

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
INMOBILIARIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDAS USADAS
EN EL ORIENTE ANTIOQUEÑO CERCANO.**

MARCO ANTONIO GÓMEZ GALEANO

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
MEDELLÍN
2015

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
INMOBILIARIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDAS USADAS
EN EL ORIENTE ANTIOQUEÑO CERCANO.**

MARCO ANTONIO GÓMEZ GALEANO

Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyectos

Asesor Temático

SANTO ALFONSO HINESTROZA PALACIO

Msc. Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

MEDELLÍN

2015

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Medellín, Marzo 2 de 2015

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	9
INTRODUCCIÓN	11
1. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	14
1. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	16
2. OBJETIVOS	17
1.2.1 General	17
1.2.1.1. Específicos	17
3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	18
4. MARCO DE REFERENCIA	19
1.4.1. Estado de arte	19
1.4.2. Marco teórico	22
1.4.3. Marco conceptual	32
5. Planteamiento metodológico	36
1. Tipo de investigación	36
1.5.2. Diseño de la investigación.	37
1.5.3. Fuentes y técnicas para la recolección de la información	37
1.5.4 Fuentes Secundarias	38
1.5.5. Procedimiento para la recolección y procesamiento de la información	38
6. ENTREGA DE DIFUSIÓN Y DIVULGACIÓN DEL PROYECTO	40
7. USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS	41
2. FORMULACIÓN DEL PROYECTO	42
2.1 Análisis Sectorial	42
2.1.1. Composición del sector	45
2.1.2. Situación histórica del sector	43
3. Situación actual del sector	51

2.1.4	Consideraciones y perspectivas 2014	52
2.1.5.	Conclusión general del análisis sectorial	53
2.2.	ANALISIS DE MERCADOS	54
2.2.1.	Descripción del producto o servicio	54
1.	Usos del servicio	55
2.	Usuarios	56
3.	Presentación	57
2.2.1.4.	Características del servicio	57
2.2.1.5	Complementarios	58
2.2.2.	Demanda	58
29.2.2.1.	Comportamiento histórico	58
2.2.2.2	Situación futura	62
2.2.3.	Oferta	73
2.2.3.1.	Comportamiento histórico	73
2.2.3.2.	Situación actual	74
2.2.4.	Precio	75
2.2.4.1.	Análisis histórico y actual de precios	75
2.2.4.2.	Elasticidad precio demanda y elasticidad precio oferta	77
2.2.4.3	Determinación de las principales variables para definición del precio	78
2.2.5.	Plaza	80
2.2.5.1.	Canales de comercialización y distribución del producto	80
3.	ANÁLISIS TÉCNICO	82
2.3.1.	LOCALIZACIÓN	83
2.3.1.1.	Factores de localización	83
2.3.1.2.	Macrolocalización	84
2.3.1.3.	Microlocalización	84
3.3.1.4.	Método de evaluación	84
2.3.2.	Tamaño	86
2.3.2.1.	Tamaño óptimo	86

2.3.3.	Ingeniería del proyecto	86
2.3.3.1.	Descripción técnica	86
2.3.3.2.	Identificación y selección del proceso	88
2.3.3.3.	Distribución interna	90
2.3.4.	Aspectos legales	91
2.3.4.1.	Tipo de sociedad y creación	91
2.3.4.2.	Requisitos legales	91
2.3.5.	Aspectos administrativos	92
2.3.5.1.	Vinculación	92
2.3.5.2.	Reclutamiento o selección	93
2.3.5.3.	Tipo de contrato	93
2.3.5.4.	Definición de cargos	90
2.3.5.5.	Salarios	96
2.3.5.6.	Organigrama	97
2.3.6..	Inversiones y financiación	97
2.3.6.1	Inversiones fijas	99
2.3.6.2	Capital de trabajo	100
2.3.6.3.	Alternativas de financiación	100
2.3.7.	Presupuesto de ingresos, costos y gastos	101
8.	Conclusiones del análisis técnico	102
3.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	103
3.1	EVALUACIÓN FINANCIERA	103
3.1.1.	Construcción flujo de caja del proyecto y del inversionista	103
3.1.2.	Construcción del estado de resultados	104
3.1.3.	Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros	105
3.1.4.	Análisis de sensibilidad y riesgo	105
3.1.5.	Conclusión general de la evaluación financiera	108
	CONCLUSIONES	110
	BIBLIOGRAFIA	111

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. <i>Inventario de producción de conocimientos</i>	19
Figura 2. <i>Principales involucrados en el sector inmobiliario</i>	44
Figura 3. <i>Hogares por tenencia de la vivienda. Cabeceras</i>	48
Figura.4. <i>Oferta de vivienda usada en el oriente cercano</i>	48
Figura 5. <i>Índice de precios de la vivienda usada IPVU-1998-2013</i>	49
Figura 6. <i>Índice de precios real por ciudad</i>	50
Figura 7. <i>Déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda por subregión en el departamento de Antioquia.</i>	51
Figura 8. <i>Meta de construcción de viviendas y número de hectáreas requeridas 2011-2014</i>	60
Figura 9. <i>Resultados de la pregunta 1.</i>	62
Figura 10. <i>Resultados de la pregunta 2.</i>	63
Figura 11. <i>Resultados de la pregunta 3.</i>	66
Figura 12. <i>Resultados de la pregunta 4.</i>	68
Figura 13. <i>Resultados de la pregunta 5.</i>	69
Figura 14. <i>Resultados de la pregunta 6.</i>	70
Figura 15. <i>Resultados de la pregunta 7.</i>	72
Figura 16. <i>Oferta de vivienda usada en el oriente cercano</i>	73
Figura 17. <i>Número de empresas inmobiliarias dedicadas a la compra</i>	

<i>de vivienda usada</i>	74
<i>Figura 18. Empresas dedicadas a la actividad inmobiliaria</i>	74
<i>Figura 19. Índice real (I) de precios de la vivienda usada- IPVS anual según clasificación-Base 90=100</i>	75
<i>Figura 20. Calificación de los sitios para ubicación de la oficina</i>	85
<i>Figura 21. Tamaño óptimo de la empresa (Venta de viviendas por año)</i>	86
<i>Figura 22. Distribución espacial de la oficina</i>	87
<i>Figura 23. Relación de accesorios para adecuación de oficina</i>	88
<i>Figura 24. Flujograma proceso compra</i>	89
<i>Figura 25. Flujo grama proceso de venta</i>	90
<i>Figura 26. Salarios y prestaciones sociales</i>	96
<i>Figura 27. Organigrama de la empresa</i>	97
<i>Figura 28. Inversiones del proyecto</i>	99
<i>Figura 29. Ingresos y costos del proyecto</i>	101
<i>Figura 30. Flujo de caja del proyecto</i>	103
<i>Figura 31. Estado de resultados</i>	104
<i>Figura 32. Sensibilidad del proyecto</i>	105
<i>Figura 33. Relación entre la disminución en ventas y la TIR</i>	106
<i>Figura 34. Relación entre la disminución en ventas y el VPN</i>	107
<i>Figura 35. Punto de equilibrio y margen de seguridad</i>	107

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA INMOBILIARIA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE VIVIENDAS USADAS EN EL ORIENTE ANTIOQUEÑO CERCANO

El presente trabajo de grado tuvo como finalidad, en primera instancia, dar cumplimiento al proyecto de grado para acceder al título de Especialista en Gerencia de Proyectos, y en la segunda, con base en la información y/o estadísticas existentes, desarrollar un proyecto que permitiese analizar la prefactibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria para la compra y venta de viviendas usadas en el oriente antioqueño cercano.

A través del desarrollo del proyecto se apreció la carencia de información para la zona objeto de estudio, toda vez que las bases de datos o informes referentes al tema en comento, en su gran mayoría se centran en las cabeceras municipales, con mayor énfasis en las ciudades capitales de cada departamento. Esto por supuesto dificultó el normal desarrollo de la investigación, debido a que se debió tomar información de años anteriores y no actualizada al último año, que era el deseo del responsable de la realización del proyecto.

Sin embargo, a través de las encuestas y una vez analizadas las respuestas de los encuestados y la información que sirvió de soporte para el estudio, se pudo establecer que el proyecto tiene buena acogida y por ende se presenta como una opción de negocio para generar empresa y por ende obtener beneficios rentables; así mismo, permite la generación de empleo y se contribuye con el crecimiento económico no solo del Departamento de Antioquia, sino también del país.

Palabras clave: Mercado inmobiliario, compraventa, vivienda usada.

In the first instance, the present degree work had the finality of execute this project to access the title of Specialist in Project Management, and in the second instance, based on the information and/or statistics, develop a project allowing analyze the feasibility for the creation of a real estate company to the purchase and sale of homes in the near east.

Through the development of the project, the lack of information for the region under study was observed, since the databases and information concerning the issue in question, is mostly focus on the municipalities, with greater emphasis on the capital cities of each department.

This of course hindered the normal development of research, because it had to take information from previous years and not updated, what it was the desire of the charge of the project.

However, through surveys, and once analyzed the survey answers and information that served to support the study, it was established that the project is well received and thus

presents itself as a good option to generate business and obtain profitable benefits; also, it allows the generation of employment and contribution to economic growth, not only of Department of Antioquia, but also of the country.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se refiere al estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria para la comercialización de vivienda usada en el oriente antioqueño cercano.

Es un estudio importante si se tiene en cuenta que en los últimos años la vivienda nueva ha adquirido valores muy altos, a tal punto que para algunos grupos poblacionales se ha hecho difícil acceder a un techo para vivir. Por otro lado, es un tema que no pierde vigencia, debido a que la población cada vez es más numerosa y tal como lo muestran algunos índices, la cantidad de viviendas producidas es inferior al número de hogares que van surgiendo y que como es apenas lógico requieren de un inmueble para vivir (Dane, 2013).

Por otro lado, no sobra advertir que los suelos aptos para la construcción de viviendas han disminuido notablemente, sobre todo en las cabeceras municipales, a donde en gran volumen y por diversos factores muchos pobladores han emigrado desde las zonas rurales.

El trabajo de grado está estructurado en 10 capítulos de la siguiente forma:

En el capítulo uno (1) se hace referencia al tipo de proyecto que se desarrolló, el cual se presentó como una oportunidad de negocio a través de la creación de una empresa inmobiliaria.

En el capítulo dos (2) se presenta la justificación del proyecto y se hace un breve análisis de la vivienda y la importancia de la misma para los seres humanos.

En el capítulo tres (3) se define el objetivo general consistente en “Determinar la prefactibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria para la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño cercano” y los objetivos específicos “Realizar un sondeo de mercado para la identificación de la demanda y oferta potencial de vivienda usada en el oriente antioqueño cercano”, “Elaborar un estudio técnico que permita la determinación de la cantidad de viviendas a adquirir, las localidades donde se realizará la adquisición y el tipo de viviendas”, “Realizar un estudio administrativo y legal para la identificación de la estructura organizativa necesaria para la realización del proyecto de acuerdo al marco normativo vigente” y “Determinar desde el punto de vista financiero la bondad del proyecto para los inversionistas”. Los objetivos antes mencionados base fundamental para el desarrollo del proyecto

En el capítulo cuatro (4) se definen las limitaciones de la investigación, entre ellas, las de tiempo que tiene relación con los posibles desplazamientos que se deban realizar para adelantar trabajos de campo, las financieras que se refieren a la carencia de recursos económicos por parte del ejecutor del proyecto, las estadísticas hacen alusión a la carencia de información, no solo de la zona donde se desarrolla el estudio, sino también de la temática del trabajo y las metodológicas que aluden a la deficiencia presentada en las asesorías durante el desarrollo del estudio, específicamente en la metodológica, la cual fue presentada en forma extemporánea y además porque no se pudo disponer posteriormente del asesor para aclarar las dudas que surgieron durante el desarrollo del mismo.

El capítulo cinco (5) corresponde al marco de referencia, en donde a través de la consulta de libros, informes, tesis, entre otros, se obtuvieron datos y/o conocimientos que fueron fundamentales para el desarrollo y estructuración del trabajo. Así mismo, se hizo referencia a las definiciones de los diferentes tipos de vivienda existentes y se

realizó el marco conceptual, que se constituye en elemento fundamental para la ilustración de los lectores del presente estudio.

El capítulo seis (6) se refiere al planteamiento metodológico, en el cual se describe el tipo de investigación desarrollado, a las fuentes de información utilizadas para la recolección de la información y los procedimientos utilizados para la recolección y procesamiento de la misma.

El capítulo siete (7) hace mención a la entrega de difusión y divulgación del proyecto, el cual se dará a conocer a través de la biblioteca y página web de la entidad, para beneficio de los estudiantes de la institución o las demás personas que deseen consultarlo.

El capítulo ocho (8) alude a los usuarios potenciales y sectores beneficiados, entre los cuales se encuentran como los más importantes los estudiantes de pregrado y posgrado de la universidad

En el capítulo nueve (9) se desarrollaron los análisis sectorial, de mercado y técnico, mediante los cuales se recopiló, analizó y procesó la información que permitió conocer la demanda y la oferta potencial que posteriormente arrojó información suficiente para concluir el tipo de empresa que se debió conformar, la cantidad de empleados a contratar y la ubicación y distribución de la oficina que servirá de atención a los diferentes clientes que deseen obtener los servicios de la empresa. De igual forma, mediante los estudios, se pudo establecer la cantidad de recursos necesarios para adecuar la oficina y el tamaño de la empresa.

