

Promotora Edificio Reservas de Santa Bárbara

María July Castillo Ardila

Isaura Deluque Granados

Universidad Externado de Colombia

Especialización en Gerencia promoción 47

Bogotá D.C.

2017

Promotora Edificio Reservas de Santa Bárbara

María July Castillo Ardila

Isaura Deluque Granados

Tutor:

Carlos Ricardo Rey Campero

Universidad Externado de Colombia

Especialización en Gerencia promoción 47

Bogotá D.C.

2017

Firma de Jurado

Firma de Jurado

Tabla de Contenido

1.	Selección y definición del proyecto	1
1.1.	Justificación	1
1.2.	Objetivo general	4
1.3.	Objetivos específicos	4
1.4.	Beneficiarios del proyecto	5
1.5.	Descripción de la Entidad ejecutora	5
1.6.	Metodología	6
2.	Resumen Ejecutivo	8
3.	Mercado	11
3.1.	Investigación de mercado	11
3.2.	Análisis de mercado	12
3.2.1.	Antecedentes, situación actual y perspectivas del mercado	14
3.2.2.	Sector económico - clasificación CIIU	17
3.2.3.	Estructura de mercado	18
3.2.4.	Consumidor	18
3.2.5.	Comprador	20
3.3.	Definición de Mercado	21

3.4.	Segmentación	21
3.5.	Población, mercado potencial, disponible y meta	22
3.6.	Determinación de la demanda	23
3.6.1.	Para el inversionista	27
3.6.2.	Para el comprador final	27
3.7.	Análisis de la oferta	28
3.7.1.	Listado de ofertantes	31
3.7.2.	Composición	34
3.7.3.	Características cualitativas	34
3.8.	Estrategia comercial	36
3.8.1.	Producto	36
3.8.3.	Plaza	39
3.8.4.	Promoción	39
3.8.5.	Canales de distribución	40
3.8.6.	Proyección de ventas	41
4.	Estudio Técnico	42
4.1.	Descripción del producto, diseño.	42
4.2.	Proceso de producción	46
4.2.1.	Recursos necesarios	47
4.3.	Localización	47
4.4.	Aspectos Relevantes	48

4.5.	Inversiones y costos _____	49
4.6.	Impacto Ambiental _____	50
5.	Organizacional _____	52
5.1.	Planeación estratégica _____	52
5.1.1.	Análisis DOFA _____	52
5.1.2.	Misión _____	53
5.1.3.	Visión _____	53
5.1.4.	Definición de objetivos y estrategias _____	54
5.2.	Equipo gerencial y organigrama _____	55
5.2.1.	Estructura organizacional _____	56
5.2.2.	Gasto Organizacional _____	57
5.3.	Aspectos legales _____	63
5.3.1.	Requerimientos legales para el inicio del proyecto _____	63
5.3.2.	Marco jurídico del proyecto edificio reservas de santa bárbara _____	64
5.3.3.	Aspectos laborales _____	66
5.3.4.	Seguros _____	66
6.	Financiero _____	69
6.1.	Definición de las variables macroeconómicas _____	69
6.2.	Presupuesto de ingresos y egresos _____	73
6.2.1.	Ingresos _____	73
6.2.2.	Egresos _____	74
6.3.	Flujo de caja _____	76

6.3.1. Flujo de caja libre	77
6.3.2. Flujo de caja de efectivo	78
7. Conclusiones	79
Referencias Bibliográficas	80
Anexos	88

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Cuadro metodológico</i>	6
Tabla 2: <i>Diagrama de Gantt</i>	7
Tabla 3: <i>Ficha técnica de la encuesta</i>	19
Tabla 4: <i>Ficha técnica de la encuesta: Comprador</i>	20
Tabla 5: <i>Población, vivienda y hogares por estrato socioeconómico</i>	22
Tabla 6: <i>Población, mercado potencial, disponible y meta</i>	22
Tabla 7: <i>Determinación de la demanda</i>	24
Tabla 8: <i>Determinación de la demanda – Inversionista</i>	27
Tabla 9: <i>Determinación de la demanda – Comprador</i>	27
Tabla 10: <i>Precio para el comprador</i>	38
Tabla 11: <i>Determinación de la demanda – Comprador</i>	41
Tabla 12: <i>Etapas del proyecto</i>	46
Tabla 13: <i>Inversiones y costos</i>	49
Tabla 14 : <i>Formato de Interventoría</i>	51
Tabla 15. <i>Análisis DOFA Edificio Reservas de Santa Bárbara</i>	52
Tabla 16: <i>Definición de objetivos y estrategias</i>	54
Tabla 17: <i>Costos organizacionales</i>	63
Tabla 18: <i>Índice de precios de vivienda nueva</i>	70
Tabla 19: <i>IPVN . Variaciones anuales, por estratos socioeconómicos según municipio III trimestre 2017</i>	71

Tabla 20: <i>Ingresos</i>	73
Tabla 21: <i>Egresos</i>	74
Tabla 22: <i>Venta de apartamentos</i>	75
Tabla 23: <i>Flujo de caja libre</i>	77
Tabla 24: <i>Flujo de caja del efectivo</i>	78

Índice de Ilustraciones

<i>Ilustración 1:</i> indicadores económicos alrededor de la construcción	3
<i>Ilustración 2</i> Diagrama de Gant.....	7
<i>Ilustración 3:</i> Zonas de crecimiento en los precios de la vivienda	30
<i>Ilustración 4:</i> Crecimientos en el precio del metro cuadrado de la vivienda nueva.....	31
<i>Ilustración 5</i> Índice real de precios de la vivienda nueva.....	35
<i>Ilustración 6:</i> Apartamento tipo A.....	43
<i>Ilustración 7:</i> Apartamento tipo B	44
<i>Ilustración 8:</i> Apartamento tipo C	45
<i>Ilustración 9:</i> Proyecto Edificio Bisanz	48
<i>Ilustración 10</i> : Equipo gerencial y organigrama	56
<i>Ilustración 13:</i> Índices de precios e ingresos en Colombia	72
<i>Ilustración 14:</i> Índice Anif de Adquisición de Vivienda.....	72

Lista de Anexos

Anexos A: Encuesta comprador

Anexos B: Encuesta Inversionista

Anexos C: Inicio de obra

Anexos D: Apertura de venta del proyecto -continuación de obra

Anexos E: Finalización de obra y venta total del proyecto

Anexos F: Modelo de escritura de constitución sociedad anónima simplificada

1. Selección y definición del proyecto

1.1. Justificación

El mercado inmobiliario es un mercado de interés común entre propietarios, inversionistas y el gobierno quienes trabajan en conjunto para mantener la rentabilidad del sector ya que es el motor que impulsa la economía del país; por lo anterior la inversión en construcción de finca raíz goza de buen respaldo lo que provee altas expectativas para los inversionistas.

Los fondos de inversión colectiva son un mecanismo de ahorro e inversión administrado por sociedades fiduciarias, a través del cual se invierten recursos de varias personas en un portafolio de activos, estos que por lo general están estructurados en diferentes características según el perfil del inversionista, y que para el presente proyecto se estima usar como apoyo administrativo del recurso, similar a una cuenta de ahorro pero generando una mayor rentabilidad en búsqueda de hacer atractiva la inversión al cliente y generando siempre la optimización de los recursos destinados a determinado fin (Asociación de fiduciarias de Colombia, 2017)

“Los fondos de inversión inmobiliaria se constituyen en una alternativa que cada día toma más fuerza en el mercado, debido a su rentabilidad y su baja exposición al riesgo, pues son bienes que siempre están a la vista y son tangibles “Se ha demostrado que invertir en finca raíz es un buen negocio, la clave está según los expertos en mantenerse informado sobre las tendencias del mercado para saber en qué activos y en que etapas de los recursos involucrar el dinero (Revista Dinero, 2015).

Sandra forero presidente nacional de Camacol informa en una entrevista realizada para La revista dinero que el gran reto de la Cámara colombiana para la construcción es crecer un 4,6% para el año 2018 año estimulando el sector vivienda (Periodico Dinero, 2017), lo anterior genera

mayor confianza en la economía del país y en el proyecto de invertir en vivienda para los hogares.

El estudio titulado “Situación Inmobiliaria 2017”, realizado por el BBVA y publicado en la revista portafolio el 3 de Agosto del 2017, revela que la disminución de la inflación, la caída de las tasas de interés y la política de subsidios anunciada por el gobierno permitirán el crecimiento del segmento inmobiliario en los próximos trimestres (BBVA, 2017).

En cuanto a los indicadores económicos de la inversión en construcción el boletín técnico del DANE en el tercer trimestre del año 2017 reporta lo siguiente:

“El Producto Interno Bruto (PIB) en el tercer trimestre de 2017, a precios constantes creció 2,0% con relación al mismo trimestre de 2016. Al analizar el resultado del valor agregado por grandes ramas de actividad, se observa una disminución del 2,1% el valor agregado del sector construcción se explica por la disminución 15,9% en el sub sector de edificaciones y el aumento del 8,8% en el sub sector de obras civiles, así mismo se destaca el crecimiento de sector vivienda entre los países de américa latica estando en el top tres: Perú chile y Colombia” (DANE, 2017).

Indicadores Económicos Alrededor de la Construcción - IEAC

III trimestre de 2017

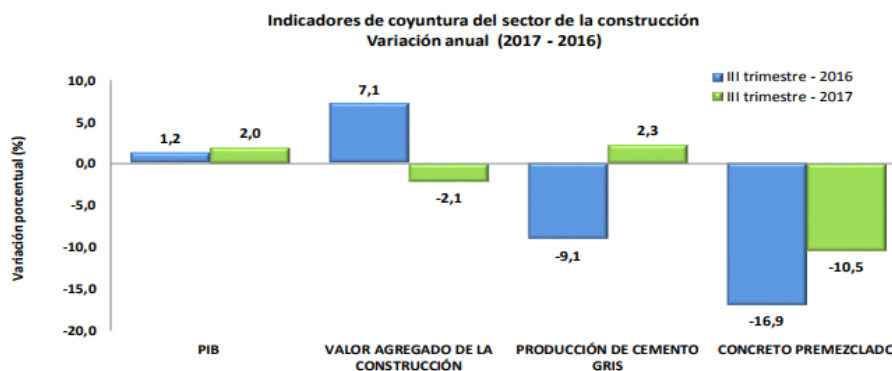


Ilustración 1: indicadores económicos alrededor de la construcción

Fuente: Dane - IPC (2017) recuperado de [http://](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib_const/Bol_ieac_IIItrim17.pdf)

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib_const/Bol_ieac_IIItrim17.pdf

De acuerdo a las proyecciones realizadas por la Cámara Colombiana de la Construcción, (CAMACOL, 2016) el crecimiento de la actividad edificadora para el 2017 es del 4,4%.

En cuanto a las perspectivas de la demanda de compra de vivienda nueva para el 2018, el periódico El colombiano (2017) consulto a varios expertos en el tema y presenta 5 variables que reflejan la estabilidad de los hogares según el documento de trabajo “Las vulnerabilidades Financieras de los hogares en Colombia “publicado por el Banco de la Republica:

- Tasas de Interés: Descenso de 2,75 puntos porcentuales, las más bajas históricamente y se mantendrán estables todo el año 2018.
- Subsidios a Tasas de Interés: El subsidio corresponde a 2,5 puntos a la tasa de interés lo que se reflejara en una disminución de la cuota del 21%.
- Inflación: Variación del IPC controlada.
- Economía: Se estima que el crecimiento de la economía en el país será de 2,5% según el gobierno.

- Plazos: Los plazos para pago de cuota inicial se han extendido hasta 30 meses. (Suarez, 2017)

Colombia rompió record en ingreso de remesas, esto genera un aumento significativo en los últimos dos años y se estima un crecimiento proyectado, es tanto así que en la cámara de representantes se debate una ley para adicional al concepto de remesa familiares la posibilidad de inversión en finca raíz, adicionalmente afirma que la inversión en vivienda trasciende la coyuntura económica ya que es a largo plazo y la más importante de las familias colombianas (Periodico Portafolio, 2017).

De acuerdo a este panorama el siguiente proyecto está justificado por las siguientes premisas:

- Rentabilidad con bajo riesgo, en un entorno macroeconómico con gran incertidumbre en Colombia. Alta valorización
- Satisfacción de la necesidad básica de obtención de Vivienda propia en Colombia que viene en crecimiento por un entorno favorable de Auspicios Gubernamentales

1.2. Objetivo general

Formular y evaluar un proyecto que consiste en la creación de una promotora para el edificio Reservas de Santa Bárbara

1.3. Objetivos específicos

- Analizar y evaluar mediante una investigación de mercado, demanda competencia estrategia comercial de la promotora
- Definir el sistema o el proceso constructivo, tamaño, localización recursos costos y manejo ambiental

- Determinar la planeación estratégica, estructura organizacional y aspectos legales
- Formular y evaluar la factibilidad financiera en aspectos claves como el presupuesto de operación y la financiación del proyecto

1.4. Beneficiarios del proyecto

El proyecto está diseñado para beneficiar a:

- Inversionistas de Finca Raíz
- Compradores de vivienda

1.5. Descripción de la Entidad ejecutora

El proyecto va a ser desarrollado por dos estudiantes de la Especialización en Gerencia promoción 47 de la universidad Externado de Colombia, **Isaura Deluque** Bacterióloga de profesión, actual gerente de promoción y ética de la compañía Farma de Colombia y **María July Castillo** contadora pública, actual gerente regional oriente en la firma comisionista Acciones y valores.

Dos estudiantes emprendedoras con iniciativa de crear empresa, que, con la experiencia profesional y laboral, más conceptos aprendidos en la especialización, desean incursionar en el mercado de la construcción desarrollando un plan de negocio para inversionistas bajo el proyecto de promotora Edificio reservas de Santa Bárbara.

1.6. Metodología

En el presente trabajo se utilizará una metodología tipo descriptiva y correlacional debido a que se realiza un estudio del comportamiento del mercado, tendencias, rentabilidad y la relación entre ellas.

La información a utilizar será cuantitativa y cualitativa por los métodos de recolección de información que se utilizarán, entre los cuales, se incluyen entrevistas, encuestas, datos, indicadores, artículos, etc. Para la información se tomarán fuentes de tipo primaria y secundaria.

Tabla 1: *Cuadro metodológico*

Objetivos específicos	Actividades	Herramientas	Fuentes de información
Analizar y evaluar mediante una investigación de mercado, demanda, competencia estrategia comercial de la promotora	<ul style="list-style-type: none"> Recolección de información Generar estrategias comerciales Análisis de la competencia Identificación de las 4P 	<ul style="list-style-type: none"> Encuestas Trabajo personalizado en el área Presencia de factores externos como la competencia 	Primaria y secundaria
Definir el sistema o el proceso constructivo, tamaño, localización recursos, costos y manejo ambiental	<ul style="list-style-type: none"> Análisis del sector y la ubicación del predio a invertir Apertura de un fondo de inversión colectiva para formalizar el recaudo del efectivo por parte de los inversionistas y el cliente final 	<ul style="list-style-type: none"> Información de fuentes Encuestas Trabajo de campo 	Primaria y secundaria
Determinar planeación estratégica, estructura organizacional y aspectos legales	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de la población filtrando por familias de estrato 5 y 6 Identificación de requisitos legales para el proyecto (permisos de construcción, planos obra civil y comercialización) 	<ul style="list-style-type: none"> Documentación legal Expertos en el tema como asesores 	secundaria
Formular y evaluar la factibilidad financiera en aspectos claves como el presupuesto de operación y la financiación del proyecto	<ul style="list-style-type: none"> Presupuestos de costos y gastos en la ejecución del proyecto Generar flujo de caja para el inversionista con horizonte a 36 meses Generar flujo de caja libre con horizonte a 3 años productos de ventas de los apartamentos a clientes 	<ul style="list-style-type: none"> Encuestas Documentos de periódicos relevantes Trabajo de campo 	Primaria y secundaria

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: *Diagrama de Gantt*

Nombre de la actividad	Actividad	Comienzo	Duración	Entregas
Selección y definición del proyecto	1	20/01/2017	1	21/01/2017
Primer entrega	2	21/01/2017	41	3/03/2017
Contextualización	3	4/03/2017	5	9/03/2017
Estudio de mercados	4	10/03/2017	7	17/03/2017
Estudio técnico	5	18/03/2017	7	25/03/2017
Estudio organizacional	6	25/03/2017	8	2/04/2017
Estudio legal	7	4/04/2017	4	8/04/2017
Análisis financiero	8	4/09/2017	6	10/09/2017
Entrega final	9	16/04/2017	1	17/04/2017

Fuente: Elaboración propia

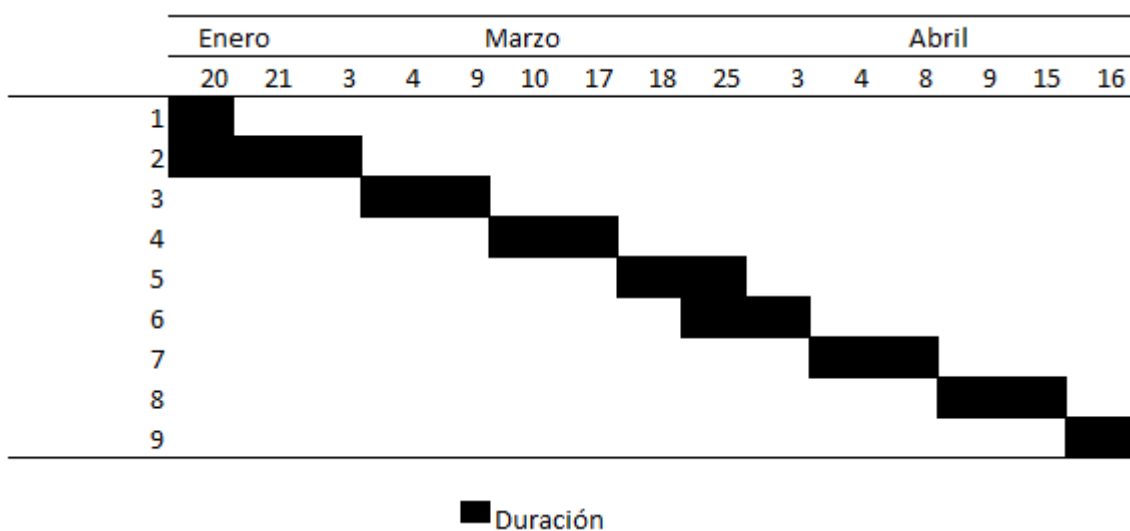


Ilustración 2 Diagrama de Gant

Fuente: Elaboración propia

2. Resumen Ejecutivo

El presente proyecto del Edificio reservas de Santa Bárbara, es atractivo para los inversionistas del sector de Finca Raíz y para los compradores de vivienda al tratarse de uno de los negocios que tradicionalmente son más sólidos en la economía colombiana, máxime si se trata de vivienda de alto nivel en una ubicación privilegiada, hay que ser muy responsables en la evaluación y formulación de este proyecto, el sector de la construcción genera una participación significativa en la determinación del IPC satisfaciendo una de las necesidades básicas del hogar según fuente del DANE en noviembre del 2017 el IPC aumento en Bogota con respecto a la variación de los últimos doce meses en un 4,6% (DANE, 2017).

