

Crowdfunding EasyDom: Crédito para cuota inicial de vivienda a personas de estratos 3 a 5 en Bogotá.

Leidy Diana Martinez Bravo

Angie Lorena Ramirez Diaz

Linda Carolina Villamil Rodriguez

Universidad Piloto de Colombia

Especialización en Gerencia y Administración Financiera

Programa de Ingeniería Financiera

2022

Crowdfunding EasyDom: Crédito para cuota inicial de vivienda a personas de estratos 3 a 5 en Bogotá.

Para Obtener el título de
Especialista en Gerencia y Administración Financiera

Leidy Diana Martinez Bravo

Angie Lorena Ramirez Diaz

Linda Carolina Villamil Rodriguez

Tutor: Cesar Gonzalez

Universidad Piloto de Colombia
2022

Agradecimientos

A Dios gracias por habernos dado la oportunidad de realizar este proyecto, a nuestros padres por habernos proporcionado la mejor educación y lecciones de vida, quienes han creído en nosotras siempre y por apoyarnos en nuestro día a día.

A todos nuestros compañeros y profesores por aportarnos conocimiento durante la trayectoria de esta especialización y del programa formativo en México para llevar a cabo este proyecto.

Nota Aceptación

Firmas de Jurados

Tabla de Contenido

Resumen	6
Abstract	7
Introducción	8
Problema	9
Objetivo general	15
Objetivos específicos	15
Modelo de Negocio y Validación	16
Análisis del Sector y del Entorno	18
Propuesta Financiera	22
Conclusiones y Recomendaciones	23
Bibliografía	24
Anexos	25

Resumen

El presente trabajo surge a partir de un proyecto de grado, cuyo objetivo principal es mejorar la oportunidad de adquisición de vivienda nueva de las personas de estratos 3 a 5 en Colombia, a través de créditos para la cuota inicial del inmueble; el 47% de los colombianos no tienen el hábito de ahorrar, por ende, cuando van a adquirir una vivienda nueva no tienen los recursos para cubrir la cuota inicial.

Abordaremos los tipos de créditos que existen actualmente, los requisitos para la otorgación de estos y los beneficios y riesgos de la adquisición de un crédito hipotecario con EasyDom Crowdfunding. La investigación es de tipo cuantitativa, donde se aplicó un instrumento de recolección de datos mediante una encuesta a una población de 100 personas que se encuentran como arrendatarios por medio de inmobiliarias. Los resultados indican que las personas de estos estratos tienen una capacidad de ahorro de hasta el 20% de sus ingresos fijos, sin embargo, el 75% no tienen el hábito del ahorro y que más del 80% de la población encuestada tiene el propósito de adquirir vivienda nueva.

Este modelo de negocio se plasma a través de tres escenarios: realista, optimista y pesimista, los cuales progresan a través de un plan de ahorradores y de colocación de créditos.

Palabras claves: crédito hipotecario, estrato, ahorro, ingresos, tasas, inmueble, adquisición, riesgo, rendimientos.

Abstract

This work arises from a degree project, whose main objective is to improve the opportunity of acquiring a new home for people of strata 3 to 5 in Colombia, through credits for the down payment of the property; 47% of Colombians do not have the habit of saving, therefore, when they are going to buy a new home they do not have the resources to cover the down payment.

We will address the types of credits that currently exist, the requirements for granting them and the benefits and risks of acquiring a mortgage loan with EasyDom Crowdfunding. The research is quantitative, where a data collection instrument was applied through a survey to a population of 100 people who are renters through real estate agencies. The results indicate that people in these strata have a saving capacity of up to 20% of their fixed income, however, 75% do not have the habit of saving and more than 80% of the surveyed population has the purpose of acquiring new housing.

This business model is expressed through three scenarios: realistic, optimistic and pessimistic, which progress through a savings and credit placement plan.

Key words: mortgage credit, stratum, savings, income, rates, real estate, acquisition, risk, hieles.

Introducción

Hoy en día calidad de vida abarca varios aspectos que se enfocan en mejorar las condiciones de vida de una persona o un grupo en específico, está es el resultado de una interacción constante entre factores económicos, necesidades individuales, libertad emocional, factores sociales, entornos ecológicos y condiciones de salud en general.

Una necesidad básica que los seres humanos desean cumplir a lo largo de su vida es adquirir una vivienda propia, con el fin de mejorar la calidad de vida tanto individual como para su hogar o enriquecer su patrimonio, en Colombia el 39,4% de los hogares cuentan con vivienda propia, incluyendo en este porcentaje los hogares que aún están pagando su crédito hipotecario y en arriendo se encuentra el 38,6% de los hogares (Encuesta Nacional de Calidad de Vida (ECV) 2021)

Tipo de tenencia	Total nacional	Cabeceras	Centros poblados y rural disperso
Propia totalmente pagada	34,7	33,4	39,1
Propia, la están pagando	4,7	5,7	1,1
En arriendo o subarriendo	38,6	45,9	14,2
Con permiso del propietario, sin pago alguno (usufructuario)	15,4	11,0	30,4
Poseción sin título (ocupante de hecho)	3,6	2,3	7,6
Propiedad colectiva	3,1	1,7	7,5

Fuente: DANE, ECV.

La probabilidad de adquirir vivienda propia ha ido aumentando debido a los subsidios que otorga el gobierno para motivar a los hogares, sin embargo, para obtener una vivienda nueva se debe cumplir con unos requisitos, entre los cuales se encuentra la cuota inicial del inmueble; es decir, la cantidad de dinero que corresponde a un porcentaje del valor total de la propiedad que se debe pagar de contado a la constructora, a la inmobiliaria o al vendedor.

