



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO
DEPARTAMENTO DE ARQUITECTURA
ESCUELA DE POST GRADO

ACTIVIDAD FORMATIVA EQUIVALENTE A TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MAGISTER EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

CREACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIO QUE PROPICIE LA DEMOCRATIZACIÓN
DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN CÚCUTA, COLOMBIA.

“Crowdfunding Inmobiliario”

Autor: Arquitecto Juan Diego Ibarra Sánchez
Profesor Guía: Arquitecto Jing Chang Lou

Santiago de Chile, 2018.

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN EJECUTIVO.....	3
2. ANTECEDENTES GENERALES	
2.1. Introducción.....	4
2.2. Situación problema – Oportunidad.....	6
2.3. Objetivos.....	8
2.3.1. Generales.....	8
2.3.2. Específicos.....	9
2.4. Metodología y Limitaciones.....	10
2.5. Estado del Arte.....	11
3. ACTORES INTERESADOS EN LA INVERSIÓN INMOBILIARIA, OFERTA Y DEMANDA DE UNIDADES DE VIVIENDA EN ALTURA DESTINADAS A INVERSIÓN	
3.1. Identificación de los actores interesados y análisis del contexto general y necesidades específicas con respecto a la inversión inmobiliaria en la actualidad.....	15
3.2. Dimensionamiento de la oferta y demanda de unidades de vivienda destinadas a inversión.....	19
3.3. Identificación de alternativas de inversión que responden a la demanda existente, según el nivel de riesgo.....	32
4. COMPRENSIÓN DEL CONCEPTO DE CROWDFUNDING Y SU POSIBLE APLICACIÓN EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA	
4.1. Concepto de <i>crowdfunding</i> desde diferentes perspectivas y referentes que se han implementado en otros países.....	41
4.2. Análisis de viabilidad de los modelos identificados de <i>crowdfunding</i> en la industria Inmobiliaria de Cúcuta, Colombia.....	51
5. PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO QUE FACILITE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA COLECTIVA, PROMOVRIENDO LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA INVERSIÓN Y SOLUCIONANDO EL PROBLEMA DE STOCK DE LAS INMOBILIARIAS	
5.1. Planteamiento y desarrollo del modelo de negocio basado en la investigación.....	54
5.2. Evaluación financiera de la propuesta, rentabilidad.....	60
6. CONCLUSIONES.....	69
7. BIBLIOGRAFÍA.....	78

1.) RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, muchas inmobiliarias en Colombia como en otros países se encuentran evaluando y desarrollando nuevos proyectos de vivienda en altura todos los años. Sin embargo, en cada uno de estos proyectos siempre quedan varios departamentos en *stock*, los cuales resultan difíciles de vender. Lo anterior, se debe al alto costo que adquieren estos inmuebles después de construidos, ya que se han valorizado en el tiempo, y además las personas ya no disponen de largos plazos para cancelar el pie. Esto trae consecuencias negativas para todas las partes, por un lado, a las inmobiliarias les impide crecer y seguir lanzando nuevos proyectos dado que necesitan flujo, y por otro lado las personas se ven afectadas ya que les resulta cada vez más difícil invertir en el sector inmobiliario.

Dados los antecedentes, en este trabajo se propone la evaluación de un modelo de negocio basado en el *crowdfunding* o financiamiento colectivo, el cual consiste en una plataforma de inversión colectiva que permita a las personas comprar estas unidades por fracciones para luego arrendarlas y generar rentabilidad sobre su inversión. Si anteriormente se necesitaba una persona que tuviera diez pesos para invertir en un departamento ya construido, ahora se buscarán diez personas que tengan un peso y así lograr democratizar la inversión inmobiliaria, junto a ello solucionar el problema de stock remanente.

En este orden de ideas, se desarrollaron tres capítulos en los que se propone inicialmente entender y analizar las necesidades y características de las dos partes interesadas en este modelo de negocio (inmobiliarias y posibles inversionistas). Estudiar la oferta y la demanda existente en Cúcuta, Colombia. Posteriormente, definir y comprender el concepto de *crowdfunding* y ver su posible aplicación en la industria inmobiliaria. Por último, desarrollar y evaluar este modelo de negocio aplicado en un ejemplo de inversión en una de las inmobiliarias que ha sido caso de estudio en este trabajo, con el objetivo de determinar la factibilidad de esta idea de negocio, y si termina de resolver las necesidades tanto de las inmobiliarias como de los inversionistas.

2.) ANTECEDENTES GENERALES

2.1) Introducción

La idea surgió debido a una motivación personal por un tema en común que sufren todas las inmobiliarias, principalmente las que hoy en día venden y construyen en la ciudad de Cúcuta, Colombia, y es el *stock* que demora en venderse después de construido el proyecto. Lo anterior ocurre por varias razones, sin embargo, una de las más relevantes es el alto valor del inmueble, producto de la inevitable valorización y al plazo ajustado para pagar el pío de la propiedad.

Esta situación se debe a la forma como funciona la industria inmobiliaria en Colombia, esta tiene dos factores fundamentales que trascienden significativamente en el momento de hacer una inversión en un bien inmueble. El primero, es la valorización, la cual tiene ciertas variables que la ocasionan como la ubicación y las terminaciones, el segundo factor es el tiempo, que condicionará varios factores importantes en la industria inmobiliaria. En Colombia, la mayoría de las inmobiliarias también son constructoras, estas poseen la capacidad de vender y construir un mismo proyecto, pero para llegar a esto, deben financiarse a través de una entidad bancaria, la cual presta capital para la construcción únicamente después de que la inmobiliaria ha vendido el 60% del total de las unidades. Estas ventas que aún no son efectivas, ya que están únicamente separadas con una promesa de compra y venta y tienen la posibilidad de desistir de la compra más adelante, lo que prolongaría aún más los tiempos de desarrollo de los proyectos.

Por lo anterior, las inmobiliarias en Colombia empiezan a construir después de varios meses de estar vendiendo, incluso pueden pasar hasta dos años en ventas, y en todo este tiempo los proyectos siguen valorizándose y aumentando cada vez más su valor comercial, lo cual reduce mucho la posibilidad de que las personas puedan comprar un departamento después de que ya esté construido, debido a que se ha encarecido mucho y los plazos para cancelar el pío (30% del valor total del inmueble) son muy acotados. Estos plazos están completamente ligados al tiempo que tarda la inmobiliaria en llegar al 60% del total de las ventas, de esta manera las personas tienen este tiempo para ir cancelando el pío, el cual es un monto que se va dividiendo por la cantidad de meses que queden restantes. Es por esto, que las personas que llegan a comprar en los últimos meses cuando el proyecto ya está construido, no tienen mucha flexibilidad en tiempos de pago.

En la búsqueda de soluciones y alternativas para mitigar este problema del valor tan alto de los departamentos, aparece un concepto que ha tomado bastante renombre en los últimos años en el mundo de la innovación, y es el *Crowdfunding*, el cual ya ha sido implementado por varias industrias a la fecha, y es una oportunidad latente para implementarlo en la industria inmobiliaria.

Crowdfunding es una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo, consiguen financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas, participaciones de forma altruista.¹ (Revista Digital MicroDinero, 2015, Vivus Finance).

Hoy por hoy se están generando este tipo de redes de inversión para financiar múltiples proyectos de arte, música, emprendimientos, esto con el único fin de democratizar las grandes inversiones y generar flujo a quienes venden o proponen este tipo de proyectos.

Por otro lado, están los compradores: comúnmente es conocida la importancia de ahorrar y de pensar en el futuro, a su vez todo el mundo sabe que los bienes inmuebles son una gran alternativa de inversión, dado que tienden a valorizarse con el tiempo y son un bien tangible. Sin embargo, cuando llega el momento de la compra, una vez más aparece el problema inicial de esta discusión, y es que resulta muy costoso comprar un departamento y los ahorros no son suficientes.

Pero ¿Qué pasaría si se compra un bien inmueble entre varios? ¿Y qué tal si se arrienda y se distribuye el dividendo mensual? ¿Y si se vendiera más tarde y se gana su valorización?

Es aquí donde surgen varias ideas en las que aparece una posible respuesta y es el *Crowdfunding*, el cual es el concepto central que dará pie a la investigación e implementación en la industria inmobiliaria y como solucionar el problema de *stock* de las inmobiliarias.

¹ Revista Digital MicroDinero, 2015, Vivus Finance.
Revista de Economía.

2.2.) Situación Problema - Oportunidad

El concepto de ahorro en Colombia como en muchos países de América Latina es un tema de alta relevancia para todas las personas, no obstante, es una realidad indiscutible que en la mayoría de los casos no se realiza de la mejor manera. De hecho, estudios del Departamento Nacional de Planeación, evidencian que Colombia ha tenido una tendencia bastante baja sobre la capacidad de ahorro en los últimos 30 años. Lo anterior en muchos de los casos es consecuencia del bajo conocimiento financiero, lo que a su vez resulta siendo una oportunidad de exploración y de mejora de este ámbito.

Visto el ahorro como una oportunidad, es importante aclarar qué se entiende por este concepto desde la perspectiva de una persona latinoamericana, dado que es muy diferente a la perspectiva que se tiene en países anglosajones donde no existe mayor preocupación por este tema. El Centro de Estudios Estratégicos Latinoamericanos (CEELAT) define la capacidad de ahorro como:

La facultad para destinar parte del ingreso monetario no en gastos prioritarios sino en reservas para necesidades o inversiones futuras, ya sea a través de una institución autorizada por la ley o mediante otras formas convencionales de captación de dinero.² (Laboratorio de Mapeo, Julián García, 2014, Capacidad de Ahorro en Colombia).

En Colombia y en América Latina, cuando se habla de ahorro e inversión lo primero que se viene a la mente son dos ítems: entidad bancaria y bienes raíces o propiedades. En cuanto al primero, se tienen las diferentes herramientas que ofrece la entidad para acumular o invertir este capital excedente, caso contrario cuando se habla de tierra o propiedades, tiene que ver un poco más con las raíces y el origen de las personas. Todo parte en la época de conquista, cuando se impuso no solo la creencia religiosa y el idioma sino el valor de la tierra, y como esta se asocia directamente con la riqueza de una persona.

Dicha creencia, ha permanecido hasta el día de hoy y es muy potente en la sociedad, como ejemplo se puede revisar la inversión en vivienda nueva en Colombia según las cifras de Coordinada Urbana, la cual alcanza los 32.4 billones de COP (351.690.399 USD) en los últimos doce meses, lo que representa un área comercializada de 11.6 millones de metros cuadrados y más de 174.373 unidades habitacionales. Cifras que simbolizan gran parte de la riqueza de los colombianos y que tienden a seguir incrementando gracias a la inevitable valorización.

Como consecuencia de esta necesidad o deseo de ser dueño de un bien inmueble, aparece un segundo actor ligado a esta oportunidad de invertir el ahorro, las inmobiliarias, las cuales están generando constantemente diferentes proyectos de vivienda, comercio, oficinas y otros.

² Laboratorio de Mapeo, Julián García, 2014, Capacidad de Ahorro en Colombia.
Centro de Estudios Estratégicos Latinoamericanos

En este caso particular se hizo enfoque en los proyectos de vivienda en altura en donde las personas compran departamentos como inversión a futuro. Dichos proyectos tienen cada vez una mejor planificación, y están pensados para suplir necesidades de las personas tanto habitacionales como de recreación, buena comunicación entre muchas otras. A su vez cumplen con distintas normativas de altura, índice de construcción, densidad y muchas otras más que son pensadas en pro de mejorar la calidad de vida de las personas. Por último, los arquitectos también se han focalizado en diseñar espacios cada vez más confortables y cómodos.

A pesar de todos los esfuerzos de las inmobiliarias por llegar a obtener el mejor producto, ubicado en la zona de más alta valorización, siempre aparece un problema común en las inmobiliarias, y es que la mayoría de los proyectos tienden a tener muy buenas velocidades de venta en los primeros meses debido al cómodo tiempo que tienen las personas para pagar el pío y las diferentes promociones de lanzamiento. No obstante, el problema empieza una vez termina la construcción del edificio y aún queda un *stock* importante por vender, el cual ya se ha valorizado y las personas no tienen muchos meses para cancelar el pío, por lo que el valor de los dividendos se torna inasequible para muchas personas, los ahorros no son suficientes para invertir en vivienda y las inmobiliarias empiezan a tener un problema de flujo, lo que les termina por impedir realizar otros proyectos nuevos.

Dado los antecedentes, existen dos actores cada uno con una necesidad específica, por un lado, están las personas que desean invertir sus ahorros en bienes inmuebles, pero es muy costoso y por el otro están las inmobiliarias quienes necesitan salir del *stock* ya construido. Por lo tanto, es justo aquí en el medio de ambos actores, donde nace una oportunidad de generar un modelo de negocio que democratice la inversión inmobiliaria y que logre beneficiar a ambas partes de la mejor manera posible.

Esquema conceptual:

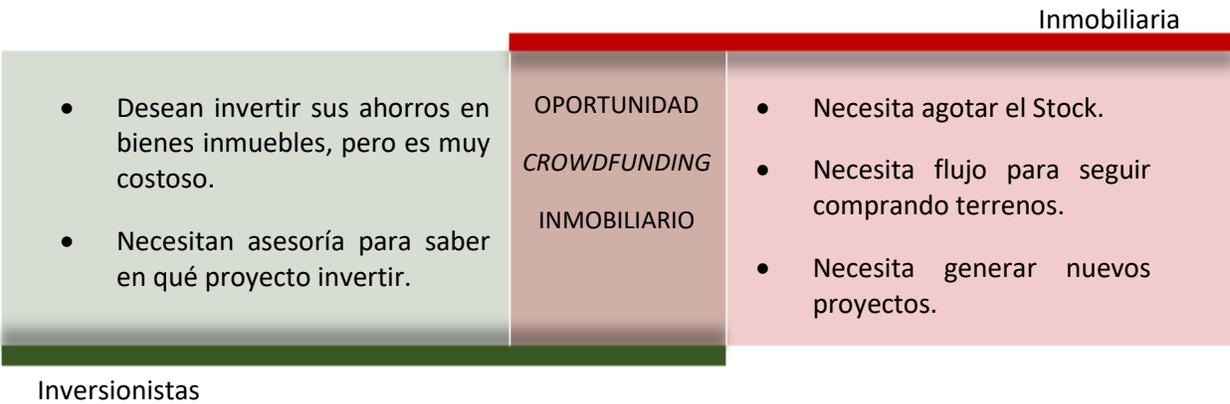


Figura 1. / Fuente: Elaboración propia

2.3.) Objetivos

2.3.1. Objetivo General

Analizar y desarrollar un modelo de negocio innovador basado en el concepto de *crowdfunding*, que promueva la democratización de la inversión inmobiliaria.

2.3.2. Objetivos Específicos

- Identificación de interesados en la inversión inmobiliaria, oferta y demanda de unidades de vivienda en altura destinadas a inversión.
- Comprensión del concepto de *crowdfunding* y su posible aplicación en la industria inmobiliaria.
- Propuesta de modelo de negocio que facilite la inversión inmobiliaria, promoviendo la democratización de la inversión y solucionando el problema de *stock* de las inmobiliarias.

2.4. Metodología

2.4.1. Tipo de investigación

La metodología utilizada para el desarrollo del trabajo inicialmente es de carácter exploratorio, con el fin de describir y comprender de la manera más clara posible toda la problemática y oportunidad existente, posteriormente, entender el concepto de *crowdfunding* y los diferentes sectores donde se ha venido incorporando este modelo de inversión y por último, cerrar con la evaluación de una propuesta de este modelo aplicado en la industria inmobiliaria, más específicamente en la puesta en marcha de un emprendimiento que logre aprovechar esta investigación al máximo.

2.4.2. Fuentes de investigación, instrumentos y resultados esperados

Con el fin de llevar a cabo el objetivo general planteado, se propuso el uso de diferentes fuentes de investigación dentro de las cuales está la empresa Inmobiliaria *Celeus Group* ubicada en la ciudad de Cúcuta en Colombia, la cual estuvo dispuesta a colaborar ya que también se ha visto afectada por el problema de *stock* como la gran mayoría de las inmobiliarias. Por otro lado, en cada objetivo específico y tópico se planteó al menos una herramienta metodológica que permitió analizar con mayor detalle cada uno de los temas propuestos. A continuación, la numeración de cada objetivo específico con sus respectivos tópicos, herramienta metodológica y resultado esperado:

1.) Objetivo específico 1

Tópicos:

1.1 Identificación de los actores involucrados y análisis de su contexto general y necesidades específicas con respecto a la inversión inmobiliaria en la actualidad.

Metodología: Con base a información de las inmobiliarias. Implementación de la metodología de árbol de problemas y oportunidades.

Resultado Esperado: Tabla de datos cualitativos de los mismos; Lista y descripción de las necesidades específicas; Esquema árbol de problemas y oportunidades.

1.2 Dimensionamiento de la oferta y demanda de unidades de vivienda destinadas a la inversión.

Metodología: A partir de estudios de mercados elaborados por la empresa Galería Inmobiliaria en Colombia, estudios de mercado propios con el formato aprendido en DAPI. Herramienta TAM-SAM-SOM para entender el tamaño del mercado.

Resultado Esperado: Mapas de localización de los proyectos analizados; Matriz de proyectos ya construidos que aún tienen inventario por vender; Características de los proyectos propuestos; Análisis de tres proyectos específicos respecto al objetivo de compra de las personas.

1.3 Identificación de alternativas de inversión que responden a la demanda existente, según el nivel de riesgo.

Metodología: Consultas a bancos para identificar productos semejantes de inversión de capitales de bajo riesgo como bonos, CDTs, entre otros. Uso de la metodología de cuantificación de mercado TAM-SAM-SOM.

Resultado Esperado: Cuadro de recopilación de data con análisis y comparación; Esquema TAM-SAM-SOM basado en los montos de ahorro de las personas.

2.) Objetivo específico 2

Tópicos:

2.1 Explicación concepto de *crowdfunding* desde diferentes perspectivas y referentes que ya lo han venido implementando en otros países.

Metodología: Análisis de empresas, páginas web empresas que actualmente usan modelos semejantes como *Housers* en España, *Brick* en Ecuador, *Lares* en Chile. Análisis de fortalezas y debilidades del modelo de *crowdfunding* según los referentes estudiados.

Resultado Esperado: Estudio comparativo entre el modelo de inversión tradicional con el modelo de crowdfunding; Matriz comparativa entre las empresas o modelos de negocio referentes y conclusiones representativas; Cuadros de fortalezas y debilidades del *crowdfunding* inmobiliario; Cuadro de preguntas frecuentes del mismo modelo.

2.2 Análisis de viabilidad de los modelos identificados de *crowdfunding* en la industria inmobiliaria de Cúcuta, Colombia.

Metodología: Esquema inicial del modelo de negocio

Resultado Esperado: Propuesta de implementación en la ciudad de Cúcuta, Colombia.

3.) Objetivo específico 3

Tópicos:

3.1 Planteamiento y desarrollo del modelo de negocio con base a la información recopilada anteriormente.

Metodología: A partir de la metodología del *Business Model CANVAS*.

Resultado Esperado: Esquema CANVAS desarrollado, Gráficos explicativos del modelo de negocio y desglose de la información.

3.2 Evaluación financiera de la propuesta con el fin de analizar su rentabilidad.

Metodología: Herramienta de evaluación de proyectos aprendida en el magíster.

Resultado Esperado: Tablas de evaluación estática y dinámica, cuadros de sensibilización de la propuesta y conclusiones al respecto.

4.) Conclusiones Finales

Limitaciones

A pesar de que, no existen limitantes significativas, en el caso de la búsqueda de información puede haber algunos retrasos por parte de las entidades bancarias o empresas relacionadas con la inversión de bajo riesgo seleccionadas para la investigación. Sin embargo, estos posibles extra-tiempos de recopilación de información fueron contemplados dentro del cronograma planteado para desarrollar la tesis.

2.5. Estado del Arte

Concepto de Crowdfunding

Según la revista digital Macro Dinero, una de las primeras acciones de *crowdfundig* se dio en 1997 en Inglaterra, este ocurrió en la industria de la música, cuando el grupo de rock británico *Marillon* recopiló fondos de muchos seguidores para financiar su gira por todo el país. Incluso ocho años antes, en 1989 otro grupo musical llamado Extremoduro financió su primer disco gracias a las donaciones de personas. Como estos ejemplos, existieron muchos otros en diferentes contextos, en los cuales se sumaron varias participaciones con el fin de financiar un proyecto o producto mucho mayor, que generó algún tipo de beneficio para un grupo de personas.³ Sin embargo, el concepto como tal aún no estaba consolidado tal y como se conoce hoy en día. Con la llegada del internet y la implementación de diversas plataformas *online*, aparece una oportunidad de consolidar este modelo de manera virtual, logrando conectar personas de todo el mundo dispuestas a financiar algún tipo de iniciativa para así lograr algún tipo de ganancia a futuro.

