



**Propuesta de modelo alternativo para la construcción y financiación de vivienda.
Praestantia.**

Daniel Guillermo Cabarcas Parra.

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2014**

Propuesta de modelo alternativo para la construcción y financiación de vivienda.

Daniel Guillermo Cabarcas Parra

**Director:
Alexander Guzmán Vásquez
María Andrea Trujillo Dávila**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2014**

Contenido

1. INTRODUCCIÓN:	6
1.1. Objetivos	7
1.2. Metodología de evaluación:	7
2. DESARROLLO: (MODELO CANVAS)	7
2.1. Propuesta de Valor:	7
2.2. Cliente:	7
2.3. Relación con el cliente:	8
2.4. Canales:	8
2.5. Ingresos:	8
2.6. Actividades clave:	8
2.7. Socios clave:	8
2.8. Costos:	9
2.9. Oportunidad:	9
2.10. Competencia:	9
2.11. Equipo Emprendedor:	9
3. PLAN DE MERCADO.	9
3.1. Entorno Social:	9
3.2. Entorno Económico:	10
3.3. DOFA	11
3.4. Proyección de Ventas:	12
3.5. Publicidad / Promoción:	12
3.6. Plan de Producción:	14
3.7. Organigrama de relaciones	16

4.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS Y JURÍDICO.	16
4.1.	Tipo de sociedad:	16
4.2.	Requisitos legales:	17
5.	CONCLUSIÓN:	19
6.	PLAN DE FINANZAS.	19
6.1.	Introducción:	20
6.2.	Modelo de Costos:	21
7.	CONCLUSIONES:	25
8.	REFERENCIAS	28

Anexos:

Anexo A2: Plan de Trabajo en la obra.

Anexo A3: Modelo Financiero.

1. Introducción:

En Abril de 2014 se presentó el informe “Se Busca Vivienda en Alquiler”, este documento propone la construcción de vivienda para ser adquirida bajo un esquema donde el canon de arrendamiento incluya un abono a la deuda inicial, sin convertirse en un leasing habitacional. Teniendo como objetivo facilitar el acceso a la misma. Esto fue un estudio que realizó el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), en su objetivo de formular nuevas políticas que generen una mejor calidad de vida en la región.

Basado en este estudio quiero proponer y evaluar la viabilidad económica y de mercado para un proyecto que reúna las características que se proponen en el documento del BID. Adicionándole las siguientes características inversionistas privados y el modelo inglés para la no enajenación del suelo. El proyecto estará enfocarlo en familias de estratos 3, 4 y 5 o recién casadas.

Durante los últimos quince años han ocurrido tres fenómenos económicos que han impulsado grandes barreras para el acceso a la vivienda. En primer lugar, el exponencial crecimiento de los precios de la vivienda a partir del año 2000 hasta la fecha, el cual es de 254% en promedio a nivel nacional.

En segundo lugar, el ingreso promedio de las familias en Colombia ha crecido un 6.89%. Esto ha generado que sin importar el estrato socioeconómico se cree la necesidad de adquirir grandes deudas, con el objetivo de acceder a la vivienda propia. En promedio el 55% de los ingresos familiares son destinados para cubrir la cuota del préstamo hipotecario, el 45% se consume en las demás necesidades del hogar.

En tercer lugar, es claro como día tras día el suelo en las áreas urbanas es más escaso, por lo que el precio de este se ha elevado estrepitosamente. Este costo ha sido asumido por el comprador, quien ya se está viendo afectado por esto.

1.1. Objetivos

a. General: Evaluar la viabilidad económica para los inversionistas en Colombia del modelo de viviendas en arriendo propuesto por el BID, bajo el esquema inglés de la no enajenación del suelo.

b. Específicos: Describir de manera concreta el modelo propuesto por el BID.

Demostrar que este modelo es pertinente en Colombia, teniendo en cuenta la realidad económica que vive el país, incluyendo poder adquisitivo de la población, número de hogares que viven en arriendo y porcentaje de pobres, vulnerables y clase media en el país, entre otros.

Evaluar financieramente el modelo propuesto por el BID para el caso de Colombia.

1.2. Metodología de evaluación:

Para la evaluación del proyecto se propone una metodología de tipo Canvas. Esta es una metodología que permite describir la lógica de cómo el proyecto va a generar, crear y capturar valor agregado a todos sus grupos de interés.

2. Desarrollo: (Modelo Canvas)

2.1. Propuesta de Valor:

La propuesta de valor del proyecto se enfoca tanto en el cliente como el inversionista. La iniciativa enfocada al cliente se compone de tres pilares principales: vivienda de calidad, ubicación céntrica, y un menor costo.

La oferta de valor del inversionista radica en la no enajenación de la propiedad que posee, evitar un proceso de expropiación amparado por la ley 388 de 1997 y ser partícipe del proyecto y sus utilidades.

2.2. Cliente:

Los clientes se dividen en dos grupos arrendatarios e inversionistas. Los arrendatarios serán nuestro principal cliente, pues ellos son quienes le van a dar flujo de caja al negocio y posibilitaran el mantenimiento del mismo. El segundo

grupo son los inversionistas, quienes esperan recibir una rentabilidad del negocio a partir de los flujos provenientes del canon de arrendamiento.

2.3. Relación con el cliente:

Las relaciones con los dos grupos de clientes se deben basar en la confianza pues no debemos olvidar que esto es un esquema revolucionario que debe romper paradigmas muy arraigados en la cultura.

2.4. Canales:

Vamos a establecer dos de canales para comunicarnos con nuestros clientes, una digital y otra análoga, ya que debemos atender dos focos diferentes de clientes. Todo esto con el objetivo de generar un estrecho vínculo de confianza que garantice la viabilidad del proyecto.

