



**Construcción de un Prototipo de Plataforma Proptech para Facilitar la Inversión en
Proyectos Inmobiliarios en Chapinero, Bogotá a través del Crowdfunding.**

Elaborado por:

Caren Yoraine Castillo Rivera

Kelly Tatiana Mejía Sáenz

Nicolas Camilo Rodríguez Vargas

Esteban Tequia Diaz

Especialización Fintech

Universidad Ean

Proyecto de Investigación

Seminario de Investigación de Posgrado

Bogotá

10/11/2024

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
Resumen	5
Problema de Investigación	6
Problemas Identificados	7
Antecedentes del Problema.....	8
Antecedentes Históricos.....	9
Tendencias Actuales	9
1. Vivienda Vertical:.....	9
2. Proyectos Mixtos:	9
3. Sostenibilidad:	10
4. Tecnologías Digitales:	10
Pregunta de Investigación.....	11
Objetivos.....	12
Objetivo general	12
Objetivos específicos.....	12
Justificación	Error! Bookmark not defined.
Marco Teórico.....	14
El Crowdfunding	Error! Bookmark not defined.
Crowdfunding en el Sector de la Construcción	Error! Bookmark not defined.
Ventajas del Crowdfunding para Proyectos de Construcción.....	Error! Bookmark not defined.

Oportunidades de crecimiento para desarrolladores pequeños y medianos	Error!
Bookmark not defined.	
Crowdfunding en Bogotá	Error! Bookmark not defined.
Ventajas de Invertir en el sector de Chapinero, Bogotá	19
El Impacto del PropTech en Empresas Inmobiliarias	Error! Bookmark not defined.
Principales aplicaciones de proptech en Bogotá.....	38
Beneficios del Proptech y Crowdfunding para el sector inmobiliario	Error! Bookmark not defined.
defined.	
Metodología	23
Diseño de la Investigación.....	23
Alcance del Proyecto.....	23
Análisis del mercado:	24
Características del prototipo de la plataforma:.....	25
Variables de Estudio.....	26
Variable Independiente.....	26
Prototipo de plataforma:	Error! Bookmark not defined.
Variable Dependiente	27
Interacción del usuario con la plataforma .	Error! Bookmark not defined.
Satisfacción del usuario.....	Error! Bookmark not defined.
Población y Muestra	27
Descripción de las Características de la Población.....	27
Inversores:	27
Tipo de Muestreo Elegido.....	28
Tamaño de la Muestra	28
Segundo nivel.....	29

Selección de Métodos o Instrumentos para la Recolección de Información	29
Encuesta de Satisfacción del Usuario	29
Técnicas de análisis de datos	30
Lista de Referencias	Error! Bookmark not defined.
Anexo 1- Encuesta.....	57
Anexo 2 – Diseño Prototipo.....	61

Resumen

La inversión en finca raíz en Colombia es valorada por su apreciación, demanda y diversificación de riesgos, aunque requiere grandes capitales. Nuestro proyecto busca facilitar que cualquier persona pueda acceder a la inversión de proyectos inmobiliarios mediante una plataforma de proptech enfocada en proyectos inmobiliarios de inversión fraccionada. Así conectaremos a los inversionistas con proyectos de alta calidad y oportunidades de mercado excepcionales, a través del crowdfunding y tecnologías innovadoras, superaremos las barreras de entrada al mercado inmobiliario, ofreciendo rendimientos atractivos.

Palabras clave: Crowdfunding, proptech, tecnologías innovadoras

Problema de Investigación

En el contexto actual del mercado inmobiliario, la identificación y evaluación de proyectos de inversión enfrentan considerables desafíos debido a la proliferación de fuentes dispersas, datos fragmentados y la falta de herramientas integradas. Estos problemas dificultan la capacidad de los inversores para tomar decisiones informadas y eficientes (Mashvisor, 2018). Aunque el sector “PropTech” —que se refiere a cualquier empresa que utiliza la tecnología para refinar, mejorar o reinventar cualquier servicio dentro del sector inmobiliario— está en auge y se han desarrollado numerosas plataformas tecnológicas que proporcionan información sobre bienes raíces, muchas de estas herramientas presentan limitaciones significativas (Forbes, 2022). Por ejemplo, plataformas como Zillow y Redfin ofrecen información básica sobre propiedades, pero carecen de funcionalidades avanzadas para una evaluación exhaustiva (Grand View Research, 2023). Esta falta de cohesión y funcionalidad ha llevado a que muchos potenciales inversores se muestren escépticos respecto a la economía colaborativa y desconozcan cómo los desarrollos PropTech pueden respaldar sus decisiones. Adicionalmente, las inversiones en bienes raíces suelen ser costosas y de acceso complejo para una gran parte de la población, exacerbando aún más estos problemas (Investopedia, 2024).

Problemas Identificados

Los inversores inmobiliarios enfrentan una serie de problemas significativos al intentar encontrar información relevante sobre proyectos de inversión y aún más, si son proyectos de inversión fraccionada o crowdfunding. Una de las principales dificultades es la dispersión de datos a través de múltiples plataformas y formatos, lo que resulta en un proceso de búsqueda ineficiente y laborioso (Mashvisor, 2018). Según un estudio de Grand View Research (2023), el 65% de los inversores reportan dificultades para acceder a datos actualizados y precisos. Muchas aplicaciones existentes proporcionan únicamente información básica sobre propiedades y carecen de funcionalidades avanzadas necesarias para una evaluación exhaustiva. Estas funcionalidades incluyen realizar análisis comparativos, evaluar el potencial de retorno de inversión y simular escenarios financieros, cruciales para tomar decisiones fundadas (Investopedia, 2024). Otro problema relevante es que los datos disponibles en las plataformas actuales a menudo están desactualizados o incompletos. Esta falta de precisión y actualización puede conducir a decisiones de inversión mal informadas y aumentar los riesgos asociados (Counselors of Real Estate, 2022). Además, las aplicaciones inmobiliarias existentes generalmente no ofrecen mecanismos de atención personalizada, como la posibilidad de contactar a un asesor en tiempo real. Esta carencia limita la capacidad de los usuarios para resolver inquietudes y tomar decisiones más informadas, haciendo que el proceso de inversión sea aún más desafiante (Grand View Research, 2023).

Antecedentes del Problema

El sector inmobiliario en Bogotá ha experimentado una notable evolución en las últimas décadas, impulsada por factores como la urbanización, el crecimiento económico y los cambios demográficos. Esta evolución ha creado un entorno propicio para la innovación y la adopción de nuevas tecnologías, dando lugar al surgimiento del PropTech (Global Property Guide, 2024).

Aunque actualmente el sector se encuentra en una etapa de transición, se espera que la demanda interna en Colombia se fortalezca para 2025. De acuerdo con el informe Global Economic Prospects de junio de 2024, se proyecta que la economía colombiana experimentará un crecimiento del 1,3% en 2024 y del 3,2% en 2025 (World Bank, 2024). Este crecimiento será impulsado por la recuperación del consumo privado y las exportaciones, lo que generará nuevas oportunidades y áreas de inversión en el sector inmobiliario (Statista, 2024).

Comparativamente, ciudades como Medellín y Cali también han visto un crecimiento en el sector inmobiliario, pero Bogotá se destaca por su mayor concentración de proyectos PropTech y su capacidad para atraer inversiones extranjeras (Oxford Business Group, 2019).

Chapinero es una de las localidades más dinámicas y diversas de Bogotá, conocida por su mezcla de áreas residenciales, comerciales y de entretenimiento. Esta localidad alberga una población diversa y es un centro de actividad económica y cultural (Bogotá, 2023).

Chapinero es un importante centro económico en Bogotá, con una alta concentración de empresas, comercios y servicios. La presencia de universidades, centros comerciales y una vibrante vida nocturna contribuyen a su dinamismo económico (Oxford Business Group, 2019).

La localidad ha experimentado un significativo desarrollo inmobiliario en los últimos años, con un aumento en la construcción de edificios residenciales y comerciales. Este crecimiento ha sido impulsado por la demanda de vivienda y espacios comerciales en una zona central y bien conectada de la ciudad (Global Property Guide, 2024). A pesar de su crecimiento, Chapinero enfrenta desafíos como la congestión vehicular y la necesidad de más espacios verdes. Estos

factores deben ser considerados en el diseño de proyectos inmobiliarios para asegurar un desarrollo sostenible y atractivo para los inversores (Statista, 2024).

Antecedentes Históricos

El crecimiento económico y social de Colombia ha tenido un impacto profundo en el desarrollo inmobiliario y urbano. Durante las décadas de 1960 y 1970, la ciudad experimentó un crecimiento desordenado caracterizado por una alta demanda de vivienda y una oferta insuficiente de servicios públicos (Nomad Capitalist, 2024). En respuesta a esta situación, durante las décadas de 1980 y 1990, se inició un proceso de planificación urbana más riguroso. Este proceso incluyó la construcción de grandes conjuntos residenciales y la expansión de la ciudad hacia el norte y el oriente, así como la creación de corporaciones de ahorro y vivienda y la modernización de la industria de la edificación (Global Property Guide, 2024). Desde el año 2000, la tendencia hacia la vivienda vertical se ha consolidado, junto con la construcción de nuevos centros comerciales y la mejora de la infraestructura vial. Estas transformaciones han sido cruciales en la configuración del paisaje urbano actual y han contribuido significativamente al desarrollo del mercado inmobiliario en la región (Oxford Business Group, 2019).

Tendencias Actuales

En el presente, se observan varias tendencias destacadas en el mercado inmobiliario:

- 1. Vivienda Vertical:** La demanda de apartamentos ha superado a la de casas, especialmente en zonas urbanas. Este fenómeno se debe al crecimiento poblacional y a las necesidades particulares de cada generación, que han cambiado con el tiempo (Global Property Guide, 2024).
- 2. Proyectos Mixtos:** Los proyectos mixtos buscan integrar vivienda, comercio y oficinas en un solo desarrollo, promoviendo el uso combinado del suelo. Estos proyectos incluyen áreas

habitacionales junto con inmuebles comerciales, como restaurantes, supermercados y centros comerciales, fomentando un entorno más dinámico y funcional (PwC, 2024). El proyecto Atrio en Bogotá es un ejemplo destacado de esta tendencia.