En el momento existen cinco tipos de *crowdfunding*, los cuales parten del mismo concepto, pero tienen un riesgo o una ganancia distinta que está asociada al fin de la inversión.

Donaciones:	Quienes realizan aportaciones no esperan beneficios a cambio.
Recompensas:	Quienes hacen aportaciones recibirán una recompensa por su contribución.
Acciones:	Quienes reciben participaciones de ella.
Préstamos o Crowdlending:	Se trata de una financiación en masa, a través de préstamos de una empresa a cambio de un tipo de interés por el dinero prestado.
Royalties:	Cuando se invierte en un determinado proyecto o empresa y se espera obtener una parte, aunque sea simbólica, de los beneficios.

Figura 2. / Fuente: Revista Dinero, Economía, Colombia.

En el desarrollo de esta investigación, se ha hecho enfoque principalmente en las acciones, en el *crowdlending* y las acciones, dado que estos dos son los más afines con la industria, teniendo en cuenta el funcionamiento de cada uno de ellos.

³ Revista Digital MicroDinero, 2015, Vivus Finance.

Por otro lado, se han formulado en el mundo distintas leyes que buscan regular este tipo de inversiones, que son generalmente de bajo riesgo. Colombia no ha sido la excepción, en el año 2017 el consejo directivo de la Unidad de Regulación Financiera (URF), aprobó el proyecto de decreto que va a regular las empresas que pretenden funcionar con este modelo de negocio, este decreto establece ciertas características tanto de inversión como de financiación a través de todo tipo de plataformas de crowdfunding, las cuales ya empezaron a entrar en el sistema financiero a partir del presente año.

El director de la URF, Felipe Lega aclaró el objetivo de esta regulación, que consiste en trazar las bases de este modelo de negocio que busca “Unir las puntas de las personas que están buscando alternativas de inversión atractivas y personas, como las pymes, que están buscando alternativas de financiación”. Según estas aclaraciones, el *crowdfunding* en Colombia, es una gran oportunidad para emprender en diferentes industrias, ya que beneficia tanto a empresas como a personas que desean invertir sus ahorros en algún tipo de proyecto.⁴

En la mayoría de los casos, cuando se busca algún tipo de financiamiento colectivo, se debe a que el valor final del producto o servicio es muy costoso, y resulta ser muy complicado de adquirir por una sola persona. Este es precisamente el caso de la industria inmobiliaria, y es aquí donde nace la oportunidad de implementar este modelo de negocio, democratizando la inversión inmobiliaria y beneficiando a inmobiliarias e inversionistas.

Dados los antecedentes, ha sido fundamental entender primero el funcionamiento de la industria inmobiliaria en Colombia, con el fin de comprender mucho mejor la situación real de las inmobiliarias y su verdadero dolor, para así poder determinar como esta se podría beneficiar del modelo de crowdfunding.

El esquema siguiente, figura 3, sintetiza la forma como funciona en la actualidad la industria inmobiliaria en Colombia, en donde el tiempo ideal de un proyecto mediano, por ejemplo, una torre de departamentos de vivienda de 12 pisos de altura es de 21 a 24 meses en promedio. En cuanto a las ventas, el 60% de estas se realiza en blanco, dando así más de 30 meses a los primeros compradores para cancelar el pie del 30% (porcentaje sobre el valor total del inmueble). Los gastos de marketing o mercadeo se hacen principalmente en todo el periodo de la venta en blanco que tiene una duración aproximada de 12 meses (este tiempo es variable según el tipo de proyecto y si resulta o no atractivo para el mercado), este porcentaje inicial es del 20% aproximadamente en el lanzamiento, y luego un 50% hasta llegar a la construcción, para un total del 70% del total de mercado y publicidad. La inversión es bastante alta, ya que es la única manera de generar venta teniendo en cuenta que se está vendiendo un bien futuro que en el momento no es tangible. Por último, en la parte superior se muestra el ideal que es cerrar ventas en el mes 21, no obstante, la realidad es otra y es aquí donde queda un inventario que generalmente representa un 10% a 15%.

⁴ Revista Digital Dinero, 2017, ¿Cómo funcionará el Crowdfunding en Colombia?

Modelo de negocio industria Inmobiliaria en Colombia

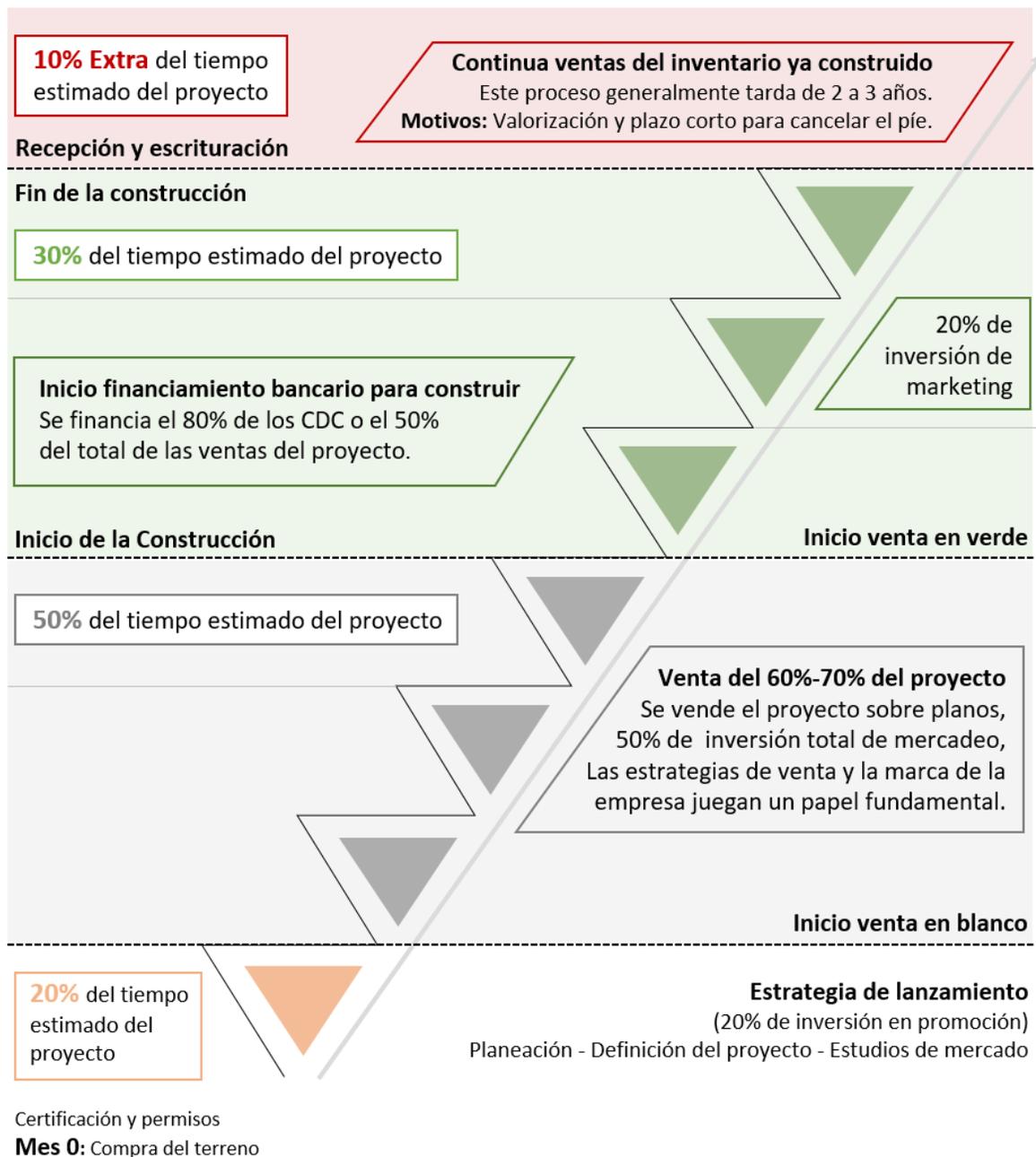


Figura 3. / Fuente: Elaboración propia basado en información de Celeus Group.

Luego de entender el modelo de negocio inmobiliario, se contrastó esta información de la Galería Inmobiliaria que es equivalente a Adimark en Chile, en donde apareció un ítem interesante que es el índice de rotación, índice que evidencia el número de meses necesarios para agotar *stock* de un segmento de mercado específico teniendo en cuenta las velocidades de venta actuales en la ciudad de Cúcuta, Colombia.

Índice de rotación (Trimestral)

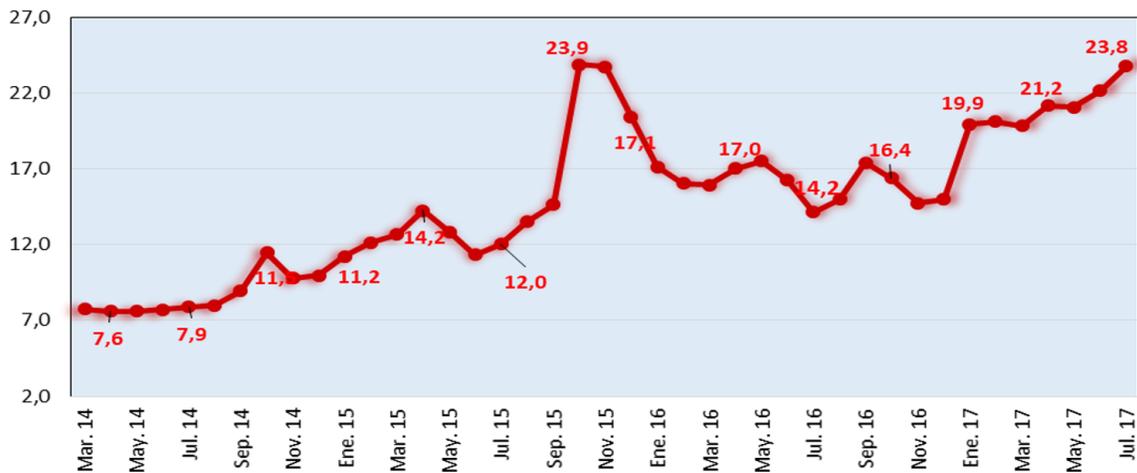


Figura 4./ Fuente: Galería Inmobiliaria

En los últimos 4 años el índice de rotación ha aumentado 16,2 puntos, a pesar de que tuvo alguna baja en el año 2016, todo el año 2017 y en la actualidad este indicador tiende a seguir en aumento, esto se debe al incremento de la oferta inmobiliaria y con ella los altos precios de compra de todas estas unidades. A Julio de 2017 los proyectos ya construidos están tardando más de 2 años en agotar *stock*, lo que es evidencia la preocupación de todas las inmobiliarias.

En conclusión, en la aparente complejidad y problemática del negocio inmobiliario en Cúcuta, aparecieron varias posibilidades y oportunidades para explotar. En este caso puntual, el trabajo se ha enfocado en el *stock* ya terminado, el cual resulta ser una oportunidad de inversión colectiva a través del *crowdfunding*, lo que beneficia a todas las personas que desean rentabilizar sus ahorros de una mejor manera, y a su vez a las inmobiliarias que necesitan flujo para seguir comprando nuevos terrenos y seguir creciendo como empresas.

3. ACTORES INTERESADOS EN LA INVERSIÓN INMOBILIARIA COLECTIVA, OFERTA Y DEMANDA DE UNIDADES DE VIVIENDA EN ALTURA DESTINADAS A ESTE FIN

3.1. Identificación de los actores interesados y analizar su contexto general y necesidades específicas con respecto a la inversión inmobiliaria en la actualidad

En correspondencia al problema planteado y la oportunidad encontrada, se identificaron principalmente dos actores iniciales, el primero es la inmobiliaria quien es la que diseña, vende y posteriormente construye las unidades de vivienda, por otra parte están las personas que desean invertir sus ahorros en bienes raíces, cabe aclarar que este nicho en particular que se detallará más adelante no necesariamente desea adquirir un departamento, en muchos de los casos simplemente es una forma de inversión, para ponerlo en arriendo y generar un dividendo mes a mes que sea más atractivo que el que ofrecen algunas entidades financieras.

Para entender un poco más a fondo el contexto de cada uno de los actores y sus necesidades de manera más específica se utilizó la metodología de árbol de problemas, la cual consta de tres partes, en el centro el problema global que enfrenta cada actor, en la parte inferior se exponen las raíces o causantes del problema y en la parte superior las consecuencias de estos problemas encontrados.

Como se muestra en el siguiente esquema, figura 5, respecto a la inmobiliaria se tienen tres principales causas del problema central que es el **crecimiento lento de las inmobiliarias**, no obstante, se hará énfasis en la primera que es la dificultad para agotar el *stock*, lo que genera falta de flujo notable ya que, todo el capital está invertido en estas unidades ya terminadas, esto implica una complicación para realizar compras de nuevos terrenos y seguir desarrollando nuevos proyectos.

En paralelo existen otras dos causas del crecimiento lento que son:

- Mala planificación de los proyectos, que es la principal causante de contratiempos, reprocesos y posteriormente retrasos en las entregas.
- Costos fijos tan elevados que tienden a limitar un poco muchas acciones de crecimiento en el negocio inmobiliario.

En definitiva, al ver las consecuencias ocasionadas por las tres causas señaladas se puede afirmar que se está dando una especie de estancamiento, tal vez esta situación no se note en el día a día, pero entre más aumenta el stock acumulado más complejo se le vuelve el problema a la inmobiliaria, llegando a un punto donde se ve obligada paralizar por completo la evaluación y el desarrollo de nuevos proyectos, para enfocarse únicamente en los departamentos ya construidos que le faltan por vender.

Árbol de problemas – Perspectiva de la Inmobiliaria

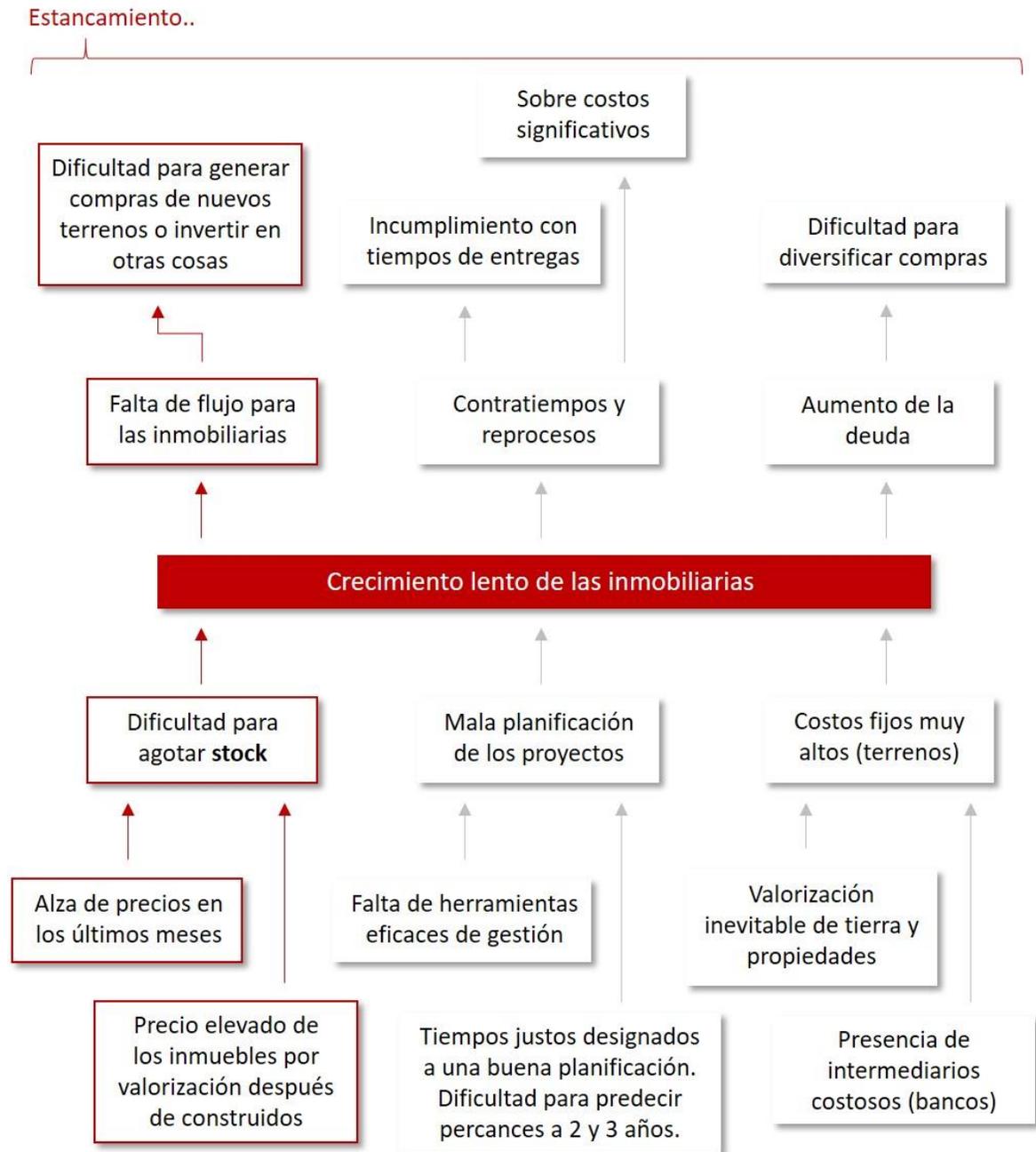


Figura 5. / Fuente: Elaboración propia basado en la información de Celeus Group

Árbol de problemas – Perspectiva de los inversionistas (personas).

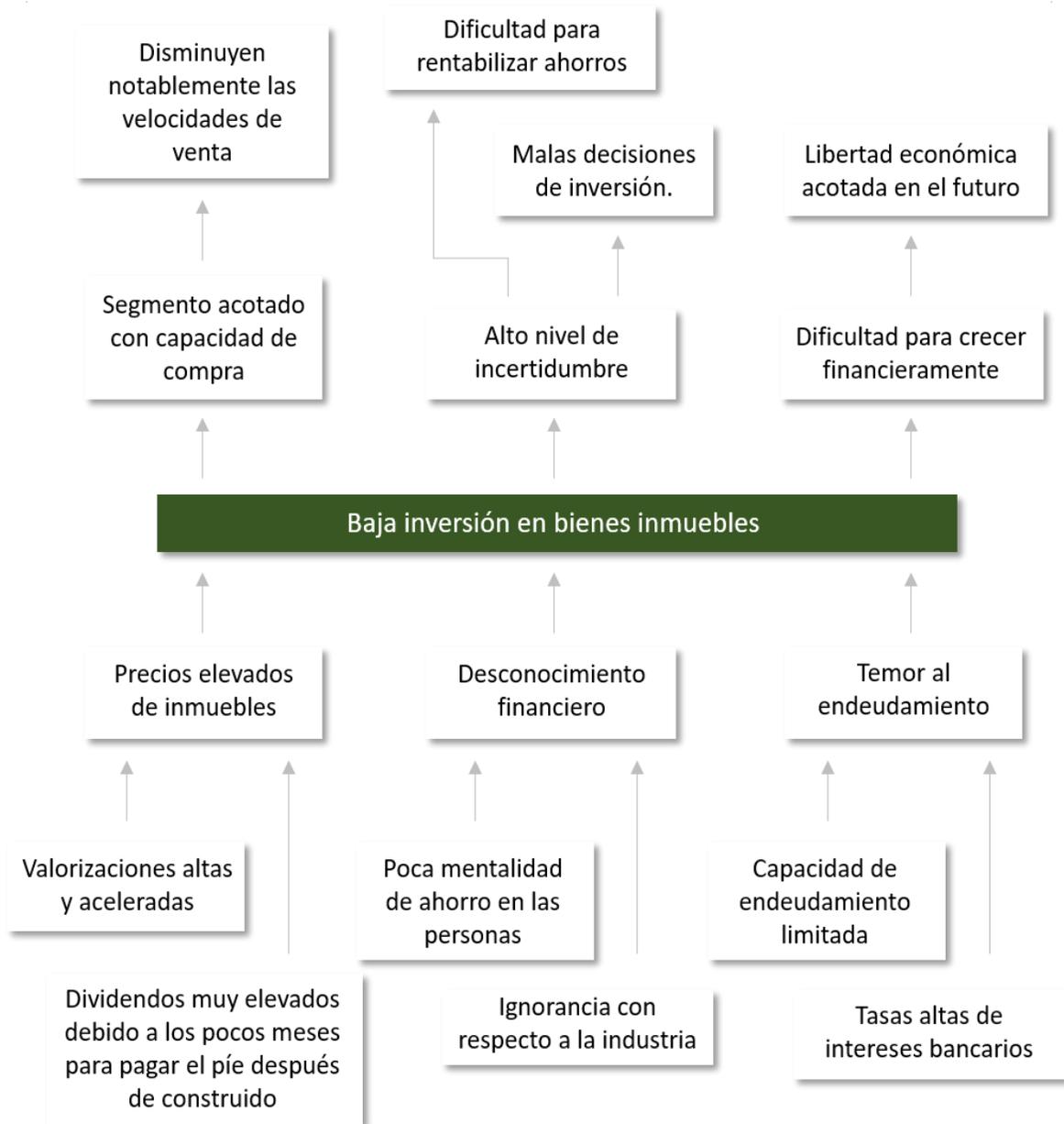


Figura 6. / Fuente: Elaboración propia.

