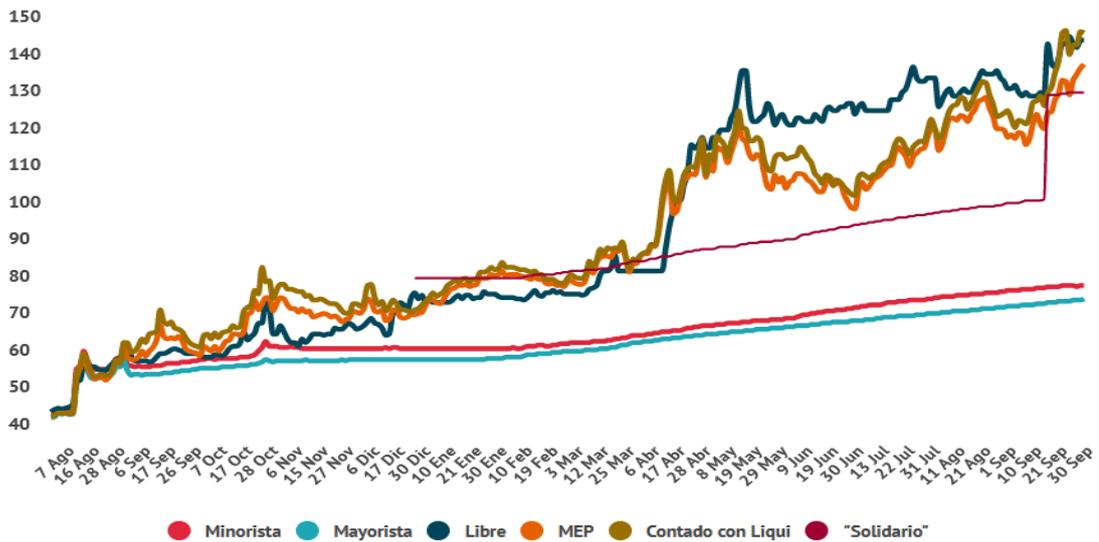
*-Las empresas que cuentan con activos líquidos originados en la formación de activos externos deben disponer de estos recursos antes de poder acceder al mercado mayorista de dólares.*

*-Con el objetivo de ponerle un fin a los "coleros digitales", que utilizaban el cupo de los USD200 para realizarle transferencias a un tercero, generalmente a cambio de una comisión, los bancos tienen la posibilidad de bloquear cuentas bancarias que reciban una segunda transferencia en dólares en el mismo mes.*

*-Comercios, personas y particularmente sociedades de Bolsa no pueden actuar como agentes de cambio.*

*-La última restricción se aplicó a los trabajadores que se encuentran de relación de dependencia y la empresa para la que trabaja haya solicitado el ATP. BAE negocios. Noviembre 2019*

Todas estas restricciones generan dólares paralelos y un desdoblamiento de la moneda. Adquirir divisa extranjera tiene un costo mayor y el rendimiento de los pesos baja considerablemente en comparación, además de la inflación interna del país.



Fuente: Banco nación febrero 2020. Diferentes cotizaciones de dólar según su método de compra

Mantener ahorros en pesos es un riesgo muy alto dado que a valor cambiario tiene caídas diarias, por eso es imprescindible plantear un modelo de inversión donde se puedan incorporar con moneda local. Mas aun, en el sector de la construcción, donde se puede plantear un desarrollo completamente en pesos, y el dólar solo entra en juego a la hora de la venta del inmueble, llegando así a obtener ganancias en moneda extranjera y ganándole a la devaluación que genero todo el tiempo de construcción, además de la ganancia empresaria del desarrollo.

## OPCIONES DE AHORRO E INVERSIÓN

Con ahorros en pesos que día a día pierden valor contra la moneda extranjera, y una devaluación aproximándose es indispensable pensar en diferentes inversiones.

En argentina los 5 métodos más utilizados para mantener valor de ahorros, o incrementar los mismos son:

### **Plazo fijo:**

Hace 5 meses pagan por debajo del crecimiento del dólar. No es aconsejable para largo plazo dado que tan solo le gana a la inflación por poco, pero se puede utilizar en cortos plazos si tenemos un pago dentro de 30 días para hacer una pequeña diferencia.

*El Banco Central le puso piso a la tasa de interés que paga el plazo fijo tradicional a 30 días, del 33% nominal anual, con cierto éxito. Los depósitos a plazo crecen 64,5% en el año, mientras que los depósitos a la vista 56,8%. Sin embargo, el rendimiento de los depósitos a 30 días apenas si supera a la inflación y, tomado como inversiones a un mes -es decir sin considerar la reinversión a cada vencimiento- hace cinco meses que pagan por debajo del avance del dólar oficial, ya no que hablar de las cotizaciones alternativas como el contado con liquidación que se movió 7% en lo que va de agosto. Matías Barbería. Agosto 2020*

**Tasa nominal de rentabilidad promedio anual promedio: 35% en plazos mínimos de 30 días.**

### **Fondos comunes de inversión:**

Los fondos comunes de inversión son herramientas fáciles para ahorros bancarizados, pudiendo operar directamente desde el home banking, para corto plazo es buena opción en fondos comunes que permiten movimientos en plazos de 24hs. No hace falta tener grandes conocimientos de bolsa ya que eligiendo un fondo que responda a las necesidades y riesgos que quiera cada uno.

El problema son los costos de comisiones que hay que pagar por cada transacción y se necesita de un conocimiento mayor para saber en qué momentos entrar y salir.

*Este tipo de fondos siguen estrategias activas que serían difíciles de tratar de imitar por parte de un minorista. Además de costosas, por las comisiones que habría que pagar en cada transacción. Así, por ejemplo, tendencias del mercado como la que en los últimos meses llevó a los bonos ajustados por el*

*índice CER a ser las más ganadoras del mercado local -hay fondos CER especializados que anotaron avances de más de 130% en el último año- se pueden seguir por esta vía. También, por ejemplo, aprovechar puntos convenientes del canje de deuda que permiten entrar con pesos y salir con títulos del canje local ajustados por el índice que sigue a la inflación con ganancias importantes.*

*Cualquiera de estas estrategias en manos de un minorista sería riesgosas. No porque requieran de conocimientos inalcanzables, aunque saber no viene mal, sino porque a veces se opera con activos poco líquidos, que no cotizan todos los días y es muy difícil acertar el momento de compra o venta.*

**Tasa nominal de rentabilidad promedio anual promedio: Máximo de 45% en pesos, en plazos mínimos de 90 días.**

### **Bonos corporativos en dólares**

Los bonos corporativos al estar relacionados a grandes empresas probaron ser muy estables aun durante la gran crisis generada por la pandemia. Bonos como los de YPF ofrecen un rendimiento anual del 13% en dólares y se puede ingresar con pesos. Tienen mucho menos riesgo de default que los bonos soberanos, pero aun así son considerados de riesgo. Para hacer una inversión segura de largo plazo se puede optar por bonos de menor rendimiento que rondan el 5% o 6% pero de empresas más seguras.