3. Sostenibilidad: La conciencia sobre la construcción sostenible y la eficiencia energética ha aumentado notablemente. La construcción sostenible implica diseñar, construir y operar proyectos de manera económicamente eficiente, minimizando su impacto ambiental y maximizando los beneficios para usuarios y comunidades durante todo el ciclo de vida del edificio. Dado que el sector inmobiliario es responsable de casi el 30% del consumo global de energía y las emisiones de gases de efecto invernadero, adoptar prácticas sostenibles es esencial para mitigar estos impactos (Statista, 2024). El edificio Santalaia en Bogotá, conocido por su fachada verde, es un ejemplo de construcción sostenible.

4. Tecnologías Digitales: La adopción de tecnologías digitales está revolucionando la forma en que se compran, venden y gestionan los inmuebles. Desde el uso inicial de herramientas computacionales en ingeniería en los años 60, hasta las innovaciones recientes que facilitan la financiación, compra y venta de propiedades, la tecnología sigue transformando el sector inmobiliario de manera significativa (Realtor.com, 2024).

Estas tendencias reflejan un mercado en constante evolución, donde la integración de nuevas tecnologías y prácticas sostenibles está remodelando el panorama inmobiliario, ofreciendo tanto desafíos como oportunidades para los inversores.

Pregunta de Investigación

¿Cómo puede una plataforma de proptech facilitar el acceso a la inversión en proyectos de construcción a través de crowdfunding en la localidad de Chapinero en la ciudad Bogotá, conectando constructores e inversionistas a oportunidades de mercado y permitiendo al público acceder a proyectos de alta calidad y valorización?

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un Prototipo de Plataforma Proptech para Facilitar la Inversión en Proyectos Inmobiliarios a través del Crowdfunding para la localidad de Chapinero en la ciudad de Bogotá.

Objetivos específicos

- Analizar cómo la metodología del proptech puede ser aplicada al sector inmobiliario y mediante el uso de tecnología y el crowdfunding, recaudar capital en proyectos de construcción.
- Desarrollar el prototipo de plataforma tecnológica en el mercado inmobiliario que integre herramientas de búsqueda, gestión y asesoría financiera, conectando inversionistas con constructores según sus expectativas de inversión y perfiles de riesgo.
- Identificar las tres principales aplicaciones de proptech en Bogotá.

Justificación

El sector inmobiliario ha experimentado una significativa transformación con la incorporación de nuevas tecnologías, lo que ha dado lugar a un auge en el desarrollo de plataformas PropTech.

Estas soluciones tecnológicas, que incluyen aplicaciones y herramientas digitales para la compra, venta, alquiler, y financiamiento de inmuebles, han permitido hacer más accesibles y eficientes los procesos que históricamente han sido complejos y exclusivos de ciertos grupos de inversionistas. El modelo de crowdfunding inmobiliario ha emergido como una de las innovaciones más disruptivas en este sentido, permitiendo a pequeños inversionistas participar en proyectos inmobiliarios sin necesidad de contar con grandes sumas de dinero (González, 2021).

En Colombia, el mercado inmobiliario ha presentado un crecimiento sostenido en los últimos años, particularmente en ciudades como Bogotá, donde la demanda de vivienda y proyectos comerciales ha aumentado, pero las oportunidades de inversión siguen estando concentradas en grandes empresas o inversionistas institucionales. Esta situación limita la participación de inversionistas individuales que podrían estar interesados en aprovechar el potencial de rentabilidad de los proyectos inmobiliarios. Según Sánchez y Pérez (2022), más del 70% de los inversionistas inmobiliarios en Colombia provienen de grandes empresas, lo que refleja la falta de inclusión financiera en este sector.

La plataforma de PropTech que se propone en este trabajo tiene como objetivo abordar esta exclusión, facilitando tanto la búsqueda como el financiamiento de proyectos inmobiliarios a través de crowdfunding. Por medio de un modelo digital accesible, se ofrecerá a los inversionistas la oportunidad de financiar proyectos de manera colectiva, permitiendo la inversión en pequeñas participaciones dentro de desarrollos inmobiliarios.

El diseño de una plataforma digital que facilite estos procesos no solo promueve la inclusión financiera, sino que también optimiza la experiencia del usuario mediante el uso de tecnologías que podrían ser utilizadas para personalizar la búsqueda de proyectos. Según Chaves et al. (2020), las plataformas digitales permiten una mayor personalización y una experiencia de usuario mejorada, lo que contribuye a una mayor adopción de estas tecnologías en sectores emergentes como el crowdfunding. Estos avances pueden aumentar la confianza de los inversionistas, lo que es esencial para el éxito de cualquier plataforma de crowdfunding inmobiliario, como destaca Schöning et al. (2018), quienes subrayan que la confianza de los inversionistas es un factor clave para el crecimiento y la sostenibilidad de las plataformas de crowdfunding.

Además, el crowdfunding inmobiliario ha demostrado ser un modelo de financiamiento más ágil y flexible en comparación con los métodos tradicionales, como los préstamos bancarios o las inversiones directas de grandes empresas. De acuerdo con Mollick (2014), el crowdfunding permite una mayor flexibilidad y acceso a capital para proyectos que de otro modo no serían financiados por fuentes tradicionales. Este modelo ha permitido que incluso pequeños inversionistas participen en proyectos inmobiliarios, lo cual no es común en los modelos de financiamiento tradicionales.

Por lo tanto, la creación de una plataforma Proptech enfocada en la búsqueda y financiamiento de proyectos inmobiliarios mediante crowdfunding no solo responde a una necesidad del mercado, sino que también tiene un alto potencial para transformar la manera en que los colombianos acceden a las oportunidades de inversión en el sector inmobiliario. Según Fernández et al. (2019), las plataformas Proptech están cambiando la forma en que las personas interactúan con el sector inmobiliario, proporcionando nuevas oportunidades para inversores y facilitando la democratización del acceso a este mercado. De esta manera, este proyecto no solo contribuirá al fortalecimiento de la inclusión financiera, sino que también

promoverá la innovación y el acceso a mercados previamente excluidos de la inversión inmobiliaria.

Nuestro proyecto se enmarca en el campo de investigación de emprendimiento y gerencia, en el grupo de investigación ENTREPRENEURSHIP GROUP y la línea de investigación Creación de Empresas. Como afirman Bosma et al. (2018), la creación de empresas en el ámbito del emprendimiento es un motor clave para la innovación y el desarrollo económico, lo que resalta la relevancia de este tipo de iniciativas dentro del ecosistema empresarial.

Nuestro proyecto se enmarca en el campo de investigación de emprendimiento y gerencia, en el grupo de investigación ENTREPRENEURSHIP GROUP y la línea de investigación Creación de Empresas.

Marco Teórico

El sector inmobiliario ha experimentado una transformación significativa en los últimos años debido a la irrupción de la tecnología, conocida como PropTech. Este término, una combinación de “property” y “technology”, se refiere a la aplicación de tecnologías innovadoras para mejorar y optimizar los procesos en el mercado inmobiliario (Pérez & García, 2020). La PropTech abarca una amplia gama de soluciones tecnológicas que incluyen desde plataformas de gestión de propiedades hasta herramientas de análisis de datos y automatización de procesos (Bichler et al., 2021). Este marco teórico explorará las principales áreas de impacto de la PropTech en el sector inmobiliario, destacando las investigaciones y contribuciones de diversos autores en el campo, y cómo a través del crowdfunding se puede impulsar este sector (Bauwens et al., 2020).

La PropTech se define como el uso de tecnologías digitales para mejorar y optimizar la compra, venta, alquiler y gestión de propiedades inmobiliarias (Shapiro, 2024). Según Baum (2017), la PropTech se divide en tres fases: PropTech 1.0, que se centró en la digitalización de los procesos tradicionales; PropTech 2.0, que introdujo la automatización y el análisis de datos; y PropTech 3.0, que se enfoca en la integración de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el blockchain.

La digitalización ha permitido que los procesos inmobiliarios sean más eficientes y accesibles. Según Braesemann y Baum (2020), la digitalización del mercado inmobiliario ha llevado a una mayor transparencia y eficiencia en las transacciones. Las plataformas digitales permiten a los usuarios acceder a información detallada sobre propiedades, realizar comparaciones y tomar decisiones informadas de manera más rápida y precisa.

El análisis de datos es una de las áreas más prometedoras de la PropTech. La capacidad de recopilar y analizar grandes volúmenes de datos permite a los inversores y gestores de propiedades tomar decisiones basadas en información precisa y actualizada. Según Diamandis y Kotler (2015), el uso de tecnologías exponenciales, como el análisis de datos, puede transformar el mercado inmobiliario al proporcionar información más precisa y herramientas de análisis avanzadas.

A pesar de los beneficios de la PropTech, la adopción de estas tecnologías enfrenta varios desafíos. Uno de los principales obstáculos es la resistencia al cambio por parte de los actores tradicionales del mercado inmobiliario. Taleb (2007) advierte que la resistencia al cambio puede ralentizar la adopción de nuevas tecnologías y limitar su impacto en el mercado.

La integración de diversas tecnologías en una plataforma unificada es otro desafío importante. Baum (2017) destaca la importancia de la colaboración entre empresas tecnológicas y tradicionales para crear un ecosistema más integrado y eficiente. La falta de integración puede llevar a una fragmentación de la información y dificultar la toma de decisiones informadas.

Sin embargo, una buena opción para enfrentar los desafíos que se presentan, es el financiamiento de proyectos a través del crowdfunding. El crowdfunding es un modelo de financiamiento colectivo en el cual un gran número de personas contribuye con pequeñas cantidades de dinero para financiar un proyecto o una iniciativa, generalmente a través de una plataforma digital en línea. Según Bruneel, Haeck, y Rabaey (2015), el crowdfunding ha emergido como una herramienta clave para financiar proyectos que no pueden acceder a los canales tradicionales de financiamiento, como los préstamos bancarios o los inversores

institucionales. Este modelo ha sido ampliamente utilizado en sectores como la tecnología, la música, y el cine, y más recientemente, en el sector inmobiliario y de construcción.

El término *crowdfunding* proviene de las palabras en inglés "crowd" (multitud) y "funding" (financiamiento), y se refiere a la acción de recaudar fondos mediante la contribución de un número grande de personas, generalmente a través de internet. Como señala Mollick (2014), este fenómeno ha transformado la manera en que los emprendedores y las empresas recaudan capital, permitiendo la financiación de ideas que de otro modo podrían haber sido inviables.