2.5. Ingresos:

Los arrendatarios quienes deberán adquirir un derecho fiduciario, serán quienes nos darán el flujo de caja necesario alcanzar el cierre financiero del proyecto. Adicionalmente, los inversionistas nunca perderán la propiedad del suelo lo que para ellos significa una inversión permanente.

2.6. Actividades clave:

- Identificar y negociar el terreno bajo las condiciones aquí propuestas.
- Contratar un estudio de arquitectos que se encargue del diseño.
- Contratar constructora e interventora.
- Definir la sociedad fiduciaria que se encargara del proyecto.
- Conseguir los clientes (arrendatarios).
- Obtener la financiación por parte del banco.
- Asesoría legal.

2.7. Socios clave:

Nuestros socios clave serán nuestros inversionistas quienes aportaran el capital inicial para desarrollar el proyecto. De igual forma la empresa constructora debe ser un socio muy clave, con el que debemos trabajar muy de la mano para evitar contratiempos en el desarrollo de los proyectos.

2.8. Costos:

Nuestros costos más importantes serán: Diseño, administración, financiación, administración, manejo de contingencias, construcción y asesoría legal.

2.9. Oportunidad:

Durante los últimos quince años han ocurrido varios fenómenos económicos que han impulsado grandes barreras para el acceso a la vivienda. Uno de estos fenómenos es el exponencial crecimiento de los precios de la vivienda a partir del año 2000 hasta la fecha, el cual es del 254% (Blanco, 2014) en promedio a nivel nacional. Esto alza en los precios se debe a ciudades más pobladas, donde los tiempos de desplazamiento son tan amplios que las personas se ven obligadas a buscar vivienda céntrica; afectando la disponibilidad del suelo.

2.10. Competencia:

Actualmente el sector de la construcción es uno de los motores de inversión del país. Este sector no solo ha tenido un gran desarrollo a nivel nacional si no regional, donde ya podemos encontrar a varias de estas empresas. La rentabilidad de un proyecto de construcción habitacional en el país es de entre un 15% a un 30% sobre la inversión inicial. Cabe resaltar que esto depende de diferentes variables como lo es el precio del terreno y el tiempo que se tome en la construcción entre otros más variables.

Hoy en día la principal constructora del país, medida por su rentabilidad media durante el 2013 es Amarillo con una rentabilidad del 38% seguida de Cuzesar con un 28%, Bolívar con un 20% y Concreto con un 19%. (1000 empresas , 2014)

2.11. Equipo Emprendedor:

Inicialmente el equipo emprendedor está conformado por mi Daniel Cabarcas quien soy la única persona involucrada en el proyecto hasta el momento.

3. Plan de Mercado.

3.1. Entorno Social:

Durante los últimos años han surgido un sin número de coyunturas macroeconómicas las cuales han afectado en gran medida a las familias en Colombia. Pero quizá la que más nos afecta en el proyecto es la del ingreso

promedio. En la última década el recaudo promedio de las familias en el país ha crecido en un 6.89% (DANE, 2014). Esto ha generado que sin importar el estrato socioeconómico se cree la necesidad de adquirir grandes deudas, con el objetivo de acceder a una vivienda propia. En promedio el 55% de los ingresos familiares son destinados para cubrir la cuota del préstamo hipotecario, el 45% se consume en las demás necesidades del hogar. (Super Intendencia Financiera , 2014).

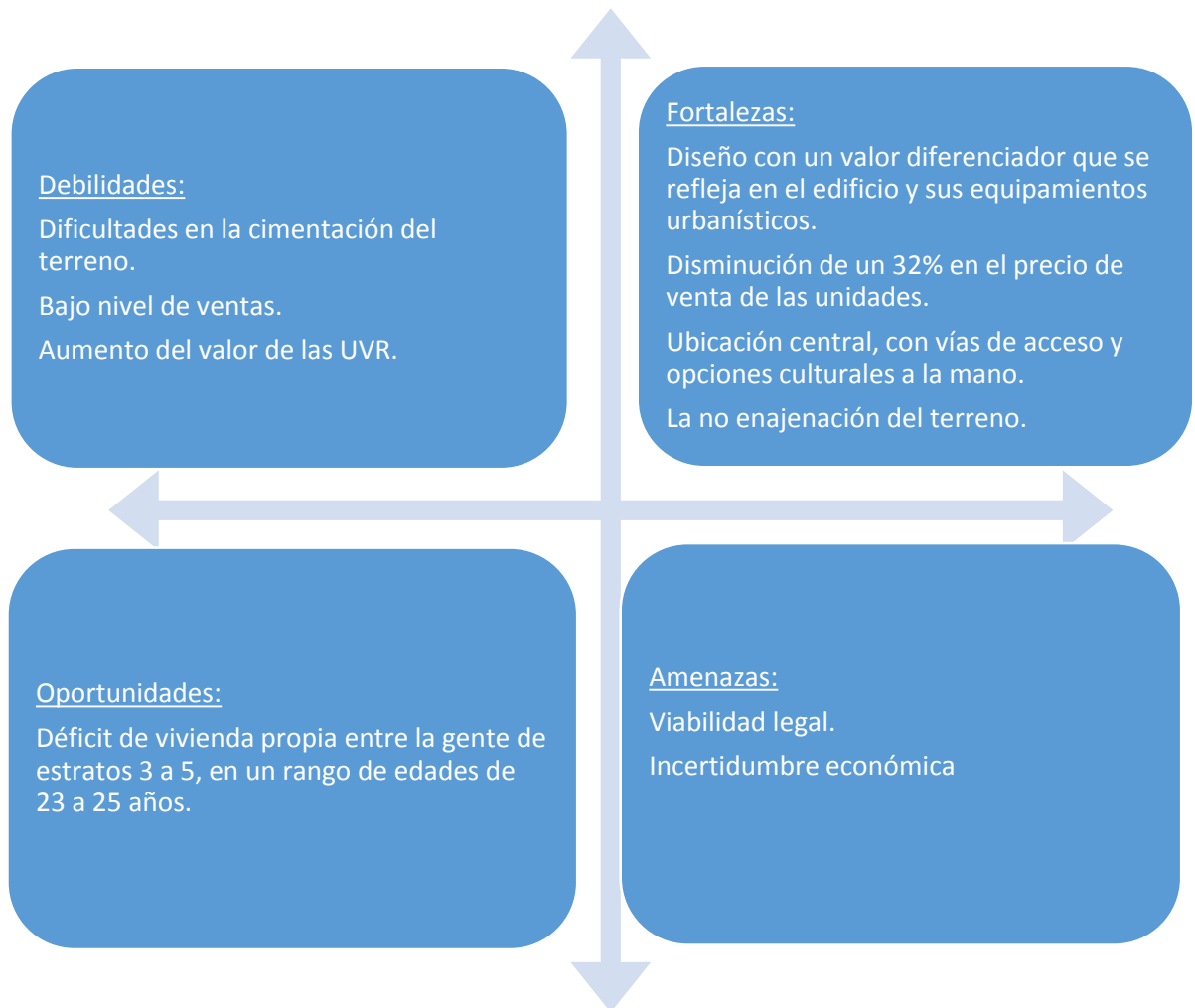
Otro gran problema social que han creado las urbes Colombianas es la desigualdad por efecto de la falta de un sistema organizado de transporte que sea eficiente, como también unos espacios públicos amplios y donde las personas se puedan desarrollar de forma libre y segura. Esto abre una gran oportunidad de re densificar ciertas zonas abandonadas de la ciudad que se encuentran próximas a las grandes zonas de empresariales.