En el esquema anterior, figura 6 se muestra, con respecto al segundo actor que son las personas y posibles inversionistas, se tiene como problema central la baja inversión en inmuebles, en donde aparecen tres causas principales que son:

En primer lugar, los precios elevados de los inmuebles lo que trae como consecuencia la generación de un segmento cada vez más acotado con capacidad de compra.

En segundo lugar, está el desconocimiento financiero básico que existe hoy en día en las personas, esto ocasiona un alto nivel de incertidumbre. Aun cuando en Latinoamérica se tiene la perspectiva que invertir los ahorros en bienes inmuebles siempre es una buena opción, en la mayoría de los casos este desconocimiento financiero lleva a las personas a tomar malas decisiones de inversión y les produce una constante dificultad para rentabilizar sus ahorros de la mejor manera posible.

Por último, existe el temor al endeudamiento lo cual es una variable innegable que surge principalmente como consecuencia de las tasas altas que ofrecen los bancos, lo que genera cierta dificultad para crecer financieramente si no se toman las decisiones correctas.

Tabla de necesidades latentes en actores

Como resultado del análisis de los diferentes problemas, causas y consecuencias encontradas en la metodología de árbol de problemas para cada uno de los actores, se tiene el siguiente cuadro que sintetiza las necesidades específicas que aparecen en cada actor, las cuales ya son oportunidades más tangibles, que pueden ser explotadas y que serán el sustento para la generación del modelo de negocio que se propone más adelante.

Inmobiliarias	Inversionistas (personas)
<ul style="list-style-type: none"> • Agotar Stock de proyectos ya terminados 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones inteligentes y sencillas
<ul style="list-style-type: none"> • Cumplir con los tiempos estimados en la evaluación de proyectos para no afectar la rentabilidad de los mismos 	<ul style="list-style-type: none"> • Invertir en finca raíz a precios mucho mas cómodos de acuerdo a su capacidad de ahorro
<ul style="list-style-type: none"> • Flujo permanente para compras de terreno e inversión en la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Alternativas de bajo riesgo donde invertir sus ahorros
<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar velocidades de venta en ciertos periodos y mantener en los otros pero no disminuir. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones que generen una rentabilidad mayor a las herramientas de inversión de bajo riesgo que ofrecen los bancos
<ul style="list-style-type: none"> • Seguir evaluando y generando nuevos proyectos para generar crecimiento en la organización 	<ul style="list-style-type: none"> • Libertad económica u seguridad a futuro, un bien tangible como lo son los departamentos

Figura 7. / Fuente: Elaboración propia

3.2. Dimensionamiento de la oferta y demanda de unidades de vivienda destinadas a inversión.

Como punto de partida, se tienen ciertas características relevantes del territorio en donde se encuentran ubicados los proyectos analizados. Cúcuta es una ciudad ubicada en el nororiente de Colombia sobre la cordillera de los Andes justo en la frontera con Venezuela, tiene una población de 850.000 habitantes contemplando el área metropolitana y es el epicentro político, económico, administrativo, industrial, académico, cultural, deportivo y turístico del departamento de Norte de Santander. En los últimos 15 años, Cúcuta ha tenido un amplio desarrollo inmobiliario, lo que ha consolidado a la construcción como uno de los sectores de la economía más fuertes junto con la industria de textiles y calzado.

Cúcuta, Colombia



Figura 8./ Fuente: es.wikipedia.org

Figura 9./ Fuente: <http://www.colproyectos.com/cucutaciudad/>

Para llegar a determinar el comportamiento de la oferta y la demanda involucrado en esta situación, problema u oportunidad, se estudiaron las dos partes por separado para ver la condición actual de la ciudad a Cúcuta y entender su realidad frente a este gran tema de inversión en bienes inmuebles.

En primer lugar, se revisó la oferta existente, la cual corresponde a las inmobiliarias que actualmente tienen proyectos de vivienda en altura, lo anterior con el fin de entender los tipos de proyectos que se realizan en la ciudad y los tiempos que estos tardan en agotar el *stock*. De lo anterior, se obtuvo que en los últimos siete meses corridos del año existen ventas por 1.714 viviendas, reportando un ascenso del 10% frente a las 1.559 comercializadas en el 2017, presentado crecimiento en el mercado en las viviendas Vis del 8% sin incluir Vipas; mientras que en la vivienda No Vis se presenta una caída en las ventas del 33%.

Estas últimas viviendas No Vis son en las que se ha hecho énfasis, dado que este es el principal producto que las inmobiliarias tienen en *stock* y que no han logrado vender con facilidad a causa de sus altos precios de comercialización (para estas viviendas no aplican subsidios).

En este orden de ideas, se tomó como fuente el estudio de mercado de Galería Inmobiliaria, y se obtuvo información de ocho proyectos lanzados entre el año 2013 y 2017 que aún están en etapa de ventas finales o que recientemente han culminado sus ventas.

Los proyectos que se escogieron están ubicados en los distintos polos de desarrollo que actualmente son los más representativos en la ciudad.

Sectores en los que se desarrollan los proyectos analizados (Cúcuta, Colombia).

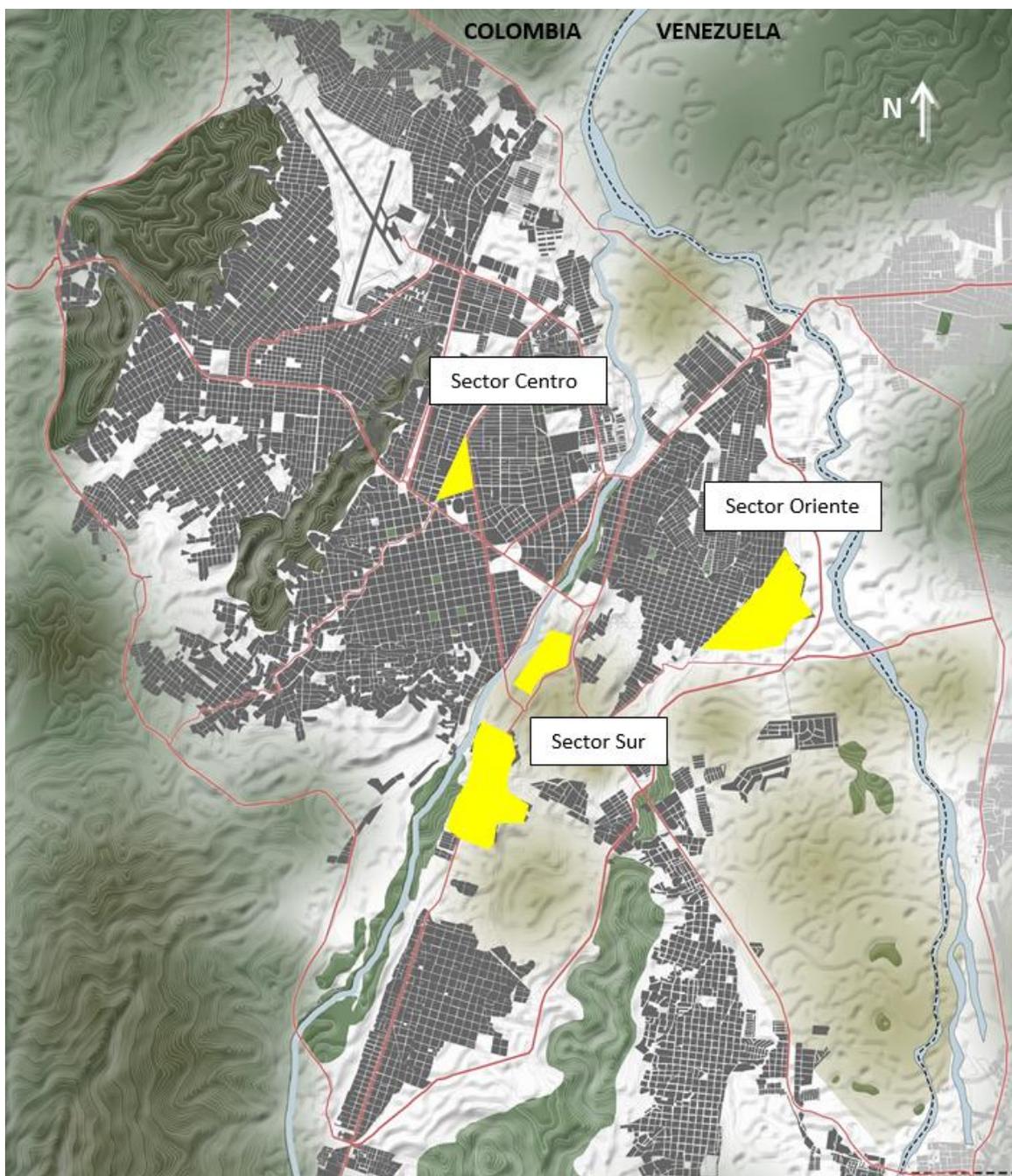


Figura 10./ Fuente: Elaboración Propia

Todos estos proyectos tienen características similares en cuanto a estrato socioeconómico, nicho objetivo, tipo de producto y nivel de terminaciones, tal y como lo muestra el siguiente cuadro:

Tabla comparativa proyectos Cúcuta, Colombia

Proyecto	Constructora	Estrato Socio-Económico	Nicho Objetivo	Producto	Nivel de terminaciones
Torres del Centenario	Constructora Yadel	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	3D-2B	Medio
Piemonte	Grupo Inmobiliario Paisaje Urbano	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	3D-2B	Medio
Delta Park Towers	Celeus Group	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	3D-2B	Medio
Ciudadela las Flores "Hibiscos"	Triada	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	2D-1B	Medio
Bonavento Parque Residencial "Ventus"	Pronisa	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	3D-1B	Medio

Los arrayanes Conjunto	Constructora San Fernando del Rodeo	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	2D-1B	Medio
Altos de Santander	Inmobiliaria y Constructora Grupo Hogar	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	3D-2B	Medio
Terra Viva	Sylco	Medio	Principalmente adultos jóvenes entre 27-40 años, con uno o dos hijos. Ingreso familiar promedio: 3.500.000 COP (1.200 USD).	3D-1B	Medio

Figura 11./ Fuente: Galería inmobiliaria

Los proyectos analizados, están alineados en términos del nicho de mercado al cual se quiere llegar, todos tienen un producto que conserva un formato similar y unas terminaciones que responden al valor del mercado en los sectores en donde se encuentran.

Esta similitud, fue fundamental para poder hacer una comparación más objetiva de los proyectos. Ahora bien, fue necesario ir un poco más en detalle y entender otros ítems que empezaron a aparecer como los tiempos de inicio de ventas, tiempos de construcción, situación actual de las ventas (porcentaje vendido), dentro de otros.



Figura 12./ <http://losarrayanes.co/> Figura 13./ <http://constructorayadel.com.co/> Figura 14./ <http://inmobiliariabuimon.com/>

Proyecto	Constructor	Fecha salida de ventas	Fecha Inicio Construcción	Zona	\$ Prom. Oferta m ² COP.	Ventas Promedio. Mes Unid.	Total Unid. Proyecto	% Vendido
Torres del Centenario	Const. Yadel	ago-13	dic-14	Norte	2.176.471 (732 USD)	3.8	2.176.473	92%
Piemonte	Grupo Inm. Paisaje Urbano	dic-13	feb-15	Floresta	2.583.353 (869 USD)	3.5	2.583.355	62%
Delta Park Towers	Celeus Group	ene-14	jun-15	Norte	3.395.455 (1142 USD)	4.5	3.395.457	90%
Ciudadela las Flores "Hibiscos"	Triada	jun-14	oct-15	Anillo V. Occ	1.212.558 (408 USD)	4.5	1.212.560	100%
Bonavento Parq. Res. "Ventus"	Pronisa	ene-15	mar-16	Prados del Este	N.A.	7.5	N.A.	100%
Los arrayanes Conjunto	Const. San Fernando del Rodeo	feb-15	abr-16	Anillo V. Occ	1.223.991 (411 USD)	6.5	1.223.993	60%
Altos de Santander	Inm. Y Const. Grupo Hogar	mar-15	jun-16	Santander	1.450.000 (487 USD)	3.7	1.450.002	86%
Terra Viva	Sylco	abr-15	jul-17	Boconó	1.347.826 (453 USD)	7.8	1.347.828	79%

Figura 15./ Fuente: Galería inmobiliaria

El anterior cuadro resumen fue relevante para entender el comportamiento de las ventas en la ciudad Cúcuta, en donde se identificó que los proyectos tardan en promedio 3.5 años para alcanzar el punto de equilibrio y empezar su fase de construcción, lo cual evidenció que las velocidades de venta no son tan rápidas aun cuando se vende a precios más cómodos, ya que estas compras son todas en blanco.

Posteriormente, se encontraron cinco proyectos que ya se encuentran construidos y aún les queda un porcentaje significativo por vender, dentro de estos hay casos más críticos que otros, como lo son Piemonte y Torres del Centenario, que lleva más de cinco años de haber sido lanzados, luego se ubica Delta Park con cuatro años, y por último Terra Viva con tres. De los anteriores proyectos, algunos cuentan con más de un 15% y 20% por vender, porcentaje que no es menor y que tardará mucho más en venderse, dado que estas unidades ya construidas, ya han adquirido una valorización significativa y las personas no cuentan con mucho tiempo para cancelar el pío.

En atención a los resultados anteriores, se encontró información de la situación actual de las ventas en la ciudad de Cúcuta, lo que validó el estado crítico de las inmobiliarias y sus respectivos proyectos.

Resumen:

Ventas de Departamentos
<ul style="list-style-type: none"> Las ventas con precios diferentes a interés social, muestra un decrecimiento del 42% al comparar el trimestre con el mismo del año pasado, del 33% al comparar los siete primeros meses del año y del 10% en los últimos 12 meses. Mostrando una tendencia decreciente en el último año.
<ul style="list-style-type: none"> En lo corrido del año Enero a Julio de 2017 se han vendido 1.038 unidades No VIS, observándose una caída significativa en todos los segmentos.

Figura 16./ Fuente: Galería inmobiliaria

Dadas las condiciones actuales de las ventas, es evidente que la oferta existente no es de fácil acceso para la mayoría de las personas, y cada vez se hace más urgente la necesidad de tener otras alternativas más cómodas de adquirir un bien inmueble. Lo anterior, tiene que ver con la capacidad de ahorro de las personas y su nivel de endeudamiento, temas que limitan la inversión en el sector inmobiliario aun cuando todos son conscientes que es una apuesta segura.

Es justo en este punto, en donde el problema fue visto como una oportunidad y es:

¿Cómo lograr facilitar la inversión inmobiliaria para las personas que desean invertir y no pueden?

Para empezar a resolver esta situación, fue necesario mirar la demanda y entender que está pasando con este nicho de mercado interesado en invertir. En este orden de ideas, se tomó como referente tres proyectos en la ciudad de Cúcuta, todos con características semejantes y productos muy similares en términos de metros cuadrados, terminaciones y localización. Lo anterior, para entender qué porcentaje de los compradores están realmente interesados en comprar departamentos como inversión. Más en detalle, las características contempladas de los tres proyectos (Delta Park, Nogales Club, Silver Park) fueron las siguientes:

- Estrato Socioeconómico: Medio
- Tipo de producto: Departamentos de 3 dormitorios, 2 baños. (con opción de modificación a 2 dormitorios, dos baños dentro de la misma área).
- Área promedio: 65m²
- Valor promedio **por** m²: 2.615.384 COP (846.82 USD)
- Localización del proyecto: Cúcuta, Colombia – Sector oriente de la ciudad
- Mercado objetivo: Profesionales Jóvenes entre 25 **y** 40 años que están empezando a conformar una familia, Capacidad de ahorro mínima del 30% del total de los ingresos.
- Atributos ofrecidos del proyecto (áreas comunes): Salones de eventos, piscina adultos y niños, guardería, zona de juegos infantiles al aire libre, gimnasio dotado, quinchos o quioscos al aire libre.

Localización de los 3 proyectos analizados (Cúcuta, Colombia):

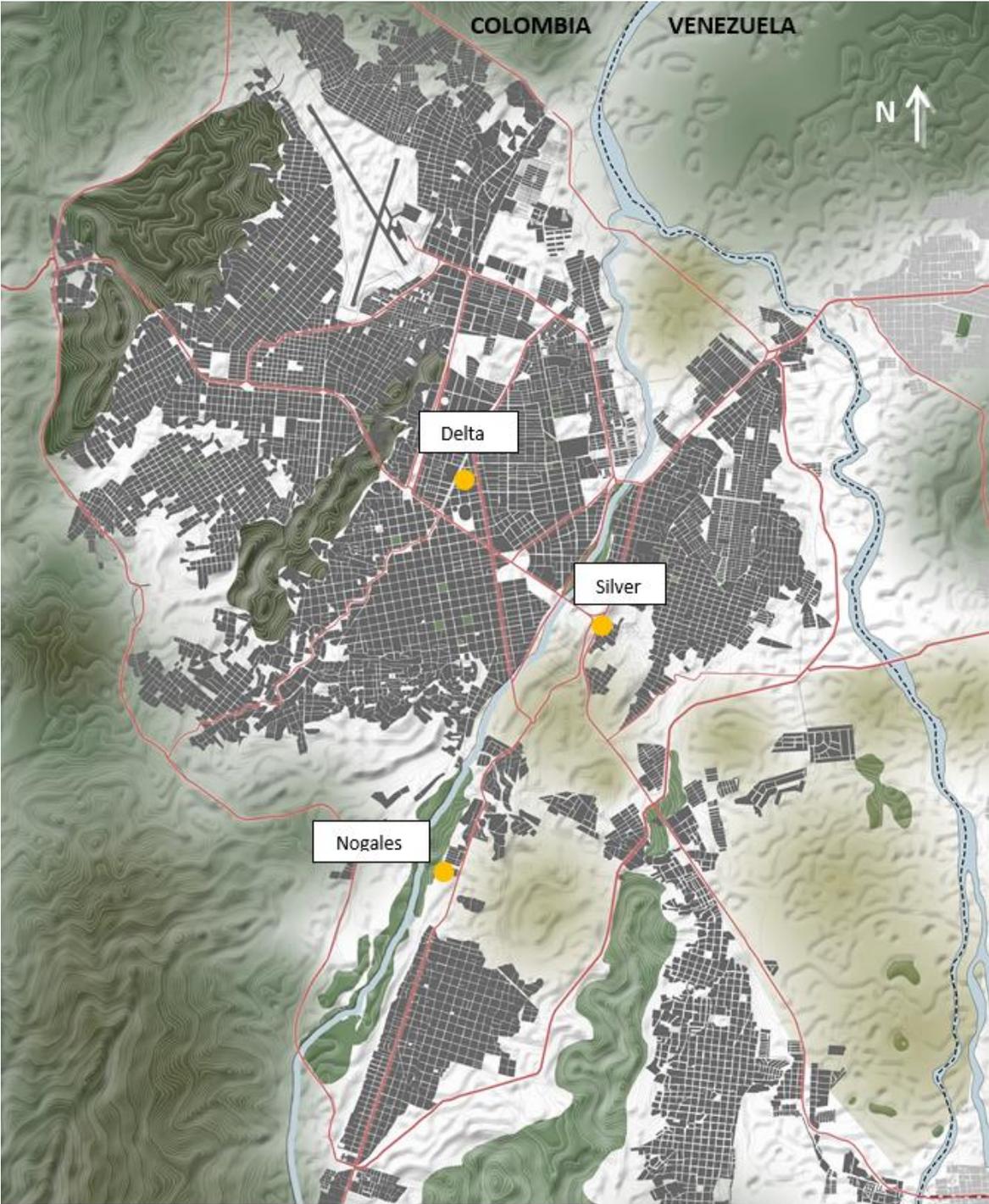


Figura 17./ Fuente: Elaboración Propia

Proyecto Delta:



Figura 18./ Fuente: Celeus Group

Objetivo de compra de inmueble: Total de unidades vendidas: 215 a la fecha, corresponde al 90% de las unidades.