**Tasa nominal de rentabilidad promedio anual promedio: 4% bajo riesgo y con un máximo del 12% con alta exposición en plazos mínimos de 30 días.**

### **CEDEAR**

*Certificado de depósito argentino, y se trata de un vehículo mediante el cual sociedades se extienden certificados en pesos con cotización de mercado por el equivalente al valor de acciones de Wall Street y otros mercados del exterior. Se puede invertir en acciones de Apple y muchas otras de las empresas que cotizan en Wall Street a través de CEDEARS (REUTERS/Mike Segar). Matías Barbería. Agosto 2020*

Estos certificados permiten invertir en pesos en acciones que cotizan en dólares, haciendo un cambio de dólar LIQUI, dolarizando de forma indirecta la inversión (ya que el valor estar atado a la acción en la bolsa de Nueva York).

**Tasa nominal de rentabilidad promedio anual promedio: varía según perfil de empresa elegida.**

### **Bonos soberanos**

Muy poco recomendables por la historia de reestructuración que tienen los mismo, para ahorristas con búsqueda de retorno alto sin importar el riesgo.

## 7. Capitulo II. INTRODUCCIÓN AL CROWDFUNDING

*“El crowdfunding o financiación colectiva consiste en la puesta en marcha de proyectos mediante aportaciones económicas de un conjunto de personas” (Rivera Butzbach, 2012)*

El crowdfunding, o micro mecenazgo en español, es una modalidad colectiva que se reúne con el fin de conseguir dinero u otro recurso a cambio de llevar a cabo un proyecto. Los mismo pueden dar réditos puntuales, como la compra de un producto, beneficios económicos con cierto porcentaje de ganancia o ninguno, y el único fin era lograr que el organizador de este pueda llevar a cabo su misión, muchas veces solidaria. Siempre utilizando una plataforma tecnológica para llegar a la mayor cantidad de gente posible. Surge como un fenómeno global a partir de la revolución tecnológica y la evolución de internet, que permite la interacción de miles de personas, generando una masa crítica de magnitud que puede llegar a influenciar mucho en proyectos o causas puntuales.

El éxito de la metodología se basa en que es de fácil implementación, se puede acceder a toda la información por internet, con mecanismos de pagos rápidos y ágiles sin intermediarios bancarios o mayores controles, substituyendo así los métodos de financiamiento tradicionales que son muy burocráticos y complicados (bancarios y corporativos)

El crowdfunding financiero se basa puntualmente en el desarrollo edilicio, construcciones de pozo, refacciones o compras de inmuebles para su renta. Siempre con un fin de lograr un rédito económico al finalizar el mismo.

Desde sus inicios es una metodología en constante crecimiento, y en España ya mueve más de 10 millones de dólares anuales. En Argentina se encuentran varias empresas llevando a cabo micro mecenazgos inmobiliarios, pero ninguna da la posibilidad del ingreso en pesos, dado que son marcas internacionales que contemplan como moneda única el dólar americano.

*“El crowdfunding es una red de financiación colectiva que, a través de una plataforma digital, permite que se financie un determinado proyecto gracias al aporte de varias partes. Este modelo probó ser altamente efectivo en muchas áreas como la música, la tecnología, el arte, entre otras.*

*El proceso para invertir es muy sencillo. Creas tu cuenta, cargas tus datos personales e invertís. Podes elegir cualquier proyecto abierto e invertir desde USD1.000 o \$25.000 y obtener una renta estimada en dólares de más del 10% anual.*

*El proyecto es fondeado gracias al poder del Crowdfunding Inmobiliario que permite que los inversores sean acreedores de una cuota parte. El mismo es valuado por un equipo de especialistas que elige el mejor*

*momento para vender el inmueble. Esto genera el mejor retorno para los inversores, quienes podrán seguir la evolución de la inversión desde la plataforma de Crowdium.*

*Aquellos inversores que necesiten vender su cuota antes de terminado el proyecto, Crowdium buscará en su amplia red de inversores registrados compradores interesados en ingresar al proyecto o ampliar su participación.” Aclara Justina Dhers. Diciembre 2018.*

De las diferentes empresas que trabajan en el país, ya hay varias trabajando con esta metodología, pero con diferentes maneras de instrumentarlo, y con proyectos de variadas envergaduras:

- Vivienda simple: Buscan inversores para construir una casa, por lo general en barrios cerrados. Una vez finalizada se vende y se les paga los porcentajes pactados.
- Desarrollos mayores e internacionales: Te dan la opción de invertir en fondos para construcciones de grandes proyectos en diferentes países.
- Renta: Se financia el desarrollo o compra de un inmueble y luego cobran porcentaje de la renta, y solo recuperan el total de la inversión si se vende.

La diferencia principal con el modelo de negocios que propongo es la posibilidad del ingreso en pesos. La mayoría de las propuestas actuales piden el ingreso en dólares, que con las actuales restricciones limita a la mayor parte del público capaz de invertir. Dado que aparecen terrenos en pesos, y la obra se puede llevar a cabo en moneda nacional, se organizará para que el ingreso se pueda hacer en moneda local. El formato propone la venta por m<sup>2</sup> y no por unidad funcional, reduciendo mucho el valor mínimo de entrada y permitiendo un mayor número de inversores.

*“La diferencia básica es que es una inversión colectiva, ya que participan varios inversionistas por propiedad y, a su vez, esto se realiza a través de un fideicomiso de acuerdo a la ley n° 24.441 lo cual no implica la compra de una propiedad inmueble.” Arq. Lowentein.*

Esto genera una doble ventaja para el desarrollador, dado que logra financiar su proyecto sin la necesidad de prestamistas o banca privada. Con el capital aportado por las micro inversiones se puede apalancar el proyecto con tasas bajas y con un riesgo muy bajo, dado que el inversor es parte del proyecto, y si el retorno no es fijo, sino que se basa en las ganancias del desarrollo. El

inversor acuerda ganancias variables, se analizan márgenes previamente, pero hasta que las unidades no estén terminadas y se realice la venta final, no se sabrá exactamente el mismo.

El desarrollador tiene que trabajar en cumplir no solo la expectativa del inversor, sino también en el cliente final, que adquiera las unidades. Por qué este será el cliente final que cierra con el proyecto.

Actualmente la mayor parte de los desarrollos inmobiliarios carecen de financiamiento bancario. Principalmente por las altas tasas que genera la incertidumbre de la inflación y valor de la moneda. Esto genera que una de las herramientas más utilizadas en los proyectos sea la preventa parcial inicial para financiar diferentes etapas de la obra, vendiendo unidades a menor precio que su valor final y bajando así la rentabilidad del desarrollo. Con la inversión del crowdfunding no sería necesaria la venta temprana, dado que se buscaría micro inversores que aporten capital inicial y de esta forma se apalancaría el proyecto con gran cantidad de aportes pequeños.

*“..lo interesante de esta modalidad es poder diversificar un monto en particular en diferentes proyectos, se atomiza el riesgo de poner todo el dinero en un único proyecto. También hay que buscar que detrás del crowdfunding exista una estructura legal acorde al proyecto que se está llevando a cabo, habitualmente lo más aconsejable es que sea un fideicomiso. Siempre se sugiere evitar ingresar a través de la simple firma de boletos de compra. Y, dentro de las posibilidades de cada uno, se aconseja quedarse hasta el final del proyecto para maximizar la ganancia final.”*  
Robadmin, Julio 2018. Revista INICSA

## IMPLEMENTACION CROWDFOUNDING

Se considerará un grupo etario, caracterizado por familias jóvenes o solteros entre los 25 y 35 años donde priman los profesionales con gran poder de ahorro, pero que los altos costos no les permiten ahorrar lo suficiente para la compra de viviendas.

