

**Tipo de documento:** Tesis de maestría



*Escuela de Gobierno. Maestría en Economía Urbana*

## **El crowdfunding como fenómeno social para la adquisición de viviendas en CABA entre 2011 y 2021**

**Autoría:** Piccinino, Martín Hernán

**Año:** 2023

### **¿Cómo citar este trabajo?**

Piccinino, M. (2024) *El crowdfunding como fenómeno social para la adquisición de viviendas en CABA entre 2011 y 2021*. [Tesis de maestría. Universidad Torcuato Di Tella]. Repositorio Digital Universidad Torcuato Di Tella <https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/13028>

El presente documento se encuentra alojado en el Repositorio Digital de la Universidad Torcuato Di Tella bajo una licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Internacional CC BY-NC-SA 4.0  
Dirección: <https://repositorio.utdt.edu>



## Maestría en Economía Urbana

### Tesis de Maestría

El crowdfunding como fenómeno social para la  
adquisición de viviendas en CABA entre 2011 y 2021

Por Cr. Martín Hernán Piccinino

Director: Ph.D. Alejandro Estévez y

Co – directora: Lic. Marcela Cifarelli

Buenos Aires, agosto 2023

## **Introducción**

Una vivienda adecuada es un derecho reconocido a todo ser humano (Declaración Universal de Derechos Humanos, 1948) para vivir en condiciones de seguridad, paz y dignidad, es decir, incluir aspectos como la habitabilidad, disponibilidad de infraestructura, acceso sostenible y no discriminatorio a servicios de agua potable, energía, cloacas, alumbrado, salud, seguridad y alimentación, gastos de vivienda asequibles, seguridad jurídica en la tenencia, entre otros.

Los distintos niveles del Estado deben intervenir para asegurar este derecho y, en determinados casos, proveer asistencia directa como construcción de vivienda o prestaciones para la vivienda a los grupos más vulnerables y marginados, o personas afectadas por desastres naturales o causados por el hombre.

A partir de la década del '40 el Estado argentino comenzó a tener un rol activo financiando a los sectores de recursos medios y bajos mediante el Banco Hipotecario Nacional, cediendo créditos a largo plazo para la vivienda y construyendo barrios sociales. La creación del Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI), a principios de los '70, provee viviendas económicas a los sectores de ingresos bajos. Durante la década de los '80, el Estado sigue impulsando la construcción de viviendas a través del financiamiento del Banco Hipotecario. Con la llegada de los '90, al FONAVI le cambian su sistema recaudatorio y es reformado considerablemente, dándole el protagonismo al Instituto de Vivienda de la Ciudad de Buenos Aires y al resto de los institutos de vivienda provinciales.

Luego de muchos años de falta de participación del Estado nacional en materia de vivienda, en 2012 nace el Programa de Crédito Argentino del Bicentenario para la Vivienda

Única Familiar (PRO.CRE.AR.), financiado con los rendimientos del Fondo de Garantía de Sustentabilidad, que es parte de la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES). Los objetivos de este programa han sido satisfacer necesidades habitacionales e impulsar la actividad económica incentivando la construcción.

Un par de años después, se promocionan los créditos hipotecarios UVA (Unidad de Valor Adquisitivo) como la principal herramienta de acceso a la vivienda para los sectores de ingresos medios. Las cuotas de estos créditos se indexan por inflación, lo que genera un alto riesgo para los hipotecados en un país con tradición inflacionaria, como ocurrió en 2018.

Las pobres políticas públicas de acceso a la vivienda, la falta de regulación del mercado del suelo y las planificaciones urbanas excluyentes aumentan año tras año los problemas habitacionales.

El precio del suelo suele dejar fuera del mercado a mucha gente. El promedio de precios inmobiliarios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) es uno de los más altos de la región. Según el Relevamiento inmobiliario de América Latina de la Universidad Torcuato Di Tella y Zonaprop (2021), “Buenos Aires es la tercera ciudad más cara de América Latina”.

Actualmente la vivienda está garantizada sólo para quien tiene los recursos necesarios para pagarla, como también es muy difícil acceder a tierras bien localizadas a precios accesibles. Un gran problema es que el mercado está dolarizado, impactando directamente en el acceso al mercado de suelo a los sectores de ingresos medios y bajos, y expulsándolos de las grandes ciudades. En base a datos de remuneraciones promedio de los trabajadores

registrados del sector privado en pesos desde 2011 a 2021 (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación - Dirección General de Estudios y Estadísticas Laborales, Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, sobre la base de registros administrativos de los sistemas de la seguridad social (AFIP)), y a un promedio de precios del mercado inmobiliario de CABA según la empresa de servicios inmobiliarios Properati ([blog.properati.com.ar](http://blog.properati.com.ar)), se elaboró el Cuadro 1, donde demuestra que un trabajador registrado en el sector privado necesita ochenta y nueve salarios (según cotizaciones del último día hábil de diciembre 2021) para comprar un departamento en CABA de apenas treinta y cinco metros cuadrados, destinando sus haberes puramente al ahorro para tal fin. Esta situación empeora si se considera que las transacciones inmobiliarias se rigen por el dólar “blue”, o sea, el dólar que opera en el mercado informal que no se obtiene en los bancos ni en las casas de cambio legales debido a las restricciones que aplica el país para obtener esta divisa. En este caso, un trabajador formal del sector privado necesitaría ciento setenta y dos remuneraciones para adquirir el mismo inmueble, prácticamente el doble en caso de existir limitaciones al billete norteamericano.

Los precios de los inmuebles son afectados por el medio socioeconómico donde éstos se hallen. Una devaluación de la moneda argentina del setenta por ciento a principios de 2002 producto de la profunda crisis financiera no impactó de manera similar en los precios de la Ciudad que, por su historia y mejor ubicación, sufrieron una caída mucho menor al de la devaluación, y su recuperación fue más rápida, consiguiendo estabilizarse a los dos años y medio.

La estrepitosa devaluación de 2018 provocó una inflación de más del cincuenta por ciento anual. Como consecuencia, afecta negativamente al bolsillo de la clase trabajadora pulverizando sus ingresos.

El flagelo de la inflación afecta el acceso a la vivienda ya que reduce la capacidad de ahorro, aumenta la brecha entre los salarios y los precios, incrementa las tasas de interés y, por lo tanto, disminuye la solicitud de créditos hipotecarios.

Actualmente, los créditos hipotecarios son inexistentes en el mercado financiero argentino debido al alto precio en dólares de las propiedades y a la devaluación de los salarios que llega al mínimo nivel de la última década.

En los últimos tiempos, se desarrolló de forma exponencial un nuevo sector del mercado financiero caracterizado por el surgimiento de empresas tecnológicas. Monserrat (2017) define “por tecnofinanzas al nuevo sector financiero con un componente tecnológico fundamental, término derivado del anglicismo Fintech, acrónimo de finance y technology” (p.35). Mientras que Ernst & Young (2019) agrupa los servicios de fintech en cinco categorías, tales como, transferencias y pagos de dinero, elaboración de presupuestos y planificación financiera, ahorros e inversiones, préstamos y seguros.

Rodríguez Fernández (2016) explica que el crowdfunding “consiste en la aportación de pequeñas cantidades de dinero por parte de un gran número de individuos a un proyecto determinado mediante el uso de Internet”. Con este método, nuevos emprendimientos o pequeñas empresas pueden pasar por alto el sistema financiero tradicional o inversionistas y, en su lugar, presentar proyectos directamente a los usuarios de Internet, para que brinden apoyo financiero.

Se puede dar una relación simbiótica donde una fintech desarrolla un crowdfunding para recaudar inversiones para un fin determinado o, el crowdfunding sirve de financiamiento a una fintech.

### **Situación Problemática**

Al presente, en la Ciudad de Buenos Aires la problemática de la vivienda ocupa un rol central en la vida de una gran cantidad de sus habitantes, que se expresa en la multiplicidad de hábitats informales y/o precarios existentes y en las dificultades que atraviesan los sectores de escasos y medianos recursos para acceder a condiciones dignas de habitabilidad.

La falta de políticas públicas activas, el alto precio del suelo urbano y de los alquileres, exclusión socioeconómica, situación de los ingresos de los hogares, pobreza y vulnerabilidad, forman parte de las dificultades que atraviesan los habitantes de la Ciudad.

Históricamente, el distrito más rico del país excluye a los sectores populares del mercado formal de vivienda por carecer de políticas de inclusión y por desregular el mercado.

La última dictadura militar llevó a cabo una reconfiguración del suelo en menoscabo de los sectores más vulnerables, y un posterior un proceso de expulsión forzada de la población. En las dos décadas siguientes, los hábitats informales crecieron sostenidamente producto de la falta de empleo o precarización laboral, manifestaciones que se profundizaron con la crisis de 2001. A partir de acá, los hábitats informales se expandieron

y complejizaron. La siguiente lista de hábitats deficitarios son los que podemos encontrar en la Ciudad, según la definición y caracterización de la Defensoría del Pueblo de CABA (2015):

- Asentamientos urbanos: surgieron a mediados de los noventa como producto de la crisis socioeconómica nacional. Se confeccionan con materiales de descarte y carecen de servicios básicos.
- Casas tomadas: grupos de familia se organizan para realizar una toma. Existe la idea de desalojo permanente ya que la Ciudad defiende la propiedad privada.
- Inquilinatos: son viviendas divididas en varias habitaciones donde sus habitantes comparten la cocina y el baño, en un entorno de mala habitabilidad o hacinamiento. Carecen de servicios básicos y se los encuentra en el centro y sur de la ciudad.
- Núcleos habitacionales transitorios: la última dictadura militar trasladó a los residentes de villas de emergencia a estos lugares para que permanezcan en forma transitoria. Hoy existen en Avenida del Trabajo y en Zavaleta.
- Pensiones: son como los inquilinatos, pero con derecho de admisión. El precio del alquiler es elevado y la amenaza de desalojo es continua.
- Villas de emergencia: se ubican en centros urbanos para aprovechar la cercanía a lugares de trabajo y mejores accesos a educación y salud. Se originan por una ocupación territorial en forma desorganizada, construyen viviendas amontonadas con materiales resistentes y pasillos estrechos.



En el problema habitacional de la Ciudad convergen habitantes con desempleo o empleo precario que no pueden acceder a una vivienda adecuada y permanente, junto con la falta de políticas públicas para el acceso a la vivienda definitiva. A esto se le suma que el gobierno de la Ciudad crea las condiciones para atraer inversiones inmobiliarias, de capitales nacionales y extranjeros, para un mercado de hogares con altos ingresos, que repercuten en los hogares de ingresos medios aumentando el monto de los inmuebles. Como consecuencia de esto, los sectores de ingresos medios y bajos son expulsados a zonas urbanas precarizadas o directamente fuera de la Ciudad. Es así como en la Ciudad encontramos más de ciento treinta mil viviendas ociosas, que contrastan con trescientas mil familias en emergencia habitacional y siete mil quinientas personas en situación de calle.

Otro problema para la tenencia de vivienda es un mercado inmobiliario estrictamente dolarizado. Este fenómeno comenzó en 1977 como producto de la desconfianza en la moneda local tras una brusca devaluación y una consecuente pérdida de poder adquisitivo, eligiendo al dólar como moneda de confianza para operaciones de mayor valor, como los inmuebles. Dado que los proyectos inmobiliarios son de largo plazo, esto desincentiva el mercado de créditos que constantemente queda descalzado frente a fluctuaciones en el valor del dólar y distorsiona los horizontes de inversión (Gaggero, 2013).

La cantidad de préstamos hipotecarios otorgados para la vivienda representa menos del uno por ciento del producto bruto interno, algo que permanece constante desde comienzos de los 2000, mientras que en el mundo los préstamos hipotecarios se acercan al cuatro por ciento. Lo más progresivo y necesario para un país es contar con un mercado de crédito de vivienda accesible. Los factores que generalmente se consideran favorables

al desarrollo de los mercados de financiamiento inmobiliarios son la estabilidad macroeconómica y financiera, y la previsibilidad de precios e ingresos, ya que es fundamental contar con políticas macroeconómicas adecuadas para el desarrollo de instrumentos financieros a largo plazo y precios relativos que permitan alinear las cuotas del préstamo a la capacidad de pago de las personas; la seguridad jurídica de los contratos porque se requiere un marco jurídico que haga cumplir los derechos de propiedad de los acreedores; y, por último, la existencia de fuentes de ahorro de largo plazo, o sea, un marco institucional, financiero y legal para la generación de condiciones que beneficien el otorgamiento de créditos hipotecarios.

A raíz de la Crisis Financiera Global de 2008 derivada del colapso de la burbuja inmobiliaria de Estados Unidos, surgió una nueva forma de recaudación de fondos. Su desarrollo está relacionado con el auge de las tecnologías Web 2.0, que le permitió expandirse a gran escala, facilitando la bases para llegar a millones de inversores y partidarios en línea.

Una nueva forma de financiación colectiva o crowdfunding crece año a año y en todo el mundo en las plataformas digitales, pasando de un mercado de dos mil millones de dólares en 2011, a seis mil millones de dólares en 2012, dieciséis mil millones de dólares en 2014, y se espera que alcance los noventa y cinco mil millones de dólares en 2025.

Por tal motivo, por lo novedoso del sistema y por su rápido crecimiento, en este trabajo se responderá *¿Cómo funciona el crowdfunding como una forma de acceso alternativo y no bancario al financiamiento de la primera vivienda en la Ciudad de Buenos Aires entre 2011 – 2021?*

El crowdfunding aparece como una nueva herramienta de financiamiento alternativo, sin la ayuda de las entidades financieras tradicionales.

## **Objetivos**

Los objetivos de esta investigación son los siguientes:

### ***Objetivo General***

- Describir y comprender el crowdfunding como una alternativa no tradicional para el acceso a la primera vivienda en la Ciudad de Buenos Aires de 2011 a 2021.

### ***Objetivo Específico***

- Identificar los sectores sociales que se pueden llegar a beneficiar con esta forma de financiamiento y acceder a la vivienda en la Ciudad de Buenos Aires de 2011 a 2021.