En el capítulo 10 se llevó a cabo la evaluación del proyecto que permitió concluir sobre la viabilidad de la empresa.

Finalmente es importante aclarar que el proyecto en sus inicios solo pretendía cumplir con un requisito académico para acceder al título de Especialista en Gerencia de Proyectos; sin embargo, una vez desarrollado, se observó que es atractivo y viable para quien desee incursionar en el sector de la comercialización de viviendas usadas.

1. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

El proyecto se presenta como una oportunidad de negocio a través de la creación de una empresa inmobiliaria para la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño.

Con el negocio se busca adquirir viviendas usadas, remodelarlas y venderlas, con el fin de obtener rentabilidad del negocio, de acuerdo con el nivel de ganancias del sector.

El principal objetivo es la adquisición y remodelación de las viviendas, para darles una mayor presentación de tal forma que se muestren atractivas para cualquier persona que las desee adquirir.

Significa lo anterior que las viviendas una vez adecuadas físicamente incrementarán su valor, por lo tanto se da la posibilidad de recuperar la inversión inicial, los gastos en que se incurre para las remodelaciones y obtención de utilidades, que se espera sean consecuentes con las sumas invertidas.

Esta oportunidad de negocio se ha considerado importante por varias razones, entre ellas:

El poco suelo habitable en la región obedece a variados factores que se han venido presentando de tiempos atrás, los cuales son generados por los desalojos forzados en las diferentes regiones del país a causa de la violencia que por cierto, ha sido una constante entre los diferentes grupos armados que operan en el territorio.

En algunas áreas de la región los terrenos son escarpados, las construcciones deficientes en cuanto a sus estructuras y/o bases; por lo general las viviendas de estos lugares están construidas en madera o materiales de baja calidad; lo que las hace vulnerables a los diferentes cambios climáticos, toda vez que cuando el clima se presenta seco por largas temporadas se corre un inminente riesgo de incendios y no solo de una vivienda, sino de la gran mayoría de las que están cercanas; lo mismo sucede en los tiempos de lluvia, en donde los terrenos son propensos a los deslizamientos a causa de las pendientes prolongadas que allí se presentan.

Teniendo en cuenta lo mencionado previamente, los terrenos aptos para construcción han tenido un incremento desbordante en sus valores, lo que hace casi imposible la consecución de los mismos a precios cómodos.

Otro de los factores que se ha considerado importante para la iniciativa, tiene que ver con las facilidades de acceso a los diferentes municipios del oriente de Antioquia en donde se ha contemplado el desarrollo del proyecto, lo que tiene estrecha relación con las inversiones que en cuestión de infraestructura vial ha venido haciendo el Gobierno, con lo cual las vías de acceso han mejorado ostensiblemente, presentando un beneficio importante para la conservación del parque automotor, mayor agilidad en el transporte y menor inversión de tiempo en los desplazamientos.

En seguridad las cosas han mejorado notablemente, permitiendo que muchos turistas vuelvan a los diferentes municipios de la región, lo que ha hecho que estos

lugares hayan revivido en su aspecto turístico, generando beneficios económicos que pueden ser aprovechados de diversas formas (Antioquia, 2012).

Por último, también se ha considerado la oportunidad de negocio como una reserva de valor, para lo cual se podrá hacer la consecución de las viviendas, mejorarlas, conservarlas en buen estado para posibles emergencias económicas que se puedan presentar; esto teniendo en cuenta, entre otros aspectos, que la construcción de las autopistas de la prosperidad, generarán múltiples beneficios en la región antioqueña y por ende un mejor futuro para el proyecto.

1.1. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La vivienda es un bien necesario para todo ser humano, presta el servicio de descanso y protección ante las adversidades climáticas y los posibles riesgos que se pueden derivar de otros seres humanos o animales con cierto grado de agresividad.

El proyecto está pensado para la región del oriente antioqueño cercano, en donde se ha observado oferta de viviendas usadas que son susceptibles de mejoras. Será de gran utilidad para las personas que deseen obtener vivienda, a fin de comercializarlas; de igual forma será beneficioso para los inversionistas, quienes pretenden a través de unas inversiones importantes obtener rendimientos financieros.

El proyecto tiene valor teórico en la medida que permita establecer que la comercialización de viviendas usadas se constituye en un negocio con gran proyección en la región, debido a que si bien es cierto que en ocasiones se observan mejoras a viviendas, se hacen más a criterio de las personas o propietarios que las habitan y en

otras ocasiones por planes del gobierno, tendientes a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Todo lo contrario sucede con éste, en donde se pretende explorar la alternativa de un negocio nuevo y se documentará para tener una mayor certeza, de que lo realizado se haga de forma exitosa.

Acorde a lo mencionado previamente, se hará un aporte importante a la metodología en lo referido a la prefactibilidad de oportunidades de inversión en el sector inmobiliario, en razón a que se aplican los conocimientos adquiridos durante la Especialización en Gerencia de Proyectos, lo cual se convierte en un elemento fundamental para la formación como profesional, ayuda al fortalecimiento de las competencias y posiblemente servirá a otras personas que quieran profundizar en proyectos de la misma naturaleza.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. General

Determinar la pre factibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria para la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño cercano.

1.2.1.1. Específicos

Realizar un sondeo de mercado para la identificación de la demanda y oferta potencial de vivienda usada en el oriente antioqueño cercano.

Elaborar un estudio técnico que permita la determinación de la cantidad de viviendas a adquirir, las localidades donde se realizará la adquisición y el tipo de viviendas.

Realizar un estudio administrativo y legal para la identificación de la estructura organizativa necesaria para la realización del proyecto de acuerdo al marco normativo vigente.

Determinar desde el punto de vista financiero la bondad del proyecto para los inversionistas.

1.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Dentro de las limitaciones más significativas para la realización del proyecto se tienen:

Tiempo: el tiempo disponible para la dedicación al proyecto es reducido, debido a que debe ser entregado a inicios de 2015, de acuerdo al cronograma establecido por la Institución, además, porque el mismo se realiza de forma individual, factor que podría ocasionar retrasos en el desarrollo del mismo.

Adicionalmente, por cuestiones laborales, en muchas ocasiones se requieren desplazamientos por fuera de la ciudad, lo cual dificulta la asistencia a las asesorías y

por ende la entrega de los diferentes avances, de acuerdo al cronograma previamente establecido.

Financieros: no se cuenta con recursos económicos suficientes para adelantar estudios de mayor nivel de profundidad que requieran de altos montos de dinero. Si por alguna circunstancia hubiese que realizar desplazamientos continuos a los diferentes municipios del oriente, sería un obstáculo por la carencia de transporte y los recursos que ello implica.

Estadísticas: Son escasas las fuentes de información y estadísticas sobre el mercado de la vivienda usada para la zona objeto de estudio; debido a este factor fue necesario analizar información de vigencias anteriores.

Metodológicas: El seminario dictado en relación con la parte metodológica es corto en tiempo, extemporáneo y posterior a éste no se tiene la posibilidad de realizar consultas sobre las posibles dudas o dificultades que se presenten durante el proceso de elaboración del proyecto.

1.4. MARCO DE REFERENCIA

El estado del arte es un estudio analítico del conocimiento acumulado que hace parte de la investigación documental para la elaboración de un estudio de prefactibilidad del proyecto y tiene como objetivo inventariar y sistematizar la producción de conocimiento del área respectiva; ejercicio que no debe quedarse solo en el inventario, sino que debe trascender más allá, porque permite hacer una reflexión sobre las tendencias y vacíos del área específica y debe servir de fundamentación o justificación del proyecto.

1.4.1. Estado de arte

Figura 1. *Inventario de producción de conocimientos*

Autor	Título	Objetivo	Conclusiones
(Pardo, 2004).	Estudio de pre factibilidad de un proyecto para la prestación de servicios de acabados de vivienda de interés social en Bogotá.	Desarrollar un estudio de pre factibilidad de un proyecto de prestación de servicios de acabados para la vivienda de interés social en Bogotá D.C.	Es posible brindar servicios de acabados de construcción para habitantes de VIS a precios competitivos.
(Clavijo, 2004)	LA VIVIENDA EN COLOMBIA: Sus Determinantes Socio-Económicos y Financieros.	El objetivo de este trabajo es proporcionar una visión de conjunto del mercado hipotecario en Colombia y su relación con los principales determinantes que se encuentran a nivel internacional.	Este documento ha querido proporcionar una visión de conjunto del mercado hipotecario en Colombia y su relación con los principales determinantes que se encuentran a nivel Internacional.
(Restrepo C. , 2009).	Entrevista a directora de ISVIMED.	Brindar información sobre la temática de la vivienda de interés social en el Municipio de Medellín.	La información que se tiene sobre vivienda actualmente en la Administración Municipal es lo que está en el Plan de Desarrollo que es fundamentalmente el número de viviendas existentes y no el déficit.

(Daughters, 2004)	Programa de vivienda de interés social urbana.	Apoyar al gobierno colombiano en sus esfuerzos por mejorar la provisión de vivienda social en áreas urbanas.	A través del componente de subsidios, más de 70.000 familias (la mayor parte de ellas con ingresos mensuales inferiores a dos SMM) verán mejoradas sus condiciones habitacionales mediante la adquisición de una vivienda nueva, o el mejoramiento de las que habitan en la actualidad.
(Mesa, 2008).	Plan de desarrollo 2008-2011.	Apoyar a las familias de escasos recursos que carecen de una vivienda para acceder a su hogar propios, en condiciones de dignidad y en un entorno saludable.	Se realizaron 12 capacitaciones subregionales, con la participación de alcaldes, secretarios de despacho, ONG's, comunidad, entes de control.
(Dane, 2009)	Metodología Financiación de Vivienda	Obtener estadísticas relacionadas con el número y valor de las viviendas financiadas nuevas y usadas a través de los créditos entregados por las entidades que otorgan y financian créditos hipotecarios a largo plazo.	Levantamiento de procesos: este documento es una guía para el proceso de obtención de las estadísticas de Financiación de Vivienda, e ilustra de forma clara y sencilla los subprocesos de la investigación, a través de los diagramas de niveles.

(Caro, 2008)	Vivienda de interés social	Diseñar un conjunto habitacional que busque suplir las necesidades de la vivienda aportando a su vez características de sustentabilidad y autoconstrucción, retomando particularidades de la cultura chocana, anexándoles la integración y la didáctica del aprendizaje de una nueva técnica constructiva que permitirá no solo la construcción de las viviendas sino el reciclaje de materiales considerados “basura”.	Las casas reciclables son construcciones duraderas, hechas en material de “desperdicio”, son viviendas totalmente autónomas y no necesitan estar conectadas a la red de servicios de la ciudad, se abastece de agua por el recaudo de agua lluvia, no requiere de alcantarillado ya que recicla el agua gris y es usada por células botánicas, las cuales permiten plantar y cosechar alimento en la misma casa, los baños son baños secos que producen compostaje el cual sirve de abono para las fosas solares (o cultivos externos de la construcción a las que llega el agua gris que no se utiliza dentro de la casa)
--------------	----------------------------	---	--

(Grupo estudios económicos, 2012)	Estudio del sector de vivienda en Colombia	El propósito de este documento es presentar algunos hechos estilizados sobre el sector de vivienda en Colombia, realizar un análisis sobre algunos indicadores de concentración a partir de los ingresos operacionales, de 2011, reportados en los estados financieros a la Superintendencia de Sociedades. Igualmente, se especifica un modelo de datos panel a través de series por departamento, que permite evaluar los determinantes de la dinámica de la construcción en Colombia, durante el periodo 2004Q1 – 2012Q2	A pesar de los esfuerzos en referente a la formulación de una política de vivienda efectiva y de largo plazo, no ha sido posible responder al déficit habitacional estructural, lo que conduce a perpetuar condiciones de inequidad en la tenencia de la tierra, a niveles de bienestar de la población reducidos insatisfacción social entre otros. Igualmente, se considera necesario establecer una normatividad de áreas mínimas de construcción, con el fin de evitar el hacinamiento de las familias.
-----------------------------------	--	---	---

Fuente: Elaboración propia

1.4.2. Marco Teórico

El principal objetivo del trabajo consiste en la adquisición de viviendas usadas para remodelarlas y ponerlas más atractivas para los clientes; a su vez incrementarles el valor y por consiguiente, una vez realizadas las ventas, recuperar las inversiones y generar ganancias razonables que permitan la sostenibilidad y crecimiento de la empresa.

El estudio de pre factibilidad consiste en un análisis preliminar de una idea, con el fin de determinar si es viable convertirla en un proyecto.

Al realizar un estudio de este tipo, se toman en cuenta diversas variables y se reflexiona sobre los puntos centrales de la idea. Si se estima que la implantación es viable, la idea se transformará en un proyecto que será sometido a un estudio de factibilidad.