Se analizará un desarrollo de pequeña envergadura (proyecto de vivienda en Villa Urquiza) con producto de diseño moderno para atraer público joven, analizado con presupuestos estimados y tasado de unidades para ver la factibilidad del negocio.

El proyecto se dividirá en 2 grandes etapas, la primera con inversores que pueden ingresar con montos mayores a los 200.000 pesos financiando el terreno y la obra. La segunda etapa inicia con la obra finalizada con la venta de las unidades de manera convencional y así retribuir los inversores con sus respectivos intereses.

Se analizará la factibilidad y forma de instrumentarlo con las normas y legislaciones actuales buscando la solución de dos grandes problemas en el desarrollo, la financiación por el lado de los desarrolladores y la inversión por el lado del autónomo que no llega a ahorrar los fondos suficientes para una unidad.

Mediante esta nueva modalidad se creará un fideicomiso donde se pueda invertir inicialmente por m2 cuadrado y no solo por unidad, permitirá atraer mayor cantidad de clientes con inversiones pequeñas. Accediendo al capital necesario para iniciar el desarrollo. Incorporando un nicho de clientes nuevos que inyecten capital sin tener que ceder m2 cuadrados a contratistas o preventa a bajo costo.

A medida que avanza la obra, o está cerca de estar finalizada arrancará la venta de unidades a nuevos inversores para pagar así los porcentajes propuestos originalmente y si el inversor inicial quiere acceder a una unidad, pueda plantear pagar la diferencia.

Mediante el análisis del caso se podrá calcular la tasa de rendimiento de estos inversores y la factibilidad del desarrollo. El sistema servirá de instrumento que ayudará tanto al inversor con una tasa alta de retorno, como al desarrollador obteniendo financiamiento más barato.

## F.O.D.A DEL CROWDFOUNDING

### Fortalezas:

- Implementación de bajo costo, se puede generar mediante plataformas informáticas accesibles que no conllevan una gran inversión.
- Permite el ingreso de dinero previo el arranque de la obra.
- Proporciona fondos de capital a una tasa menor que préstamos bancarios, reduciendo el riesgo del desarrollo con apalancamiento externo.
- El emprendedor sigue libre de tomar decisiones propias dado que el inversor tiene un pequeño porcentaje del proyecto por lo que no influye demasiado.
- Permite el ingreso de diferentes perfiles de clientes, con montos variados.
- No es necesario la preventa de unidades a menor valor.
- Puede funcionar de manera mixta con otras tipologías de venta sin problemas.

### Oportunidades:

- Abre el mercado a un nuevo cliente que quedaba excluido por falta de ahorros en dólares.
- Posibilidad de hacer las ventas a través de plataformas por internet.
- Es una metodología que mueve mucho dinero en todo el mundo y está en constante crecimiento.
- Globaliza el proyecto, ya que puede invertir gente de todo el mundo.

### Debilidades:

- La obligación de pago que genera el inversor genera una carga administrativa y contable mayor a la hora de hacer los flujos de dinero.
- Al ser un proyecto globalizado, ante el fracaso hay una gran exposición de la marca.

### Amenazas:

- Al ser un sistema nuevo la seguridad jurídica es escasa, esto puede variar en el tiempo con nuevas reglas o impuestos generando gastos no calculados.
- Falta de conocimiento del sistema en Argentina.

## IMPLEMENTACIÓN LEGAL

La mejor manera para implementarlo, dando seguridad jurídica a todas las partes es mediante un fideicomiso. La posibilidad de diversificar los ingresos disminuye el riesgo, ya que un cliente podría ingresar diferentes montos a varios proyectos. El fideicomiso se ensamblaría de manera tradicional, pero con un nuevo adherente como inversor.

*“Habrá Fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario”. Susana R. Jerez. Septiembre de 2013.*

Integrantes del fideicomiso:

- 1) FIDUCIANTE: Inicialmente serán los inversores del crowdfunding, que solventarán los fondos para la adquirir el terreno e iniciar la obra.
- 2) FIDUCIARIO: La empresa desarrolladora, encargada de llevar a cabo el proyecto desde el inicio comprando el terreno, hasta finalizarlo vendiendo las unidades.
- 3) BENEFICIARIOS: Serán los compradores de las unidades funcionales una vez terminada la obra. Con este dinero se solventarán los pagos a los inversores y sus respectivos porcentajes de ganancias. Podrán ser los inversores iniciales aportando la diferencia o nuevos compradores que paguen la totalidad del valor de estas.
- 4) FIDEICOMISARIO: El comprador final de las unidades funcionales.

La diferencia con un fideicomiso al costo tradicional será que los fiduciantes aportarán el capital inicial a cambio de un rédito económico que obtendrán con la venta del emprendimiento. El micro mecenazgo permitirá aumentar la cantidad de inversores y reducirá el riesgo de estos ya que el aporte de cada uno será mucho menos al valor de una unidad funcional completa.

*“En Argentina, el crowdfunding fue implementado mediante la Ley N° 27.349 (la “Ley”), publicada en el Boletín Oficial el 12 de abril de 2017, con el objeto de fomentar el financiamiento de la industria de capital emprendedor a través del mercado de capitales.” Marzo 2018, Marval O’Farrell y Mairal*

Actualmente los jóvenes profesionales disponían de un 42% de sus ahorros a viajar, con la actual pandemia hay un mercado muy grande con ahorros estancados. Tienen un perfil arriesgado de inversión buscando el máximo retorno a corto plazo. La construcción podría dar un retorno muy alto en dólares con niveles de riesgo mucho menores (mayor rendimiento que bonos soberanos, y los bonos se renegocian y no pagan lo pactado).

## MERCADO DE REVENTA

Para poder pagar los dividendos de los inversores, se liquidará las ganancias de las compras de las unidades al final del proyecto. Por lo que se estipulará el margen calculado, pero no se sabrá exactamente hasta el día de la venta las ganancias del inversor.

## LÍMITES DE INVERSIÓN EN EL SISTEMA DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO

*“Los inversores no podrán destinar dentro de un mismo año calendario, a la adquisición de instrumentos de Financiamiento Colectivo, más del 20 % de los ingresos brutos anuales conforme el último ejercicio fiscal cerrado.” Marzo 2018, Marval O’Farrell y Mairal*

El límite de inversión también será dado por el número de unidades a la venta, ya que nunca podrá superar el porcentaje total del proyecto menos el dividendo.

## MERCADO DE IMPLEMENTACIÓN

Dado que la principal herramienta de difusión del crowdfunding es el internet, es indispensable pensar en un consumidor joven y un público que interactúe e invierta online. La bancarización y el home banking permitieron un gran avance en el control de las finanzas mediante la tecnología, y esto evolucionó en muchas herramientas de inversión. El desarrollo está apuntado puntualmente al rango entre los 25 y 35 años, donde no solo están familiarizados con las diferentes plataformas, sino que también cuentan con sueldos y ahorros considerables para poder invertir.

## Análisis de marketing del desarrollo

- El marketing será orientado a un público joven, acostumbrado a operar por plataformas. Los colores son variados, juveniles, y van orientado a lo inclusivo. Para que nadie se sienta afuera.
- Potenciar el proyecto con el entorno, una zona de la ciudad con muchos parques y zonas verdes. Generando actividades más allá de los límites del edificio.