“En Colombia el 47% de la población no tiene el hábito de ahorrar” (Fincomercio 2022) por lo cual, una vez van a realizar el proceso de adquisición de vivienda no cuentan con la cuota inicial; actualmente los créditos se ven afectados por las altas tasas de interés y por factores como la inflación, estas variables influyen en la toma de decisión de los hogares para adquirir un préstamo hipotecario, “hoy en día en promedio se encuentran tasas del 15% en el mercado para estos créditos”. (Daniel Salazar Castellanos, Bloomberg Línea 2022)

La investigación de esta problemática se realizó por el interés de generar un hábito de ahorro en las personas y de manejar tasas de interés asequibles con el fin de cumplir el sueño de tener vivienda propia; por lo cual este trabajo se realizó en varias fases que son consistentes con los objetivos y agrupan una serie de actividades puntuales, que permitieron aplicar de manera exitosa la metodología canvas creada por Osterwalder y Pigneur (2015) la cual nos permite analizar de forma visible los aliados, las actividades, recursos, propuesta de valor, canales de atención, la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de una organización para lograr reconocer las deficiencias y analizar el rendimiento; al igual que el análisis pestel donde se identifica las estrategias de la empresa tanto a nivel organizacional como de mercado.

Problema

En Bogotá el 10,5% de los hogares se encuentran en déficit habitacional, es decir en una vivienda habitan tres o más hogares, “cifra que nos deja ver la realidad que padecen ciento de hogares por la imposibilidad de acceder a una vivienda propia” (Alejandro Callejas, Gerente Camacol); adicional a esto, en un estudio para saber que tan disciplinados son los colombianos para el ahorro se identificó que los motivos principales para ahorrar es lograr la cuota inicial de vivienda y tener una reserva para solucionar imprevistos y que el 53% de los colombianos tienen el hábito de ahorrar y el restante del porcentaje no le alcanza su ingreso para ahorrar o no tiene proyectos claros para hacerlo. (Fincomercio 2022); es decir que en promedio un colombiano no tiene los recursos suficientes para poder cubrir la cuota inicial de una vivienda y por ende se apoya a través de préstamos con entidades bancarias; actualmente estas entidades tardan entre 45 y 60 días y puede variar debido a los procesos legales que se presenten, donde se revisan documentos, se hace el respectivo estudio de avalúo, títulos, capacidad de endeudamiento y entre otros, Debido a esto enfocamos este proyecto a las personas que se encuentran como arrendatarios a través de una inmobiliaria, entre los estratos 3 a 5 en la ciudad de Bogotá, para facilitar el acceso a un préstamo hipotecario para cubrir la cuota inicial, ofrecer agilidad en el proceso e incentivar a las personas a ahorrar.

Plantearemos la estrategia del ahorro programado según la capacidad de cada individuo, donde recibirá unos rendimientos anuales por este ahorro y el cual podrá utilizar al cabo de 2 años para solicitar un crédito para cubrir la cuota inicial de una vivienda.

En la siguiente grafica se muestra el porcentaje de hogares que viven en arriendo por estrato en Bogotá, observando cual es nuestro nicho de mercado principal.



Fuente: DANE - SDP, Encuesta Multipropósito 2014 - 2017. Cálculos: Dirección de Estudios Macro, SDP.

El estudio de mercado se realizó a través de la página de internet <https://www.portaldeencuestas.com/encuesta.php?ie=215207&ic=124831&c=23763> y consta de 10 preguntas de selección múltiple, se recolectaron 100 respuestas, a continuación, presentamos el análisis y tabulación de los datos obtenidos:

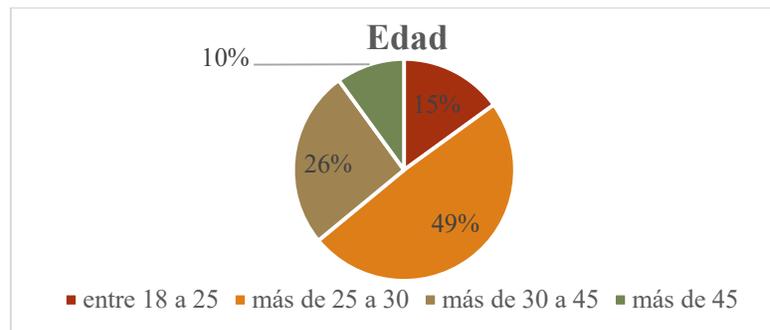


Figura 1. Resultado pregunta 1, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios.

De las 100 personas encuestadas, la población se encuentra concentrada en la edad de 25 a 30 años, este es un periodo de tiempo de los más productivos de la vida y el momento más buscado por el mercado laboral, es decir que lo más seguro es que estas personas tengan una estabilidad laboral y económica para suplir sus necesidades.