Para realizar estudios de esta índole se debe recopilar toda la información posible para ponerla a consideración. Con esto se pretende minimizar el riesgo y de no mostrarse factible, puede descartarse sin mayores problemas, toda vez que en esta fase aún no se habrá concretado el grueso de los recursos económicos que supone la concreción del proyecto.

Cuando se planea realizar una inversión, se deben adelantar diferentes estudios, entre ellos, el sectorial, de mercado, legal, administrativo, técnico, tecnológico, financiero y ambiental.

Si el análisis de pre factibilidad de la inversión resulta positivo, se pasará a la siguiente etapa consistente en el estudio de factibilidad antes de la confirmación efectiva de la iniciativa.

Para Juan José Miranda Miranda (2005) un estudio de pre factibilidad es:

Una etapa en la cual se depuran, en un mayor grado de detalle, los aspectos de consumo, técnicos, financieros, institucionales, administrativos y ambientales elaborados en la fase anterior (para cada alternativa o variante), y acudiendo si es preciso a información primaria para algunas variables

consideradas como relevantes, con el fin de contrastar las hipótesis inicialmente planteadas.

Se debe incluir en el estudio, entre otros, los aspectos generales del entorno socioeconómico, el análisis de mercado identificando las principales variables que afectan su comportamiento (producto, demanda, oferta, procesos de comercialización, precios, etc.); definiendo en principio alternativas de tamaño y localización con todas las restricciones que puedan incidir; seleccionando un modelo técnico adecuado; diseñando una organización para las etapas de instalación y operación; determinando las inversiones, costos y utilidades; y finalmente aplicando criterios de rentabilidad financiera, económica, social y ambiental según el caso.

Dado que los estudios de pre factibilidad se utilizan como instrumento de negociación con instituciones financieras o con inversionistas potenciales, a este nivel no se pueden incluir precisiones con respecto a las fuentes de financiación. Es útil, además, adelantar en esta etapa el análisis de sensibilidad que permita observar el comportamiento del proyecto ante alteraciones de las variables relevantes.

Al terminar el estudio de pre factibilidad se espera, entonces, o mejorar el nivel de información para tomar una decisión más ponderada y pasar al estudio de factibilidad, o proceder al diseño definitivo para ejecutarlo, o abandonar el proyecto de manera temporal o definitiva al no presentar ventajas comparativas que ameriten su ejecución.

Según Juan José Miranda Miranda (2005) la Identificación de un Proyecto:

Se fundamenta en la explicación de los aspectos principales del problema o necesidad y el planteamiento de las posibles alternativas de solución, o la forma como se puede aprovechar una oportunidad.

El problema generalmente está relacionado con la oportunidad de aprovechar una situación favorable, o la necesidad de enfrentar la carencia de bienes y servicios, o con el suministro inadecuado de estos bienes, su mala calidad, o la necesidad de garantizar la oferta por un tiempo prolongado. Por tal motivo, la solución consiste en descubrir alternativas para aprovechar dichas oportunidades, o el estudio de variantes para incrementar la producción, o el mejoramiento en la calidad de los bienes y servicios ya producidos o la reposición de infraestructura que ya ha cumplido su período de vida útil.

En muchas ocasiones los Planes de Desarrollo y los estudios sectoriales son fuente para la identificación de proyectos, no obstante que estos estudios pueden revelar la existencia de barreras que impiden el desarrollo de una región o sector y, en consecuencia, deben tenerse en cuenta desde un principio al estudiar la viabilidad de cualquier proyecto. La identificación de proyectos puede surgir de los diagnósticos sectoriales, regionales o locales; de los estudios de consumo de productos en el país o en alguna región; de encuestas sobre establecimientos industriales y de servicios existentes; de estadísticas de bienes importados; de estudios sobre emplazamientos industriales y comerciales; investigaciones sectoriales; estudios sobre posibilidades de colocación de productos en los mercados externos; trabajos sobre transferencia y posible apropiación de tecnologías disponibles, etc. Los estudios económicos suelen ser una fuente inagotable de posibilidades de proyectos.

No es difícil, en consecuencia, identificar proyectos, pero dado que el nivel de recursos siempre resulta bien inferior a la magnitud de las necesidades, se precisa aplicar procesos de "selección", que garanticen la mejor utilización de los recursos disponibles.

De acuerdo con Juan José Miranda Miranda (2005) en el estudio de factibilidad:

Se puede abandonar el proyecto por no encontrarlo suficientemente viable o conveniente; o mejorarlo, elaborando un diseño definitivo, teniendo en cuenta las sugerencias y modificaciones que surgirán de los analistas representantes de las alternas fuentes de financiación.

Por tanto el estudio debe conducir:

- A la Identificación plena del proyecto a través de los estudios de mercado, tamaño, localización, y tecnología apropiada.
- Diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.
- Estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos.
- Identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.
- Definición de términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos.
- Sometimiento del proyecto si es necesario a las respectivas autoridades de planeación.
- Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental, que permita allegar argumentos para la decisión de realización del proyecto.

Con relación al estado de flujo de efectivo, Juan José Miranda Miranda (2005) señala:

Es el estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Un Estado de Flujos de Efectivo es de tipo financiero y muestra entradas, salidas y cambio neto en el efectivo de las diferentes actividades de una empresa durante un período contable, en una forma que concilie los saldos de efectivo inicial y final.

El Estado de Flujos de Efectivo especifica el importe de efectivo neto provisto o usado por la empresa durante el ejercicio por sus actividades:

- a. De Operación
- b. De Inversión
- c. De Financiamiento

Este estado financiero indica el efecto neto de esos movimientos sobre el efectivo y las otras partidas equivalentes al efectivo de la empresa. En este estado se incluye una conciliación de los saldos al final del ejercicio y sus equivalentes.

Los equivalentes al efectivo son inversiones a corto plazo, de alta liquidez, que: son fácilmente cambiables por sumas de efectivo ciertas, y están tan cerca del vencimiento que es insignificante al riesgo de cambios en su valor debido a cambios en las tasas de interés.

Puede afirmarse con Juan José Miranda (2005) que el horizonte del proyecto:

Es el período de tiempo que va desde que se decide realizar la inversión hasta que el proyecto o empresa termina su operación y se liquida, debido a que sus propietarios ya no tienen interés o porque los objetivos financieros, económicos o sociales ya no se están alcanzando (Miranda, 2005).

Sostiene Miranda (2005) que el *presupuesto de inversiones*:

Es la identificación y discriminación de la magnitud de cada una de las inversiones necesarias, a la vez que la definición del momento en que se adelantará cada transacción de compra y pago correspondiente, ya que la inversión debe ser estimada en desembolsos líquidos de dinero, discriminados en inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo.

Al referirse a los riesgos de financiación que pueden afectar la realización de un proyecto, manifiesta Juan José Miranda Miranda (2005) lo siguiente:

Consiste en que tanto la inversión, como los costos de funcionamiento, lo mismo que los ingresos están ubicados en el futuro, por lo tanto todo lo que se pueda afirmar en torno a sus montos y el momento en que dichos efectos se producirán son solamente estimaciones aproximadas cuya confiabilidad dependerá de la calidad y rigor con que se hubiesen adelantado los estudios previos de mercado, técnicos, institucionales, administrativos, ambientales, etc. durante la pre inversión. Esto determina que, de tomarse la decisión de ejecutar el proyecto, los valores relevantes pueden resultar diferentes a los estimados y producirse además cambios en la cronología de su realización. De todos modos la imposibilidad de predecir con certeza los montos y momentos de ingresos y egresos involucrados, significa que toda decisión supone la existencia en mayor o menor grado de un riesgo, cuya magnitud dependerá del comportamiento de las variables internas o externas más relacionadas con el proyecto.

Para Juan José Miranda Miranda (2005) el riesgo el valor presente neto:

Corresponde a la diferencia entre el valor presente de los ingresos y el valor presente de los egresos.

Ahora bien con respecto al concepto de proyecto el PMBOK (2010) considera que:

Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos implica que un proyecto tiene un principio y un final definido. Cada proyecto genera un producto, servicio o resultado único, el resultado del proyecto puede ser tangible o intangible. Un proyecto puede involucrar a una única persona o a varias, a una única unidad organizativa o a múltiples organizaciones (Pmbok, 2010).

Según Michael Porter (1980) el análisis sectorial:

Es el estudio pormenorizado que permita dar respuesta a los siguientes interrogantes: ¿es intensa la rivalidad entre los competidores? ¿existen empresas con poder sobre sus proveedores o sus compradores? ¿son susceptibles los compradores frente a ofertas alternativas? Las respuestas a estas preguntas ayudan a determinar y entender los factores que impulsan la rentabilidad y la competitividad del sector en un entorno competitivo concreto (Porter, 1980).

En el estudio del mercado guía para estudios de factibilidad, Según BLANCO (2009) “El estudio de mercado está compuesto por bloques, buscando identificar y cuantificar, a los participantes y los factores que influyen en su comportamiento. El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo (Blanco, 2009).

Según Sapag (2008) al referirse al estudio técnico conceptúa:

Una de las conclusiones más importantes derivada en este estudio, es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto (Sapag, 2008).

Según (Baca, 2010) con respecto al estudio administrativo y legal conceptúa, Organización de la organización humana y jurídica: una vez que el investigador haya hecho la elección más conveniente sobre la estructura de organización inicial, procederá a elaborar un organigrama de jerarquización vertical simple, para mostrar cómo quedarán, a su juicio, los puestos y jerarquías dentro de la empresa. Además la empresa, en caso de no estar constituida legalmente, deberá conformarse de acuerdo al interés de los socios, respetando el marco legal vigente en sus diferentes ámbitos: fiscal, sanitario, civil, ambiental, social, laboral y municipal (Baca, 2010).

Según Flores (2003):

el análisis financiero es un conjunto de principios, procedimientos y técnicas que permiten que las transacciones comerciales, económicas y financieras que realiza una empresa y que se encuentran plasmadas en la contabilidad, como información financiera, sirva de base a la gerencia para tomar decisiones oportunas y eficientes en un momento determinado. El análisis financiero no sólo se puede aplicar a una empresa; sino que su aplicación de principios, procedimientos y técnicas también es aplicable a otros tipos de empresas. El análisis financiero

proporciona información, para que la gerencia tome la decisión más conveniente para la empresa. En ese sentido la finalidad del análisis financiero es servir como herramienta básica para el gerente o funcionario responsable, en la toma de decisiones empresariales (Flores, 2003).

Con respecto a la encuesta realizada y por tratarse de un estudio exploratorio que busca establecer preferencias de las personas encuestadas, entre los cuales caben los estudios de mercado, y además por los altos costo que implica un muestreo probabilístico, se optó por el no probabilístico discrecional, el cual fue desarrollado o aplicado en aquellas personas que por su nivel de ingresos, lugar de residencia y expectativas de vida futura, fueron consideradas relevantes para entregar información de calidad sobre el proyecto. Este tipo de muestreos resultan más precisos que los que se hacen al azar, por lo tanto, los resultados de los análisis no hacen referencia a la población universo de la región, sino a la muestra seleccionada o estudiada. La mencionada encuesta se realizó a través de medios electrónicos a 63 personas, para lo cual se tuvieron en cuenta siete (7) preguntas, entre ellas, preferencia del inmueble, lugar de adquisición y valor, posteriormente se tabularon las respuestas y se obtuvieron los porcentajes que se mencionan en el análisis de las mismas.

Para Sergio Mutis Caballero (2013):

Desde el punto de vista de las fuentes de recursos y entidades ejecutoras de la construcción de vivienda, el crecimiento urbano reciente está marcado por varios periodos a saber: el primero de los años 30 a 60, que comienza con el nacimiento del Banco Central Hipotecario - BCH y del Instituto de Crédito Territorial, además con la participación de destacadas firmas urbanizadoras en las principales ciudades colombianas (Mutis, 2013).

Posteriormente, en las décadas de los años 70 a 90, con la creación de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, se moderniza la industria de la edificación, soportada en ahorro del público destinado al crédito hipotecario, tanto para el constructor, como para los compradores de vivienda. Con la crisis del UPAC, el modelo sucumbió a finales de la década de los 90 (Mutis, 2013).

La época actual podría decirse que nace con el desarrollo de la ley 388 de 1997 y con la asistencia social, que consiste en el subsidio a la demanda, donde los protagonistas principales son las Cajas de Compensación Familiar, las entidades fiduciarias, las instituciones bancarias, las empresas constructoras y las administraciones municipales (Mutis, 2013).

Los estímulos y el subsidio a la demanda de vivienda para los menos favorecidos, ha tenido en los últimos años soporte en que la construcción ha sido utilizada por el gobierno nacional como instrumento de política económica y de equidad social. Así, Colombia ha tomado la senda del desarrollo, con importante disminución de la pobreza y una transformación del sector inmobiliario. Se destacan los programas recientes de subsidio a la tasa de financiación a compradores y la entrega de 100.000 unidades gratuitas a hogares que jamás hubieran tenido oportunidad de comprar vivienda (Mutis, 2013).

Colombia es un país de regiones y de ciudades, donde su futuro depende en gran medida del desarrollo de las mismas. A pesar de tener un sistema urbano diversificado, compuesto por 40 ciudades de más de 100.000 habitantes y diferentes polos de desarrollo, comparten problemas comunes, de viviendas de origen informal, escasez de suelo urbanizable y espacio público útil, de movilidad y el ya mencionado déficit de vivienda (Mutis, 2013).

