

# DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO INMOBILIARIO CON ASESORÍAS ESTRUCTURALES Y ADECUACIÓN DE ESPACIOS INTERIORES EN BOGOTÁ

LILI JOHANNA CRIOLLO VIVAS - 505650

MARÍA CARMENZA SAENZ MORA - 503411

TRABAJO DE GRADO

BOGOTÁ D.C.  
2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
de Colombia



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
de Colombia

Vigilada Mineducación

# OBJETIVOS

## OBJETIVO GENERAL

Diseñar una propuesta desde la ingeniería civil que, de valor agregado a los modelos de negocio Inmobiliario, que contemple asesorías estructurales, adecuación de los espacios interiores del inmueble.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar las variables macroeconómicas y de contexto (PESTEL) del mercado en Colombia.
- Realizar un análisis de factibilidad sectorial, según PORTER y un análisis técnico. para definir las características y servicio del portafolio de productos.
- Diseñar la propuesta empresarial, que mejor se adapte a nuestro modelo de negocio.
- Diseñar el plan de negocio.



# MODELO DE NEGOCIO

Peter Drucker en el año 1954, define el concepto de modelo de negocio, como aquel que describe el perfil en que la empresa va a llevar a cabo su negocio.

El autor Magretta, afirma que para tener un buen modelo de negocio hay que dar respuesta a 3 interrogantes.

## 1. ¿A quién se va a servir?

En este ítem se debe tener en cuenta quién va a ser nuestro cliente, distinguir cuales son sus necesidades y comportamientos; es decir se debe delimitar el nicho de mercado.





## 2. ¿Qué se va a ofrecer?

En este ítem se debe tener en cuenta cuales son los servicios que se le ofrecerán a nuestros clientes, que costo tendrá y cual es su factor diferenciador, respecto a otros ya existentes.



## 3. ¿Cómo se va a organizar?

En este punto es de gran importancia comprender como se va a conformar las actividades principales de la cadena de valor para el desarrollo del negocio, diferenciando así que actividades son desarrolladas por parte de la empresa y cuales por parte de otras



# ¿QUÉ ES UNA INMOBILIARIA?

La empresa en la Inmobiliaria es una sociedad que se dedica a construir, arrendar, vender y administrar bienes inmuebles (casas, locales, oficinas etc.)



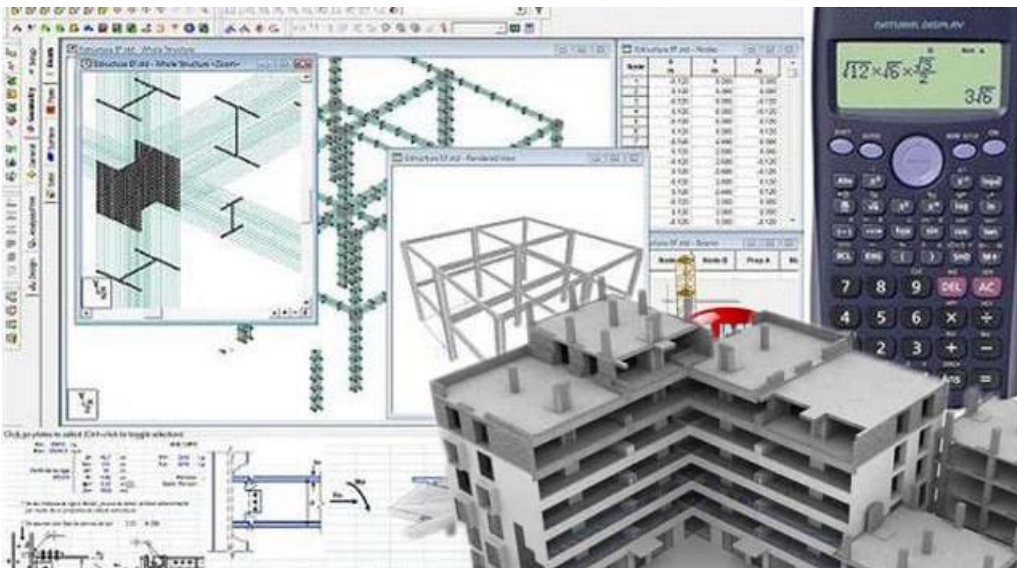
Las operaciones que generalmente realizan las inmobiliarias son:

- Venta y alquiler de propiedades.
- Análisis del estado legal de la propiedad y del titular del inmueble antes de ser comercializado.
- Publicación de propiedades en diferentes medios de comunicación.
- Asesoramiento legal entre otros.