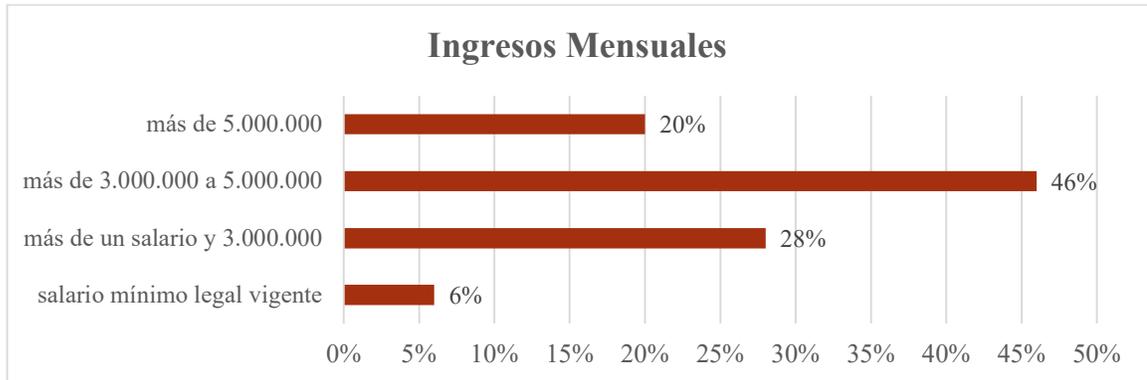


Figura 2. Resultado pregunta 2, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios.

Nuestro nicho de mercado son las personas que sus ingresos estén entre los 3 salarios mínimos legales vigentes o más, en esta gráfica podemos observar que el 66% de la población encuestada se encuentra con un salario superior a los 3 millones de pesos, con estos ingresos habrá mayor capacidad de ahorro para lograr completar la cuota inicial.



Figura 3. Resultado pregunta 3, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios.

El 81% de la población encuestada responde afirmativo a la pregunta si quiere tener vivienda propia, esto nos confirma que gran porcentaje de los colombianos tienen el sueño de tener su casa nueva, como lo hemos evidencia en diferentes investigaciones.

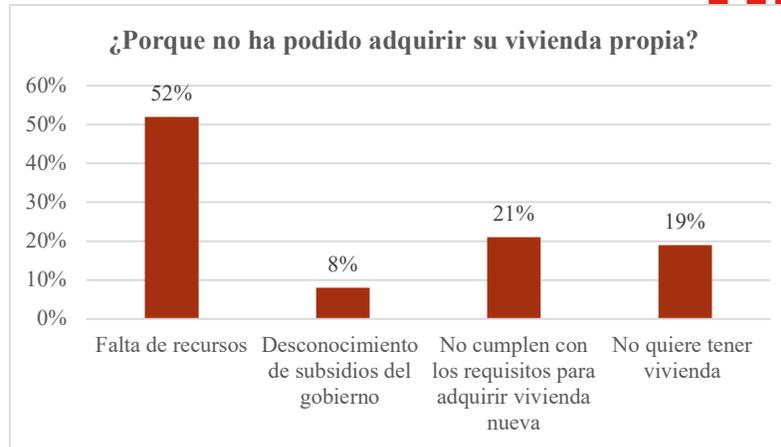


Figura 4. Resultado pregunta 4, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

Actualmente existen varios factores por los cuales los colombianos no han podido adquirir su vivienda propia, de las 100 personas encuestadas el 52% indica que es por falta de recursos, seguido de no cumplen con los requisitos para adquirir una vivienda nueva con el 21% y el 19% no quiere tener vivienda propia, porque sus prioridades son otras.

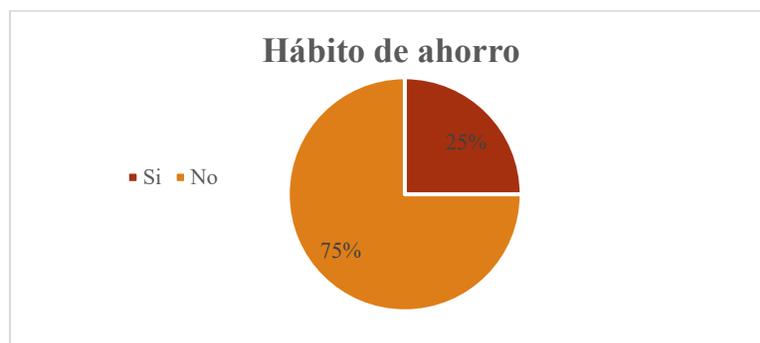


Figura 5. Resultado pregunta 5, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

En la encuesta aplicada el 75% de las personas contestaron que no tienen hábito del ahorro, es decir, que esto dificulta el otorgamiento de créditos hipotecarios ante entidades bancarias, constructoras o inmobiliarias.



Figura 6. Resultado pregunta 6, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

De las 100 personas encuestadas el 11% ahorra por medio de fondo de empleados o cooperativas, seguido del 9% en alcancías y el 5% en entidades bancarias o billeteras virtuales, el restante de los encuetados corresponde al 75% de la población que no ahorran.

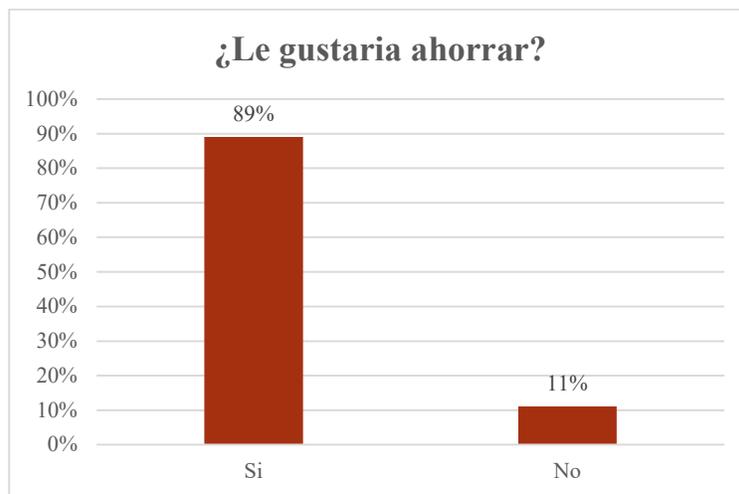


Figura 7. Resultado pregunta 7, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

El 89% de las personas encuestadas respondieron de manera afirmativa para empezar a realizar un ahorro, con el fin de cumplir un sueño y porque lo ven como una manera de conseguir las cosas a futuro.