## Marco Teórico

Esta investigación comienza a partir de la pregunta de investigación *¿Cómo funciona el crowdfunding como una forma de acceso alternativo y no bancario al financiamiento de la primera vivienda en la Ciudad de Buenos Aires entre 2011 – 2021?* y tiene como objetivo general: Describir y comprender el crowdfunding como una alternativa no tradicional para el acceso a la primera vivienda en la Ciudad de Buenos Aires de 2011 a 2021 para llegar a conocer el funcionamiento del crowdfunding para el acceso a la vivienda es necesario describir el funcionamiento de esta forma de acceso alternativo y no bancario a la vivienda y en qué tipo de crowdfunding se enmarca y hacer un análisis de cada una de las plataformas y de las alternativas que ofrece de acceso a la misma. Cabe aclarar que, como el tema es nuevo no hay mucha teoría desarrollada hasta el momento.

Cuena Casas (2019) comenta que el saldo generado por la crisis de 2008 fue: el aumento de la pobreza y del desempleo, la baja de salarios, el endeudamiento del sector privado y más limitaciones y restricciones para acceder al crédito. Esto, entre otros factores, impulsó la aparición la economía colaborativa que consiste en la transacción monetaria o no, de bienes y servicios a través de Internet, en plataformas Web 2.0. Esta nueva generación de Internet les permite a los usuarios generar sus propios contenidos, intercambiar información además de bienes y servicios.

Los sectores de la economía que rápidamente se embarcaron en este nuevo modelo son el consumo, el turismo, el transporte de pasajeros, la educación, la gastronomía y las finanzas, entre otros.

Así surge el crowdfunding (del inglés ‘crowd’, grupo o colectivo y ‘funding’, financiar) o financiación colectiva, donde varios inversores o financistas, por lo general se trata de emprendedores o pequeñas empresas, colocan su dinero en un proyecto a través de la plataforma en Internet.

El crowdfunding es: “una manifestación de la tecnología aplicada a las finanzas que se describe con el término FinTech de Finance-Tecnology” (Cuenca Casas, 2019, p. 26). Estas FinTech revolucionaron la forma de ofrecer servicios bancarios y financieros, entre ellos, banca móvil, medios de pago, alojamiento, transporte, gestión de seguros, criptomonedas, crowdfunding, entre otros.

Belleflamme (2010) hace una primera definición de crowdfunding como parte de un concepto más amplio de crowdsourcing, que utiliza lo colectivo para obtener ideas, comentarios y soluciones para el desarrollo de actividades corporativas. El crowdsourcing tiene lugar cuando una empresa con fines de lucro obtiene tareas específicas esenciales para la fabricación o venta de su producto al público en general en forma de convocatoria abierta a través de Internet, con la intención de animar a las personas a hacer una contribución voluntaria al proceso de producción de la empresa de forma gratuita o por mucho menos de lo que la contribución vale para la empresa. Recaudar fondos recurriendo al público en general es el elemento más importante del crowdfunding.

Una segunda definición, dice que el crowdfunding implica una convocatoria abierta, esencialmente a través de Internet, para la provisión de recursos económicos ya sea en forma de donación o a cambio de alguna forma de recompensa y/o derechos de voto. Bradford (2012) reconoce que el crowdfunding se inspira, esencialmente, en conceptos

como las microfinanzas y la colaboración colectiva, y representa una categoría única de recaudación de fondos habilitada por la proliferación de sitios de Internet dedicados a tal concepto.

Lenart-Gansiniec y Chen (2021) comparan los beneficios del crowdfunding versus los préstamos bancarios. Para estos autores, el crowdfunding es considerado por muchas empresas emprendedoras, innovadoras y de pequeño y mediano tamaño como una herramienta atractiva para la captación de fondos frente a otras fuentes de financiación como los préstamos bancarios, por ejemplo, que suelen tener más requisitos y condiciones. Por lo general, los bancos requieren historial crediticio, prefieren tratar con empresas con una cantidad significativa de activos tangibles que pueden usarse como garantía, y les gusta ver cierta estabilidad en los flujos de efectivo de la empresa, etc., por lo que en la mayoría de los casos es difícil o imposible para las pequeñas o medianas empresas y/o innovadoras.

Sánchez (2016) hace referencia a la economía colaborativa como al nuevo modelo de producción de bienes y servicios ofrecidos a través de los avances de la tecnología de la información para transarlos, reduciendo costos y aumentando la escala. Además, identifica cuatro actividades: a) consumo colaborativo: para el acceso de bienes y servicios como Amazon, Uber, Airbnb; b) producción colaborativa: para colaborar en el diseño, producción y distribución de bienes; c) aprendizaje colectivo: compartir recursos y conocimientos con acceso libre y gratuito como Wikipedia; d) finanzas colaborativas: financiamiento, préstamo e inversión por fuera de las entidades tradicionales como es el crowdfunding o financiación en masa.

Para Mollick (2014) hay cuatro contextos principales en los que los individuos financian proyectos, pero estos contextos a menudo se superponen permitiendo que los financiadores logren varios objetivos diferentes simultáneamente. En primer lugar, el crowdfunding de donación, que es de los primeros en conocerse y consiste en aportar fondos para proyectos sociales, ambientales, ayuda humanitaria. El segundo modelo es crowdfunding de inversión: los inversores comunitarios son socios de un proyecto con participaciones chicas o medianas que, en un plazo estipulado, les entregará una rentabilidad. Si el proyecto es exitoso, la rentabilidad será alta, caso contrario, la pérdida será poca. El tercer enfoque es el crowdfunding de recompensa: el aportante recibe una contraprestación que puede ser un bien o servicio objeto final del proyecto que financia. Finalmente, el crowdfunding de préstamo: se aporta para financiar a un tercero que ofrece una rentabilidad en intereses. También llamado crowdlending, es una de las figuras de inversión con mayor crecimiento en los últimos años.

Este sistema de inversión y financiación encuadrado en la economía colaborativa también penetró en el sistema inmobiliario como una opción de financiamiento para pequeños inversores que, de otra forma, no lograrían acceder. El crowdfunding inmobiliario se enmarca dentro del crowdfunding de inversión y es una tendencia en expansión como todo lo relacionado a lo crowd. Se define como el proyecto donde los inversores adquieren la propiedad de un inmueble y reciben una rentabilidad de parte del alquiler y/o venta futura del bien, en proporción a la tenencia de cada inversor (Redondo, 2016, p. 20).

En su documento, Ziobrowska (2022) diferencia tres tipos distintos de inversiones en crowdfunding inmobiliario: adquisición de terrenos, proyectos de desarrollo inmobiliario y alquiler.

Los proyectos de compra de terrenos se realizan a través de empresas creadas para tal fin. Generalmente se buscan terrenos agrícolas para cambiarles el tipo de uso y subdividirlo en parcelas edificables. Por lo general, estos proyectos tienen una duración de cinco años y, a su término, el terreno se vende y su ganancia se prorrotea entre los inversores.

Los proyectos de desarrollo inmobiliario son dirigidos totalmente por desarrolladores experimentados. El inversor participa directamente del proyecto, financiando la compra del terreno y la construcción de viviendas. Finalizada la obra, a los tres años aproximadamente, las viviendas son comercializadas a precio de mercado y los inversores obtienen así, la rentabilidad proyectada que suele ser de dos dígitos y de bajo riesgo.

Los proyectos de alquiler constan de alquilar las viviendas construidas en los proyectos de desarrollo inmobiliario o, adquirir viviendas o locales comerciales usados, refaccionarlos y ponerlos en arrendamiento. La renta proveniente de los alquileres se distribuye entre los inversores en forma proporcional y continua.

La fundadora de la plataforma de crowdfunding inmobiliario, Sofía Gancedo (2022), nos explica cuál fue su objetivo: “creamos una herramienta de crowdfunding o financiación colectiva para que cualquier persona pueda participar con montos mínimos de US\$ 1.000 y obtener retornos anuales en la misma moneda” (Bravo, 2022). También cuenta que su plataforma se ocupa de todo y cuál es su metodología. Comienzan comprando la propiedad,



luego la fondean colocándola a disposición de los inversores, crean la relación con los inquilinos y, al cabo de cinco años aproximadamente, venden la propiedad.

El español Gonzáles Fleitas de Circulantis, la primera plataforma de financiación colectiva de la ciudad de Valencia, opina que “el crowdlending es una herramienta muy potente de inclusión financiera... vino para complementar y no para sustituir” (Torralba, 2023) a otras formas de financiación puramente bancarias.

En la ciudad de Madrid, por el año 2015 se realizaba la primera compra de una vivienda a través del crowdfunding inmobiliario: “Housers.es ha cerrado la compra de la primera vivienda en España a través de la fórmula de crowdfunding. La financiación se ha realizado mediante la fórmula de crowdfunding en la que han participado 49 inversores a través de la plataforma online Housers.es.” (elconfidencial.com, 2015).

### ***Plataformas de Crowdfunding***

El crowdfunding es un fenómeno relativamente nuevo que brinda a las personas la oportunidad de financiar un proyecto o una idea comercial en la que comparten un interés utilizando plataformas en línea. El crowdfunding puede tomar varias formas y el objetivo del presente es profundizar la comprensión de una categoría específica de crowdfunding, el crowdfunding inmobiliario para la inversión y adquisición de bienes raíces.

A través del crowdfunding las personas, que a menudo viven en diferentes áreas geográficas, aportan desde pequeñas cantidades de dinero a un proyecto en el que están

interesadas. El dinero se recauda directamente o a través de plataformas en línea que utilizan tecnologías Web 2.0.

La situación de COVID-19 aceleró drásticamente el crecimiento del crowdfunding, y el cambio continuó en el escenario post-pandemia, ya que, por ejemplo, la pandemia obligó el cierre o disminución de actividad de las empresas, por lo que los principales bancos aportaron miles de millones de dólares de financiamiento para el salvataje de éstas; o “en el Reino Unido, las tasas de aprobación de hipotecas cayeron un 90%”. (Bricksave. 2 de julio de 2021. *Cómo el COVID-19 ha acelerado la inversión en crowdfunding*. <https://www.bricksave.com/es/noticias/how-covid-accelerated-crowdfunding-investment/>)

El mercado mundial de crowdfunding se estimó en más doce mil millones de dólares en 2021, siendo Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá los países más populares para el crowdfunding, pero un total de 171 países también tienen acceso al crowdfunding. Las expectativas para esta industria son que se duplique su tamaño para el año 2027. Las tres plataformas de crowdfunding más grandes son Kickstarter, Indiegogo y Crowd Supply para el sitio especializado The Crowdfunding Center (Platforms Stats & Analytics. (s.f.). *Fully Funded Projects by Platform at The Crowdfunding Data Center*. The Crowdfunding Center. Recuperado el 16 de junio de 2023 de <https://www.thecrowdfundingcenter.com/data/platforms>).

Las mejores plataformas de crowdfunding según el tipo de proyecto son las siguientes (Kearl, 2022):

- Mejor en general: Indiegogo

- Mejor para startups: SeedInvest
- Mejor para organizaciones sin fines de lucro: Mightycause
- Mejor para invertir: StartEngine
- Mejor para individuos: GoFundMe
- Mejor para profesionales creativos: Patreon
- Mejor para bienes inmuebles: EstateGuru

En Argentina, las plataformas que se dedican al crowdfunding inmobiliario son:

- Bricksave
- Crowdium
- Simplestate
- +i Sumar Inversión

### ***Funcionamiento del Crowdfunding en CABA***

El sitio web de Deinmobiliarios, que es la tercera red de inmobiliarias más importantes de la ciudad de Buenos Aires, compuesta por más de treinta inmobiliarias, nos cuenta cómo funciona el crowdfunding inmobiliario. Primero aclara que es una buena herramienta de inversión para facilitar la adquisición de propiedades. Continúa diciendo que una empresa

de crowdfunding requiere la creación de una plataforma online para realizar convocatorias abiertas en Internet con el fin de comercializar sus proyectos. Para recaudar fondos con éxito, la plataforma debe comunicar claramente sus valores a los inversores y brindar orientación y análisis razonables para permitir que los participantes potenciales tomen decisiones en base a información. Se debe incluir una descripción del proyecto y de la estructura de capital del negocio, rentabilidad esperada, riesgos de la operación, así como mantener a los miembros al tanto de sus inversiones.

Esta empresa comercializará los acuerdos de inversión con los miembros de la plataforma por cifras mínimas y accesibles. Pueden optar por invertir en uno o varios proyectos, o simplemente esperar a la próxima operación. A diferencia de otras formas de financiación de mercado, la financiación colectiva crea nuevas oportunidades de inversión con riesgo compartido para los inversores que, de otro modo, no se arriesgarían a invertir.

En el caso de un crowdfunding inmobiliario, el dinero de los inversores se deposita en un fideicomiso cerrado con el fin de proteger las inversiones hasta que cada proyecto finalice. El fiduciario puede ser una institución financiera o una sociedad fiduciaria perteneciente a la administradora de la plataforma web.

El crowdfunding inmobiliario favorece tanto al inversor como al desarrollador del proyecto. Por el lado del inversor, no es necesario desembolsar grandes cantidades de dinero, disminuyendo el riesgo y pudiendo diversificar la inversión. Desde el punto de vista del desarrollador, obtener la financiación es más ágil, cómodo, sencillo y menos costoso.

De la observación realizada a las distintas plataformas de crowdfunding inmobiliario, hay dos tipos de rentas posibles de obtener:

- Por alquiler del inmueble: proviene de la puesta en alquiler de la propiedad y la ganancia es proporcional a la inversión realizada.
- Por venta del inmueble: cuando se vende la propiedad, se genera el recupero de la inversión más una ganancia proporcional producto de la apreciación del inmueble.

El funcionamiento del crowdfunding de las distintas plataformas web que operan en la ciudad de Buenos Aires se van analizar en las siguientes dimensiones: transparencia, requisitos requeridos, seguridad de datos, rentabilidad estimada y riesgo de los proyectos.

#### *Plataforma Bricksave*

Transparencia: la más transparente de las plataformas observadas porque brinda mucha información a los futuros clientes sobre ellos y el funcionamiento del mecanismo de financiación.

Requisitos requeridos: al ser una empresa extranjera, es la que más requisitos solicita: ser mayor de edad, registrarse completando el formulario de inscripción cumpliendo las normas internacionales de KYC y AML, confirmación de no ser persona políticamente expuesta y estar bancarizado.

Seguridad: no se rige con la legislación argentina sino con la del Reino Unido.

Rentabilidad estimada: 9% anual en dólares promedio.

Inversión mínima: 1.000 u\$s.

Riesgo de los proyectos: moderado, asegura la inversión con los bienes inmuebles subyacentes.

### *Plataforma Crowdium*

Transparencia: es muy transparente, brinda mucha información y ofrece varios canales de comunicación. Tiene app para seguimiento de inversión.