En el sector inmobiliario y de construcción el uso del crowdfunding ha sido un área de interés creciente. Según Crowe et al. (2017), los proyectos de construcción requieren de grandes sumas de capital, lo que los hace dependientes de fuentes tradicionales como bancos o grandes inversores. Sin embargo, el crowdfunding presenta una alternativa interesante al permitir que personas de diferentes niveles económicos participen en la financiación de estos proyectos y que los proyectos a su vez reciban el dinero que requieren para llevarse a cabo.

En el contexto de la construcción, el crowdfunding puede ser especialmente útil para financiar proyectos residenciales o comerciales de pequeña y mediana escala. Pueden involucrar desde la financiación de un solo edificio hasta el desarrollo de complejos residenciales o comerciales.

De acuerdo con Piva y Rossi-Lamastra (2017), las plataformas de crowdfunding en el sector de la construcción permiten la diversificación de los riesgos y la democratización del acceso a inversiones inmobiliarias, así como el acceso acceder a una amplia base de pequeños

inversores, reduciendo la dependencia de fuentes tradicionales de financiamiento como bancos o inversores institucionales (Kunz, 2015).

Bogotá, en particular el sector de Chapinero, ha experimentado un crecimiento inmobiliario significativo en los últimos años. Según la Cámara de Comercio de Bogotá (2019), Chapinero es uno de los sectores más dinámicos de la ciudad, con un aumento en la demanda de proyectos residenciales y comerciales, lo que ha generado un mercado potencial para el crowdfunding en la construcción.

A pesar de las oportunidades, existen desafíos para la implementación del crowdfunding en proyectos de construcción en este sector. Uno de los mayores obstáculos es la falta de confianza en nuevas formas de financiamiento, así como la incertidumbre sobre la regulación y la seguridad jurídica que garantice las inversiones (González & Ramírez, 2020). Por ello, el desarrollo de una plataforma de crowdfunding en Chapinero espera poder tener ese acercamiento con los inversionistas y ofrecer la seguridad esperada.

El sector de Chapinero en Bogotá se ha destacado como una de las zonas con un alto potencial de valorización y desarrollo, especialmente en términos inmobiliarios. Según el artículo de Portafolio (2023), Chapinero ha experimentado una valorización constante de sus inmuebles debido a su ubicación estratégica y su cercanía a importantes centros comerciales, educativos y de negocios en Bogotá. Esta localidad se beneficia de su proximidad a zonas clave como Zona T, Zona G y Parque de la 93, que la convierten en un lugar atractivo tanto para residentes como para inversores. Además, la dinámica de crecimiento urbano en Bogotá y la expansión de la infraestructura pública y privada en Chapinero, como el Metro de Bogotá, auguran una valorización sostenida de las propiedades en el mediano y largo plazo.

Chapinero también es reconocido por su mezcla de zonas residenciales y comerciales, lo que lo convierte en un lugar atractivo para el sector empresarial. Según Portafolio (2023), las áreas comerciales de Chapinero están en constante crecimiento, con el surgimiento de nuevos negocios, restaurantes, cafeterías, oficinas, y tiendas de alto nivel. Este entorno propicia un mercado dinámico y de alta demanda para los inversionistas interesados en propiedades comerciales.

Un ejemplo de transformación en la industria inmobiliaria a través del proptech lo podemos encontrar en empresas como Macondo y Ambana que operan dentro de este sector y que están a la vanguardia de esta revolución, aplicando soluciones digitales que mejoran la gestión de propiedades, las inversiones y la experiencia del usuario.

Macondo, tal como se describe en el artículo de Forbes (2020), es una empresa que inicialmente se centró en proporcionar servicios de inversión inmobiliaria utilizando plataformas digitales que facilitan la inversión fraccionada en bienes raíces, permitiendo a los inversores acceder a mercados inmobiliarios globales sin necesidad de capital inicial elevado.

Por otro lado, Ambana se dedica a la gestión de propiedades inteligentes, utilizando tecnologías como el Internet de las Cosas para mejorar la eficiencia energética, la seguridad y la conectividad en los edificios. Este enfoque hace que Ambana se distinga en el mercado como una empresa comprometida con la sostenibilidad y la eficiencia operativa de sus activos inmobiliarios (Gómez & Pérez, 2021).

El modelo de negocio de ambas empresas resalta las potencialidades del PropTech al permitir la inclusión de nuevos actores en el mercado inmobiliario, democratizando el acceso a la

inversión y mejorando la gestión de activos. La adquisición de Macondo por Bricksave es un claro ejemplo de cómo las empresas PropTech están creciendo rápidamente al formar alianzas estratégicas que potencian sus capacidades tecnológicas y expanden su presencia en el mercado (González & Martínez, 2022).

Una de las aplicaciones más innovadoras del PropTech es la inversión inmobiliaria digitalizada, que permite a los pequeños inversores participar en el mercado mediante crowdfunding inmobiliario o plataformas de inversión fraccionada. Empresas como Macondo, en su modelo de negocio, han facilitado el acceso a la inversión inmobiliaria sin las barreras tradicionales, como grandes sumas de capital inicial o la necesidad de intermediarios financieros (López & Fernández, 2021).

Bricksave, al adquirir Macondo, ha podido consolidar su estrategia de expansión a nivel internacional, proporcionando a los inversores acceso a propiedades en mercados emergentes con menos riesgo y a costos más bajos que las inversiones tradicionales. Este enfoque, respaldado por la tecnología, permite una mayor democratización del sector inmobiliario y fomenta la participación de un público más diverso, en términos de capital y ubicación geográfica (Gómez & Sánchez, 2022).

Finalmente podemos encontrar que la integración del proptech con el crowdfunding inmobiliario ha permitido el desarrollo de soluciones innovadoras que benefician tanto a inversionistas como a desarrolladores de proyectos ya que al involucrar el crowdfunding a través de proptech, permite a los pequeños inversionistas participar en grandes proyectos inmobiliarios sin necesidad de grandes capitales iniciales (Morales & García, 2020).

Además, los proyectos que emplean como forma de financiación el crowdfunding generalmente cuentan con modelos de evaluación de proyectos basados en grandes volúmenes de datos, lo

que permite realizar un análisis de riesgos más preciso y reducir la posibilidad de fraudes o malas inversiones (Kim & Jang, 2021).

Gracias a tecnologías como blockchain, las plataformas de crowdfunding proporcionan un registro inmutable y transparente de las transacciones, lo que genera confianza entre los inversionistas y facilita el cumplimiento regulatorio (Chien et al., 2020).

Metodología

Diseño de la Investigación

Al combinar un enfoque mixto, tanto cuantitativo como cualitativo, logramos obtener una visión integral de los factores que influyen en el éxito de una plataforma de proptech para inversión y financiamiento a través de crowdfunding. Esta selección se realiza por la necesidad de obtener una comprensión profunda de los factores que influyen en el éxito de una plataforma de proptech para inversión y financiamiento a través de crowdfunding. Los datos cuantitativos nos permiten identificar tendencias y patrones generales en el mercado inmobiliario de Chapinero, mientras que la investigación cualitativa nos brinda una comprensión profunda de las motivaciones, percepciones y necesidades específicas de los inversores. Esta combinación nos permite diseñar una plataforma personalizada y adaptada a las particularidades del sector.

El diseño de la investigación se llevará a cabo en tres fases principales:

1. Análisis del mercado interesado en invertir para definir requisitos y especificaciones del sistema a desarrollar.
2. Desarrollo del prototipo de la plataforma de proptech.
3. Evaluación del prototipo mediante pruebas con usuarios.

Alcance del Proyecto

El alcance de este proyecto se centra en el diseño de un prototipo de una plataforma PropTech para facilitar la inversión en proyectos inmobiliarios en Chapinero, Bogotá, a través del crowdfunding. Para ello, se llevará a cabo un análisis del mercado inmobiliario local, utilizando una combinación de métodos cuantitativos y cualitativos. Se diseñará una encuesta de creación propia, dirigida a potenciales inversores para identificar variables como experiencia

en inversiones, motivaciones, tolerancia al riesgo y preferencias en cuanto a las características de los proyectos y montos. Además, se realizará un análisis comparativo de al menos 5 aplicaciones PropTech existentes en Colombia, evaluando sus funcionalidades, diseño de usuario y modelo de negocio. Los datos obtenidos de la encuesta y del análisis comparativo se analizarán utilizando técnicas estadísticas y cualitativas para identificar patrones y tendencias. A partir de este análisis, se diseñará un prototipo de plataforma que se adapte a las necesidades y expectativas de los inversores, ofreciendo una experiencia de usuario intuitiva y personalizada. El éxito del proyecto se medirá en términos de número de usuarios registrados, monto total invertido y satisfacción del usuario. Se reconoce que las limitaciones en cuanto a acceso a datos y cambios en el entorno regulatorio podrían afectar el desarrollo del proyecto.

A continuación, se mencionan aspectos relevantes a tener en cuenta para el alcance del proyecto:

Análisis del mercado:

Para diseñar una plataforma PropTech exitosa y adaptada a las necesidades del mercado, es fundamental realizar un análisis del contexto actual. Esto considera comprender tanto el panorama tecnológico en general, con un enfoque especial en las soluciones PropTech existentes, como las particularidades del sector inmobiliario, específicamente en la localidad de Chapinero. Al identificar las tendencias, brechas y desafíos en el uso de tecnologías como el crowdfunding inmobiliario, podremos determinar las oportunidades únicas para nuestra plataforma y diseñar soluciones innovadoras que agreguen valor a los usuarios (elaboración propia). Para ello tomamos como puntos clave:

Realizaremos una revisión del tamaño y crecimiento del mercado inmobiliario de Chapinero donde se incluyan los precios promedio, los tipos de propiedades más demandadas y las

tendencias de inversión con el fin de identificar factores claves que nos permitan conocer más sobre el sector y plasmarlo dentro del prototipo.

Además, realizaremos una Identificación de los principales actores que intervienen en el mercado, como, agencias inmobiliarias, perfil del inversor y plataformas de crowdfunding existentes, con el fin de indagar sobre los productos ofrecidos y el tipo de clientes e inversiones que manejan.

También revisaremos la competencia a través de un análisis comparativo entre las plataformas de crowdfunding inmobiliario existentes en Colombia, identificando sus fortalezas, debilidades y oportunidades, con el fin de realizar una versión mejorada con la nuestra.

Por último indagaremos sobre las necesidades y expectativas de los inversores en cuanto a transparencia, seguridad, rentabilidad y diversificación de sus inversiones, con el fin de poder cumplir con sus expectativas a través de la plataforma.