Figura 19. / Fuente: Celeus Group

Proyecto Nogales Club



Figura 20./ Fuente: Celeus Group

Objetivo de compra de inmueble:

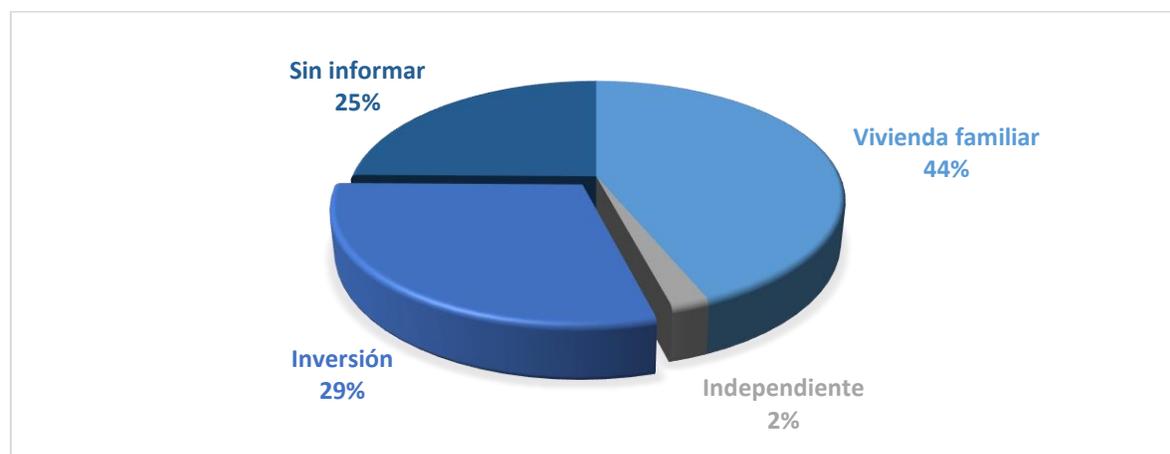


Figura 21. / Fuente: Celeus Group

Proyecto Silver:



Figura 22. / Fuente: Celeus Group

Objetivo de compra de inmueble:

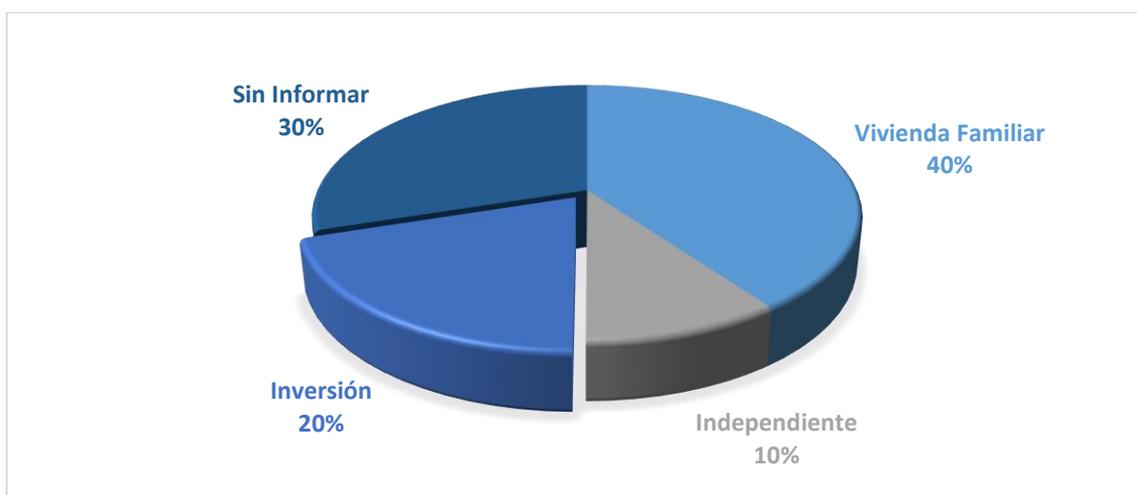


Figura 23. / Fuente: Celeus Group

El objetivo por el cual las personas compran departamentos de vivienda es bastante variable. No obstante, se hizo la recopilación de información basada en los 4 objetivos de compra más frecuentes en este tipo de proyectos. Estos objetivos son: Compra para una vivienda familiar, para un independiente, para inversión y se tiene igualmente un porcentaje de personas que no declararon el objetivo de su compra. En definitiva, se obtuvieron los siguientes datos:

Objetivo de Compra	Delta	Nogales	Silver
Vivienda Familiar	34%	44%	40%
Independiente	9%	2%	10%
Inversión	16%	29%	20%
Sin informar	27%	25%	30%
Para un familiar	14%	-	-

Figura 24. / Fuente: Elaboración propia – Celeus Group

Si bien, el principal objetivo de compra es el de tener una vivienda familiar (39% en promedio) teniendo en cuenta el tipo de producto. Existe un porcentaje relevante de personas que compran por inversión (22% en promedio), lo que valida el deseo de las personas que se expuso anteriormente sobre querer invertir en la industria inmobiliaria, aun cuando los productos analizados fueron comprados con un crédito hipotecario en la mayoría de sus casos. Ahora bien, ¿Cómo se podría incrementar este porcentaje de inversión en los proyectos inmobiliarios? Opción uno, eliminar al intermediario (banco), opción dos, fraccionando el valor total de las unidades y permitiendo así que las personas inviertan con montos más bajos, opción tres, la uno y la dos son correctas.

Después de haber entendido el comportamiento del mercado inmobiliario en la ciudad de Cúcuta, con respecto a los proyectos de vivienda en altura que hoy en día se están ofreciendo y la posición de las personas frente a esta oferta. Se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- Las inmobiliarias tienen una clara necesidad por agotar el “stock” construido lo antes posible, ya que los proyectos continúan en ventas después de terminado el edificio por al menos uno y dos años.
- Existe un deseo de inversión en vivienda por parte de las personas, sin embargo, es una realidad que el alto costo de los inmuebles ya construidos termina siendo una barrera para permitir este tipo de actividad económica.

Dadas las afirmaciones anteriores, es bastante probable que exista más de una alternativa válida para mitigar el problema de “stock” remanente, no obstante, el enfoque de la investigación se realizó en el tema de inversión, puesto que resulta ser un tema de interés para muchas personas, lo que se refleja en el porcentaje interesado en invertir en los edificios de vivienda. Este deseo de inversión, sumado al modelo de *crowdfunding* planteado con anterioridad, serán los focos de desarrollo de la segunda parte del trabajo, en donde se analizará esta alternativa de inversión en el negocio inmobiliario, esto con el interés de mejorar las condiciones del mercado de bienes inmuebles, dándole una mayor fluidez al mismo.

3.3. Alternativas de inversión que responden a la demanda existente, según el nivel de riesgo.

Como punto de partida, previo a evaluar las diferentes alternativas de inversión, fue fundamental comprender que se entiende por esta práctica económica y como funciona en Colombia.

Entidades bancarias como el BBVA, definen **inversión** como al acto de postergar el beneficio inmediato de un bien invertido por la promesa de un beneficio futuro más o menos probable. Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que se genere de ese proyecto empresarial.

Basado en la definición anterior, se determinó que el monto que designan las personas para realizar una inversión es solo una parte del ingreso total, lo que comúnmente se conoce como ahorro. En este orden de ideas, cuando las personas deciden invertir en algo, contemplan si la ganancia futura que se les promete es equivalente al riesgo que están asumiendo al ponerle dinero a un tercero (en este caso la inmobiliaria).

Con el fin de generar un mayor entendimiento del tema, fue fundamental definir los distintos conceptos que maneja la inversión privada, dentro de los cuales se encuentra la rentabilidad y el riesgo. El primero es definido como el rendimiento que se espera tener de una inversión, este generalmente se mide como un porcentaje del monto total invertido. En la rentabilidad, es fundamental contemplar que existe una relación directa entre el rendimiento esperado y el riesgo asumido, a mayor rendimiento mayor es el riesgo. Este último, es equivalente a la incertidumbre sobre el rendimiento y sobre la posibilidad de que no se logre recuperar el dinero que se ha invertido. Esta variable define los perfiles de inversionistas que existen, y son los siguientes:



Figura 25./ Fuente: <http://blog.tivalsa.com/perfil-de-inversionista>

El negocio inmobiliario en particular es considerado como riesgoso, sin embargo, este riesgo es asumido principalmente por las inmobiliarias ya que son las encargadas de vender y construir (en el caso de Colombia) todas las unidades de un proyecto en específico. Para lograr esto, tienen que endeudarse y depender de una muy buena gestión y del éxito de las ventas para lograr pagar la deuda y por último recoger su utilidad. No obstante, las personas que invierten no tienen este nivel de riesgo, y son contemplados dentro del perfil de un inversionista conservador, esto se debe a que su dinero está sujeto a un bien tangible y que tiende a la valorización constante como los son los departamentos, lo cual no sucede en otro tipo de inversiones como lo son las *commodities* o las acciones de grandes empresas que se encuentran abiertas a la bolsa, en donde el valor de la acción es muy dinámico y puede bajar o subir de un día para otro.

Luego de haber comprendido el tipo de inversionista interesado en adquirir bienes inmuebles, se concluyó que la posible competencia futura para la nueva alternativa de inversión inmobiliaria que se pretende implementar no son los proyectos de las otras inmobiliarias, sino las diferentes opciones de inversión que tienen las personas hoy en día para rentabilizar de una mejor manera sus ahorros. Por consiguiente, las entidades que ofrecen este tipo de inversión de bajo riesgo son principalmente los bancos, las aseguradoras y las corredoras de bolsa.

Dado lo anterior, con el fin de dimensionar la magnitud de este mercado inversiones y el porcentaje que realmente se estima viable de abarcar en un inicio, se utilizó una herramienta bastante común en el mundo de las *Start-Ups*, y es el TAM-SAM-SOM. Esta metodología, busca cuantificar la cantidad de dinero que maneja el mercado de una industria en particular, en este caso se tomaron las cifras de la inversión según las AFPs en Colombia. La herramienta cuenta con 3 acercamientos importantes, comenzando desde el valor macro de la industria, hasta llegar al valor realmente alcanzable por la idea de negocio que se pretende implementar (*Crowdfunding Inmobiliario*).

En primer lugar, se obtuvo el TAM; este es el valor más grande y hace referencia al total del dinero que se mueve en el mundo de las inversiones, en alto y bajo riesgo. En segundo lugar, se obtuvo el SAM; este valor es el primer filtro, y corresponde a la cantidad de dinero que se mueve en las inversiones de bajos riesgo en Colombia, esto se debe a que este es realmente la porción de la torta en la que se va a enfocar el nuevo modelo de negocio y no las inversiones de alto riesgo. Por último, está el SOM; este fue bastante interesante de obtener, dado que este número corresponde al valor que realmente puedo llegar a abarcar en el primer año con el modelo la empresa pensada.

Para llegar a este número, se estimó el precio total de 30 unidades de vivienda del proyecto Delta Park, equivalentes a seis mil millones de COP (2.117.394 USD).

Detalle de Ejercicio:

Proyecto Delta Park			
Área Promedio	Número de unidades	Valor Unidad (COP)	Valor Final (COP)
60 m ²	30	200.000.000	6.000.000.000
		Valor Unidad (Dólares)	Valor Final (Dólares)
		70.579	2.117.394

Figura 26./ Fuente: Elaboración propia, basado en información de Celeus Group.

Esquema:



Figura 27./ Fuente: Elaboración propia, basado en información de las AFPs.

En conclusión, la metodología de TAM-SAM-SOM fue muy útil para entender con mayor claridad el mercado de inversiones en Colombia, con respecto al máximo deseable en un inicio (SOM). Este último resultado evidenció que efectivamente en existe una gran oportunidad de proponer algún tipo de negocio, que apunte hacia este nicho de personas, cuya descripción del perfil de inversionista, está bastante alineada con los beneficios y características que permite el *crowdfunding*, teniendo en cuenta que son inversiones muchos más asequibles y sin tanto riesgo futuro.

Dado los antecedentes, fue fundamental analizar las diferentes alternativas de ahorros o inversión de bajo riesgo que existen actualmente en Colombia, y que de cierta manera intentan responder a las necesidades enumeradas anteriormente que tienen las personas o inversionistas. En este orden de ideas, con la finalidad de estructurar una mejor comprensión del tema, fue clave partir basándose en las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son estas herramientas o modalidades de ahorro e inversión existente?
- ¿Qué características o beneficios tienen?
- ¿Cuál es la rentabilidad esperada?
- ¿Cuáles son los montos mínimos de inversión?
- ¿Cómo funcionan los plazos de pagos?

Dentro de las inversiones de bajo riesgo más conocidas, están las cuentas de ahorro que ofrecen los bancos, certificados de depósito, bonos, entre otros. Antes de entrar a mirar las entidades que ofrecen este tipo de figura y sus diferentes opciones, ha sido relevante entender de manera general en que consiste cada una según la revista digital de Economía y Finanzas.

1. Certificado de depósito: Es un tipo especial de cuenta de ahorros, ofrecida por bancos o cooperativas de crédito. Al CD se lo denomina también “ depósito a plazo ”. Por lo general, usted debe mantener los fondos en el CD por un período específico de tiempo para evitar penalidades.
2. Cuenta de ahorros: Se considera como inversiones de bajo riesgo ya que en ellas los bancos dan una cantidad de interés, de acuerdo a la cantidad de dinero que se deposite en la cuenta. Son un tipo de ahorro orientado a personas que tienen la capacidad de juntar dinero en forma periódica, ya que pueden abrirse y mantenerse con bajos montos.
3. Bonos financieros: Son instrumentos financieros de deuda utilizados tanto por entidades privadas como por entidades de gobierno. El bono es una de las formas de materializarse los títulos de deuda, de renta fija o variable.

Figura 28./ Fuente: Revista digital de Economía y Finanzas

Estos tres tipos de inversión de bajo riesgo son los más comunes, todos comparten características semejantes las cuales pueden variar dependiendo de la entidad que las ofrece. No obstante, si se tuvieran que definir de una manera más simple, son préstamos a un tercero con una deuda a futuro, en donde se estipulan ciertas tasas de interés por el valor del monto total. A continuación, se obtuvieron las alternativas de esta índole que ofrecen bancos y corredoras de bolsa para entender un poco más a fondo el funcionamiento de cada una, características, beneficios, rentabilidad, tiempos entre otras variables.

Tabla de alternativas de inversión de bajo riesgo en Colombia

Tipo de Entidad	Nombre de Entidad	Alternativa de Inversión	Rentabilidad Esperada	Monto Mínimo	Características y Beneficios
Bancaria	Bancolombia	CDT (Certificado de depósito a término)	Entre el 0.10% y el 2.65% (Depende del monto)	1.000.000 COP. (350 USD)	Posibilidad de elegir el plazo, la forma y la periodicidad del pago de intereses. Rentabilidad garantizada. Tasa Fija.
		Fondos Colectivos (Plan Semilla, Fiducuenta, Fondos Mutuos)	0.36% (En promedio, depende del tipo de fondo)	50.000 COP. (17.5USD)	Posibilidad de hacer aportes extras en cualquier momento. Los recursos son invertidos en un portafolio de títulos de renta fija seleccionados bajo criterios rentables y seguros.
		Renta a plazo Fijo	0.49%	1.000.000 COP. (350 USD)	Los recursos son invertidos en un portafolio de títulos de renta fija seleccionados bajo criterios profesionales, rentables y seguros, lo cual diversifica el riesgo.
Bancaria	Banco de Bogotá	CDT (Certificado de depósito a término) (Tasa Fija)	0.50%	100.000 COP. (35 USD)	Posibilidad de escoger la modalidad de pago de interés: mensual, bimestral, trimestral, cuatrimestral, semestral, anual o al vencimiento. Plazo mínimo 30 días
Corredora de Bolsa	Credicorp Capital	CDT (Certificado de Depósito a Término - Tasa Fija)	3.33%	1.000.000 COP. (350 USD)	Puede ser objeto de circulación y negociación propia de un título de valor como pagaré. Título de valor emitido al público en general, cuenta con características de circulación, literalidad y negociación

Figura 29./ Fuente: Elaboración propia, basado en información de entidades bancarias y corredoras de bolsa.

De acuerdo con el reporte realizado, es evidente que las entidades bancarias tienen mayor cantidad de herramientas de inversión de bajo riesgo. A su vez, existe un tema de seguridad y confianza que permite a los bancos ofrecer diversas opciones de bajo riesgo, asegurando una rentabilidad futura. No obstante, se pudo identificar que estas rentabilidades no son precisamente atractivas, por lo general terminan siendo opciones de ahorrar dinero, y no generan una ganancia significativa en el medio y largo plazo. Bancolombia, es quien ofrece el mejor rendimiento dentro de los bancos con un máximo de 2.65% en CDTs, pero para esto se tiene que invertir un monto mucho más elevado y esto retomaría a la problemática de la dificultad de ahorro de las personas. Por otro lado, se identificó una constante en todas las alternativas de inversión y es la accesibilidad a estas herramientas, los montos mínimos son muy razonables y la información que ofrecen permite que sea muy fácil de entender y de invertir.

Asimismo, resaltó una herramienta interesante y son los fondos mutuos, estos son ofrecidos por Bancolombia y aunque no presentan una rentabilidad alta, tienen características de inversión colectiva acertadas, que pueden ser útiles para estructurar el modelo de *crowdfunding* inmobiliario, dentro de las cuales está el tema de poder hacer aportes extra en cualquier momento y el monto mínimo de 50,000 COP (17,5USD). Por último, esta Credicorp con un rendimiento llamativo en los CDTs, superando las entidades bancarias con un 3.33%. Lo anterior se debe a que las corredoras de bolsa en Colombia cuentan con ciertos beneficios y facilidades de operar que muchas veces no tienen los bancos, lo que les permite en muchos casos ofrecer mejores rentabilidades.

Por otra parte, a la hora de tomar la decisión de invertir en algunas de estas herramientas de bajo riesgo, se tienen que mirar ciertos criterios que son altamente relevantes:

El primero es la tasa el cual va a depender del segundo, que es el tiempo de retorno y por último el monto de la inversión. En este orden de ideas, se obtuvo la siguiente información que ofrecen las entidades financieras analizadas anteriormente (Bancolombia, Banco de Bogotá y CrediCorp) con el fin de realizar una comparación entre ellas y entender sus ventajas o desventajas.

Bancolombia:

CDT - Certificado de depósito a término

Tasas CDT Bancolombia (Tasa Fija)								
Monto	30 días	60 días	90 días	120 días	180 días	240 días	360 días	540 días
1.000.000 hasta 9.999.999 COP (336-3.365 USD)	0.10%	0.15%	3.45%	3.50%	3.60%	3.70%	3.75%	3.85%
10.000.000 hasta 49.999.999 COP (3.365- 16.825 USD)	0.10%	0.15%	3.65%	3.70%	3.80%	3.90%	3.95%	4.05%
50.000.000 hasta 199.999.999 COP (16.825- 67.301 USD)	0.10%	0.15%	3.90%	3.95%	4.05%	4.15%	4.20%	4.30%
200.000.000 hasta 499.999.999 COP (67.301-168.252 USD)	0.10%	0.15%	4.05%	4.10%	4.20%	4.30%	4.35%	4.45%
500.000.000 hasta 5.000.000.000 COP (168.252-1.682.525 USD)	0.10%	0.15%	4.10%	4.15%	4.25%	4.35%	4.40%	4.50%

Figura 30./ Fuente: Elaboración propia, basado en información de Bancolombia.

En el caso de las tasas y tiempos de retorno en el CDT que ofrece Bancolombia, se encontró que para llegar a generar un ingreso que sea superior al 4.0% de rentabilidad, se requiere de un año y medio de espera con montos entre 10.000.000 - 49.999.999 (3.365 - 16.825 USD). En definitiva, esta herramienta resulta ser atractiva en términos de rentabilidad si es que se tiene un monto superior a 50.000.000 de COP (16.825 USD) lo que termina siendo de muy difícil acceso para la mayoría de las personas que desean invertir su dinero. Por otro lado, los tiempos de espera de retorno generalmente superan los 3 meses para llegar a una rentabilidad considerable, esto condiciona un poco otras oportunidades de inversión que puedan tener las personas y otra necesidad de liquidez.

Renta Fija:

Renta Fija		
Plazos	Tasas	
Persona natural	5.000 - 10.000 (USD)	Más de 10.000 (USD)
15 a 30 días	1.05%	1.40%
31 a 60 días	1.15%	1.50%
61 a 90 días	1.25%	1.60%
91 a 120 días	1.45%	1.70%
121 a 180 días	1.55%	1.80%

Figura 31./ Fuente: Elaboración propia, basado en información de Bancolombia.