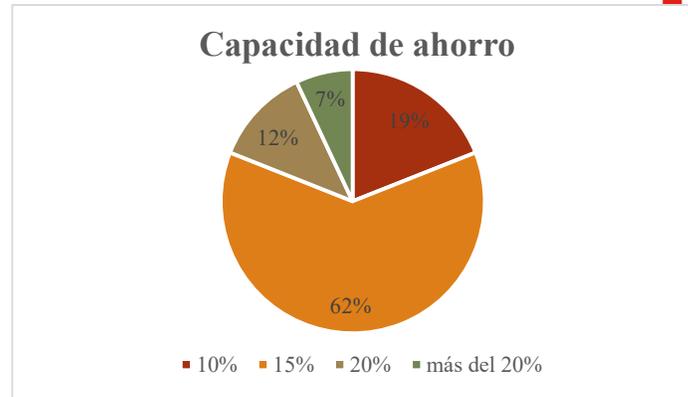


Figura 8. Resultado pregunta 8, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

Se realizó la pregunta ¿Cuál sería su capacidad de ahorro sobre el valor de sus ingresos? y el 62% indicó que el 15%, seguido del 19% que ahorraría el 10% de sus ingresos mensuales, el 12% de los encuestados afirmó que tienen una capacidad de pago del 20% de sus ingresos y el 7% podría ahorrar más del 20% de sus ingresos mensuales.

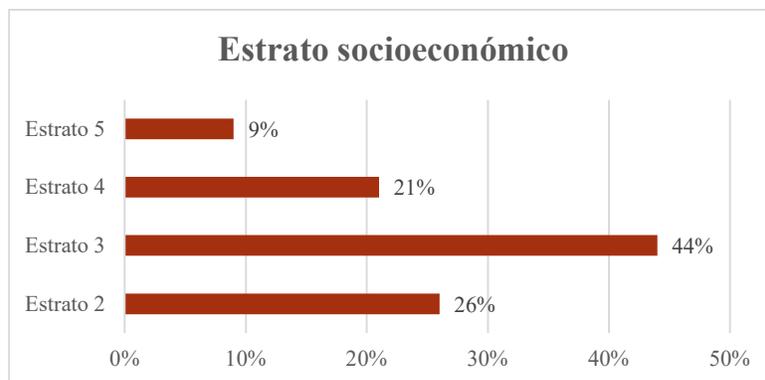


Figura 9. Resultado pregunta 9, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

Basados en esta pregunta enfocamos nuestro nicho de mercado, de estratos 3 a 5 ya que son el mayor rango de personas que se encuentran como arrendatarios a través de una inmobiliaria y que cuentan con unos ingresos estables y adecuados para tener capacidad de ahorro. El 44% se encuentra en estrato 3, seguido del 26% en estrato 2 y el 30% entre estrato 4 y 5.

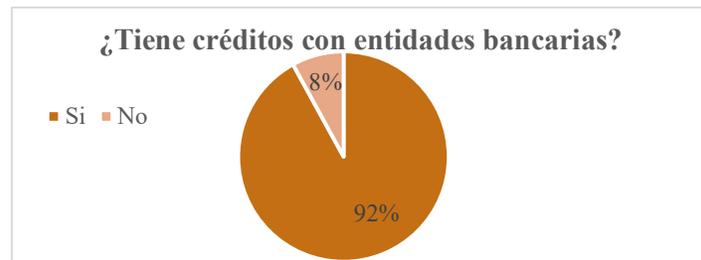


Figura 10. Resultado pregunta 10, Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

El 92% de las personas encuestadas tienen o han tenido créditos con entidades bancarias, esta pregunta se formuló para conocer cuánto es el promedio de recursos que se solicitan a través de una entidad bancaria y no por recursos propios.

En conclusión, EasyDom se enfocara en personas que no tengan vivienda propia, que sus ingresos salariales sean igual o superior a 3 salarios mínimos legales vigentes, que se encuentren en estratos 3 a 5, incentivando a ahorrar, para disminuir el porcentaje de no ahorro en Colombia, generando unos rendimientos sobre los valores ahorrados anualmente y teniendo en cuenta que este tipo de mercado tiene una capacidad de ahorro de hasta el 20% de sus ingresos fijos para poder proyectar los ahorros programados.