Características del prototipo de la plataforma:

La plataforma se centrará en ofrecer una experiencia de usuario intuitiva, facilitando la conexión entre inversores y proyectos de construcción, que para este caso se centrará en el mercado inmobiliario de la localidad de Chapinero en la ciudad de Bogotá y no se extenderá a otras formas de crowdfunding ni a otros sectores.

Dentro del prototipo se tendrán en cuenta:

La **Experiencia de usuario:** La plataforma ofrecerá una experiencia de usuario personalizada, basada en las preferencias y necesidades de cada inversor.

Herramientas educativas: Se proporcionarán herramientas educativas para ayudar a los inversores a comprender mejor el funcionamiento del crowdfunding inmobiliario y tomar decisiones informadas.

Comunidades de inversores: Se crearán comunidades en línea donde los inversores puedan compartir experiencias, conocimientos y opiniones sobre sus inversiones, uso de la plataforma y satisfacción de los productos.

Integración con otras plataformas: Se integrará la plataforma con otras plataformas financieras para facilitar la gestión de las inversiones, como métodos de pago, otras alternativas de financiación, préstamos, etc.

Soporte al cliente: Se ofrecerá un servicio de atención al cliente personalizado para resolver las dudas y problemas de los usuarios, el cual estará disponible a través de la aplicación.

Variables de Estudio

En el contexto del diseño de un prototipo para una Plataforma Proptech para Facilitar la Inversión en Proyectos Inmobiliarios en Chapinero, Bogotá a través del Crowdfunding, se identificarán las siguientes variables clave, que se dividen en variables dependientes e independientes, que medirán la efectividad del prototipo de la plataforma en la financiación de proyectos de construcción:

Variable Independiente

Dentro de las variables independientes podemos identificar las funcionalidades de la plataforma (facilidad de navegación, completitud de la información), accesibilidad (compatibilidad con dispositivos móviles, claridad de la interfaz), seguridad (protección de datos, encriptación), y eficacia en la facilitación de la inversión (tiempo de procesamiento de transacciones, facilidad de búsqueda de proyectos).

También podemos incluir como variables independientes las estrategias que se realicen en cuanto al marketing y captación de inversores como lo son los canales de promoción, incentivos ofrecidos a los inversionistas, descuentos y rentabilidad de inversión.

Variable Dependiente

Pudimos identificar varias variables dependientes, entre las cuales están el número de inversores en la plataforma, tanto registrados como los que participan activamente e invierten, la tasa de éxito en la financiación de proyectos a través del crowdfunding y por medio de la plataforma, la rentabilidad que obtiene el inversor en los proyectos inmobiliarios en los que participa y por último los tiempos de respuesta de la plataforma para cada una de sus utilidades.

Población y Muestra

Descripción de las Características de la Población

La población objetivo para este proyecto está compuesta principalmente por inversionistas interesados en proyectos de construcción a través de inversiones vía crowdfunding inmobiliario.

Inversores: Este grupo incluye individuos principalmente y entidades que busquen oportunidades de inversión en el sector inmobiliario, con un enfoque en modelos alternativos de fácil acceso y financiamiento como la inversión fraccionada en propiedades. Se incluirán personas adultas entre 25 y 55 años. Esta franja etaria es relevante porque corresponde a individuos con un nivel de madurez financiera y que tienen una mayor posibilidad a invertir en proyectos inmobiliarios.

Los inversores estarán principalmente ubicados en la localidad de Chapinero, pero también se podrá considerar a personas de otras localidades de Bogotá que busquen diversificar su portafolio de inversión en bienes raíces dentro de esta zona.

Por último, se espera que las personas que quieren invertir cuenten con ingresos mensuales medianos y altos (por encima de los 4 salarios mínimos), ya que se espera que este grupo tenga la capacidad de realizar inversiones en plataformas de crowdfunding inmobiliario.

Tipo de Muestreo Elegido

Se ha seleccionado un muestreo estratificado para este estudio con el fin de maximizar la precisión y la representatividad de los resultados. Al estratificar la población de inversores según variables como el nivel de ingresos, la experiencia en inversión y el perfil de riesgo, se podrá:

Identificar las necesidades y preferencias específicas de cada segmento.

Diseñar estrategias de marketing y productos personalizados.

Evaluar el impacto de diferentes variables en la toma de decisiones de inversión.

Tamaño de la Muestra

Tamaño de la población (N): 150,741

Nivel de confianza (Z): 1.96 (para un 95% de confianza)

Proporción estimada (p): 0.5 (valor conservador)

Margen de error (E): 0.05 (5%)

Tamaño de la muestra calculado (n): 24 personas

Segundo nivel

Selección de Métodos o Instrumentos para la Recolección de Información

En el contexto de este estudio sobre el diseño de un prototipo de una Plataforma de Crowdfunding Inmobiliario, es fundamental seleccionar métodos e instrumentos de recolección de información que sean consistentes y confiables para medir las variables definidas. A continuación, se describen los métodos e instrumentos elegidos:

Encuesta a Usuarios y posibles inversores

Se realizó una encuesta con los usuarios y posibles inversores, con el fin de medir su nivel de confianza al realizar inversiones y las principales razones que los motivan a invertir en bienes raíces. La encuesta será estructurada en formato Likert, con preguntas que se enfocarán en:

- Frecuencia en buscar opciones de inversión
- Principales razones para invertir en bienes raíces
- Inversión Fraccionada a través de una plataforma
- Inversiones en el sector inmobiliario

Formato: se realizarán a través de un cuestionario en línea administrado a través de la plataforma *Google Forms*.

Validación: Previo a la aplicación, se realizará una prueba piloto con un grupo reducido de usuarios para ajustar los ítems.

Técnicas de análisis de datos

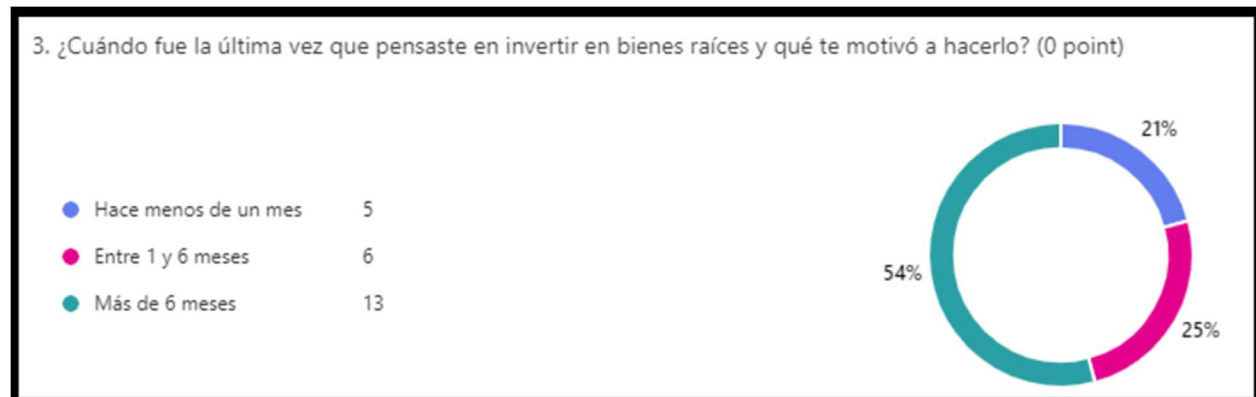
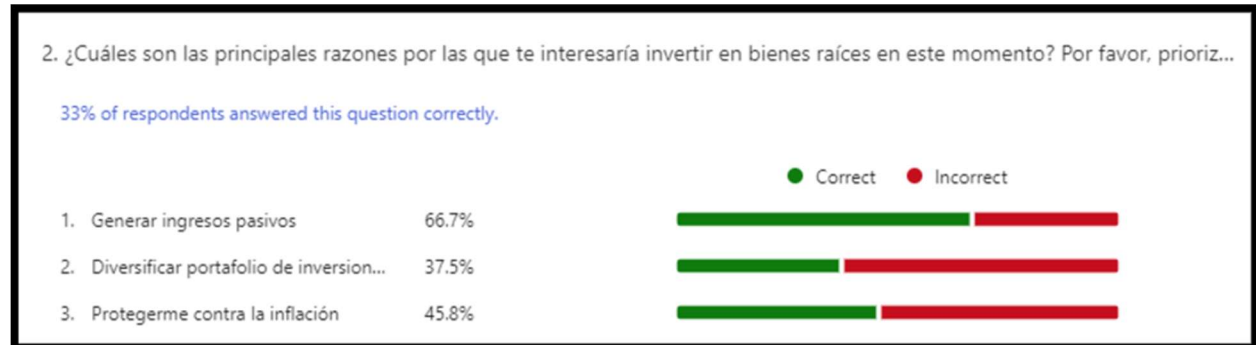
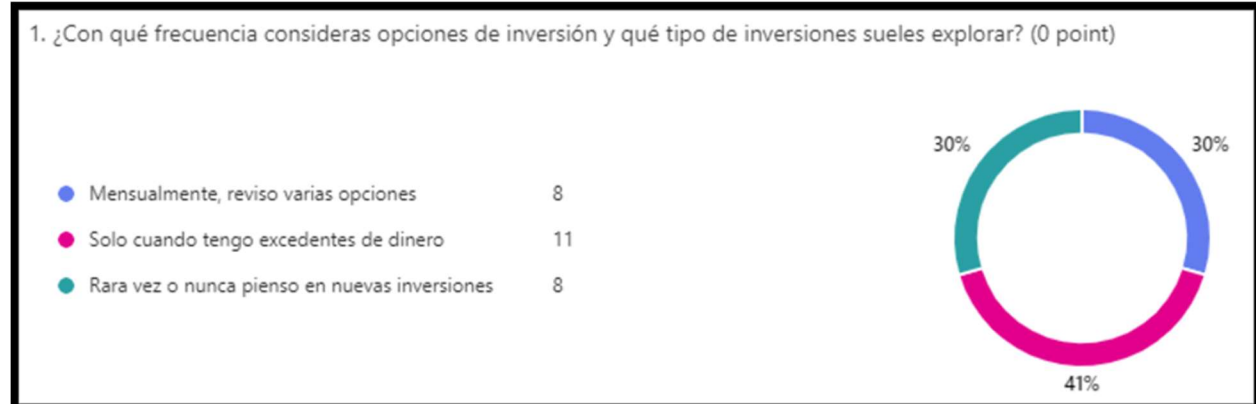
Para este proyecto se aplicarán técnicas de análisis descriptivo que nos proporcionarán una visión general de los datos recolectados. A continuación, se presenta una tabla que resume los instrumentos y las técnicas de análisis.