En las opciones de inversión de renta fija ofrecidas por Bancolombia, se encontró que los montos mínimos para invertir son semejantes a los CDTs, pero las tasas de retorno más limitadas. Considerando que esta opción es de bajo riesgo, exige montos significativamente altos para generar una rentabilidad que no es muy representativa, si es que la intención es extraer cierta utilidad sobre el dinero y no tenerlo en una cuenta de ahorros.

Banco de Bogotá:

CDT - Certificado de depósito a término

Banco de Bogotá Tasas CDT		
Tasas de interés Efectiva Anual		
Monto Apertura	Plazo	Tasa
De 100.000 COP en adelante. (33 USD)	30 - 59 días	3.00%
	60 - 89 días	3.70%
	90 días	4.35%
	91 - 119 días	4.35%
	120 - 149 días	4.40%
	150 - 179 días	4.45%
	180 - 359 días	4.50%
	360 - 539 días	4.50%
	>= 540 días	4.5

Figura 32. / Fuente: Elaboración propia, basado en información de Bancolombia.

En el CDT ofrecido por el banco de Bogotá, se encontró que las tasas son representativas con respecto a los plazos. A su vez, el monto mínimo de apertura es bajo (33 USD) con relación a las otras herramientas, lo que permite que cualquiera persona pueda invertir. Esta alternativa de inversión es bastante atractiva por lo que ha sido referente para la propuesta del modelo de negocio que se desarrollará más adelante.

En conclusión, a pesar de la variedad de alternativas para invertir en temas de bajo riesgo, todas tienen en común un tema de tiempos poco flexibles para recibir rentabilidad y un desconocimiento del manejo del dinero de las personas. Lo anterior, deja abierta una ventana de oportunidades para el *crowdfunding* inmobiliario, de modo que este se sustenta en un bien tangible como lo son los departamentos, lo que es sin lugar a duda una propuesta de valor de peso, ya que responde al anhelo que tienen las personas de ser dueños de algo, un pedazo de tierra o en este caso, una fracción de un bien raíz.

4. COMPRENSIÓN DEL CONCEPTO DE CROWDFUNDING Y SU POSIBLE APLICACIÓN EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

4.1 Explicación concepto de *crowdfunding* desde diferentes perspectivas y referentes que ya lo han venido implementando en otros países.

Modelo de financiamiento tradicional:

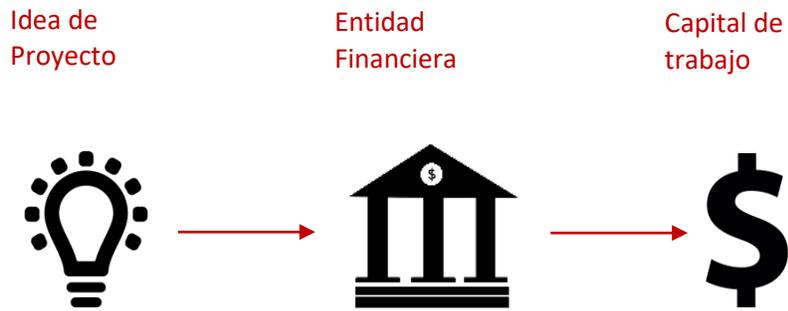


Figura 33. / Fuente: Elaboración propia

En el modelo tradicional, se tiene una idea de proyecto la cual puede ser la compra de un activo o pasivo, la puesta en marcha de un emprendimiento, la construcción de alguna obra, entre muchas otras. Aparece una persona natural o jurídica, esta generalmente recurre a una entidad bancaria, fondo de inversión público o privado, el cual le realiza un préstamo bajo ciertas condiciones, dentro de las cuales existe un interés que se tendrá que pagar a futuro dependiendo lo pactado en la negociación. Por lo general, este proceso de solicitar un préstamo es bastante tedioso y demorado, a su vez es complejo de aprobar ya que las entidades financieras cada vez son más estrictas con los requisitos solicitados, y usualmente se debe contar con un soporte financiero lo suficientemente grande para poder sustentar una capacidad de endeudamiento significativa, dentro de otros muchos avales que cada vez limitan más los sueños y proyectos de las personas.

Debido a lo anterior, surgen otras alternativas de financiamiento como lo es el *crowdfunding*, este concepto también conocido como micro mecenazgo, consiste en una forma de financiación colectiva donde una idea, proyecto o emprendedor recibe un apoyo de numerosas inversiones. En la mayoría de los casos esta modalidad de financiamiento ya se realiza a través de plataformas en internet, no obstante, el modelo también funciona de manera manual en el caso que no se requieran inversiones muy significativas en un inicio.

Modelo de *crowdfunding*:

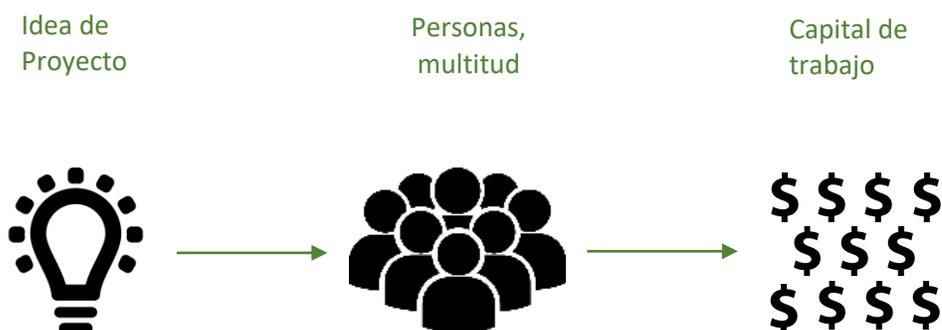


Figura 34./ Fuente: Elaboración propia

A diferencia del modelo tradicional, en el crowdfunding no se usa una entidad bancaria, sino que es un grupo de personas el que presta un capital de trabajo que será utilizado para desarrollar una idea de proyecto. Estos inversionistas aportan capitales pequeños, logrando así sumar el monto total requerido. Lo anterior, se realiza con el fin de obtener a cambio algún tipo de premio o beneficio, que en la mayoría de los casos es una rentabilidad sobre el dinero que pusieron en un inicio, también se usa para causas sociales como lo son las donaciones.

Este modelo de inversión colectiva tiene varios beneficios sobre el modelo tradicional. La más notoria es el hecho de que el aporte no recae en ninguna persona, sino en muchas, lo que permite reducir la cantidad de dinero a desembolsar. Por otro lado, da la posibilidad de obtener financiación a proyectos que, por diferentes motivos no son aceptados en el sistema tradicional financiero, debido a sus estrictos filtros de aprobación.

Referentes que funcionan con el modelo de *crowdfunding*

En la actualidad, existen algunas empresas que funcionan con este modelo de negocio en países como España, Ecuador y Chile. A pesar de que estos países tienen distintas regulaciones en cuanto a la forma de tributación y conformación de sociedades, el modelo de financiamiento basado en *crowdfunding* funciona de la misma manera. En este orden de ideas, algunos ofrecen servicios de venta y otros arriendos a partir de la inversión colectiva de capitales menores.

En el caso de España, la recesión que ha tenido en los últimos años ha llevado a un incremento notorio en el valor de los inmuebles. Como resultado de lo anterior, las personas han venido buscando distintas formas de financiamiento, dentro de las cuales el *crowdfunding* ha tomado bastante fuerza. España ha sido uno de los países pionero en implementar este modelo de negocio y ha sido referente mundial para muchos otros países de América Latina.

Plataforma Housers:

Figura 35./ Fuente: housers.com/es

Nombre	Tipo de Empresa	País	Monto mínimo de inversión	Rentabilidad esperada por acción
<i>Housers</i>	Portal de inversión inmobiliaria	España	50 Euros 58.3 USD	Entre el 7.4% y el 8.4% (En el caso de la venta, el más común)

Productos Ofrecidos	Descripción
1.) Comprar para arrendar	<p>Inversiones a largo plazo (5 a 10 años) con pagos mensuales.</p> <p>Todos los meses se genera una parte proporcional del alquiler de su inversión. El valor de su inversión está relacionado con el valor de la propiedad. En cualquier momento, puede vender su inversión en nuestro Marketplace.</p> <p>Las oportunidades de comprar para alquilar representan la mejor relación rendimiento-riesgo.</p>

2.) Comprar para vender	<p>Estas oportunidades de Comprar para vender suelen tener una ventana de 12-24 meses.</p> <p>Tras la venta de la propiedad, el inversor recibirá el capital invertido y las ganancias de capital correspondientes.</p> <p>Estas oportunidades no generan ingresos mensuales (sin ingresos por alquiler).</p> <p>En cualquier momento, puede vender su inversión en nuestro Marketplace.</p>
3.) Préstamo de desarrollo	<p>Las inversiones tienen una ventana de típicamente 12-36 meses.</p> <p>El interés se fija al inicio del préstamo y no está relacionado con el resultado operativo del proyecto.</p> <p>El interés se paga mensualmente y el capital se paga al final del plazo.</p> <p>Por lo general, se incluyen garantías personales adicionales en el contrato de préstamo.</p> <p>En cualquier momento, puede vender su inversión en nuestro <i>Marketplace</i>.</p>

Figura 36./ Fuente: Elaboración propia, basado en la información de housers.com/es

Housers al ser una de las primeras plataformas en ofrecer este tipo de inversión colectiva, en la actualidad cuenta con 88.921 usuarios activos y 453 inmueble. Lo anterior, les permite ofrecer más servicios de financiamiento colectivo, dentro de las cuales el más destacado es la compra para arrendar, en donde ofrecen rentabilidad anual del 4.40%. Por otra parte, al ser una inversión de tasa fija que se sustenta en el arriendo del inmueble, el retorno de la inversión es más prolongado que en el financiamiento para comprar y vender. Esta alternativa de inversión es la que más se ajusta con el perfil de inversionista de bajo riesgo que fue estudiado con anterioridad, debido a que garantiza un pago de intereses mensual a los inversionistas.

Como segundo referente, se encontró la plataforma *BRİK* en Ecuador. Ésta a diferencia de *Housers*, recauda financiamiento para oficinas de alta calidad que ya se encuentran construidas y arrendadas en Quito. En este caso existe una gran ventaja que otorga mayor seguridad a los inversionistas y es el hecho de que los arriendos de oficinas por un lado tienen una rentabilidad mensual mucho más alta que los departamentos y, por otro lado, los contratos de arrendamiento son generalmente a 10 años, lo que genera más confianza al no tener un porcentaje tan elevado de rotación de arrendatarios del inmueble.

Plataforma *Brik*:

The screenshot shows the Brik platform website with a dark blue header containing the Brik logo and navigation links: Brik, PROPIEDADES, INVIERTE, INFORMACIÓN RELEVANTE, NOTICIAS, and CONTÁCTENOS. Social media icons for Facebook, Twitter, and Google+ are also present. The main content area is titled '¿POR QUÉ BRIK?' and features three columns of information:

- ACCESO:** Desde US\$ 1,000 accedes a un portafolio de inmuebles premium terminados, entregados y arrendados con contratos de largo plazo.
- DIVERSIFICACIÓN:** Alternativa de inversión que reduce el riesgo y te permite acceder a un portafolio compuesto de varios inmuebles y varios arrendatarios.
- ADMINISTRACIÓN EXPERTA:** Producto creado, administrado y respaldado por Uribe & Schwarzkopf.

Figura 37./ Fuente: brik.ec

Nombre	Tipo de empresa	País	Monto mínimo de inversión	Rentabilidad esperada por acción
<i>BRIK</i>	Portal de inversión inmobiliaria	Ecuador	1.000 USD	7.7% (Antes de impuestos)

Productos Ofrecidos	Descripción
<p>Comprar para arrendar</p> <p>Únicamente oficinas</p>	<p>Inversiones a largo plazo (5 a 10 años) con pagos mensuales.</p> <p>Se genera un ingreso mensual proporcional del alquiler de su inversión.</p> <p>Las oportunidades de comprar para alquilar representan la mejor relación rendimiento-riesgo.</p> <p><i>Brik</i> da la opción de recomprar las acciones en caso de se quieran liquidar.</p>

Figura 38./ Fuente: Elaboración propia, basado en la información de brik.ec

En la actualidad las acciones de *BRIK* han sido catalogadas como acciones AAA debido a su nivel de riesgo. Lo anterior, les ha permitido crecer significativamente en menos de un año, sumado a esto también está la facilidad de liquidar las acciones, dado que *BRIK* ofrece la recompra fácil y rápida de las mismas.

Por último, se ha analizado una de las primeras plataformas de crowdfunding en Chile. Lares funciona 100% online, permitiendo que todo tipo de personas puedan invertir en proyectos inmobiliarios desde su etapa cero. A diferencia de la anterior, no tiene tantas opciones de financiamiento y esto se debe a que solo lleva un año en el mercado. No obstante, ya ha logrado recaudar financiamiento para dos proyectos y se encuentra en proceso de financiar el tercero. Los proyectos elegidos por Lares son generalmente de casas, las cuales tienen alrededor de 200m² construidos y son por lo general de fácil gestión y construcción.

Plataforma Lares:



Figura 39./ Fuente: lares.cl

Nombre	Tipo de Empresa	País	Monto mínimo de inversión	Rentabilidad esperada por acción
Lares	Inversión colectiva para financiar la construcción de proyectos específicos.	Chile	500.000 Pesos Chilenos (746 USD)	Entre el 7% y el 12%

Productos Ofrecidos	Descripción
Financiamiento para construir y vender un proyecto	<p>Inversión colectiva para financiamiento de un proyecto específico (casa en la playa o departamento).</p> <p>Se identifican alternativas atractivas de inversión, ya sea compras de entrega inmediata, en blanco, en verde o desarrollo de un proyecto desde cero.</p> <p>En la etapa de financiamiento se aporta únicamente el 10% del monto total a invertir.</p> <p>Una vez terminado el ciclo del proyecto, éste se vende y cada socio recibe el capital que invirtió más el porcentaje de las ganancias por la rentabilidad del proyecto.</p>

Figura 40./ Fuente: Elaboración propia, basado en información de lares.cl

Lares, al tener como objetivo principal financiar la construcción de proyectos específicos desde cero, exige un alto monto para empezar a invertir. Sin embargo, se da la posibilidad de empezar con el 10% del monto total a invertir, lo que ha resultado ser bastante atractivo en una etapa inicial. Por otra parte, se encontró otro tema relevante y es el hecho de que la rentabilidad se obtiene hasta 18 meses después de hacer la inversión, esto lo convierte en un tipo de acción poco flexible con respecto a las expuestas anteriormente.

En definitiva, surgieron ciertas preguntas comunes con respecto a lo que ofrecen las alternativas de inversión inmobiliaria que se analizaron. Dentro de estas, las más contundentes para entender estas plataformas fueron:

- a) ¿De dónde se genera la rentabilidad?

La rentabilidad obtenida depende de diferentes variables, la primera hace referencia al objetivo para el cual se está recaudando el financiamiento, si es para construcción en el caso de Lares se obtiene una rentabilidad que oscila entre el 7% y el 12% dependiendo de la velocidad de venta y tiempo de construcción de los inmuebles, estos porcentajes de rentabilidad se obtiene de la diferencia de precio entre el costo de construcción y el valor final de la venta. Por otro lado, si el objetivo de financiación es para comprar y arrendar departamentos, la rentabilidad se obtiene del pago del arriendo mensual y la valorización anual de los inmuebles, el cual dependerá de la ubicación del proyecto y que atributos tiene respecto a servicios, movilidad, equipamientos entre otros. Por último, está el financiamiento colectivo que se hace para comprar y vender inmuebles, en este caso la rentabilidad saldrá de la diferencia de precio de compra y venta, el cual este sujeto a los atributos del proyecto mencionados anteriormente (localización, disponibilidad de servicios y equipamientos, fácil movilidad, cercanía a metro, calidad de los espacios, entre otros).

b) ¿Existen algunos requisitos mínimos para invertir?

A diferencia de la inversión tradicional con apalancamiento bancario, las plataformas de *crowdfunding* no tienen mayores restricciones de acceso, lo anterior se debe a los montos bajos de inversión. En este orden de ideas, se necesita únicamente ser mayor de edad, tener un carnet de identidad nacional o internacional y una cuenta bancaria en cualquier institución financiera. Temas de profesión, nivel de ingresos o capacidad de endeudamiento no hacen falta en este tipo de inversión colectiva, lo que resulta siendo una ventaja importante y abre la posibilidad a muchas más personas de hacer parte del negocio inmobiliario.

c) ¿Qué pasa si no se logra financiar el proyecto o departamento en 100%?

En el caso de Lares, ofrece un plazo 50 días para encontrar a los diferentes inversionistas, las cuales entran con un monto mínimo de 500.000 pesos chilenos (equivalentes al 10% del total del monto a invertir). En el caso que se cumplan los 50 días y no tengan el 100% del dinero solicitado, se da la alternativa de hacer una extensión de 30 días más o reinvertir el capital en otro proyecto que este más próximo a ser financiado. En tal caso que ninguna de las dos alternativas anteriores resulte, existe una última que es la recompra de las acciones.

d) ¿Cómo generan ingreso estas plataformas de crowdfunding?

Generalmente las empresas detrás de estas plataformas, cobran por gestión y administración de los inmuebles. Esta comisión varía entre el 10% y 15% de la rentabilidad o utilidad, lo anterior depende del tipo de proyecto y las condiciones que se pacten antes del financiamiento. En el caso particular de Lares, que se usa para financiar construcción y luego generar rentabilidad a partir de la venta, tienen otros cobros para gastos operativos adicionales, tales como la tasación del proyecto, trámites legales de la sociedad, llevar la contabilidad mensual y anual, pago del ITO (inspector técnico de obra), trámites legales de la venta, trámite de pago de utilidad a los accionistas y administración y gestión del arriendo (únicamente en proyectos destinados a este fin).

e) ¿Qué información se ofrece con respecto a avances del proyecto o administración de rentas de los inmuebles?

Lares, Brick y Housers generan informes mensuales y anuales sobre el valor de las acciones, estado actual de los inmuebles, fase en la que se encuentra del financiamiento, información sobre el estado actual de los proyectos en caso de ser construcción o temas administrativos en el caso de ser arriendo. Esta información, les permite a las personas tener mayor control de su inversión y, poder tomar mejores decisiones futuras con respecto al mercado inmobiliario.

f) ¿Qué pasa si un accionista se quiere retirar antes del tiempo esperado?

En la mayoría de los casos estudiados se encontró que existe la posibilidad de revender las acciones en caso tal que se un inversor se quiera retirar. Sin embargo, lo anterior depende de la finalidad de la inversión, por ejemplo, Housers ofrece un *marketplace* de compra y venta de

acciones, lo que permite una mayor liquidez y facilidad para retirarse en caso de que se quiera. Por otra parte, Lares al ser un financiamiento para construir y vender, no tiene la opción de retirarse antes del tiempo de construcción pactado (18 a 24 meses). Pero, si se da la alternativa de trasladar el monto de la inversión a otro proyecto si el inversionista así lo quiere.

g) ¿Qué garantías ofrecen estas plataformas a los inversionistas para fortalecer la confianza?

Existen dos garantías fundamentales en este tipo de inversiones, la primera tiene que está enfocada al hecho de que sea un inmueble tangible, del cual se tiene información acerca de su ubicación, características del proyecto, rentabilidades esperadas, tiempos de financiación entre otras cosas que le permiten a la persona tener mayor confianza. La segunda garantía, es el contrato legal que se firma una vez se realiza el financiamiento, por ejemplo, en Lares también se hace una SpA (sociedad por acciones) para cada proyecto, en donde los inversores son parte de la sociedad y aunque no tienen voto o decisión sobre el inmueble, si tienen una participación legal que los respalda.

Fortalezas y Debilidades del Modelo de Crowdfunding Inmobiliario

En definitiva, el modelo de *crowdfunding* inmobiliario es sin duda una gran oportunidad y alternativa para todas las personas que quieren rentabilizar sus ahorros en Colombia y en el mundo. En consecuencia, cada vez se tienen más herramientas que propician este tipo de inversiones tales como las plataformas de inversión online que se analizaron anteriormente. A pesar de ello, se han dado varias posturas con respecto al tema, por eso la importancia de entender con mayor detalle las ventajas y desventajas que existen con esta nueva modalidad de financiamiento colectivo para ejecutar proyectos.

Modelo de *Crowdfunding* Inmobiliario

Fortalezas

- Posibilidad de invertir en propiedades, terrenos o proyectos sin necesidad de endeudarse con el banco.
- Se sustenta en una base comunitaria, lo que genera posibilidad de generar mayor impacto con recursos y esfuerzos.
- En el caso de la plataforma, la tecnología resulta ser mucho más eficiente y segura que otro tipo de inversiones tradicionales.