Ahora bien, desde el punto de vista del mercado de vivienda, Colombia es un país demandado, es decir, se producen menos viviendas que hogares por año. En la presente década, por año se están creando más de 250.000 hogares, mientras que el año en el que más viviendas formales se han construido no alcanzó las 135.000 unidades. Por ello el déficit supera el millón y medio de viviendas, más otro millón no aptas por no ser susceptibles de mejoramiento o por carencia de servicios públicos o por estar en zonas de riesgo (Mutis, 2013).

El crecimiento de la demanda agregada ha generado capacidad de ahorro y de inversión en propiedad raíz en múltiples modalidades. La profundización y el crecimiento de la cartera hipotecaria, lo mismo que el mercado de capitales como fuentes del desarrollo inmobiliario, han de ser elementos vitales para el futuro.

1.4.3. Marco conceptual

Para este proyecto se realizará un resumen ejecutivo, en el cual se tendrán en cuenta aspectos importantes que pongan en contexto a los lectores y que en lo posible se motiven con éste. Así mismo, se hará una descripción clara y concisa de los diferentes términos contenidos en el trabajo, los cuales se describen a continuación:

La Vivienda es el lugar físico que con adecuaciones ideales se constituye en un bien primario para el ser humano, al servirle de protección por posibles atropellos de diferentes actores, entre ellos, animales, personas agresivas o frente a las variaciones climáticas.

Remodelar consiste en cambiar o modificar la forma o la estructura de una vivienda.

Comercializar es la actividad de comprar y/o vender un producto o servicio.

Reparaciones locativas "Se entiende por reparaciones o mejoras locativas aquellas obras que tienen como finalidad mantener el inmueble en las debidas condiciones de higiene y ornato sin afectar su estructura portante, su distribución interior, sus características funcionales, formales y/o volumétricas." (Art. 10, Decreto 1469 de 2010).

Vivienda usada: Vivienda usada es aquella adquirida y/o utilizada después de su primer dueño. Aunque afecta por los fenómenos de la depreciación y el deterioro natural, reúne los elementos que aseguran su habitabilidad, estándares de calidad en diseño urbanístico, arquitectónico y de construcción.

Área total construida: corresponde a todos los espacios cubiertos, comunes o privados de todas las edificaciones de la obra o etapa.

Área total vendible: sumatoria de las áreas de construcción de todos los espacios vendibles que componen la obra o la etapa. Se excluyen las áreas comunes y áreas de parqueo exteriores.

Avalúo Comercial: Es el realizado por un perito que es contratado por una persona, empresa o banco para determinar el valor real de una propiedad en un momento determinado, de acuerdo con sus características físicas y topográficas, además de las variables de entorno que afectan positiva o negativamente el precio de transacción del predio. Generalmente, estos avalúos tienen una caducidad de 6 a 12 meses, pues los precios reales de las propiedades varían con el paso del tiempo.

Cartera hipotecaria de vivienda: son créditos otorgados a personas naturales destinados a la adquisición de vivienda (nueva o usada), o a la construcción de vivienda individual.

Cartera en UVR: corresponde a la cartera hipotecaria de vivienda que se otorga indexada a la UVR.

Elasticidad de la demanda: porcentaje en el que varía la cantidad demandada de un bien cuando su precio varía en uno por ciento. Si el resultado de la operación es mayor que uno, la demanda de ese bien es elástica; si el resultado está entre cero y uno, su demanda es inelástica.

Elasticidad de la oferta: el mismo concepto que se aplica a la elasticidad de la demanda se aplica a la oferta. Cuando por efecto de un cambio en los precios se produce una variación mayor en las cantidades ofrecidas, la oferta es elástica, en caso contrario, si ante una reducción o aumento de los precios los productores no responden, o responden muy poco, la oferta es inelástica.

Índice de Precios de la Vivienda (IPV) es un índice que tiene como propósito reflejar la evolución de precios de la vivienda. Se refiere tanto a la vivienda nueva como a la usada, e incorpora tasas de variación tanto trimestral, como anual y acumulada. Puede ser desglosado por ciudades.

Inversionista de bienes raíces: Un inversionista de bienes raíces es una persona natural o jurídica que compra una o varias propiedades con la intención de crear ya sea un beneficio puntual de largo plazo por la venta o uso de esa propiedad.

Precio de mercado: precio de oferta con el que se están vendiendo las edificaciones al momento del negocio.

Precio nominal: es el que fija un propietario para la venta de una propiedad y es susceptible de negociación.

Precio real: hace referencia al valor en que se negocia una propiedad dentro de una relación justa de oferta y demanda.

Vivienda de interés social (VIS): son todas aquellas soluciones de vivienda cuyo valor de adquisición se encuentra dentro de los rangos estipulados en la normatividad. El valor máximo para la vivienda VIS es establecido por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. Según lo establecido en el Decreto 975 de 2004, los precios vigentes expresados en salarios mínimos mensuales legales (SMML) son hasta ciento treinta y cinco salarios mensuales vigentes (135 smlmv).

Vivienda No VIS: son aquellas que exceden el valor de ciento treinta y cinco salarios mínimo legales mensuales vigentes (135 smlmv).

Escritura pública: instrumento o herramienta notarial que contendrá una o varias declaraciones realizadas por las personas que intervienen en el acto o en el contrato en cuestión. El notario complementará tal documento con información y requisitos legales, ya sean propios o específicos de cada acto, para que al final del acontecimiento sean volcados en el protocolo del notario interviniente y en aquellos casos que corresponda, para que puedan ser inscritos en los registros públicos pertinentes.

Promesa de compra venta: documento que tiene como finalidad garantizar al comprador la adquisición del **inmueble** y fijar las reglas para que el vendedor no lo ofrezca a un tercero. Así mismo, se busca que ninguna de las partes pueda cambiar las condiciones de precio, fechas y entrega. Sin promesa, cualquiera de las partes puede desistir del negocio sin que haya lugar a multas.

Habitabilidad: es una condición para la calidad de vida y el bienestar social y colectivo, la cual se concreta en la **armonización** entre los usos de la tierra, las densidades de la población y la vivienda, la salubridad, la seguridad, la comodidad, el espacio público, los espacios verdes, la accesibilidad, la movilidad y el acceso a los bienes y servicios públicos y colectivos, las condiciones para la privacidad, la cohesión social, la participación, el reconocimiento a la diversidad y la integración socio espacial.

Hábitat: El hábitat referido a los asentamientos humanos puede entenderse como la unidad global de interrelaciones dinámicas de los elementos bióticos, físico-espaciales, socioeconómicos y socioculturales entre la vivienda y el entorno como lugares de permanencia donde se habita, se crea, se configuran interacciones y se tejen relaciones entre los habitantes, como sujetos con necesidades y expectativas individuales y colectivas, portadores de derechos y deberes, como actores implicados en la construcción y en las transformaciones territoriales desde los diversos ámbitos

familiares, vecinales, comunitarios y sociales y, en su conjunto constituyen el Sistema Habitacional.

1.5. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.5.1. Tipo de investigación

Para el desarrollo del trabajo se aplicó el método de investigación descriptiva – documental, porque permite identificar los diferentes factores que desde el punto de vista de los estudios de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero, deben ser analizados para el estudio de la prefactibilidad de una empresa inmobiliaria dedicada a la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño.

Según Méndez (2001), una investigación descriptiva es un estudio que identifica características del universo de investigación, que establece comportamientos concretos, además que descubre y comprueba la asociación entre variables.

Según Hernández, et.al (1998, p 60) la investigación descriptiva, permite “describir situaciones y eventos”.

Para Bernal (2001) el análisis documental “consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema con el propósito de establecer relaciones,

diferencias etapas, posturas o estado actual del conocimiento respecto al tema de estudio”.

La investigación relacionada con prefactibilidad de la formación y evaluación de alternativas de inversión, y más específicamente con la formulación de planes de negocios, requiere que se identifiquen de una manera adecuada los estudios necesarios para la identificación de las variables que harán factible el proyecto para la creación de una empresa inmobiliaria para la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño.

1.5.2. Diseño de la investigación.

El método empleado para el desarrollo de esta investigación corresponde al de Análisis, toda vez que caracteriza los elementos que intervienen en el mercado, entre ellos, (oferentes, demandantes, precios, estructura de mercado, etc), en el técnico (Tamaño, localización e infraestructura), en el administrativo - legal (estructura organizacional, requisitos de constitución, perfil de cargos y funciones, cumplimiento de leyes, normas, reglamentos, etc.) y en el financiero (Ingreso, costo, gastos, rentabilidad, riesgo); todos los elementos previamente mencionados permiten a los investigadores establecer la posibilidad del estudio de prefactibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria para la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño.

Adicionalmente, este método establece la relación causa efecto entre cada uno de los estudios en la prefactibilidad del proyecto.

1.5.3. Fuentes y técnicas para la recolección de la información

Para la recolección de la información se tomaron como guía las empresas dedicadas a la recolección y/o manejo de la información para el sector de la construcción en Colombia- CAMACOL, además de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia encargada de la información empresarial en el Departamento de Antioquia.

De igual forma, se requirió del dialogo directo con profesionales relacionados con el campo de la construcción y/o remodelación de vivienda, en donde se identificaron algunos aspectos relacionados con el proyecto que fueron de vital importancia para comprender la dinámica, funcionamiento y la lógica de la creación de una empresa inmobiliaria para la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño.

1.5.4. Fuentes Secundarias

Dentro de las fuentes de información secundaria se tienen los trabajos de grado realizadas con relación a los temas de compra, mejora y comercialización de viviendas y otros relacionados con la elaboración de planes de negocios; así como publicaciones de las entidades especializadas pertenecientes al sector.

También se consideraron fuentes importantes los libros relacionados con la formulación, evaluación y gestión de proyectos que se constituyeron en la fundamentación conceptual de las etapas de la prefactibilidad del proyecto, de los cuales se destacan los de José., M. M. (2003). Gestión de Proyectos, Reinaldo, S. C. (1995.). Preparación y evaluación de proyectos, Rosillo, J. (2008.). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Varela V, R. (2008). Innovación Empresarial. Arte y ciencia en la Creación de Empresas.

Las consultas por internet fueron apoyo fundamental para identificar los diferentes trabajos que se han desarrollado sobre el tema de construcción y mejoramiento de vivienda y otros relacionados. Adicionalmente, aportaron elementos importantes en las consultas sobre el diseño metodológico de la presente investigación los asesores designados por la Universidad.

1.5.5. Procedimiento para la recolección y procesamiento de la información

En la recopilación de la información se utilizaron como fuente fundamental, las estadísticas del sector de la construcción a través de Camacol y Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

A la información recopilada se le realizó el respectivo análisis, depuración y actualización que resultó pertinente y relevante para los objetivos del estudio de pre factibilidad del proyecto.

La información resultante fue el soporte para el desarrollo de los diferentes estudios, entre ellos, mercado, técnico, sectorial, administrativo, legal y financiero. Lo anterior permitirá verificar si existen condiciones de pre factibilidad para la comercialización de viviendas usadas en el oriente antioqueño, mediante la creación de una empresa inmobiliaria dedicada a dicha actividad.

Se realizó un sondeo que permitió tener una idea concreta sobre la demanda potencial de la vivienda usada en oriente antioqueño cercano y los factores que determinan dicha demanda.

1.6. ENTREGA DE DIFUSIÓN Y DIVULGACIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto se divulgará en la biblioteca y la página Web de la Institución Universitaria ESUMER, de tal forma que los estudiantes de pregrado y posgrado o las demás personas que deseen incursionar en investigaciones de este tipo lo puedan consultar. Además, se hará sustentación pública ante el jurado y las demás personas que la Institución determine.

1.7. USUARIOS POTENCIALES Y SECTORES BENEFICIADOS

Se beneficiarán todos los estudiantes de la Universidad, en especial los de pregrado y posgrado, así como las personas u organizaciones que aspiren a invertir en este tipo de proyectos, además de las entidades del sector.

2. FORMULACIÓN DEL PROYECTO

2.1 Análisis Sectorial

2.1.1. Composición del sector

El proyecto se circunscribe en el sector de los servicios, o también denominado sector terciario de la economía. Este sector económico engloba las actividades relacionadas con los servicios no productivos de bienes que se ofrecen para satisfacer necesidades de la población. Incluye subsectores como el comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, inmobiliario, turismo, hotelería, recreación, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, prestados por el Estado o por agentes privados. El suministro de servicios facilita la actividad productiva de los otros sectores económicos (sector primario, sector secundario). Aunque se le considera un sector de la producción, su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo.

El sector inmobiliario es un subsector de la economía de una nación, donde se proyecta, desarrolla, construye, promociona, avalúa, financia, administra, intermedia, y comercializan bienes raíces, base del patrimonio familiar, empresarial e institucional que contribuye al desempeño y bienestar de una sociedad.

En ese orden de ideas, el sector o subsector inmobiliario también está sometido a la dinámica de la oferta y la demanda, relaciones propias del sistema capitalista, por eso desde el punto de vista de la economía es necesario hablar del mercado inmobiliario, que está conformado por el conjunto de clientes potenciales con necesidad de satisfacer la adquisición, venta o disfrute de un inmueble, mediante una transacción o acuerdo de negocio con el vendedor.