# ASESORÍA ESTRUCTURAL

Busca brindar a los clientes la posibilidad de llevar a cabo desde el instante en que surge la idea de un inmueble, una estructuración adecuada que permita cumplir con todas las normas de seguridad, sin descuidar la estética, espacios y la economía del proyecto.



# ANÁLISIS ESTRUCTURAL

Proceso que establece la conducta de las estructuras que están sometidas a: las cargas muertas, las cargas vivas, los efectos sísmicos, y las fuerzas de viento, entre otras.



Con este proceso lo que se busca es fijar la distribución de las fuerzas existentes y los momentos internos o esfuerzos que se presentan, adicionalmente las deformaciones y desplazamientos en una parte específica o bien sea en toda la estructura.



# ADECUACIÓN DE ESPACIOS

Cuando nos referimos a adecuación de espacios, se hace alusión a la adecuación de espacios arquitectónicos.

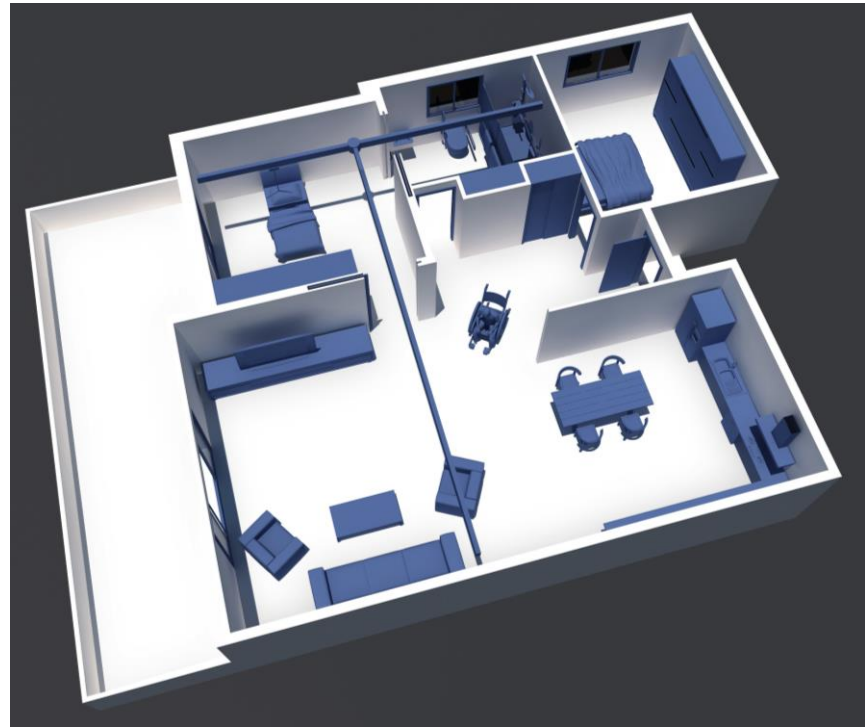
El problema que se ha identificado en cuanto a la calidad de la vivienda solo se ha trabajado desde el aspecto funcional, pero no se ha tenido en cuenta el confort y gusto por parte de los usuarios y/o propietarios de las mismas.

Como es de conocimiento en Bogotá el tema de magnitud de espacios es complejo, aunque también se observa grandes áreas ocupadas, pero esto no significa que este bien distribuida, es decir no significa que porque tenga mayor área ocupada goce de mejor calidad.