- Las empresas que ejercen este tipo de modelo de negocio serán reguladas por la Súper Intendencia de Finanzas, generando así mayor confianza para todos los inversionistas.
- Posibilidad de diversificar la inversión inmobiliaria con bajos montos.
- Permite elegir qué tipo de proyecto o propiedad resulta más conveniente para el inversionista, y en qué momento de vida del proyecto decide participar.
- Las personas que invierten en este tipo de plataformas, no se endeudan ni restringen su capacidad crediticia a futuro.
- Los inmuebles tienden a valorizarse día a día, lo que se verá reflejado en la rentabilidad del capital aportado por los inversionistas.
- Posibilidad de recibir retorno de la inversión a corto plazo (dependiendo del tipo inversión).
- No se necesita tener mayor capacidad crediticia para poder invertir en este modelo.
- Posibilidad de inversión en algo tangible, diferente a los depósitos a plazo, fondos

Figura 41./ Fuente: Elaboración propia.

Debilidades

- Las acciones inmobiliarias que se emiten a raíz de la inversión colectiva están ligadas a los inmuebles, por consecuencia no se encuentran exentas de los diferentes riesgos inmobiliarios que existen en la actualidad, tales como bajas velocidades de venta o alta rotación en arriendos, dependiendo de cuál sea el fin del financiamiento.
- El financiamiento de la construcción está ligado igualmente a los tiempos de obra, los cuales en muchos casos se prolongan más de lo establecido en un inicio.
- A pesar de, no ser inversiones de alto riesgo o que exijan ser un inversionista experto, si exigen un mínimo de conocimientos financieros, esto puede limitar un poco el acceso a este tipo de plataformas de *crowdfunding*.
- Existe un riesgo ligado al control del dinero, esto se debe a que la empresa que maneja la plataforma es quien tiene la decisión sobre el capital invertido. Lo anterior, se hace con el fin de eliminar los trámites agotadores para las personas, sin embargo, puede ocasionar cierta incertidumbre en las mismas.

Figura 42./ Fuente: Elaboración propia.

4.2 Análisis de viabilidad de los modelos actuales de *crowdfunding* en la industria inmobiliaria de Cúcuta, Colombia.

Basado en las alternativas de inversión analizadas anteriormente, se encontró la oportunidad de implementar este tipo de plataformas de *crowdfunding* para mitigar el problema de *stock* remanente de las inmobiliarias en Cúcuta, Colombia. En este orden de ideas, la plataforma funciona como una herramienta de inversión a través de la cual, las personas pueden comprar una fracción de departamento ya construido, el cual se pone en arriendo y genera una utilidad mes a mes para cada uno de los accionistas. Este modelo de inversión colectiva funciona bastante bien en Cúcuta, si se mira el comportamiento del mercado inmobiliario en esta ciudad comparado con el de los referentes estudiados, se tiene que ambos presentan un alto valor de los inmuebles, lo que conlleva a una incapacidad de invertir en este sector de la economía.

Así mismo, en Cúcuta al igual que en otras ciudades del mundo se ha desarrollado cada vez más el mercado de renta, un estudio realizado el presente año por Camacol (Cámara Colombiana de la Construcción), analizó la demanda de vivienda en Cúcuta, en donde se reveló que, de 223.151 hogares en la ciudad, 149.262, (67%) viven bajo el esquema del arriendo. Estas últimas cifras validan la incapacidad de las personas para adquirir una vivienda propia, y como consecuencia más de la mitad de las personas optan por arrendar, lo que lleva a fortalecer el mercado de arriendo, generando así mayor confianza en el modelo de negocio de inversión colectiva el cual se sustenta en departamentos ya construidos que se arriendan para generar rentabilidad mes a mes.

Desde otra perspectiva, se analizó con más detalle el modelo de *Housers*, puesto que este referente es el que más se aproxima al modelo que se plantea en Cúcuta, Colombia, el cual se sustenta en departamentos arrendados. Por otra parte, *Lares* y *Brick* a pesar de ser buenos referentes en cuanto a funcionamiento de la plataforma de inversión, tienen un modelo de negocio basado en *crowdfunding* que va enfocada a financiar proyectos desde cero para vender en el caso de *Lares*, y en el caso de *Brick*, se sustenta en el arriendo de oficinas, las cuales tienen otro comportamiento en el mercado inmobiliario distinto al de los departamentos.

En la actualidad, *Housers* ya cuenta con 89.673 usuarios registrados, 453 inmuebles financiados a través de su plataforma de *crowdfunding*, y una inversión acumulada de 62.925.324 euros (72.917.163 USD), lo que les ha permitido entregar un beneficio de dividendos a las personas equivalente a 14.203.302 euros (16.458.628 USD). Estas cifras, sin lugar a duda validan el interés que existe por parte de las personas de invertir colectivamente en departamentos, dentro de otras alternativas ofrecidas.

Apoyado en la información de las plataformas de inversión analizadas, se hizo un énfasis en el modelo de negocio de *Housers*, de esta manera logró plantear el siguiente esquema inicial de modelo de negocio para ser aplicado en Cúcuta, Colombia.

Modelo de negocio para Cúcuta:



Figura 43./ Fuente: Elaboración propia

El anterior esquema, explica el modelo de negocio que se consideró viable en el mercado inmobiliario teniendo en cuenta la dinámica en temas de arriendo en la ciudad de Cúcuta, y el stock de depáratenos para el cual se busca encontrar financiamiento a través de la plataforma de *crowdfunding*. Para lograr esto, se tuvo en cuenta las habilidades aprendidas en el magíster y se plantearon cuatro pasos fundamentales que son la base de este sistema de financiamiento colectivo.

Como punto de partida, esta la **búsqueda de proyectos atractivos** en términos de localización, áreas sociales, disponibilidad de servicios y equipamientos, cercanía a medios de transporte, cercanía a parques y lugares de entretenimiento, distribución programática del departamento, dentro de otras cosas que influyen directamente en la ocupación del inmueble por parte de los arrendatarios y a futuro en la alta valorización, lo que incrementará el valor de las acciones.

Posteriormente, se empieza la **negociación con las inmobiliarias** en donde se plantea la posibilidad de comprar departamentos ya terminados y listos para entregar (aptos para arrendar). Luego de la investigación previa, se encontró un sentido de urgencia por parte las inmobiliarias por salir de este stock ya construido, esto se debe principalmente a la necesidad de flujo para poder seguir invirtiendo en nuevos terrenos y generando otro proyectos. Dado lo anterior, se platea obtener un descuento por la compra en volumen de departamentos (oscila entre el 5% y 10% dependiendo de la cantidad), con el fin de tener un soporte económico para trámites de administración y legalización entre otros.

Luego de tener los inmuebles seleccionados, y paralelamente a la negociación, se buscan los inversionistas quienes aporta el capital para la compra de cada uno de los departamentos (**gestión de la inversión**). Una vez se realiza el proceso de captación de capital, empieza la **administración de los inmuebles** en donde esta empresa nueva de *crowdfunding* es el intermediario y representante legal de los departamentos, por este motivo se tiene que hacer

cargo de la administración de los mismos y asegurarse de que estos siempre estén arrendados, trabajo que puede hacer la misma empresa o un tercero que los oferte.

Por último, viene el **pago mensual de dividendos** el cual llega como resultado del proceso de administración de las acciones de cada uno de los inversionistas. Este retorno de la inversión proviene del pago mensual de los arriendos de los inmuebles y de la valorización de los mismos. A su vez, esta empresa nueva que administra las unidades, se tiene que encargar de mantener informados a todos los inversionistas a través de reportes mensuales que evidencien la rentabilidad de sus acciones. Si bien, los departamentos están arrendados, existe la posibilidad de venta en caso tal que la empresa de crowdfunding inmobiliario así lo crea conveniente ya que es quien toma todo tipo de decisiones en este modelo de negocio. En tal caso, se repartirá la ganancia entre todos los accionistas, sumada a la valorización de los inmuebles.

En este orden de ideas el modelo de negocio que se propone basado en el crowdfunding inmobiliario consiste en poder fraccionar del valor final de los departamentos, por ejemplo:

Si se tiene un departamento que cuesta 150.000.000 de COP (51.000 USD), en vez de encontrar a un inversionista que tenga este monto tan alto, se buscan 30 personas que quieran invertir de a 5.000.000 COP (1.682 USD). De esta manera se logra que el producto sea más accesible y con esto se logra agotar el *stock* de unidades de manera más rápida.

5. PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO QUE FACILITE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA COLECTIVA, PROMOVRIENDO LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA INVERSIÓN Y SOLUCIONANDO EL PROBLEMA DE STOCK DE LAS INMOBILIARIAS.

5.1. Planteamiento y desarrollo del modelo de negocio basado en la investigación.

Una vez analizada la situación actual de las inmobiliarias y las personas, entendido el contexto general de la inversión inmobiliaria en Cúcuta, Colombia y haber analizado las plataformas de inversión colectiva que ya existen en la actualidad. Se propuso utilizar la metodología *CANVAS* para estructurar el modelo de negocio de crowdfunding aplicado en la industria inmobiliaria colombiana. Dicha metodología permitió organizar las ideas y entender el modelo de forma simple. En el centro del esquema se encuentra la propuesta de valor, que es la ventaja competitiva del modelo de negocio. A la derecha, aparecen las diferentes variables que competen a la relación con los clientes o inversionistas, ¿Cómo llegar a ellos?, ¿A quién va dirigido?, ¿Qué características tienen estos inversionistas? En la parte izquierda del esquema se plantearon las variables que aluden al funcionamiento interno de la propuesta, ¿Cuáles son los recursos claves para que el modelo funcione?, ¿Qué actividades son fundamentales?, ¿Cuáles son los aliados clave?

Modelo *CANVAS*:

<p>Alianzas Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inmobiliarias -Desarrolladores web. -Fiducias en caso de ser requeridas. -Organizaciones que financien emprendimientos. 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Obtener descuento por comprar volumen con la inmobiliaria. <p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inversión inicial para el desarrollo web de la plataforma. 	<p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> -Democratización de la inversión inmobiliaria. -Inversión Online (proceso fácil y seguro). -Rentabilidades soportadas en activos tangibles. 	<p>Relación con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> -Comunidad de inversión. -Reportes. <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> -Plataforma de inversión digital. -Redes sociales. -Blogs. 	<p>Segmentación Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> -Personas desde 25 años en adelante. -Conocimientos financieros básicos. -Confianza en herramientas digitales. -Ingresos compartidos < 4.800.000 COP.
<p>Estructura de Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo de la plataforma de inversión colectiva. -Comisiones por venta de fracciones de departamento y venta de la unidad completa después de los años de explotación 		<p>Fuentes de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Descuento entre el 1% y el 7% por compra de volumen. -Porcentaje del ingreso de arriendo obtenido por cada unidad. 		

Figura 44./ Fuente: Elaboración propia

Propuesta Fracción:

Fracción nace como respuesta a las necesidades encontradas en esta investigación, de esta manera se define como una plataforma de adquisición de activos inmobiliarios basada en el modelo de *crowdfunding*. Con esta propuesta, se busca en un inicio ayudar a mitigar el problema de stock remanente de las inmobiliarias en Cúcuta, a través de la democratización de la inversión inmobiliaria. Logrando así, que todas las personas puedan rentabilizar sus ahorros de una mejor manera, esto se logra gracias a la inversión en fracciones de departamentos, los cuales se encuentran arrendados generando una utilidad mes a mes y esta se divide en todos los dueños del departamento según su nivel de participación.

Análisis de mercado

Situación económica de Cúcuta, Colombia

Para entender las cifras de ahorro en Colombia y en Cúcuta, se revisó el estudio de “Ahorro de los hogares en Colombia” realizado por el Banco de la República de Colombia. Lo anterior, con el objetivo de entender los porcentajes de capital que estas familias disponen para invertir en este tipo de alternativas de ahorro e inversión como lo es Fracción.

Se encontraron distintos cambios significativos que ha tenido el ahorro en la última década en el país. Estos cambios han afectado los diferentes niveles de ahorro, principalmente el caso del ahorro privado que es en el cual compete a esta investigación. Según lo anterior, se revisaron las cifras del ahorro de los hogares, el cual cubre tanto la perspectiva de largo plazo como la de corto plazo a nivel microeconómico.

La relación del ahorro de los hogares con la variable ingreso, está directamente vinculada con la hipótesis del ciclo de vida. Esta hipótesis, originalmente formulada por Modigliani y Brumberg (1954), plantea que los individuos y los hogares distribuyen el consumo a lo largo de la vida. Así, la decisión de ahorrar es una función de las ganancias a lo largo de la vida y de la etapa alcanzada en el ciclo de ganancias⁵

En este orden de ideas, según las encuestas de calidad de vida, en donde se evidenciaron los ingresos y gastos de las personas se obtuvieron los siguientes resultados:

⁵ Informe: El ahorro de los hogares en Colombia, Banco de la República 2017

TASA DE AHORRO DE LOS HOGARES

Anual móvil. En porcentaje sobre la renta disponible



Figura 45./ Fuente: INE. El País.

Si bien, se tiene que en el último año, el promedio de ahorro en Cúcuta, Colombia, es del 6.5% sobre los ingresos y el promedio de este último está en 4.800.000 COP mensuales según el mismo estudio del Banco de la República, se tiene que las personas disponen de 312.000 COP de ahorro mensual. Lo que equivale a 3.744.000 COP en el año.

Dada la información anterior, podemos concluir que las personas necesitan ahorrar menos de dos años para invertir en el modelo de negocio propuesto, ya que el valor de una fracción es de aproximadamente 7.000.000 COP. Esto último, resulta bastante atractivo en comparación a las alternativas actuales de inversión inmobiliaria, en donde las personas tienen que ahorrar por muchos años para llegar a cancelar al pie de un departamento completo (equivalente al 30% de la inversión). Posteriormente, deben pedir un crédito hipotecario para que les financie el 70% restante y luego de este proceso, empezar a pagarle al banco la deuda a más de 15 años.

Por otro lado, están las alternativas de inversión ofrecida por los bancos y otras entidades financieras, las cuales aun cuando permiten inversiones bajas de capital, ofrecen rentabilidades muy bajas. La herramienta que mejor ofrece rentabilidad es el CDT, sin embargo, si retomamos los datos anteriores extraídos de la investigación:

Tasas CDT Bancolombia (Tasa Fija)								
Monto	30 días	60 días	90 días	120 días	180 días	240 días	360 días	540 días
1.000.000 hasta 9.999.999 COP (336-3.365 USD)	0.10%	0.15%	3.45%	3.50%	3.60%	3.70%	3.75%	3.85%
10.000.000 hasta 49.999.999 COP (3.365- 16.825 USD)	0.10%	0.15%	3.65%	3.70%	3.80%	3.90%	3.95%	4.05%
50.000.000 hasta 199.999.999 COP (16.825- 67.301 USD)	0.10%	0.15%	3.90%	3.95%	4.05%	4.15%	4.20%	4.30%
200.000.000 hasta 499.999.999 COP (67.301-168.252 USD)	0.10%	0.15%	4.05%	4.10%	4.20%	4.30%	4.35%	4.45%
500.000.000 hasta 5.000.000.000 COP (168.252-1.682.525 USD)	0.10%	0.15%	4.10%	4.15%	4.25%	4.35%	4.40%	4.50%

Figura 48./ Fuente: Elaboración propia, basado en información de Bancolombia.

Podemos ver que las rentabilidades ofrecidas son bajas, y la única forma de llegar a la máxima del 4.50% es con montos muy altos de inversión y tiempos de retorno de más de un año. Por lo que termina siendo de difícil acceso. En este orden de ideas, la alternativa de inversión propuesta basada en el *crowdfunding* inmobiliario debe proponer: bajos monto de inversión inicial, rentabilidades sobre 3.5% y corto tiempo para recibir los beneficios.

Segmento socioeconómico definido

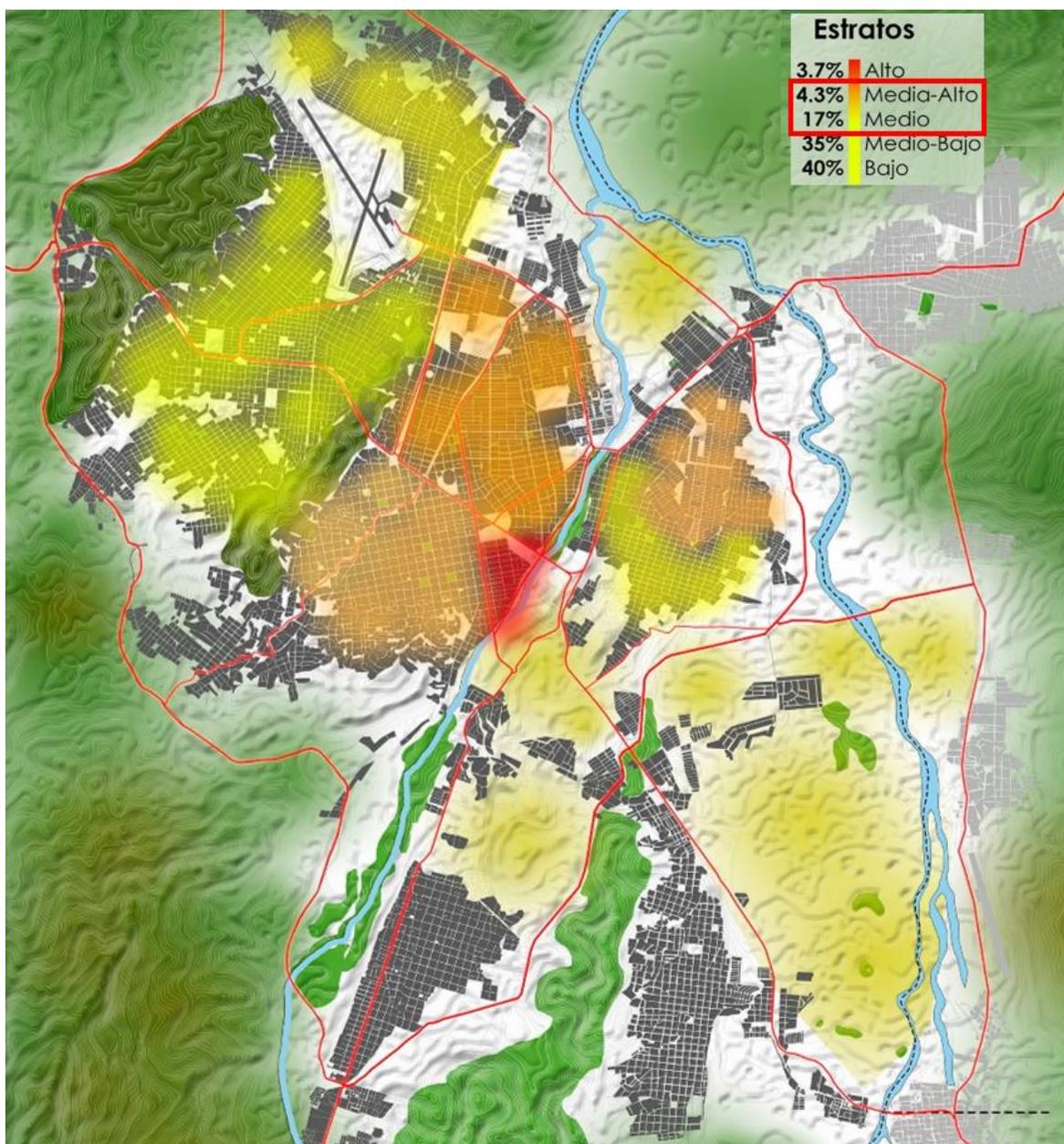


Figura 49./ Fuente: Elaboración propia basado en fuente del DANE

La estratificación socioeconómica en Colombia, se refiere a la clasificación de los inmuebles residenciales ligado a los servicios públicos. Dicha clasificación está conformada por estratos, los cuales están ligados al acceso a servicios públicos según el sector en la ciudad y los ingresos promedio de cada uno de estos sectores. De esta manera, las personas que tienen mayor capacidad económica pagan más por los servicios públicos, contribuyendo para que los estratos más bajos puedan pagar sus tarifas.

Por consiguiente, el modelo de crowdfunding que se propone está enfocado hacia el segmento socioeconómico medio y medio – alto. Para llegar a esta segmentación, se tuvo en cuenta el nivel de ingresos de las personas en este nicho, el cual según la investigación es de un promedio de 4.000.000 COP mensuales. De esta manera, se busca que el valor mínimo de una fracción sea accesible para todas estas personas, considerando su capacidad de ahorro real.

Clientes objetivo

De acuerdo con la investigación, sobre el mercado de las inversiones, la situación socioeconómica y la capacidad de ahorro en Cúcuta, se propusieron dos perfiles de personas a los que se le denominan *buyer person* o arquetipo, a través de esta metodología se buscó personificar el mercado objetivo al que se quiere llegar. De esta manera, se van caracterizando cualitativa y cuantitativamente.