El mercado inmobiliario a su vez, se divide en mercado primario y mercado secundario o de usados. En el caso específico de la vivienda, el mercado primario o de nuevos proyectos, está compuesto por el conjunto de clientes potenciales con necesidad de satisfacer la adquisición de una vivienda nueva o en construcción, mediante una transacción o acuerdo de negocio con el vendedor.

El mercado secundario de vivienda es el conjunto de clientes potenciales con necesidad de satisfacer la adquisición de una vivienda usada, mediante una transacción o acuerdo de negocio con el vendedor.

Según el Mercado Secundario industria (Mercado industrial, 2012) el desarrollo del mercado de los inmuebles usados es importante para el país porque:

- Contribuye con el PIB del país.
- Favorece el movimiento financiero.
- Contribuye a la revalorización de bienes tangibles.
- Contribuye con el fisco Nacional, sobre todo a nivel Municipal
- Representa una opción de inversión privada.
- Mejora la calidad de vida de la sociedad.

De acuerdo al mercado Secundario Comercial (Mercado Secundario, 2012) las condiciones más importantes que favorecen el desarrollo actual del mercado de los inmuebles usados en Colombia son:

- Información oportuna y completa del número de inmuebles disponibles para la venta.
- Demanda superior la oferta
- Empleo y estabilidad económica
- Precios vendibles
- Facilidad para préstamos hipotecarios
- Corto tiempo en tramitación de los créditos
- Remesas del exterior
- Renta por compra de inmuebles para protegerse de la depreciación monetaria.
- Renta por compra de inmuebles para protegerse en la edad del retiro laboral.
- Crecimiento de las ciudades: grandes e intermedias
- Planificación urbana y territorial.

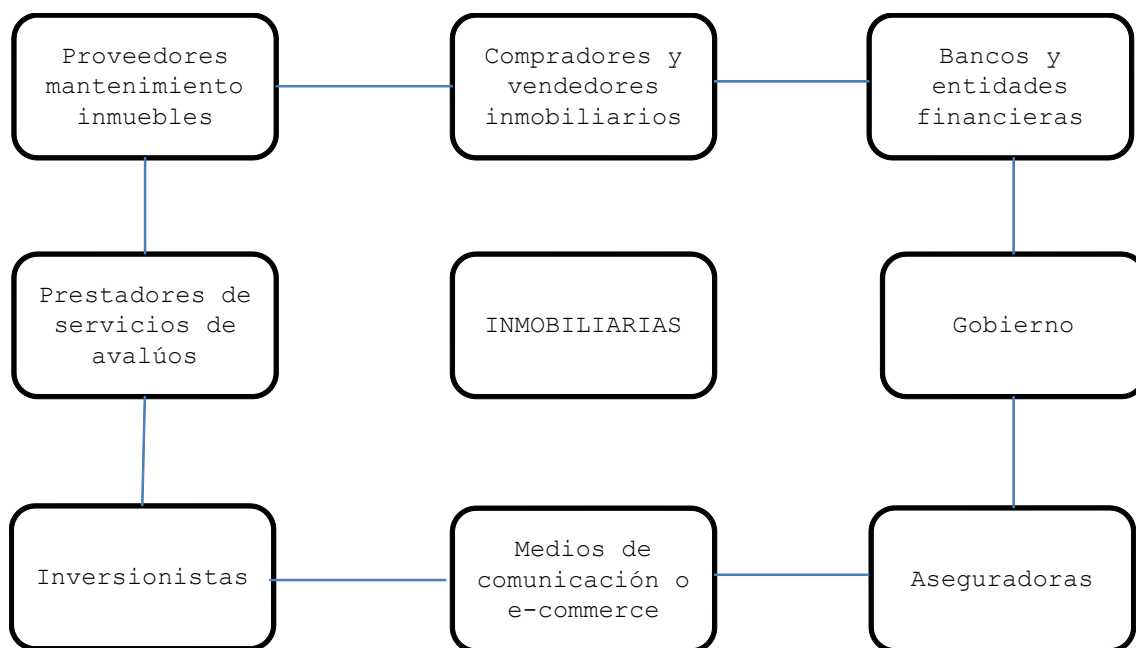
- Políticas públicas para soluciones de vivienda

Servicio inmobiliario

El servicio inmobiliario es una de las herramientas más importantes en el negocio de bienes raíces, y consiste en el conjunto de acciones y actividades que se realizan para encontrar solución a las necesidades de los clientes, centrandó todo el esfuerzo en la satisfacción de sus deseos.

Principales involucrados en el sector inmobiliario

Figura 2. *Principales involucrados en el sector inmobiliario*



Fuente: Elaboración propia.

En la cadena de valor del sector inmobiliario, las actividades de compra y venta de vivienda son consideradas un negocio independiente, como lo son las otras

actividades del mismo, como la búsqueda de suelo, la construcción, funcionamiento de inmuebles, etc.

2.1.2 Situación histórica del sector

Para Sergio Mutis Caballero (2013):

Desde el punto de vista de las fuentes de recursos y entidades ejecutoras de la construcción de vivienda, el crecimiento urbano reciente está marcado por varios periodos a saber: el primero de los años 30 a 60, que comienza con el nacimiento del Banco Central Hipotecario - BCH y del Instituto de Crédito Territorial, además con la participación de destacadas firmas urbanizadoras en las principales ciudades colombianas (Mutis, 2013).

Posteriormente, en las décadas de los años 70 a 90, con la creación de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, se moderniza la industria de la edificación, soportada en ahorro del público destinado al crédito hipotecario, tanto para el constructor, como para los compradores de vivienda. Con la crisis del UPAC, el modelo sucumbió a finales de la década de los 90 (Mutis, 2013).

La época actual podría decirse que nace con el desarrollo de la ley 388 de 1997 y con la asistencia social, que consiste en el subsidio a la demanda, donde los protagonistas principales son las Cajas de Compensación Familiar, las entidades fiduciarias, las instituciones bancarias, las empresas constructoras y las administraciones municipales (Mutis, 2013).

Los estímulos y el subsidio a la demanda de vivienda para los menos favorecidos, ha tenido en los últimos años soporte en que la construcción ha sido

utilizada por el gobierno nacional como instrumento de política económica y de equidad social. Así, Colombia ha tomado la senda del desarrollo, con importante disminución de la pobreza y una transformación del sector inmobiliario. Se destacan los programas recientes de subsidio a la tasa de financiación a compradores y la entrega de 100.000 unidades gratuitas a hogares que jamás hubieran tenido oportunidad de comprar vivienda (Mutis, 2013).

Colombia es un país de regiones y de ciudades, donde su futuro depende en gran medida del desarrollo de las mismas. A pesar de tener un sistema urbano diversificado, compuesto por 40 ciudades de más de 100.000 habitantes y diferentes polos de desarrollo, comparten problemas comunes, de viviendas de origen informal, escasez de suelo urbanizable y espacio público útil, de movilidad y el ya mencionado déficit de vivienda (Mutis, 2013).

Ahora bien, desde el punto de vista del mercado de vivienda, Colombia es un país demandado, es decir, se producen menos viviendas que hogares por año. En la presente década, por año se están creando más de 250.000 hogares, mientras que el año en el que más viviendas formales se han construido no alcanzó las 135.000 unidades. Por ello el déficit supera el millón y medio de viviendas, más otro millón no aptas por no ser susceptibles de mejoramiento o por carencia de servicios públicos o por estar en zonas de riesgo (Mutis, 2013).

El crecimiento de la demanda agregada ha generado capacidad de ahorro y de inversión en propiedad raíz en múltiples modalidades. La profundización y el crecimiento de la cartera hipotecaria, lo mismo que el mercado de capitales como fuentes del desarrollo inmobiliario, han de ser elementos vitales para el futuro.

Comportamiento histórico

Producción histórica de vivienda en Colombia

Para la Cámara Colombiana de la Construcción – CAMACOL (2014) “El Gran Salto” en la producción habitacional:

Históricamente los ritmos de construcción de vivienda en el país han sido insuficientes para atender la demanda y reducir el déficit habitacional. Hasta mediados de la década de los noventa, el crecimiento del sector estuvo acompañado de un boom en los precios de la finca raíz y de un crecimiento sostenido de la cartera hipotecaria. Sin embargo, en la fase descendente del ciclo, caracterizado por altos niveles de desempleo y de tasas de interés, emergieron las debilidades del modelo de construcción y financiación existente. Es así como el número de viviendas construidas anualmente pasó de 137.000 unidades en 1993 a menos de 30.000 unidades en 1999 (Camacol, 2014).

La crisis de 1999 trajo consigo el desarrollo del modelo de preventas, o ventas sobre planos, y el avance hacia nuevos esquemas de financiación e intervención estatal. Dentro de los principales cambios que apoyaron el nuevo modelo de preventas estuvo la transformación de las corporaciones de ahorro y vivienda en bancos comerciales, la normativa para proteger a los deudores, y el establecimiento de topes al endeudamiento y a las tasas de interés (Camacol, 2014).

Después del año 2000, la actividad registró tasas de crecimiento anuales promedio de 61% hasta el año 2003, cuando el sector presentó una leve disminución de 11.500 unidades en el nivel anual de producción (Camacol, 2014).

Posteriormente después de este año, la producción de vivienda logró crecer a tasas anuales cercanas al 15% entre 2005 y 2007, año en el cual se alcanzó la construcción de 163.000 unidades, 50% de las cuales fueron Viviendas de Interés Social (VIS). Estos niveles de producción mantuvieron una estrecha relación con los resultados del PIB de edificaciones (Coeficiente de correlación es de 85% entre las dos variables)

tanto en el periodo de crisis como en la fase ascendente del ciclo de sector (Camacol, 2014).

Figura 3. *Hogares por tenencia de la vivienda. Cabeceras*

Tenencia	Nacional		Antioquia		Bogotá		Cali	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Propia totalmente pagada	40,7	41,5	42,8	40,3	37,1	38,8	38,1	37,5
Propia y la están pagando	6,2	6,5	6,3	7,6	9,4	10,5	6,1	1,8
En arriendo o subarriendo	40,7	38,6	41,9	36,5	45,0	44,5	40,0	42,4
En usufructo	9,8	11,0	5,0	13,8	7,9	5,4	12,3	17,4
Posesión sin título	2,5	2,4	4,0	1,7	0,6	0,8	3,5	0,9

Fuente: DANE. ECV- Encuesta de Calidad de Vida

Los resultados de las encuestas de percepción ciudadana sobre la vivienda en Medellín y en otras ciudades del país, muestran cifras importantes que evidencian de qué forma se movió el tema de la vivienda en el país en 2011 con respecto al 2010.

Para el caso de las viviendas propias en las ciudades de Medellín y Cali fue desfavorable, mientras que para Bogotá tuvo un leve incremento.

Comportamiento histórico de la oferta

En lo referente a la oferta potencial se tomaron como base las estadísticas que reposan en el Anuario Estadístico de Antioquia 2012, correspondiente al Censo 2005 “Población, hogares y viviendas ocupadas en los municipios de Antioquia por subregión”.

Figura 4. *Oferta de vivienda usada en el oriente cercano*

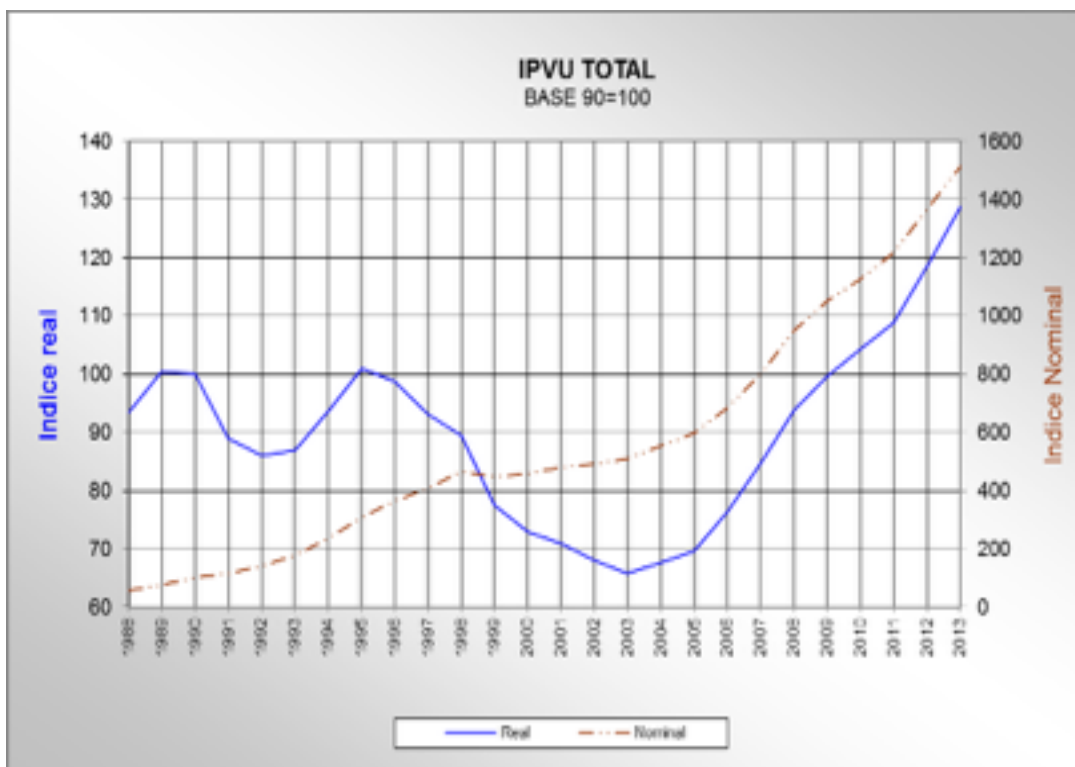
Municipios del oriente cercano	Viviendas usadas en el oriente cercano		
	Total	Cabecera	Resto
El Carmen de Viboral	9.817	5.455	4.362
El Retiro	4.326	2.053	2.273
El Santuario	6.533	5.015	1.518
Guarne	10.214	3.672	6.542
La Ceja del Tambo	10.760	8.950	1.810
La Unión	4.278	2.294	1.984
Marinilla	11.141	7.859	3.282
Rionegro	25.601	17.002	8.599
Total en el oriente	82.670	52.300	30.370

Fuente: Anuario Estadístico de Antioquia 2012. Elaboración propia

Es importante precisar, que solo se tomaron los datos al 2005, debido a que no fue posible obtener información más actualizada que permitiera determinar para la fecha actual la oferta real de viviendas usadas para el sector en mención.