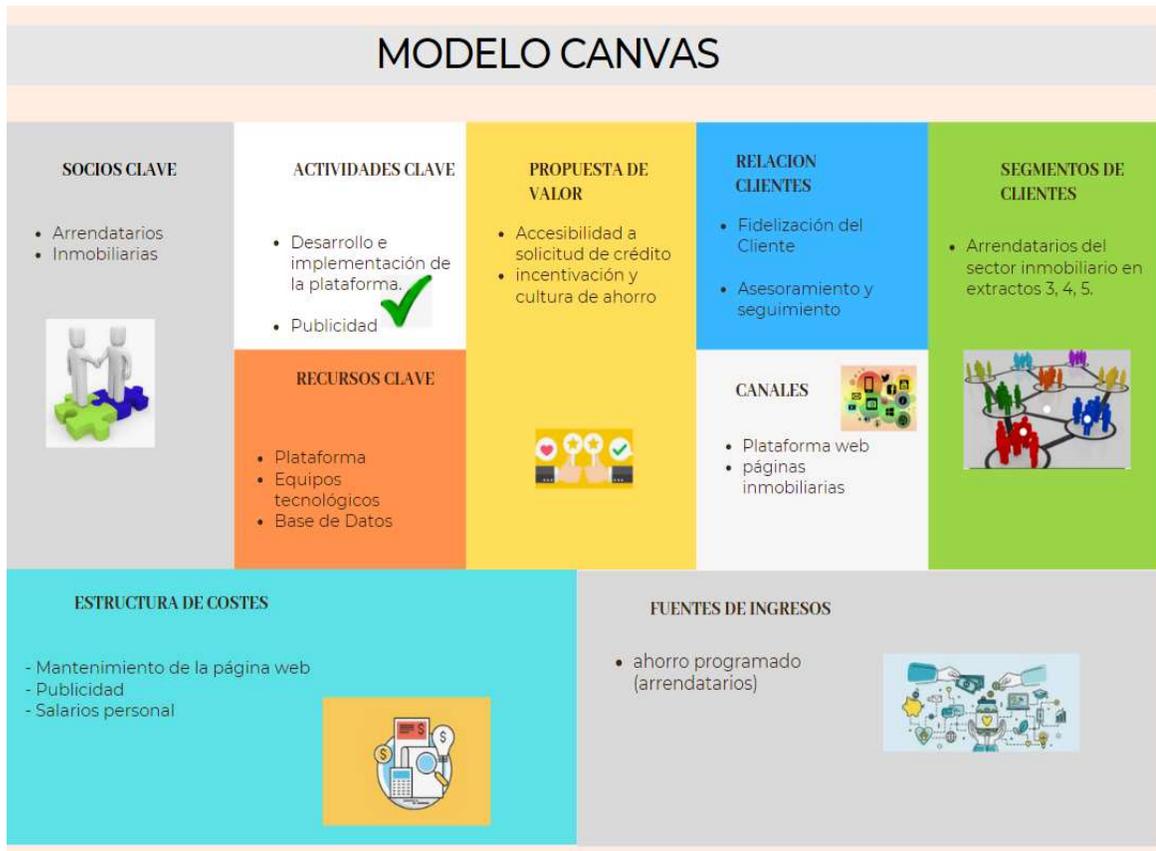
Objetivo general

Crear un crowdfunding para el otorgamiento de crédito inicial de vivienda a personas de estratos 3 a 5 en Bogotá.

Objetivos específicos

- Identificar la necesidad de los clientes potenciales
 - Desarrollar una aplicación en la que las personas puedan ahorrar y solicitar créditos de acuerdo con su comportamiento de pago para su cuota inicial de vivienda.
 - Estructurar el modelo de negocio de préstamos de cuota inicial de vivienda.
 - Crear estrategias financieras de sostenimiento del modelo de negocio.
-

Modelo de Negocio y Validación



▪ Segmentos de clientes

La empresa Easydom va dirigido directamente en los arrendatarios del sector inmobiliario de extractos de 3 a 5, debido a que es un sector estratégico para recolectar información directa, ya que por medio de las bases de datos de las inmobiliarias tenemos la información a la mano para identificar exactamente las personas que se encuentran dentro de este nicho de mercado.

▪ Propuesta de Valor

Incentivar a los clientes al hábito del ahorro con el fin de que las personas logren tener un comportamiento de pago efectivo y con ello se obtenga ahorrar un porcentaje significativo para su cuota inicial de vivienda, una vez el cliente haya cumplido con los requisitos mínimos de ahorro podrá acceder al crédito de la diferencia restante de una manera inmediata por medio de la plataforma podrá ver la simulación de sus cuotas y facilidad de pago. Por medio de una plataforma implementada donde los clientes van a poder

acceder y tener una respuesta inmediata ya que en su ahorro programado vamos a poder identificar su comportamiento de pago.

- **Socios Claves**

Se buscará alianzas directamente con las inmobiliarias debido a que son las que nos van a brindar las bases de datos de los arrendatarios para lograr recolectar la información y poder empezar a clasificar las personas a las cuales va dirigido este proyecto.

- **Actividades Claves**

Implementar una plataforma donde los clientes van a poder acceder y tener una respuesta inmediata ya que en su ahorro programado vamos a poder identificar su comportamiento de pago. Las bases de datos y los equipos tecnológicos son base importante de nuestro proyecto para el desarrollo ya que es 100% digital teniendo en cuenta los costos que esto generaría a la empresa como lo son el mantenimiento de la página Web, la publicidad que cuenta un papel importante debido a que debe ser un factor significativo para tener clientes.

- **Relación con los Clientes**

La relación con los clientes directamente se va a realizar por medio de la fidelización por medio de soluciones inmediatas, llamando al cliente y aclarando todas las dudas al respecto de acuerdo con su necesidad, se hará el acompañamiento pertinente para que logre tener conocimiento pleno de sus ahorros y manejo de acuerdo al crédito que va a adquirir.

- **Recursos Clave y Canales de Distribución**

Se necesita una plataforma tecnológica y equipos de cómputo para garantizarle al cliente que va a tener respuesta inmediata, donde gestionaremos todo el tema de los ahorros programados y los créditos de acuerdo con la necesidad de cada persona, por medio de esta plataforma y paginas inmobiliarias se va a dar a conocer la empresa y los servicios que ofrece, donde van a poder acceder de manera fácil y rápida.

- **Costos Fijos y Variables**

Los costos fijos que la empresa tendrá es el mantenimiento de la página web que inicialmente se implementó y es la base de la empresa, la publicidad que mensualmente se pagara por hacernos conocer por los canales en la web y los salarios de personal de la empresa que cuenta con 3 empleados fijos.