Requisitos requeridos: registrarse en la página, ser mayor de edad, residente argentino y poseer una cuenta bancaria.

Seguridad: está inscripta en la CNV.

Rentabilidad estimada: 30% total en dólares en proyecto de 30 meses.

Inversión mínima: 75.000 \$.

Riesgo de los proyectos: moderado, opera a través de un fideicomiso.

### *Plataforma Simplestate*

Transparencia: es muy transparente, brinda mucha información con fotos y videos.

Posee un simulador de inversiones. Tiene app para seguimiento de inversión.

Requisitos requeridos: registrarse en la página, ser mayor de edad, residente argentino y poseer una cuenta bancaria.

Seguridad: está inscripta en la CNV.

Rentabilidad estimada: de 6% al 12% total en dólares en tres tipos de proyectos.

Inversión mínima: 2.000 \$.

Riesgo de los proyectos: bajo y moderado, opera a través de un fideicomiso.

#### *Plataforma +i Sumar Inversión*

Transparencia: es muy transparente, brinda mucha información de sus proyectos con ubicación exacta. Tiene app para seguimiento de inversión.

Requisitos requeridos: registrarse en la página, ser mayor de edad, residente argentino y poseer una billetera virtual

Seguridad: está inscripta en la CNV.

Rentabilidad estimada: hasta 12% anual en dólares.

Inversión mínima: 100 u\$s.

Riesgo de los proyectos: bajo y moderado, opera a través de un fideicomiso.

### ***Ventajas del Crowdfunding Inmobiliario***

- Inversión mínima: tal vez la mayor ventaja de todas sea permitir a los inversionistas ingresar al mercado inmobiliario con poco capital inicial.
- Transparencia: al disponer de varios proyectos, los inversores pueden comparar estructura de costos y rentabilidades esperadas.
- Mínimos requisitos: cualquier persona mayor de dieciocho años e ingresos justificados puede invertir en un proyecto que antes estaba destinado a entidades financieras o inversores privados de altos ingresos.
- Seguridad: la inversión en el sector inmobiliario requiere de cierta experiencia y conocimiento del mercado. El crowdfunding inmobiliarios tiene el respaldo del fideicomiso.
- Rapidez: es un método de inversión que prontamente puede viabilizar sus ganancias.

### ***Desventajas del Crowdfunding Inmobiliario***

- Incertidumbres en la variación de precios: si bien la inversión inmobiliaria es confiable, las fluctuaciones de los precios por inflación pueden afectar los costos y el flujo de caja del proyecto.
- Fácil de entrar, difícil de salir: un pequeño inversor con poca experiencia puede tener penalizaciones si desea salir antes de la finalización del proyecto.



- Rentabilidades poco realistas: las plataformas ofrecen rentabilidades en dólares de dos dígitos que son muy difícil de conseguir en el mercado financiero tradicional.
- Proceso de turistificación y gentrificación: detrás de esta figura puede haber grandes fondos de inversión inmobiliarios internacionales que, sumados a políticas institucionales de transformación urbana y fomento del turismo, provoquen la gentrificación por la proliferación de alquileres temporarios con fines vacacionales, debido al aumento de los alquileres y el costo de vida. No sólo para los sectores sociales más endeblés, además la clase media son segregados de sus barrios (Bove, 2019). En el Cuadro 2 podemos observar la inquilinización de la ciudad de Buenos Aires, donde en 2011 había un 58,7% de viviendas con dueños mientras que un 29,5% eran inquilinos. En 2021, la proporción fue de 53,1% y 34,6% respectivamente.

El crowdfunding en Argentina se legaliza a través de la Ley 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor, que establece la Plataforma de Financiamiento Colectivo regulado por la Comisión Nacional de Valores por la Resolución General 855/2020. En esta plataforma, el emprendedor registra sus acciones y busca financiamiento en el mercado de capitales.

A estas plataformas, el ente regulador les exige constituirse como sociedades anónimas y su razón social deberá tener las palabras “Plataforma de Financiamiento Colectivo” o sus siglas “PFC”, mantener un patrimonio mínimo de doscientos cincuenta mil pesos, presentar estados contables anuales, les prohíbe asesorar financieramente o recomendar inversiones

en relación con los proyectos publicados en la plataforma, limitándose a publicar los proyectos. Tampoco pueden presentar sus propios proyectos ni invertir en los proyectos que publica. Asimismo, deberán asegurar un retorno a sus inversores.

En cuanto a los inversores, la Comisión Nacional de Valores les limita su aporte al veinte por ciento de sus ingresos brutos anuales, ni poseer el cinco por ciento del proyecto o un importe mayor a veinte mil pesos, el que fuere menor, salvo que el sujeto sea inversor calificado por la misma Comisión.

El crowdfunding inmobiliario es una alternativa no tradicional para el acceso a la vivienda en CABA. En tiempos de incertidumbre económica, alta inflación e imposibilidad de obtener divisas extranjeras, este método surge como una alternativa de inversión cada día más popular y valorado. El comprador no requiere desembolsar grandes sumas de dinero y, además, puede obtener una rentabilidad fija mensual producto del alquiler de la vivienda.

“El sistema de crowdfunding inmobiliario apunta a los millennials y a los pequeños y medianos ahorristas con una propuesta innovadora: quienes hasta el momento estaban excluidos de las inversiones inmobiliarias” (Insider, 2022)

"Hoy en día, el perfil de inversor en real estate no es el tradicional, que busca quedarse con parte del inmueble. La nueva generación de inversores, que nunca invirtieron antes o lo hacen en cripto o plazo fijo esperando una rentabilidad a corto plazo, hoy encuentran en el real estate una nueva herramienta financiera", comenta Gonzalo Abalsamo, uno de los cofundadores de la plataforma de crowdfunding inmobiliario Simplestate en Forbes Argentina. (Della Vecchia, 2021)

“La primera casa en la Argentina financiada por crowdfunding está diseñada y construida por Víctor Zabala y equipo, y ahora está alquilada con un contrato que reparte una renta mensual en dólares” (Cieri, 2022). Cabe aclarar que el constructor es el fundador y gerente general de la plataforma de crowdfunding SumarInversión, y la propiedad está situada en Bonpland al 1800 de la ciudad de Buenos Aires. (Anexo 2, página 68)

En otro artículo, el mismo director de esta plataforma explica cómo es el reparto de las ganancias para quienes invirtieron mediante este método: “Al ingresar cada inversor obtiene un porcentual de participación en la unidad de negocio que esté participando y cuando se vende esa unidad en particular, se reparte el dinero obtenido con esas proporciones pagando el capital y la ganancia que corresponda en cada caso” (Cieri, 2022). Este proyecto arrancó con aportes de veinticinco mil dólares y finalizó con financiaciones de cien dólares.

Otra modalidad de plataforma de crowdfunding es el crowdlending. Esta se define como “préstamos directos a empresas o particulares (P2B o P2P, préstamos directos a businesses o a particulares)” (Torres, 2014, p. 1)

En el crowdlending, el prestamista solo invierte en solicitudes de préstamo específicas, a diferencia del crowdfunding inmobiliario en el que los inversores adquieren una participación de otra empresa. En estas plataformas no hay compañías financieras ni bancos, sino plataformas web bajo el manto legal del fideicomiso cuya función es unir a las partes, y por ello cobran una comisión.

Para solicitar un préstamo sólo hay que ser mayor de edad y estar bancarizado. Previa inscripción en la plataforma, la que evalúa la documentación presentada y determina el

perfil de riesgo del solicitante. A mejor perfil, más baja es la tasa de interés que pagará el cliente de la plataforma.

En la ciudad de Buenos Aires encontramos la plataforma Afluenta, que otorga hasta dos millones de pesos a pagar hasta en cuarenta y ocho meses. Lo que hace esta plataforma es facilitar la interacción entre las personas que quieren invertir y las personas que necesitan un crédito, optimizando la tasa de rendimiento al inversor y mejorando los costos al deudor con respecto a una entidad bancaria.

La plataforma de préstamos está bajo control del Banco Central de la República Argentina como Proveedor de Servicios de Créditos entre Particulares a través de Plataformas, pero no está obligada a formar un fideicomiso.

Este tipo de plataforma de crowdlending beneficia a todos los sectores de la sociedad, que tengan ahorros y puedan justificar sus ingresos, como una alternativa de financiamiento no tradicional para acceder a una vivienda en la Ciudad de Buenos Aires.

Pero por la situación actual del país, la falta de previsibilidad financiera y económica, achican los montos y acortan los tiempos que este método de financiamiento colectivo puede otorgar. En Europa, este mecanismo está más desarrollado. “El crowdfunding para comprar una vivienda es algo tan sencillo como un acuerdo entre dos partes, sin intermediarios financieros, como fórmula para abaratar los costes de la operación; solo que la segunda parte son muchos pequeños mecenas o prestamistas particulares. ¿Cómo? Por medio de plataformas online de usuarios que permiten a los demandantes obtener un crédito hipotecario sin la necesidad de recurrir a los bancos.” (Recio, 2017)

### ***Innovaciones tecnológicas en el mercado inmobiliario - PropTech***

En un mercado inmobiliario bastante ineficiente y con altas barreras de ingreso, aparecen innovaciones tecnológicas, además del crowdfunding, que pretenden mejorar algunos de sus métodos tradicionales, como el diseño de las propiedades, su comercialización y compra-venta, alquiler.

Laguyas (2022) nos las explica: “PropTech, nombre corto para property technology, se refiere a las innovaciones tecnológicas que impactan la industria inmobiliaria”. En el mismo trabajo, se asegura que las startups han avanzado en el mercado inmobiliario.

El sector de las startups proptechs está en auge y en un proceso de expansión, provocando grandes cambios en el rubro inmobiliario, como de desarrollo, construcción, diseño y comercialización de inmuebles.

En lo que se refiere al acceso a la vivienda, entre los beneficios de las proptechs se destaca la creación de un mercado inmobiliario virtual que facilita el acceso a las propiedades, dado por la fácil visibilidad de los inmuebles que, les ahorra tiempo a los clientes y los agiliza para tomar decisiones.

La AAICI (2023) nos cuenta que el auge y expansión de las proptechs, originó mayor eficiencia en el mercado inmobiliario en tres aspectos:

- Información: más información y más transparencia.
- Eficiencia: las operaciones se realizan directamente entre compradores y vendedores a través de la tecnología P2P.

- Crowdfunding: las plataformas digitales de financiamiento colectivo acercan más inversores que logran financiar proyectos nuevos o empezados.

A continuación, se enuncian y comparan todas las plataformas que operan en la Ciudad de Buenos Aires:

| Nombre     | Descripción  | Sitio web         | Año inicio | Categoría             | Modelo de Negocio | Expansión                                 |
|------------|--|-------------------|------------|-----------------------|-------------------|---|
| Adinco     | CRM Inmobiliario   | adinco.net        | 2009       | Software de gestión   | B2B               | No  |
| Afluenta   | Plataforma digital de finanzas colaborativas que administra préstamos  | afluenta.com      | 2010       | Servicios financieros | B2C               | México y Perú                             |
| Alquilando | Plataforma digital de administración de alquileres mediante el uso de tecnología y financiación a medida para inquilinos, propietarios e inmobiliarias | alquilando.com/ar | 2017       | Software de gestión   | B2C               | Colombia y Perú                           |
| Crowdium   | Plataforma digital de crowdfunding totalmente automatizada para invertir en activos inmobiliarios  | crowdium.com.ar   | 2015       | Inversión             | B2C               | Uruguay, Chile y México                   |
| Flexy      | CRM de alquileres  | flexy.com.ar      | 2021       | Software de gestión   | B2C               | No  |
| IguanaFix  | Buscador de servicios profesionales para las necesidades de la vivienda  | iguanafix.com.ar  | 2013       | Software de gestión   | B2C               | No  |
| HipCam     | Sistemas de acceso SmartHome y Portería Inteligente para brindar mayor seguridad   | hipcam.com        | 2021       | Software de gestión   | B2C               | Brasil, Chile, México, Colombia, Paraguay |
| Miiii      | Plataforma digital para la administración de consorcios y barrios cerrado  | miiii.app         | 2019       | Software de gestión   | B2C               | No  |

|                                |  |                         |      |                     |     |  |
|--------------------------------|--|-------------------------|------|---------------------|-----|--|
| Mudafy                         | Sitio web inmobiliario para la compra venta, ofreciendo asesoramiento desde la búsqueda hasta la firma de la escritura. Además, teje alianzas con inmobiliarias tradicionales. | mudafy.com.ar           | 2018 | Inmobiliaria        | B2C | México                                 |
| Octopus                        | Plataforma digital para la administración de consorcios y barrios cerrado  | octopus.com.ar          | 2017 | Software de gestión | B2C | Uruguay y México                       |
| Properati                      | Buscador de avisos clasificados inmobiliarios  | properati.com.ar        | 2012 | Software de gestión | B2C | Colombia, Perú y Ecuador               |
| Reporte Inmobiliario           | Plataforma digital de datos e información del sector inmobiliario  | reporteinmobiliario.com | 2003 | Software de gestión | B2B | No                                     |
| Simplestate                    | Plataforma digital de crowdfunding totalmente automatizada para invertir en activos inmobiliarios  | simplestate.com.ar      | 2019 | Inversión           | B2C | EEUU y Uruguay                         |
| Sumar Inversión                | Plataforma digital de crowdfunding totalmente automatizada para invertir en activos inmobiliarios  | sumarinversion.com.ar   | 2017 | Inversión           | B2C | No                                     |
| Techfinance Investment Company | Plataforma online para invertir en inmuebles   | techfinance.com.ar      | 2022 | Inversión           | B2C |  |
| Tokko Broker                   | CRM Inmobiliario   | tokkobroker.com         | 2012 | Software de gestión | B2B | México, Perú, Ecuador y Uruguay        |
| Zonaprop                       | Portal de clasificados web de inmobiliarias y constructoras  | zonaprop.com.ar         | 2008 | Software de gestión | B2C | Brasil, México, Perú, Ecuador y Panamá |

Fuente: Elaboración propia

## Metodología

Para realizar esta investigación, se llevó a cabo un estudio de casos de tipo descriptivo que busca describir, comprender y analizar, con una técnica cualitativa, el significado del nuevo fenómeno social del crowdfunding para la adquisición de viviendas en CABA.