## ESTRATEGIA DE MARKETING - POSICIONAMIENTO

Segmento etario: Familias con chicos pequeño o parejas jóvenes

Características principales del emprendimiento:

- Edificio de vivienda familiar, con disponibilidad de unidades grandes.
- Enfoque en sustentabilidad y pocos amenities para abaratar expensas.

Diferentes formas de inversión, no solo la compra sino financieramente ser parte como inversor como crowdfunding. Permitiendo invertir a gente que no llega a comprar un departamento, con montos menores haciendo que todos sean parte del proyecto.

#### EQUIPO DE VENTA

- Inmobiliarias serán utilizadas solo con información parcial para atraer a los potenciales clientes al showroom.
- Mercados Selectivo/Mercado Cautivo. Utilizar nuevas formas de inversión buscaremos que el mercado joven cautivo que no llega a comprar una vivienda pueda ser parte como inversor.
- Se utilizarán las redes para captar interesados y la información se dará en persona en los eventos organizados. Los vendedores serán capacitados para vender el proyecto como un todo y no solo la unidad que el cliente este buscando, sino como ser parte de una comunidad con ideales similares que pueda continuar una vez terminado el desarrollo.
- En inmobiliarias de la zona se podrán imágenes del desarrollo, pero no la información completa.

#### ELECCIÓN DE MEDIOS PARA COMUNICAR

- Vía Pública: Dado que es un sector de mucho flujo de gente en el terreno se pondrá cartelería.

- Comunicación en redes: Utilizando la segmentación de búsquedas se orientará el marketing a clientes de 25 años para arriba, buscando potenciales padres de familia, comunicando no solo cualidades del proyecto sino actividades integradoras.

#### HERRAMIENTAS PARA DIFUSIÓN:

- Pagina con marketing en Instagram para generar intercambio entre los usuarios y sus comentarios.
- Envío de información con actualidad del desarrollo e información relacionada a las actividades paralelas a potenciales clientes.

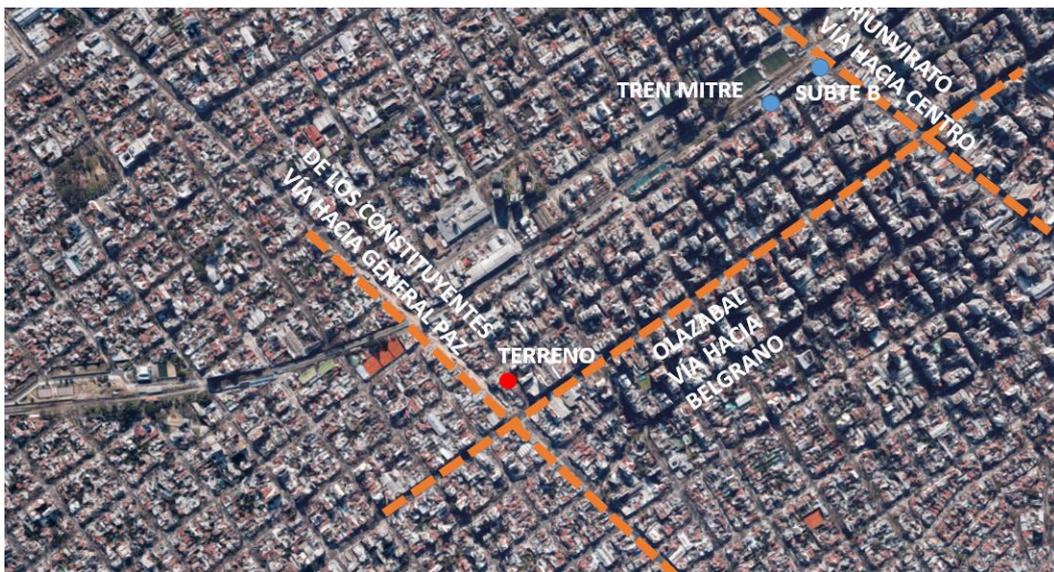
## 8. Capítulo III. Análisis factibilidad del proyecto

El desarrollo analizado para aplicar la metodología es un terreno en Villa Urquiza, se encuentra en Aizpurúa 2240. La zona es un área consolidada familiar, pero se están empezando a generar desarrollos en propiedad horizontal para un público más joven y de familias pequeñas.

Este target tiene un gran poder de ahorro, pero no lo suficiente para adquirir una vivienda propia, por lo que el crowdfunding puede ser una solución interesante.

### DESARROLLO VILLA URQUIZA - AIZPURÚA 2240

Ubicación:



Mapa obtenido de Google maps

Se encuentra cerca de avenidas importantes del barrio, con acceso rápido a general paz. También tiene estación de tren Mitre y subte B. Por lo que es una zona interconectada y con buen flujo si el comprador trabajara tanto en zona norte como en el centro (principales centros de oficinas).

## Datos demográficos de la zona:

### Datos demográficos

POBLACION  
50915 habitantes

CONVIVEN  
57%

ESTUDIOS UNIVERSITARIOS  
28%

#### COMPOSICION

46% HOMBRES

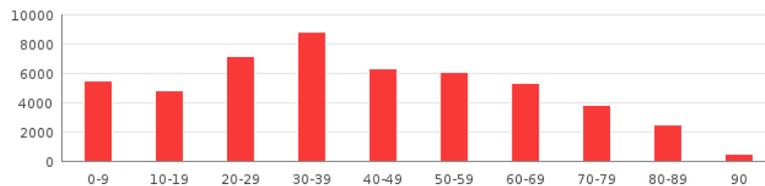
54% MUJERES

#### PROPIETARIOS

76% PROPIETARIOS

24% INQUILINOS

#### DISTRIBUCION DE LA POBLACION POR EDAD

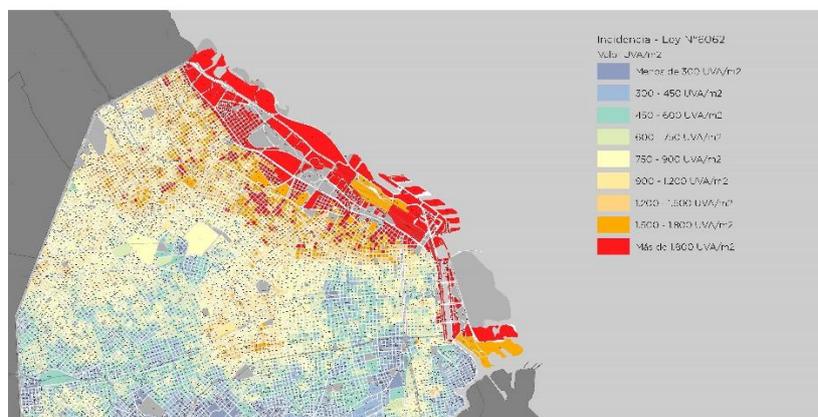


Datos obtenidos de reporte inmobiliario 2020

La zona fue seleccionada principalmente por su público en el rango deseado entre los 25 y 35 años, gran composición de propietarios. De la población tan solo el 28% es estudiante.