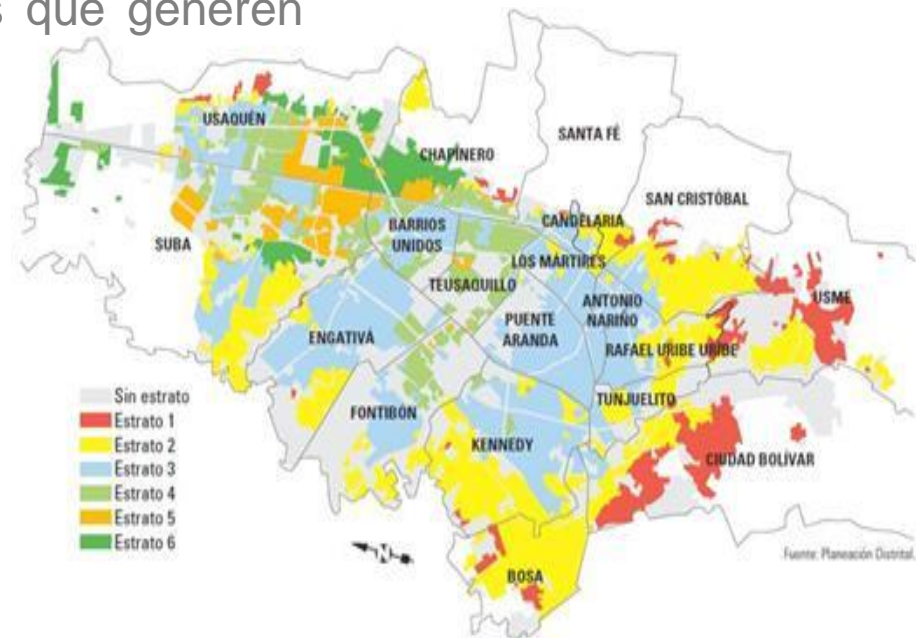


Es por eso que la empresa CS Inmobiliaria S.A.S. busca en estos espacios asesorar a los clientes acerca de la distribución adecuada de los mismos, de tal forma que los clientes obtengan calidad y confort ya que podrán diseñar a su gusto gozando de la asesoría por parte de expertos que le brinda la empresa.



# NICHO DE MERCADO

Los clientes potenciales de la empresa CS Inmobiliaria S.A.S. son los inmuebles ubicados en estratos 3 y 4 construidas antes de 1998 y aquellas que hayan sido edificadas después y presenten fisuras, asentamientos pronunciados que generen riesgos para sus habitantes.



# NSR-98

## Normas Colombianas de Diseño y Construcción Sismo Resistente

### Tomo 1

#### Contenido

- Prefacio
- Ley 400 de 1997
- Título A - Requisitos generales de diseño y construcción sismo resistente
- Título B - Cargas

Para construcciones realizadas antes del año 1998 cuando se crea la NSR 98, el Capítulo A.10 establece:

- Requisitos a emplear en la adición, modificación y remodelación del sistema estructural
- El análisis de vulnerabilidad
- El diseño de las intervenciones de reforzamiento y rehabilitación sísmica

Reparación de edificaciones posteriores cuando ocurra un sismo



# FACTORES COMPETITIVOS

Para ser competitivos en el mercado es importante tener en cuenta el precio, aunque no es decisivo, ya que para la empresa lo más importante es cautivar a nuestro mercado por el servicio, claramente sin dejar de lado el precio, teniendo en cuenta los valores de canon que están en el mercado.

Según el CENAC (Centro de Estudios de la Construcción y el Desarrollo Urbano y Regional), los en el mercado se cobran el 8% de comisión por servicio de alquiler para vivienda urbana y el 10% para vivienda rural, en el servicio de venta y compra de inmuebles están los valores del 3% sobre el valor de la venta o compra en vivienda urbana y en la parte rural un 5% sobre el valor de la venta o compra





# PLAN DE NEGOCIO

## MISIÓN

Brindar como empresa un servicio profesional y responsable de intermediación en la compra, venta y alquiler de inmuebles, satisfaciendo la necesidad del cliente, atendiéndolo, entendiendo y trabajando sobre sus necesidades en específico, y portando valor a los inversionistas; dentro de un marco ético.



## VISIÓN

Para el año 2025, CS Inmobiliaria S.A.S, será reconocida como líder en el sector inmobiliario, logrando un número grande de negocios para la administración de inmuebles residenciales y comerciales, y también el mayor número de negocios cerrados en un tiempo corto.



# SERVICIO A OFRECER

La empresa “CS inmobiliaria” ofrece un servicio adicional que consiste en el mejoramiento y adecuación de espacios arquitectónicos del bien inmueble y análisis estructural del mismo.

En caso de ser necesario el servicio ofrecido se tendrá que realizar un balance detallado de todos los gastos, ingresos e inversiones tanto del cliente como de la empresa, buscando siempre el beneficio del cliente, todo este trabajo se recopilará y se presentará la información necesaria por parte de los profesionales a los futuros clientes por medio magnético y presencial.



# SERVICIO A OFRECER

## ADECUACIÓN DE ESPACIOS POR MEDIO DE LA HERRAMIENTA MATTERPORT

Esta tecnología Cuenta con servicios de fotografía 4k print, realidad virtual, plan de planta, tour interactivo en 3D, Google Street View and Social Media, para nuestra empresa será de vital importancia contar con esta herramienta su costo esta alrededor de 2500 a 3000 dólares, ya que para los clientes sería muy interesante conocer el lugar sin tener que desplazarse



# PUNTO DE EQUILIBRIO

En los estratos 1 y 2 se pueden evidenciar muchas falencias en cuanto a la seguridad estructural, donde se puede concluir que las personas que pertenecen a este conjunto de población serían los potenciales.



Pero debido a que los servicios mencionados anteriormente tienen un valor monetario, tal vez, esta población no cuente con los recursos necesarios para la adquisición del servicio.