El presente proyecto ofrece al inversionista en finca raíz invertir con una rentabilidad del 20,5% EA, en dos años, y ofrece a las familias estrato 6 de Bogotá, vivienda con confort y exclusividad ganando la valorización del proyecto.

Este proyecto va dirigido a dos Clientes:

- Inversionistas en Finca Raíz: Este proyecto será presentado a los inversionistas de Acciones y Valores reconocidos por su interés en el negocio de inversión en vivienda con una rentabilidad en el orden del 38% al 41% según la fluctuación del mercado.
- Compradores de vivienda en estrato 6 de Bogotá: El proyecto ofrece satisfacer la necesidad de vivienda de 24 familias estrato 6 en la ciudad de Bogotá con apartamentos que ofrecen comodidad y exclusividad en su diseño.

Los competidores en este sector son numerosos ya que representan un mercado con barreras bajas, sin embargo, a pesar de la cantidad de competidores el crecimiento del sector soporta esta oferta.

La promotora Reservas de Santa Bárbara, ofrece la construcción de 24 apartamentos en un edificio inteligente de cinco pisos con áreas sociales y un diseño diferencial frente a las construcciones del área que le permiten adquirir a sus propietarios un sentido de exclusividad. Los apartamentos del edificio cuentan con áreas de construcción de: 119, 121 y 171 mts cuadrados con una excelente distribución de las áreas internas.

La estrategia comercial esta diferenciada hacia los dos clientes objetivos, una estrategia enfocada al inversionista en finca raíz con el objetivo de recolectar la inversión inicial como capital de trabajo y punto de equilibrio del proyecto. Se ofrecerá la adquisición de participación en el negocio con un valor mínimo de \$30,000.000 de pesos teniendo como meta llegar a 200 inversionistas seleccionados del listado de la empresa Acciones y Valores, quien es la entidad que respalda el proyecto por su músculo financiero. La estrategia está basada en contacto persona a persona con los clientes a través de agentes comerciales debidamente capacitados, publicidad en página web de la empresa Acciones y Valores, focus group y material POP.

La estrategia hacia el comprador final de los apartamentos, está enfocada en publicidad en medios masivos, abordaje de familias en centros comerciales estrato 5 y 6 de la ciudad de Bogotá, atención en salas de ventas y asesoría comercial.

El grupo Gestor de este proyecto está constituido por dos profesionales en gerencia que han manejado diferentes empresas, lo que es una fortaleza dentro del proyecto por la experiencia reunida. Adicionalmente se cuenta con una fortaleza mayor y es que el grupo gestor participa en la inversión con un fondo común. En cuanto a las debilidades podría considerarse el hecho de

ser el primer proyecto realizado en el sector de la construcción, debilidad que se minimiza mediante la debida asesoría, tercerización de la construcción y estudio de factibilidad del proyecto.

El presupuesto de inversión para el proyecto es de \$6.000.000.000 de pesos. La tasa de oportunidad para el inversionista (TIO) es del 20%, a un horizonte de 36 meses. Como resultado se tiene un valor presente neto (VPN) de \$5.981.464.224.75 de pesos; por lo tanto, el proyecto es factible.

En cuanto a los recursos financieros el proyecto está diseñado para financiarse con el recaudo de inversión y con el recaudo de las cuotas iniciales de los compradores finales. Como entidad de respaldo tendrá a la empresa Acciones y Valores quien administrará los fondos del proyecto.

El proyecto edificio Reservas de Santa Bárbara cuenta con una gran fortaleza y es la rentabilidad que ofrece con una inversión de bajo riesgo, rentabilidad que está por encima dentro de las opciones que presenta el mercado en este tipo de inversión. Construir en este momento en un sector exclusivo como Santa Bárbara Central también es una fortaleza ya que la demanda en este sector es mayor.

Como debilidad del proyecto encontramos alto número de competidores en la zona, con proyectos ya en más de un 50% de ejecución, lo que enfrentaremos con la estrategia diferencial del diseño y las estrategias comerciales hacia el comprador final.

Para el caso particular de nuestro proyecto, Viviendas en estrato seis en Bogotá, dado que los precios ya están altos, lo que implica menores posibilidades de valorización. Esto más que una desventaja, lo hemos considerado como una gran oportunidad, para explotar toda nuestra creatividad en el gerenciamiento de este interesante proyecto.

3. Mercado

3.1. Investigación de mercado

Para la elaboración de la investigación del mercado de este proyecto, no solo se ha tenido como base la información de fuentes estadísticas de las autoridades propias del sector, sino también mediante un proceso de estudio propio, por medio de formularios de adquisición de información estratégica (Ver anexo 1 y 2), de tal manera, que nos permita evidenciar las intenciones reales de nuestros stakeholders¹ proyectados.

Al elaborar la encuesta al posible inversionista, se buscó identificar la preferencia y el pensamiento de un inversionista al momento de tener la posibilidad de hacer parte de un proyecto; mientras que el objetivo de esta segunda encuesta, es identificar del comprador final, las características y beneficios que considera importante al momento de invertir en vivienda propia

Ya en una visión más globalizada se debe tener en cuenta que el sector de la construcción será determinante en el crecimiento de la economía Colombia en el 2017-2018, En noviembre del 2017 el Índice de Precios al Consumidor - IPC registró un crecimiento de 0,18% respecto al mes inmediatamente anterior cuando fue de 0,02%. Por su parte, el IPC de vivienda registró una variación de 0,30%. En los doce meses el IPC total registró una variación de 4,12% y el IPC de vivienda 4,62%. según revelaron las últimas cifras del (DANE, 2017).

En términos generales, el crecimiento al interior de los sectores es heterogéneo. Por un lado, el sector de la construcción se mantendría como el principal motor de crecimiento en el

¹ Stakeholder es una palabra del inglés que, en el ámbito empresarial, significa 'interesado' o 'parte interesada', y que se refiere a todas aquellas personas u organizaciones afectadas por las actividades y las decisiones de una empresa (<https://www.significados.com>, 2017)

2017, con una tasa de crecimiento de 4,2%, manifestando una mejora frente a 2016 (Revista Dinero, 2017).

Se observa un mejor comportamiento en materia de arriendos, avalúos, ventas de inmuebles en estratos altos y a la vez un movimiento de inversión en segunda vivienda (FEDELONJAS, 2017).

Las estadísticas publicadas recientemente por el DANE confirman el excelente momento por el cual está atravesando el sector inmobiliario, el cual FEDELONJAS destacó, y desde ya vislumbra que para 2017 este crecerá incluso por encima del porcentaje estimado de crecimiento de la economía nacional, estimado en alrededor del 3% (FEDELONJAS, 2017).

“Si el 2016 fue un año de ajustes, esperamos que el 2017 sea, en contraste, un año en el que las variables macroeconómicas tiendan a normalizarse, en el cual bajen los índices de inflación y en el que el crecimiento de la economía, aunque levemente, repunte frente al de 2016”, resaltó la presidenta de FEDELONJAS teniendo en cuenta que las cábalas apuntan a que el segmento de mayor crecimiento será el de construcción de infraestructura vial, por la adjudicación y consecuente construcción de las vías 4G, el gremio espera que también este mercado impulse al sector inmobiliario porque generará un aumento en la demanda de avalúos y mayores compras de lotes para la construcción de nuevas carreteras o la ampliación de las ya existentes” (FEDELONJAS, 2017).

3.2. Análisis de mercado

El sector de la construcción sacó la cara por la economía del país en el año 2016, el crecimiento de la actividad edificadora en el 2017 dependerá, en gran parte, de lo que se

defina en la reforma tributaria. La presidenta del gremio, Sandra Forero, cree que el PIB sectorial crecería 4,4 por ciento en 2017 (CAMACOL, 2017).

Los escenarios en que se mueve el mercado de la construcción en Colombia son:

- Ajustes en el precio de la vivienda
- Programas para todos los estratos
- Menos licencias para Hoteles y Oficinas (FEDELONJAS, 2017)

Según estudios del PRB para el 2050, Colombia tendrá más de 53.000.000 de habitantes y 2,7 millones de viviendas nuevas y 69 ciudades con más de 100.000 habitantes y 7 con más de 1 millón; esto demuestra el gran dinamismo y demanda que tendrá el sector de vivienda e infraestructura en los próximos 34 años (MQA Consultoría de negocios, 2016).

Basado en el mismo estudio de MQA Consultoría de negocios, Hoy en día la industria de la construcción se enfrenta a cuatro desafíos principales:

- El crecimiento urbano del país
- La Industrialización de la construcción
- La complejidad de los proyectos
- Escases de los recursos especializados

Estos desafíos se pueden afrontar con tendencias tecnológicas como el análisis de información y la predicción de datos en tiempo real, la integración del diseño 3D con el control de costo, gerencia de proyecto integrada en una sola plataforma y la gestión de recursos humanos y activos. La inversión en finca raíz es fácil en Colombia, porque existen varias opciones para poder adquirirlos El sector inmobiliario de la mano de las cajas de compensación y de la banca colombiana ha fortalecido la oferta y la financiación, con herramientas como créditos

hipotecarios o 'leasing' que han hecho posible una mayor dinámica del mercado.(MQA Consultoria de negocios, 2016)

La tendencia del mercado de la construcción viene dada por la Innovación, En Expo-CAMACOL, la feria de la construcción más grande del país que se realizó en la ciudad de Medellín, se destacaron propuestas de innovación en temas de Sostenibilidad ambiental, tecnología de punta, seguridad y construcción de ciudades del futuro. La innovación constituye entonces el sistema de valor agregado cuando se piensa invertir y comprar finca Raíz. (Periodico Dinero, 2017)

3.2.1. Antecedentes, situación actual y perspectivas del mercado

El sector de la construcción es el motor que ha impulsado la economía colombiana a través de la historia, como antecedente importante aparece la creación del UPAC (Unidad de poder adquisitivo constante), creación de corporaciones de ahorro y vivienda, la disminución de las tasas de interés hipotecario y la consolidación de los subsidios para vivienda por parte del gobierno. (LCE Lean Construction Enterprise, 2017)

El gran antecedente en el sector de la construcción inicio en estados unidos a finales de los 90 con la “burbuja inmobiliaria”, y en Colombia se presenta a partir de los años 2014 la situación en la cual los precios de los inmuebles crecen de manera acelerada, muy por encima del resto de los bienes y servicios. Este incremento se produjo por la especulación. Esta burbuja inmobiliaria crece también por la alta oferta de crédito hipotecario y bajas tasas de interés; luego la maduración de esta burbuja se da por el cambio importante de los fundamentos económicos del país como fueron: la inflación, alza en las tasas de interés., disminución drástica de las exportaciones.

Situación Actual: La inversión en el sector inmobiliario es estable y los precios de los inmuebles tienen una tendencia de crecimiento moderada en el corto plazo. Según Camacol el sector de la construcción crecerá un 2,4% en el segundo semestre del año 2017, después de un primer semestre deprimido impactado por la reforma tributaria. En el segundo semestre de este año se evidencia una mejora en las tasas de interés hipotecario del Banco de la República al 11,4%.

En la actualidad el plan de desarrollo del gobierno 2014-2018 fueron incluidos los subsidios de vivienda para los estratos medios como táctica para el logro de los objetivos económicos del país.

Libardo Sarmiento Anzola (2014), Filósofo y Magíster en Teoría Económica de la Universidad Nacional de Colombia, menciona:

“El ritmo de construcción de vivienda en todo el país no para. Con ofertas destinadas para la clase media y alta, las edificaciones son inocultables por doquier. Oferta y acaparamiento. La especulación con los precios del suelo no cesa, llegando el metro cuadrado a valores semejantes a los dominantes en Europa y Estados Unidos. Producto de esta especulación, la dinámica en los precios de la finca raíz (casas y apartamentos) trepan muy por encima del resto de bienes y servicios del mercado. A lo largo del período 1997-2014 los precios reales de los bienes y servicios comercializados en Colombia crecieron 2,6 veces. En este período, los de la vivienda nueva aumentaron 5,4 veces, un poco más los apartamentos que las casas, lo que llanamente indica que los especuladores inmobiliarios lograron apropiarse ("robar"), bajo la forma de renta, cerca de tres veces más de la riqueza generada por el trabajo social nacional respecto a lo que fue su contribución al crecimiento de la economía”. (Anzola, <http://www.eldiplo.info>, 2014)

Perspectivas: *“El 2017 se vislumbra como un año de consolidación en el sector inmobiliario tanto para avalúos, ventas de inmuebles en estratos altos, estabilidad en los arrendamientos y mayor dinámica en el mercado de vivienda nueva usada”.* (Finca Raiz.com.co, 2017)

El mercado inmobiliario creció un 3,2% entre los meses de enero y septiembre del 2016 a pesar de la desaceleración de los demás sectores económicos del país. Para el 2017 se prevé que el sector crezca por encima del 3%, las estadísticas publicadas por el DANE confirman el excelente momento por el cual está pasando el sector inmobiliario el cual FEDELONJAS destacó y desde ya vislumbra que tendrá un crecimiento mayor a la economía del país en el 2017 (DANE, 2016).

“Se espera, además, que el desempeño del sector inmobiliario sea aún mejor el próximo año, sobre todo en aquellos segmentos que tuvieron un comportamiento moderado durante la presente vigencia, como el de vivienda de estratos altos, con los consecuentes impactos positivos que este crecimiento tiene sobre la economía” (Finca Raiz.com.co, 2017).

En Bogotá se espera que la dinámica positiva del mercado se mantenga y que las decisiones que se tomen en el plan de ordenamiento territorial sigan por buen camino (Finca Raiz.com.co, 2017).

La vivienda nueva también se proyectará con un crecimiento del 4,4% según CAMACOL (2017), en Bogotá está proyectada la construcción de 28.000 viviendas para el 2017 la construcción de edificaciones será sin duda el eje fundamental del crecimiento económico y social del país.

3.2.2. Sector económico - clasificación CIIU

De acuerdo a la Cámara de Comercio, textualmente la actividad económica a la que se hace referencia esta actividad es:

“4390 Otras actividades especializadas para la construcción de edificios y obras de ingeniería civil”

Las actividades de construcción especializadas en un aspecto común a diferentes tipos de estructuras y que requieren conocimientos o equipo especializados: - Cimentación, incluida la hincadura de pilotes. - Obras de aislamiento contra el agua y la humedad. - Deshumidificación de edificios. - Profundización de pozos. - Levantamiento de elementos de acero no fabricados por la propia unidad constructora. - Curvado de acero. - Colocación de mampuestos de ladrillo y de piedra. - Construcción de techos para edificios residenciales. - Instalación y desmonte de andamios y plataformas de trabajo. - Construcción de chimeneas y hornos industriales. - Trabajos en lugares de difícil acceso que requieren la utilización de técnicas de escalada y del equipo correspondiente, como, por ejemplo, los trabajos a gran altura en estructuras elevadas.

- Las obras subterráneas.
- La construcción de piscinas.
- La limpieza de exteriores de edificios con vapor, con chorro de arena y con otros medios.
- El alquiler de maquinaria y equipo de construcción con operadores.
- La erección o instalación de estructuras metálicas a partir de piezas de fabricación no propia.

Esta clase excluye:

- El alquiler de maquinaria y equipo de construcción sin operadores. Se incluye en la clase 7730, «Alquiler y arrendamiento de otros tipos de maquinaria, equipo y bienes tangibles n.c.p.». (Camara de comercio de Bogotá, 2017)

3.2.3. Estructura de mercado

La estructura de mercado del sector de la construcción está incluida dentro de las formas de competencias imperfecta como competencia monopolística, constituida por un grupo de oferentes (vendedores y productores) interdependientes estratégicamente y un gran número de demandantes consumidores o compradores. En este segmento los oferentes tienen un poder de mercado suficiente para fijar precios y cantidades.

3.2.4. Consumidor

Para analizar las preferencias de cada público objetivo como consumidor se realiza una encuesta:

Tabla 3: *Ficha técnica de la encuesta*

Ficha técnica de la encuesta Inversionista	
Nombre de la encuesta	Inversionista de finca raiz
Método de recolección de datos	Dispersión por correo electrónico, redes sociales y acceso a base de datos de inversionista de la comisionista de bolsa Acciones y Valores
Tipo de cuestionario	Estructurado
Ámbito Geográfico del universo	Colombia, Bogota, barrios de estrato 4, 5 y 6
Universo	Inversionista en renta fija, inmobiliarias, constructoras
Tamaño de la muestra	30 encuestas
Tipo de muestreo	Muestreo aleatorio simple
Fecha de recolección de la información de campo	3/13/2017
Técnica de recolección	Cuestionario estructurado, encuestas virtuales a empresas, personas independientes.
Fecha del reporte	17 de marzo de 2017

Fuente: Elaboración propia

Al elaborar esta encuesta se buscó identificar la preferencia y el pensamiento de un inversionista al momento de tener la posibilidad de hacer parte de un proyecto

3.2.5. Comprador

Tabla 4: *Ficha técnica de la encuesta: Comprador*

Ficha técnica de la encuesta comprador	
Nombre de la encuesta	Comprador de apartamento
Método de recolección de datos	Dispersión por correo electrónico, redes sociales y acceso a base de datos de inversionista de la comisionista de bolsa Acciones y Valores
Tipo de cuestionario	Estructurado
Ámbito Geográfico del universo	Colombia, Bogota, localidad Usaquen y Chapinero
Universo	Familias de estrato 5 y 6
Tamaño de la muestra	30 encuestas
Tipo de muestreo	Muestreo aleatorio simple
Fecha de recolección de la información de campo	3/13/2017
Técnica de recolección	Cuestionario estructurado, encuestas virtuales a empresas, personas independientes.
Fecha del reporte	17 de marzo de 2017

Fuente: Elaboración propia

El objetivo de esta encuesta es identificar del comprador final, las características y beneficios que considera importante al momento de invertir en vivienda propia.

3.3. Definición de Mercado

Para Golden Houses S.A, con su proyecto Reservas de Santa Bárbara el beneficio del consumidor final es lo primordial, aunque la rentabilidad es punto importante en el negocio se busca tener una negociación integral de gana gana para las partes involucradas.


Según el *Diccionario de Marketing, de Cultural S.A.*, el *mercado* es "*todos los consumidores potenciales que comparten una determinada necesidad o deseo y que pueden estar inclinados a ser capaces de participar en un intercambio, en orden a satisfacer esa necesidad o deseo*" (Promonegocios.net, 2005).

3.4. Segmentación

Inversionistas: 1.200 clientes de base de datos empresa Acciones y Valores que invierten en finca raíz

Compradores: Según la Secretaria de Planeación en Bogotá (2015), en el sector Santa Bárbara existen 21.719 familias de estrato socioeconómico medio alto y alto estrato 5 y 6.