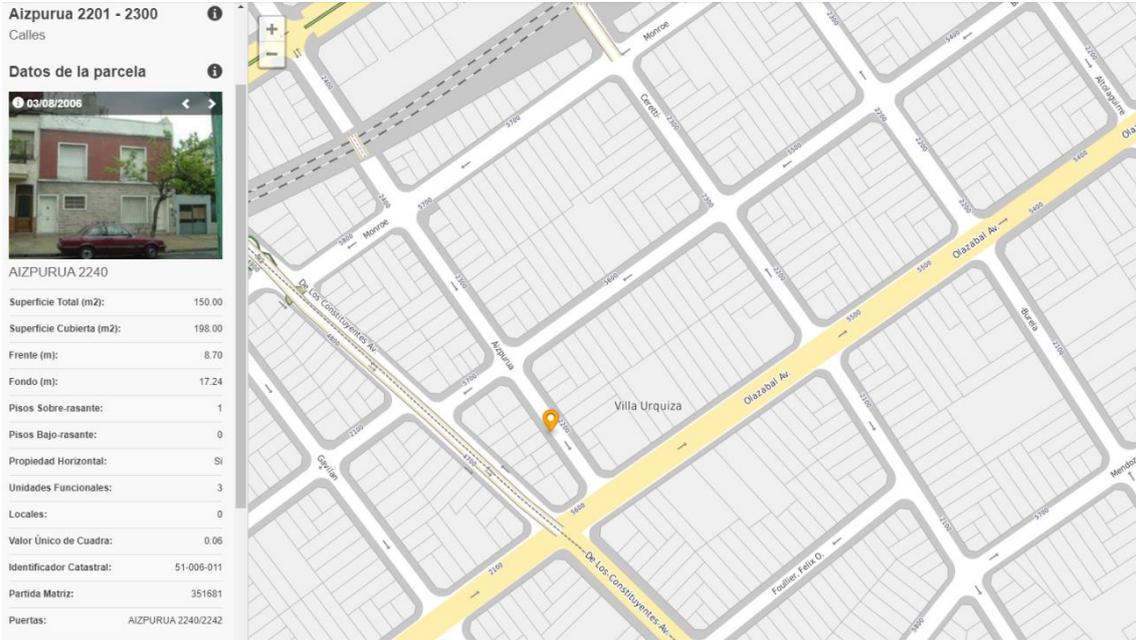
#### PINCIDENCIA DEL TERRENO EN EL PROYECTO

Otro aspecto de elección fue su costo de incidencia, que con un valor de 430.000 dólares sobre los 840m<sup>2</sup> vendibles, da una incidencia de 511,9 dólares. Un valor intermedio en el mercado de capital, en una zona muy consolidada, principalmente por el target de clase media.



Datos obtenidos de mapa interactivo de Buenos Aires ciudad

## PARAMETROS URBANISTICOS



La parcela tiene un ancho de 8.70m por 17,24m de fondo. En el área se puede construir una altura de 22,80 metros de altura con dos retiros

### Altura máxima permitida según la normativa vigente

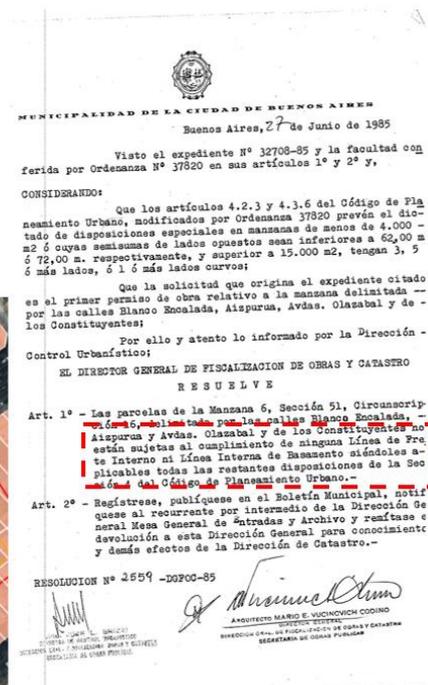
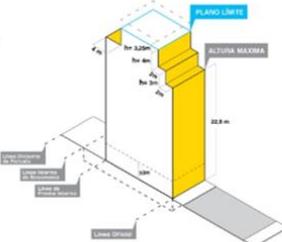
ALTURA FRANJA EDIFICABLE

**22,80 metros + dos retiros**  
altura máxima permitida

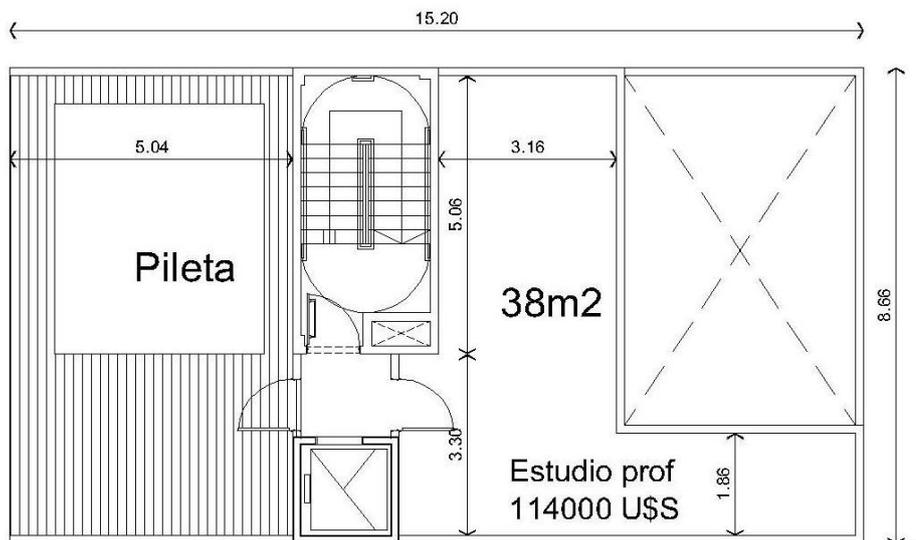
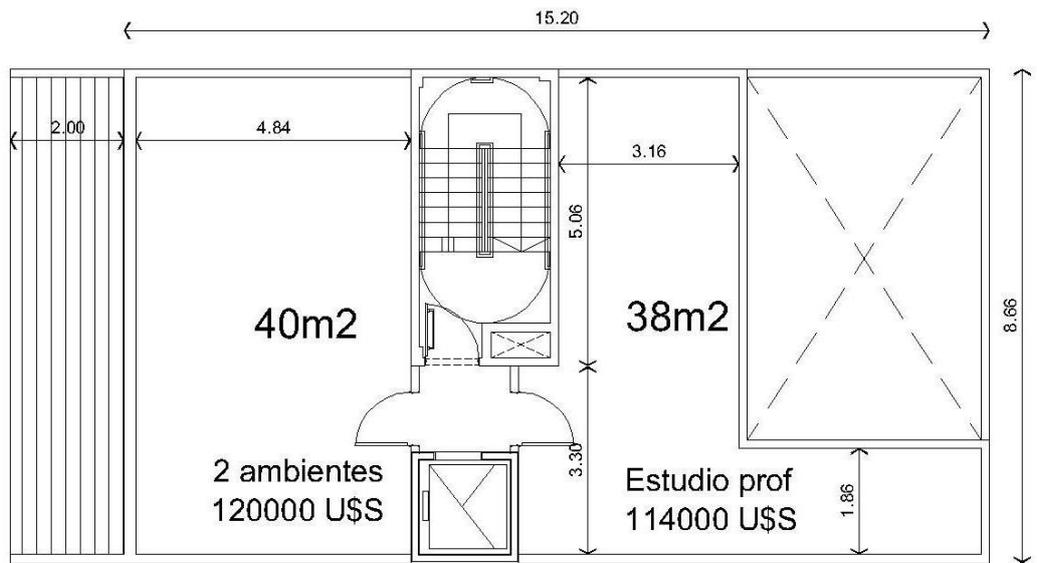
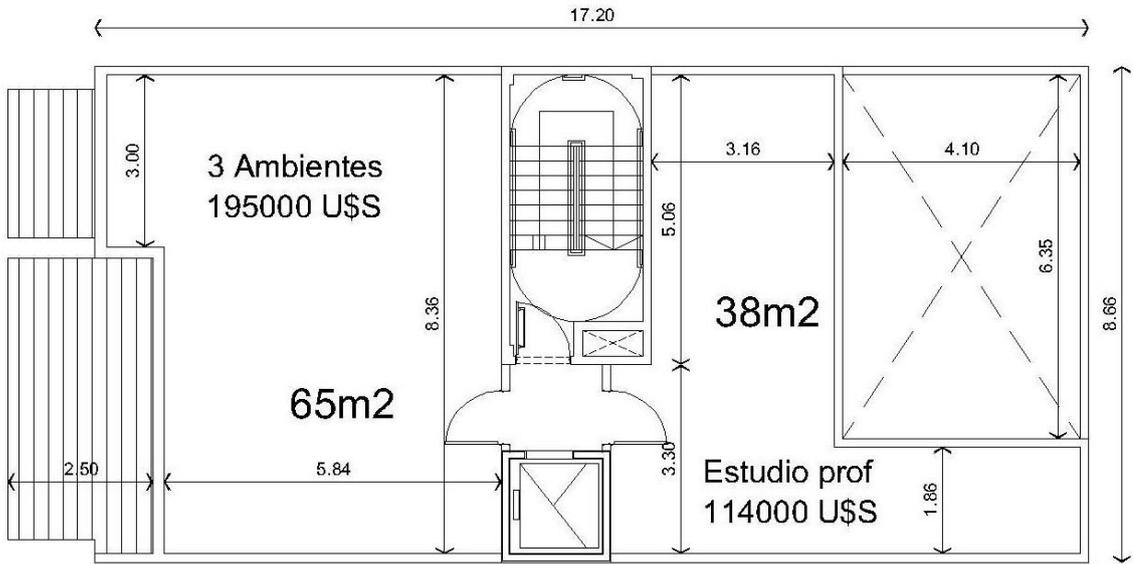
#### Unidades de Sustentabilidad de Altura Alta