La elección de este caso corresponde a varios datos curiosos para una de las principales ciudades del mundo. En primer lugar, el estancamiento del crecimiento poblacional, ya que posee aproximadamente tres millones de habitantes hace setenta y cinco años. En el censo nacional de 1947 su población era de 2.981.043 y, curiosamente, en el censo nacional de 2010 bajó a 2.890.151 habitantes. Segundo, es la tercera ciudad con el metro cuadrado más caro de Latinoamérica. Tercero, posee el barrio más caro de la región (Puerto Madero) que, a su vez, es casi siete veces más costoso que el barrio más barato de la ciudad (Villa Soldati). Y cuarto, a pesar de la estabilidad en la cantidad poblacional, el número de viviendas tuvo un aumento sostenido, a tal punto que hay 340.975 viviendas desocupadas, el 24% del total según el Censo de 2010 (Defensoría del Pueblo de CABA, 2015, p. 16).

### ***Estrategia de Investigación***

Con el fin de alcanzar el objetivo propuesto, se llevó a cabo una investigación descriptiva por medio de un estudio de casos que se define como “una pregunta empírica que investiga un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto de la vida real, sobre todo cuando los límites entre el fenómeno y el contexto no son claramente evidentes”. (Yin, 1994, p. 9)

Mediante la técnica del estudio de casos trataré de explicar cómo el crowdfunding puede ser utilizado para acceder a la vivienda. Según Yin (1994), los estudios de casos son la mejor estrategia cuando tratamos de responder las preguntas “cómo” y “por qué”, cuando la investigación no tiene el control de los eventos y se orienta a fenómenos contemporáneos.



### ***Fuentes de Información***

Se utilizaron fuentes de información de tipo primario y secundario. En primer lugar, como fuente de información primaria se utilizó la técnica conversacional de la entrevista, del tipo semiestructuradas y los entrevistados se seleccionaron siguiendo la técnica del informante clave. Mediante la técnica del informante clave se busca información de personas con amplio conocimiento en el tema bajo estudio. Se ha entrevistado a personas que, por su labor profesional, en forma directa o indirecta, tienen entendimiento del tema.

Por confidencialidad, los nombres de las personas entrevistadas se han omitido o anonimizado. Los datos se recopilaban a través de entrevistas semiestructuradas con personas que, actualmente y al momento del estudio, desempeñaban roles operativos clave dentro de las diferentes plataformas.

De esta forma, se han entrevistado un total de siete personas, de las cuales cinco son entrevistas a ejecutivos de cuentas de plataformas de crowdfunding inmobiliario, un experto en desarrollo de soluciones para empresas en uno de los principales bancos privados extranjeros que opera en el país, y a la titular de una importante inmobiliaria especialista en análisis de mercado inmobiliario. Los ejecutivos de cuentas fueron abordados mediante los datos de contacto de cada plataforma. El especialista en soluciones empresariales fue importante para aportar una visión del marco legal del fenómeno en análisis.

A continuación, se detalla el cuestionario semiestructurado aplicado:

1. ¿Qué es el crowdfunding inmobiliario?

2. ¿El crowdfunding inmobiliario es seguro? ¿Cómo y quién lo regula?
3. ¿El crowdfunding inmobiliario sirve para adquirir inmuebles?
4. ¿Qué empresas de crowdfunding inmobiliario operan en CABA? ¿Desde cuándo?
5. ¿Qué características tiene el Crowdfunding inmobiliario en CABA?
6. ¿Conoce casos exitosos para adquirir viviendas a través del Crowdfunding inmobiliario? ¿Qué casos exitosos conoce?
7. ¿Qué problemas surgieron al implementar el crowdfunding inmobiliario?
8. ¿Qué sector de la sociedad se benefició con la implementación del crowdfunding inmobiliario?
9. ¿Y quiénes quedaron excluidos?
10. ¿Tiene alguna otra cosa que decir que no haya dicho o yo no le haya preguntado?

Adicionalmente, como fuente de información secundaria se realizó un análisis documental y revisión bibliográfica, tanto de libros como de documentos académicos y sitios web especializados en el tema. También se examinaron informes técnicos que proporcionaron datos cuantitativos provenientes de organismos públicos como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), la Defensoría del Pueblo de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el Instituto de la Vivienda de la Ciudad (IVC), la Dirección General de Estadística y Censos del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (DGESYC), y de consultoras privadas.

Por último, se utilizó la técnica de la observación no participante. La observación es un “proceso de contemplar sistemática y detenidamente cómo se desarrolla la vida social, sin manipularla ni modificarla. Esta observación es una técnica poderosa de recolección de información de obtención de información primaria” (Ruiz Olabuenaga, 1996, p.125). Es una observación no participante cuando el investigador mantiene su libertad de movimientos y su distancia del fenómeno y de las personas observadas en este caso, al no tener relación con las plataformas, sino como un mero espectador y sin intervenir dentro de la misma, se trata de una observación no participante.

A continuación, se enumeran las plataformas de crowdfunding observadas:

- i. Bricksave - [bricksave.com/es](http://bricksave.com/es)
- ii. +i Sumar Inversión - [sumarinversion.com.ar](http://sumarinversion.com.ar)
- iii. Crowdium - [crowdium.com.ar](http://crowdium.com.ar)
- iv. Simplestate - [simplestate.com.ar](http://simplestate.com.ar)
- v. Afluenta - [afluenta.com](http://afluenta.com)

Como último análisis metodológico, se analiza la matriz de actores de los sectores sociales que se pueden llegar a beneficiar con esta forma de financiamiento y acceder a una vivienda.

### ***Matriz de Actores***

La matriz de actores es un instrumento metodológico para analizar la complejidad de la realidad social, identificando las partes principales del entramado de relaciones sociales,

“considerando a los actores con sus demandas, intereses, y poder relativo, dimensionando el impacto que el proyecto de decisión o política pública tiene sobre cada uno”. (Estévez, 2022, p. 13)

Para armar la matriz del crowdfunding inmobiliario, se ha tomado el esquema de Estévez (2022):

1. Actores: son los conjuntos de personas con intereses comunes que toman decisiones en un proyecto.
2. Demandas: son las problemáticas que plantean los actores del proyecto. Pueden o no coincidir con los intereses de los actores.
3. Intereses: son los objetivos reales de los actores.
4. Impactos del proyecto: es el resultado que genera el proyecto sobre los actores. Puede ser beneficioso o perjudicial, lo que derivará en el apoyo u oposición de los actores al proyecto.
5. Jerarquización del poder: se refiere al tipo y grado de poder que ejercen los actores.

## **Desarrollo**

El principal hallazgo de esta investigación revela que el crowdfunding inmobiliario acerca el mercado inmobiliario a todos los sectores sociales. Esto lo logra achicando las barreras de ingreso a una vivienda, sin exigir grandes inversiones de capital. Este método

de financiación alternativo y no bancario está democratizando el mercado inmobiliario, permitiendo el ingreso de grandes inversores como la de aquellos sectores sociales con capacidad económica limitada. Además, éstos prefieren los proyectos de alquiler porque la rentabilidad la obtienen mensualmente.

Por lo tanto, la matriz del crowdfunding inmobiliario es la siguiente:

| <b>Actores</b>                          | <b>Demandas</b>  | <b>Intereses</b>  | <b>Impactos del proyecto</b>  | <b>Jerarquización de su poder (*)</b> |
|---|--|---|---|---------------------------------------|
| Iniciador del Proyecto/Plataforma web   | Democratizar el acceso a inversiones inmobiliarias.                          | Captar la mayor cantidad de inversores.   | Aumentar su valoración en innovación, profesionalismo y seguridad de inversión.   | II                                    |
| Sectores sociales de ingresos limitados | Obtener financiamiento para adquirir una vivienda.                           | Comprar una vivienda.   | Personas que pueden beneficiarse por el financiamiento colectivo por tener menores barreras de entrada.   | III                                   |
| Sectores sociales de ingresos altos     | Obtener financiamiento para adquirir una vivienda. Invertir de forma segura. | Comprar una vivienda. Obtener altas rentabilidades.   | Personas capaces de poder elegir un préstamo bancario o una financiación colectiva por su alta capacidad de pago y ahorro. Proteger sus ahorros contra devaluaciones e inflación. | III                                   |
| Fiduciario                              | Administrar los bienes según el contrato.                                    | Administrar los bienes y el capital en favor de los inversores.                                   | Ganar confianza y responsabilidad haciendo cumplir el contrato.   | I                                     |
| Comisión Nacional de Valores (C.N.V.)   | Regular las Plataformas de Financiamiento Colectivo.                         | Fomentar el desarrollo de un mercado de capitales federal, transparente, inclusivo y sustentable. | Generar las condiciones para el desarrollo de un mercado de capitales útil a la sociedad.   | I                                     |

(\*) el rango para la jerarquización de su poder es de I a III.

Fuente: Elaboración propia

i. Bricksave

Bricksave es una plataforma de crowdfunding inmobiliario londinense que ofrece doscientas cuarenta propiedades residenciales de lujo, en su mayoría en Estados Unidos, y algunas en Argentina, Austria, España, Hong Kong, Portugal, Singapur y Suiza. Ésta cobra una comisión como agente inmobiliario que forma parte de los costos de la inversión, por lo que los inversores no pagan ninguna comisión adicional al cobrar sus retornos. La plataforma aclara que no realiza asesoramiento profesional, el valor de las inversiones e ingresos derivados pueden subir o bajar y los rendimientos del pasado no garantizan los rendimientos del futuro.

Los inversores financian de forma colectiva la adquisición de propiedades con el objetivo de colocarlas en alquiler. En tanto, la plataforma se encarga de la gestión administrativa y legal. Los ingresos por alquiler generan los retornos a los inversores. También, el interés se puede acumular durante la vida útil de la vivienda, que suele ser de dos a cinco años dependiendo el país y la antigüedad de esta, y esas ganancias retornan a los inversores una vez vendida la propiedad.

En realidad, los inversores poseen un porcentaje en una sociedad de responsabilidad limitada (en inglés limited liability Company o LLC) dependiendo del monto invertido. Dicha sociedad se crea con el único propósito de comprar el inmueble designado. La adquisición siempre es de inmuebles terminados y, en caso de requerirlo, le realizan reformas para ponerlo en alquiler. La construcción de cero del inmueble no forma parte del negocio de esta plataforma. Esta estructura de inversión diferirá según la sociedad constituida en cada país y su la legislación local.

Los inversores tienen dos alternativas en cuanto a sus retornos por alquiler: cobrarlos mensualmente en una billetera mensual o reinvertirlos en otra sociedad/propiedad. Los retornos se comienzan a recibir una vez que se haya completado cada proyecto. La plataforma informa una rentabilidad promedio de 9% en dólares.

Una vez finalizada la vida útil de la propiedad o si los rendimientos anuales superan el 20%, la misma es vendida y la ganancia neta de los honorarios de la plataforma, mantenimiento y seguros de la propiedad e impuestos, se distribuyen en función a la participación de cada inversor.

En caso de que el proyecto no logre su financiación total, cada inversor o crowdfunder tiene la posibilidad de transferir su inversión a otra propiedad o ser reembolsado por el total invertido.

Para registrarse como inversor o crowdfunder es necesario completar un número telefónico, una cuenta de correo electrónico y cumplir con los requisitos internacionales de validación de identidad (KYC know your customer) y protocolo de antilavado o blanqueo de capitales (AML anti money laundering). Una vez cumplidos estos requisitos, el inversor recibirá un correo electrónico para verificar la identidad y poder realizar su primera inversión.

Las inversiones que tienen un mínimo de mil dólares (u\$s 1.000) se pueden efectivizar mediante transferencia bancaria. Si se utiliza una tarjeta de crédito tendrá un pequeño recargo y un límite de ciento cincuenta dólares por transacción.

Los fondos son recibidos por Lemonway que es una entidad de pagos regulada por la Unión Europea con el número 16568. Ésta va a retener los fondos en una cuenta en custodia

hasta que el inmueble logre el total de la financiación. Una vez que esto es logrado, la totalidad de los fondos son transferidos a la cuenta de propiedad local para concretar la adquisición de la propiedad.

En caso de que el inversor necesite salirse antes de la finalización del proyecto, la plataforma no le devolverá su inversión, pero tendrá la posibilidad de venderla a través de la plataforma, en forma privada a otros inversores.

Bricksave está destinado a crowdfunders con perfiles de inversión de largo plazo, de promedio de 4 años, con conocimientos en finanzas y legislación internacional.

Como ejemplo, presenta el caso de un inversor que coloca u\$s10.000 en un crowdfunding de una propiedad valuada en u\$s100.000, lo que representa que este inversor técnicamente posee el 10% de dicho inmueble. Si al final del proyecto esta propiedad se coloca en alquiler y obtiene una ganancia de u\$s6.000, este inversor recibiría el 10%, o sea, u\$s600. Transcurrido cuatro años, la propiedad se logra vender en u\$s120.000. El capital se incrementó en u\$s20.000, de los cuales u\$s2.000 pertenecen al inversor. Al final del proyecto de inversión, el inversor recuperará la inversión original, además recibirá u\$s2.400 por el alquiler de cuatro años más u\$s2.000 por el incremento de capital. En total, por colocar u\$s10.000, el inversor recibirá u\$s4.400, una ganancia del 44%, equivalentes a 11% anual en dólares.

ii. +i Sumar Inversión

Sumar Inversión es una plataforma digital de crowdfunding inmobiliario que ofrece propuestas innovadoras de proyectos arquitectónicos en los barrios porteños de Palermo y



Colegiales, y en Pilar de la zona norte del Gran Buenos Aires. Ofrece una docena de proyectos en los cuales se percibe un diseño y calidad para clientes exigentes.

Su propuesta es conseguir inversores que financien la compra de terrenos en los barrios seleccionados, para la construcción de viviendas con una arquitectura moderna, con diseños vanguardistas que le permiten ser bien comercializadas al finalizar la obra. La plataforma trabaja con estudio de arquitectos, constructora y fiduciaria propios. Además, cuenta con una aplicación de software o App para utilizar en teléfonos celulares y tablets con el fin de ayudar a los clientes, facilitar su acceso de forma más práctica y permitirle monitorear sus inversiones todos los días y en todo momento.

El mecanismo que utilizan es dividir el costo del proyecto en módulos de inversión. Los módulos que ofrecen comienzan en los cien dólares, pudiendo aportar mil, diez mil o veinticinco mil dólares por módulo. Estos valores son fijos y no se ajustan por inflación.