Tabla 5: Población, vivienda y hogares por estrato socioeconómico

				SECRETARÍA DISTRITAL DE PLANEACIÓN SUBSECRETARÍA DE INFORMACIÓN Y ESTUDIOS ESTRATÉGICOS DIRECCIÓN DE INFORMACIÓN, CARTOGRAFÍA Y ESTADÍSTICA INVENTARIO DE INFORMACIÓN EN MATERIA ESTADÍSTICA SOBRE BOGOTÁ 2. POBLACIÓN, VIVIENDAS Y HOGARES POR ESTRATO SOCIOECONÓMICO							
COD_LOC	NOM_LOC	COD_UPZ	NOM_UPZ	Viviendas por estrato socioeconómico							Total Viviendas
				Viviendas Sin estrato *	Viviendas 1. Bajo - bajo	Viviendas 2. Bajo	Viviendas 3. Medio - bajo	Viviendas 4. Medio	Viviendas 5. Medio - Alto	Viviendas 6. Alto	
1	Usaquén	1	Paseo de los Libertadores	77	0	1,880	0	0	0	892	2,849
1	Usaquén	9	Verbenal	260	1,589	5,242	16,917	1,412	969	0	26,389
1	Usaquén	10	La Uribe	19	3	267	5,188	2,418	0	0	7,895
1	Usaquén	11	San Cristobal Norte	868	5,098	1,486	14,076	0	0	23	21,551
1	Usaquén	12	Toberin	43	0	165	5,633	12,023	0	0	17,864
1	Usaquén	13	Los Cedros	116	44	0	0	32,133	6,980	1,245	40,518
1	Usaquén	14	Usaquen	134	0	955	627	1,476	5,659	4,837	13,688
1	Usaquén	15	Country Club	0	0	0	0	0	4,944	4,291	9,235
1	Usaquén	16	Santa Barbara	7	0	0	0	0	3,734	17,985	21,726
1	Usaquén	901	UPR Usaquén	0	359	125	104	87	29	222	926
2	Chapinero	88	El Refugio	7	0	0	0	0	858	12,035	12,900
2	Chapinero	89	San Isidro Patios	0	0	4,634	0	0	6	0	4,640

Fuente: (Secretaria Distrital de Planeacion, 2015) recuperado de <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas/ProyeccionPoblacion/DICE014-ViHoPePorEstrato-31122011.xls>

3.5. Población, mercado potencial, disponible y meta

Tabla 6: Población, mercado potencial, disponible y meta

	Inversionistas	Familias numero de
	Base de datos	familias estrato 5 y 6
	Empresa Acciones y	Valores
Población	1,200	21,719
Interés	90%	70%
Mercado potencial	1,080	15,203
Precio	60%	40%
Acceso	60%	50%
Mercado disponible	389	3,041
Mercado meta	51.50%	1%
Mercado meta	200	24

Fuente: Elaboración propia

3.6. Determinación de la demanda

La demanda de este proyecto se enfoca en dos segmentos: 200 inversionistas y 24 compradores de apartamentos. orrespondiente al tiempo de ejecución tanto para el inversionista como para el comprador se implementó una tabla que muestra el acumulado en el tiempo proyectado según el cronograma; para el inversionista nos refleja el tiempo estimado de consecución en la inversión inicial del proyecto y para el comprador de vivienda nos da un panorama de tiempo en recaudar el dinero de la venta de los 24 apartamentos incluyendo los parqueaderos.

Tabla 7: Determinación de la demanda

ACTIVIDADES	INGRESO ESTIMADO	EGRESO ESTIMADO	TIEMPO EN MESES																																					
			0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	
Apertura fideicomiso en fondo de inversion Accival Vista Acciones y valores s.a (pr	\$	60.000.000																																						
Descuento por administracion de los fondos		\$	600.000																																					
Costos comerciales por venta de Bonos de Participacion		\$	77.448.000																																					
Publicidad		\$	2.000.000																																					
Marketing		\$	3.000.000																																					
Recaudo de capital de inversionistas (venta de Bonos)	\$	5.940.000.000																																						
Descuento por administracion de los fondos		\$	59.400.000																																					
Compra predios		\$	6.000.000.000																																					
Diseños arquitectonicos e Ingenieria de Detalle		\$	350.000.000																																					
Recaudo de capital por venta de Apartamentos	\$	13.922.125.000																																						
Pago Impuestos y Permisos		\$	680.000.000																																					
Preparacion de terreno		\$	176.678.000																																					
Estructuras de cimentacion		\$	1.303.797.000																																					
Estructuras en concreto		\$	2.347.078.300																																					
Apartamento Modelo y Sala de Ventas		\$	50.000.000																																					
Pagos Administrativos		\$	855.000.000																																					
Costos comerciales por venta de Apartamentos		\$	860.069.190																																					
Publicidad		\$	100.000.000																																					
Marketing		\$	120.000.000																																					
Recaudo de capital por venta de Apartamentos	\$	15.967.126.831																																						
Muros, Pisos y Enchapés		\$	2.296.342.000																																					
Acabados puertas y ventanas		\$	2.159.800.000																																					
Instalaciones Electricas		\$	415.988.000																																					
Instalaciones Hidro-sanitarias		\$	236.146.800																																					
Instalaciones de gas		\$	126.600.000																																					
Areas y equipamiento de bienestar		\$	615.400.000																																					
Alquiler equipos		\$	225.600.000																																					
Recaudo de capital por venta de Apartamentos	\$	4.269.893.119																																						
Interventoria		\$	80.000.000																																					
Impuesto de renta		\$	4.382.918.664																																					
Rentabilidad del fondo de inversion	\$	180.000.000																																						
GMF fondo de inversion		\$	720.000																																					
Retencion en la fuente fondo de inverion		\$	6.300.000																																					
Post-venta		\$	50.000.000																																					
Reparaciones y saneamientos a terceros		\$	60.000.000																																					
	\$	40.339.144.950	\$	23.640.885.954																																				

Fuente: Elaboración propia

3.6.1. Para el inversionista

Tabla 8: *Determinación de la demanda – Inversionista*

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
				200
Introducción	25%	50%	80%	100%
Demanda	50	100	160	200
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Volumen	50	100	160	200
Precio	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
avance de ingresos cada año	1.500.000.000	3.000.000.000	4.800.000.000	6.000.000.000
Ingresos acumulado	1.500.000.000	1.500.000.000	1.800.000.000	1.200.000.000
				6.000.000.000

Fuente: Elaboración propia

3.6.2. Para el comprador final

Tabla 9: *Determinación de la demanda – Comprador*

	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	
Introducción	5%	9%	13%	17%	21%	25%	30%	
Demanda	1,2	2,16	3,12	4,08	5,04	6	7,2	
Demanda// Apartamentos	1	2	3	4	5	6	7	
	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	
Volumen	1	2	3	4	5	6	7	
precio por apartamentos (valor tomado de promedio de precio de venta y teniendo presente el incremento desde el apto 13)	1.325.916.667	1.325.916.667	1.325.916.667	1.325.916.667	1.325.916.667	1.325.916.667	1.325.916.667	
Ingresos	1.325.916.667	2.651.833.333	3.977.750.000	5.303.666.667	6.629.583.333	7.955.500.000	9.281.416.667	
MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19
35%	40%	45%	49%	53%	56%	59%	61%	65%
8,4	9,6	10,8	11,76	12,72	13,44	14,16	14,64	15,6
8	10	11	12	13	13	14	15	16
MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19
8	10	11	12	13	13	14	15	16
1.325.916.667	1.325.916.667	1.325.916.667	1.325.916.667	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625
10.607.333.333	13.259.166.667	14.585.083.333	15.911.000.000	17.621.781.125	17.621.781.125	18.977.302.750	20.332.824.375	21.688.346.000

MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26	MES 27
69%	73%	77%	81%	87%	91%	95%	100%
16,56	17,52	18,48	19,44	20,88	21,84	22,8	24
16	17	18	19	21	21	23	24
MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26	MES 27
16	17	18	19	21	21	23	24
1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625	1.355.521.625
21.688.346.000	23.043.867.625	24.399.389.250	25.754.910.875	28.465.954.125	28.465.954.125	31.176.997.375	32.532.519.000

Fuente: Elaboración propia

3.7. Análisis de la oferta

Se hace necesario conocer el comportamiento del sector y sin duda la finca raíz representa uno de los negocios más rentables de inversión, impulsado por una oferta de vivienda nutrida el cual para hacerlo más atractivo estará enfocado en construcción sostenible pensando en las generaciones venideras y aportando crecimiento y desarrollo en tres importantes ámbitos económico, urbanístico y ambiental.

Según CAMACOL (2017), basado en el estudio de su sistema de información, Coordinada Urbana, menciona que los diferentes indicadores, como licencias de construcción, desembolsos de crédito hipotecario, iniciaciones y ventas de vivienda nueva, entre otros, permiten vislumbrar que continuará la dinámica favorable en la construcción de proyectos de vivienda para estratos altos, lo que lo hace un mercado que muestra madurez y esta estabilidad.

Los estratos altos tienen con qué comprar y los bajos reciben ayuda del Estado. Esto va en detrimento de la **clase media** a los que el sueldo no les alcanza, los subsidios no los cobijan, (Redacción Digital BLU Radio, 2017)

Este fenómeno está haciendo que **algunos sectores de estratos bajos de la población se estén desplazando a los municipios vecinos, mientras que los estratos altos se quedan en la**

ciudad, por varias razones: tienen con qué comprar y “**prefieren pagar grandes apartamentos, costosos**, pero ahorrarse los recorridos, sobre todo por **la congestión de las salidas de la ciudad**”.

En bogota se ha estratificado a fin de lograr recolección de impuestos y facturación las cuales son invertidas en planes de para la sociedad, esta estratificación permite definir la clase social y la adquisición monetaria de los habitantes mas sin embargo aunque cuentan con un buen poder adquisitivo el crecimiento en cuanto adquisición de vivienda ha presentado un crecimiento menor que al de años anteriores , quizás las razones que obedecen a este decrecimiento pueda ser el impacto que la economía ha presentado pero aun asi puede mantener la estabilidad sin presentar indicadores negativos, con tiempos de rotación de entre 84 y 112 días, para el estrato 5; y de entre 114 y 130 días, para el estrato 6. Los sectores más apetecidos para el estrato 5 son Santa Bárbara, Ciudad Salitre y El Chicó; y en estrato 6, La Cabrera, Retiro, El Chicó y La Carolina. La zona con el más alto precio por metro cuadrado en estos estratos, según el Estudio del ‘Valor del Suelo Urbano de Bogotá’, son La Cabrera que ha alcanzado valores similares a zonas comerciales y de oficinas, y el más bajo en Multicentro, en la UPZ Santa Bárbara, debido a la edad de los inmuebles y a sus características urbanísticas (Lonja de Bogota, 2016).

El DANE también afirma que, en el país, la oferta disponible por estratos está concentrada en la vivienda de clase media. El 76 % corresponde a los estratos 2 (22,2 %), 3 (26,2 %) y 4 (27,8 %). El porcentaje restante viene a ser en el estrato 1 (3,3 %), (12,3 %) en el estrato 5 y (8,1 %) en el estrato 6. Los hogares que viven en apartamento crecieron significativamente desde 30,6 % en 2011 a 38,4 % en 2014. La proporción de los hogares que viven en casa, si bien sigue siendo la más grande, se redujo desde un 64,4 % en 2011 a 57,2 % en 2015.

La vivienda de interés social (VIS) muestra una perspectiva favorable dada especialmente por el programa del Gobierno ‘Mi Casa Ya’. “El programa se centrará en las ciudades intermedias, permitirá profundizar el comportamiento positivo que han tenido estas ciudades en los años recientes, junto con la mejor infraestructura que tendrán en cuanto a vías”, afirma Mauricio Hernández, economista de BBVA Research.

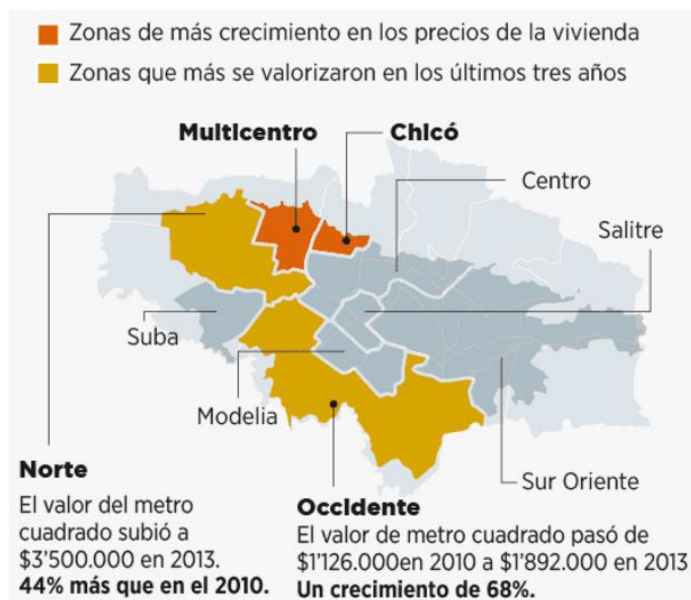


Ilustración 3: Zonas de crecimiento en los precios de la vivienda

Fuente: Habitat Bogota (2016) recuperado de <https://www.elespectador.com/noticias/bogota/momento-comprar-vivienda-articulo-492657>

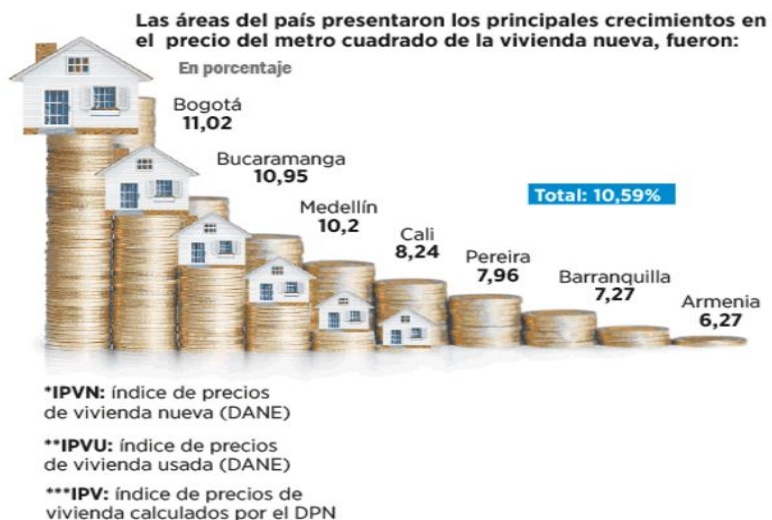


Ilustración 4: Crecimientos en el precio del metro cuadrado de la vivienda nueva

Fuente: Habitat Bogota (2016) recuperado de <http://portal.habitatbogota.gov.co/?q=noticias/galer%C3%ADa-inmobiliaria>

3.7.1. Listado de ofertantes

Las principales empresas competidoras especializadas estratos altos, encontramos las siguientes:

- Constructora bolívar
- Gonzales Pizano
- Jai 96
- Cusezar
- Icono urbano

Constructora Bolívar: Este grupo cuenta con el respaldo de más de 60 años, liderando la construcción de proyectos urbanísticos para todos los estratos sociales y actualmente cuenta con toda la capacidad para realizar directamente las labores de Gerencia de Construcción,

Promoción y Ventas. Sus proyectos residenciales contemplan la vivienda en un sentido más ambicioso al del objeto mismo de ésta. Su funcionalidad debe complementarse con la disposición de áreas particulares y espacios comunes que contribuyan, con su buen diseño, al mejoramiento de la calidad de vida de sus clientes. (Constructora Bolivar, 2017).

Gonzalez Pizano: es una empresa que cuenta con 20 años de experiencia en el sector inmobiliario y de la construcción. Tiene como objetivo estar en toda la cadena de valor del negocio inmobiliario desde su conceptualización y gestión, recorriendo cada una de las actividades propias de la ejecución; desde la conceptualización y Desarrollo, la Gerencia del Proyecto y la Gerencia Comercial, hasta la construcción e interventoría de las obras. (Gonzalez Pizano Construcciones, 2017).

Jai 96: Constructum, empresa con más de 20 años de trayectoria en el sector inmobiliario, dedicada a la construcción y promoción de los distintos proyectos realizados, posee una amplia experiencia en satisfacer las necesidades del mercado, lo que constituye una relación mancomunada con el cliente, con énfasis en el compromiso y responsabilidad social, aportando al desarrollo urbanístico, de los lugares en donde la empresa realiza sus trabajos. (Constructum Constructora Inmobiliaria, 2017).

Cusezar: es una empresa multinacional con más de 50 años en el mercado, dedicada a desarrollar proyectos inmobiliarios de inversión y finca raíz que crea valor a sus clientes, colaboradores y accionistas. (Constructora Cusezar, 2017)

Icono Urbano: Cuenta con una trayectoria de 50 años con más de 1000 unidades de vivienda construidas, además del desarrollo de obras de carácter institucional y comercial. (Icono Urbano, 2017)

Al analizar la competencia identificamos la oportunidad de entrar en la construcción para sectores 5 y 6 donde se encuentra oportunidad de ganar mercado gracias a la estrategia de satisfacer necesidades puntuales de exclusividad y diseños diferentes de nuestra empresa, mientras que los grandes competidores se están enfocando en grandes construcciones con menor impacto en la identidad y más impacto en la uniformidad.

“Donde se va a mantener la estabilización de precios es donde se va a robustecer la oferta y donde la gente está muy lista para comprar”. Se calcula que en el mediano plazo Bogotá recupere el protagonismo del mercado de nuevos proyectos inmobiliarios, cuya participación total puede llegar al 35 por ciento, porcentaje que hoy está por debajo, en el 19 por ciento.

CAMACOL (2017) también señala que el menor impacto en el descenso de los precios de la vivienda nueva seguirá estando en los rangos más altos, que tienen una demanda específica y una oferta para un segmento concreto. Definitivamente tienen condiciones para incorporar al precio final todas las cargas urbanísticas, las restricciones y todos los temas que se han dado por la política pública en Bogotá. Y es que después de tres lustros de registrar incrementos, cuyos picos más fuertes se vivieron en el 2007, 2008, 2011 y 2013, y de llegar literalmente ‘a las nubes’, los precios de la vivienda nueva en Colombia comenzaron a caer, lo que afianza la tendencia de menor crecimiento que mostraron durante la mayor parte del año pasado.

Si bien es claro que los altos precios –catalogados por algunos como especulativos– no se desplomarán de un momento a otro, las estadísticas comienzan a evidenciar los efectos de la menor demanda y la desaceleración económica que trae el país. (El Tiempo, 2016)

Así mismo, Valentina Olivares, experta en mercado inmobiliario, considera que las elevadas cifras con las que se encuentran los ciudadanos a la hora de comprar vivienda son el resultado de la escasez de tierra en la ciudad, una situación que se suma a las condiciones impuestas a los

constructores en muchas zonas de la ciudad donde “ya no se puede construir a más de cierta altura o de seis pisos”. Incluso, en los estratos más altos, algunos atribuyen los altos precios a una demanda creciente de propiedades por parte de extranjeros provenientes principalmente de países como Venezuela (Sebastián Ávila, 2015).

3.7.2. Composición

Camacol Cundinamarca realizó una encuesta de posibles compradores que visitaban las salas de ventas de las constructoras e identificó tres grandes grupos de interés en vivienda: inversión nacional, familias que compran la vivienda para habitarla; inversión nacional familias que compran la vivienda para alquilarla o tener un ingreso extra; y la inversión extranjera (puede ser de colombianos en el exterior o extranjeros que quieren invertir en Colombia). Así que en la actualidad, vender una vivienda nueva está siendo más retador tanto para los constructores como para los vendedores (portafolio, 2017),

Por lo anterior este proyecto se hace no solamente interesante al requerir alta experiencia en ventas conociendo muy bien el perfil del cliente final que nos permitirá conocer y llenar sus necesidades y expectativas, algo sencillamente retador y para lo que estamos preparados.