Se trata de la Unidad de Sustentabilidad de Altura Alta que los corredores, con alturas adecuadas a los espacios públicos de calles y avenidas barriales. Altura Máxima: 22,8 metros. Altura Planta Baja mínima: 3 metros, la cual no podrá tener una cota inferior a cero en los primeros 6 metros de Fondo contados desde la Línea Oficial con excepción de rampas vehiculares y escaleras.

La altura podrá variar si: existe algún edificio lindero Catalogado (Artículo 3.6 Anexo II) o la altura del edificio lindero es mayor a la de la Unidad de Edificabilidad (Artículo 6.5.5).



PLANTAS POSIBLES  
 PLANTA TIPO, 8VO Y TERRAZA



*Tomas Belotti* MDI  
 T. BELOTTI

## PRICING

DEPARTAMENTOS 3 AMBIENTAS					
	Cubiertos	Semicubiertos	Vendibles	2200	2700
PB		0	0	0	0
1	55	20	65	145200	178200
2	55	20	65	145200	178200
3	55	20	65	145200	178200
4	55	20	65	145200	178200
5	55	20	65	145200	178200
6	55	20	65	145200	178200
7	55	20	65	145200	178200
8 (4 amb)	70	17.32	78.66	173052	212382
9	38	17.32	46.66	102652	125982
Subtotal A	493	174.64	580.32	1292104	1585764
ESTUDIOS PROFECIONALES					
	Cubiertos	Semicubiertos	Vendibles	2200	2800
1	38		38	85800	106400
2	38	-	38	85800	106400
3	38		38	85800	106400
4	38		38	85800	106400
5	38		38	85800	106400
6	38		38	85800	106400
7	38		38	85800	106400
Subtotal B	266	0	266	600600	744800
Cocheras				40000	40000
Total		174.64	846.32	1932704	2370564

## RESUMEN DE METROS CUADRADOS

<b>PB</b>	2 cocheras – SUM
<b>1º A 7º</b>	7 Departamentos 3 ambientes (65m <sup>2</sup> ) y 7 Estudios profesionales (38m <sup>2</sup> ) = 721m <sup>2</sup>
<b>8º</b>	Departamentos 2 ambientes (40m <sup>2</sup> + terraza 17m <sup>2</sup> ) y 1 estudio profesionales(38m <sup>2</sup> ) = 78m <sup>2</sup>
<b>9º</b>	1 estudio profesional (38m <sup>2</sup> + terraza 17m <sup>2</sup> ) – Pileta = 38m <sup>2</sup>

## RESUMEN DE COSTOS DE CONSTRUCCION

M2 propios	840m <sup>2</sup> cubiertos
<b>Plusvalía</b>	U\$S 120000
<b>Obra</b>	800 U\$S/m <sup>2</sup>  342m <sup>2</sup> comunes + 840m <sup>2</sup> propios  1182 m <sup>2</sup> totales

**TOTAL OBRA U\$S 945600**

**TOTAL U\$S 1065600**

CON EL FIN DE TENER UN PANORAMA REALISTA DEL ANÁLISIS SE DESARROLLARÁN DOS CASOS (teniendo en cuenta valores promedios de mercado referenciados en el barrio):

- a) Uno más optimista con el valor promedio pre-pandemia 2020 con el m2 a 2500usd
- b) Otro más realista de acorde a la realidad socio económica actual de 2300usd

Se contempla una inversión inicial mediante crowdfunding de 500.000 dólares, antes del inicio de la obra. Cada 6 meses que se da la opción de entrada y salida de los inversores se venden unidades para ir pagando dividendos, y reducir la exposición de capital propio. Pero al ser un sistema flexible puede variar el ritmo de ventas según la necesidad del momento de la obra.

Para llegar a ese monto necesitaríamos aproximadamente 150 inversores con inversiones de aproximadamente 500.000 pesos. (tomando cotización actual MEP dic 2020).