3.2. Entorno Económico:

La economía colombiana se encuentra cerca de alcanzar su capacidad instalada por lo que las autoridades monetarias han venido implementando una política contraccionista. Sumado a esto la poca estabilidad en los mercados de capitales en economías emergentes, ha generado la salida de inversionistas, que buscan mejores oportunidades en mercados desarrollados. Este fenómeno ha ocasionado que la monedas emergentes se devalúen frente al dólar y reducen nuestro público objetivo de inversionistas. (Economica, 2014)

Seguido a esto, la incierta situación fiscal del país, la cual ya presenta un déficit de COP \$12 billones podría llegar a verse muy afectada por el actual precio del petróleo WTI. Si los precios del crudo se mantienen en estos niveles se calcula que la nación dejaría de recibir cerca de COP \$ 4,5 billones al terminar este año fiscal. Lo que afectara duramente la inversión del estado en infraestructura, frenando el crecimiento de la nación y afectando seriamente al sector. (BBVA CIB , 2014)

3.3. DOFA



3.4. Proyección de Ventas:

Planteando un escenario conservador que sea muy alcanzable y que permita la viabilidad del proyecto propongo el siguiente esquema. (Anexo A3).

3.5. Publicidad / Promoción:

Los métodos de publicidad y promoción se pueden clasificar en dos tipos; digitales y análogos. El tipo de publicidad digital es el que no recurre a un medio físico para presentar la información y por lo general busca presentar la mayor cantidad de información en un tiempo corto para así lograr una mayor eficiencia en la búsqueda. Un ejemplo de la publicidad digital se puede ver en los portales de internet especializados, los cuales ofrecen una amplia gama de ofertas para el cliente. Además de brindar la opción de filtrar la búsqueda por localidades, barrios, estratos, y precios, brinda la oportunidad de comparar los resultados de búsqueda en cuanto a las características principales de los bienes inmuebles. Esta herramienta es utilizada por las nuevas generaciones, quienes buscan obtener la mayor información posible, en un menor tiempo a comparación de los métodos de publicidad tradicionales (volantes, pendones, clasificados). Por otra parte, las redes sociales ofrecen un espacio más personal con el cliente ya que este tiene que acceder desde su cuenta personal a la página del proyecto inmobiliario. La información básica de quien ingresa a esa página, quedara registrada para que el administrador o dueño de la página monitoree la procedencia de las visitas y patrones de búsqueda. Esto hará que su promoción sea más efectiva ya que se dará cuenta si los usuarios acceden a su página por visitar otro proyecto o simplemente por iniciativa propia.

De la misma forma, el correo electrónico es una incursión a la privacidad del usuario ya que se envían correos electrónicos a bases de datos específicas aunque desconocidas y algunas personas abrirán los correos simplemente para ver el contenido. Para que el correo electrónico que se envía sea eficaz, debe ser llamativo, debe tener un orden lógico de presentación de información con los datos

básicos de interés para la mayoría de las personas así como también una buena imagen o rendimiento con el cual los beneficiarios se sientan atraídos.

Los métodos de publicidad análogos se caracterizan por ser tradicionales en su forma de operar, debido a que deben ser planificados con tiempo así como también tardan más en llegar a la misma cantidad de usuarios que un método digital. La ventaja de los métodos análogos es que generalmente tienden a ser usados en un nicho reducido de la población lo que garantiza exclusividad a un sector poblacional. En primer lugar, los clasificados en prensa impresa son la forma más tradicional de promocionar proyectos inmobiliarios, esto no quiere decir que sea la que tiene mayor efectividad, pues solo quienes tienen acceso a los periódicos pueden leer los anuncios. Últimamente los anuncios simples han sido reemplazados por publicidad de páginas enteras que dejan al resto de los anuncios de lado. La tendencia se acerca hacia la visualización del proyecto en su totalidad y no de los detalles que lo componen. Asimismo, los volantes son el medio de publicidad que menos personas pueden llegar a alcanzar debido a que son un número limitado de volantes y también son pocas personas quienes los entregan. La ubicación de quienes entregan los volantes debe ser estratégica para así abarcar a un mayor número de personas en menor tiempo.