3.7.3. Características cualitativas

Según el Índice de Precios de la Vivienda Nueva del Banco de la República (IPVNBR), que descuenta la inflación, durante el año pasado el costo de los inmuebles nuevos tuvo una reducción del 2,31 por ciento real. El análisis del Emisor se basó en la información de la Galería Inmobiliaria, entidad que tomó la información de las operaciones de venta de vivienda

registradas en el 2016 en Bogotá, 13 poblaciones vecinas de la capital, Medellín y Cali, que son las zonas en donde se concentra buena parte del mercado inmobiliario del país.

Para hacer las estadísticas, la Galería Inmobiliaria primero observa los precios de oferta de casas y apartamentos de los diferentes agentes, y luego, a través de llamadas telefónicas, consulta el precio real de venta, con lo que construye un indicador que refleja el valor de mercado de la transacción.

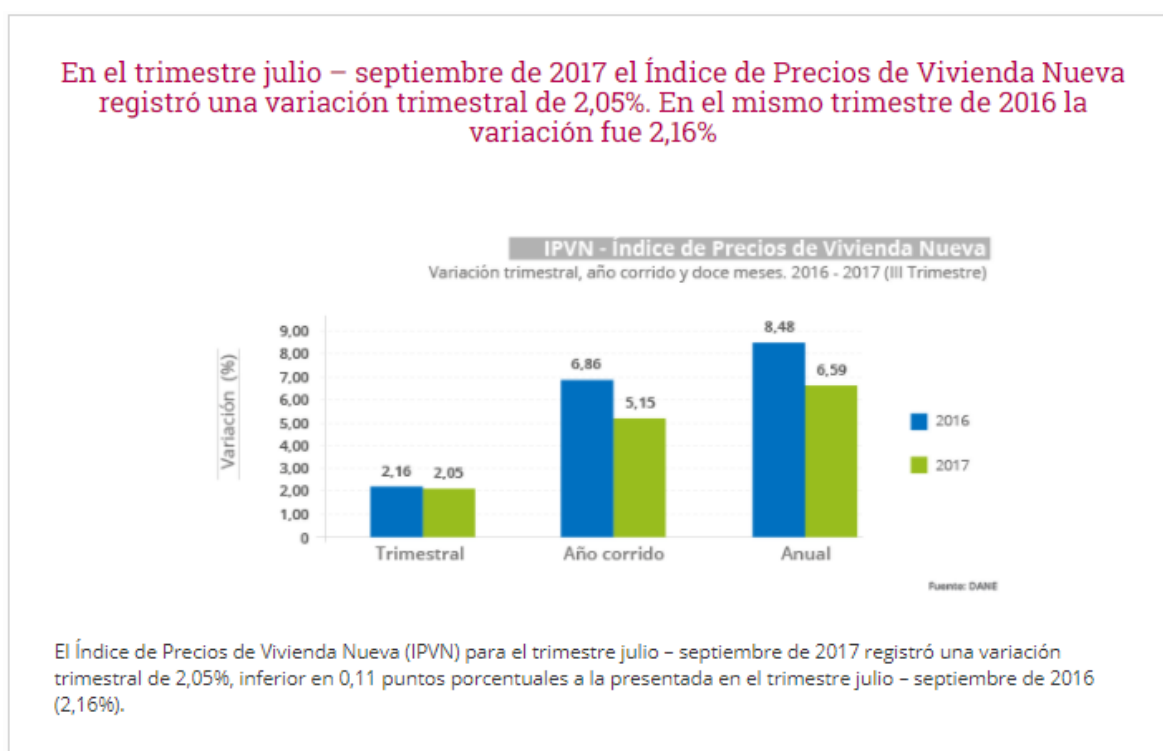


Ilustración 5 Índice real de precios de la vivienda nueva

Fuente: (DANE, 2017)

3.8. Estrategia comercial

Este proyecto está orientado a dos beneficiarios, como lo describimos anteriormente, que son los inversionistas y el comprador final del inmueble; por lo tanto, a continuación, vamos a conocer la estrategia comercial de cada uno de ellos.

3.8.1. Producto

- **Para el Inversionista**

El producto definido para el inversionista es un bono de participación en el proyecto por valor de \$50.000.000 con una rentabilidad estimada del 38 al 41% en 24 meses de construcción y ventas (tiempo que tarda la ejecución de los apartamentos) pero la inversión en tiempo total es de 36 meses.

- **Para el comprador**

Edificio Reservas de Santa Bárbara, constituido por 24 apartamentos repartidos en cinco pisos con las siguientes áreas comunes:

- Lobby
- Salón Social
- Área de juegos infantiles
- BBq
- Jacuzzi
- Gimnasio
- Ascensor
- Zonas verdes
- Parqueadero de visitantes

- **Apartamentos:**

8 Apartamentos de 121 mts (2)

8 Apartamentos de 119 mts (2)

8 Apartamentos de 171 mts (2)

2 Parqueaderos por cada Apartamento, total 48 parqueaderos

Los apartamentos cuentan con:

- Sala y comedor
- Cocina integral
- 3 baños
- 3 cuartos
- Habitación principal con vestir
- Cuarto de servicio
- Área de Labores
- Estudio
- Balcón

Uno de los valores agregados más llamativos es la innovación del edificio por su fachada blanca que marca una diferencia importante con el diseño tradicional del sector, adicionalmente es un Edificio Inteligente sus sistemas de ahorro en servicios públicos por su tecnología, tema que en un estrato 6 es importante y llama la atención de los compradores por el ahorro.

3.8.2. Precio

- **Para el inversionista**

La inversión mínima para participar en el proyecto es de 50 millones por inversionista, esta inversión se debe entregar a Acciones y valores una vez se apruebe el proyecto.

- **Para el comprador**

Tabla 10: *Precio para el comprador*

Tipo de apartamento	Total apartamentos del proyecto	metros cuadrados por apartamento	valor metros cuadrado	valor venta apartamento	valor por tipo de apartamento
A	4	119	8.500.000,00	1.011.500.000,00	4.046.000.000,00
B	4	121	8.500.000,00	1.028.500.000,00	4.114.000.000,00
C	4	171,5	8.500.000,00	1.457.750.000,00	5.831.000.000,00
Total					13.991.000.000,00

	Numero de parqueaderos	valor por parqueadero	Valor total parqueaderos
Parqueaderos	24	80.000.000,00	1.920.000.000,00

Tipo de apartamento	Total apartamentos del proyecto	metros cuadrados por apartamento	valor metros cuadrado	valor venta apartamento	valor por tipo de apartamento
A	4	119	8.916.500,00	1.061.063.500,00	4.244.254.000,00
B	4	121	8.916.500,00	1.078.896.500,00	4.315.586.000,00
C	4	171,5	8.916.500,00	1.529.179.750,00	6.116.719.000,00
Total					14.676.559.000,00

	Numero de parqueaderos	valor por parqueadero	Valor total parqueaderos
Parqueaderos	24	81.040.000,00	1.944.960.000,00

Total venta					32.532.519.000,00
--------------------	--	--	--	--	--------------------------

Fuente: Elaboración propia

El modo de pago es 30% de cuota Inicial, y el 70% a la entrega de la propiedad. Como alianzas estratégicas se tiene a Davivienda para la financiación de préstamo de los compradores.

La cuota inicial del 30% puede pagarse en cuotas mensuales a 24 meses que es el tiempo estimado de finalización y entrega de la obra. Esta cuota se divide en valores fijos mensuales con un incremento del 2%.

Los costos legales de impuestos de compra y venta estarán a cargo del comprador final

3.8.3. Plaza

- **Para el inversionista**

Nuestra base de captación es el listado de inversionistas de Acciones y Valores, contamos con un listado de 1.200 inversionistas con el objetivo de captar 200 para lograr el punto de equilibrio de la obra.

- **Para el comprador**

Familias estrato 5 y 6 de la ciudad de Bogotá, que quieren adquirir una propiedad en estrato 6 con alta comodidad y exclusividad

3.8.4. Promoción

- **Para el inversionista**

- ✓ Se contactará a cada inversionista a través de publicidad de la empresa Acciones y Valores para la información general del proyecto.
- ✓ Se dará apertura página para inscripción de interesados
- ✓ Se organizarán Foros grupo con grupos de 10 inversionistas reportados en las páginas de interesados para conocer el proyecto a detalle
- ✓ Se contará con personal entrenado para visitar a inversionistas no inscritos en las páginas de interés
- ✓ Se creará la maqueta del proyecto en impresión 3D y realización de video
- ✓ Creación de portafolio con la proyección del proyecto y la rentabilidad esperada

- **Para el comprador:**

- ✓ Apartamento modelo ubicado en la localidad del proyecto: Esta estrategia permite que el comprador viva la experiencia del inmueble y tome la decisión d compra
- ✓ Inscripción en revista Finca Raíz: Permite llegar a un alto número de compradores potenciales.
- ✓ Inscripción en revista
- ✓ Valla publicitaria en aeropuerto el Dorado
- ✓ Folletos promocionales
- ✓ Maqueta 3D en centros comerciales
- ✓ Video del proyecto en la sala de ventas
- ✓ Sala de Ventas en la localidad del proyecto.

3.8.5. Canales de distribución

- Marketing relacional
- Marketing directo
- Redes sociales
- Voz a voz
- Alianzas con otras constructoras

3.8.6. Proyección de ventas

Tabla 11: *Determinación de la demanda – Comprador*

	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	
Introducción		5%	9%	13%	17%	21%	25%	30%
Demanda		1,2	2,16	3,12	4,08	5,04	6	7,2
Demanda// Apartamentos		1	2	3	4	5	6	7

MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19
35%	40%	45%	49%	53%	56%	59%	61%	65%
8,4	9,6	10,8	11,76	12,72	13,44	14,16	14,64	15,6
8	10	11	12	13	13	14	15	16

MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	MES 25	MES 26	MES 27
69%	73%	77%	81%	87%	91%	95%	100%
16,56	17,52	18,48	19,44	20,88	21,84	22,8	24
16	17	18	19	21	21	23	24

Fuente: Elaboración propia

4. Estudio Técnico

4.1. Descripción del producto, diseño.

El edificio Reservas de Santa Bárbara está diseñado para marcar diferencias en su zona por una fachada moderna en color blanco que transmite frescura.

- El edificio cuenta con 2 pisos subterráneos de parqueaderos 24 en cada planta con una medida de 3 x 2 mts cuadrados.
- Cada subterráneo cuenta con 14 cuartos de bodega para cada apartamento
- El subterráneo -2 contiene un área de 5 x 5 mts cuadrado para la planta eléctrica y todas las acometidas eléctricas el edificio.
- El subterráneo -1 contiene un área de 5 x 5 mts cuadrados, para área de recolección de basuras conectada al canal de shut de basuras de cada piso.
- El área del ascensor se encuentra enchapada y con baldosas en un área de 4 x 4 mts cuadrado
- El primer piso de Reservas de Santa Bárbara cuenta con un Lobby con recepción sala de espera en un área total de 10 x 20 mts. Dentro de esta área se encuentra un cuarto de trabajo con el objetivo de mantener las cosas personales del personal de seguridad. Y donde se manejen los cambios de turnos con baño para este personal.
- En el primer piso se encuentran 14 parqueaderos para visitantes
- Salón Social con una medida de 10 x 10 con cocineta y baño.
- Área de Juegos Infantiles de 4x4 mts cuadrados
- Del primer al quinto piso se encuentra 6 apartamentos, área de labores con shut de basura y área del ascensor.

- Quinto piso se encuentra la azotea que quedara convertida en una terraza con gimnasio de un área de 6 x 3 mts cuadrados.
- BBq de un área de medida de 1 x2 mts cuadrados
- Sauna y jacuzzi con una medida de 3 x 3 mts cuadrados cada uno.
- Zonas Verdes: El edificio cuenta en su primer piso que es el piso de acceso con dos zonas verdes, una hacia la calle 118 de un metraje de 12 x 2 mts y otra hacia la carrera 18 con un área 5 x 2 mts cuadrados.

Los apartamentos son de tres tipos:

Apartamentos Tipo A: Área de venta 121 mts cuadrados. Sus áreas son:



Ilustración 6: Apartamento tipo A

Fuente: Antique (2017) recuperado de <http://antiquebogota.com/>

Apartamento tipo B: Área de venta 119 mts cuadrados



Apartamento Tipo 2 de 119 mts cuadrados. Diseño elegido de Antique, Bogotá

118 MTS de construcción

- Sala comedor
- Chimenea
- Cocina abierta
- 3 alcoholas
- Alcohola principal con baño
- 3 baños
- Área de labores
- Cuarto de servicio
- Puertas entradas de seguridad.
- Porcelanito

Ilustración 7: Apartamento tipo B

Fuente: Antique (2017) recuperado de <http://antiquebogota.com>

Apartamento tipo C: Área 171 mts cuadrados:



Área construida 162 mts cuadrados

118 MTS de construcción

- Sala comedor
- Chimenea
- 2 Balcones
- Estudio
- Cuarto de linos
- Cocina abierta
- 3 alcoholas
- Alcohola principal con baño
- 3 baños
- Área de labores
- Cuarto de servicio
- Puertas entradas de seguridad.

Ilustración 8: Apartamento tipo C

Fuente: Antique (2017) recuperado de <http://antiquebogota.com>

Los diseños fueron seleccionados entre un grupo presentado por el arquitecto contratado para el proyecto.

4.2. Proceso de producción

Golden House s.a. establece para el proyecto edificio reservas de Santa Bárbara la ejecución en 6 etapas de la siguiente manera:

- Etapa 1 Start-up del proyecto
- Etapa 2 Adquisición de predios
- Etapa 3 Start- up construcción
- Etapa 4 Start- up venta de apartamentos
- Etapa 5 Ejecución de construcción
- Etapa 6 Cierre y liquidación del proyecto.

Anexo 3 y anexo 4

Tabla 12: *Etapas del proyecto*

ETAPAS DEL PROYECTO	INGRESOS	EGRESOS	BALANCE ACUMULADO DE EJECUCION POR ETAPA
1 Start-Up del Proyecto	\$ 6.000.000.000	\$ 142.448.000	\$ 5.857.552.000
2 Adquisición de Predios	\$ 13.259.166.667	\$ 7.030.000.000	\$ 12.086.718.667
3 Start-Up Construccion	\$ -	\$ 3.877.553.300	\$ 8.209.165.367
4 Start-Up Venta Apartamentos	\$ 15.206.787.458	\$ 1.935.069.190	\$ 21.480.883.635
5 Ejecucion de Construccion	\$ 4.246.564.875	\$ 10.545.815.464	\$ 15.181.633.046
6 Cierre & Liquidacion del proyecto.	\$ -	\$ 110.000.000	\$ 15.071.633.046
7 Devolucion de la inversion inicial a los ac	\$ -	\$ 10.000.000.000	\$ 5.071.633.046

Fuente: elaboración propia

4.2.1. Recursos necesarios

El proceso de construcción es tercerizado por lo cual no es necesario comprar maquinaria ni bienes a depreciación. La inversión y el costo están dados por el ítem mencionados en el cuadro anterior. Costos de Financiación no se generan por la recaudación a través de fondos de inversión. La empresa Acciones y Valores maneja el efectivo lo cual generara ganancias por el tiempo de manejo que se sumara al proceso productivo.

La comisionista de bolsa Acciones y valores nos ofrece un fondo de inversión llamado Accival vista con características de riesgo mínimo, para perfil conservador lo que garantiza rentabilidad, es un fondo que invierte únicamente en porfolio con calificación AAA generado liquidez inmediata, brinda soluciones de negocio a los clientes con beneficio de operación a pago de proveedores y disminución de cargas operativas, el costo de administración que establece la compañía es del 1% E.A sobre el total de efectivo del fondo (este costo se distribuye el total de inversionistas) la rentabilidad de tener el efectivo en el fondo cubre el gasto financiero y genera rentabilidad adicional. La rentabilidad se publica a diario en la página principal de la comisionista y es de interés público para todos los interesados.

4.3. Localización

La localización de la promotora Edificio Reserva de Santa Bárbara, estará ubicada en el centro comercial Unicentro piso 2 oficina 210.

4.4. Aspectos Relevantes

Al cabo de 7 meses cuando ya se tenga un avance de la construcción de los primeros dos pisos se adaptará un apartamento como modelo y se instalara una vitrina de venta en el lugar que ese está realizando el proyecto para impulsar aún más las ventas mostrando al cliente de manera física el apartamento que se está vendiendo



Ilustración 9: Proyecto Edificio Bisanz

Fuente: foto tomada de proyecto edificio Bisanz calle 119 kr 13

4.5. Inversiones y costos

Tabla 13: *Inversiones y costos*

ETAPAS DEL PROYECTO	BALANCE ACUMULADO DE	ACTIVIDADES	EGRESO
1 Start- Up del Proyecto	\$142.448.000	Apertura fideicomiso en fondo de inversion Accival Vista Acciones y valores s.a (p)	;
		Descuento por administracion de los fondos	\$600.000
		Costos comerciales por venta de Bonos de Participacion	\$77.448.000
		Publicidad	\$2.000.000
		Marketing	\$3.000.000
		Recaudo de capital de inversionistas (venta de Bonos)	;
2 Adquisición de Predios	\$7.030.000.000	Descuento por administracion de los fondos	\$59.400.000
		Compra predios	\$6.000.000.000
		Diseños arquitectonicos e Ingenieria de Detalle	\$350.000.000
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	;
3 Start- Up Construccion	\$3.877.553.300	Pago Impuestos y Permisos	\$680.000.000
		Preparacion de terreno	\$176.678.000
		Estructuras de cimentacion	\$1.303.797.000
		Estructuras en concreto	\$2.347.078.300
		Apartamento Modelo y Sala de Ventas	\$50.000.000
4 Start- Up Venta Apartamentos	\$1.935.069.190	Pagos Administrativos	\$855.000.000
		Costos comerciales por venta de Apartamentos	\$860.069.190
		Publicidad	\$100.000.000
		Marketing	\$120.000.000
5 Ejecucion de Construccion	\$10.545.815.464	Recaudo de capital por venta de Apartamentos	;
		Muros, Pisos y Enchapes	\$2.296.342.000
		Acabados puertas y ventanas	\$2.159.800.000
		Instalaciones Eelctricas	\$415.988.000
		Instalaciones Hidro-sanitarias	\$236.146.800
		Instalaciones de gas	\$126.600.000
		Areas y equipamiento de bienestar	\$615.400.000
		Alquiler equipos	\$225.600.000
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	;
		Interventoria	\$80.000.000
		Impuesto de renta	\$4.382.918.664
		Rentabilidad del fondo de inversion	;
GMF fondo de inversion	\$720.000		
6 Cierre & Liquidacion del proyecto.	\$110.000.000	Retencion en la fuente fondo de inverion	\$6.300.000
		Post-venta	\$50.000.000
7 Devolucion de la inversion inicial a los accionistas	\$10.000.000.000	Reparaciones y saneamientos a terceros	\$60.000.000
		Devolucion de la inversion inicial a los accionistas	\$10.000.000.000
			<u>\$33.640.885.954</u>

Fuente de elaboración propia.