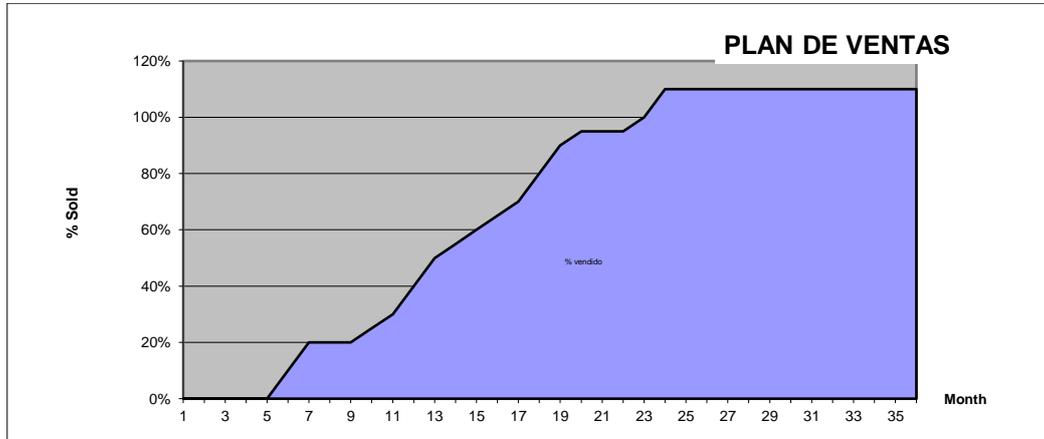
A- RESUMEN METROS CUADRADOS PERFIL DESVAFORABLE (M2 2400)

**Destino: compra-venta**  
*Sírvase ingresar los datos solicitados en esta hoja*

Costo de la tierra	{USD}	450,000 USD
Superficie a construir	m <sup>2</sup>	1182
Superficie propia (vendible)	m <sup>2</sup>	840
Costo de construcción	{USD}	800 USD
Precio de venta	{USD}	2,200 USD
Honorarios de proyecto y Dirección de Obra		10%
Gastos comerciales	%	3.5%
Gastos notariales	%	3.0%
Gastos varios	%	10%
<b>PRESTAMO BANCARIO</b>		
% de financiación	%	0%
Tasa de interés	% anual	0%
<b>PARTICIPACIÓN EN SUP. EMPRESA CONSTRUCTORA</b>		
% de participación	%	0%
Inversión alternativa	% anual	45%
<b>COSTOS IMPOSITIVOS</b>		
Alicuota de IVA	%	13.0%
Impuesto a las ganancias	%	25%
IIBB	%	4%
Otros impuestos	%	3%

## Análisis de factibilidad

### a. Estudio caso de negocio TIR y VAN



Se contempla una financiación mediante croudunding de 500.000 dólares antes de iniciar la obra. El plan de ventas se llevará a cabo de las etapas de pago de intereses a los inversores y la opción de salida de los mismo. Cada 6 meses, pagando el 7.5% del rendimiento propuesto.

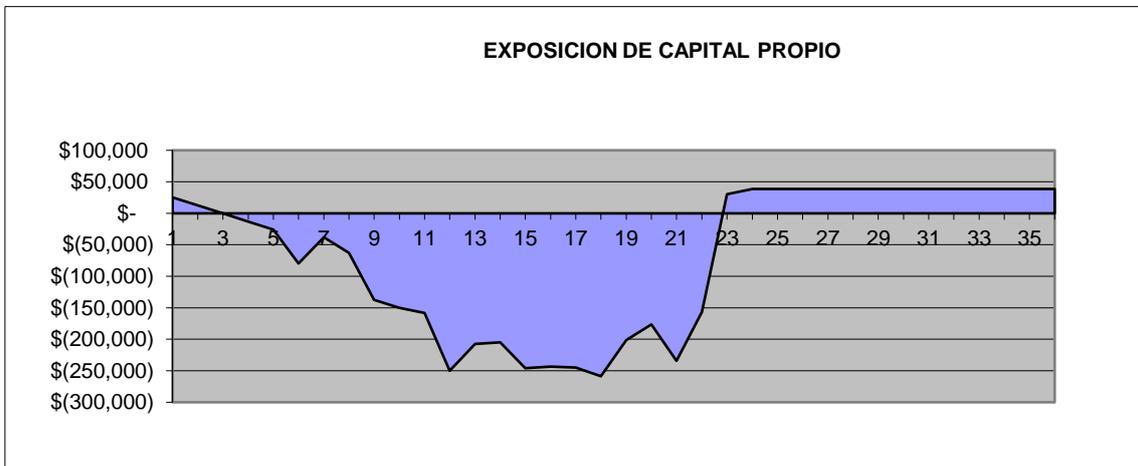
CRONOGRAMA DE OBRA			CRONOGRAMA DE VENTAS			
Mes	% avance	Avance acum	Mes	% vendido	Acumulado	
1	1.0%	1%	ok	1	0.0%	0%
2	0.0%	1%	ok	2	0.0%	0%
3	0.0%	1%	ok	3	0.0%	0%
4	0.0%	1%	ok	4	0.0%	0%
5	0.0%	1%	ok	5	0.0%	0%
6	0.0%	1%	ok	6	10.0%	10%
7	3.0%	4%	ok	7	10.0%	20%
8	3.0%	7%	ok	8	0.0%	20%
9	3.0%	10%	ok	9	0.0%	20%
10	5.0%	15%	ok	10	5.0%	25%
11	5.0%	20%	ok	11	5.0%	30%
12	5.0%	25%	ok	12	10.0%	40%
13	5.0%	30%	ok	13	10.0%	50%
14	6.0%	36%	ok	14	5.0%	55%
15	6.0%	42%	ok	15	5.0%	60%
16	7.0%	49%	ok	16	5.0%	65%
17	8.0%	57%	ok	17	5.0%	70%
18	9.0%	66%	ok	18	10.0%	80%
19	9.0%	75%	ok	19	10.0%	90%
20	10.0%	85%	ok	20	5.0%	95%
21	10.0%	95%	ok	21	0.0%	95%
22	3.0%	98%	ok	22	0.0%	95%
23	1.0%	99%	ok	23	5.0%	100%
24	1.0%	100%	obra finalizada	24	10.0%	110%
25	0.0%	100%	ok	25	0.0%	110%
26	0.0%	100%	ok	26	0.0%	110%
27	0.0%	100%	ok	27	0.0%	110%
28	0.0%	100%	ok	28	0.0%	110%
29	0.0%	100%	ok	29	0.0%	110%
30	0.0%	100%	ok	30	0.0%	110%
31	0.0%	100%	ok	31	0.0%	110%
32	0.0%	100%	ok	32	0.0%	110%
33	0.0%	100%	ok	33	0.0%	110%
34	0.0%	100%	ok	34	0.0%	110%
35	0.0%	100%	ok	35	0.0%	110%
36	0.0%	100%	ok	36	0.0%	110%

CONTEMPLANDO UN MERCADO FAVORABLE Y UN METRO CUADRADO DE 2.500M2:

La inversión de capital propio se da en el medio del desarrollo, que se paleara con el inicio de preventa pasando el mes 6.



La máxima exposición de capital propio sería de casi 250.000 USD y se daría en el medio del proyecto, con la posibilidad de venta de unidades si es necesario para solventar las obligaciones.

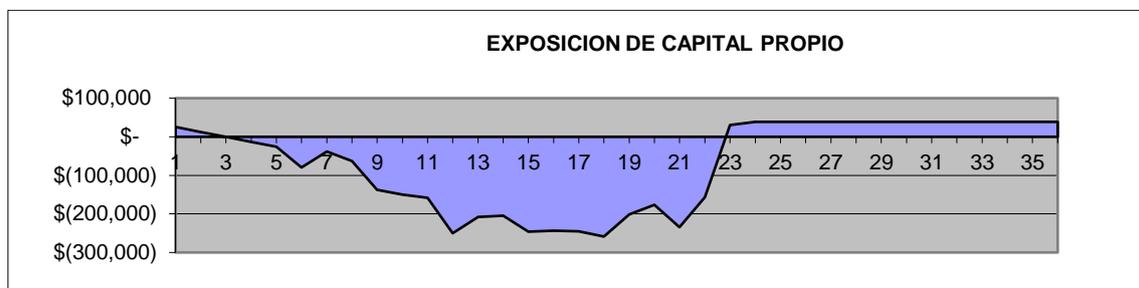


CONTEMPLANDO UN MERCADO MAS DESFAVORABLE CON UN METRO CUADRADO DE 2.300M2:

Dándose el momento de mayor exposición en la mitad del desarrollo. Pudiendo apalancar el mismo con venta de unidades.