Por otra parte, en la ciudad de Bogotá, los pendones solo están permitidos los fines de semana, por lo que solo las personas que transitan por las zonas con pendones logran ver los proyectos. Este tipo de publicidad es vista desde una distancia amplia, por lo que las imágenes deberían ser grandes, pero debido a una restricción de espacio, por lo general solo se presentan datos básicos del proyecto sin imágenes. En otro orden de ideas, el sistema de referidos o voz a voz ha tenido éxito en proyectos inmobiliarios con nichos específicos, ya que cuando alguien compra una propiedad en un proyecto determinado, gozará de beneficios económicos al referir a otra persona que termine por comprar una propiedad. Las constructoras aprovechan este método para incursionar en un nicho específico del mercado y asegurar clientes sin recurrir a la publicidad abierta.

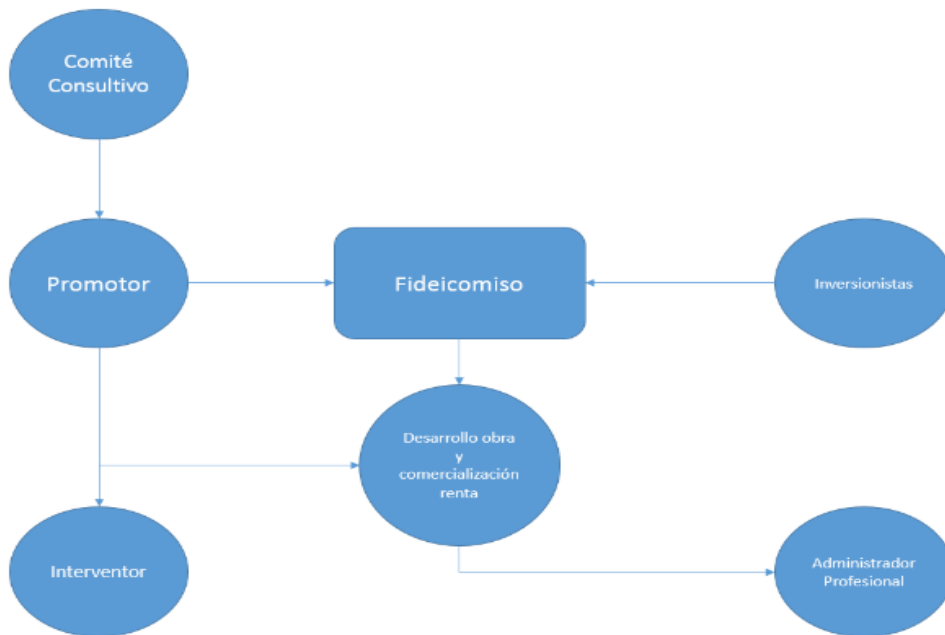
3.6. Plan de Producción:

Estructura del Negocio:

Etapa de estructuración: El proyecto se desarrollara por medio de un fideicomiso el cual tendrá como función representar la titularidad de los inmuebles que el proyecto construirá junto con el lote.

Etapa de pre-construcción y construcción: Tanto los clientes como los inversionistas constituirán contratos de encargos fiduciarios con una carta de instrucciones y un contrato de vinculación en el cual acordaran dar aportes en dinero y especie a lo largo de la vida del proyecto a cambio de su participación en este.

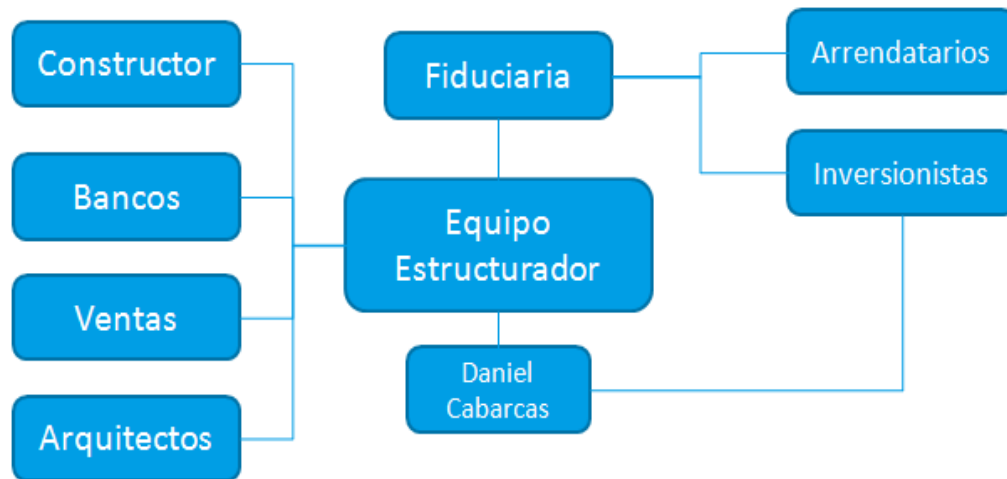
Duración: A partir del momento en que se alcance el punto de equilibrio el cual se encuentra establecido en el contrato de fiducia comenzara la fase de construcción la cual tendrá una duración de aproximadamente 36 meses.



Plan de trabajos: El siguiente es el cronograma de tareas a realizar en la obra como parte de la construcción del proyecto. (Anexo A2).