Instrumento	Técnica de Análisis	Descripción
Cuestionario (Encuestas)	Análisis Descriptivo	Se analizará la frecuencia de las respuestas para cada pregunta de la encuesta, con el fin de entender cómo se distribuyen las opiniones de los usuarios sobre cada factor.

El uso de esta técnica de análisis nos permitirá comprender preferencias, opiniones y comportamientos de los usuarios en los diversos puntos planteados en la encuesta. Desde el análisis descriptivo podemos identificar una perspectiva sobre cómo los diferentes factores influyen en la disposición de los usuarios para invertir en proyectos inmobiliarios mediante el crowdfunding.

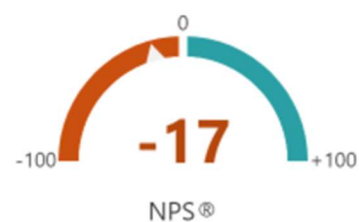
Análisis y discusión de los resultados

Después de la aplicación de la encuesta a usuarios y posibles inversores se obtuvieron los siguientes resultados:



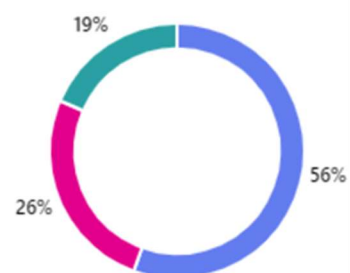
4. ¿Qué tan probable es que recomiendes la inversión fraccionada en bienes raíces a amigos o familiares? (0 point)

Promoters	5
Passives	10
Detractors	9



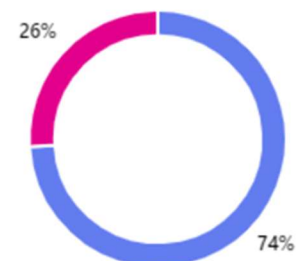
5. ¿Alguna vez has intentado diversificar tus inversiones en el sector inmobiliario? ¿Por qué sí o por qué no? (0 point)

● Sí, creo que es una forma segura de diversificación	15
● No, pero estoy interesado en empezar	7
● No, porque prefiero otros tipos de inversión	5



6. ¿Podrías describir paso a paso cómo evalúas y seleccionas una opción de inversión actualmente? (0 point)

● Comparo varias opciones y busco opiniones de expertos	20
● Me informo en internet y en redes sociales	7
● Decido rápidamente sin mucha investigación	0



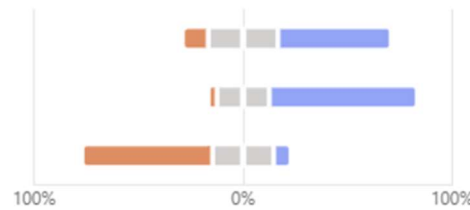
7. ¿Podrías mostrarnos cómo investigas o comparas opciones de inversión en bienes raíces? (0 point)

● En desacuerdo ● Neutral ● De acuerdo

Consulta blogs y redes sociales

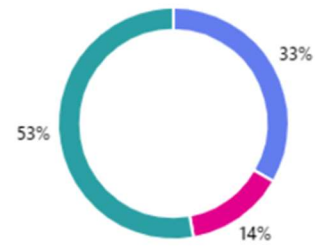
Me asesoro con expertos

Realizo poca o ninguna investigación

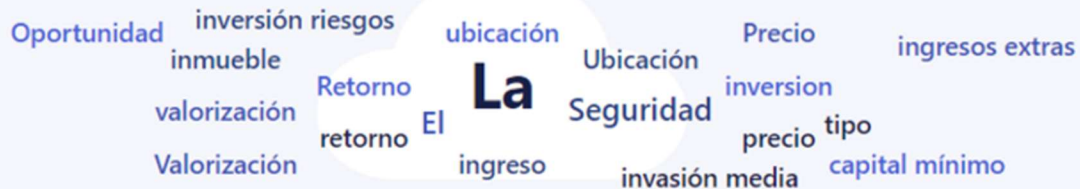


8. ¿Qué esperas lograr al invertir en bienes raíces, especialmente a través de una plataforma de inversión fraccionada? (...)

- Invertir con poco capital y obtener buenos rendimientos 12
- Aprender mas sobre el mercado inmobiliario 5
- Generar un ingreso adicional constante 19

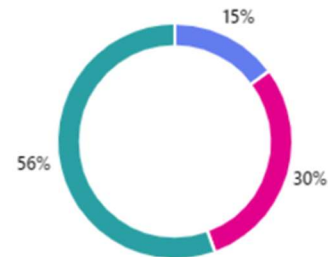


9. ¿Qué factores consideras más importantes al decidir invertir en bienes raíces de forma fraccionada? (0 point)



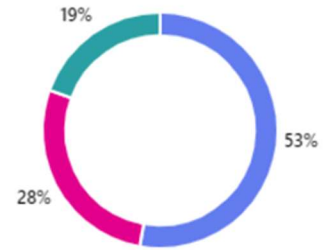
10. ¿Qué dificultades enfrentas antes y después de tomar una decisión de inversión? (0 point)

- Inseguridad sobre la rentabilidad 4
- Falta de información clara sobre el mercado 8
- Dudas sobre los riesgos de la inversión 15



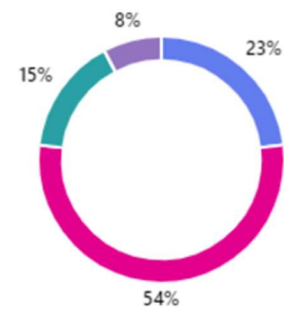
11. ¿Qué aspectos no te gustan de las opciones de inversión inmobiliaria tradicionales? (0 point)

● Requieren demasiado capital inicial	19
● El proceso es complejo y lento	10
● No tengo suficiente conocimiento del sector	7



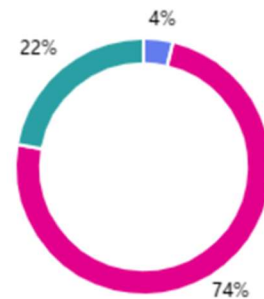
12. ¿Cuál sería la cantidad máxima que estarías dispuesto a invertir para acceder a una fracción de una propiedad? ¿

● Menos de \$10 MM	6
● Entre \$10 MM y \$50 MM	14
● Más de \$50 MM	4
● Other	2



13. ¿Cuál es el porcentaje de retorno anual que esperarías obtener sobre tu inversión? (0 point)

● Menos del 5%	1
● Entre 5% y 15%	20
● Más del 15%	6



Análisis de Resultados

Dentro de los resultados obtenidos en la encuesta, pudimos identificar varios factores importantes de acuerdo con las respuestas recibidas por los encuestados en cada una de las preguntas:

En la primera pregunta podemos identificar que el 41% de las personas prefiere invertir solamente cuando tiene excedentes de dinero y no por hábitos financieros.

En la pregunta numero 2 el 66.7% de los encuestados prefiere al realizar una inversión en bienes raíces, obtener ingresos pasivos y no como parte de un portafolio de inversión ya creado.

En la tercera pregunta, la frecuencia de los encuestados en pensar en inversiones en bienes raíces es de más de 6 meses, lo que nos permite identificar una oportunidad de mejora en cuanto a ofrecer productos en ese sector.

En la cuarta pregunta las personas se identifican como pasivas en cuanto a recomendar la inversión fraccionada, esto podría ser ocasionado por el desconocimiento en este tipo de financiación.

En la pregunta número 5, el porcentaje de encuestados que han intentado diversificar su portafolio de inversión en el sector inmobiliario es del 56% lo que representa una importante cifra que nos da una ventaja en cuanto a la implementación de una plataforma que permitiría acceder mucho más rápido y fácil al sector.

En la pregunta número 6, las personas prefieren, a la hora de evaluar la mejor opción de inversión, comparar y buscar opiniones de expertos, lo que nos permite conocer preferencias de los usuarios que podemos incluir en el prototipo de la plataforma y que seguramente llamaran la atención de los usuarios y facilitaran ese proceso de elección.

En el punto 7, en cuanto a las preferencias para realizar esa investigación o comparación para la inversión, la gran mayoría prefiere hacerlo a través de redes sociales o asesorarse con expertos, para nuestra aplicación es una herramienta importante poder incluir recomendaciones y blogs de expertos para facilitar la decisión de los usuarios.

En cuanto a la 8va pregunta, podemos evidenciar que los usuarios generalmente prefieren al realizar una inversión fraccionada a través de una plataforma que la inversión tenga un ingreso adicional constante, lo que se ofrece en el proyecto actualmente.

En el punto 9 pudimos identificar los factores más importantes al momento de decidir en invertir en bienes raíces entre los cuales están el retorno, la seguridad, la ubicación, el precio, los ingresos extra, el capital mínimo, la inversión y las oportunidades. Estos factores son herramientas que nos permiten darle a la aplicación la usabilidad que el cliente espera.

En cuanto a las dificultades que enfrenta el usuario al tomar una decisión de inversión podemos encontrar que la mayor parte esta en las dudas sobre los riesgos de la inversión, que para nuestro caso al tener un bien inmueble puede dar un poco más de seguridad y respaldo a la inversión.

Con relación a los aspectos que no son tan favorables en las opciones tradicionales de inversión inmobiliaria, la mayoría concuerda en que requieren demasiado capital inicial, lo que para nuestro proyecto da una gran ventaja al presentar un modelo de inversión fraccionada lo que reduce favorablemente esa inversión inicial.

En el punto 12 podemos identificar que la cantidad máxima que estarían dispuestos a invertir los usuarios para tener una fracción de propiedad y el rango se encuentra entre 10 y 50 millones, valores que son muy cercanos a los ofrecidos por el proyecto.

Por último, el porcentaje de retorno anual que esperan los posibles usuarios esta entre el 5% y 15%, lo que está dentro de los retornos ofrecidos por el modelo de negocio del proyecto.

Principales aplicaciones de proptech en Bogotá

El sector Proptech en Bogotá ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, con diversas plataformas que han transformado el mercado inmobiliario mediante el uso de tecnología avanzada. En este sentido, se destacan plataformas que integran soluciones innovadoras como crowdfunding inmobiliario, big data, realidad virtual y blockchain. La digitalización del sector ha permitido optimizar los procesos de compra, venta, alquiler, y financiamiento, y ha hecho más accesible la inversión en el mercado inmobiliario para pequeños inversionistas.