- **Fuentes de Ingresos**

Los ingresos de la empresa son exclusivamente de los arrendatarios que inician su ahorro programado de manera oportuna, y cumpliendo con los requisitos mínimos a los dos años al acceder al crédito inicial de vivienda, el cliente paga una comisión única y los intereses mensuales los cuales son generados por el crédito adquirido.

Análisis del Sector y del Entorno

El modelo de negocio planteado en este trabajo va enfocado hacia la Fintech ya que es un proyecto financiero y tecnológico, porque brinda servicios financieros a través de una plataforma a las personas que buscan ahorrar para completar la cuota inicial requerida para la adquisición de vivienda en la ciudad de Bogotá.

Una de las metas de cada familia colombiana es adquirir una vivienda propia, y para poder lograrlo recurren a diferentes alternativas con las entidades financieras que le generan mayor confianza, tales como el crédito hipotecario o el leasing habitacional.

El sector de las Fintech agrupa todas las compañías que buscan ofrecer productos y servicios financieros a través del uso de la tecnología. A nivel global, las Fintech comprenden varias subdivisiones, las cuales son: seguros, pagos y remesas, trading y mercados, educación financiera, gestión de finanzas empresariales, crowdfunding, préstamos online, y gestión de finanzas personales.

En cuanto al financiamiento colectivo o crowdfunding incluyen transacciones de deuda y capital, este modelo agrupa plataformas que permite realizar préstamos a personas físicas y empresas donde el prestamista incluye participación en el capital, ofreciendo prestamos flexibles y tasa de rendimientos atractivas.

Al realizar el análisis del entorno vivienda se evidencian grandes oportunidades desde el aspecto político económico, teniendo en cuenta que el Gobierno Nacional es uno de los principales actores en el fomento de la construcción y venta de vivienda en todos los niveles socioeconómicos.

En el sector inmobiliario se encuentran algunos emprendimientos denominados PropTech que son compañías que desarrollan tecnologías dentro de este sector generando transformación en la prestación de servicios, las más conocidas son las siguientes:

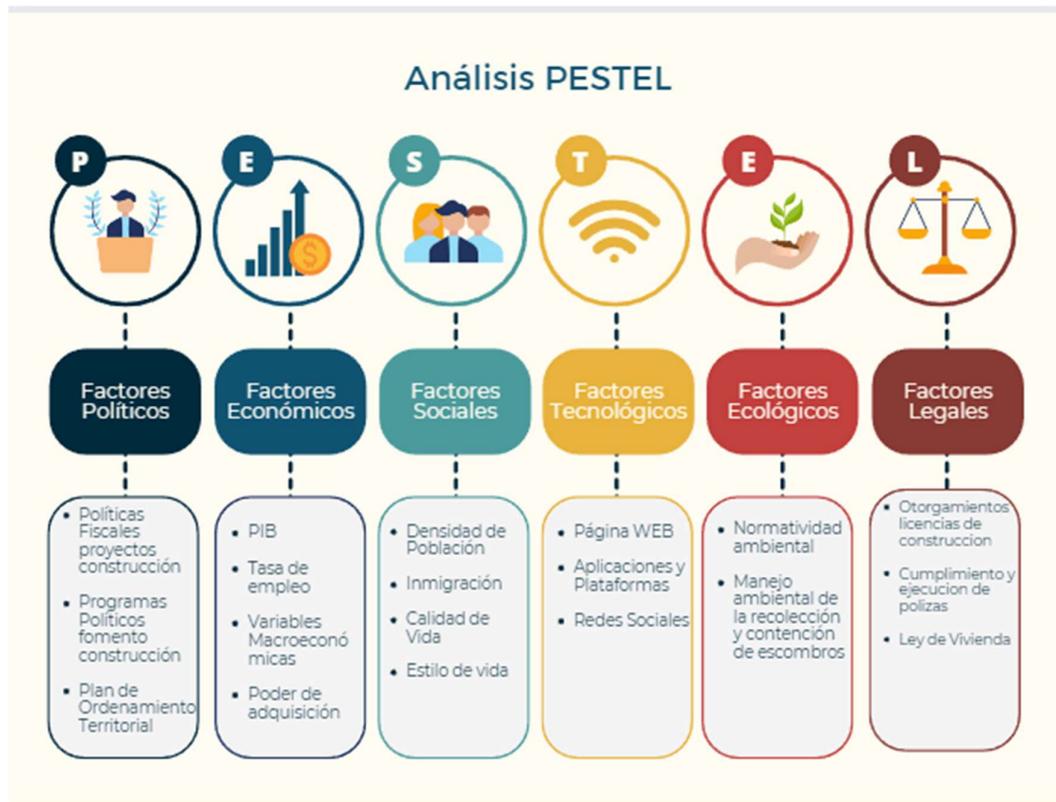
- Habi: Plataforma Fintech que ofrece valoración gratuita de los inmuebles, compra y venta de vivienda usada y recién remodelada.
- Vecindario: Plataforma que permite a los usuarios acceder a un plan de ahorro e incluso acceder a un crédito para adquirir vivienda con diferentes entidades financieras.
- La Haus: Plataforma de compra de vivienda digital que brinda asesoría desde la búsqueda de vivienda hasta su adquisición, agilizando proceso de compra y aprobación de créditos.
- LQN: Esta plataforma facilita el acceso a crédito a personas que no son aptas para las entidades financieras por ejemplo trabajadores informales.
- LOKL: Plataforma que permite invertir con montos asequibles en proyectos innovadores.