4.6. Impacto Ambiental

En este proyecto de la promotora del edificio Reservas de Santa Bárbara, se cumplirán los criterios de manejo ambiental más relevantes de acuerdo al plan de manejo ambiental (PMA) diseñado, radicado y aprobado ante el ministerio del Medio Ambiente, en la Dirección de asuntos ambientales, sectorial y Urbana; con el objetivo de establecer las técnicas de prevención y control del deterioro ambiental del área donde será construido el edificio; teniendo en cuenta que las reglamentaciones a seguir son:

- Espacio Público: (CONPES)
- Edificaciones Sostenibles: Gestión de aguas –Gestión del Aire
- Gestión del riesgo en áreas urbanas
- Índice de calidad ambiental Urbana
- Política de Gestión ambiental Urbana. Estas técnicas y normas serán supervisadas durante el desarrollo del proyecto por el interventor contratado. (MINAMBIENTE, 2017)

El formato mediante el cual se llevará a cabo la supervisión de estos criterios, será el siguiente:

Tabla 14 : *Formato de Interventoría*

Nueva instalación carcelaria en Guaduas. Informe de Interventoría Ambiental. Fase de Construcción							
Frente de Obra	[identificación precisa]						
Período cubierto por informe			DE: (día mes año)	al: (día mes año)	Fecha informe	(día mes año)	
Contratista	(nombre o código)			Inspector	Nombre	Apellido	
ACTIVIDADES							
1 Adquisición de predios o servidumbre	2 Operación de Campamento	3 Remoción de vegetación, descapote, quema	4 Excavaciones superficiales	5 Transportes y acarros	6 Disposición de desechos	7 Disposición de basuras	8 Préstamos de cantera
9 Préstamos de aluvión	10 Excavaciones subterráneas	11 Mezcla y vaciado de concretos	12 Operación del Taller	13 Otras (describir)			
OBSERVACIONES							
Actividad/Proceso sobre el cual se informa (usar código)					Fecha/hora del evento		
Ubicación exacta del sitio de ocurrencia del evento							
Descripción detallada del evento: (tipo de evento, efecto ambiental, causas, personal involucrado e informado, respuesta del responsable de obra, del interventor)							
Normas aplicables al evento: (Números. ¿se tuvieron en cuenta? ¿hubo negligencia? Validez de las normas, recomendaciones de modificación)							
Solución adoptada en campo (descripción detallada de solución, resultados de su aplicación)							
Recomendaciones (que se debe hacer en el futuro para evitar los problemas reportados en este informe)							

Fuente: (Garcia, 2015) recuperado de

http://wiki.neotropicos.org/index.php?title=Archivo:Formato_interventoria.png

5. Organizacional

5.1. Planeación estratégica

5.1.1. Análisis DOFA

Tabla 15. *Análisis DOFA Edificio Reservas de Santa Bárbara*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad alta para el inversionista del proyecto, por encima del promedio de inversiones de bajo riesgo en el mercado. • Excelente ubicación del Edificio Reservas de Santa Bárbara, lo que hace que aumente sus probabilidades de venta en menor tiempo al establecido en el proyecto. • Elegantes apartamentos de áreas amplias que cubren las necesidades de espacio, confort y exclusividad del mercado meta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de solo 4 pisos de apartamentos por condiciones del suelo. • Incursión en el mercado de la construcción, que no permite tener antecedentes de obras para respaldo ante los compradores e inversionistas
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Alta demanda en vivienda nueva para los estratos 5 y 6 donde se llevará a cabo la construcción. • Sector de la construcción en ascenso y con buena tendencia en el año 2017. • Valorización de la vivienda en Colombia, 	<ul style="list-style-type: none"> • Grandes constructoras de trayectoria con proyectos cercanos al edificio Reservas de Santa Bárbara.

con apoyo gubernamental que mueve la economía.	
--	--

5.1.2. Misión

Promotora Edificio reservas de Santa Bárbara es una empresa desarrolladora de proyectos en construcción de viviendas familiares, que busca ser una oportunidad de negocio rentable para sus inversionistas y una oportunidad para las familias Bogotanas de adquirir vivienda propia, a través de diseños exclusivos, ubicaciones estratégicas de los proyectos y alto control de calidad en la construcción. Buscamos la satisfacción de nuestro cliente para quien trabajamos cumpliendo con nuestra promesa de venta

5.1.3. Visión

Promotora Edificio Santa Bárbara, se consolida como una empresa generadora de valor por la rentabilidad que ofrece a sus inversionistas y por la alta calidad del trabajo en diseño, Construcción, y costos brindando en el sector de Vivienda comodidad y exclusividad para las familias colombianas.

5.1.4. Definición de objetivos y estrategias

Tabla 16: *Definición de objetivos y estrategias*

OBJETIVOS	ESTRATEGIAS
<p>Captación de 200 inversionistas para obtener el capital necesario para lograr el punto de equilibrio del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 1-Base de datos de 1200 inversionistas en Acciones y Valores • Selección de inversionistas interesados en finca raíz con rentabilidad del 20% efectivo anual • Contacto comercial con cada inversionista a través de agentes comerciales debidamente entrenados, en la venta del proyecto • Publicidad y Marketing del proyecto a través de Focus Group. • Respaldo de Acciones y Valores
<p>Ofrecer una rentabilidad del 20% efectivo anual a los inversionistas del proyecto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo de Inversión en Acciones y Valores que genera respaldo de la inversión • Establecimiento de cuotas de venta que garantizan la proyección de la rentabilidad. • Apalancamiento en la rentabilidad y valorización de la vivienda nueva en Colombia. • Control de Costos y tiempos
<p>Construcción de Edificio Reservas de Santa Bárbara con valores agregados que le permitan competir con los demás proyectos del sector</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Construcción de Edificio Reservas de Santa Bárbara, con un diseño de fachada blanca que marca distinción dentro de entorno. • Edificio de 24 apartamentos con amplios metrajes que generan confort y exclusividad dentro del sector. • Ubicación estratégica del proyecto en complejos

	empresariales, de salud y centros comerciales.
Venta del 100% de los apartamentos en 24 meses	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia comercial agresiva en diferentes medios publicitarios. • Publicidad en medios masivos • Dos agentes comerciales dedicados al proyecto de tiempo completo con cuota de venta mensual. • Asesoría para los compradores sobre la financiación de la cuota inicial y del crédito final. • Apartamento modelo decorado con alianza estratégica Home Desing para generar la experiencia de los compradores • Alta calidad en el servicio y en la asesoría a los compradores

Fuente: Elaboración propia

5.2. Equipo gerencial y organigrama

La estructura de manejo y/o gerenciamiento del proyecto lo hemos planteado con dos personas, Gerente y asistente administrativo; los demás servicios serán mercerizados, pues la experticia con la que contamos se enfoca en las áreas gerenciales, financieras y administrativas, más que en el ámbito netamente operativo. De esta manera podremos llevar el control y manejo estratégico del proyecto sin perder el enfoque que garantice el óptimo resultado técnico

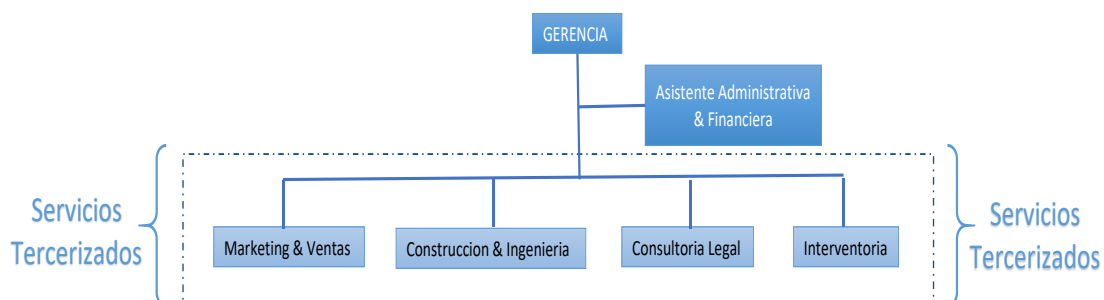


Ilustración 10 : Equipo gerencial y organigrama
Fuente: Elaboración propia

5.2.1. Estructura organizacional

Para el caso de este proyecto se plantea una estructura organizacional piramidal de tipo funcional, donde la base de la pirámide será subcontratada y solamente los dos cargos de la cúspide serán cargos directamente contratados por el proyecto, en este caso por la promotora. De esta manera será muy sencillo determinar la división del trabajo para el total de ejecución de la visualización de este proyecto.

De esta manera también se buscara jerarquizar el organigrama, de tal manera que todos al final terminaran reportando directa o indirectamente al gerente del proyecto, así pues, las cabezas visibles de Marketing y ventas, Construcción e Ingeniería, Área Legal y finalmente la Interventoría, recibirán los reportes correspondientes de sus áreas y a su vez elaboraran y presentaran los reportes ejecutivos a la gerencia, teniendo esta ultima una óptica completa del proyecto, la cual permitirá una manejabilidad del mismo, direccionado al cumplimiento de los objetivos planteados.

Lo anteriormente planteado, nos permitirá tener a todos los trabajadores divididos por profesiones específicas, lo cual facilitará el buen entendimiento, coordinación de actividades, que finalmente se traduce en un trabajo en equipo asertivo.

Con esta estructura organizacional cabe notar que la gerencia ha de destacarse en su papel de coordinación, pues al estar interactuando con distintas áreas multidisciplinarias, puede tornarse algo complejo su manejo, así pues, tendrá que hacer especial hincapié a la comunicación eficiente, asertiva y estimulante, orientada siempre a la obtención de los objetivos del proyecto.

5.2.2. Gasto Organizacional

En la etapa previa del inicio y puesta en marcha del proyecto, los gestores de la visualización de la idea de negocio (Integrantes de este trabajo), se establecerá los objetivos a obtener, así como aterrizar la visualización de negocio, de tal manera que nos permita planificar, integrar, organizar y orientar todas las actividades que se ejecutaran durante la vida del proyecto.

Los principales cargos con sus roles y responsabilidades se han planteado de la siguiente manera:

Gerencia: Será asumida por consenso general por **Maria July Castillo**, pues de los dos integrantes gestores de la idea de negocio, es ella quien exhibe las competencias requeridas para tal fin (conocimientos en el área financiera, manejo de títulos y fondos de inversión, así como los conocimientos y contactos en su núcleo familiar con la industria inmobiliaria).

Sus roles y responsabilidades serán:

- Comunicación constante con los gestores de la idea de negocio, para mantener informado al equipo del estado y avance del proyecto, así como su direccionamiento
- Direccionamiento de los equipos de trabajo, mediante la motivación y liderazgo de todos los colaboradores que trabajaran para el proyecto.
- Orientar y controlar, mediante medición y evaluación las actividades de sus subordinados que garantice la competitividad y rentabilidad del proyecto.

- Toma de decisiones que dirijan el rumbo de la empresa hacia sus objetivos
- Será el vocero y representante del proyecto ante otras entidades, ya sean gubernamentales, autoridades locales o nacionales, medios de comunicación y en general ante todos los stakeholders del proyecto.

Asistente Administrativo: Básicamente su labor consistirá en apoyar a la gerencia ante el vasto volumen de trabajo que se tendrá, sus roles y responsabilidades serán:

- Supervisar y ejecutar el trabajo administrativo que la gerencia decida asignarle.
- Redactar y enviar los comunicados a las diferentes coordinaciones
- Ejecutará trabajos de archivo, cálculo, por medio informático y/o físico.
- Hacer seguimiento a los gastos y presupuestos junto con la gerencia.
- Llevará nómina y seguridad social de los empleados directos (gerente y si mismo), así como corroborar seguridad social de los tercerizados.
- Revisará los pagos contra cada labor del proyecto.
- Hará seguimiento y control de los fondos de funcionamiento, cuentas, alquileres, y demás asignaciones de la gerencia.
- Informará a la gerencia de manera oportuna las obligaciones monetarias del proyecto
- Realizara registro contable
- Controlará los avances otorgados a las diferentes coordinaciones para cubrir gastos de urgencia.
- Seguimiento y control de caja menor
- Tramites de verificación presupuestal
- Elaborará órdenes de pago y su respectiva solicitud de autorizaciones
- Conciliaciones bancarias

- Elaboración de informes periódicos de las actividades realizadas.

Coordinador de Marketing y Ventas: Esta labor es tercerizada, y el costo de nómina de este profesional está incluido en el rubro por ventas y marketing de la empresa contratista que efectuara dicha tarea. Su función principal será, ser el puente de enlace entre el departamento y la gerencia; dentro de sus roles y responsabilidades están:

- Desarrollo y análisis del mercado
- Identificación de clientes potenciales
- Estrategias de ventas y publicidad
- Será el vocero y directo responsable del departamento
- Reportes periódicos y sistemáticos de todo lo concerniente a su departamento ante la gerencia.
- En general toda la coordinación del departamento que garantice la obtención de los resultados del proyecto.

Coordinador de Construcción e Ingeniería: Al igual que en el cargo anterior, esta labor es tercerizada, y el costo de nómina de este profesional está incluido en el rubro por construcción de la empresa constructora que efectuara dicha tarea. Su función principal será, ser el puente de enlace entre el departamento y la gerencia; dentro de sus roles y responsabilidades están:

- Gestión del servicio de la constructora ante la gerencia del proyecto.
- Garantizar el cumplimiento de los parámetros de calidad, homologación y eficiencia de la constructora

- Aprobar y asegurar las políticas, procedimientos y atribuciones de cada ente o persona que involucrados en el desarrollo de la actividad.
- Cumplimiento inequívoco del plan de manejo ambiental (PMA)
- Asegurar el cumplimiento de normas de seguridad industrial, así como el correcto uso de los elementos de protección personal de cada trabajador.
- Gestionar el cumplimiento del plan de contrataciones del personal del departamento
- Verificar el total cumplimiento de las obligaciones contractuales de la constructora y en general del proyecto, con lo referente a su departamento
- Reportes periódicos y sistemáticos de todo lo concerniente a su departamento ante la gerencia.
- En general toda la coordinación del departamento que garantice la obtención de los resultados del proyecto.

Asesor Legal: Esta labor también es tercerizada, pero se le pagara directamente al abogado como freelance; dentro de sus roles y responsabilidades están:

- La idea es que tenga una actuación proactiva, evitando los posibles problemas jurídicos que puedan ocurrir
- Garantizara el cumplimiento de la legalidad del proyecto en todos los aspectos
- Asesorara la constitución, gestión y disolución del proyecto
- Defenderá los intereses del proyecto en todo tipo de procedimientos judiciales.
- Analizara y resolverá los posibles problemas legales que pueda incurrir el proyecto con sus contratos, convenios y normas legales

- Emitirá los respectivos informes jurídicos ante la gerencia de los distintos departamentos del proyecto.
- Apoyará en la Negociación y redactará los contratos celebrados por y para el proyecto.
- Asesorara en lo concerniente a la materia fiscal, como declaraciones y en general todo tipo de obligaciones fiscales y tributarias.
- Asesorara la gestión de derechos de propiedad intelectual e industrial.
- Participación activa en todas las negociaciones laborales.
- Asesoramiento en derecho empresarial

Interventor: Esta labor también es tercerizada, pero se le pagara directamente al ingeniero y/o Arquitecto como freelance, dentro de sus roles y responsabilidades están:

- Controlar, Seguir y apoyar el desarrollo del contrato de Construcción e Ingeniería.
- Garantizar el cumplimiento estricto de políticas, normas, y regulaciones de la actividad.
- Hacer cumplir todas y cada una de las cláusulas del contrato de Construcción e Ingeniería.
- Suscripción de las diferentes actas
- Elaborar ficha técnica del contrato
- Recomendar ajustes y/o modificaciones que requiera el contrato en materia de plazos, cumplimiento o cualquier otro aspecto.
- Atender y resolver toda consulta sobre omisiones, errores, o divergencias en planos o especificaciones técnicas
- Determinar la necesidad de ejecutar obras, tareas o labores adicionales a lo inicialmente presupuestado
- Aprobar o rechazar el planeamiento de obras temporales.

- Exigir el cumplimiento de la normatividad de seguridad industrial
- Verificar y certificar la medición y cómputo de materiales, obra ejecutada, valores, reajustes, precios, etc.
- Exigir el cumplimiento estricto del plan de manejo ambiental (PMA)
- Vigilar que el contratista cumpla con toda la normatividad legal
- Garantizar la oportuna entrega de obra y su calidad.
- Reportes periódicos y sistemáticos de todo lo concerniente a su departamento ante la gerencia

Inversión y gasto organizacional (Son propios de la Gerencia y el área administrativa, financiera y la gestión del recurso humano)

A pesar que este proyecto es de una envergadura económica considerable, los costos organizacionales no son elevados, esto debido a la estrategia que hemos planteado de Tercerizar el “Core” del negocio, así pues, los gastos e inversiones de la organización del proyecto están dados por:

Tabla 17: *Costos organizacionales*

INVERSION	MONTO
Constitución	450.000
Compra de Muebles y enseres	4.000.000
Compra de Software	5.000.000
Compra de Útiles de Cafetería y Aseo	800.000
	10.250.000

GASTO	MONTO
Gastos de instalación	1.500.000
Gastos de Papelería	400.000
Gastos de Transporte y desplazamiento	300.000
	2.200.000

Fuente: Elaboración propia

5.3. Aspectos legales

5.3.1. Requerimientos legales para el inicio del proyecto

Nombre de la empresa: Promotora reservas de Santa Bárbara.

Tipo de sociedad: Sociedad por acciones simplificada.

Constitución: Documento privado + Inscripción cámara de comercio

Socios: Mínimo 1

Administración: Se define libremente

Capital: Acciones de igual o diferente valor, negociables, es posible establecer privilegios económicos o políticos. Dividido en Autorizado, suscrito y pagado

Pago: Libremente en los primeros 2 años

Responsabilidad: Responsabilidad limitada hasta el monto de los aportes

Apertura de cuenta: Entidad financiera

Documento privado de constitución o escritura pública (ver anexo 8) el costo de inscribir esta escritura pública ante la Cámara de Comercio es de 0,7 % del valor declarado en activos tomaremos como activos base de 1.000.000 el valor a pagar para constitución de matrícula es 81.000 contando con el formulario de inscripción.