Comportamiento del índice de precios de la vivienda usada IPVU – 1988-2013

Figura 5. *Índice de precios de la vivienda usada IPVU-1998-2013*



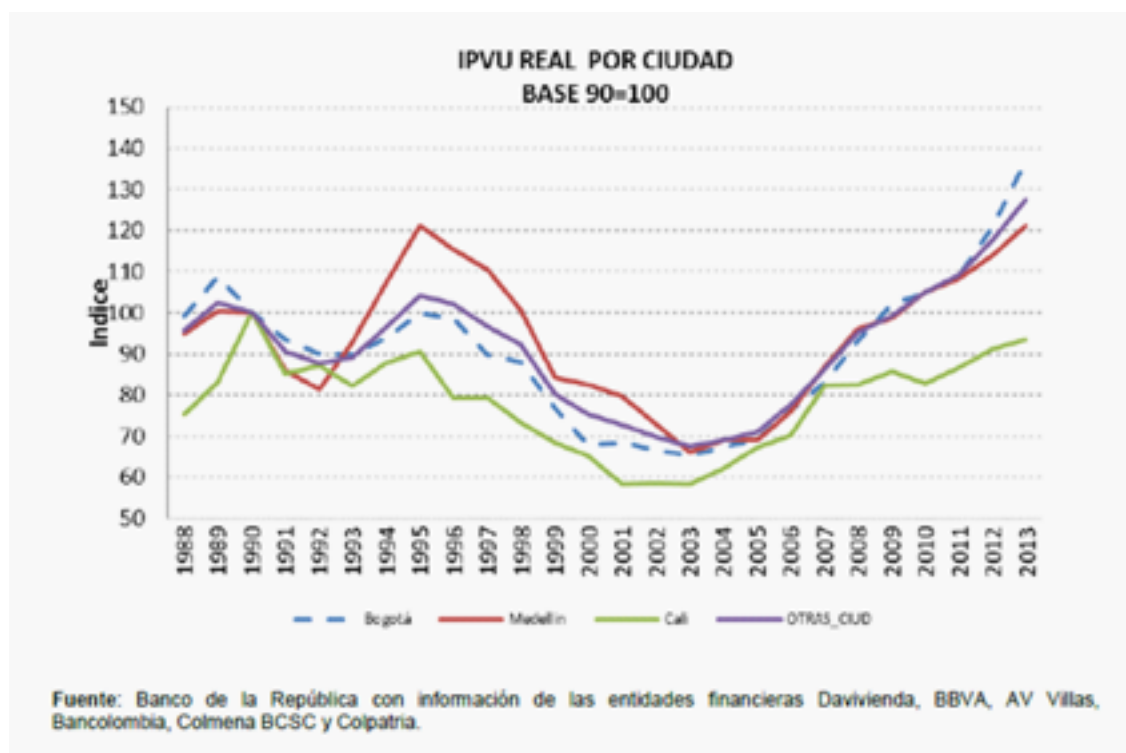
Fuente: Cálculos Banco de la República con información de las entidades financieras Davivienda, BBVA, AV Villas, Bancolombia, BCSC y Colpatría.

El IPVU Total incluye las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Cúcuta, Manizales, Neiva y Villavicencio, además los municipios de Soacha en Cundinamarca y Bello, Envigado e Itagüí, en Antioquia.

Se denomina índice real cuando se descuenta el efecto de la inflación según IPC total de estas ciudades.

Para el año 2013, el índice de precios de la vivienda usada IPVU total, registró un incremento en términos reales de 8.6% (figura 5). (Se denomina real cuando se descuenta el IPC promedio del año, o el IPC promedio del trimestre)

Figura 6. *Índice de precios real por ciudad*

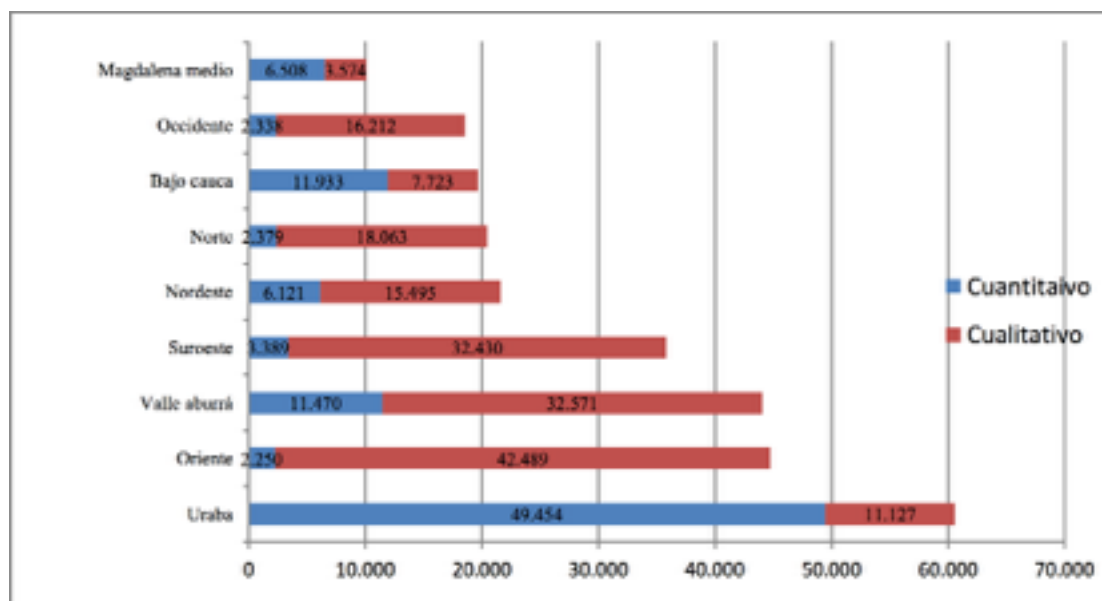


Señala el estudio del Banco de la República (2013), que en el año 2013 se mantuvo la tendencia creciente en los precios de la vivienda usada, iniciada en 2003. Así, entre 2003 y 2013 los precios de la vivienda usada registraron un incremento promedio anual de 6,8% en Bogotá, 4,7% en Medellín y en Cali el incremento promedio fue 4,3%. Por su parte, los precios de la vivienda tipo VIS presentaron un crecimiento promedio del 4,9% anual, y la tipo NO-VIS de 6,3% para el mismo período de tiempo.

El incremento anual promedio en los precios para Bogotá fue de 10,9%, el comportamiento de los precios de la vivienda nueva aumentó en 6,8% en Medellín y 5,1% en Cali.

3. Situación actual del sector

Figura 7. Déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda por subregión en el departamento de Antioquia.



Fuente: Encuesta de Calidad de Vida (ECV 2011).

De acuerdo a la Línea Estratégica, Antioquia es verde y sostenible:

En Antioquia los déficits cuantitativos y cualitativos de vivienda, representan aproximadamente el 10% del déficit nacional. De acuerdo con la Encuesta de Calidad de Vida 2011, el déficit cuantitativo de Antioquia es de 95.844 viviendas, concentradas principalmente en las regiones de Urabá (49.454 viviendas), Bajo Cauca (11.933 viviendas) y Valle de Aburrá (11.470 viviendas) (Plan desarrollo, 2012-2015).

En cuanto al déficit cualitativo (sin contar el alcantarillado rural), 179.684 viviendas del departamento requieren mejoras bien sea por hacinamiento, materiales de construcción precarios, falta de servicios públicos o una combinación de las anteriores. El número de viviendas con déficit cualitativo de cada subregión es de 15.495 en Nordeste, 11.127 en Urabá, 16.212 en Occidente, 7.723 en Bajo Cauca, 18.063 en Norte, 32.430 en Suroeste, 42.489 en Oriente, 3.574 en Magdalena Medio y 32.571 en el Valle de Aburrá. La gráfica anterior representa la distribución de los déficits cualitativo y cuantitativo en las regiones (Plan desarrollo, 2012-2015).

4. Consideraciones y perspectivas 2014

De acuerdo al estudio económico de Camacol 2014, el mercado de vivienda en Colombia muestra una dinámica saludable y fortalecida. Las cifras al cierre del año 2013 si bien reflejan una brecha entre la reposición de oferta y la demanda, el panorama para el 2014 luce positivo.

En primer lugar resultará clave para el sector brindar certidumbre y dar persistencia a las diversas políticas impulsadas desde el gobierno nacional. Lo anterior con el objetivo de seguir fortaleciendo el acceso de los hogares a la vivienda formal.

La continuidad del FRECH III (beneficio otorgado por el gobierno nacional para adquisición de vivienda y administrado por el Banco de la República de Colombia) resultará indispensable para consolidar los niveles de ventas observados en gran parte del 2013, facilitando nuevamente la adquisición de vivienda para los hogares de clase media. De la misma manera, la continuidad de los subsidios a la tasa de interés para viviendas VIS y la implementación del programa VIPA, que ofrecerá subsidios y garantías de crédito para hogares ahorradores de ingresos bajos, tendrá un efecto propicio en el segmento de hogares de menores ingresos (Camacol, 2014).

En segundo lugar, se debe seguir impulsando la oferta de proyectos de vivienda y promoviendo la construcción no residencial, en el marco de un entorno urbano de calidad.

Por último, el impulso de un desarrollo urbano que promueva integralmente la calidad urbana, social y económica de las ciudades debe estar soportado por un marco legal y reglamentario estable y eficiente que incentive la construcción formal (Camacol, 2014).

Con este telón de fondo y apuntándole a un crecimiento integral de la cadena de valor, CAMACOL estima que el crecimiento del PIB edificador estará impulsado por un incremento de las ventas del 31% y de los lanzamientos del orden del 42% contemplando el aporte de las VIPA. En el caso de las iniciaciones se espera un crecimiento del 10%, variación que continua siendo favorable si se tiene en cuenta que la base de comparación que incluyó las iniciaciones de las 100 mil viviendas gratuitas durante 2013 es alta. Por su parte, para el componente no residencial medido a través del área nueva en construcción se estima un avance del 17% anual (Camacol, 2014).

5. Conclusión general del análisis sectorial

Una vez realizado el análisis sectorial se observa que en el campo de la vivienda se han tenido diversas dificultades, las cuales en muchas ocasiones han sido generadas por varios factores, entre otros: la violencia, el desempleo, la pobreza; aunque debe destacarse que en los años recientes, a causa de algunas intervenciones del gobierno en materia de subsidios y legalización de tierras, la situación ha mostrado tendencias positivas.

El mercado inmobiliario en Colombia ha estado dinamizado por el crecimiento de la clase media en el país, el empleo y la estabilidad económica. Así mismo, por el aumento de los inversionistas extranjeros y la dinámica positiva de la cartera hipotecaria.

2.2. Análisis de mercados.

2.2.1. *Descripción del servicio*

El servicio que se prestará consiste en la adquisición de viviendas usadas que sean susceptibles de mejora, teniendo en cuenta que las remodelaciones no pueden ser estructurales. Una vez acondicionadas serán puestas en venta, buscando siempre beneficios económicos y el objetivo misional de la empresa.

Según el Subsistema de núcleos e infraestructura (s.f):

La vivienda se entiende como un bien complejo que satisface necesidades y, por lo tanto, debe tener un conjunto de atributos o características, los cuales varían de acuerdo con el contexto histórico y cultural.

La vivienda es, igualmente, un referente espacial que le permite al hombre tener un punto fijo, permanecer en un lugar, tener arraigo; es decir, la vivienda debe interpretarse desde dos perspectivas: a partir de la función que cumple como satisfactor de necesidades humanas y desde las características que debe tener.