Los aportes son administrados por un fideicomiso, siendo Sumar Inversión S.A. su fiduciaria. Los crowdfunders reciben una participación porcentual de esos proyectos específicos, y la propiedad actúa como garantía real de esos aportes.

Los inversores pueden abandonar el proyecto en cualquier momento cediendo los derechos a un tercero, o esperar a la finalización y venta del proyecto para retirar toda su inversión.

Los plazos de inversión van de dos a tres años, dependiendo de la venta de la propiedad. Y la rentabilidad que ofrecen de hasta 12% en dólares, es neta de comisiones, por lo que el/los módulos de inversión que el inversor seleccione será lo único que aportará.

Esta plataforma limita sus inversores a residentes argentinos, sean persona humana o jurídica. Por último, tiene un acuerdo de responsabilidad social empresaria con la Organización Techo.

### iii. Crowdium

Crowdium es una plataforma digital de crowdfunding totalmente automatizada para invertir en activos inmobiliarios, con una presencia de siete años en el mercado y operando en Argentina, México, Chile y Uruguay. Al momento, tiene más de veinte proyectos fondeados al 100% y en proceso de ejecución.

En esta plataforma, el mínimo de inversión es de 75.000 pesos o su equivalente en dólares (tipo de cambio MEP<sup>1</sup>) para ser copropietario de un inmueble en toda Latinoamérica, y ofrece una rentabilidad asegurada en dólares del 30% y un plazo seguro de inversión de 30 meses.

Esta altísima rentabilidad en dólares se obtiene de un 15% que se percibe de forma trimestral a lo largo de 30 meses y, el 15% restante surge por el pago adelantado que realiza el desarrollador por la recompra de las unidades habitacionales.

La protección legal que tienen los inversores es que los fondos son depositados en un fideicomiso administrado por un tercero de primer nivel, como lo es Compañía Fiduciaria Americana S.A. Si una persona invierte en pesos, la fiduciaria dolariza la inversión al dólar MEP y la rentabilidad sigue en dólares.

---

<sup>1</sup> “Es un sistema de liquidación bruta en tiempo real en el cual las transacciones entre los entes adheridos quedan en firme en el momento en que son validadas por el Banco Central de la República Argentina” - [www.bcra.gob.ar/MediosPago](http://www.bcra.gob.ar/MediosPago)

A diferencia de las plataformas anteriores, Crowdium desalienta la cesión de derechos a un tercero, penalizando la rescisión antes de la finalización del proyecto.

Una curiosidad de esta plataforma es que ofrece tres tipos de beneficios a sus clientes:

- 1) Early investor: si se ingresa antes de completar el 40% de la financiación, el inversor tiene un ingreso adicional que lo puede sumar a su inversión original o cobrarlo en su cuenta bancaria.
- 2) Códigos promocionales: estar atento a la plataforma e ingresar el código durante el proceso de inversión puede aumentar el retorno de la misma.
- 3) Crowdium Black: a más inversión, más beneficios y atención personalizada.

#### iv. Simplestate

Es una plataforma joven con oficinas en las principales ciudades del país que ofrece más de cuarenta proyectos inmobiliarios en Argentina, Uruguay y Estados Unidos, con inversiones a partir de los dos mil pesos o su equivalente en dólares o criptomonedas.

Ellos se definen como una empresa de inversiones en bienes raíces, o sea, es una plataforma de crowdfunding. A diferencia del crowdfunding de las plataformas anteriores, las inversiones reciben retornos desde el primer mes de inversión, ya que se trata de proyectos propios y en marcha.

La operatoria de Simplestate tiene el marco legal de un fideicomiso inmobiliario, siendo Fund Investment Sociedad Fiduciaria S.A. la fiduciaria que administra el total de las inversiones.

Como plataforma de inversión colectiva, tiene el monto mínimo más bajo de inversión, tratándose de dos mil pesos para activar la cuenta y sin montos mínimos para las próximas inversiones. Estas se pueden materializar en pesos, dólares o criptomonedas. Y como el mercado inmobiliario se valúa en dólares, las inversiones también se estiman en dólares por más que se invierta en pesos.

Los productos de inversión que ofrece son tres, y se diferencian por sus rentabilidades y plazos mínimos de inversión. El detalle es el siguiente:

- 1) Retiro Flex: rentabilidad estimada desde el 6% anual en dólares con la posibilidad de retirar la inversión a partir de los tres meses.
- 2) Renta Mensual: hasta el 8% anual en dólares estimado, con un plazo de inversión de doce meses, pero obteniendo una renta fija mensual proporcional al monto invertido que proviene del alquiler del inmueble.
- 3) Renta Final: el retorno se obtiene al final del plazo que estiman en veinticuatro meses y un 8% de rentabilidad anual en dólares.

v. Afluenta

Se trata de una plataforma de finanzas colaborativas o crowdfunding de préstamo, que administra préstamos entre personas que quieren invertir su dinero y otras que necesitan un crédito sin los exigentes requisitos bancarios.

Afluenta otorga créditos personales y comerciales que van desde los veinte mil hasta los dos millones de pesos, a pagar en seis meses hasta cuatro años de plazo. El solicitante del crédito debe indicar monto y plazo. La plataforma subasta el crédito y los inversores

pugnan por invertir desde doscientos pesos hasta el monto total solicitado y la tasa que desean recibir. Cuando las ofertas de dinero alcanzan el monto requerido por el solicitante, se consolidan las inversiones individuales en un solo crédito. La tasa por la que compiten los inversores es mayor a la que obtendrían si invirtiesen en un plazo fijo y menor a la tasa de créditos personales que ofrece un banco. Una vez fijada la tasa, esta queda fija por el total del plazo del préstamo. Los solicitantes podrán realizar cancelaciones parciales sin recurrir a costos adicionales.

A continuación, se reproducen las entrevistas realizadas a los informantes claves, resguardando su identidad, suplantando sus nombres por números según orden de entrevista.

1. ¿Qué es el crowdfunding inmobiliario?

Respuesta informante 1: “Es una forma de inversión colectiva, donde personas o entidades invierten dinero persiguiendo un fin de lucro que por lo general se trata de la construcción de un inmueble, al finalizar la obra los inversores recibirán sus aportes más la rentabilidad obtenida por la venta del bien, de manera proporcional a lo aportado. Todo depende también del resultado del proyecto.”

Respuesta informante 2: “Básicamente es comprar un porcentaje de una propiedad, donde vas a ser accionista de una LLC (sociedad de responsabilidad limitada) con un porcentaje según la inversión que hagas”.

Respuesta informante 3: “El crowdfunding inmobiliario es un segmento específico de crowdfunding que ha ido en aumento en los últimos años”.

Respuesta informante 4: “El crowdfunding inmobiliario es una forma de invertir en bienes raíces, pero realizado por un grupo de personas que aúnan sus recursos financieros, que se utilizan para adquirir una propiedad o para apoyar a los desarrolladores a través de un préstamo”.

Respuesta informante 5: “El crowdfunding inmobiliario es una herramienta de provisión de recursos financieros que se utiliza para invertir y desarrollar en propiedades”.

Respuesta informante 6: “El crowdfunding inmobiliario significa una unidad de financiamiento colectivo, que la unidad en este caso sería una propiedad, y esa propiedad sería, en comparación, como una acción que una persona puede comprar una cuota parte. En nuestro caso una porción de la propiedad y participar del negocio que tenga esa propiedad en particular. El negocio puede ser alquilarla y recibir una renta de eso o puede ser construirla y revenderla con un precio mayor”.

Respuesta informante 7: “El crowdfunding inmobiliario básicamente es el financiamiento colectivo para proyectos de inversión. Crowdiium básicamente reúne una cantidad de inversores y se junta un capital determinado el cual permite el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Todos los proyectos cuentan con un rendimiento estimado y una durabilidad”.

2. ¿El crowdfunding inmobiliario es seguro? ¿Cómo y quién lo regula?

Respuesta informante 1: “No hay una regulación particular para este tipo de financiamiento (o inversión) como tienen las Entidades Financieras. Los que conozco están estructurados mediante un Fideicomiso lo que asegura la separación del patrimonio de todos los intervinientes: Fiduciario, Fiduciante y Beneficiario. El control y la regulación son ejercidos por la CNV (Comisión Nacional de Valores). Como toda inversión, tiene riesgo. En algunas plataformas como Afluenta, uno puede configurar su perfil de inversor.”

Respuesta informante 2: “Si es seguro, la empresa radica en Londres, no regula en Argentina”.

Respuesta informante 3: “Sí es seguro porque tu inversión la maneja un fideicomiso registrado en la CNV”.

Respuesta informante 4: “La seguridad te la da el fideicomiso que protege tu inversión hasta la finalización del proyecto. La inversión colectiva para el sector inmobiliario está regulada por la Resolución General 855/20 de la CNV.”.

Respuesta informante 5: “Antes de invertir podés investigar al desarrollador, comprobar si el proyecto existe, averiguar si el fideicomiso está inscripto, ver si legisla acá o en el exterior. Siempre hay que tomar algunos recaudos y, sobre todo, en este tipo de plataformas totalmente virtuales. Desconozco quién es el ente regulador de estas estructuras”.

Respuesta informante 6: “El crowdfunding inmobiliario está resguardado por un fideicomiso. En nuestro caso el fideicomiso es Sumar Inversión S.A. y cada construcción tiene un fideicomiso aparte. Esto se hace así porque cuando vos te anexas,

lo haces al fideicomiso de la construcción a la cual vos invertís. Eso hace que vos tengas una garantía, no sobre un gran fideicomiso, sino sobre una construcción en particular”.

Respuesta informante 7: “Crowdium trabaja con CFA que es la Compañía Fiduciaria Americana, una fiduciaria pública que se encarga de manejar el fideicomiso y el cual también se va a encargar de darle al inversor un margen y un máximo a invertir. El mínimo es de \$100.000 y de ahí hasta el tope que se le asigne una vez analizada la cuenta del inversor según la documentación presentada”.

3. ¿El crowdfunding inmobiliario sirve para adquirir inmuebles?

Respuesta informante 1: “Sí, no veo limitantes excepto que luego de treinta años deben liquidarse los activos porque el fideicomiso subyacente tiene una vida definida por ley o por concretarse el motivo por el cual fue creado”.

Respuesta informante 2: “Sí, puedes adquirir un porcentaje de una propiedad premium en alguna de las mejores ciudades del mundo”.

Respuesta informante 3: “Más que propietario, sos un inversor de un proyecto inmobiliario”

Respuesta informante 4: “No, la venta es de forma particular. En este caso invertís para obtener la rentabilidad comunicada”.

Respuesta informante 5: “No, vos financias un proyecto a cambio de obtener una renta y luego, si te interesa, tenes que ir con la inmobiliaria que comercializa la venta de las unidades funcionales”.



Respuesta informante 6: “Sumar Inversión es una empresa de crowdfunding para inversión. Para adquirir una unidad completa, tenemos lista de precios, tipo constructora común, donde el valor del metro cuadrado es tanto y vos comprar una unidad de pozo con anticipo, cuotas. Son dos canales distintos”.

Respuesta informante 7: “Una vez terminado el proyecto, para adquirir una unidad de vivienda hay que comunicarse con la desarrolladora porque Crowdium no vende unidades”.

4. ¿Qué empresas de crowdfunding inmobiliario operan en CABA? ¿Desde cuándo?

Respuesta informante 1: “Conozco las plataformas Crowdium y Simplestate, creo que Crowdium tiene más antigüedad alrededor de 6 años”.

Respuesta informante 2: “Nosotros llegamos en 2015, no sé del resto”.

Respuesta informante 3: “Somos tres o cuatro que operamos más o menos hace la misma cantidad de años”.

Respuesta informante 4: “No sabría decirte”.

Respuesta informante 5: “La más popular es Crowdium. Después tenes Sumar Inversión y Simplestate”.

Respuesta informante 6: “Sumar Inversión es la única que cierra el círculo ya que se encarga de conseguir los inversores, desarrollar el proyecto y administrarlo con su propia fiduciaria. Además, ofrece un concepto de arquitectura Premium que el resto no”.

Respuesta informante 7: “Las que operamos en crowdfunding somos tres empresas nacionales: nosotros, Simplestate y +I”.

5. ¿Qué características tiene el Crowdfunding inmobiliario en CABA?

Respuesta informante 1: “El inversor integra capital para la ejecución de un proyecto (construcción de un edificio) y recibe un retorno a medida que se van vendiendo los departamentos en función del capital aportado”.

Respuesta informante 2: “Como te dije al principio, es una posibilidad de comprar un porcentaje de una propiedad, donde después, a algunas propiedades las reformamos y las ponemos en alquiler, y es de ahí donde salen tus retornos anuales”.

Respuesta informante 3: “Hay distintos proyectos y cada uno tiene su fecha de inicio y de finalización, donde la persona puede elegir en función a sus necesidades”.

Respuesta informante 4: “Fondeamos proyectos principalmente en los barrios de Palermo y Belgrano, donde el 70% de nuestros clientes ingresan con inversiones menores a los mil dólares”

Respuesta informante 5: “Muchos clientes que antes compraban inmuebles para resguardar sus ahorros o colocarlos en alquiler, hoy se vuelcan a esta modalidad que, con menos recursos financieros, obtiene el doble de rentabilidad”.

Respuesta informante 6: “Con Sumar Inversión podés invertir en casas que ya están construidas, comprar una fracción de eso y recibir una renta del alquiler. La empresa se encarga de administrar toda la casa y alquilarla. Por ejemplo, la unidad de Bonpland está pagando un 5% de renta anual en dólares asegurada. Este 5% se paga en forma

mensual (ese 5% dividido doce meses) y a los doce meses podés elegir seguir cobrando el alquiler o retirarte y volver a recuperar tu capital. Estos doce meses son obligatorios”.

Respuesta informante 7: “Crowdium fondea un proyecto de construcción a la vez para que se fondee más rápido. Al momento, el único proyecto abierto está en Pilar. Los proyectos que tenemos en Capital ya cerraron. Pero básicamente el proceso va por etapas: primero se junta el capital que dura entre cuatro y seis meses, luego se inicia el proyecto que se pacta en 24 meses y los inversores empiezan a percibir una renta que es trimestral. Terminado el período de 24 meses el inversor recupera el capital inicial junto con la ganancia restante para llegar a la rentabilidad estimada al inicio”.

6. ¿Conoce casos exitosos para adquirir viviendas a través del Crowdfunding inmobiliario? ¿Qué casos exitosos conoce?