Inscripción en registro mercantil: se presentan los siguientes documentos a la cámara de comercio para formalizar la inscripción, Original de documentos de identidad de cada uno de los 3 socios de la promotora, presentación de RUT, diligenciamiento del formulario de inscripción en cámara de comercio de Bogotá RUES (Cámara de Comercio de Bogotá, 2017)

5.3.2. Marco jurídico del proyecto edificio reservas de santa bárbara

- Carta catastral
- Certificado de suelos o lineamiento en planeación municipal
- Certificado de tradición no menor a tres meses
- Planos arquitectónicos
- Cálculos estructurales
- Estudios de suelos
- Estudios complementarios, si se necesitan: movilidad, vulnerabilidad geología etc.
- Paz y salvo predial

Una vez he presentado todos los documentos antes mencionados Golden House.S.A.S procede a pedir autorización formal para emitir facturación con la finalidad de formalizar las ventas de los apartamentos, pasos a seguir:

- Diligenciar formulario número 3230 para dar inicio a las actividades de facturación
- Se debe tener en cuenta las fechas y plazos estipulados para presentación de impuestos tales como:
 - Impuestos Mensuales
 - IVA: Impuesto al valor agregado

El IVA será del 5% a partir de 2018 de acuerdo a la nueva reforma tributaria sobre el valor de las ventas, Las promesas de compraventa de propiedades no pagarán IVA, porque el IVA se pagará cuando se concrete la compra, es decir, al momento de la firma de la escritura de venta, por el precio total de la venta, independiente que se hayan pagado anticipos del precio al momento de firmar la promesa o en otro momento anterior a la firma de la escritura definitiva. Por ejemplo, si el precio total es de 100 pesos, pero se anticiparon 20 al momento de la promesa, la factura debe emitirse por el total de 100 pesos y no por los 80 que quedaban por pagar.

Hay que tener en cuenta que los intereses de los créditos hipotecarios no pagan IVA.

(Reformatributaria.gob, 2016)

- PPM: Pagos provisionales mensuales: es proceso voluntario si la empresa desea provisionar mensualmente los pagos que corresponde realizar anuales con la finalidad de no impactar el flujo de caja significativamente
- Retenciones y honorarios 11% tarifa a aplicar en retención de horario de personal que presten servicios en la base de retención Por Servicios: 127.000 y Por Compras:860.000

- Impuestos Anuales
- Declaración de renta, impuesto predial 34% año 2017 y 33% para el año 2018

5.3.3. Aspectos laborales

Solo se manejará contrato a término indefinido (3 años) para las personas que hacen parte del área administrativa de Golden House s.a.s se estimó factor prestacional sobre el 49%, esto debido a que toda la parte la construcción será tercerizada y adicional se liquidará todo cuando culmine la construcción y venta de los 24 apartamentos

5.3.4. Seguros

La promotora Golden House brinda a sus inversionistas y a sus clientes una mayor seguridad con las pólizas de protección adquiridas:

- Seguro de responsabilidad civil seguro adquirido con MAPFRE Protege al asegurado de las reclamaciones por las lesiones corporales que sufran los trabajadores en accidentes de trabajo por actuaciones negligentes del empresario y de las que sea civilmente responsable. Igualmente, cubre la responsabilidad civil derivada de los accidentes sufridos por otros contratistas, subcontratistas propios o ajenos y personal dependiente de todos ellos. (MAPFRE, 2017) valor del seguro 1% sobre el valor de la construcción.
- Seguro de accidentes de convenio: **garantías y capitales** son las que establezca el convenio por el que se rige la empresa y que es el indicado a la Compañía en el momento de contratar, en los vencimientos de la póliza se actualiza automáticamente si el convenio ha registrado modificación.

Las más habituales son:

- Fallecimiento por accidente laboral, no laboral o enfermedad profesional.
- Incapacidad permanente parcial por accidente laboral, no laboral o enfermedad profesional.
- Incapacidad permanente absoluta por accidente laboral, no laboral o enfermedad profesional.
- Incapacidad permanente total por accidente laboral, no laboral o enfermedad profesional.
- Gran invalidez por accidente laboral, no laboral o enfermedad profesional.
- Asistencia sanitaria por accidente.
- Incapacidad temporal por accidente.
- Seguro decenal: Seguro obligatorio para vivienda nueva protege el patrimonio vivienda de los habitantes dueños y de los alrededores. (Liberty Seguros, 2017)
- Seguro de responsabilidad civil, es un seguro que deben tener todas las empresas, con independencia del sector en el que trabajen. También es obligatorio para empresas constructoras. Es un seguro destinado a cubrir todo tipo de accidente o reclamación relacionado con la propia actividad empresarial y que afecte a terceros. Al tratarse de empresas de construcción cubre cualquier accidente o perjuicio frente a terceros durante el desarrollo de las obras (vecinos o espacios comunes, por ejemplo).
- El seguro de accidentes de convenio, es aquel seguro necesario para cubrir eventuales accidentes laborales que se produjeran durante el desarrollo de la obra, o como consecuencia de la misma.

De una empresa de construcción se prevé que contará con trabajadores por cuenta propia y/o trabajadores por cuenta ajena, de ahí la obligatoriedad de tener un seguro de

accidentes que respete las disposiciones del convenio general del sector de la construcción. Además, debe respetar los convenios específicos de profesiones o gremios en el caso de que parte del personal esté amparado por un convenio que mejora las condiciones del convenio general de la construcción. (CRL Seguros, 2016)

- El seguro decenal, es un seguro específico para el sector de la construcción con el que deben contar constructoras, promotoras inmobiliarias o trabajadores autónomos que realicen obra nueva o rehabilitación de edificios. Este seguro está pensado para proteger al dueño final de la obra frente a daños materiales por vicio o defecto de la construcción y se extiende hasta diez años desde el momento en el que el edificio se construyó o desde que se realizaran las obras de rehabilitación.

Este es uno de los seguros obligatorios para empresas constructoras, pero también es recomendable contar con él cuando la obra es una autopromoción inmobiliaria, ya que evitará muchos problemas y facilitará el proceso de obtención de hipotecas o créditos, así como una posterior venta del inmueble.

Contratar los seguros obligatorios para empresas constructoras evita sanciones y multas, pero también es una buena forma de estar protegidos frente a eventualidades propias del sector y de los trabajos. Por ello, aunque la mayor parte de las empresas aseguradoras ofrecen la posibilidad de contratar seguros obligatorios con ellas, antes de elegir los seguros obligatorios por ley, es recomendable comparar el producto y las coberturas que incluyen diferentes seguros, para firmar aquel que mejor se ajuste a las necesidades propias de la empresa (CRL Seguros, 2016).

6. Financiero

6.1. Definición de las variables macroeconómicas

La nueva reforma tributaria, que entra en vigencia a partir del 1 de enero de 2018 genera protección a la vivienda de interés social, fomentando aumento de la construcción aclarando que es parte fundamental del crecimiento en la economía colombiana, la venta de vivienda nueva que supere 26800 UVT (unidad de valor tributario) equivalente a 846.595.000, generan IVA del 5 % (ESPECTADOR, 2017).

El impuesto de ICA no aplica para la venta de vivienda nueva en la ciudad de Bogotá puesto que está exento (DELOITTE, 2017).

De acuerdo al boletín técnico del DANE en índice de precios de vivienda nueva es una investigación estadística que permite medir la variación porcentual promedio de los precios de venta de la vivienda nueva en proceso de construcción y/o hasta la última unidad vendida. El último informe tomado por el DANE III semestre de 2017 refleja los siguientes resultados:

Tabla 18: *Índice de precios de vivienda nueva*

Período	Total	Total		
		Apartamentos	Casas	
2007	I	5,09	5,24	4,05
	II	4,14	4,20	3,69
	III	5,71	6,00	3,52
	IV	1,96	2,04	1,39
2008	I	2,12	1,81	4,40
	II	3,38	3,60	1,63
	III	4,38	4,65	2,04
	IV	3,65	3,54	4,08
2009	I	1,60	1,70	0,76
	II	1,48	1,67	-0,20
	III	1,62	1,12	5,93
	IV	0,65	0,95	-1,85
2010	I	2,29	2,23	3,11
	II	1,89	1,78	2,70
	III	3,23	3,51	0,40
	IV	1,54	1,75	-0,34
2011	I	2,80	2,60	5,10
	II	2,02	2,03	1,35
	III	2,41	2,70	-0,56
	IV	2,18	2,22	0,94
2012	I	2,58	2,80	0,75
	II	3,50	3,33	5,48
	III	2,33	2,39	1,46
	IV	2,47	2,37	2,66
2013	I	2,98	3,00	2,62
	II	3,69	3,34	7,03
	III	1,89	1,75	3,89
	IV	1,66	1,84	-2,28
2014	I	4,58	4,37	5,55
	II	1,54	1,47	3,19
	III	1,19	0,66	6,01
	IV	1,88	1,91	1,20
2015	I	2,37	2,36	2,49
	II	1,37	1,39	1,15
	III	1,46	1,49	0,96
	IV	1,52	1,46	2,41
2016	I	2,31	2,38	1,39
	II	2,23	2,21	2,57
	III	2,16	2,15	2,36
	IV	1,37	1,30	2,42
2017	I	1,81	1,78	2,34
	II	1,20	1,11	2,69
	III	2,05	2,06	1,95

Fuente: DANE – IPVN

Fuente: (DANE, 2017) recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipvn/bol_IPVN_IIItrim17.pdf pag4

Lo anterior refleja una disminución en 0,11 puntos porcentuales respecto al año 2016, cifra que aumento en el último trimestre del año 2017 cuando los precios de vivienda subieron un 5,6%

Al analizar por estrato socioeconómico se encontró según información del DANE con base en los 7 principales municipios de Colombia (Medellín, Barranquilla, Bogotá, Armenia, Pereira, Bucaramanga, Cali, Cartagena) que Bogotá en estrato alto tuvo un incremento de participación en 7,48%.

Tabla 19: *IPVN . Variaciones anuales, por estratos socioeconómicos según municipio III trimestre 2017*

Municipios	Total municipio	Estratos socioeconómicos		
		Bajo	Medio	Alto
Medellín	6,95	5,86	9,42	6,41
Barranquilla	4,81	-6,13	7,92	4,62
Bogotá	3,46	-15,40	9,55	7,48
Armenia	9,59	9,01	6,84	10,88
Pereira	15,62	6,59	-2,09	25,86
Bucaramanga	4,76	25,90	6,66	-5,63
Cali	15,30	9,64	7,65	17,69
Cartagena	5,78	(-)	(-)	(-)
Manizales	11,03	(-)	(-)	(-)
Popayán	11,56	(-)	(-)	(-)
Neiva	11,57	(-)	(-)	(-)
Villavicencio	-0,17	(-)	(-)	(-)
Pasto	21,68	(-)	(-)	(-)
Cúcuta	19,46	(-)	(-)	(-)
Ibagué	3,80	(-)	(-)	(-)

Fuente: (DANE, 2017) recuperado de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipvn/bol_IPVN_IIItrim17.pdf pg15

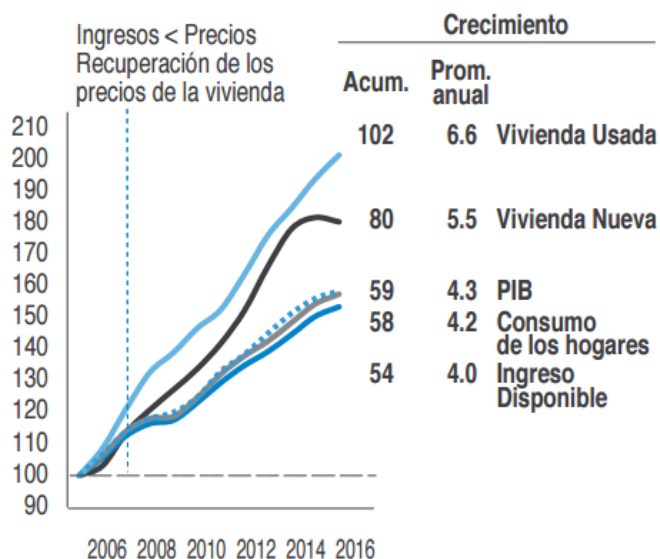


Ilustración 11: Índices de precios e ingresos en Colombia

Fuente: (Banco de Occidente, 2016) recuperado de <https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/wcm/connect/banco-occidente/f8411dc4-0d99-47aa-956e-6b9074920976/INFORME-ESPECIAL-BANCO-OCCIDENTE-2016.pdf?MOD=AJPERES>

ANIF maneja un indicador de asequibilidad construido para determinar la capacidad de los hogares colombianos para adquirir vivienda este es generado por la ecuación de ingresos de colombianos sobre el precio de la vivienda incluyendo el costo de los préstamos hipotecarios, como base se toma estrato medio (10 SML) y estratos altos (20 SML),

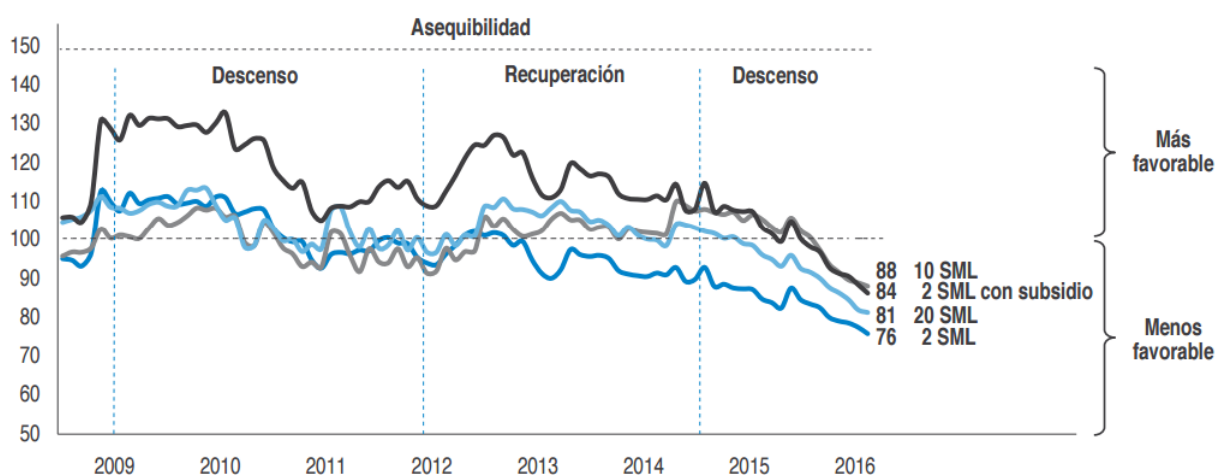


Ilustración 12: Índice Anif de Adquisición de Vivienda

Fuente: (Banco de Occidente, 2016) <https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/wcm/connect/banco-occidente/f8411dc4-0d99-47aa-956e-6b9074920976/INFORME-ESPECIAL-BANCO-OCCIDENTE-2016.pdf?MOD=AJPERES>

6.2. Presupuesto de ingresos y egresos

6.2.1. Ingresos

Tabla 20: *Ingresos*

ETAPAS DEL PROYECTO	BALANCE ACUMULADO DE	ACTIVIDADES	INGRESO
1 Start-Up del Proyecto	\$6.000.000.000	Apertura fideicomiso en fondo de inversion Accival Vista Acciones y valores s.a (p)	\$ 60.000.000
		Descuento por administracion de los fondos	
		Costos comerciales por venta de Bonos de Participacion	
		Publicidad	
		Marketing	
		Recaudo de capital de inversionistas (venta de Bonos)	\$ 5.940.000.000
		Descuento por administracion de los fondos	
2 Adquisición de Predios	\$13.259.166.667	Compra predios	
		Diseños arquitectonicos e Ingenieria de Detalle	
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	\$ 13.259.166.667
		Pago Impuestos y Permisos	
3 Start-Up Construccion	\$0	Preparacion de terreno	
		Estructuras de cimentacion	
		Estructuras en concreto	
		Apartamento Modelo y Sala de Ventas	
4 Start-Up Venta Apartamentos	\$15.206.787.458	Pagos Administrativos	
		Costos comerciales por venta de Apartamentos	
		Publicidad	
		Marketing	
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	\$ 15.206.787.458
5 Ejecucion de Construccion	\$4.246.564.875	Muros, Pisos y Enchapes	
		Acabados puertas y ventanas	
		Instalaciones Elctricas	
		Instalaciones Hidro-sanitarias	
		Instalaciones de gas	
		Areas y equipamiento de bienestar	
		Alquiler equipos	
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	\$ 4.066.564.875
		Interventoria	
		Rentabilidad del fondo de inversion	\$ 180.000.000
		GMF fondo de inversion	
		Retencion en la fuente fondo de inversion	
6 Cierre & Liquidacion del proyecto.	\$0	Post-venta	
		Reparaciones y saneamientos a terceros	
7 Devolucion de la inversion inicial a los accionistas	\$0	Devolucion de la inversion inicial a los accionistas	
			\$38.712.519.000

Fuente: Elaboración propia

6.2.2. Egresos

Tabla 21: *Egresos*

ETAPAS DEL PROYECTO	BALANCE ACUMULADO DE	ACTIVIDADES	EGRESO
1 Start- Up del Proyecto	\$142.448.000	Apertura fideicomiso en fondo de inversion Accival Vista Acciones y valores s.a (p)	;
		Descuento por administracion de los fondos	\$600.000
		Costos comerciales por venta de Bonos de Participacion	\$77.448.000
		Publicidad	\$2.000.000
		Marketing	\$3.000.000
		Recaudo de capital de inversionistas (venta de Bonos)	;
		Descuento por administracion de los fondos	\$59.400.000
2 Adquisición de Predios	\$7.030.000.000	Compra predios	\$6.000.000.000
		Diseños arquitectonicos e Ingenieria de Detalle	\$350.000.000
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	;
		Pago Impuestos y Permisos	\$680.000.000
3 Start- Up Construccion	\$3.877.553.300	Preparacion de terreno	\$176.678.000
		Estructuras de cimentacion	\$1.303.797.000
		Estructuras en concreto	\$2.347.078.300
		Apartamento Modelo y Sala de Ventas	\$50.000.000
4 Start- Up Venta Apartamentos	\$1.935.069.190	Pagos Administrativos	\$855.000.000
		Costos comerciales por venta de Apartamentos	\$860.069.190
		Publicidad	\$100.000.000
		Marketing	\$120.000.000
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	;
5 Ejecucion de Construccion	\$10.545.815.464	Muros, Pisos y Enchapes	\$2.296.342.000
		Acabados puertas y ventanas	\$2.159.800.000
		Instalaciones Eelctricas	\$415.988.000
		Instalaciones Hidro-sanitarias	\$236.146.800
		Instalaciones de gas	\$126.600.000
		Areas y equipamiento de bienestar	\$615.400.000
		Alquiler equipos	\$225.600.000
		Recaudo de capital por venta de Apartamentos	;
		Interventoria	\$80.000.000
		Impuesto de renta	\$4.382.918.664
		Rentabilidad del fondo de inversion	;
GMF fondo de inversion	\$720.000		
Retencion en la fuente fondo de inverion	\$6.300.000		
6 Cierre & Liquidacion del proyecto.	\$110.000.000	Post-venta	\$50.000.000
		Reparaciones y saneamientos a terceros	\$60.000.000
7 Devolucion de la inversion inicial a los accionistas	\$10.000.000.000	Devolucion de la inversion inicial a los accionistas	\$10.000.000.000
			\$33.640.885.954

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22: *Venta de apartamentos*

VENTA APARTAMENTOS sin i venta de apartamentos con iva		
	32.532.519.000,00	\$ 34.159.144.950
costo total	\$	19.250.947.290,00
IVA	\$	1.626.625.950,00
ganancia antes tax	\$	13.281.571.710,00
tax	\$	4.382.918.664,30
Ganan despues tax	\$	8.898.653.046
Ganancia/Socio	\$	44.493.265
% de ganancia		48%
	\$	14.493.265 c/u
otros ingresos	\$	180.000.000
retencion	\$	6.300.000
gmf	\$	720.000
ganancia neta oi	\$	172.980.000
total ganancias	\$	9.071.633.046
ganancia /socio	\$	45.358.165
% de ganancia		51% c/u
	\$	15.358.165

Fuente: elaboración propia,

6.3. Flujo de caja

Se elabora el flujo de caja al presente proyecto, con la finalidad de informar a los inversionistas de la Tasa interna de oportunidad y el valor presente del dinero que están inyectado en promotora reservas de santa bárbara; al igual que un flujo de caja libre que permita identificar después de regresar el dinero invertido cual fue la rentabilidad exacta antes de culminar la entrega total de apartamentos al comprador final.