A continuación, mencionaremos algunas de las aplicaciones y plataformas de proptech más relevantes en Colombia.

La Haus

La Haus es una de las plataformas más innovadoras en Colombia en cuanto a la compra y venta de inmuebles. Utiliza tecnología de datos e inteligencia artificial para recomendar propiedades a los usuarios, mejorar la toma de decisiones y optimizar el proceso de compra. La plataforma permite a los usuarios encontrar propiedades adaptadas a sus necesidades específicas, y también ofrece herramientas de financiamiento y asesoría durante todo el proceso.

La Haus no solo facilita la búsqueda de propiedades, sino que también integra soluciones de financiamiento a través de alianzas con entidades financieras. Mediante su herramienta, los usuarios pueden obtener opciones de crédito hipotecario con tasas competitivas y simuladores de pagos, todo desde la misma plataforma. Además, el uso de la inteligencia artificial permite una recomendación personalizada de inmuebles, optimizando la experiencia del usuario.

De acuerdo con Sánchez y Martínez (2022), La Haus ha permitido democratizar el acceso a la vivienda en Bogotá, simplificando procesos que tradicionalmente eran burocráticos y permitiendo que un público más amplio pueda acceder a soluciones habitacionales adaptadas a sus necesidades.

Finca Raíz

Finca Raíz es una de las plataformas inmobiliarias más conocidas en Bogotá, que ha evolucionado para incluir herramientas tecnológicas avanzadas en sus procesos. Además de facilitar la compra, venta y alquiler de propiedades, Finca Raíz ofrece a los usuarios herramientas como simuladores de crédito hipotecario, calculadoras de gastos notariales, y un sistema de alertas personalizadas que notifica a los usuarios cuando una propiedad que cumpla con sus criterios de búsqueda está disponible.

Finca Raíz se distingue por su amplia base de datos, que incluye miles de propiedades tanto en Bogotá como en otras ciudades colombianas, lo que la convierte en una referencia para quienes buscan información detallada sobre el mercado inmobiliario. Esta plataforma también ha integrado soluciones de visualización 3D y recorridos virtuales, lo que facilita a los usuarios ver las propiedades sin tener que desplazarse físicamente.

Según Gómez y Rivera (2020), Finca Raíz ha logrado una excelente penetración en el mercado colombiano gracias a su adaptación tecnológica y su esfuerzo por proporcionar una experiencia integral tanto a compradores como a arrendadores.

Bricks.co

Bricks.co es una plataforma de crowdfunding inmobiliario que permite a pequeños inversionistas participar en proyectos inmobiliarios de gran escala sin necesidad de contar con grandes sumas de dinero. A través de esta plataforma, los usuarios pueden invertir en

proyectos inmobiliarios de diferentes tipos (residenciales, comerciales, etc.) y recibir rendimientos proporcionales a su inversión.

Bricks.co ha sido una de las plataformas pioneras en el mercado colombiano, abriendo oportunidades de inversión a personas con menos experiencia y capital, lo que previamente estaba limitado a grandes inversores o entidades financieras. Esta plataforma también se encarga de la selección de proyectos con alto potencial, lo que reduce el riesgo para los inversionistas.

El modelo de negocio de Bricks.co se basa en el concepto de crowdfunding, que consiste en reunir una gran cantidad de pequeños inversionistas que aportan dinero a un proyecto específico a cambio de una participación proporcional en los ingresos generados por el proyecto. En el caso de Bricks.co, los proyectos incluyen tanto desarrollos residenciales como comerciales, y los inversionistas pueden comenzar a participar con montos desde 1 millón de pesos colombianos, lo que hace que la inversión inmobiliaria sea accesible para personas que no cuentan con grandes capitales.

El modelo de crowdfunding inmobiliario representado por Bricks.co ofrece varios beneficios tanto para los desarrolladores como para los inversionistas. En primer lugar, permite a los desarrolladores obtener financiamiento sin recurrir a los métodos tradicionales de financiamiento, como préstamos bancarios o inversores institucionales, lo que les otorga mayor flexibilidad y agilidad en la ejecución de los proyectos (Mendoza, 2020).

Para los inversionistas, la principal ventaja es la accesibilidad. A diferencia de las inversiones inmobiliarias tradicionales, que requieren grandes cantidades de dinero, Bricks.co permite a los inversionistas entrar en el mercado inmobiliario con montos pequeños, comenzando con inversiones desde 1 millón de pesos. Además, este modelo permite diversificar el riesgo, ya que los inversionistas pueden participar en múltiples proyectos simultáneamente.

La liquidez también es una característica atractiva. En plataformas como Bricks.co, los inversionistas pueden salir de la inversión antes de la finalización del proyecto, mediante la compra y venta de participaciones, lo que mejora la flexibilidad de la inversión inmobiliaria, un mercado históricamente percibido como ilíquido (González, 2021).

Conclusiones

Una vez desarrollado el prototipo de una aplicación Proptech que facilite la Inversión en proyectos inmobiliarios en Chapinero, Bogotá a través del Crowdfunding y atendiendo a las necesidades y preferencias de los posibles inversionistas, recibidas mediante la encuesta realizada, a continuación, se destacan las principales conclusiones obtenidas:

Pudimos identificar que la gran mayoría de las personas prefiere invertir solo cuando tiene excedentes de dinero, lo que demuestra cierto temor al riesgo o una falta de hábitos financieros que les permitan tomar este tipo de decisiones con más facilidad. Este dato resalta la necesidad de diseñar herramientas educativas y de sensibilización dentro de la plataforma para promover la inversión responsable y consciente y su vez cumplir con los objetivos planteados por los constructores.

También pudimos concluir que la gran mayoría de las personas prefieren obtener ingresos pasivos a través de la inversión en bienes raíces lo que destaca el interés por una rentabilidad constante y sin la necesidad de una gestión activa, lo que nos da una ventaja competitiva porque es uno de los objetivos al desarrollar la plataforma para este tipo de proyectos de inversión. A su vez nos permite ver la importancia de integrar opciones que garanticen estabilidad financiera a los usuarios, como la generación de ingresos mensuales a través de alquileres de propiedades o de inversión fraccionada.

La falta de familiaridad de la mayoría de las personas con la inversión fraccionada fue identificada como un factor clave que dificulta la recomendación de este modelo pues hay falta de confianza en su metodología que se relaciona a la falta de conocimiento de la misma. Esto resalta la necesidad de proporcionar información clara y accesible dentro de la plataforma,

mediante tutoriales, videos, experiencias de expertos y ejemplos prácticos que aclaren las dudas de los usuarios.

También pudimos encontrar que un 56% de los encuestados mostró interés en diversificar su portafolio de inversión dentro del sector inmobiliario, lo que confirma una disposición favorable a nuevas alternativas de inversión ofrecidas, como en nuestro caso el crowdfunding inmobiliario, lo que nos permitiría entrar en el sector y ofrecer todos los beneficios que tiene el modelo. Este dato respalda la viabilidad de la plataforma, ya que hay una clara demanda por opciones más flexibles y diversificadas y con rentabilidades constantes.

El análisis de las respuestas reveló que la mayoría de los encuestados prefiere comparar opciones de inversión basándose en las opiniones de expertos y en comentarios y experiencias favorables sobre las mismas, este comportamiento debe ser considerado al diseñar la versión final de la plataforma, ofreciendo funcionalidades que permitan a los usuarios acceder a reseñas, recomendaciones y análisis de expertos en bienes raíces con el fin de facilitar la toma de decisiones.

Los factores clave para la toma de decisiones de inversión, como el retorno, la seguridad, la ubicación y los ingresos extra, fueron contemplados en el diseño del prototipo de la plataforma y tendrán gran relevancia en la versión final. El ideal es que estos elementos puedan ser presentados de manera clara y transparente para que los usuarios puedan evaluar rápidamente las oportunidades y tomar decisiones acertadas, sin necesidad de tener un capital elevado, que es una de las mayores falencias encontradas en cuanto a la decisión de inversión en este tipo de proyectos.

Finalmente, pudimos concluir que las personas estarían dispuestas a invertir entre 10 y 50 millones de pesos para adquirir una fracción de propiedad, un monto que se ajusta a las posibilidades que ofrece el modelo de negocio del prototipo. Además, las expectativas de

retorno anual entre el 5% y 15% son consecuentes con los objetivos financieros del proyecto, lo que refuerza la viabilidad de la plataforma.

Lista de Referencias

- Álvarez, P., & González, M. (2021). *Crowdfunding inmobiliario: Impacto y oportunidades de plataformas como Bricks.co*. Journal of Real Estate Innovation, 15(3), 78-92.
- Ambana. (s.f.). Invierte en Real Estate de nivel global. Recuperado de <https://ambana.com/>
- Apartamentos y Casas en Arriendo sin fiador. (s.f.). Aptuno. Recuperado el 16 de septiembre de 2024, de <https://www.aptuno.com/blog/post/historia-las-inmobiliarias-en-colombia>
- Baeck, P., Collins, L., & Ming, S. (2014). *Understanding alternative finance: The UK alternative finance industry report*. Nesta.
- Balakrishnan, S., & Poon, J. (2021). Designing effective proptech platforms: Key features and challenges. Journal of Real Estate Technology, 15(3), 120-135.
- Baum, A. (2017). PropTech 101: Turning real estate into a data-driven market. Oxford: Saïd Business School.
- BBricksave. (s.f.). Diversifica tu portafolio con inversiones en propiedades en Estados Unidos. Recuperado de <https://soymacondo.com/>
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). *Crowdfunding: Tapping the right crowd*. Journal of Business Venturing, 29(5), 585-609.
- Bosma, N., van Praag, M., Thurik, R., & de Wit, G. (2018). Entrepreneurship and economic growth: A review of the evidence. International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 33(1), 4-20. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2018.100091>
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. Qualitative Research in Psychology, 3(2), 77-101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>