Respuesta informante 1: “Personalmente no conozco casos, solo lo informado en sitios web o notas en medios”.

Respuesta informante 2: “Nosotros ofrecemos Madero Plaza”.

Respuesta informante 3: “Tenemos una docena de proyectos totalmente financiados en C.A.B.A., y un proyecto abierto fondeado al 93%”

Respuesta informante 4: “Actualmente tenemos vigente un proyecto en Colegiales que inició en abril y ya alcanzó el 4% de financiación, y cinco proyectos financiados al 100% en Palermo”.

Respuesta informante 5: “Justamente el mes pasado terminamos de vender la última de las seis unidades de un edificio en Palermo Hollywood, que había iniciado a principios de 2019”

Respuesta informante 6: “Tenemos uno finalizado en Palermo Hollywood sobre la calle Bonpland, otro iniciado en Palermo Soho sobre la calle Godoy Cruz al cual le deben falta siete u ocho meses y otro en Colegiales, en la calle Cramer que se está iniciando, está en etapa de demolición”.

Respuesta informante 7: “Sí, tenemos entre cinco y seis proyectos cerrados en Palermo, Belgrano y Nuñez entre unidades para renta y desarrollo de pozo”.

7. ¿Qué problemas surgieron al implementar el crowdfundig inmobiliario?

Respuesta informante 1: “Creo que el problema reside en que no hay compradores para los inmuebles, ya que en el mercado local son inexistentes los créditos inmobiliarios por lo que los activos no se venden y los inversores no reciben la rentabilidad”.

Respuesta informante 2: “No tuvimos ningún tipo de problema”.

Respuesta informante 3: “No, ninguno, y a medida que avanza la tecnología, el negocio se hace más seguro, simple y transparente”.

Respuesta informante 4: “Al principio, la gente era muy cautelosa para invertir. En la actualidad, la mitad de nuestros clientes deciden reinvertir”.

Respuesta informante 5: “El mercado inmobiliario es un mercado dolarizado, por ende, muchas veces las operaciones se hacen en efectivo. La poca bancarización de la

sociedad y altos costos de transacción creo que pueden influir en el avance del modelo”.

Respuesta informante 6: “Es un sistema que se está dando a conocer. En España, donde también operamos, está mucho más desarrollado”.

Respuesta informante 7: “Se podría decir que son problemas de la coyuntura macroeconómica, no problemas nuestros internos para llevar a cabo los proyectos”.

8. ¿Qué sector de la sociedad se benefició con la implementación del crowdfunding inmobiliario?

Respuesta informante 1: “Los sectores de mayores ingresos con capacidad de ahorro que podían invertir en estas propuestas”.

Respuesta informante 2: “Todos, ya que con mil dólares ya podés invertir”.

Respuesta informante 3: “Brindamos un modelo de negocio seguro, simple y transparente para que cualquier persona que quiera invertir, lo pueda hacer, tenga o no conocimientos en finanzas”.

Respuesta informante 4: “El crowdfunding financiero es la puerta de ingreso al mundo de las finanzas los pequeños inversores”.

Respuesta informante 5: “A los pequeños inversores que les permite diversificar sus carteras sin desembolsar grandes sumas de dinero. Además, puedes invertir en pesos en un mercado dolarizado, de resguardo de valor y de muy baja volatilidad. Debido a que el proceso de inversión es totalmente virtual, el 64% de los inversores va desde los 18 a 45 años, y C.A.B.A. lidera este tipo de inversión con el 40%”.

Respuesta informante 6: “Hay clientes que invierten sumas importantes y viven de rentas. No se molestan en comprar, tener el dinero inmovilizado ni ponerla en alquiler. Además, tienen más rentabilidad y pueden retirar los fondos cuando ellos lo decidan”.

Respuesta informante 7: “Desde U\$S100 ya podés invertir en el mercado inmobiliario, básicamente es muy accesible”.

9. ¿Y quiénes quedaron excluidos?

Respuesta informante 1: “Las personas de menores ingresos que no podían acceder a esos inmuebles por falta de capacidad de pago, no aprobaban la calificación de riesgo”.

Respuesta informante 2: “No creo que hayan quedado excluidos, es una inversión muy accesible para la sociedad, con un mínimo de mil dólares para invertir”.

Respuesta informante 3: “El crowdfunding inmobiliario no es una alternativa para personas que invierten en el corto plazo”.

Respuesta informante 4: “Nuestra idea es la democratización de las inversiones con la ayuda de la tecnología para que todas las personas puedan participar del mercado inmobiliario”.

Respuesta informante 5: “Los problemas económicos del país, la devaluación constante y la alta inflación dejarán afuera a las personas que no puedan conseguir la actualización regular de sus ingresos. Pero, a su vez, por estos mismos motivos, hay muchos inversores que eligen dolarizar sus carteras de inversión”.

Respuesta informante 6: “A veces no se trata de un tema económico sino de mente conservadora y manejo de la tecnología. Esta herramienta de inversión es bastante reciente y prácticamente es 100% virtual”.

Respuesta informante 7: “Básicamente si tenes capacidad de ahorro podés invertir con nosotros”.

10. ¿Tiene alguna otra cosa que decir que no haya dicho o yo no le haya preguntado?

Respuesta informante 1: “Este tipo de herramientas de financiación pueden o no perseguir un fin de lucro, dependiendo de quien integra los fondos, un organismo internacional o inversores que diversifican sus activos. En el caso de los micropréstamos (Afluenta por ejemplo), el solicitante no integra garantías, son créditos a sola firma por lo que si este tipo de fideicomisos no tiene un buen proceso de calificación crediticia las moras e incobrabilidades hacen caer la confianza a pesar de que las inversiones son atomizadas”.

Respuesta informante 2: “Si el proyecto no logra el 100% de la financiación, nuestra empresa tiene capitales propios para cubrir la iliquidez”.

Respuesta informante 5: “El crowdfunding inmobiliario es una inversión simple en un país que no es nada simple”.

## Conclusiones

Teniendo en cuenta la evidencia empírica relevada de las entrevistas a los informantes claves, las observaciones a las páginas web de las distintas plataformas de crowdfunding inmobiliario que operan en la ciudad de Buenos Aires y el marco legal vigente analizadas en base al marco teórico, el presente trabajo permite responder a la pregunta de investigación y objetivos.

Recordando la pregunta de investigación: *¿Cómo funciona el crowdfunding como una forma de acceso alternativo y no bancario al financiamiento de la primera vivienda en la Ciudad de Buenos Aires entre 2011 – 2021?* Se puede afirmar que el crowdfunding es definido por los entrevistados como una forma de inversión de una parte de una propiedad inmueble, el porcentaje va a depender de la cantidad invertida en el proyecto, para la construcción con el fin de destinarla a la venta o alquiler para obtener una renta en dólares. Esto es definido por los autores de marco teórico como parte de una economía colaborativa, más específicamente de finanzas colaborativas, que se tipificaría en un tipo de crowdfunding de crédito para las empresas innovadoras de pequeño o mediano tamaño y como un crowdfunding de inversión para los inversores particulares.

Las plataformas de crowdfunding surgieron como una alternativa para quienes invertir en el mercado inmobiliario frente a las restricciones crediticias y limitaciones al acceso de moneda fuerte, en un contexto de crisis financiera e inmobiliaria. En CABA empezó a funcionar el 2015, cinco años después se sancionó la Ley 27399 que regula los fondos fiduciarios en los que funciona la gestión de las inversiones a través de las plataformas. En la ley se exige que sean regulados por la Comisión Nacional de Valores, que funcionen



como Sociedades Anónimas, que en su denominación se aclare que son una empresa de financiación colectiva y establece un límite máximo y mínimo de retorno para los inversores.

Los inversores a través de las plataformas de crowdfunding pueden invertir pequeños montos mínimos de acceso que varían según cada plataforma desde \$2000 en Simplestate o \$75000 en Crowdium a U\$100 en + Inversión, los fondos son administrados por los fondos fiduciarios y brindan una renta en dólares que en algunas plataformas parecen excesivas y engañosas como en Crowdium que ofrece una renta en dólares del 30% anual. Es importante destacar que el fideicomiso asegura la separación del porcentaje de inversión de cada inversor y la confiabilidad es mayor si el respaldo es realizado por una compañía de primer nivel.

El cobro y retiro de la renta también varía según la plataforma de crowdfunding pueden ser más restrictivos o menos restrictivos. Cabe aclarar que todas las inversiones son a largo plazo. Crowdium desalienta la cesión de los derechos y penaliza la rescisión antes de finalizado el proyecto, Bricksave si se retiran lo invertido antes de finalizar el proyecto no devuelve lo invertido, pero permite venderlo a otro inversor, Simplestate devuelve retornos en el primer año de la inversión y + Inversión permite abandonar en cualquier momento el proyecto pudiendo ceder los derechos a terceros o esperar a que finalice la obra.

Cabe destacar dos plataformas con características distintas al resto: + Inversión y Afluenta. La primera, tiene un acuerdo en el marco de la responsabilidad social empresarial con la ONG techo y con pueblos originarios y la segunda, es una plataforma que no solo tiene como fin la inversión sino también otorga créditos personales y comerciales con

financiación a una tasa fija que es muy competitiva por su bajo costo con respecto a la financiación bancaria.

Analizando las plataformas observadas, y en el marco de la tipificación realizada por Ziobrowska (2022), se podría encasillar a las plataformas Crowdium y Sumar Inversión como proyectos de desarrollo inmobiliario ya que ambas buscan los terrenos en lugares estratégicos, administran los bienes y capitales, son parte del proceso constructivo y comercializan el inmueble terminado. Mientras que las plataformas Bricksave y Simplestate serían un crowdfunding inmobiliario de alquiler porque adquieren viviendas a refaccionar, las ponen en condiciones, luego las arrendan y distribuyen la renta obtenida.

La quinta plataforma observada, Afluenta, es un crowdfunding de préstamo o crowdlending, según la clasificación de Mollick (2014), donde la rentabilidad se obtiene de intereses de préstamos entre personas.

Estas fuentes de financiación alternativas son simples y atractivas frente a la financiación tradicional bancaria que exige más condiciones y requisitos Lenart-Gansiniec y Chen (2021). Sin embargo, no debe pensarse entre una financiación tradicional o una financiación colectiva alternativa, sino considerar ambos sistemas complementarios de un mercado financiero total (Torralba, 2023).

La financiación a través del crowdfunding no está diseñada para la compra de la primera vivienda, para ello deberían funcionar como plataformas de crowdlending, pero sin las limitaciones que hasta 2 millones de pesos que presenta Afluenta y con garantías para evitar el riesgo que el solicitante caiga en mora y eso repercuta en una falta de confianza en la plataforma.

Otros problemas que mostraron las entrevistas fueron que no se están vendiendo los inmuebles por lo que no pueden pagar las rentas y en un mercado dolarizado por los altos costos de transacción y la escasa bancarización que exige pagos en efectivo produce como consecuencia que el modelo de crowdfunding no avance más.

Los riesgos que presenta esta forma de financiación colectiva es que la empresa constructora no pueda cubrir la financiación del 100% y caiga en iliquidez o que las inversiones se destinen para el turismo y el alquiler temporario y se genere una tendencia hacia la turificación y la gentrificación.

Finalmente, en cuanto a responder al objetivo específico la matriz de actores demuestra que los que se benefician de esta financiación colectiva son los sectores de mayores ingresos y los pequeños ahorristas que acceden más democráticamente al mercado inmobiliario a partir de pequeños montos y les permite diversificar su cartera de inversiones. El perfil de los beneficiarios son personas entre 18 – 45 años.

Los sectores de ingresos altos buscan invertir y una alta rentabilidad este tipo de financiación colectiva es atractiva frente a los Bancos porque pueden proteger sus ahorros de la inflación y de la devaluación.

Las plataformas de crowdfunding que son las que inician el proyecto, democratizan las acciones y posibilitan una inversión mínima ganan en profesionalismo, seguridad de la inversión y en una mayor innovación. Los fondos fiduciarios que administran los bienes y el capital se benefician poder cumplir con los contratos y aumentar la confianza en su gestión.

La CNV fomenta con este sistema un mercado de capitales más inclusivo, transparente y sustentable y genera las condiciones para el desarrollo del mercado inmobiliario de capitales.

Los excluidos son aquellos que tienen bajos ingresos y que no aprueban la calificación crediticia y los inversionistas que invierten a corto plazo. Los sectores de ingresos limitados son aquellos que buscan comprar su primera vivienda o financiar la compra de ésta, el crowdfunding facilita la baja de las barreras de entrada al mercado inmobiliario si bien como vimos más arriba no otorga una financiación para la compra de la primera vivienda.

Finalmente, este trabajo pone de relieve lo siguiente:

- El papel de Internet: el crowdfunding es posible gracias a las tecnologías Web 2.0. Como tales, los portales web, las redes sociales y los sistemas de pago electrónico constituyen la base del crowdfunding.
- Comunicación efectiva: el uso de medios visuales, como vídeos, planos, fotografías reales, además de información financiera real al instante, conformación legal del proyecto, son comunes en las plataformas de crowdfunding inmobiliario observadas. Estas herramientas de comunicación juegan un papel fundamental a la hora de transmitir la misión y valores de la plataforma. Por lo tanto, esto ayuda al entendimiento de los objetivos del proyecto, aumentando la confianza.

- Confianza y transparencia: la confianza es parte del tejido central del crowdfunding, porque el crowdfunding implica la canalización de fondos a través de un intermediario no bancario para financiar un bien inmueble. Si bien cuentan con garantía real y son administrados por fiduciarios, los procesos legales para su recupero son costosos y lentos.
- Implicaciones sociales: el crowdfunding inmobiliario puede mejorar la accesibilidad y asequibilidad de la financiación inmobiliaria, ayudando así a abordar el problema de la escasez de financiación de adquisición de vivienda y la situación habitacional de la ciudad para los sectores sociales de ingresos limitados.
- El rol activo del Estado: sancionando la Ley N° 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor para regular los sistemas de financiamiento colectivos o crowdfunding. Posteriormente, la Comisión Nacional de Valores dictó la Resolución General N° 855/2020 que introduce mecanismos útiles para el fomento de las plataformas digitales de financiamiento colectivo para el desarrollo inmobiliario.
- Rentabilidades semejantes: las plataformas observadas anuncian rendimientos parecidos en torno al 30% en dólares, pero atención, no es anual sino por la durabilidad del proyecto. Por lo tanto, si el proyecto se dilata en el tiempo, la rentabilidad anual reduciría.