1.) Inversionista con experiencia:

Marcos es una persona que tiene 35 años o más, tiene conocimientos previos acerca de la inversión inmobiliaria y otro tipo de inversión, los cuales ha adquirido a través de alguna experiencia previa. Si bien, este perfil no es 100% digital, conoce herramientas básicas de transacciones online u offline y entiende la necesidad de entrar cada vez más en el mundo digital. Generalmente, este tipo de personas como Marcos ya tiene alguna propiedad que le ha dado conocimientos previos de la industria inmobiliaria en sí.

Ingresos: Superiores a 5.740.000 COP

2.) Inversionista principiante:

Carlos es una persona que tiene entre 25 y 35 años, este perfil está empezando a concientizarse cada vez más sobre la importancia de ahorrar y tiene motivación por realizar algún tipo de inversión para mejorar sus ingresos. Si bien, no conoce mucho del tema, tiene manejo de herramientas digitales y siente constante curiosidad por aprender a través de estas alternativas. En este orden de ideas, las personas como Carlos son un cliente potencial en la medida que la información entregada sobre este tipo de inversiones sea lo suficientemente precisa y fácil de entender.

Ingresos: 3.740.000 COP - 5.740.000 COP

5.2. Evaluación financiera de la propuesta

Puesta en marcha del modelo de negocio

Como primer aspecto, ha sido fundamental entender que la propuesta realizada tiene un funcionamiento 100% digital, lo que ha sido determinante en la estructura de costos de implementación, debido a que no tiene gastos elevados como el arriendo de un espacio físico o los altos salarios de un gran personal. Esto último, no es solo una ventaja competitiva sino, que será fundamental para obtener una mejor rentabilidad en el estudio de factibilidad. No obstante, este modelo de negocio se concibe como un emprendimiento, en donde se busca empezar con la menor inversión posible para su puesta en marcha.

En este orden de ideas, la inversión inicial para la puesta en marcha del modelo de *crowdfunding* inmobiliario está compuesta por dos aspectos. El primero, tiene que ver con los gastos asociados a la constitución de la empresa para empezar a operar dentro del marco legal, esto es sumamente importante teniendo en cuenta que, si bien la propuesta es una alternativa de inversión inmobiliaria, las personas deben tener garantías legales que respalden el capital invertido. El segundo aspecto, compete al desarrollo web de la plataforma de inversión colectiva y todos los costos asociados a su manutención en los primeros meses.

Se propone que los aspectos legales mínimos obligatorios, se resuelvan en los primeros 3 meses en la implementación del modelo de negocio, estos aspectos están conformados por: la constitución de la empresa que tiene un costo de 1,101,166 COP (363.9 USD), el registro de la marca 639,000 COP (211 USD) y la estructuración de los contratos de inversión con un valor de 587,000 COP (185 USD). Estos trámites se realizan una sola vez, teniendo como resultado un gasto inicial de 2,327,166 COP (736.7 USD).

Luego de tener el aspecto legal resuelto, se propone el desarrollo de la plataforma de inversión, la cual según las cotizaciones realizadas tiene un costo de 15,000,000 COP (4 957 USD) y un valor de mantención anual de 950,000 COP (300 USD). En total, realizar la plataforma y mantenerla el primer año tiene un costo de 15,950,000 COP (5 049 USD).

En definitiva, se ha establecido que el gasto inicial se realice en los primeros meses previos a la compra de los departamentos, el funcionamiento posterior de la búsqueda de inversionistas, arriendo de las unidades y pago de futuros dividendos. La suma de los egresos que competen a los aspectos legales y el desarrollo web es de 18,277,166 COP (5 786 USD). Dicha suma es significativamente baja en el caso que una inmobiliaria quisiera implementar este modelo de inversión colectivo como alternativa para agotar su *stock*, teniendo en cuenta los gastos que tienen actualmente por el mantenimiento, pago de gastos comunes e impuestos anuales de los inmuebles ya construidos, cifra que supera los 13,455,000 COP (4 259 USD) por cada unidad que se tenga en inventario sin vender (dato extraído de la inmobiliaria *Celeus Group* en Cúcuta, Colombia).

Una vez definida la inversión inicial, se tiene que salir al mercado con una estrategia de marketing que permita obtener buenos resultados en el menor tiempo posible. Dicha estrategia de marketing es fundamental teniendo en cuenta que la propuesta aún no se conoce en el mercado, y tiene que empezar a tener gastos de publicidad y promoción no solo los primeros meses para darse a conocer, sino en los años posteriores para encontrar nuevos inversionistas, arrendar los departamentos y ofertar su venta una vez se termine el tiempo de explotación estipulado para cada uno de ellos. Estos egresos de publicidad y marketing contemplan: lanzamiento digital de la empresa, pautas en radio y prensa, publicidad paga en redes sociales (*Facebook e instagram*). Lo anterior, tiene un costo de 7,500,000 COP anuales (2 479 USD).

Una vez comprendidos los egresos fundamentales en el primer año, vienen los ingresos, los cuales provienen principalmente del arriendo de cada uno de los departamentos, para esto se propusieron cinco años de explotación, y posteriormente la venta del inmueble. El ingreso mensual por arriendo va a depender de muchos factores, tales como el valor del inmueble, el área del mismo, la ubicación, dentro de otros. Conforme a lo anterior, el ingreso por arriendo según los sectores evaluados representa entre el 0.5% y el 1% del valor de compra del inmueble.

Para la evaluación del modelo propuesto se utilizó un departamento de 75 m², tres dormitorios, dos baños y un estacionamiento. Este departamento se encuentra ubicado en el sector sur de la ciudad (revisar figura 20), tiene un valor comercial de 180,000,000 COP (53 536 USD) y actualmente el valor de arriendo mensual es de 1,000,000 COP (316 USD). Según estos valores, en el primer año de explotación del inmueble se tiene un ingreso bruto de 12,000,000 COP (3 798 USD). Posteriormente, se ha realizado el flujo para ver cómo será el comportamiento de los inmuebles en los cinco años de explotación. Para esto último, es importante resaltar que en Colombia no existe la UF como en Chile, no obstante, existe una inflación (IPC) del 5% anual, según el ajuste del último año del Banco de la República.

Una vez terminada la explotación del inmueble, se realiza la venta al finalizar el año número cinco. Es en este momento, cuando los inversionistas recuperan su inversión inicial más la rentabilidad anual que se le ha prometido. De igual manera, los inmuebles tienen una valorización esperada según el sector del 7.22% anual, beneficio que será repartido igualmente entre los dueños. Por último, está el ingreso por la administración y gestión de la empresa que se propone, la cual cobra una comisión del 4% sobre la rentabilidad, la cual será asumida en partes iguales por cada una de las partes (2% a la inmobiliaria y 2% a los inversionistas).

En conclusión, aun cuando el modelo que se plantea tiene un funcionamiento aparentemente simple, conformado por egresos bajos e ingresos mensuales relativamente estables, el éxito del modelo en sí va a depender de los tiempos en que se realice cada una de las actividades de la estructura de la propuesta. Para lo anterior, ha sido fundamental entender el paso a paso del ejercicio con el objetivo de comprender el flujo de dinero en el tiempo con mayor claridad, y si es o no una propuesta rentable que ayude a mitigar el problema de *stock* de las inmobiliarias y la necesidad de las personas de invertir en el negocio inmobiliario.

Explicación propuesta de *Crowdfunding*

Una vez entendida la base del modelo, se plantearon diez pasos para tener un mayor entendimiento del funcionamiento de cada una de las actividades, y como estas se traslapan en el tiempo unas con otras, con el objetivo de realizar la gestión del modelo de *crowdfunding*, de la manera más eficiente y rentable posible.

1.) Como punto de partida, es fundamente realizar una **búsqueda minuciosa** de los proyectos más atractivos en la ciudad de Cúcuta, para esto se proponen las siguientes condiciones de selección:

- Los departamentos ya deben estar contruidos y listos para entrega inmediata. Lo anterior, con el objetivo de solucionar el problema de *stock* de la inmobiliaria, y de igual manera empezar a arrendarlos en el menor tiempo posible.
- Excelente localización. Esto implica que tenga disponibilidad de servicios, cercanía a transporte público, colegios, supermercados, sitios de entretenimiento, hospitales, entre otros.
- Área óptima entre 50m² y 80m². La configuración del departamento puede variar dependiendo del tipo de proyecto (1D-1B; 2D-1B; 2D-2B; 3D-2B).
- Valor comercial del inmueble entre 140.000.000 y 190.000.000 COP (44 319 USD y 60 147).

2.) Una vez se ha realizado la búsqueda de departamentos, y ya se tienen elegidos según los criterios estipulados anteriormente, empieza la fase de **Negociación** con las inmobiliarias que son las dueñas de los inmuebles y las que tienen la necesidad de agotar su *stock*. Dadas las condiciones de compra, se propone obtener un descuento del 2 al 10% a cambio de comprar una buena parte del inventario ya construido.

Se empieza con la compra del primer departamento en un tiempo pactado de 60 días máximo. Por otro lado, las inmobiliarias aun teniendo departamentos para entrega inmediata, están obligadas a dar al menos cinco meses para el pago del pío (30% del total del departamento), por lo que se le hace una oferta para cancelar este valor en máximo dos meses (con la inversión de las personas), de esta manera se logra conseguir otro descuento adicional.

- 3.) Como tercer paso, es fundamental empezar a tramitar la **creación de la sociedad por acciones** para cada uno de los proyectos a financiar, la cual va acompañada de las promesas y los contratos de inversión ya desarrollados empezar a buscar inversionistas a través de la plataforma. Se propone, que la documentación sea completamente digital para acelerar el proceso y ser mucho más eficiente que las otras alternativas de inversión tradicionales.
- 4.) Desde el momento en que se tengan seleccionados los departamentos a comprar y todo el aspecto legal ya definido, empieza la fase de **búsqueda y recaudo del financiamiento** del 30% del valor del inmueble, correspondiente al pie. Se plantean 30 días para recaudar este monto a través de la plataforma de inversión, por lo tanto, inician los gastos en publicidad y marketing para encontrar los primeros inversionistas o fraccionarios. En el ejercicio que se planteó del departamento de 180,000,000 COP (56 981 USD), el 30% equivale a 54,000,000 COP (17 094 USD), lo que quiere decir que, si el valor mínimo de una fracción es de 7,200,000 COP (2 215 USD), se necesitan al menos ocho inversionistas para completar el pie del primer departamento.
- 5.) **Pago 10% del primer departamento**, este porcentaje equivale a la reserva pactada con la inmobiliaria. Sin bien, en el paso anterior se realiza el recaudo del 30%, se plantea cancelarle a la inmobiliaria únicamente el 10% en el primer mes para separar el inmueble. Lo anterior, con el objetivo de tener cierto colchón en el caso que no se complete el recaudo del 70% restante en el segundo mes.
- 6.) **Pago del 90% del primer departamento**, este porcentaje equivale al excedente de la deuda con la inmobiliaria. Este pago se realizará en efectivo, una vez se tenga el monto total recaudado en los 60 días del plazo, no obstante, el levantamiento de capital a través de la plataforma empieza desde el primer día que se pacta el negocio con la inmobiliaria. Esto último, con el objetivo de ir captando la mayor cantidad de ingresos posibles en plazo pactado.

En el momento que se realice el pago del valor total, ya deben estar todos los contratos de inversión firmados con los debidos tiempos de retorno estipulados, así como el porcentaje de rentabilidad ya definido, y por último todo el aspecto legal de la compra del inmueble solucionada.

- 7.) Una realizada la inversión del primer departamento, comienza la **explotación del inmueble**, cuyo tiempo establecido según el contrato de inversión es de cinco años aproximadamente. Se propone poner la unidad en arriendo desde el segundo mes una vez realizada la escrituración, de esta manera se contempla siempre un mes de vacancia mientras se encuentra el arrendatario, así como en el mes doce cuando finaliza el contrato de arriendo se espera que también haya un mes sin generar ingreso.

- 8.) A partir de los primeros seis meses de estar arrendado el departamento, empieza el **pago de dividendos** a los inversionistas. Este interés anual oscila entre el 3% y el 5%, dependiendo del tipo de proyecto y de las condiciones en que se haya hecho el contrato de inversión. Se plantea que la rentabilidad ofrecida sea estable durante todo el periodo de explotación.

Por otro lado, la empresa propuesta debe generar informes bimensuales a los inversionistas del estado de su inversión, para esto cada persona tiene un usuario en la plataforma digital en donde podrá ver de igual manera avances de obra y así tener confianza en que su dinero está siendo bien invertido.

- 9.) Una vez terminados los cinco años de explotación, llega la **venta del inmueble**. Esta tiene un factor a favor de los inversionistas y es la valorización del departamento durante los cinco años de explotación. En el caso de Cúcuta, es una de las ciudades con más alta valorización del país según la Federación de Lonjas de Propiedad Raíz.

Valorización anual por ciudades en Colombia

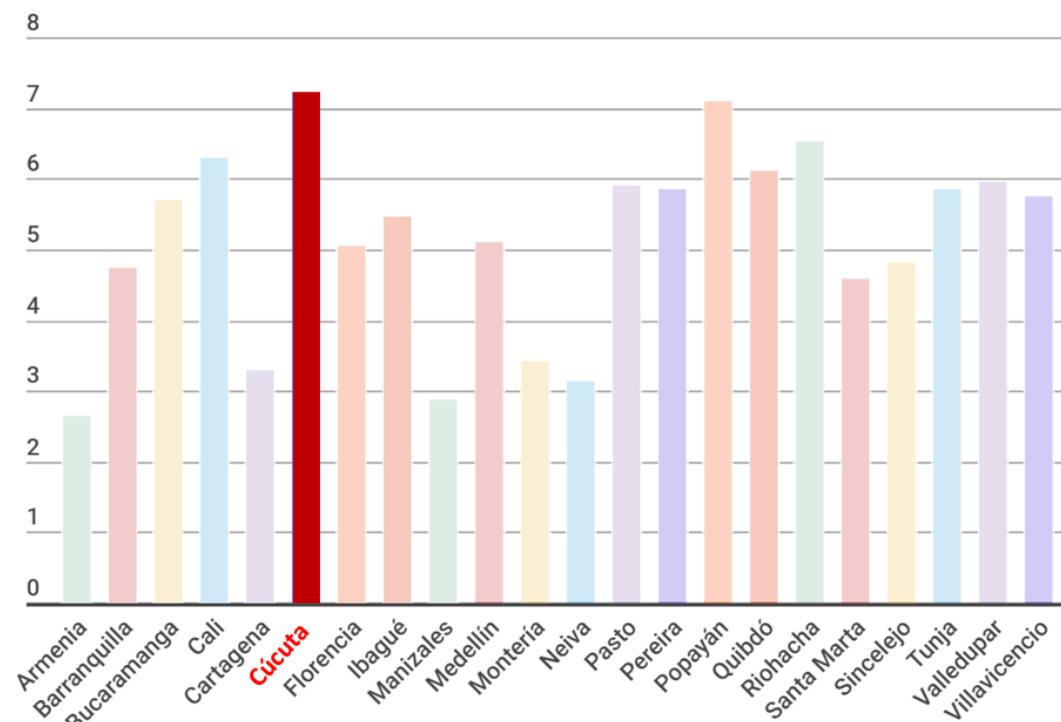


Figura 45./ Fuente: www.metrocuadrado.com/noticias/actualidad/ya-sabes-en-cuanto-se-valorizo-tu-inmueble-durante-2017-3272

Según este informe del 2018, Cúcuta es la ciudad con más alta valorización del país con un 7.22% con respecto al año anterior. En este orden de ideas, el valor de la acción de cada persona tiene a subir más de lo propuesto. El beneficio final proviene de la suma de los arriendos más esta última valorización de los inmuebles.

Por último, la venta del inmueble se debe empezar a gestionar dos meses antes de que se cumplan los cinco años de explotación con el objetivo de que el trámite se realice justo en el mes siguiente de que se desocupe el departamento. Lo anterior, es importante para que se cumplan los tiempos pactados de retorno de inversión y a su vez la rentabilidad siempre sea la más alta posible.

Según lo anterior, en el ejercicio del departamento de 180,000,000 COP (56 981 USD) se estima tener la siguiente valorización después de los cinco años de explotación aproximados:

Valorización: 7.22%		Valor del Departamento	
	Factor	COP	USD
1° año	1.0000	180,000,000	56,981
2° año	1.0722	192,996,000	56,510
3° año	1.1496	206,930,311	60,590
4° año	1.2326	221,870,680	64,965
5° año	1.3216	237,889,743	69,655
6° año	1.4170	255,065,382	74,684
7° año	1.5193	273,481,103	80,077
8° año	1.6290	293,226,438	85,858

Figura 46./ Fuente: Elaboración Propia

10.) Repartición de los beneficios a los inversionistas.

Una vez realizada la venta, se propone que los inversionistas sean los primeros en recibir el pago de los beneficios. Cada persona, liquida su fracción y tiene la posibilidad de reinvertir o simplemente llevarse su inversión inicial más la rentabilidad obtenida en los cinco años. De igual manera, se cobran algunos aspectos administrativos necesarios para la legalización de este trámite final.

A continuación, se planteó un diagrama que muestra las actividades anteriores en el tiempo, en este se puede ver el comportamiento semestral y la dependencia que existe entre una y otra ya que son secuenciales.

Actividad		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5		Año 6	
		1 Stre	2 Stre										
1	Búsqueda minuciosa de los proyectos más atractivos en la ciudad de Cúcuta.	■											
2	Negociación con las inmobiliarias que son las que tienen el stock de departamentos.	■											
3	Creación de sociedad por acciones para el proyecto a financiar. (Contrato de inversión).	■											
4	Búsqueda y recaudo de financiamiento del 30% del valor del inmueble, correspondiente al pie.	■											
5	Pago del 10% del primer departamento, equivalente a la reserva pactada con la inmobiliaria.	■											
6	Búsqueda y recaudo del 70% restante del valor del departamento. (Plazo máximo de 60 días para recaudar la inversión total del departamento).	■											
7	Pago del 90% restante a la inmobiliaria (Este pago se realizará en efectivo, una vez se tenga el monto total recaudado).	■											
8	Explotación del inmueble por 5 años (Ingresos por arriendo).		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
9	Pago de dividendos semestrales a los inversionistas (Interés anual que oscila entre el 3% y el 5%, dependiendo del tipo de proyecto).		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
10	Venta del inmueble (valorización >7.22%), se gestiona la venta y repartición de los beneficios.												■

Figura 47./ Fuente: Elaboración Propia

Detalle Evaluación:

Todos los valores en pesos colombianos son pasados a dólares con la siguiente tasa:

Tasa de Cambio

1 Dólar = 3026 COP

DATOS		Pesos Colombianos		
	Valor comercial departamento	180,000,000	COP	59,484 USD
	Descuento por convenio	3.00%		
	Valor compra departamento	174,600,000	COP	57,700 USD
	Cantidad departamentos	7	unidades	
	N° de Fracciones	25	inversionistas	
	Valor cuotas Fracciones	7,200,000	COP	2,379 USD
	Valor arriendo departamento	1,000,000	COP / mes	330 USD
	Explotación por arriendo	5	años por depto	
25%	Gastos Generales	250,000	COP / mes	83 USD
20%	Gastos comunes	200,000	COP / mes	66 USD
3%	Seguro de arriendo	30,000	COP / mes / unidad	
62.5%	Publicidad y Promoción	625,000	COP / mes	207 USD
10%	Manutención	1,200,000	COP / vez	397 USD
	Tasa de descuento	10.00%		
EGRESOS				
	Inversión Inicial	18,277,166	COP / vez	6,040 USD
	Compra de Departamentos	1,222,200,000	COP	403,900 USD

Figura 48./ Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se propuso el resultado final del ejercicio de inversión para cada una de las personas. Cada una de las personas entra con un monto mínimo de inversión de 7,200,000 COP (2 215 USD), y a este se le suma la valorización final después de vendido el departamento, más los ingresos por todos los arriendos mensuales.

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (Después de 5 a 6 años)			USD
POR ARRIENDO	1,663,499 COP		550
POR VENTA	9,207,860 COP		3,043
	10,871,359 COP		3,593
Inversión Inicial	7,200,000 COP		2,379
SALDO	3,671,359 COP		1,213

Figura 49./ Fuente: Elaboración Propia

Conclusiones Finales

En Definitiva, la evaluación planteada está concebida en un escenario ideal en el cual se pretende encontrar el 100% de los inversionistas en el periodo estipulado (60 días), completando así el total del financiamiento de cada uno de los departamentos. De igual manera, se contempló una rotación de los inmuebles bastante optimista en la que los departamentos tendrán un mes de vacancia cada vez que se cumplan los 12 meses del contrato de arriendo. Partiendo de lo anterior como base, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- 1.) En un principio, se propuso que el modelo fuera empleado por una nueva empresa, no obstante, luego de haber realizado la evaluación se evidenció que este es un negocio de volumen. Por consiguiente, para llegar al volumen mínimo esperado de siete unidades, se requiere un año para el recaudo del financiamiento y compra de este *stock*, para posteriormente iniciar la explotación de cinco años para cada uno de ellos. En este orden de ideas, termina siendo un negocio a largo plazo por lo que no conviene empezar teniendo costos administrativos muy altos, así que se terminó proponiendo la posibilidad de que el modelo fuera implementado por una inmobiliaria aliada con el objetivo de reducir dichos gastos administrativos en los primeros años y así lograr la mejor rentabilidad posible.