# PORTAFOLIO DE SERVICIO

La empresa CS Inmobiliaria S.A.S cuenta con la capacidad para atender un promedio de 11 Unidades por mes y a su vez un total de 132 unidades anualmente.

CAP INSTALADA SERVICIOS		
SERVICIOS	UNIDADES	
	MES	AÑO
Alquiler	5	60
Asesoría de compra	2	24
Asesorías de venta	2	24
Asesorías estructurales	1	12
Asesoría de adecuación de espacios	1	12
<b>TOTALES</b>	<b>11</b>	<b>132</b>

CAPEX			
Inversión en activos fijos	Cantidad	Prelo unitario	Valor total
Computadores	3	2.500.000	7.500.000
Impresoras	1	2.000.000	2.000.000
Escritorio	3	1.000.000	3.000.000
Sillas	10	200.000	2.000.000
cámara Realidad virtual	1	6.000.000	6.000.000
		<b>11.700.000</b>	<b>20.500.000</b>

Para prestar estos servicios CS Inmobiliaria S.A.S, requiere de un CAPEX de \$20.500.000.



Así mismo se requiere de un capital de trabajo inicial de \$25.112.125, teniendo en cuenta que se plantea una rotación de cartera, inventarios y proveedores de 30 días.

CAPITAL DE TRABAJO INICIAL	
<b>Inversión en deudores</b> (Ingresos/365)* política días	<b>Año 1</b> 19.565.000
<b>Inversión en Inventarios</b> (Costo producto/360)* política días	5.841.250
<b>Financiación de los proveedores</b> (compras/360)* política días	6.328.021
Costo producto	70.095.000
Inventario Final	5.841.250
Inventario Inicial	0,00
<b>Total compras</b>	<b>75.936.250</b>
<b>Capital de Trabajo año 1</b>	<b>19.078.229</b>



De igual manera se tuvieron en cuenta parámetros macroeconómicos y otras entradas (INPUT), que sirven como base de cálculos para la proyección de los ingresos, costos y gastos.

PARÁMETROS BASES	
capacidad instalada	132
PIB	2,10%
Inflación	3,30%
cantidades	99
precios	234.780.000
Costo del producto	70.095.000
Gastos de Ventas 10% con relación a la ve	6%
Depreciación	4.100.000
Gastos de administración	141.943.680
Inversión en activos fijos	20.500.000
TIO (K2)	14%
Tasa de deuda (ko)	12%
Tasa de impuestos	33%
Rotación de cartera días	30
Rotación de inventarios en días	30
Rotación de proveedores en días	30
Financiación de la inversión en un	50%
Duración de la deuda en años	5
El activo fijo se vende en el año 5	5.000.000
K de trabajo inicial	19.078.229



# CONCLUSIÓN

Al realizar el análisis de factibilidad se puede concluir que, aunque en el mercado existen grandes inmobiliarias y tienen posicionada la marca, se puede evidenciar que no cuentan con el servicio de asesorías estructurales y adecuación de espacios, lo cual permite a la empresa CS Inmobiliaria S.A.S. incursionar en el mercado con este servicio, teniendo en cuenta que el gobierno nacional tiene diseñado para proyectos de emprendimiento apoyo económico que hagan uso de la tecnología.





# BIBLIOGRAFIA

<http://www.marketingguerrilla.es/como-probar-varios-modelos-de-negocio-al-mismo-tiempo-en-una-start-up/>

<http://dirossoinmobiliaria.com.ar/>

<http://www.metrocuadrado.com/noticias/tags/agentes-inmobiliarios>

<https://www.cronista.com/finanzasmercados/Inversiones-financieras-rinden-cuatro-veces-mas-que-la-renta-inmobiliaria-20180711-0029.html>

[https://sinerkia.net/category/servicios\\_para\\_construccion/calculos-planos-y-memorias-estructurales-de-ingenieria/](https://sinerkia.net/category/servicios_para_construccion/calculos-planos-y-memorias-estructurales-de-ingenieria/)

<https://www.geosec.es/descubra-por-que/grietas-en-los-muros/>

Ubicación, infraestructura y espacio. Unidad 1. Pág. 37

[http://farm6.static.flickr.com/5240/5881694768\\_c8f59af37d\\_o.jpg](http://farm6.static.flickr.com/5240/5881694768_c8f59af37d_o.jpg)

<https://es.slideshare.net/94504225/nsr-98-tomo1>

<https://iqlatino.org/2015/viviendas-autoconstruidas-latinoamerica/>

<https://somosmerca.weebly.com/semestre-i.html>

<http://quesadillasmbendicion.blogspot.com/2014/07/mision-y-vision.html>

<https://jhonnano-ropeza.wordpress.com/2016/04/17/marketing-de-clientes/>

<https://matterport.com/>