La máxima exposición de capital propio sería de casi 260.000 USD y se daría en el medio del proyecto, con la posibilidad de venta de unidades si es necesario para solventar las obligaciones.



### CONCLUSION FACTIBILIDAD

El dueño del terreno pidió inicialmente U\$S 500000 en base a una tasación que realizó un 3ero de su confianza. A los días se contactó diciendo que estaba dispuesto a bajar el precio, que estaba abierto a contraofertas. Sugirió bajarlo a U\$S 430000.

Según lo estudiado, para obtener una rentabilidad del 45% se podría pagar hasta U\$S 672000. Por lo que es posible plantear un panorama donde se pagara un 15% anual (considerando una obra de 3 años).

Los primeros 6 meses se utiliza para el ensamblado del fideicomiso y marketing. Con 500.000USD financiado mediante crowfunding se puede adquirir el terreno e iniciar los trabajos. Teniendo un aproximado de 18 meses de obra si finalizara en el tiempo establecido.

Al mes 6 de la obra (mes 12 del emprendimiento) puede iniciar la venta de unidades para ir pagando la remuneración a los inversores y la salida si alguno quiere retirar los fondos anticipadamente.

Una vez finalizada por completo se terminan de vender todas las unidades funcionales y se da por terminado el fideicomiso retribuyendo a todos los inversores.

Contemplando la inversión inicial mediante el micro financiamiento la TIR del desarrollo da muy positivo, aun considerando la venta del m2 pesimista. Por lo que sería un desarrollo factible siempre y cuando el metro cuadrado no baje más de los valores analizados.

## 9. Conclusión general

Mediante el análisis del proyecto de viviendas Villa Urquiza concluyo que mediante el aporte de 500.000 dólares por medio de crowdfunding podemos obtener el terreno por 430k y dar lugar a inicios de trabajos. Sin necesidad de preventa de pozo, pero arrancando la venta cada 6 meses donde ingresan y egresan inversores y es necesario pagar dividendos además de los avances de obra.

No obstante, la posibilidad de ingresar en pesos, y tener un redito de 15% en dólares es muy alta para las tasas de plazos fijos u opciones similares locales, el sistema está muy poco desarrollado en Argentina. El mercado financiero está muy acotado, en particular a la baja tasa de bancarización de la comunidad y falta de conocimiento del sistema. Para llegar al monto necesario considero que falta el crecimiento del sector para que se contemple como una opción segura.

Lo positivo del sistema es que, de no completar los montos establecidos por micro mecenazgo, al ser tan flexible, permite que se pueda volver a los métodos tradicionales de preventa de unidades a menor costo y así evitar que se pare la obra.

Trabajando con un sistema mixto ayuda a incorporar un inversor que estaba por fuera de los desarrollos convencionales, pero permite seguir con la metodología tradicional de venta de unidades en paralelo. En un mercado donde el financiamiento es clave, el crowdfunding es una herramienta muy útil para unir la falta de oferta para los inversores y la falta de financiamiento para los desarrolladores.

## 10. Bibliografía

- 1 Forbes: Los cinco tips del crowdfunding inmobiliario, Autor Robadmin, Julio 2018. Revista INICSA. Recuperado de <https://www.inicsa.com.ar/forbes-los-cinco-tips-del-crowdfunding-inmobiliario/>
- 2 Nueva ley de alquileres [https://www.clarin.com/economia/nueva-ley-alquileres-oferta-suba-precios-temores-indexacion-contratos\\_0\\_ZxE9KLOil.html](https://www.clarin.com/economia/nueva-ley-alquileres-oferta-suba-precios-temores-indexacion-contratos_0_ZxE9KLOil.html)
- 3 Que podes comprar con tu sueldo <https://www.cronista.com/apertura-negocio/realstate/Que-departamento-y-donde-te-podes-comprar-con-tu-sueldo--20200512-0002.html>
- 4 ¿Cuáles son las nuevas restricciones para comprar dólares?, Autor BAE negocios. Noviembre 2019. Revista BAE negocios. Recuperado de <https://www.baenegocios.com/economia/Cuales-son-las-nuevas-restricciones-para-comprar-dolares--20200929-0044.html>
- 5-6 ¿Qué hacemos con los pesos?: 5 alternativas para invertir en moneda local una vez que ya se compraron los USD 200 mensuales, Autor Matías Barbería. Agosto 2020. Revista Infobae. Rescatado de <https://www.infobae.com/economia/2020/08/23/que-hacemos-con-los-pesos-5-alternativas-para-invertir-en-moneda-local-una-vez-que-ya-se-compraron-los-usd-200-mensuales/>
- 7 ¿Qué hacemos con los pesos?: 5 alternativas para invertir en moneda local una vez que ya se compraron los USD 200 mensuales, Autor Matías Barbería. Agosto 2020. Revista Infobae. Rescatado de <https://www.infobae.com/economia/2020/08/23/que-hacemos-con-los-pesos-5-alternativas-para-invertir-en-moneda-local-una-vez-que-ya-se-compraron-los-usd-200-mensuales/>
- 8 ¿Qué es el Crowdfunding Inmobiliario?, Autor Justina Dhers. Diciembre 2018. Crowdium. Rescatado de <https://www.crowdium.com.ar/noticias/que-es-el-crowdfunding-inmobiliario>

9 BrickCoin, tesis Universidad de Belgrano. Arq. Lowentein.

10 xxii Congreso nacional de tribunales de cuentas, órganos y organismos públicos de control externo de la república Argentina. Susana R. Jerez. Septiembre de 2013.

11 Crowdfunding, R Beller. Marzo 2018, Marval O´Farrell y Mairal. Rescatado de artículo <https://www.marval.com/publicacion/crowdfunding-13154>

12 Crowdfunding, R Beller. Marzo 2018, Marval O´Farrell y Mairal. Rescatado de artículo <https://www.marval.com/publicacion/crowdfunding-13154>

13 Datos obtenidos de banco BVBA, Artículo ¿Cuánto mueve el crowdfunding?, Agosto 2018. <https://www.bbva.com/es/cuanto-mueve-crowdfunding/>

14-15 La tendencia que democratiza la construcción, agosto 2019. Artículo rescatado de <https://amexcorporate.com.ar/multitaskers/gestion-empresaria/que-es-el-lsquocrowfundingsquo-inmobiliario-la-tendencia-que-democratiza-la-construccion>

16 Trabajo de factibilidad MDI con Burones 1er año – Por Tomas Belotti

17 trabajo de Marketing MDI 2do año – Diego Schnitman/ Tomas Belotti

18 Mapa valor de incidencia del suelo Buenos Aires Ciudad

<https://www.buenosaires.gob.ar/node/desarrollo-urbano-y-transporte/ley-para-el-desarrollo-urbano-y-habitat-sustentable/mapa-0>

19 Análisis demográficos Villa Urquiza, <https://www.reporteinmobiliario.com/nuke/cat27-indices.html>