Una vez entendido lo anterior, el modelo resulta ser bastante rentable en la medida que se empiecen a financiar siete departamentos nuevos en cada año. A su vez, es importante incorporar proyectos de otras inmobiliarias, esto con el objetivo de permitirle a las personas diversificar su inversión y obtener mejores beneficios

- 2.) En el modelo evaluado, se propuso obtener un descuento por convenio sobre el valor total del departamento. Este descuento, es obtenido con la condición de comprar una unidad cada dos meses y así lograr reducir el *stock* de la inmobiliaria. No obstante, al realizar la respectiva sensibilización para determinar cuál sería el descuento mínimo requerido sin afectar los gastos generales sobre el arriendo, se llegó a determinar que este descuento es indispensable para que la propuesta sea rentable. Por consiguiente, de no lograr llegar a un acuerdo con la inmobiliaria en la que se obtenga un descuento mínimo del 3%, el negocio termina siendo inviable porque este capital es el que va a soportar los gastos generales bajos. No obstante, como se en la tabla de sensibilización con el descuento del 1% sigue dando una TIR superior al 10%, pero los gastos generales de arriendo tendrían que reducirse a un 15% y esto resulta siendo insostenible en un escenario real. Por consiguiente, se debe lograr pactar el mayor descuento posible para que el modelo de negocio pueda andar los primeros meses de inicio.

Resultado de la evaluación:

Antes de Impuestos

TIR MENSUAL	3.27%
TIR ANUAL	47.09%
VAN	10% \$ 29,597,219.89

Después de Impuestos

1.86%
24.70%
\$ 12,144,291.72

Figura 50./ Fuente: Elaboración Propia

Tabla de sensibilización (Calculo TIR)

		PORCENTAJE DE DESCUENTO POR CONVENIO										
% GASTOS GENERALES S/ ARRIENDO	24.70%	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
	15%	14.59%	23.57%	37.38%	61.43%	107.93%	189.86%	306.65%	455.99%	640.08%	863.19%	1130.47%
	20%	6.50%	13.52%	24.02%	41.95%	78.65%	153.91%	268.48%	415.12%	595.04%	812.54%	1072.79%
	25%	-1.03%	4.35%	12.08%	24.70%	50.37%	114.64%	228.29%	373.64%	550.17%	762.55%	1016.19%
	30%	-8.02%	-3.99%	1.56%	10.04%	25.85%	70.52%	184.09%	330.89%	505.19%	713.10%	960.55%
	35%	-14.51%	11.56%	-7.67%	-2.14%	6.96%	28.30%	130.24%	285.72%	459.72%	663.98%	905.77%

Figura 51./ Fuente: Elaboración Propia

Tablas de sensibilización (Calculo VAN)

		PORCENTAJE DE DESCUENTO POR CONVENIO										
% GASTOS GENERALES S/ ARRIENDO	12,144,292	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
	15%	6,764,620	16,632,758	26,500,895	36,369,033	46,237,171	56,105,309	65,973,446	75,841,584	85,709,722	95,577,859	105,445,997
	20%	-5,347,751	4,520,387	14,388,525	24,256,662	34,124,800	43,992,938	53,861,076	63,729,213	73,597,351	83,465,489	93,333,627
	25%	17,460,122	-7,591,984	2,276,154	12,144,292	22,012,429	31,880,567	41,748,705	51,616,843	61,484,980	71,353,118	81,221,256
	30%	29,572,492	19,704,354	-9,836,217	31,921	9,900,059	19,768,197	29,636,334	39,504,472	49,372,610	59,240,747	69,108,885
	35%	41,684,863	31,816,725	21,948,587	12,080,450	-2,212,312	7,655,826	17,523,964	27,392,101	37,260,239	47,128,377	56,996,515

Figura 52./ Fuente: Elaboración Propia

- 3.) El modelo de crowdfunding inmobiliario resultó ser atractivo comparado con las otras alternativas de inversión tradicionales que se estudiaron. La rentabilidad ofrecida supera la de los CDTs, fondos mutuos, etc. Lo anterior, es consecuencia de la valorización del 7.22% anual. Esta es sin duda, la principal ventaja competitiva y es que los bienes inmuebles siempre se valorizan, por consiguiente, una vez se terminen los años de explotación, las unidades pasaran de costar de 180,000,000 (56 981 USD) en el primer año, a un precio de venta final de 293,226,438 COP (85 858). Por otro, existe mayor confianza para invertir en departamentos que en títulos bancarios, dado que son bienes tangibles y los inversionistas saben con claridad donde está su inversión.

Esta venta final del inmueble, es fundamental para que las acciones sean líquidas, de lo contrario se tornaría a un modelo de arriendo convencional en donde los beneficios de la inversión se verán en más de 20 años.

- 4.) En un escenario real, el modelo de *crowdfunding* para arriendo tiene un margen ajustado, lo que lleva a concluir que los tiempos de financiamiento para cada uno de los departamentos deben ser cumplidos sin ningún retraso. Esto es sin duda una desventaja, ya que cualquier retraso ocasionado por la falta de inversionistas afectará directamente la rentabilidad de la propuesta. Por otra parte, la gestión del arriendo de los inmuebles debe realizarse de la mejor manera posible, dado que, si en un mes se ocupa el inmueble, esto ocasionará que se prolonguen los tiempos estimados y la rentabilidad propuesta no resulte siendo tan atractiva como se espera. Sin embargo, para que la propuesta funcione se debe pactar con los inversionistas que, en caso de no arrendarse el inmueble no se cancelará dividiendo de ese mes.
- 5.) Si bien, la plataforma de *crowdfundig* es netamente digital, la inversión en publicidad y promoción va a ser un factor determinante para recaudar el 100% del financiamiento de los primeros departamentos. Por consiguiente, la mayor parte de la inversión inicial debe hacerse en el desarrollo de la plataforma y la promoción de la misma, dado que no existen espacios físicos para comercializar las fracciones inmobiliarias.

En la medida que se vaya alcanzado un volumen superior a 14 unidades, se plantea a futuro consolidar la empresa separada de la inmobiliaria, con un personal dedicado exclusivamente a este modelo de negocio y así lograr ser más eficientes en las actividades iniciales que competen a la búsqueda departamentos ya construidos y el recaudo del financiamiento a través de la plataforma.

Anexos

			25%	30%	10%	70%	90%	2%	10%	
	Actividad / Tiempo	Inversión Inicial (Conformación empresa + Desarrollo de la plataforma y mantención)	Gastos Administrativos	Búsqueda y recaudo de financiamiento del 30% del valor del inmueble.	Pago del 10% del primer departamento, equivalente al pie del mismo. Esto con el fin de empezar a ponerlo en arriendo.	Búsqueda y recaudo del 70% restante del valor del departamento. Se estipula un plazo máximo de 60 para recaudar la inversión total del primer departamento.	Pago del 90% restante a la inmobiliaria (Este pago se realizará en efectivo, una vez se tenga el monto total recaudado en los 60 días del plazo)	Comisión de venta fracción - por arriendo y venta depto	Manutención	Publicidad y marketing
1er año	Mes 0	-18,277,166	-250,000							-625,000
	Mes 1		-250,000		-17,460,000			0		-625,000
	Mes 2		-250,000	50,400,000				-1,008,000		-625,000
	Mes 3		-250,000			129,600,000	-157,140,000	-2,592,000		-625,000
	Mes 4		-250,000					0		-625,000
	Mes 5		-250,000	50,400,000	-17,460,000			-1,028,000		-625,000
	Mes 6		-500,000			129,600,000	-157,140,000	-2,612,000		-625,000
	Mes 7		-500,000					-20,000		-625,000
	Mes 8		-500,000	50,400,000	-17,460,000			-1,048,000		-625,000
	Mes 9		-750,000			129,600,000	-157,140,000	-2,632,000		-625,000
	Mes 10		-750,000					-40,000		-625,000
2do año	Mes 11		-750,000	50,400,000	-17,460,000			-1,068,000		-625,000
	Mes 12		-1,000,000			129,600,000	-157,140,000	-2,652,000		-625,000
	Mes 13		-1,000,000					-60,000		-625,000
	Mes 14		-1,000,000	54,038,880	-18,720,612			-1,162,222		-625,000
	Mes 15		-1,250,000			138,957,120	-168,485,508	-2,860,586		-625,000
	Mes 16		-1,250,000					-81,444		-625,000
	Mes 17		-1,250,000	54,038,880	-18,720,612			-1,163,666	-1,200,000	-625,000
	Mes 18		-1,500,000			138,957,120	-168,485,508	-2,883,474		-625,000
	Mes 19		-1,500,000					-104,332		-625,000
	Mes 20		-1,500,000	54,038,880	-18,720,612			-1,186,554	-1,200,000	-625,000
	Mes 21		-1,750,000			138,957,120	-168,485,508	-2,906,362		-625,000
3er año	Mes 22		-1,750,000					-127,220		-625,000
	Mes 23		-1,750,000					-128,664	-1,200,000	-625,000
	Mes 24		-1,750,000					-151,656		-125,000
	Mes 25		-1,750,000					-151,656		-125,000
	Mes 26		-1,750,000					-130,212	-1,200,000	-125,000
	Mes 27		-1,750,000					-153,205		-125,000
	Mes 28		-1,750,000					-153,205		-125,000
	Mes 29		-1,750,000					-131,761	-1,200,000	-125,000
	Mes 30		-1,750,000					-133,309	-1,200,000	-125,000
	Mes 31		-1,750,000					-156,301		-125,000
	Mes 32		-1,750,000					-134,857	-1,200,000	-125,000
	Mes 33		-1,750,000					-136,405	-1,200,000	-125,000
	Mes 34		-1,750,000					-159,398		-125,000
	Mes 35		-1,750,000					-137,954	-1,200,000	-125,000

		20%	60.0%		95%			34%	
Pago gasto común	Explotación del inmueble (Ingresos por arriendo).	Recuperación Gasto Común	Pago de dividendos semestrales a los inversionistas (Interés anual que oscila entre el 4% y el 6%, dependiendo del tipo de proyecto).	Venta del inmueble (valorización 7.22%), gestionamos la venta y repartimos a cada fraccionario su ganancia.	Repartición a inversionistas	FLUJO DE CAJA	BALANCE ANUAL	IMPUESTO 34%	FLUJO DE CAJA DESPUÉS DE IMPUESTO
						-19,152,166			-19,152,166
						-18,335,000			-18,335,000
						48,517,000			48,517,000
-200,000	0					-31,207,000			-31,207,000
-200,000	0					-1,075,000			-1,075,000
-200,000	1,000,000	200,000				32,037,000			32,037,000
-400,000	1,000,000	200,000	-600,000			-31,077,000			-31,077,000
-400,000	1,000,000	200,000				-345,000			-345,000
-400,000	2,000,000	400,000				32,767,000			32,767,000
-600,000	2,000,000	400,000				-29,747,000			-29,747,000
-600,000	2,000,000	400,000				385,000			385,000
-600,000	3,000,000	600,000				33,497,000	16,264,834	-5,530,044	27,966,956
-857,760	3,000,000	643,320	-6,600,000			-35,631,440			-35,631,440
-857,760	3,000,000	643,320				1,100,560			1,100,560
-857,760	4,072,200	857,760				36,603,246			36,603,246
-1,072,200	4,072,200	857,760				-30,406,214			-30,406,214
-1,072,200	4,072,200	857,760				1,901,316			1,901,316
-1,072,200	4,144,400	857,760				35,009,562			35,009,562
-1,286,640	5,216,600	1,072,200	-13,416,600			-42,951,302			-42,951,302
-1,286,640	5,216,600	1,072,200				2,772,828			2,772,828
-1,286,640	5,288,800	1,072,200				35,881,074			35,881,074
-1,501,080	6,361,000	1,286,640				-28,663,190			-28,663,190
-1,501,080	6,361,000	1,286,640				3,644,340			3,644,340
-1,501,080	6,433,200	1,286,640				2,515,096	-18,224,124	-913,858	1,601,238
-1,609,458	7,582,813	1,609,458	-20,926,320			-15,370,163			-15,370,163
-1,609,458	7,582,813	1,609,458				5,556,157			5,556,157
-1,609,458	6,510,613	1,379,535				3,075,478			3,075,478
-1,609,458	7,660,226	1,609,458				5,632,021			5,632,021
-1,609,458	7,660,226	1,609,458				5,632,021			5,632,021
-1,609,458	6,588,026	1,379,535				3,151,343			3,151,343
-1,609,458	6,665,439	1,379,535	-26,150,829			-22,923,622			-22,923,622
-1,609,458	7,815,051	1,609,458				5,783,750			5,783,750
-1,609,458	6,742,851	1,379,535				3,303,072			3,303,072
-1,609,458	6,820,264	1,379,535				3,378,936			3,378,936
-1,609,458	7,969,877	1,609,458				5,935,479			5,935,479
-1,609,458	6,897,677	1,379,535				3,454,801	6,609,273	-2,247,153	1,207,648

-1,725,661	6,980,679	1,479,138	-25,746,696			-22,227,153			-22,227,153
-1,725,661	8,213,294	1,725,661				6,174,028			6,174,028
-1,725,661	8,213,294	1,725,661				6,174,028			6,174,028
-1,725,661	7,063,681	1,479,138				3,600,885			3,600,885
-1,725,661	8,296,296	1,725,661				6,255,370			6,255,370
-1,725,661	8,296,296	1,725,661				6,255,370			6,255,370
-1,725,661	7,146,683	1,479,138	-28,238,124			-24,555,898			-24,555,898
-1,725,661	7,229,685	1,479,138				3,763,569			3,763,569
-1,725,661	8,462,300	1,725,661				6,418,054			6,418,054
-1,725,661	7,312,687	1,479,138				3,844,911			3,844,911
-1,725,661	7,395,689	1,479,138				3,926,253			3,926,253
-1,725,661	8,628,304	1,725,661				6,580,738	6,210,154	-2,111,452	4,469,286
-1,850,254	7,395,689	1,585,932	-27,705,210			-23,796,756			-23,796,756
-1,850,254	7,484,684	1,585,932				3,995,668			3,995,668
-1,850,254	8,806,294	1,850,254				6,755,168			6,755,168
-1,850,254	8,806,294	1,850,254				6,755,168			6,755,168
-1,850,254	7,573,679	1,585,932				4,082,883			4,082,883
-1,850,254	8,895,289	1,850,254				6,842,383			6,842,383
-1,850,254	8,895,289	1,850,254	-29,377,157			-22,534,774			-22,534,774
-1,850,254	7,662,674	1,585,932				4,170,098			4,170,098
-1,850,254	7,751,669	1,585,932				4,257,313			4,257,313
-1,850,254	9,073,278	1,850,254				7,016,813			7,016,813
-1,850,254	7,840,663	1,585,932				4,344,528			4,344,528
-1,850,254	7,929,658	1,585,932				4,431,743	6,320,235	-2,148,880	2,282,863
-1,983,842	9,346,688	1,983,842	-29,491,938			-22,207,184			-22,207,184
-1,983,842	8,025,078	1,700,436				4,506,171			4,506,171
-1,983,842	8,120,499	1,700,436				4,599,683			4,599,683
-1,983,842	9,537,528	1,983,842				7,471,778			7,471,778
-1,983,842	9,537,528	1,983,842				7,471,778			7,471,778
-1,983,842	8,215,919	1,700,436				4,693,194			4,693,194
-1,983,842	9,632,949	1,983,842	-31,669,944			-24,104,655			-24,104,655
-1,983,842	9,632,949	1,983,842				7,565,290			7,565,290
-1,983,842	8,311,339	1,700,436				4,786,706			4,786,706
-1,700,436	8,406,759	1,700,436		247,413,421	-235,042,750	12,836,027			12,836,027
-1,700,436	8,406,759	1,700,436				6,613,624			6,613,624
-1,700,436	7,085,150	1,417,030				3,835,041	18,067,452	-6,142,934	-2,307,893
-1,519,339	7,187,459	1,519,339	-30,885,542	265,276,670	-252,012,836	-18,458,533			-18,458,533
-1,519,339	7,187,459	1,519,339				5,668,710			5,668,710
-1,519,339	5,770,429	1,215,472				2,776,153			2,776,153
-1,215,472	5,872,739	1,215,472		265,276,670	-252,012,836	11,388,584			11,388,584
-1,215,472	5,872,739	1,215,472				4,630,284			4,630,284
-1,215,472	5,872,739	1,215,472				4,630,284			4,630,284
-911,604	4,455,709	911,604	-22,658,138	265,276,670	-252,012,836	-12,408,243			-12,408,243
-911,604	4,455,709	911,604				3,491,595			3,491,595
-911,604	4,455,709	911,604				3,491,595			3,491,595
-607,736	3,038,679	607,736		265,276,670	-252,012,836	9,111,205			9,111,205
-607,736	3,038,679	607,736				2,352,905			2,352,905
-607,736	3,038,679	607,736				2,352,905	19,027,444	-6,469,331	-4,116,426
-325,807	1,519,339	325,807	-13,489,898	284,429,645	-270,208,163	-5,043,056			-5,043,056
-325,807	1,519,339	325,807				1,113,953			1,113,953
-325,807	1,519,339	325,807				1,113,953			1,113,953
0	0	0	-2,734,811	284,429,645	-270,208,163	4,473,078	1,657,928	-563,695	3,909,383
-116,673,266	516,152,013	106,684,601	-309,691,208	1,877,379,390	-1,783,510,420	55,933,196	55,933,196	-26,127,347	29,805,849

Bibliografía

- **Artículo:** Capacidad de ahorro en Colombia.
<http://ceelat.org/mapas/capacidad-de-ahorro-en-colombia/>
- El Centro de Estudios Estratégicos Latinoamericanos – CEELAT
- <http://ceelat.org/>
- **Departamento nacional de planeación**
- www.celeusgroup.com.co
- <https://www.dinero.com/inversionistas/articulo/empresas-fintech-sin-acuerdo-con-ley-de-crowdfunding/254668>
- <https://www.dinero.com/empresas/articulo/colombia-reglamento-el-crowdfunding/260580>
- <https://www.housers.com/es>
- <https://www.eldinamo.cl/tendencias/2018/02/13/crowdfunding-inmobiliarios-como-invertir-en-una-propiedad-sin-creditos-o-pie/>
- This entry was posted in [Colombia](#), [Laboratorio de Mapeo](#), [Mapas](#) and tagged [Capacidad de ahorro](#), [Cartografía interactiva](#), [debate](#) on [25 Abril 2014](#) by [Julián García](#).
- https://www.credicorpcapitalcolombia.com/Mercado_de_Capitales/Renta_Fija
- <https://www.bancodebogota.com/wps/portal/banco-de-bogota/bogota/productos/para-ti/cdt-e-inversion/cdt-confianza#tab-3>
- https://www.eldiario.es/andalucia/historiasdeluz/Crowdfunding_6_347575264.html
- <https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>
- <https://www.dinero.com/edicion-impresa/pais/articulo/asi-funcionara-el-crowdfunding-en-colombia/253340>
- Informes de Galería Inmobiliaria – Colombia
- <https://homeparte.com/>

- <http://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/rendimientos-obtenidos-por-las-afp-en-colombia-212650>
- <https://www.zonaeconomica.com/riesgo-de-inversion>
- <http://blog.tivalsa.com/perfil-de-inversionista/>
- <http://www.economiayfinanzas.es/inversiones/cuales-son-las-inversiones-de-bajo-riesgo>
- <https://lares.cl/dashboard/projects>
- <http://brik.ec/>
- <https://www.laopinion.com.co/economia/en-cucuta-mejora-ambiente-para-invertir-y-se-ubica-en-el-sexto-lugar-141324#OP>
- <https://pulsosocial.com/2018/01/26/emprendedores-chilenos-crean-crowdfunding-busca-democratizar-la-inversion-inmobiliaria/>
- https://elpais.com/economia/2012/10/02/actualidad/1349161873_263530.html
- <http://www.metrocuadrado.com/noticias/actualidad/ya-sabes-en-cuanto-se-valorizo-tu-inmueble-durante-2017-3272>
- <https://www.oikos.com.co/titulos/crowdfunding-inversion-en-derechos-fiduciarios>