3.7. Organigrama de relaciones



4. Plan de Recursos humanos y Jurídico.

4.1. Tipo de sociedad:

La empresa que se constituirá será una sociedad de tipo S.A.S. (Sociedades por acciones simplificadas , 2008). Esta ley permite agilizar y simplificar la creación y disolución de una sociedad. Además las siguientes características son las que más se acomodan a las necesidades actuales del proyecto.

- Vigencia puede ser indefinida. (Sociedades por acciones simplificadas , 2008)
- Su objeto social puede ser indeterminado, lo que me permite obviar el objeto que se encuentra en el documento de constitución, sin que esto me perjudique el libre curso de los negocios. (Sociedades por acciones simplificadas , 2008)
- El documento de constitución de constitución solo deberá ser objeto de autenticación, previo a la inscripción en el registro mercantil. (Sociedades por acciones simplificadas , 2008)
- No requiero de un mínimo de capital social para su constitución. (Sociedades por acciones simplificadas , 2008)

4.2. Requisitos legales:

El principal objetivo legal del proyecto es evaluar la factibilidad de implementar la política de suelos usada en países como Inglaterra y Singapur quienes se rigen bajo el modelo anglosajón. Este modelo consiste en la no enajenación de la propiedad del terreno por parte de su propietario, sistema que es utilizado en países de constitución anglosajona como es el caso de Inglaterra y Singapur por dar algunos ejemplos.

La figura legal consiste en que el Estado, Distrito o familias reales son dueñas de grandes extensiones de tierra urbana, la cual no quieren que caiga en manos de privados. Ya que estas organizaciones civiles cuentan con un limitado suelo urbanizable y no quieren que se conviertan en terrenos de engorde. Buscando solucionar este problema se creó una figura en la cual el Usufructo del lote se le transfiere a un tercero el cual podrá desarrollar el predio sin ninguna restricción hasta por un plazo de 99 años. (HDB Singapur , 2014).

A continuación presento los vehículos legales de nuestra constitución que podrían acercar este modelo anglosajón a nuestra legislación.

Fiducia:

En términos mercantiles una vez que uno quiere constituir un contrato de fiducia se debe siempre constituir por medio de una sociedad fiduciaria. Lo que esta entidad vigilada por la superintendencia financiera hará será constituir un patrimonio denominado autónomo, manejado o administrado por dicha sociedad fiduciaria, con el propósito de transferírsele a un tercero denominado beneficiario cumpliendo ciertos requisitos. (Cabarcas, 2009)

Contrato de Comodato:

El comodato o préstamo de uso es un contrato en que la una de las partes entrega a la otra gratuitamente una especie mueble o raíz, para que haga uso de ella, y con cargo de restituir la misma especie después de terminar el uso. (Codigo Civil Colombiano / Ley 472 , 1998)

El comodante conserva sobre la cosa prestada todos los derechos que antes tenía, pero no su ejercicio, en cuanto fuere incompatible con el uso concedido al comodatario. (Codigo Civil Colombiano / Ley 472 1998, 1991)

El comodatario no puede emplear la cosa sino en el uso convenido, o falta de convención en el uso ordinario de las de su clase. (Codigo Civil Colombiano / Ley 472, 1998, 1991)

El comodatario es obligado a emplear el mayor cuidado en la conservación de la cosa, y responde hasta de la culpa levísima. Es, por tanto, responsable de todo deterioro que no provenga de la naturaleza o del uso legítimo de la cosa; y si este deterioro es tal, que la cosa no sea ya susceptible de emplearse en su uso ordinario, podrá el comodante exigir el precio anterior de la cosa, abandonando su propiedad al comodatario. Pero no es responsable de caso fortuito, si no es:

1. Cuando ha empleado la cosa en un uso indebido, o ha demorado su restitución, a menos de aparecer o probarse que el deterioro o pérdida por el caso fortuito habría sobrevenido igualmente sin el uso ilegítimo o la mora.
 2. Cuando el caso fortuito ha sobrevenido por culpa suya, aunque levísima.
 3. Cuando en la alternativa de salvar de un accidente la cosa prestada o la suya, ha preferido deliberadamente la suya.
 4. Cuando expresamente se ha hecho responsable de casos fortuitos.
- (Codigo Civil Colombiano / Ley 472 1998, 1991)

El comodatario es obligado a restituir la cosa prestada en el tiempo convenido, o a falta de convención, después del uso para que haya sido prestada. Pero podrá exigirse la restitución aún antes del tiempo estipulado en tres casos:

1. Si muere el comodatario, a menos que la cosa haya sido prestada para un servicio particular que no pueda diferirse o suspenderse.
2. Si sobreviene al comodante una necesidad imprevista y urgente de la cosa.

3. Si ha terminado o no tiene lugar el servicio para el cual se ha prestado la cosa. (Codigo Civil Colombiano / Ley 472 1998, 1991)

Sesión de la Nuda Propiedad y del Usufructo:

Es un derecho que se tiene sobre un bien con la expectativa de ser pleno propietario una vez el titular del derecho de usufructo fallezca o renuncie. Adicionalmente, es necesario ceder el usufructo ya que este si es un derecho real que permite que el beneficiario goce y disfrute del bien a plenitud. (Cabarcas, 2009).

5. Conclusión:

Desafortunadamente, bajo el marco legal existente en el país, no puede ser implementado este modelo. Puesto que la matricula inmobiliaria no lo permite y es con este instrumento que un tercero puede ubicar un bien inmueble para demostrar su existencia. A consecuencia de esto un banco no estaría dispuesto a prestar el dinero ya que no se podría constituir una hipoteca sobre uno de las unidades que vende el proyecto.

Para poder entender que es lo que sucede primero hay que entender que es un bien inmueble: El bien inmueble está formado por: el suelo y cada uno de los bienes construidos sobre él.