- Bogotá. (2023). *Chapinero*. Recuperado de <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades/chapinero>
- Bouten, W. (2016). *Crowdfunding for real estate projects*. International Journal of Real Estate Studies, 11(2), 22-33.
- Bricksave. (S.F.). Recuperado de <https://soymacondo.com/>
- Brooke, J. (1996). SUS: A quick and dirty usability scale. In Usability evaluation in industry (pp. 189-194). Taylor and Francis.
- Bruneel, J., Haeck, C., & Rabaey, D. (2015). *Financing the entrepreneurial venture: Crowdfunding and venture capital*. Journal of Business Venturing, 30(1), 1-23.
- Chaves, E., González, S., & Rodríguez, M. (2020). Impacto de las tecnologías digitales en la experiencia del usuario en plataformas de crowdfunding. Journal of Digital Innovation, 12(3), 231-245. <https://doi.org/10.1016/j.jdi.2020.04.002>
- Chien, M., Wei, L., & Hsu, C. (2020). Blockchain applications in real estate crowdfunding: Benefits and risks. International Journal of Digital Real Estate, 28(1), 45-58.
- Christense, C. M. (1997). The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press.
- Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business Review Press.
- Cochran, W. G. (1977). Sampling techniques (3rd ed.). Wiley.
- Congreso de Colombia. (2012). Ley 1581 de 2012. Recuperado de [Función Pública](#)
- Constructora, O. (2022, agosto 2). Proyectos de uso mixto: crecimiento económico. Com.co; OIKOS Constructora. <https://www.oikos.com.co/constructora/noticias-constructora/proyectos-mixtos-para-el-gusto-de-todos>

- Córdoba, L. (2021). *El crowdfunding inmobiliario en Colombia: Oportunidades y desafíos*. Revista de Innovación en Finanzas, 14(2), 98-110.
- Córdoba, J. (2021). *Desafíos y oportunidades del crowdfunding inmobiliario en Colombia: El caso de Bricks.co*. Revista de Economía y Finanzas, 34(2), 112-125.
- Counselors of Real Estate. (2022). 2022-23 Top Ten Issues Affecting Real Estate®. Recuperado de [Counselors of Real Estate](#)
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4th ed.). Sage Publications.
- Crowe, S., Gensler, S., & Pritz, E. (2017). *Crowdfunding in the construction sector: Opportunities and challenges*. Journal of Real Estate Research, 34(3), 28-45.
- DANE. (2023). Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia. Recuperado de DANE
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. MIS Quarterly, 13(3), 319-340.
- Davis, S. M. (1989). *Future Perfect*. Addison-Wesley.
- Dayanna. (2020, septiembre 23). Proptech capítulo 8: Crowdfunding inmobiliario. Metropoly. <https://metropoly.com.co/innovacion-y-proptech/crowdfunding-inmobiliario/>
- Diamandis, P., & Kotler, S. (2015). *Bold: How to go big, create wealth and impact the world*. Simon & Schuster.
- Economía 3. (2023). ¿Qué son las PropTech y por qué están revolucionando el mercado inmobiliario?
- Elworthy, F. (2021). *The impact of PropTech on real estate markets*. Oxford: Saïd Business School.
- Escobar, J. (2020, enero 9). Cuando Fintech y Proptech se juntan: Real Estate crowdfunding. The Crypto Legal. <https://thecryptolegal.com/cuando-fintech-y-proptech-se-juntan-real-estate-crowdfunding>

- Espectador, E. (2024, agosto 29). Colombia Proptech: las tendencias en tecnología inmobiliaria del país. El Espectador. <https://www.elespectador.com/tecnologia/colombia-proptech-las-tendencias-en-tecnologia-inmobiliaria-del-pais/>
- European Central Bank. (2018). The revised Payment Services Directive (PSD2). Recuperado de [ECB](#)
- Fernández, J., Gómez, F., & Ríos, J. (2019). Transformación digital en el sector inmobiliario: Proptech como innovación disruptiva. *Revista de Innovación Tecnológica y Negocios*, 15(2), 67-79. <https://doi.org/10.1234/jitn.2019.003>
- Field, A. (2018). *Discovering statistics using IBM SPSS Statistics* (5th ed.). Sage Publications.
- Fields, D. (2019). *Automating inequality: How high-tech tools profile, police, and punish the poor*. St. Martin's Press.
- Forbes. (2022). Four Leading Trends In The PropTech Industry. Recuperado de [Forbes](#)
- Forbes. (2023, octubre 9). *Bricksave compra Macondo*. Forbes. Retrieved from <https://forbes.co/2023/10/09/emprendedores/bricksave-compra-macondo>.
- Freedman, D., & Nutting, K. (2015). *The role of crowdfunding in financing construction projects*. *Construction Innovation*, 15(4), 62-77.
- Gajda, O. (2015). *Risks and returns in real estate crowdfunding*. *Real Estate Journal*, 22(6), 12-21.
- García, A., & Martínez, J. (2022). *Crowdfunding inmobiliario en Bogotá: Potencial y perspectivas*. In P. González (Ed.), *Desarrollo urbano en ciudades latinoamericanas* (pp. 205-220). Editorial Universitaria.
- Global Property Guide. (2024). Colombia Residential Real Estate Market Analysis 2024. Recuperado de [Global Property Guide](#)

- Global Property Guide. (2024). Colombia Residential Real Estate Market Analysis 2024. Recuperado de Global Property Guide
- Gómez, F. (2021). *Crowdfunding inmobiliario: Nuevas formas de inversión en el sector inmobiliario colombiano*. Revista de Finanzas y Tecnología, 34(2), 120-134.
- Gómez, J., & Rivera, M. (2020). *Evolución de las plataformas PropTech en Colombia: Finca Raíz y su impacto en el mercado inmobiliario*. Revista Colombiana de Tecnología e Innovación, 13(2), 45-58.
- González, F. (2021). *Análisis de la liquidez en el crowdfunding inmobiliario: Un estudio de caso de Bricks.co*. Journal of Real Estate Investment, 18(1), 45-60.
- Gómez, L., & Pérez, F. (2021). *Ambana: Gestión de propiedades inteligentes y sostenibles*. Revista de Innovación Inmobiliaria. Recuperado de <https://www.revistasinmobiliaria.com>
- Gómez, L., & Sánchez, M. (2022). *Estrategias de expansión y democratización del sector inmobiliario: El caso de Bricksave y Macondo*. Revista Internacional de Inversión Inmobiliaria, 18(3), 105-119. Recuperado de <https://www.rinimobiliaria.com>
- González, M. (2021). *Transformación digital en el mercado inmobiliario: El papel de las plataformas PropTech en Colombia*. Journal of Real Estate Innovation, 16(1), 45-58.
- González, M., & Ramírez, P. (2020). Desafíos y oportunidades del crowdfunding en el sector inmobiliario: Un análisis de la confianza y la regulación. Revista de Finanzas Inmobiliarias, 15(3), 112-126. <https://doi.org/10.1016/j.rfii.2020.07.003>
- González, M., & Martínez, R. (2022). El impacto de las alianzas estratégicas en las empresas PropTech: El caso de Macondo y Bricksave. Revista de Innovación y Tecnología Inmobiliaria, 14(2), 45-59. Recuperado de <https://www.revistasinmobiliaria.com>

- Graham, L., Allen, J., & Clarkson, J. (2017). *The impact of PropTech on the real estate industry*. Journal of Property Investment & Finance, 35(5), 456-474.
- Grand View Research. (2023). Global PropTech Market Size, Share & Growth Report, 2030. Recuperado de [Grand View Research](#)
- Grand View Research. (2023). Global PropTech Market Size, Share & Growth Report, 2030. Recuperado de [Grand View Research](#)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación (6th ed.). McGraw-Hill.
- Informes Económicos - Camacol. (s/f). Camacol - Cámara Colombiana de la Construcción. Recuperado el 2 de septiembre de 2024, de <https://camacol.co/informacion-economica/informes-economicos>
- Iniciar Sesión. (s.f.). Elibro.net. Recuperado el 16 de septiembre de 2024, de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaean/21596>
- Inmobiliare. (2023). 5 tendencias que marcarán la industria inmobiliaria en México en 2023.
- Investopedia. (2024). The Most Important Factors for Real Estate Investing. Recuperado de [Investopedia](#)
- Investopedia. (2024). The Most Important Factors for Real Estate Investing. Recuperado de [Investopedia](#)
- Kim, S., & Jang, Y. (2021). *Crowdfunding as a risk-sharing mechanism in real estate projects: A study of platforms in South Korea*. Journal of Real Estate Investment, 33(4), 180-193.
- Kiyosaki, R. (2000). Rich dad poor dad: What the rich teach their kids about money that the poor and middle class do not!. Plata Publishing.

- Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607-610.
- Kunz, N. (2015). *The financial structure of crowdfunding platforms: A review of the challenges*. *Journal of Finance & Economic Policy*, 10(2), 43-59.
- Kumar, A., & Rao, S. (2020). *Technological disruptions in real estate: The rise of PropTech*. *Real Estate Research Journal*, 16(2), 212-225.
- La República. (2023). El sector inmobiliario y su impacto en el PIB de Colombia. Recuperado de La República
- Larsen, D. L., Attkisson, C. C., Hargreaves, W. A., & Nguyen, T. D. (2004). Assessing client satisfaction among mental health services. *Psychological Services*, 1(2), 134-141.
- Lee, S., & Kim, B. (2020). *Proptech platforms: Innovations in real estate finance and investment*. *Real Estate Technology Review*, 5(1), 34-47.
- López, J., & Fernández, A. (2021). *La revolución del PropTech: Inversión inmobiliaria digitalizada y el caso de Macondo*. *Journal of Real Estate Innovation*, 11(4), 95-110. Recuperado de <https://www.jrei.com>
- Madrigal, D. (2018). *PropTech 3.0: The future of real estate*. Oxford: Saïd Business School.
- Mashvisor. (2018). Real Estate Investing Challenges & Their Solutions. Recuperado de [Mashvisor](#)
- Mashvisor. (2018). Real Estate Investing Challenges & Their Solutions. Recuperado de [Mashvisor](#)
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- Merriam, S. B., & Tisdell, E. J. (2016). *Qualitative research: A guide to design and implementation* (4th ed.). Jossey-Bass.

- Mollick, E. (2014). *The dynamics of crowdfunding: An exploratory study*. Journal of Business Venturing, 29(1), 1-16.
- Mollick, E. (2014). *The dynamics of crowdfunding: An exploratory study*. Journal of Business Venturing, 29(1), 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>
- Morales, P., & García, S. (2020). *Financing real estate projects through crowdfunding platforms: A new frontier for investors*. Real Estate and Finance Journal, 22(1), 60-72.
- Morales, S., & García, F. (2022). *Cambio cultural en la inversión inmobiliaria: El caso de Bricks.co*. Revista de Tecnología y Finanzas, 12(2), 30-43.
- Mulgan, G. (2017). *BIG MIND: How collective intelligence can change*. Princeton University Press.
- Nielsen, J. (1994). Usability engineering. Academic Press.
- Nomad Capitalist. (2024). The Bogota, Colombia Real Estate Investment Guide. Recuperado de [Nomad Capitalist](#)
- OIKOS. (2023). Proyección de crecimiento del crowdfunding inmobiliario en Colombia. Recuperado de OIKOS
- Oliver, R. L. (1999). Whence customer loyalty? Journal of Marketing, 63, 33-44.
- Oxford Business Group. (2019). Policymakers and private developers are steadily laying the groundwork for sustainable growth, raising the skyline. Recuperado de [Oxford Business Group](#)
- Oxford University. (2023). PropTech 3.0: The future of real estate. Saïd Business School.
- Piva, E., & Rossi-Lamastra, C. (2017). *Crowdfunding and innovation: A financial accelerator?* Research Policy, 46(3), 508-521.

