



CROWDFUNDING

Un paso adelante en la evolución del negocio inmobiliario



Cr. Daniel Porcaro, MBA
 Director Académico del Diploma en
 Negocios Inmobiliarios, Facultad de
 Arquitectura, Universidad ORT

La era digital en que vivimos revoluciona paulatinamente, pero sin descanso, cada una de las actividades económicas que conocemos. La irrupción de una nueva generación de emprendedores considerados “nativos” digitales, adaptan la oferta de bienes y servicios a una demanda que también empieza a estar regida por conceptos nuevos.

Los cambios en el negocio inmobiliario influyen en cada uno de sus aspectos medulares: el diseño de espacios adaptados a la actual modalidad de vida, el marketing digital de la oferta de bienes, redes sociales para la difusión de la oferta, modernas formas de contratación que faciliten el acceso a la vivienda

y consecuentemente nuevas formas de financiamiento e inversión de proyectos inmobiliarios.

Sobre este último punto es que trata la presente nota: el crowdfunding como forma de financiamiento e inversión en proyectos inmobiliarios. Según Wikipedia, el crowdfunding



es la "Cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar los esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones".

En términos generales, el crowdfunding concebido como actividad económica y no de caridad, es un proceso por el cual se ponen en contacto promotores de proyectos que demandan fondos, con inversores u ofertantes de fondos que buscan un rendimiento. Hasta aquí nada novedoso. Las características que distinguen a la actividad de crowdfunding son la participación masiva de inversores que financian con cantidades reducidas pequeños proyectos de alto potencial y el pro-

ceso digital de desintermediación financiera que involucra.

En sustancia, el crowdfunding se sostiene sobre dos pilares fundamentales de la economía moderna: el poder de la colectividad (es decir del conjunto sobre lo individual, lo compartido frente a lo propio) y la confianza en el mundo digital.

Si bien el crowdfunding puede ser usado para muchos propósitos, como ser financiamiento de campañas políticas, donaciones y mecenazgo de artistas e inventores, en particular nos interesa el concepto aplicado al negocio inmobiliario.

Debido a los crecientes problemas mundiales que existen a nivel de la accesibilidad de la vivienda, así como de la participación del ahorro de pequeños capitales en el sector inmobiliario, el crowdfunding bien organizado es una de las respuestas modernas que se brinda a los problemas del sector.

El crowdfunding es un paso adelante en la evolución del real estate, en donde cientos de pequeños inversores participan en la compra de propiedades que, debido a su tamaño y rentabilidad, sólo estaban al alcance de grandes inversores.

Existen varias modalidades de implementación del crowdfunding que dependen de las necesidades y objetivos del público que participa del producto. Existen plataformas que apoyan proyectos de renta con un flujo constante y probado de generación de fondos y que tienen por producto inmobiliario de sustento centros comerciales, edificios de oficina, hoteles, etc. Otra alternativa son las oportunidades de desarrollos inmobiliarios que tiene por objetivo financiar proyectos de construcción y venta o simplemente especulativos.

Cualquiera sea la modalidad, la operación es sencilla: una empresa organizadora y propietaria de una plataforma de crowdfunding recibe las oportunidades de inversión en el sector inmobiliario, las evalúa, le asigna un perfil al proyecto y lo divulga en su plataforma de manera que la oportunidad se adapte al perfil de cada uno de sus usuarios.

Dado que gran parte del éxito de esta forma de financiación descansa en la publicidad digital del negocio propuesto, las plataformas de financiación colectiva más importantes en la actualidad tienen soporte digital en internet, por su alcance multitudinario y su bajo costo comparativo de implementación y manejo.

Los proyectos y oportunidades de inversión permanecen en la web durante un cierto tiempo durante el cual el público puede referir sus ofertas de inversión, cuando se cierra el proyecto se establece si se ha conseguido o no la inversión solicitada para proseguir con los pasos siguientes.

Si el proyecto u oportunidad de inversión ha conseguido el financiamiento propuesto, el organizador del crowdfunding se ocupa de los aspectos jurídicos, de la administración de la inversión y de todo el proceso que culmina con el retorno del dinero al inversor.

¿Sobre qué descansa este tipo de financiamiento? Fundamentalmente sobre la confianza que genere el promotor de los proyectos y de las oportunidades de inversión.

Es por ese motivo que el crowdfunding es una herramienta que, no solo pone al alcance del pequeño inversor oportunidades de inversión en el negocio inmobiliario, sino que revoluciona la actividad de las inmobiliarias y los arquitectos.

En el futuro cercano, las inmobiliarias pasarán a tener más de un comprador por la misma propiedad y deberán transformar su manera de presentar las oportunidades de compra y venta de propiedades. A su vez, los arquitectos podrán pasar a tener un contacto más cercano y directo con las fuentes de financiamiento para aquellos proyectos que decidan emprender.

Por último un apunte para una próxima nota: este mecanismo levanta la barrera territorial de los negocios inmobiliarios puesto que hace accesible a inversores extranjeros invertir en el país y a su vez a los inversores locales invertir en la región.