Los bienes inmuebles se identifican por la matricula inmobiliaria, que es el equivalente a la cedula de ciudadanía para las personas naturales. Este número o código numerario lo tendrá el bien inmueble hasta tanto sea producto de una división material, constitución en propiedad horizontal, englobe etc., ordenándose en la oficina de registro de instrumentos públicos el cierre del llamado folio matriz y ordeñándose la apertura de cada una de las unidades privadas (segregados).

6. Plan de Finanzas.

6.1. Introducción:

En la región de América del sur y el Caribe se implementan tres modelos diferentes para financiar el acceso a la vivienda. Estos modelos son:

El primer modelo es el (Subsidio + ahorro + crédito). Un ejemplo de este sistema es el que usa el VIPA, que es un programa del gobierno nacional que busca ayudar a personas interesadas en adquirir una vivienda de interés prioritario. El programa exige que la persona genere un ahorro del 5% del valor del apartamento para poder acceder a un crédito con el sector bancario y a un subsidio (bono) otorgado por el gobierno. (G., 2014)

El segundo modelo es (Subsidio + Ahorro) este consiste en que las familias ya han generado un ahorro previo y a partir de ese ahorro el estado les entrega un subsidio bien sea para remodelación o para adquirir vivienda nueva o usada. Un ejemplo de esto en el país es la función que desarrolla el fondo nacional del ahorro. (G., 2014)

El tercer y último modelo es el de (Vivienda Gratuita) el cual como su nombre lo dice son viviendas que el estado adjudica a personas naturales con la condición que no las podrán vender en un plazo de diez años una vez sean entregadas. Un ejemplo de esto es el programa de las 100.000 viviendas gratuitas del actual gobierno. (G., 2014)

Estas formas de acceso a la vivienda están completamente ligadas a la intervención del estado, ocasionando un menor dinamismo en el mercado y aumentando la cantidad de los procesos burocráticos, restringiendo el ingreso a la vivienda propia.

Ante esta situación el BID propuso un nuevo modelo de acceso a la vivienda que busca disminuir barreras de entrada a la vivienda propia y el cual se enfoca principalmente en los grupos menos favorecidos de la sociedad. El modelo propone que el canon de arrendamiento sea subsidiado por el estado, con el objetivo de ser abonado al capital de un crédito que en el futuro permita adquirir la vivienda.

Desafortunadamente todas estas políticas necesitan del estado como un socio estratégico lo que no se acomoda al mercado objetivo de este trabajo que son los estratos 3 a 5 y adicionalmente tampoco se acomodan a los modelos usados por privados, pues ellos no van a entregar sus fondos a cambio de una destrucción de valor. (Anexo A3)

6.2. Modelo de Costos:

El proyecto tendrá un área construida de 7.953,10 M2 los cuales se distribuyen de la siguiente forma 5.743,10 M2 corresponden al área entre el piso 1 y el piso 5 de las dos torres más el sótano. Estas torres tendrán en total 90 apartamentos 9 por cada piso y en el sótano habrá 180 parqueaderos y 90 depósitos. El costo de construcción por cada metro cuadrado de estos es de COP \$1.700.000.

Los 2.210.00 M2 restantes corresponden a las sesiones de espacio público que hay que hacer y al equipamiento urbanístico tanto del conjunto como de sus alrededores. Estas obras tienen un costo de construcción de COP \$850.000 por M2.

Para poder dar inicio a la construcción (punto de equilibrio) se deben vender 31 apartamentos (anexo A3), los cuales aportaran COP \$5.970.945.568 millones correspondientes a las cuotas iniciales de estos, este valor es el 68.9% del valor total del valor de venta de estos apartamentos.

CONJUNTO RESIDENCIAL "Praestantia"		
FACTIBILIDAD ECONOMICA		
RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO		% VENTAS
LOTE	679.754.754	3,00%
COSTOS DIRECTOS	11.672.140.08 0	51,51%
COSTOS DE HONORARIOS , ESTUDIOS y DISEÑOS TECNICOS	1.753.834.258	7,74%
COSTOS CONEXIÓN SERVICIOS PUBLICOS , LICENCIA DE URBANISMO Y CONSTRUCCION	300.852.260	1,33%
OTROS COSTOS INDIRECTOS	510.925.772	2,25%
COSTO DE VENTAS	916.841.247	4,05%
COSTOS FINANCIEROS	947.687.074	4,18%
TOTAL COSTOS Y GASTOS	16.782.035.44 5	74,07%
VENTAS		
TORRE 1 - (45 APTOS)	10.795.415.40 0	
TORRE 2 - (45 APTOS)	11.863.076.40 0	
TOTAL EN VENTAS	22.658.491.80 0	
UTILIDAD PROYECTADA	5.876.456.355	25,93%

Después de realizar el análisis de costos, los de mayor relevancia son los costos directos. Los cuales corresponde a la cimentación, estructura, acabados y equipamiento del proyecto. La justificación de estos elevados costos, frente al total de los ingresos es porque las condiciones del suelo donde se realizara el proyecto exigen usar unos pilotes de tipo Keyson los cuales exigen un mayor trabajo y mayor cantidad de material.

COSTOS DIRECTOS	área	Costo por M2	Costo total
Área de Construcción Tres (2) Edificios de aptos : SOTANO ,1,2,3,4,5	5.743,10 M2	\$ 1.700.000 /M2	9.763.270.000
Área Obras exteriores de urbanismo del conjunto cerrado	2.210,00 M2	\$ 850.000 /M2	1.878.500.000
Total Área Construida	5.743,10 M2	\$ 2.027.088 /M2	
Factor de Reajuste : por inflación insumos de construcción 0,30%			34.925.310

Los segundos costos de mayor peso sobre las ventas son los que corresponde a al diseño de los sistemas hidrosanitarios, redes de gas y sistemas contraincendios, redes eléctricas y telefónicas, cálculos y diseños estructurales, estudio de suelos, estudio de riesgos del FOPAE, honorarios de arquitectura, honorarios de construcción, interventoría de construcción y gerencia del proyecto.