Posteriormente al encuadre temporal de este trabajo, el sector inmobiliario ha sido testigo de un aumento de nuevas empresas y soluciones de tecnología financiera que tienen como objetivo mejorar la eficiencia, la transparencia, la accesibilidad y la asequibilidad de diversos procesos y transacciones inmobiliarias.

El presente trabajo ya trató sobre dos opciones de financiamiento inmobiliario alternativos que evitan a los bancos tradicionales: las plataformas de crowdfunding y de préstamos entre personas. La nueva alternativa no bancaria es la tokenización inmobiliaria que promete transformar las inversiones en real estate.

El mercado inmobiliario está explorando la tecnología blockchain para facilitar transacciones inmobiliarias más seguras y transparentes, eliminando la necesidad de intermediarios y reduciendo los costos asociados con estos últimos. La llegada de la tecnología blockchain ha permitido la tokenización de activos inmobiliarios.

Un token se define como “una representación digital de un activo basada en la tecnología blockchain” (Smith, 2019).

Según Baum (2020) la tokenización inmobiliaria es la digitalización de activos inmobiliarios que puede representarse de dos diferentes maneras: la representación digital de la propiedad de bienes inmuebles o la segmentación de los derechos de propiedad de estos. Esta última característica tiene el potencial de permitir el acceso a cualquier inversor para aprovechar oportunidades de inversión inmobiliaria. Esto podría generar una mayor liquidez dentro de un medio de inversión más democrático.

La tokenización puede democratizar la industria inmobiliaria al reducir las barreras de entrada, aumentar la liquidez, diversificar el riesgo y crear nuevas oportunidades para inversores y propietarios.

El primer y único caso de éxito del país y de Latinoamérica lo llevó a cabo la plataforma Landtoken mediante la tokenización de un campo de 120 hectáreas ubicado en Carlos Casares, provincia de Buenos Aires (Morague, 2024).

Estas son sus principales características y diferencias con el crowdfunding:

|               | <i>Tokenización</i>   | <i>Crowdfunding</i>  |
|---------------|---|--|
| Beneficiarios | Pequeños inversores, constructoras y desarrolladores                          | Pequeños inversores, constructoras y desarrolladores.                                      |
| Accesibilidad | Mínimas barreras de entrada   | Mínimas barreras de entrada  |
| Gestión       | La plataforma de tokenización administra el inmueble                          | La plataforma de crowdfunding administra el inmueble.                                      |
| Custodia      | Fideicomiso. No existe regulación sobre la tokenización de inmuebles          | Fideicomiso. La ley 27349 establece la plataforma de financiamiento colectivo              |
| Liquidez      | Permite mercado secundario y salida sin mínimo de permanencia en la inversión | No permite mercado secundario y requiere un año como mínimo de permanencia en la inversión |
| Rentabilidad  | Libre   | Establecida por la plataforma  |

## Referencias bibliográficas

- Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI). (2023). *Informe sectorial para inversores internacionales – Tecnología/Proptech*. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina. Recuperado de [https://www.inversionycomercio.ar/pdf/sectores/tecno/AAICI\\_TecnoPRO.pdf](https://www.inversionycomercio.ar/pdf/sectores/tecno/AAICI_TecnoPRO.pdf)
- Auguste, S. (2021). *Relevamiento inmobiliario en América Latina Di Tella-Zonaprop*. Centro de Investigación en Finanzas de la Universidad Torcuato Di Tella. Recuperado de [https://www.utdt.edu/ver\\_contenido.php?id\\_contenido=17165&id\\_item\\_menu=24981](https://www.utdt.edu/ver_contenido.php?id_contenido=17165&id_item_menu=24981)
- Baum, A. (2020). *Tokenization - The Future of Real Estate Investment?*. Saïd Business School, University of Oxford. Recuperado de <https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/2020-01/tokenisation.pdf>
- Belleflamme, Lambert, Schwienbacher. (2010). *Crowdfunding: An industrial organization perspective*. Digital Business Models: Understanding Strategies. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.416.4643&rep=rep1&type=pdf>
- Bove, E. (2019). *El uso de la propiedad*. Revista Crítica Urbana, (4). Recuperado de <http://criticaurbana.com/wp-content/uploads/2019/01/CU4-Emanuela-Bove.pdf>



- Bradford, Steven. (2012). *Crowdfunding and the Federal Securities Laws*. University of Nebraska-Lincoln, College of Law, Faculty Publications. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/17266206.pdf>
- Bravo, R. (11 de diciembre de 2022). *Es argentina, creó una plataforma de crowdfunding inmobiliario y llegó a los US\$ 25 millones invertidos*. Forbes Argentina. <https://www.forbesargentina.com/innovacion/es-argentina-creo-una-plataforma-crowdfunding-inmobiliario-llego-us-25-millones-invertidos-n26275>
- Bullano, Carranza, Piumetto, Cerino, Monzani, Cordoba. (2020). *El impacto de las variaciones del tipo de cambio sobre el valor de la tierra urbana. ¿El mercado inmobiliario está totalmente dolarizado?*. Asociación Argentina de Economía Política LV Reunión Anual. Recuperado de <https://aaep.org.ar/anales/works/works2020/Bullano.pdf>
- Campos y Covarrubias, Lule Martínez. (2012). *La observación, un método para el estudio de la realidad*. Universidad La Salle Pachuca. Revista Xihmai N° 13, pp. 45-60.
- Cieri, J. (13 de marzo de 2022). *Cómo acceder a la vivienda con \$50.000 en barrios de CABA y el Gran Buenos Aires*. Infobae. <https://www.infobae.com/economia/2022/03/13/como-acceder-a-la-vivienda-con-50000-en-barrios-de-caba-y-el-gran-buenos-aires/#:~:text=Primero%3A%20se%20elige%20el%20departamento,realiza%20la%20transferencia%20de%20fondos>

- Cieri, J. (16 de agosto de 2022). *Crowdfunding inmobiliario: cómo es el primer edificio de Buenos Aires en el que se pudieron invertir desde 100 dólares*. Infobae.  
<https://www.infobae.com/economia/2022/08/16/crowdfunding-inmobiliario-como-es-el-primer-edificio-de-buenos-aires-en-el-que-se-pudieron-invertir-desde-100-dolares/>
- Ciudad Autónoma de Buenos Aires. (1996). *Constitución de la Ciudad de Buenos Aires*. Recuperado de [http://www.infoleg.gob.ar/?page\\_id=166](http://www.infoleg.gob.ar/?page_id=166)
- Congreso de la Nación Argentina. (2017). *Ley 27349 de Apoyo al Capital Emprendedor*. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/270000-274999/273567/texact.htm>
- Comisión Nacional de Valores. (2017). *Resolución General 717-E/2017*. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/305469/norma.htm>
- Cristini M., Moya R. (2004). *Las instituciones del financiamiento de la vivienda en Argentina*. Banco Interamericano de Desarrollo, documento de trabajo 498.
- Cuena Casas, M. (2019). *Las fintech de préstamos o crowdlending. La contratación a través de plataformas intermediarias en línea*. Madrid: Reus.
- Cumming, Leboeuf, Schwienbacher. (2017). *Crowdfunding cleantech*. Journal of Energy Finance & Development, Volume 65. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0140988317301391>
- Deinmobiliarios. (25 de agosto de 2022). *¿Qué es el crowdfunding inmobiliario?*.  
<https://www.deinmobiliarios.com/blog/que-es-el-crowdfunding-inmobiliario#Titulo1>

- De Lellis. (2011). *La inflación y su impacto en el crédito hipotecario*. KPMG Financial Services Advisory. Recuperado de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2011/04/La-inflacion-impacto-credito-hipotecario.pdf>
- Della Vecchia, F. (18 Octubre de 2021). *Real Estate: cómo obtener un buen retorno con sólo \$ 10 mil de inversión*. Forbes Argentina. <https://www.forbesargentina.com/money/real-estate-como-obtener-buen-retorno-10-mil-inversion-n9033>
- De Torres, P. (2014). *Crowdequity y crowdlending: ¿fuentes de financiación con futuro?*. Observatorio de Divulgación Financiera, (17).
- El Confidencial. (15 de septiembre de 2015). *La primera casa comprada en España por crowdfunding está en Madrid*. [https://www.elconfidencial.com/vivienda/2015-09-15/la-primera-casa-comprada-en-espana-por-crowdfunding-esta-en-madrid\\_1017887/](https://www.elconfidencial.com/vivienda/2015-09-15/la-primera-casa-comprada-en-espana-por-crowdfunding-esta-en-madrid_1017887/)
- Estévez, A. M. (2022). *Construcción de una matriz de actores para analizar la participación en políticas públicas*. Centro de Estudios del Estado y las Organizaciones Públicas, Cuaderno N° 6.
- Ernst & Young. (2019). *Global fintech adoption index 2019*. Recuperado de [https://www.ey.com/es\\_ar/ey-global-fintech-adoption-index](https://www.ey.com/es_ar/ey-global-fintech-adoption-index)
- Gaggero, Nemiña. (2013). *El origen de la dolarización inmobiliaria en la Argentina*. Sociales en Debate 05. Recuperado de

<https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/socialesendebate/article/view/3323/272>

2

Granero Realini, Barreda, Bercovich. (2019). *La política habitacional en Argentina. Una mirada a través de los institutos provinciales de vivienda*. CIPPEC Documento de Trabajo n° 181. Recuperado de <https://www.cippecc.org/wp-content/uploads/2019/06/181-CDS-DT-La-pol%C3%ADtica-habitacional-en-Argentina-Granero-Bercovich-y-Barreda-junio-2016-2.pdf>

Insider Noticias de Marketing y Publicidad Digital. (28 de octubre de 2022). *La primera app argentina para invertir en crowdfunding inmobiliario desde el celular*. <https://insiderlatam.com/la-primera-app-argentina-para-invertir-en-crowdfunding-inmobiliario-desde-el-celular/>

Joffre, Trabelsi. (2018). *Le crowdfunding Concepts, réalités et perspectives*. Revue française de gestion, Volume 44, Numéro 273. Recuperado de <https://rfg.revuesonline.com/articles/lvrfg/pdf/2018/05/rfg00248.pdf>

Kearl, M. (28 de diciembre de 2022). *Best Crowdfunding Platforms*. Investopedia. [investopedia.com/best-crowdfunding-platforms-5079933](https://investopedia.com/best-crowdfunding-platforms-5079933)

Laguyas N., Vivanco F., Carrasco C., Piedrafita C., De Ferrari C. (2022). *PropTech en América Latina y el Caribe. ¿Cómo la tecnología puede ayudar a reducir el déficit de vivienda?*. BID Lab. Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/proptech-en-america-latina-y-el-caribe-como-la-tecnologia-puede-ayudar-reducir-el-deficit-de>

- Lenart-Gansiniec, R., Chen, J. (2021). *Crowdfunding in the Public Sector, Theory and best practices*. Springer.
- Levy Yeyati, Diaz Frers, Elena, Bragagnolo. (2012). *Salvemos al peso: notas económicas para la batalla cultural contra el dólar*. CIPPEC Documento de Políticas Públicas 107. Recuperado de <https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2017/03/2194.pdf>
- Lorences A., Ferrara A. (2015). *La situación habitacional en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*. Dirección de Vivienda y Hábitat dependiente de la Subsecretaría de Derechos Sociales de la Defensoría del Pueblo de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Recuperado de <https://www.defensoria.org.ar/wp-content/uploads/2015/09/SituacionHabitacional-1.pdf>
- Mesa de estudio de viviendas vacías. (2019). *Informe sobre la condición de ocupación de las viviendas en CABA*. Instituto de Vivienda de la Ciudad. Recuperado de <https://vivienda.buenosaires.gob.ar/viviendavacias>
- Mollick, Ethan. (2013). *Swept away by the crowd? Crowdfunding, venture capital, and the selection of entrepreneurs*. Recuperado de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2239204](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2239204)
- Mollick, Ethan. (2014). *The dynamics of crowdfunding: An exploratory study*. Journal of Business Venturing 29. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/259133171\\_The\\_Dynamics\\_of\\_Crowdfunding\\_An\\_Exploratory\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/259133171_The_Dynamics_of_Crowdfunding_An_Exploratory_Study)

- Monserrat, P. (2017). *Cultura financiera y tecnofinanzas*. Extoikos (19), 35-38.  
Recuperado de <http://www.extoikos.es/n19/pdf/9.pdf>
- Moragues, P. (27 de marzo de 2024). *Inversión y digitalización. Primera venta de un inmueble rural a través de la tokenización*. La Voz del Interior.  
<https://www.lavoz.com.ar/negocios/primera-venta-de-un-inmueble-rural-a-traves-de-la-tokenizacion/>
- Moysidou, Hausberg. (2019). *In Crowdfunding We Trust A trust-building model in lending crowdfunding*. Journal of Small Business Management. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/335429799\\_In\\_Crowdfunding\\_We\\_Trust\\_A\\_trust-building\\_model\\_in\\_lending\\_crowdfunding](https://www.researchgate.net/publication/335429799_In_Crowdfunding_We_Trust_A_trust-building_model_in_lending_crowdfunding)
- Recio, J. (4 de marzo de 2017). *Crowdfunding para comprar una casa: ¿en qué consiste?*. Consumer. <https://www.consumer.es/vivienda/crowdfunding-para-comprar-una-casa-en-que-consiste.html>
- Redondo, F. (2016). *Crowdfunding inmobiliario: una alternativa de inversión más “democrática”*. Inmueble: Revista del sector inmobiliario, 162, 18-35.
- Repetto. (1975). *Cómo nace y se desarrolla una coo-perativa – Historia de El Hogar Obrero Cooperativa de Consumo, Edificación y Crédito Ltda*. Cuadernos de cultura cooperativa Intercoop. Recuperado de [https://www.eho.coop/historia\\_documentos.php](https://www.eho.coop/historia_documentos.php)
- Rodríguez Fernández, S. (2016). *Crowdfunding y economía participativa*. Cap. 6.  
Recuperado de <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/CAPITULO-6.pdf>