- Portafolio. (2023). *Bogotá: Localidades con las viviendas más grandes y sus precios*. Portafolio. Recuperado de <https://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/bogota-localidades-con-las-viviendas-mas-grandes-y-sus-precios-580606>
- PropTech. (2023). Capital captado por la industria tech en Colombia. Recuperado de PropTech
- PropTech. (n.d.). ¿Qué es PropTech? <https://proptech.es/que-es-proptech/>
- Proyecciones económicas positivas para el mercado de vivienda en Colombia. (2024, agosto 21). Ciencuadras.com. <https://www.ciencuadras.com/blog/sala-de-prensa/proyecciones-para-el-mercado-de-vivienda-en-colombia>
- PwC. (2024). Emerging Trends in Real Estate 2024. Recuperado de [PwC](#)
- PWC. (2020). *PropTech: Revolutionizing real estate*. PWC Report. Retrieved from <https://www.pwc.com/proptech>.
- ¿Qué Es El Crowdfunding? ¿Cuáles Son Sus Tipos Y Ventajas? (2024, abril 24). Blog sobre Crowdfunding y Ecología. <https://blog.ener2crowd.com/es/que-es-el-crowdfunding/>
- Ramírez, D., & Martínez, L. (2020). *Impacto del crowdfunding en el mercado inmobiliario: Un análisis de casos en Colombia*. Revista Latinoamericana de Negocios Inmobiliarios, 22(3), 101-115.
- Ramírez, P., & Pérez, A. (2021). *Crowdfunding inmobiliario en Colombia: Análisis de la plataforma Bricks.co*. Journal of Real Estate and Finance, 25(1), 102-116.
- Realtor.com. (2024). Housing Data & Real Estate Market Trends. Recuperado de [Realtor.com](#)
- Red Nómadas. (2023). *Teoría de la acción colectiva*. Recuperado de Red Nómadas
- Rennan, T., & Porr, M. (2010). Understanding information quality in investment decisions. Journal of Finance, 65(2), 251-270.

- Ryu, Y., Choi, T., & Lee, H. (2019). *Real estate crowdfunding: A new financing model in the digital era*. Journal of Property Management, 37(3), 145-159.
- Sánchez, L., & Martínez, A. (2022). *La revolución de la compra de vivienda en Bogotá: El caso de La Haus*. Journal of Digital Real Estate, 19(4), 78-92.
- Sánchez, M., & López, J. (2022). *Análisis de las plataformas de crowdfunding inmobiliario en Colombia: Bricks.co y su impacto en el sector*. Journal of Digital Real Estate, 14(1), 101-115.
- Sánchez, P., & Pérez, J. (2022). *Inversión inmobiliaria en Colombia: Barreras de acceso y oportunidades para pequeños inversionistas*. Journal of Real Estate and Finance, 25(1), 65-80.
- Saull, A., Baum, A., & Braesemann, F. (2020). *The future of real estate: How technology is transforming the industry*. Oxford: Saïd Business School.
- Schöning, L., Müller, S., & Otte, K. (2018). *Trust in crowdfunding platforms: A case study of investor confidence in real estate crowdfunding*. Journal of Crowdfunding, 6(1), 22-38. <https://doi.org/10.1016/j.jcrowd.2018.03.001>.
- SEC. (2024). Regulation Crowdfunding. Recuperado de [SEC](#)
- Shapiro, M. (2024). PropTech: Its definition and 35 examples. Forbes.
- Smith, R. (2018). *PropTech: Revolutionizing the real estate industry*. Real Estate Management, 11(4), 15-29.
- Statista. (2024). Real Estate - Colombia. Recuperado de Statista Camacol. (2022). Informe de compromisos de capital e inversiones en Colombia. Recuperado de Camacol
- Statista. (2024). Real Estate - Colombia. Recuperado de [Statista](#)
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2018). Decreto 1357 de 2018. Recuperado de [Función Pública](#)

- Superintendencia Financiera de Colombia. (2019). Ley 1955 de 2019. Recuperado de [Función Pública](#)
- Taleb, N. N. (2007). *The black swan: The impact of the highly improbable*. Random House.
- Troop. (S.F.). La manera más fácil de invertir en finca raíz. Recuperado de <https://troop.com.co/>
- Tucker, S. (2020). *Digital disruption in real estate: The rise of PropTech*. Oxford: Saïd Business School.
- Vismara, S. (2016). *Equity crowdfunding: The job creation potential of an emerging funding model*. *Journal of Business Venturing*, 31(6), 1-21.
- Williamson, O. E. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, 87(3), 548-577.
- World Bank. (2024). *Global Economic Prospects*, June 2024. Recuperado de World Bank
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). Sage Publications.
- Zhang, L. (2019). *The role of blockchain in crowdfunding for real estate projects*. *International Journal of Blockchain and Real Estate*, 8(2), 35-50.
- Zhang, Y. (2019). *Real estate and technology: A new era*. Oxford: Saïd Business School.
- Zheng, H., Wang, Z., & Li, X. (2021). *Risk assessment in real estate crowdfunding: Methodologies and approaches*. *Journal of Real Estate Development*, 34(3), 78-92.
- Zhao, Y. (2016). *Exploring crowdfunding and its application to real estate development*. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 9(3), 276-290.

- (s.f.). Amazonaws.com. Recuperado el 2 de septiembre de 2024, de [https://bucket-cesaweb.s3.amazonaws.com/documents/3ra Edicio%C3%ACn Colombia Tech Report 2023-2024.pdf](https://bucket-cesaweb.s3.amazonaws.com/documents/3ra%20Edici%C3%ACn%20Colombia%20Tech%20Report%202023-2024.pdf)
- (s/f). Com.mx. Recuperado el 16 de septiembre de 2024, de <https://www.eleconomista.com.mx/econohabitat/Vivienda-vertical-opcion-ante-el-crecimiento-de-las-ciudades-20231127-0017.html>
- (s/f). Proptechlatamsummit.com. Recuperado el 2 de septiembre de 2024, de <https://proptechlatamsummit.com/wp-content/uploads/2023/05/PL-Estado-del-PropTech-en-Latam-2023.pdf>
- (s/f-b). Recuperado el 2 de septiembre de 2024, de <http://chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcqlclefindmkaj/https://camacol.co/sites/default/files/descargables/Informe%20Econ%C3%B3mico%20118.pdf>

Anexo 1- Encuesta

Encuesta para Evaluar el prototipo de una Plataforma Proptech para Facilitar la Inversión en Proyectos Inmobiliarios a través del Crowdfunding.

Elaboración propia, link Google forms [Perfil Inversor](#)

Perfil Inversor

1. ¿Con qué frecuencia consideras opciones de inversión y qué tipo de inversiones sueles explorar?
 - Mensualmente, reviso varias opciones
 - Solo cuando tengo excedentes de dinero
 - Rara vez o nunca pienso en nuevas inversiones
2. ¿Cuáles son las principales razones por las que te interesaría invertir en bienes raíces en este momento? Por favor, prioriza las siguientes opciones de acuerdo con su importancia para ti.
 - Diversificar portafolio de inversiones
 - Protegerme contra la inflación
 - Generar ingresos pasivos
3. ¿Cuándo fue la última vez que pensaste en invertir en bienes raíces y qué te motivó a hacerlo?
 - Hace menos de un mes
 - Entre 1 y 6 meses
 - Más de 6 meses

4. ¿Qué tan probable es que recomiendes la inversión fraccionada en bienes raíces a amigos o familiares?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Nada probable					Muy probable					

5. ¿Alguna vez has intentado diversificar tus inversiones en el sector inmobiliario?

¿Por qué sí o por qué no?

- Sí, creo que es una forma segura de diversificación
- No, pero estoy interesado en empezar
- No, porque prefiero otros tipos de inversión

6. ¿Podrías describir paso a paso cómo evalúas y seleccionas una opción de inversión actualmente?

- Comparo varias opciones y busco opiniones de expertos
- Me informo en internet y en redes sociales
- Decido rápidamente sin mucha investigación

7. ¿Podrías mostrarnos cómo investigas o comparas opciones de inversión en bienes raíces?

Consulta blogs y redes sociales

- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo

Me asesoro con expertos

- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo

8. ¿Qué esperas lograr al invertir en bienes raíces, especialmente a través de una plataforma de inversión fraccionada?

Por favor seleccione al menos 2 opciones

- Invertir con poco capital y obtener buenos rendimientos
 - Aprender más sobre el mercado inmobiliario
 - Generar un ingreso adicional constante
9. ¿Qué factores consideras más importantes al decidir invertir en bienes raíces de forma fraccionada?

10. ¿Qué dificultades enfrentas antes y después de tomar una decisión de inversión?

- Inseguridad sobre la rentabilidad
- Falta de información clara sobre el mercado
- Dudas sobre los riesgos de la inversión

11. ¿Qué aspectos no te gustan de las opciones de inversión inmobiliaria tradicionales?

Por favor seleccione al menos 2 opciones

- Requieren demasiado capital inicial
- El proceso es complejo y lento
- No tengo suficiente conocimiento del sector

12. ¿Cuál sería la cantidad máxima que estarías dispuesto a invertir para acceder a una fracción de una propiedad? ¿Estás actualmente pagando por algún servicio o asesoría para invertir?

- Menos de \$10 MM
- Entre \$10 MM y \$50 MM
- Más de \$50 MM

13. ¿Cuál es el porcentaje de retorno anual que esperarías obtener sobre tu inversión?

- Menos del 5%
- Entre 5% y 15%
- Más del 15%

Anexo 2 – Diseño Prototipo

Link <https://www.figma.com/proto/HLcZuelq5p77gGtwiy8irh/E-Realty-Investments-Prototype?node-id=16-2&t=L6VcxCjPAx5S1B05-1>