En cuanto a sector financiero las siguientes entidades manejan las mejores tasas de interés efectiva anual, según estadísticas del primer semestre de 2022:



Fuente sondeo LR

▪ **Análisis Pestel**



▪ **Factores Políticos**

A nivel político se evidencia que el gobierno nacional se encuentra en la ejecución de programas y elaboración de leyes para fortalecer la adquisición de vivienda propia, además de reconocer la vivienda como el primero paso para la superación de la pobreza.

▪ **Factores Económicos**

Según el fondo monetario se muestra un frenazo de la economía de Colombia: pasará de aumentar el 7,6% en 2022 a apenas el 2,2% en 2023, Esa reducción viene acompañada de un mayor crecimiento en 2022.

En cuanto a la inflación, se prevee que cierre alta al finalizar el año, pero menor a la registrada en el tercer trimestre, se estima que para el 2023 la cifra esté más controlada alrededor del 7,1%.

Sin embargo, de acuerdo con el sistema de información de Camacol, la comercialización de vivienda nueva durante el 2022 ha tendido al crecimiento. Para la presidenta del Gremio, Sandra Forero, “este resultado evidencia la confianza de los hogares colombianos en adquirir vivienda y el apoyo fundamental de los programas del Gobierno Nacional, palancas que hacen de la inversión en vivienda nueva un gran instrumento de reactivación y generación de empleo”.

- **Factores Sociales**

La desigualdad económica en Colombia cada vez es más grande, las condiciones sociales en las cuales vive la población repercuten en diferentes aspectos de su vida (salud física - salud mental - motivación) se miden algunas variables como (vivienda, salud, educación, trabajo, ingresos, acceso a servicios básicos) buscando un impacto social importante para el estudio del mercado de vivienda como una oportunidad para los colombianos.

- **Factores Tecnológicos**

Las herramientas más importantes que tiene Colombia son los buscadores ya existentes como metro-cuadrado y finca raíz que son actualmente empresas que consolidan venta, arriendo de inmuebles nuevos y usados.

Por otro lado, el desarrollo y la implementación de las tecnologías de información para créditos móviles, aplicación, redes sociales, promoción de proyectos y las nuevas formas de publicidad en el cual llegan al cliente final exigen un mayor desarrollo tecnológico para obtener un eficiente contacto con los clientes.

- **Factores Ecológicos**

Todas las empresas deben cumplir con un sistema de gestión medio ambiental y de responsabilidad social en los proyectos de su actividad. Enfocando sus esfuerzos para disminuir el impacto ambiental causado por su operación.

El Factor Ambiental no es indiferente a nuestro proyecto, el fin real del mismo es el de ayudar a la compra de vivienda, es decir que directamente estaríamos entrando en

el tema ambiental por medio de los programas y proyectos de la construcción en vivienda.

▪ **Factores Legales**

Ley 546 de 1999 mediante la cual se regula y estipula todo lo concerniente con los créditos de vivienda en los siguientes aspectos:

1. Las modalidades de amortización que ahora son en PESOS o UVR
2. Los tiempos de duración de los créditos
3. La capacidad de endeudamiento de los usuarios
4. Las condiciones para modificar o finalizar un crédito hipotecario.

Propuesta Financiera

Este modelo financiero se realizó en base a la encuesta realizada, el análisis del sector y el comportamiento de los datos macroeconómicos; este se realiza en un modelo de crowdfunding donde se busca que los arrendatarios que se encuentran en el sector inmobiliario realicen un ahorro programado; de acuerdo con el análisis las personas que ganan en promedio de 3 a 7 millones de pesos pueden ahorrar en promedio un 14% de sus ingresos fijos, sobre este ahorro se cobra un porcentaje de comisión del 1,5% por ahorro anual.

Teniendo en cuenta que los hogares en Bogotá que viven en condiciones arriendo ascienden 2.840.109 de acuerdo con el informe del DANE 2021, estimaremos un 45% como clientes potenciales.

De acuerdo con los siguientes requisitos para el otorgamiento del crédito:

- Ingresos superiores a 3 smmlv
- Tiempo mínimo de ahorro 2 años

Para el primer y segundo año de ahorro no se realizarán desembolsos del crédito para cuota inicial, si no hasta el tercero; en el momento de desembolso el ahorrador asume una cuota proporcional al plazo mas intereses correspondientes a su crédito.

Los dineros recibidos por parte de los ahorradores serán depositados en una cuenta tipo fiduciaria la cual va a rentar a 8%, por lo cual el 6% serán destinados como rendimientos al total del valor recaudado de los ahorradores anualmente.

Los créditos otorgados tendrán una periodicidad de 4 años a una tasa de interés del 8% efectiva anual.

Conclusiones y Recomendaciones

Al analizar los resultados de modelo y del sector puede concluir:

- Al realizar un análisis con los emprendimientos similares del sector, el proyecto ofrece mejores tasas de interés de préstamos, rendimientos sobre los ahorros realizados y agilidad en tiempo de respuesta de los créditos otorgados.
 - El sector de venta de vivienda y construcción sigue siendo productivo generando aportes importantes al PIB en la economía colombiana
 - Se puede observar que el proyecto a nivel de ingresos es viable, debido a que en el horizonte de su proyección permite recuperar la inversión inicial.
 - Por otra parte, se identifica una gran oportunidad en el proyecto debido a que la necesidad de adquirir vivienda propia está latente en las personas que no cuentan con la cuota inicial del crédito.
 - Al analizar los escenarios planteados se observa que la mayor cantidad de créditos otorgados se refleja en el escenario realista ya que este ofrece una mejor tasa de interés, el cual genera para la compañía un margen utilidad para el primer año del 16% y un margen ebitda del 2%
 - La rentabilidad esperada en los dos primeros años de ahorro se encuentra en un promedio del 20% y a partir del 3 año asciende a un 43%.
 - Para el análisis de la sensibilidad se tomó la variable dependiente de cantidad de ahorradores, se utilizó un rango tanto superior como inferior de 2.000 ahorradores para hallar los puntos más sensibles y unas variables independientes como lo son los ingresos por ahorros, porcentaje de comisión, costos fijos y donde al llegar a 15.561 ahorradores se obtiene una utilidad del 1% y con 35.561 ahorradores la utilidad es del 22%.
-