La vivienda, por sus características, representa un bien que ocupa un lugar relevante entre las preocupaciones y necesidades de la población, pues constituye un bien primario de defensa ante los rigores climáticos, de intercambio social, sirve para el uso y desarrollo familiar, constituye un mejoramiento de los estándares sociales, es una inversión durable y transable.

Igualmente, para que la vivienda sea habitable, debe tener una configuración física y unas dotaciones adecuadas, es decir, “debe estar provista de los elementos que permitan la satisfacción de las necesidades básicas que se cumplen en ella”.

En este sentido, la vivienda puede representarse como un vector de atributos, es decir, como un conjunto de satisfactores cambiantes y relativos no solamente en el tiempo, sino también entre las distintas culturas, entorno ecológico, composición y características familiares.

“La determinación del vector de los atributos de la vivienda surge a partir de precisar cuáles son las necesidades humanas con que tiene que ver la vivienda y cómo se satisfacen, en un contexto histórico, social y cultural particular”. La inexistencia de estos atributos establecidos socialmente, expresa una privación o desigualdad respecto a la

manera como se ha distribuido históricamente el ingreso y la imposibilidad de algunos grupos de acceder a una vivienda digna.

En términos concretos, los atributos de la vivienda se pueden definir en función de sus componentes básicos, es decir, de su estructura, servicios públicos, espacio, infraestructura de servicios comunales, localización y contorno. Las primeras tres categorías aluden a atributos de la “casa” y los tres restantes al “entorno” de la misma.

Por consiguiente, es pertinente señalar que la vivienda está conformada por la casa como lugar que permite la intimidad del hogar, y el entorno el cual se expresa en las vías de acceso, los sistemas de provisión de servicios públicos, espacio, equipamiento comunal, etc. No obstante, estos dos componentes no están separados, sino que por el contrario presentan una interrelación y complementariedad, aunque en los medios urbanos es más factible apreciar esta división con relación a los medios rurales.

1. Usos del servicio:

Dependiendo de sus características, es habitada por determinado número de personas y se le conoce como:

Casa: Es la edificación constituida por una sola unidad cuyo uso es el de vivienda, con acceso directo desde la vía pública o desde el exterior de la edificación. El servicio sanitario y la cocina pueden estar o no dentro de ella.

Para efectos censales, también se consideran casa aquellas donde el garaje, la sala o alguna habitación se destina para uso económico.

Apartamento: Obedece a cada una de las viviendas que forman unidades independientes en cada planta de un edificio, tienden a ser espacios reducidos y por ende en éstos habitan grupos familiares poco numerosos.

Estudio: Apartamento que consiste en una sala multifuncional que sirve de comedor, sala de estudio o trabajo y dormitorio a la vez; dispone además de una cocina y el lavabo es el único habitáculo separado. También llamado apartamento-estudio.

Apartamento dúplex: Vivienda constituida por la unión de dos pisos superpuestos, conectados interiormente por una escalera. También llamado dúplex o vivienda dúplex.

2. Usuarios

El servicio está dirigido a las personas que deseen adquirir vivienda en calidad de compra y que cuenten con los recursos disponibles para la adquisición de las mismas, ya sea con recursos propios, préstamos o ambos.

3. Presentación

Se diseñará y elaborará un portafolio de servicios donde se presentarán los inmuebles disponibles para la venta clasificados y ordenados por zona, tipo y precio, características y comodidades, el cual estará disponible para atender a los clientes que de forma presencial acudan a la oficina a solicitar los servicios, también se entregará mediante correo electrónico, en el cual se recibirá información de posibles vendedores, registro fotográfico de los inmuebles; se dispondrá de línea telefónica fija y móvil para atender las inquietudes o requerimientos de los clientes, y a su vez se harán las correspondientes visitas físicas para el conocimiento real y detallado de los bienes.

2.2.1.4. Características del servicio

De acuerdo al Artículo 10 del Decreto 1469 de 2010 por reparaciones locativas se entiende las mejoras u obras que tienen como finalidad mantener el inmueble en las debidas condiciones de higiene y ornato sin afectar su estructura portante, su distribución interior, sus características funcionales, formales y/o volumétricas."

Las principales características que deben tener las viviendas que se van a ofertar a los clientes son las siguientes:

Que se hayan construido con material sólido, de tal forma que sean resistentes a las adversidades del clima.

Que en su interior se tengan los espacios separados, con el fin de brindar comodidades a las personas que las habitan.

Buenas instalaciones de los servicios públicos domiciliarios (agua, luz eléctrica, acueducto y alcantarillado).

Que sea de fácil acceso peatonal y vehicular.

2.2.1.5 Complementarios

Entre los elementos o conceptos fundamentales que complementan a una vivienda se tienen: vías de acceso adecuadas, medios de transporte, seguridad para las personas que habitan la vivienda, para lo cual será factor fundamental un breve análisis del vecindario, buena ubicación geográfica, de tal forma que no se tengan riesgos de posibles deslizamientos o inundaciones en épocas lluviosas, de igual forma se tendrá en cuenta lo concerniente a las condiciones socio-ambientales y futuros desarrollos urbanísticos o viales que influyen en la valorización del inmueble.

2.2.2. Demanda

2.2.2.1. Comportamiento histórico

Producción histórica de vivienda en Colombia

Para la Cámara Colombiana de la Construcción – CAMACOL (2014) “El Gran Salto” en la producción habitacional:

Históricamente los ritmos de construcción de vivienda en el país han sido insuficientes para atender la demanda y reducir el déficit habitacional. Hasta mediados

de la década de los noventa, el crecimiento del sector estuvo acompañado de un boom en los precios de la finca raíz y de un crecimiento sostenido de la cartera hipotecaria. Sin embargo, en la fase descendente del ciclo, caracterizado por altos niveles de desempleo y de tasas de interés, emergieron las debilidades del modelo de construcción y financiación existente. Es así como el número de viviendas construidas anualmente pasó de 137.000 unidades en 1993 a menos de 30.000 unidades en 1999.

La crisis del año 1999 trajo consigo el desarrollo del modelo de preventas, o ventas sobre planos, y el avance hacia nuevos esquemas de financiación e intervención estatal. Dentro de los principales cambios que apoyaron el nuevo modelo de preventas estuvo la transformación de las corporaciones de ahorro y vivienda en bancos comerciales, la normativa para proteger a los deudores, y el establecimiento de toques al endeudamiento y a las tasas de interés (Camacol, 2010).

Después del año 2000, la actividad registró tasas de crecimiento anuales promedio de 61% hasta el año 2003, cuando el sector presentó una leve disminución de 11.500 unidades en el nivel anual de producción (Camacol, 2010).

Posteriormente, después de este año, la producción de vivienda logró crecer a tasas anuales cercanas al 15% entre 2005 y 2007, año en el cual se alcanzó la construcción de 163.000 unidades, 50% de las cuales fueron Viviendas de Interés Social (VIS). Estos niveles de producción mantuvieron una estrecha relación con los resultados del PIB de edificaciones (Coeficiente de correlación es de 85% entre las dos variables) tanto en el periodo de crisis como en la fase ascendente del ciclo de sector (Camacol, 2010).

En los dos últimos años la actividad ha mostrado un decrecimiento debido a factores como la crisis internacional, la cual trajo efectos negativos sobre la economía y sus fundamentales. Sin embargo, el nivel del último año aun es superior al promedio

registrado en la última década. Esto obedeció en gran parte a las medidas contra cíclicas adoptadas por la administración para impulsar el sector (Camacol, 2010).

Figura 8. *Meta de construcción de viviendas y número de hectáreas requeridas 2011-2014*

Año	Unidades de vivienda	Número de Hectáreas
2.011	167.519	1.537
2.012	213.510	1.959
2.013	272.130	2.497
2.014	346.841	3.182
Total 2011-2014	1.000.000	9.174

Fuente. CAMACOL

En la producción de vivienda se requiere de la habilitación de cerca de 9.000 hectáreas en todo el territorio nacional en los próximos cuatro años, ya sea mediante la vinculación de nuevo suelo de expansión o mediante el desarrollo de los proyectos de renovación urbana (Camacol, 2010).

Otro aspecto importante en la producción de vivienda está relacionado con el acceso al crédito y las posibilidades de financiación de la vivienda. Históricamente, la diferencia entre los volúmenes de producción y el número de desembolsos para vivienda nueva han revelado las deficiencias en el modelo de financiación de vivienda y acceso al crédito hipotecario. Mientras que a finales de la década pasada la relación de viviendas financiadas frente a la producción fue en promedio 95%, en los años más recientes dicha relación no supera el 50% (Camacol, 2010).

Sistema subsidios - SFV- y adquisición de VIS

Con la creciente demanda por vivienda de hogares de bajos ingresos y la existencia de un alto déficit cuantitativo, la orientación de la política de vivienda deberá

prestar especial atención al desarrollo de la VIS. En este sentido, un mecanismo clave para la consecución de este objetivo es el Subsidio Familiar de Vivienda – SFV (P. 4).

Según algunas estimaciones se afirma que cerca del 70% de las viviendas VIS financiadas disponen de un subsidio para su adquisición, otorgado por las Cajas de Compensación Familiar o Fonvivienda. El restante número de hogares que compra VIS necesitan fuentes adicionales de recursos para lograr su cierre financiero, lo cual en muchos casos retrasa la aplicación del subsidio, y en los que no se logra conseguir más recursos, impide su utilización (Camacol, 2010).

De esta forma, con los volúmenes de producción propuestos por el Gobierno Nacional, es claro que esto debe ir acompañado de un aumento sustancial en el volumen de subsidios asignados, más aun si se tiene en cuenta que la meta contempla la construcción de un 70% de VIS en el periodo 2011-2014.

Mercado y política pública de vivienda: ¿cómo superar los obstáculos?

Como ya se mencionó, la meta de construcción del Gobierno implica un “Gran Salto” tanto en la producción de vivienda (oferta) como en los mecanismos que permiten su adquisición (demanda) (Camacol, 2010).

Sobre los retos para el sector asociados al gran salto en la producción, CAMACOL ha planteado una serie de estrategias que facilitarían su superación, entre las cuales se destaca, entre otras:

Oferta: gestión del suelo:

Para incrementar la oferta de vivienda, el Gremio reitera la importancia de establecer mecanismos especiales que permitan, mediante la concertación de las partes, la estructuración de proyectos de gran escala tanto de expansión como de renovación

urbana. Ello no sólo contribuirá a la reducción del déficit habitacional en las regiones si no también a frenar la formación de asentamientos ilegales y en zonas de riesgo (Camacol, 2010).

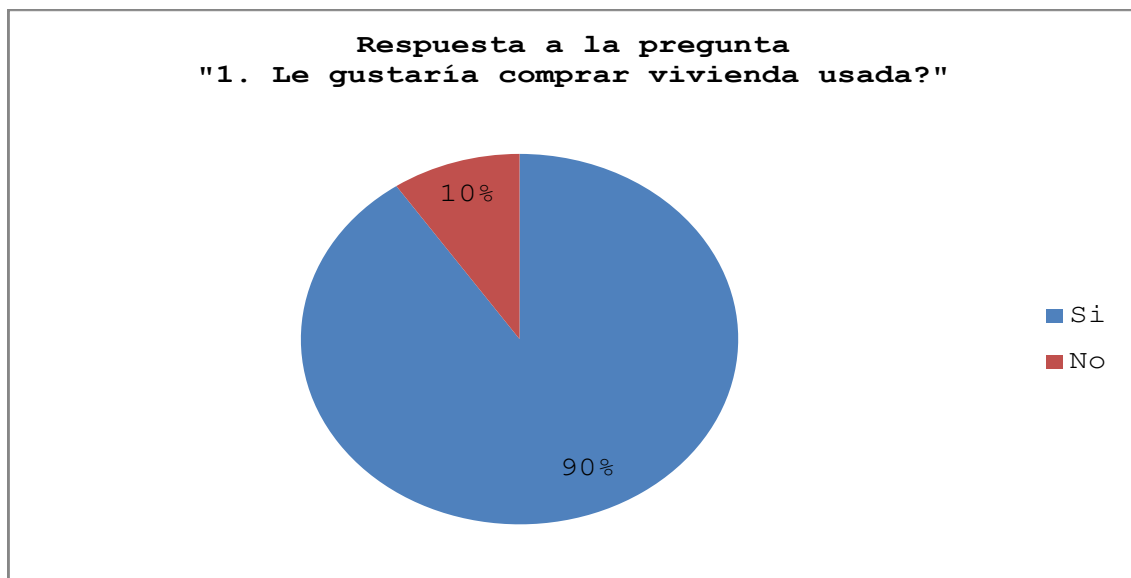
2.2.2.2 Situación Futura

Resultados de la encuesta

Por tratarse de un estudio exploratorio que busca establecer preferencias de las personas encuestadas, entre los cuales caben los estudios de mercado, y además por los altos costo que implica un muestreo probabilístico, se optó por el no probabilístico discrecional, el cual fue desarrollado o aplicado en aquellas personas que por su nivel de ingresos, lugar de residencia y expectativas de vida futura, fueron consideradas relevantes para entregar información de calidad sobre el proyecto. Este tipo de muestreos resultan más precisos que los que se hacen al azar, por lo tanto, los resultados de los análisis no hacen referencia a la población universo de la región, sino a la muestra seleccionada o estudiada.