6.3.1. Flujo de caja del proyecto

Tabla 23: Flujo de caja del Efectivo

ETAPAS DEL PROYECTO	BALANCE ACUMULADO DE	ACTIVIDADES	INGRESO	EGRESO	TIEMPO EN MESES																																	
					13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33													
1 Start-Up del Proyecto	\$6,000,000.00	Apertura fideicomiso en fondo de inversión Accival Vista Acciones y valores s.a (p)	\$	60,000.00																																		
		Descuento por administración de los fondos		\$600,000.00																																		
		Costos comerciales por venta de Bonos de Participación		\$77,448,000.00																																		
		Publicidad		\$2,000,000.00																																		
		Marketing		\$3,000,000.00																																		
2 Admisión de Predios	\$13,259,166.66	Recudo de capital de inversionistas (venta de Bonos)	\$	5,940,000.00																																		
		Descuento por administración de los fondos		\$59,400,000.00																																		
		Compra predios		\$6,000,000.00																																		
		Diseños arquitectonicos e Ingeniería de Detalle		\$350,000.00																																		
		Recudo de capital por venta de Apartamentos	\$	13,259,166.66																																		
3 Start-Up Construcción		Pago Impuestos y Premios		\$680,000.00																																		
		Preparación de terreno		\$176,678,000.00																																		
		Estructuras de cimentación	\$0	\$1,303,797,000.00																																		
		Estructuras en concreto		\$2,347,078,300.00																																		
4 Start-Up Venta Apartamentos	\$15,206,787.48	Apartamento Modelo y Sala de Ventas		\$800,000.00																																		
		Pagos Administrativos		\$855,000.00																																		
		Costos comerciales por venta de Apartamentos		\$860,069,199.00																																		
		Publicidad		\$100,000,000.00																																		
		Marketing		\$120,000,000.00																																		
5 Ejecución de Construcción	\$4,246,564.875	Recudo de capital por venta de Apartamentos	\$	4,066,564.875																																		
		Muros, Pisos y Enchapés		\$2,296,342,000.00																																		
		Acabados puertas y ventanas		\$2,159,800,000.00																																		
		Instalaciones Electricas		\$415,988,000.00																																		
		Instalaciones Hidro-sanitarias		\$236,146,800.00																																		
		Instalaciones de gas		\$126,600,000.00																																		
		Areas y equipamiento de bienestar		\$615,400,000.00																																		
		Alquiler equipos		\$225,600,000.00																																		
		Impuesto de renta		\$4,282,918,664.00																																		
		Retabilidad del fondo de inversion	\$	180,000.00																																		
		6 Cierre & Liquidación del proyecto		CMF fondo de inversion		\$720,000.00																																
Retencion en la fuente fondo de inversion				\$6,300,000.00																																		
7 Devolucion de la inversion inicial a los accionistas	\$0	Post-venta		\$50,000.00																																		
		Reparaciones y saneamientos a terceros		\$60,000.00																																		
Flujo de caja de efectivo		Devolucion de la inversion inicial a los accionistas		\$10,000,000.00																																		
				\$38,712,519,000.00																																		

Elaboración: fuente propia

7. Conclusiones.

Se analizó y evaluó mediante una investigación de mercado, la demanda, la competencia y se estableció una estrategia comercial de la promotora

Se definió el sistema constructivo, estableciendo el tamaño, la localización, los recursos y los costos. Así mismo se definió el manejo ambiental

Se concluye que el proyecto es viable porque el análisis financiero arroja un VPN (Valor Presente Neto) positivo con una tasa interna de oportunidad (TIO) de 20% superior a la esperada por el mercado, como resultado se obtiene una tasa interna de retorno (TIR) de 36,79% E.A que hace atractiva la inversión en el proyecto Reservas de Santa Bárbara.

Este proyecto aportara innovación sostenible lo cual lo cual muestra compromiso con el medio ambiente y nos deja como pioneros al implementar esta nueva tecnología de Edificios Inteligentes.

La ubicación del edificio Reservas de Santa Bárbara aporta una gran fortaleza al proyecto por contar con excelentes vías de acceso y estar rodeado de los principales centros comerciales de la ciudad de Bogotá

Se identifica en el análisis de la demanda que los precios para compra de apartamentos estrato 6 se encuentran estables sin superar el valor ofertado lo que favorece la realización del proyecto.

Por los puntos anteriores, concluimos que este trabajo es una gran oportunidad para inversionistas y para compradores de vivienda en estrato 6 de Bogotá.

Referencias Bibliográficas

Anzola, L. S. (15 de diciembre de 2014). *http://www.eldiplo.info*. Recuperado el 2017, de <http://www.eldiplo.info/portal/index.php/1851/item/706-contexto-antecedentes-y-pron%C3%B3stico-colombia-la-burbuja-inmobiliaria>

Asociación de fiduciarias de Colombia. (2017). *www.asofiduciarias.org.co*. Obtenido de <https://www.asofiduciarias.org.co/index.php/educacion-financiera/fondos-de-inversion-colectiva>

Banco de la República. (2016). *www.banrep.gov.co*. Recuperado el 2017, de www.banrep.gov.co/es/taxonomy/term/7862+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=co

Banco de la República. (1 de Marzo de 2017). *Informe sobre inflación*. Obtenido de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/isi_dic_2016.pdf

Banco de occidente. (1 de diciembre de 2016). *https://www.bancodeoccidente.com.co*. Obtenido de Analisis macroeconomico y sectorial: <https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/wcm/connect/banco-occidente/f8411dc4-0d99-47aa-956e-6b9074920976/INFORME-ESPECIAL-BANCO-OCCIDENTE-2016.pdf?MOD=AJPERES>

Banco de Occidente. (30 de Diciembre de 2016). *https://www.bancodeoccidente.com.co*. Obtenido de <https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/wcm/connect/banco-occidente/f8411dc4-0d99-47aa-956e-6b9074920976/INFORME-ESPECIAL-BANCO-OCCIDENTE-2016.pdf?MOD=AJPERES>

BBVA. (2017). *Estudio Situacion Inmobiliaria 2017*. Bogota : FRevista Portafolio .

Borrero, O. (1 de junio de 2010). <https://www.institutodeestudiosurbanos.info>. Obtenido de <https://www.institutodeestudiosurbanos.info/descargasdocs/actividades-academicas/gestion-del-suelo-area-metropolitana-fase-2-2011/proyectos-urbanos-y-politicas-de-suelo/minicurso-6-avaluos-y-gestion-del-suelo/1199-metodos-de-valorizacion-borrero-oscar-201>

CAMACOL. (9 de diciembre de 2016). <https://camacol.co>. Obtenido de BALANCE Y PERSPECTIVAS DEL SECTOR EDIFICADOR : <https://camacol.co/internas/balance-y-perspectivas-del-sector-edificador-2016-2017-%C2%BFc%C3%B3mo-la-construcci%C3%B3n-de>

CAMACOL. (2 de marzo de 2017). <http://camacol.co>. Recuperado el marzo de 2017, de http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/Informe%20Econ%C3%B3mico_JDN%20mar%202017%20%28ECH%29_VF.pdf

Camara de comercio de Bogotá. (2017). <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>. Recuperado el marzo de 2017, de <http://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>

Cámara de Comercio de Bogotá. (31 de 3 de 2017). <http://www.ccb.org.co>. Obtenido de <http://www.ccb.org.co>: <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-persona-natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio>

Constructora Bolívar. (2017). <http://www.constructorabolivarbog.com>. Obtenido de http://www.constructorabolivarbog.com/quienes_somos

Constructora Cusezar. (2017). <https://www.cusezar.com>. Obtenido de

<https://www.cusezar.com/nosotros>

Constructum Constructora Inmobiliaria. (2017). <http://www.constructum-ec.com>. Obtenido de

<http://www.constructum-ec.com/index.php/about/empresa>

Corficolombia. (2016). Marco del Foro de Proyecciones Economicas. *Marco del Foro de*

Proyecciones Economicas en Colombia para el 2017. Bogota.

CRL Seguros. (9 de diciembre de 2016). <https://www.c-r-l.es>. Obtenido de Blog mensual:

<https://www.c-r-l.es/seguros-obligatorios-empresas-constructoras/>

DANE. (22 de diciembre de 2016). <http://www.dane.gov.co>. Obtenido de

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib_const/Bol_ieac_IIItrim16.pdf

DANE. (22 de Diciembre de 2017). <http://www.dane.gov.co>. Recuperado el 2016, de

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib_const/Bol_ieac_IIItrim17.pdf

DANE. (2017). <http://www.dane.gov.co>. Obtenido de

[http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-](http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-de-la-vivienda-nueva-ipvn)

[precios-de-la-vivienda-nueva-ipvn](http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-de-la-vivienda-nueva-ipvn)

DANE. (22 de noviembre de 2017). www.dane.gov.co. Obtenido de Boletin tecnico- Indicdores economicos de la construccion:

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib_const/Bol_ieac_IIItrim17.pdf

pg 5

DELOITTE. (2017). WWW.DELOITTE.COM. Obtenido de

<https://www2.deloitte.com/cl/es/pages/tax/articles/cl-tax-property-tax.html>

- El espectador. (16 de mayo de 2014). <https://www.elespectador.com>. Obtenido de <https://www.elespectador.com/noticias/bogota/momento-comprar-vivienda-articulo-492657>
- El Tiempo. (12 de noviembre de 2015). <http://www.eltiempo.com>. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16428127>
- El Tiempo. (8 de febrero de 2016). <http://www.eltiempo.com>. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16503596>
- ESPECTADOR, E. (1 de FEBRERO de 2017). *WWW.ELESPECTADOR.COM*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/noticias/economia/construccion-salio-bien-librada-reforma-tributaria-articulo-677827>
- FEDELONJAS. (28 de 02 de 2017). www.fedelonjas.org.co. Obtenido de www.fedelonjas.org.co
- Finanzas Personales. (2016). Recuperado el 2017, de <http://www.finanzaspersonales.com.co>: <http://www.finanzaspersonales.com.co/ahorro-e-inversion/articulo/aumenta-oferta-inmuebles-para-arriendo-venta-estratos-altos/43794>
- Finca Raiz.com.co. (enero de 2017). www.fincaraiz.com.co. Recuperado el febrero de 2017, de <https://www.fincaraiz.com.co/perspectivas-del-sector-inmobiliario-para-2017-noticia-718.aspx>
- Garcia, L. (nov de 2015). <http://wiki.neotropicos.org>. Obtenido de <http://wiki.neotropicos.org>: http://wiki.neotropicos.org/index.php?title=Imagen:Formato_interventoria.png
- Gonzalez Pizano Construcciones. (2017). <http://www.gonzalezpizano.com>. Obtenido de <http://www.gonzalezpizano.com/la-empresa.html>

<https://www.significados.com>. (2017). <https://www.significados.com>. Obtenido de <https://www.significados.com/stakeholder/>

Icono Urbano. (2017). <http://www.iconourbano.com.co>. Obtenido de <http://www.iconourbano.com.co/corporativo/trayectoria>

LCE Lean Construction Enterprise. (2017). <http://www.leanconstructionenterprise.com>. Obtenido de <http://www.leanconstructionenterprise.com/documentacion/historia-del-sector>

Liberty Seguros. (03 de 1 de 2017). <http://www.libertyseguros.es>. Obtenido de Seguro de accidentes de convenio: <http://www.libertyseguros.es/seguros-empresas/seguros-accidentes/accidentes-convenio>

Lonja de Bogota. (mayo de 2016). www.lonjadebogota.org.co. Obtenido de <http://www.lonjadebogota.org.co/page/index.php/publicaciones/lonja-post>

MAPFRE. (31 de 03 de 2017). <https://www.mapfre.es>. Obtenido de Seguro de responsabilidad civil - Coberturas: <https://www.mapfre.es/seguros/empresas/seguros-de-responsabilidad-civil/seguros-responsabilidad-civil-empresas/empresas/>

Martinez, M. R. (30 de diciembre de 2015). www.metrocuadrado.com. Obtenido de <http://www.metrocuadrado.com/noticias/especiales/los-barrios-mas-valorizados-de-bogota-764>

Metro Cuadrado. (1 de 4 de 2015). <http://www.metrocuadrado.com>. Obtenido de <http://www.metrocuadrado.com/noticias/especiales/los-5-barrios-mas-exclusivos-de-bogota-745>

Metro Cuadrado. (2017). <http://www.metrocuadrado.com>. Recuperado el 2017, de <http://www.metrocuadrado.com/noticias/noticias-y-tendencias/oikos-construyendo-futuro>

MINAMBIENTE. (2016). <http://www.minambiente.gov.co/>. Recuperado el 2017, de <http://www.minambiente.gov.co/>

MINAMBIENTE. (2017). <http://www.minambiente.gov.co>. Obtenido de <http://www.minambiente.gov.co/index.php/asuntos-ambientales-sectorial-y-urbana#>

MQA Consultoria de negocios. (Septiembre de 2016). www.mqa-bc.com. Recuperado el 2017, de www.mqa-bc.com/principales-desafios-sector-la-construccion-2017/+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=co

Periodico Dinero. (12 de Diciembre de 2017). <http://www.dinero.com>. Recuperado el Febrero de 2017, de <http://www.dinero.com/economia/articulo/constructores-esperan-crecer-en-2018-pese-a-grandes-retos/253252>

Periodico Portafolio. (20 de junio de 2011). <http://www.portafolio.co>. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/vivienda-estrato-alto-competencia-exclusividad-126108>

Periodico Portafolio. (01 de abril de 2015). <http://www.portafolio.co>. Recuperado el febrero de 2017, de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/panorama-vivienda-colombia-29374>

Periodico Portafolio. (26 de noviembre de 2017). <http://www.portafolio.co>. Recuperado el 2016, de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/panorama-vivienda-colombia-29374>

portafolio. (26 de Enero de 2017). *www.portafolio.com*. Obtenido de

<http://www.portafolio.co/mis-finanzas/vivienda/vivienda-en-colombia-comprar-alquilar-o-vender-502988>

Promonegocios.net. (1 de 12 de 2005). *www.promonegocios.net*. (Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., Pág. 208) Obtenido de Definicion de mercado:

<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html>

Redacción Digital BLU Radio. (28 de agosto de 2017). *https://www.bluradio.com*. Obtenido de

<https://www.bluradio.com/bogota/el-sueno-de-comprar-vivienda-en-bogota-151675>

Reformatributaria.gob. (2016). <http://reformatributaria.gob.cl/iva-en-materia-inmobiliaria/>.

Obtenido de <http://reformatributaria.gob.cl/iva-en-materia-inmobiliaria/>

Revista Dinero. (04 de marzo de 2015). <http://www.dinero.com>. Recuperado el 2017, de

<http://www.dinero.com/pais/articulo/dinamica-del-mercado-vivienda-colombia-para-2017/207399>

Revista Dinero. (04 de Septiembre de 2015). <http://www.dinero.com>. Recuperado el 2016, de

<http://www.dinero.com/edicion-impresacaratula/articulo/es-buen-momento-para-invertir-fondos-inmobiliarios/213093>

Revista Dinero. (05 de Enero de 2017). <http://www.dinero.com>. Recuperado el 2017, de

<http://www.dinero.com/economia/articulo/precios-de-la-vivienda-no-bajan-por-poca-oferta-segun-fitch/240614>

- Revista Dinero. (13 de 02 de 2017). <http://www.dinero.com>. Obtenido de <http://www.dinero.com/economia/articulo/crecimiento-de-los-sectores-economicos-en-colombia/241928>
- Rojas, O. G. (8 de febrero de 2016). <http://www.eltiempo.com>. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16503596>
- Sebastián Ávila, A. M. (Septiembre de 2015). <http://www.noticiasrcn.com>. Recuperado el 2017, de <http://www.noticiasrcn.com/nacional-bogota/esta-pasando-el-precio-vivienda-bogota>
- Secretaria Distrital de Planeacion. (2015). <http://www.sdp.gov.co>. Recuperado el 2017, de <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/.../DICE014-ViHoPePorEstrato-31122011.xls>
- Suarez, J. F. (noviembre de 2017). CINCO VARIABLES AVALAN COMPRA DE VIVIENDA EN EL 2018. *El colombiano*.

Anexos

Anexos A: Encuesta comprador

ENCUESTA - COMPRADOR

1. ¿Tiene usted vivienda propia?

Si

No

2. Al momento de adquirir vivienda prefiere

Casa

Apartamento

3. De los siguientes sectores cual le interesaría para la compra de su vivienda

Cedritos

Santa barbara

Unicentro

Santa ana

Suba

4. ¿Según sus preferencias o necesidades que área prefiere a la hora de adquirir su vivienda?

De 170 a 171 m²

De 110mt a 121 m²

De 90 a 109 m²

5. ¿De acurdo a su respuesta anterior indique cuanto estaría dispuesto a pagar por adquirir un apartamento?

De 500.000.000 a 600.000.000 millones

De 601.000.000 a 800.000.000 millones

De 801.000.000 a 900.000.000 millones

Más de 900.000.000 millones

6. ¿Señale de las siguientes características cuales considera prioritarias al momento de elegir un apartamento?

Cocina amplia, sauna y más de dos baños

Gimnasio, zonas verdes, zona bbq

Juegos para niños, gimnasio

Anexos B: Encuesta Inversionista

ENCUESTA - INVERSIONISTA

1. Le gustaría invertir en un proyecto inmobiliario en santa barbara (estrato 6) 

- Si
- No

2. Qué nivel de confianza siente al invertir en finca raíz (siendo 5 confianza alta y 1 no inspira confianza) 

- a. 5
- b. 4
- c. 3
- d. 2
- e. 1

3. Que rentabilidad desea obtener por su inversión 

- Menos del 10%
- Del 10 al 20%
- Del 20 al 25%
- Mas del 25%

4. ¿Cuánto tiempo puede esperar para ver el retorno de su inversión? 

- De 1 a 6 meses
- de 7 a 12 meses
- de 13 a 18 meses
- De 18 meses a 24 meses
- más de 24 meses

5. ¿Cuál es su profesión? 

- _____

6. ¿En qué tipo de sector trabaja? 