Bibliografía

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/calidad_vida/2021/Boletin_Tecnico_ECV_2021.pdf

<https://www.fincomercio.com/noticias-y-prensa/fincomercio-revela-radiografia-de-ahorro-de-los-colombianos>

<https://www.bloomberglinea.com/2022/10/15/inversiones-inmobiliarias-en-colombia-es-un-buen-o-mal-momento-para-hacerlas/#:~:text=Un%20total%20de%20119.409%20viviendas,por%20el%20Ministerio%20de%20Vivienda.>

<https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/camacol-alerta-por-deficit-habitacional-en-bogota-y-falta-de-condiciones-para-vivienda-formal/202225/>

<https://www.vivendo.co/actualidad/tips-para-comprar-vivienda-nueva/a-que-edad-se-debe-comprar-una-casa-lo-que-debes-saber-al-respecto>

<https://www.larepublica.co/finanzas-personales/entidades-financieras-con-las-mejores-tasas-de-interes-en-credito-de-vivienda-y-leasing-3334939>

Anexos

- **Encuesta Realizada.**

Encuesta estudio de mercado para créditos hipotecarios

- Idiomas: Español ▾

[NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO]

1 - ¿Que edad tiene?

(Obligatorio)

- entre 18 a 25
- más de 25 a 30
- más de 30 a 45
- más de 45

2 - Sus ingresos mensuales están entre el rango de:

(Obligatorio)

- salario mínimo legal vigente
- más de un salario y 3.000.000
- más de 3.000.000 a 5.000.000
- más de 5.000.000

3 - ¿Quiere tener vivienda propia?

(Obligatorio)

- Si
- No

4 - ¿Por qué no ha podido adquirir su vivienda propia?

(Obligatorio)

- Falta de recursos
- Desconocimiento de subsidios del gobierno
- No cumplen con los requisitos para adquirir vivienda nueva
- No quiere tener vivienda

5 - ¿Tiene el hábito de ahorrar?

(Obligatorio)

- Si
- No

6 - ¿Cuál es su manera de ahorrar?

(Obligatorio)

- Alcancía
- entidad bancaria o billeteras virtuales
- Fondo de empleados o cooperativas
- No ahorra

7 - ¿Le gustaría destinar una parte de su ingreso al ahorro, donde le genere alguna rentabilidad?

(Obligatorio)

- Si
 - No
-

8 - ¿Cuál sería su capacidad de ahorro sobre el valor de sus ingresos?

(Obligatorio)

- 10%
 15%
 20%
 más del 20%

9 - ¿Cuál es su estrato?

(Obligatorio)

- Estrato 2
 Estrato 3
 Estrato 4
 Estrato 5

10 - ¿Tiene usted créditos con entidades bancarias?

(Obligatorio)

- Si
 No

- **Análisis de Escenarios**

Scenario Summary	PESIMISTA	REALISTA	OPTIMISTA
Changing Cells:			
Cantidad de ahorradores	12781	25561	38342
% de ahorro programado anual salario de 3 a 4 millones	8%	10%	12%
% de ahorro programado anual salario de más 4 a 5,5 millones	6%	8%	10%
% de ahorro programado anual salario de más 5,5 a 7 millones	13%	15%	17%
% ahorro programado anual salario de más de 7 millones	18%	20%	22%
Cantidad de créditos cuota inicial	536	895	995
% promedio de cuota inicial	50%	30%	20%
tasa de interes	6%	8%	10%
Ingresos Comision Ahorro	1.002.180.000	2.004.307.500	3.006.487.500
Ingresos Interes de cartera	-	-	-
Ingresos Netos	1.002.180.000	2.004.307.500	3.006.487.500
Costos Fijos	32.000.000	32.000.000	32.000.000
Costo variable	432.153.450	1.024.634.700	1.777.481.550
Utilidad Bruta	538.026.550	947.672.800	1.197.005.950
Gastos de Administración	233.840.000	233.840.000	233.840.000
Gastos de Ventas	408.000.000	408.000.000	408.000.000
Depreciaciones y Amortizaciones	4.680.000	4.680.000	4.680.000
Utilidad Operacional	- 108.493.450	301.152.800	550.485.950
Otros Ingresos Financieros	144.051.150	341.544.900	592.493.850
Otros Egresos Financieros	69.144.552	163.941.552	284.397.048
Utilidad Antes de Impuestos	- 33.586.852	478.756.148	858.582.752
Impuestos	-	167.564.652	300.503.963
Utilidad Neta	- 33.586.852	311.191.496	558.078.789
% Utilidad	-3%	16%	19%
Margen Bruto	54%	47%	40%
Margen Ebitda	4%	32%	38%
Margen Operacional	-11%	15%	18%
Margen Neto	-3%	16%	19%
ROA	-1%	2%	2%

- **Gráficos Indicadores Financieros**