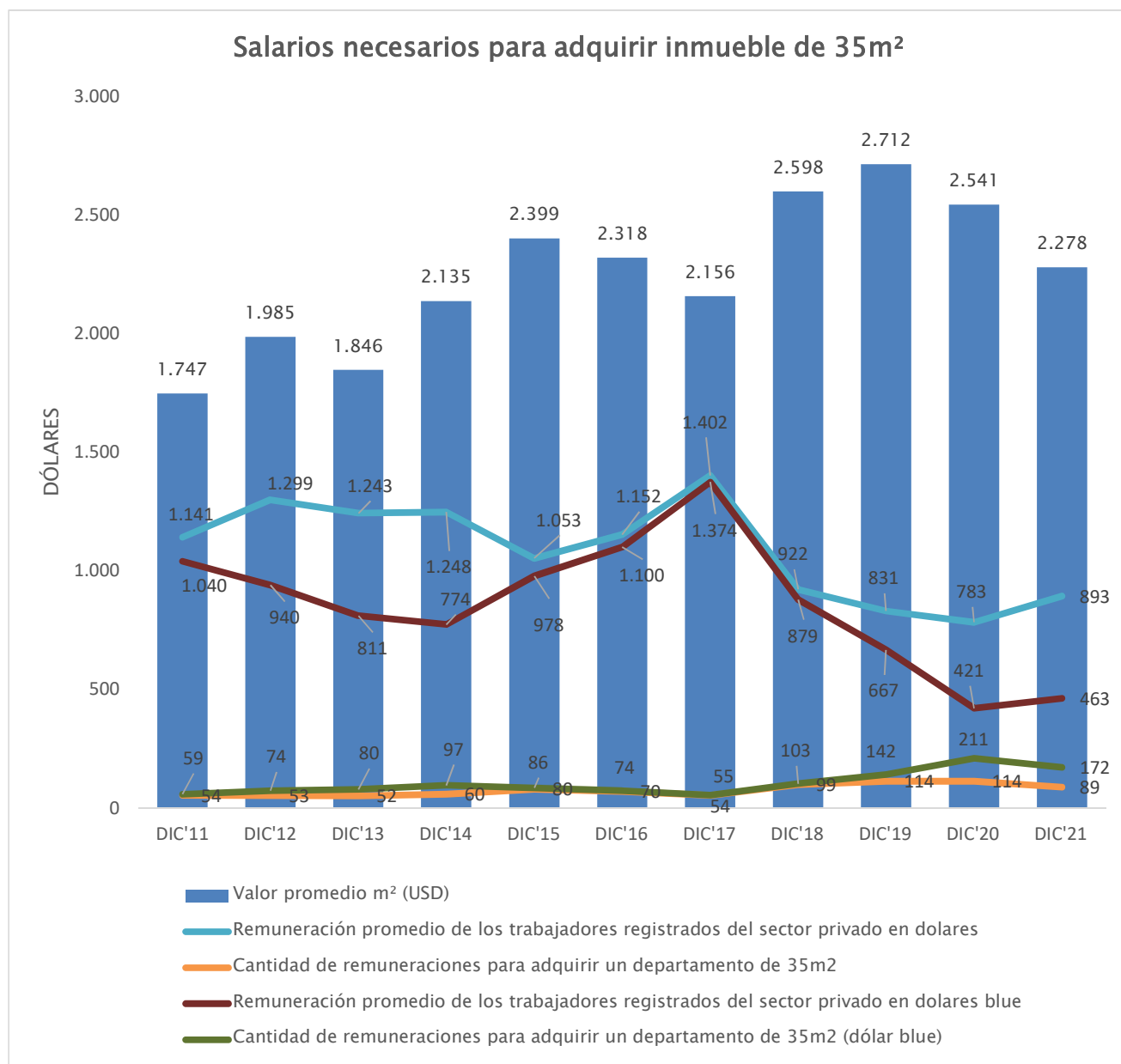
- Ruiz Olabuenaga, J. I. (1996) *Capítulo 4: La observación en Metodología de la investigación cualitativa*. Universidad del Deusto. Bilbao. Pp.:125 – 164.
- Sanchez. (2016). *Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social*. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 88, pp. 231-258. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/174/17449696008.pdf>
- Smith, Vora, Benedetti, Yoshida, Vogel. (2019). *Tokenized Securities and Commercial Real Estate*. MIT Digital Currency Initiative. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=3438286>
- Torralba, L. (25 de abril de 2023). *González-Fleitas (Circulantis): "El crowdlending es una herramienta potente de inclusión financiera"*. ValenciaPlaza. <https://valenciaplaza.com/guillermo-gonzalez-fleitas-circulantis-crowdlending-herramienta-potente-inclusion-financiera>
- Ulivi, Rozados, Gomez Picasso. (2005). *The Response of Various Real Estate Assets to Devaluation in Argentina*. The American Academy of Business Journal, Vol. 7, Num.1. Recuperado de <http://www.jaabc.com/jaabcv7n1preview.html>
- U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). (2012). *Regulation Crowdfunding*. Recuperado de <https://www.sec.gov/rules/final/2015/33-9974.pdf>
- Yin, R. (1994). *Investigación sobre estudio de casos. Diseño y métodos*. Sage publications. Recuperado de <https://panel.inkuba.com/sites/2/archivos/YIN%20ROBERT%20.pdf>

- Zanin, A. (2018). *Factibilidad de fintechs como complemento al sistema financiero actual (Argentina 2017)*. Revista Perspectivas de las Ciencias Económicas y Jurídicas. Vol. 8, N°1 (enero-junio). Universidad Nacional de La Pampa. Recuperado de <https://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/perspectivas/article/view/2655/2532>
- Ziobrowska, J. (2022). *Crowdfunding as an Innovative Form of Collective Investment in Real Estate*. European Research Studies Journal, XXV (I), 875-884. <https://www.doi.org/10.35808/ersj/2901>
- Zippia. "25 Critical Crowdfunding Statistics (2022): How Many Crowdfunding Platforms Are There" Zippia.com. Nov. 3, 2022, <https://www.zippia.com/advice/crowdfunding-statistics/>. Consultado el 21 de noviembre de 2022



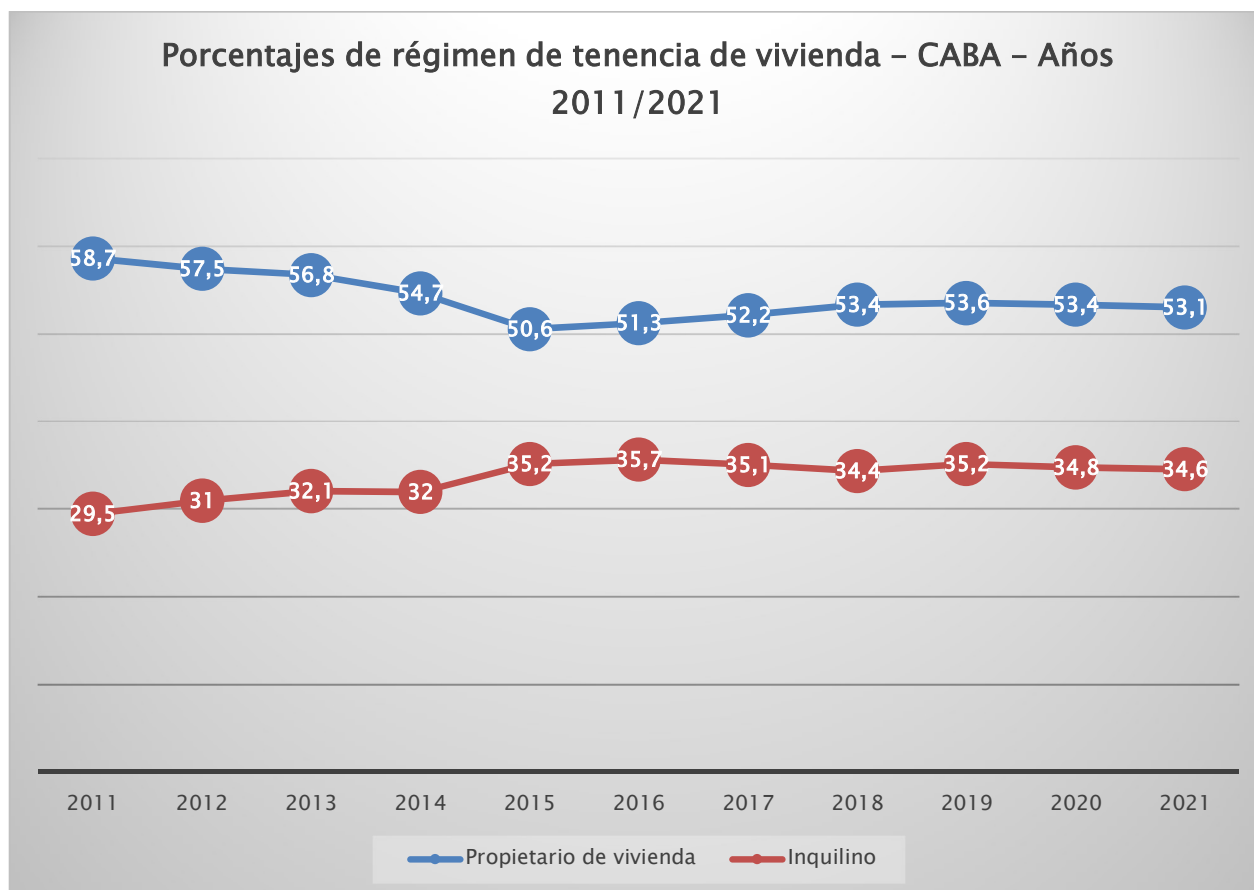
## Anexo 1. Cuadros

Cuadro 1 - Salarios necesarios para adquirir inmueble de 35m<sup>2</sup>



Fuente: elaboración propia en base a datos de Properati y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación

*Cuadro 2 - Distribución porcentual de los hogares por régimen de tenencia de la vivienda. Ciudad de Buenos Aires. Años 2011/2021*



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dir. Gral. de Estadística y Censos – Gob. CABA

Cuadro 3 – Observación de las Plataformas

| Plataforma         | Observación  | Impresiones  |
|--------------------|--|--|
| Bricksave          | <p>En nosotros se presentan como una plataforma que quiere democratizar el acceso a la inversión inmobiliaria fuera del circuito tradicional y lo hace a través de ofrecer altos rendimientos.</p> <p>Transparencia<br/>Seguridad<br/>Acceso<br/>Opción de compra de casa</p>  | <p>La plataforma tiene colores lila y una imagen de una casa con piscina que da una imagen relajante que inspira confianza.</p> <p>El diseño de la plataforma es amigable por lo que es fácil de navegar para interiorizarse de las inversiones colectivas inmobiliarias.</p> <p>Cuando leí los números globales de la plataforma en cuanto a usuarios registrados, millones de dólares invertidos y distribuidos a los inversionistas y el total de propiedades financiadas me di cuenta que es la plataforma más grande que opera en CABA.</p> |
| +i Sumar Inversión | <p>Esta plataforma nos invita a invertir en ladrillos, ser dueños de verdad y a diversificar nuestro capital siendo inversores en fintech.</p> <p>Ser dueños en módulos de 100, 1000, 10000 y 25000.</p> <p>Seguridad con garantía real.</p> <p>Transparencia a través del seguimiento online mediante app.</p> <p>RSE con organizaciones sociales de viviendas y pueblos originarios.</p> | <p>Es una web sencilla de fondo blanco y la información justa.</p> <p>Nos invita a soñar con ser dueños mediante la foto de una gran propiedad de diseño vanguardista.</p> <p>La navegación es accesible y la información se encuentra fácilmente.</p> <p>Las rentabilidades anuales parecen excesivas.</p>  |

|             |  |  |
|-------------|--|--|
| Crowdium    | <p>Se muestra como una plataforma de inversión en real estate tanto para inversores como para brokers y desarrolladores inmobiliarios. Destaca su tecnología, inteligencia artificial y app.</p>   | <p>Por su color celeste, la tipografía y los mensajes parece una web para invertir en la Bolsa en lugar de financiar vivienda. Tiene una marca de agua con forma de mapamundi lo que da la sensación de empresa global. Hay que buscar bastante para encontrar la información deseada. Hasta acá, ofrece los pasos más sencillos para registrarse, invertir y en moneda nacional. Muestra rentabilidades engañosas de hasta 40% en dólares pero por el total de vida del proyecto, por lo que hay que dividirlo en la cantidad de años que como mínimo son tres. No muestra imágenes reales, sino "renders" o representaciones gráficas de lo que serían los inmuebles una vez finalizado el proyecto.</p> |
| Simplestate | <p>Nos aconseja invertir en un mercado dolarizado, estable y seguro. Reconocimientos y premios obtenidos como startup y fintech. Alianza con la principal billetera virtual del país. Transparencia a través de tabla comparativa de productos de inversión y simulador de inversiones en pesos y dólares.</p> | <p>Plataforma muy marketinera, con muchos colores intensos. Al principio me dio la sensación de haber entrado a una web que paga por responder encuestas. Luego vi los premios recibidos y alianzas estratégicas que me hicieron cambiar de opinión. Además, ofrece las tasas en dólares más razonables hasta ahora. La navegación es amistosa.</p>  |
| Afluenta    | <p>Plataforma de micro créditos personales y créditos pyme 100% online. Ofrece costos justos y sin burocracia como una entidad bancaria. Riesgo de inversión alto sin garantías de ningún tipo.</p>  | <p>Web de color azul, celeste y verde. Al ofrecer créditos e inversiones entre personas, un tomador de deuda debe negociar la tasa y el plazo con el prestamista. Se presta al fraude ya que no que presentar garantías. Y los procesos judiciales para cobrar son costosos y se estiran en el tiempo.</p>   |

## Anexo 2. Material fotográfico

*Proyecto terminado de SumarInversión en Bonpland 1831 – CABA (agosto 2023)*



Proyecto iniciado de SumarInversión en Godoy Cruz 1620 – CABA (agosto 2023)



GODOY CRUZ 1620 / 22  
PALERMO SOHO



PENSANDO ESPACIOS PARA VIVIR CON TODOS LOS SENTIDOS

[www.sumarinversion.com.ar/admin/cdn/proyectos/EZ09-libro.pdf](http://www.sumarinversion.com.ar/admin/cdn/proyectos/EZ09-libro.pdf)

EDIFICIO DE CASAS AGRUPADAS DE DISEÑO  
EN PALERMO SOHO - CABA - ARGENTINA

ARQ. VÍCTOR ZABALA

[www.sumarinversion.com.ar/admin/cdn/proyectos/EZ09-libro.pdf](http://www.sumarinversion.com.ar/admin/cdn/proyectos/EZ09-libro.pdf)





*Proyecto sin iniciar de SumarInversión en Cramer 780 – CABA (agosto 2023)*