- Sector real
- Sector financiero

7. su decisión de inversión esta influenciada por que aspectos 

- Variación de dólar
- tasa representativa
- índices de inflación
- coyuntura de mercados
- entorno socio-cultural

8. Como inversionista de un proyecto valuado sobre 12.000.000.000 con una rentabilidad promedio de 20% a un horizonte de tres años cuál sería su aporte

- 
- a) De 50.000.000
 - b) De 51.000.000 hasta 100.000.000
 - c) De 101.000.000 hasta 150.000.000
 - d) Más de 150.000.000 millones

Fuente: Elaboración propia

Anexos C: Inicio de obra

Preliminares

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	Cant.	Vr. Unit.	Vr. Total
1	Replanteo de terreno	m2	966,00	7.000	6.762.000
2	Cerramiento terreno	m2	60,00	45.000	2.700.000
3	Excavacion terreno	m3	6.762,00	18.000	121.716.000
4	Retiro de escombros a mano	vj	250,00	150.000	37.500.000
5	instalacion Campamento	Gb	1,00	8.000.000	8.000.000
				TOTAL	176.678.000

Estructura cimentacion

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	Cant.	Vr. Unit.	Vr. Total
1	Excavacion de zapatas para columnas	m3	630,00	26.500	16.695.000
2	Muros de contecion	m2	938,00	786.000	737.268.000
3	Zapatas en concreto	m3	630,00	680.000	428.400.000
4	Base concreto pobre	m2	315,00	35.000	11.025.000
5	Vigas de amarre	ml	264,00	356.000	93.984.000
6	Rellenos compactados	m3	450,00	36.500	16.425.000
				TOTAL	1.303.797.000

Estructuras de concreto

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	Cant.	Vr. Unit.	Vr. Total
1	columnas en concreto	m3	288,00	676.000	194.688.000
2	Vigas de concreto	m3	403,20	676.000	272.563.200
3	Placas de estrepiso	m2	7.213,00	116.500	840.314.500
4	Replante terrenos	m2	966,00	8.500	8.211.000
5	Escaleras de concreto	tramo	16,00	4.300.000	68.800.000
6	Placa Tanques	m2	36,00	116.500	4.194.000
7	Piso de concreto de 0,15 cm	m2	966,00	8.600	8.307.600
8	Acero de refuerzo manufacturado	kg	250.000,00	3.800,00	950.000.000
				TOTAL	2.347.078.300

Fuente: Elaboración propia

Anexos D: Apertura de venta del proyecto -continuación de obra

ETAPAS	ACTIVIDAD	TIEMPO	INVERSION X 4 MESES	
4	venta de apartamentos	16 meses	salario comerciales	xxxx
	creacion sala de ventas		comision x venta de apto	0,50%
	Apartamento modelo		Pagos Administrativos	xxxx
	interventoria de la construccion		Gastos operacionales	xxxx
	pago de rentabilidad a inversionistas		Pago de Utilidades	xxxx

Muros, Pisos y Enchapes

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Replanteo areas	m2	4.000	7.500	30.000.000
2	Plantillas en mortero	m2	5.500	28.600	157.300.000
3	Piso andenes en concreto	m2	1.260	56.000	70.560.000
4	Mortero Impermeabilizado terraza	m2	1.250	34.500	43.125.000
5	Levante bloque para mamposteria	m2	9.800	56.000	548.800.000
6	Pañete muros apartamentos	m2	19.500	18.600	362.700.000
7	Dinteles sobre puertas y ventanas	ml	350	46.500	16.275.000
8	Dilataciones en muros	ml	3.560	6.500	23.140.000
9	Alfajias para ventanas	ml	170	42.600	7.242.000
10	Aplicación estuco y pintura 3 manos a paredes	m2	14.200	17.600	249.920.000
11	Aplicacion graniplast patios culatas	m2	960	27.000	25.920.000
12	Enchape baños	m2	1.750	54.000	94.500.000
13	Enchape cocinas	m2	1.250	46.000	57.500.000
14	Combo sanitario baños servicio + acce.	ud	24	380.000	9.120.000
15	Combo sanitario baños + acce.	ud	40	960.000	38.400.000
16	Instalacion enchape pasillos	m2	950	68.000	64.600.000
17	Instalacion piso apartamentos	m2	3.650	123.000	448.950.000
18	Enchape de fachada	m2	340	96.500	32.810.000
19	Instalacion piso escaleras	m2	240	64.500	15.480.000
				TOTAL	2.296.342.000

Acabados, Puertas y Ventanas

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Barandas en aluminio y vidrio para balcon	ml	78	180.000	14.040.000
3	Instalacion cielo raso en superbord	m2	4.050	53.000	214.650.000
4	Puertas de madera 0,80 x 2,00 mts	und	264	980.000	258.720.000
5	Puertas de madera 090 x 2,00 mts	und	24	1.250.000	30.000.000
6	Sistema electronico cerraduras principales	und	24	1.150.000	27.600.000
7	Puertas ventanas en aluminio de 2,00 x 2,00	ud	24	2.350.000	56.400.000
8	armarios en madera	ud	120	3.500.000	420.000.000
9	Cocinas integrales italianas	ud	24	28.000.000	672.102.000
10	Muebles madera area labores	ud	24	4.800.000	115.200.000
11	Muebles de madera baños	ud	40	1.360.000	54.400.000
12	Divisiones de baño en vidrio templado	ud	64	870.000	55.680.000
13	Ventanas en aluminio de 2 x 1,5	ud	24	950.000	22.800.000
14	ventanas en aluminio de 1,00 x 1,70	ud	96	750.000	72.000.000
15	Mesones en granito para cocinas	m2	72	1.260.000	90.720.000
16	Mesones en granito para aux cocinas	m2	16	1.260.000	20.160.000
17	Baranda para escalera en acero inox.	ml	64	300.000	19.200.000
18	Aplicación de pintura fachadas sotanos	m2	960	16.800	16.128.000
				TOTAL	2.159.800.000

Fuente: Elaboración propia

Anexos E: Finalización de obra y venta total del proyecto

Instalaciones Electricas

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Puntos electricos 110 apartamentos	und	1.100	64.500	70.950.000
2	Puntos electricos 220	und	60	85.000	5.100.000
3	Tableros electricos	und	28	280.000	7.840.000
4	Salidas de luces incluye ojos de buey	und	960	39.000	37.440.000
5	Acometida 1/2"	ml	960	68.600	65.856.000
6	Acometida 3/4"	ml	760	76.400	58.064.000
7	Acometida 1"	ml	670	86.500	57.955.000
8	Acometida 3"	ml	70	114.500	8.015.000
9	Instalacion timbres	und	24	57.000	1.368.000
10	Transformador trifasico 250 KVA	und	1	20.000.000	20.000.000
11	Subestacion Electrica	gb	1	26.000.000	26.000.000
12	Conecciones en poste incluye materiales	gl	1	23.000.000	23.000.000
13	Circuito CCTV	gb	1	9.600.000	9.600.000
14	Iluminacion de emergencia	gb	1	7.600.000	7.600.000
15	Sistema de Citofnia interno	gl	1	11.500.000	11.500.000
16	Iluminacion sector sotanos	und	60	95.000	5.700.000
				TOTAL	415.988.000

4. Instalaciones Hidrosanitarias

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Acometida 1" presion	ml	105	36.500	3.832.500
2	Acometida 1/2" presion	ml	320	28.600	9.152.000
3	Acometida 2" sanitaria	ml	186	36.500	6.789.000
4	Acometida 3/4" presion	m	253	32.600	8.247.800
5	Acometida 4" sanitaria	ml	160	480.000	76.800.000
6	Acometida tanque elevado	ml	65	72.500	4.712.500
7	Bajante aguas negras 4"	ml	72	44.000	3.168.000
8	Bajantes aguas lluvias 4"	ml	360	48.000	17.280.000
9	Cajas de inspeccion 0,60 x0,60	und	8	320.000	2.560.000
10	Control de paso 1/2"	und	30	48.000	1.440.000
11	Ducha sencilla	und	64	460.000	29.440.000
12	Tuberia reventilacion	ml	130	38.000	4.940.000
13	Acometida 6" sanitaria	ml	90	96.500	8.685.000
14	Instalacion tanque elevado	und	2	750.000	1.500.000
15	Sistema contraincendio	gb	1	44.000.000	44.000.000
16	Tanque elevado de 5.000 lts	und	2	6.800.000	13.600.000
				TOTAL	236.146.800

Instalaciones de gas

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Acometida de gas natural	ml	1.440	78.600	113.184.000
2	Matriculas de gas en apartamentos	und	24	389.000	9.336.000
3	Llaves control de paso para gas	und	85	48.000	4.080.000
				TOTAL	126.600.000

Gimnasio, salon de eventos

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Equipo de gimnasio	und	10	8.700.000	87.000.000
2	Sauna para 10 personas	und	1	14.600.000	14.600.000
3	Equipo para sauna	und	1	4.800.000	4.800.000
4	Cubiertas en lonas tensadas	gb	1	43.000.000	43.000.000
5	Jacuzzi y equipos	und	1	23.000.000	23.000.000
6	Equipo BBQ , mesones y lavaplastos	und	1	13.600.000	13.600.000
7	Amoblamiento terraza	und	1	8.600.000	8.600.000
8	Amoblamiento salon de eventos	gb	1	14.500.000	14.500.000
9	Puertas y vidrios de 10 mm acceso + acce	m2	46	450.000	20.700.000
				TOTAL	229.800.000

Equipos Ascensor, planta electrica y equipos

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Ascensor para 8 paradas	und	2	95.000.000	190.000.000
2	Planta de Emergencia de 150 kva	und	1	85.000.000	85.000.000
3	Equipos de bombeo hidraulico	gb	1	22.300.000	22.300.000
4	Equipos de bombeo sanitario	gb	1	8.300.000	8.300.000
				TOTAL	305.600.000

Varios

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Portones acceso parqueadero y equipos	und	1	9.800.000	9.800.000
2	Fachadas en vidrio templado+ acce	m2	60	450.000	27.000.000
3	Sistema de cortasol fachadas	m2	120	360.000	43.200.000
				TOTAL	80.000.000

Alquiler de equipos

ITEM	DESCRIPCION	UNID.	CANT	VL. UNIT.	VL. TOTAL
1	Pluma Grua 30 mt	mes	8	16.000.000	128.000.000
2	PLuma Grua	mes	8	3.200.000	25.600.000
3	Equipos menores	gb	1	72.000.000	72.000.000
				TOTAL	225.600.000

Costos Directos	\$	9.903.430.100
------------------------	-----------	----------------------

Fuente: Elaboración propia

Anexos F: Modelo de escritura de constitución sociedad anónima simplificada

MODELO DE ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

SOCIEDAD ANÓNIMA SIMPLIFICADA

NUMERO 5678. En la ciudad de Bogotá, a las 14 horas y 32 minutos del día 30 de marzo de 2017. Ante Luis García, Notario, de este domicilio, comparecen: El señor John García, de 37 años de edad, del domicilio de cedritos y de nacionalidad colombiana, a quien (no) conozco, pero identifico por medio de cedula de ciudadanía, número 1020493827; y la señora Isaura Deluque, de 42 años de edad, del domicilio de Santa bárbara y de nacionalidad Colombiana, a quien (no) conozco, pero identifico por medio de cedula de ciudadanía, número 1020493828; y la señora Maria July Castillo, de 25 años de edad, del domicilio de Santa bárbara y de nacionalidad Colombiana, a quien (no) conozco, pero identifico por medio de cedula de ciudadanía, número 1030594184 **Y ME DICEN:** Que por medio de este instrumento convienen en constituir una Sociedad de Naturaleza Anónima simplificada, de conformidad con las cláusulas siguientes, las cuales a la vez conformarán sus Estatutos: **I) NATURALEZA, REGIMEN DE CAPITAL, DENOMINACION, Y NACIONALIDAD:** La Sociedad que se constituye es de naturaleza Anónima, sujeta al régimen simplificado, que girará con la denominación de “ GOLDEN HOUSES”, seguida de las palabras **SOCIEDAD ANÓNIMA SIMPLIFICADA**, pudiendo utilizar como abreviatura “GOLDEN HOUSES S.A.S.”; siendo de nacionalidad colombina. **II) DOMICILIO:** El domicilio de la Sociedad es la ciudad Bogotá en el Departamento de Cundinamarca **III) PLAZO:** La Sociedad que se constituye es por un plazo indeterminado (3 años). **IV) FINALIDAD SOCIAL:** La Sociedad tendrá por finalidad: conseguir inversionistas para proyecto edificio reservas de santa bárbara

construir un edificio de propiedad horizontal y vender los apartamentos. **V) CAPITAL SOCIAL:** La Sociedad se constituye con un Capital Social de \$300.000.000 pesos, moneda de curso legal, representado y dividido en 6 bonos de participación de un valor nominal de \$50.000.000 c/u, cada una, siendo su Capital Social Mínimo la suma de \$300.000.000. **VI) SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL:** El capital social está totalmente suscrito y se ha pagado el 100% por ciento de cada acción, El pago respectivo es hecho por medio de cheque certificado que al final de esta escritura relacionaré. **VII) CONDICIONES PARA EL AUMENTO Y DISMINUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL:** Los aumentos y disminuciones de capital social se harán previo acuerdo de Junta General Extraordinaria de Accionistas, adoptado con el voto favorable de las tres cuartas partes de las acciones en que se encuentre dividido y representado el capital social. La Junta General Extraordinaria de Accionistas fijará los montos de los aumentos o disminuciones de capital social; asimismo, en caso de aumento de capital social, determinará la forma y términos en que debe hacerse la correspondiente suscripción, pago y emisión de las nuevas acciones, en su caso, todo de conformidad a la Ley y a las estipulaciones contenidas en esta escritura. Todo aumento o disminución de capital social deberá inscribirse en el Libro a que se refiere el Artículo 312 del Código de Comercio, el cual podrá ser consultado por cualquier persona que tenga interés en ello. **VIII) DE LAS ACCIONES:** Las Acciones serán siempre nominativas; por tanto, los requisitos de emisión de los títulos, del libro de registro de accionistas, la representación de acciones, la transmisión o la constitución de derechos reales sobre ellas, y demás regulaciones relativas a las acciones, se regularán de conformidad con el Código de Comercio. Los títulos de las Acciones o los Certificados representativos de las mismas, serán firmados por el Presidente de la Junta Directiva o quien haga sus veces o por el Administrador Único de la Sociedad, en su caso. **DERECHO PREFERENTE DE SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES EN CASO DE AUMENTO:** En caso de aumento de capital social, los accionistas gozarán de derecho preferente de suscripción de acuerdo a lo establecido en el Artículo 157 del Código de Comercio. **IX) GOBIERNO DE LA SOCIEDAD:** Las Juntas Generales de Accionistas constituirán la suprema

autoridad de la Sociedad, con las facultades y obligaciones que señala la ley. **X) JUNTAS GENERALES:** Las Juntas Generales de Accionistas serán Ordinarias, Extraordinarias o Mixtas si su convocatoria así lo expresare; sus respectivas competencias, convocatorias, quórum, agendas, porcentajes de votación, y demás aspectos legales que deben observar se regirán por las disposiciones establecidas en la Sección “C”, Capítulo VII, Título II, del Libro Primero del Código de Comercio. **XI) ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACION LEGAL:** La administración de la sociedad, según lo decida la Junta General de Accionistas, estará confiada a un Administrador Único Propietario y su respectivo Suplente o a una Junta Directiva compuesta de _____ Directores Propietarios y sus respectivos Suplentes, que se denominarán: _____.

Tanto el Administrador Único y su suplente como los miembros de la Junta Directiva, durarán en sus funciones _____ años (5 años máximo), pudiendo ser reelectos. Las vacantes temporales o definitivas de los directores únicos o de junta directiva, se suplirán de conformidad con las reglas establecidas en el Artículo 264 del Código de Comercio. Para el ejercicio de la representación judicial y extrajudicial de la sociedad y uso de la firma social, se estará a lo dispuesto por el Artículo 260 del mismo Código. **XII) ATRIBUCIONES DE LA ADMINISTRACION:** La Junta Directiva o el Administrador Único en su caso, estarán encargados de: a) Atender la organización interna de la sociedad y reglamentar su funcionamiento; b) abrir y cerrar agencias, sucursales, oficinas o dependencias; c) Nombrar y remover a los gerentes y demás ejecutivos o empleados, señalándoles sus atribuciones y remuneraciones; d) Crear las plazas del personal de la sociedad; e) Reglamentar el uso de las firmas; f) Elaborar y publicar los estados financieros en tiempo y forma; g) Convocar a los accionistas a juntas generales; h) Proponer a la junta general la aplicación de utilidades, así como la creación y modificación de reservas y la distribución de dividendos o pérdidas. La Junta Directiva podrá delegar sus facultades de administración y representación en uno de los directores o en comisiones que designe de entre sus miembros, quienes deberán ajustarse a las instrucciones que reciban y dar periódicamente cuenta de su gestión. **XIII) REUNION DE LOS ORGANOS DE**

ADMINISTRACION: Cuando exista Junta Directiva, ésta se reunirá ordinariamente una vez cada mensual, o cuando se crea conveniente, en el domicilio de la sociedad o en cualquier otro lugar fuera o dentro del territorio de la república, si así se expresare en la convocatoria, la cual se hará por el gerente o por cualquiera de los directores, por escrito, telefónicamente o por cualquier otro medio, inclusive electrónico. Los acuerdos de la sesión se asentarán en el Libro de Actas que para tal efecto lleve la sociedad y habrá quórum con la asistencia de la mayoría de sus miembros y tomarán sus resoluciones por la mayoría de los votos presentes, teniendo el Presidente voto de calidad en caso de empate. Asimismo, las sesiones de junta directiva podrán celebrarse a través de video conferencias, cuando alguno o algunos de sus miembros o la mayoría de ellos se encontraren en lugares distintos, dentro o fuera del territorio de la república, siendo responsabilidad del director secretario grabar por cualquier medio que la tecnología permita, la video conferencia y hacer una transcripción literal del desarrollo de la sesión que asentará en el libro de actas correspondiente, debiendo remitir una copia de la misma por cualquier sistema de transmisión, a todos los miembros de la junta directiva, quienes además podrán requerir una copia de la grabación respectiva. **XIV) AUDITORIA:** La Junta General Ordinaria de Accionistas nombrará a un Auditor por el plazo que estime conveniente, el cual no podrá ser menor de un año, ni exceder de 3 años, para que ejerza todas las funciones de vigilancia de la administración de la sociedad, con las facultades y obligaciones que determina la ley. En caso de muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad del Auditor, la junta general elegirá a otra persona para que ejerza las funciones de vigilancia de la administración social. Asimismo, la Junta General Ordinaria elegirá a un Auditor Fiscal de conformidad como dispone el Código Tributario. En caso de muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad del auditor fiscal, la junta general estará obligado a nombrar nuevo auditor fiscal dentro de diez días hábiles siguientes de suscitada la muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad, debiendo informar dicho nombramiento a la Administración Tributaria en la forma prevista en el Artículo 131 del Código Tributario, dentro del plazo de cinco días hábiles de ocurrido el nombramiento. **XVI) EJERCICIO ECONOMICO:** El ejercicio económico de la

sociedad será de un año, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 98 del Código Tributario. **XVII) RESERVAS:** Las reservas sociales serán las que indiquen los Artículos 123, 124 y 295 del Código de Comercio. sí se expresaron los comparecientes, a quienes expliqué los efectos legales del presente instrumento; y leído que les fue por mí, íntegramente en un solo acto sin interrupción, ratificaron su contenido y firmamos. **DOY FE.**

July Castillo

Isaura Deluque