La gran mayoría de estos costos se ejecutan antes de comenzar la obra por lo que estos deben ser amortizados a lo largo de los 36 meses en los que se tiene proyectado realizar la obra, de acuerdo al uso que se le dé a cada uno de estos servicios.

Los costos financieros son los terceros de mayor peso dentro del total de los ingresos. Este mayor valor se debe principalmente a la toma de una deuda de tipo crédito constructor en UVR para la adquisición de los derechos del lote por un valor de COP \$679.754.754. La decisión de adquirir esta deuda fue basada en dos pilares. El primer pilar es disminuir el riesgo al compartirlo con la entidad que otorgue el crédito. El segundo pilar es buscar multiplicar el capital inicial de la inversión, partiendo de la base que el valor del crédito se mantiene y las ventas aumentan.

COSTOS DE HONORARIOS , ESTUDIOS y DISEÑOS TECNICOS	1,753,834,258	OTROS COSTOS INDIRECTOS	510,925,772
Honorarios de Arquitectura	26,287,485	Impuesto predial del terreno (DOS (2) VIGENCIAS ANUALES)	7,021,000
Estudio de Riesgo por Remoción en Masa - FOPAE	0	Impuesto anual predial apartamentos (CON REGIMEN PROP. HORIZONTAL)	36,196,799
Estudio de Suelos	14,128,800	Reglamento Propiedad Horizontal	4,000,000
Diseño y Cálculo Estructural	28,816,308	Administración Apartamentos Libres	8,353,784
Diseño y Cálculo Hidrosanitario, Redes de Gas y Sist. Contraincendios	11,600,000	Fiduciaria de Preventas	22,007,000
Diseño y Cálculo Redes de Gas	5,600,000	Constitución de Patrimonio Autónomo	4,720,000
Diseño y Cálculo Eléctrico , Telefónico , Comunicaciones	10,000,000	Notariales , Beneficencia y Registro traslado lote al Patrimonio	13,873,751
Estudio y Diseño de Vías	0	Costos de Patrimonio Autónomo sobre Ingresos totales	157,749,317
Estudio y Diseño de Parque	0	Asesoría Jurídica	4,500,000
Programación de Obra	11,000,000	Gastos Bancarios	5,500,000

Presupuesto de Obra	15,000,000	Industria y Comercio	156,343,593
Diseño Ambiental ,y DAMA gestión : Tala , siembra de especies y Permisos	0	Impuesto Emergencia Económica	90,660,527
Topografía Implantación afectación redes EAAB	0	COSTOS DE VENTAS	916,841,247
Topografía Pre- Implantación del Proyecto e Implantación	5,000,000		
Interventoría de Construcción	72,950,876	Publicidad	113,292,459
Honorarios de Construcción	817,049,806	Sala de Ventas , afiches , perspectivas, volantes , papelería	30,000,000
Gerencia de Proyecto	736,400,984	Construcción y Mobiliario Apartamento Modelo	0
COSTO CONEXIÓN SERVICIOS PUBLICOS, LICENCIA DE URBANISMO y CONSTRUCCION (Anexo 4)	300,852,260	Comisiones de Ventas (Administración Sala Ventas Comisiones)	566,462,295
		Gastos Notariales (APTOS)	69,743,512
Derechos Conexión Gas Natural	46,020,980	Gastos Beneficencia (APTOS)	4,896,000
Medidores de Agua 1/2" (E.A.A.B.)	15,525,000	Gastos Registro (APTOS)	81,704,981
Derecho de Acometida 1 " (E.A.A.B.) + Medidor 1"	2,195,000	Papelería y Certificados	50,742,000
Derechos Conexión Codenas	18,408,392	COSTOS FINANCIEROS	947,687,074
Expensas Curaduría Licencia de Urbanismo	0		
Expensas de Curaduría Urbana - CARGO FIJO LC construcción	0	Intereses Financieros	604,350,000
Expensas de Curaduría Urbana - CARGO FIJO propiedad horizontal	1,367,640	Corrección Monetaria	169,409,571
Expensas de Curaduría Urbana - CARGO VARIABLE LC construcción	0	Estudio de Títulos , Avalúos , Verificación linderos	2,000,000
Delineación Urbana Resolución 0087 de 2,011 SDP (\$348,546/M2 2,011 , E2)	217,335,248	Visitas veedor obra	10,266,000
		Póliza todo riesgo constructor	48,531,530
		Hipoteca Mayor Extensión (constitución , cancelación)	113,129,973
		Intereses Financieros Particulares	0

El principal objetivo de esta estructura de costos es disminuir el precio final de una vivienda. Para alcanzar dicho objetivo el valor del lote no se incluirá dentro de los gastos financieros, ya que el propietario del terreno debe aceptar las condiciones de participar en las utilidades del proyecto a cambio de no ceder la propiedad de este.

El proyecto tendrá una inversión inicial del 12% del total de las las ventas proyectadas con lo que se cubrirán los gastos de iniciación y los derechos de reconocimiento al propietario original del proyecto.

Posteriormente, se dará inicio a la venta del proyecto con este flujo de caja se mantendrá el proyecto hasta el momento en que se alcance el punto de equilibrio y la fiduciaria desembolse los recursos para la construcción del proyecto.

7. Conclusiones:

El objetivo principal del proyecto era evaluar la viabilidad económica para los inversionistas en Colombia del modelo de viviendas en arriendo propuesto por el BID, bajo el esquema inglés de la no enajenación del suelo.

Para poder evaluar el objetivo planteado se utilizo una metodología de tipo Canvas la cual permitió analizar el proyecto desde todas las aristas posibles, que en este caso son los diferentes grupos de interés.

Como resultado de la investigación se resuelve: el proyecto es viable desde el punto de vista financiero (anexo 3) y de mercado (Entorno social y Oportunidad), más no desde el punto de vista legal.

Financieramente y bajo el esquema planteado para el proyecto, tendría una rentabilidad del 20,45% unos COP \$4.632.798.871, sobre el total de las ventas. Lo cual cumple a satisfacción con los requerimientos de los inversionistas privados. (Anexo 5)

A pesar de los anteriores resultados el proyecto no es posible realizarlo ya que legalmente no es posible su realización.

Como ya se comentó en la sección legal, hoy en día la legislación colombiana no tiene un marco jurídico que permita implementar estas nuevas modalidades de financiación de proyectos. La ley colombiana dice que el principal componente

que para crear una matrícula mercantil es la propiedad del suelo donde se desarrolle el proyecto. Por lo que no se pueden hacer dos matriculas inmobiliarias una sobre el suelo y otra sobre la construcción.

Por tal motivo se recomienda al congreso de la republica, promover un cambio en la legislación nacional para que se construya un marco legal que avale y garantice nuevas formas de constituir estas licencias, disminuyendo así las barreras de entrada a la vivienda.

A su vez se invita al BID haga uso de su capacidad de lobby para impulsar estas iniciativas. Lo que permitiría que un privado participe de otra forma en la financiación de estas iniciativas sin castigar su utilidad.

Adicionalmente, bajo el esquema de financiación actual se está, de forma indirecta, profundizando la brecha social; ya que no existe una oferta de vivienda pensada en los jóvenes y mucho menos en una política local o de estado que respalde a esta población, y les permita acceder a una vivienda de calidad.

Actualmente, existe una sobre valoración del precio de las viviendas en general. Esto es justificado por la propuesta fresca y actualizada de ciertos proyectos inmobiliarios, los cuales si dieron un valor agregado a los clientes por lo que estos asumieron un costo adicional. Desafortunadamente el público en general se dejo llevar de estos precios y asumió que todas las viviendas debían ser más caras, a pesar que esas viviendas no dieran ese valor agregado.

Pero la verdadera esencia del problema radica en que varios conceptos urbanísticos de la ciudad están mandados a revaluar por culpa de las últimas administraciones locales, las cuales hicieron que se desvirtuara el objetivo de conceptos al politizar toda decisión que se tomaba en la ciudad.

En primer lugar: la estratificación ya no es posible puesto que el concepto de ciudad, seguridad, espacio público, mantenimiento de equipamientos y espacios públicos y oferta cultural se han visto muy deteriorados por la falta de una política clara por parte del distrito. Esto hace que los precios que hoy en día se pagan por una vivienda no tengan ningún sustento a largo plazo.

En segundo lugar: la misma administración se ha encargado de profundizar en la brecha social al no optimizar las actuales formas de transporte. Esto implica que la gente tenga que usar en promedio dos y treinta minutos del día en desplazamientos desde la casa hasta el lugar de trabajo, en unas distancias promedio de 13.5 KM.

Para concluir, se hace una invitación a los bancos y entidades financieras a evaluar la opción de asumir el comportamiento de pago del canon de arriendo habitacional como historia crediticia. Teniendo en cuenta que para los bancos esto puede traducirse en un negocio transaccional, al sugerir que esos pagos se hicieran a través de ellos. Lo que podría traducirse en una disminución de la tasa del crédito, o mayor acceso al crédito.

8. Referencias

- B, A. G. (2014). *Se busca vivienda en alquiler* . Washington D.C.: BID .
- BBVA CIB . (2014). *Situación actual GTB*. Bogotá: GTB.
- Blanco, A. G. (2014). *Se busca vivienda en Alquiler*. Washington: BID.
- Cabarcas, P. (2009). Derecho Notarial [Grabado por P. Cabarcas]. Bogota, Cundinamarca, Colombia .
- Codigo Civil Colombiano / Ley 472 , Artículo 2200 (Congreso de la Republica 1998).
- Codigo Civil Colombiano / Ley 472 1998, DERECHOS DEL COMODANTE (Congreso de la Republica 1991).
- Codigo Civil Colombiano / Ley 472, 1998, Limitaciones de Comodato (Congreso de la Republica 1991).
- Codigo Civil Colombiano / Ley 472, 1998, DERECHOS DEL COMODANTE (Congreso de la Republica 1998).
- DANE. (2014). *IPC*. Bogotá: DANE.
- Economia. (5 de Mayo de 2014). 1000 empresas . *La Republica* , pág. 2.
- Economica, U. (2014). Economía mundial al borde de la crisis . *Semana* , Portada.
- G., M. P. (2014). *De la Propiedad al Alquiler*. Bogota: Camacol, Estudios Economicos.
- HDB Singapur . (15 de novimebre de 2014). *HDB Infoweb*. Obtenido de <http://www.hdb.gov.sg/>
- Institute, U. L. (2012). *Profesional Real Estate Development* . Miami FL: ULI.
- Long, C. (2011). *Finance for Real Estate Development*. Miami FL: Urban Land Institute .
- Plan de Ordenamiento Territorial , Decreto 364 (Concejo de Bogotá 2013).
- Plan de Ordenamiento Territorial, Decreto 109 (Concejo de Bogotá 2004).
- Sociedades por acciones simplificadas , Ley 1258 (Congreso de la Republica de Colombia 5 de diciembre de 2008).
- Super Intendencia Finaciera . (2014). *Entidades de Crédito* . Bogotá: Super Intendencia Finaciera.