Figura 9. Resultados de la pregunta 1.

RESPUESTA	N° RESPUESTAS
Si	57
No	6
Total respuestas	63



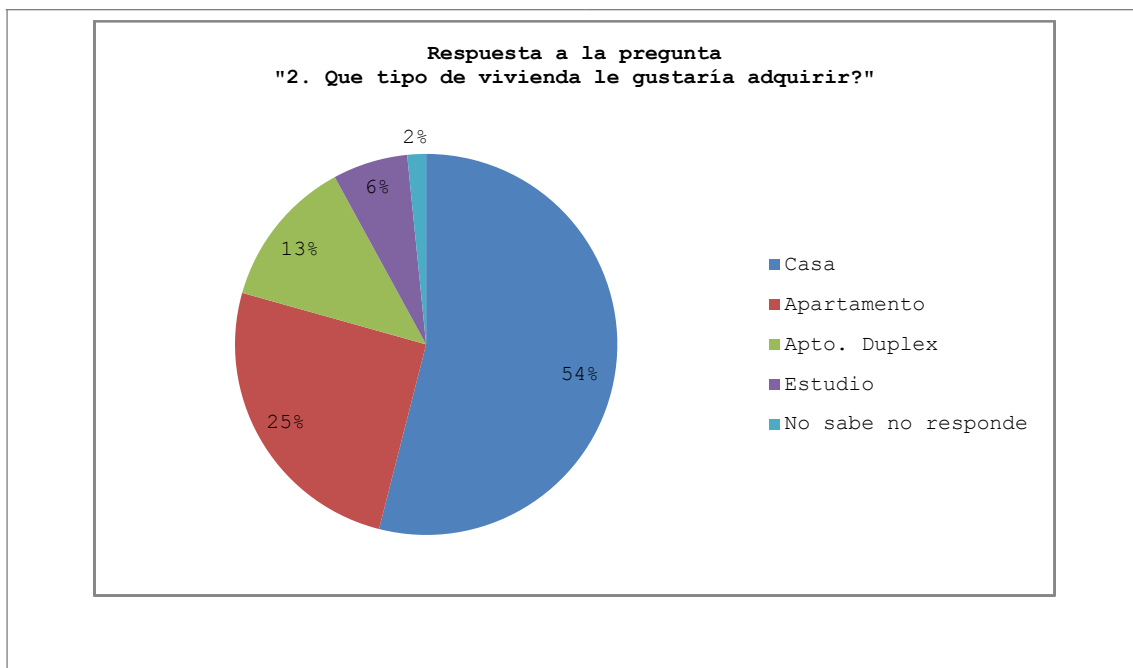
Fuente: Elaboración propia

A la pregunta 1, de un total de 63 personas encuestadas el 90% respondieron afirmativo y el 10% respondieron negativamente.

Lo anterior significa que existe una alta preferencia de las personas encuestadas por la adquisición de este tipo de inmuebles que pueden resultar adecuados a sus intereses, expectativas y estilos de vida.

Figura 10. *Resultados de la pregunta 2.*

Respuesta	N° . de respuestas
Casa	34
Apartamento	16
Apartamento dúplex	8
Estudio	4
No sabe no responde	1
Total respuestas	63



Fuente: Elaboración propia

A la pregunta 2, del total de 63 personas encuestadas el 54% optó por compra de casa, el 25% prefiere apartamento, el 13% apartamento dúplex, 6% estudio y el 2% no sabe no responde.

De acuerdo a la figura 10, la mayoría de personas prefieren casas, debido a la mayor amplitud que estas ofrecen frente a los demás inmueble objeto de análisis.

Las tendencias de la encuesta coinciden en lo fundamental con los resultados de otros estudios similares realizados por organizaciones ampliamente reconocidas en el sector, como los de Camacol Antioquia, en su estudio de Demanda de Vivienda Valle de Aburrá y Oriente cercano 2013.

Se pudo establecer que las personas prefieren la casa por idiosincrasia, pues toda su vida han vivido en ella, especialmente la generación que nació y creció en una. Las familias con niños pequeños y mascotas prefieren esta propiedad para evitar las dificultades de convivencia con los vecinos en las unidades residenciales. También se

observa generalmente en las casas a familias ya conformadas, con hijos, quienes las seleccionan por su privacidad, por las zonas verdes y por los espacios para jugar. Se señala además, que la compra de una casa se convierte para muchos en una meta final, como se analizó en la pregunta anterior.

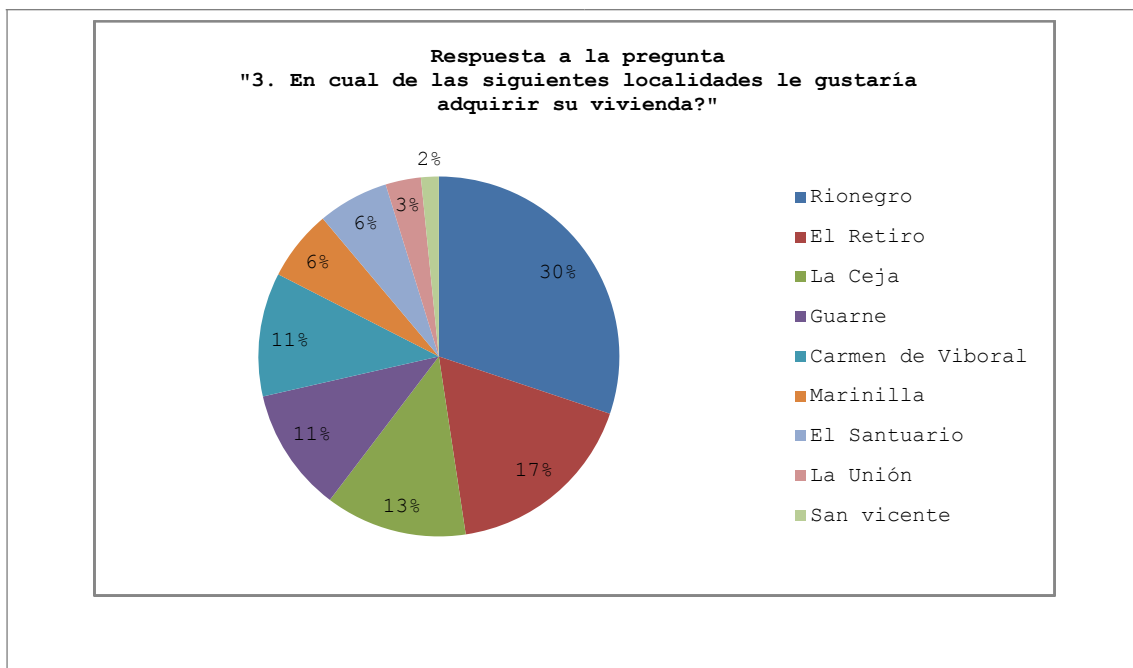
Con la adquisición de la casa se pueden evitar los problemas de convivencia que se viven en algunas copropiedades. De igual forma, para evitar los pagos de las cuotas de administración.

Es de acotar que el porcentaje más alto de los que prefieren casa se encuentra en los estratos altos. Entre otras razones, porque para el estrato bajo es más difícil ofrecer casas, especialmente por el valor de la tierra.

Sin embargo, el apartamento viene ganando terreno, pues pasó de 18% en 2010 a 28% en 2013. Son varias las cualidades que hacen más atractivos los apartamentos que las casas. El presupuesto es una de las razones, pues por la misma plata se puede comprar un apartamento más grande que una casa. La seguridad que ofrecen los apartamentos, incide en la balanza al momento de decidirse. Esta propiedad también se vuelve una alternativa para aquellas familias con hijos, que siempre han vivido en casa, pero que ellos crecieron y se marcharon, y por eso prefieren pasarse para un apartamento. Adicionalmente, los solteros y parejas jóvenes ven en estas viviendas una opción. Las comodidades como el gimnasio, la piscina y el salón social son tenidas en cuenta al momento de tomar una decisión. Esto último también es válido para los apartamentos dúplex, pero no resultan tan atractivos para las personas mayores o las que presentan limitaciones de movilidad.

Figura 11. *Resultados de la pregunta 3.*

Respuesta	N° . de respuestas
Rionegro	19
El Retiro	11
La Ceja	8
Guarne	7
Carmen de Viboral	7
Marinilla	4
Santuario	4
La Unión	2
San Vicente	1
Total respuestas	63



Fuente: Elaboración propia

A la pregunta 3, del total de personas encuestadas que correspondió a 63, se tiene la mayor preferencia para la adquisición de viviendas usadas por las localidades de Rionegro y El Retiro, seguidas en menor porcentaje por los municipios de La Ceja, Guarne y el Carmen de Viboral que obtuvieron un porcentaje de 8%, 7% y 7% respectivamente; los municipios de Marinilla y Santuario cada uno arrojó el 4% y la Unión y san Vicente el 2% y 1% respectivamente.

Esta respuesta coincide con las presiones de desarrollo urbanístico que soporta Rionegro en la medida que Medellín y el Valle de Aburra disponen de pocas tierras aptas para crecimiento urbano, y que la colocan cada día más en la perspectiva de convertirse en una de la ciudades intermedias más importantes de Colombia.

Situación similar pero en menor medida ocurre con El Retiro, que además presenta atractivos de tipo ambiental y colonial, pero que no cuenta con las misma cercanía y vías de acceso de Rionegro.

Las preferencias por Guarne tienen que ver con su proximidad a la ciudad de Medellín y la facilidad de acceso a esta por la autopista Medellín – Bogotá.

Los municipios de Marinilla, El Santuario, La Ceja y el Carmen de Viboral, de manera lenta pero creciente vienen tomando fuerza como lugar de residencia y su evolución futura es promisorio para el desarrollo del sector inmobiliario.

Figura 12. *Resultados de la pregunta 4.*

Respuesta	N° . de respuestas
Inversión	36
Cambio de vivienda	16
Por primera vez	7
No sabe no responde	4
Total respuestas	63



Fuente: Elaboración propia

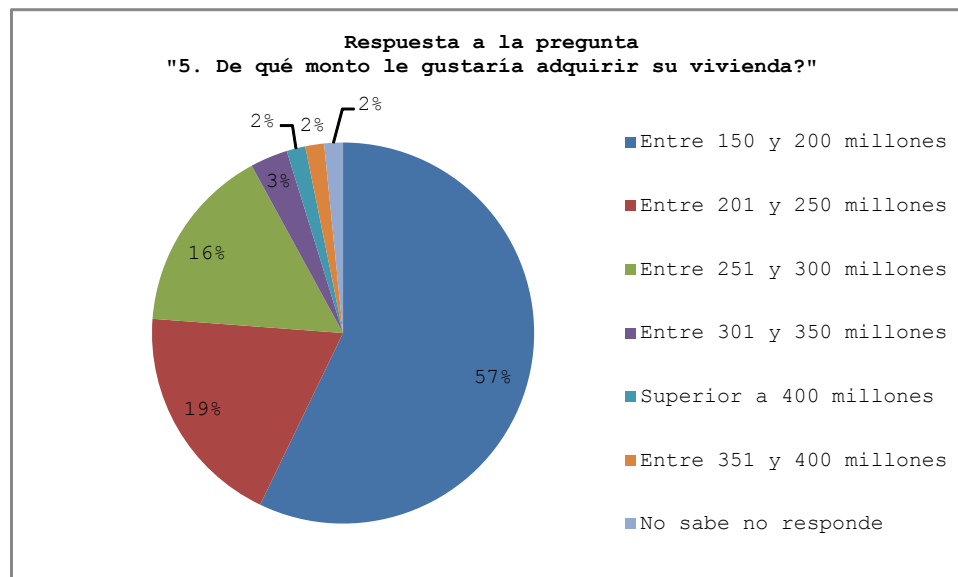
A la pregunta 4, de las 63 personas encuestadas, el 57% compraría la vivienda por inversión y el 25% por cambio de vivienda, frente al 11% que compraría su vivienda por primera vez; el 6% no sabe/no responde.

Como se había señalado, la adquisición de vivienda en la zona del oriente antioqueño cercano se convierte para muchos en una meta final de su vida, por tal motivo el 57% de los encuestados lo consideran actualmente como una oportunidad de inversión, que les permita asegurar una rentabilidad futura y/o disponer de un espacio adecuado para asegurar un retiro laboral seguro, acorde a sus interés y estilos de vida. Igual expectativa pueden compartir aquellas personas que teniendo vivienda actualmente estén dispuestos a un cambio de residencia hacia esa región del Departamento.

Es apenas lógico que ante el déficit de vivienda, muchos hogares estén planeando su adquisición de vivienda acorde con su nivel de ingresos; estos corresponden al 17% de los encuestados, que tienen la posibilidad de adquirir vivienda por primera vez.

Figura 13. Resultados de la pregunta 5.

Respuesta	N°. de respuestas
Entre 150 y 200 millones	36
Entre 201 y 250 millones	12
Entre 251 y 300 millones	10
Entre 301 y 350 millones	2
Entre 351 y 400 millones	1
No sabe no responde	1
Total respuestas	63

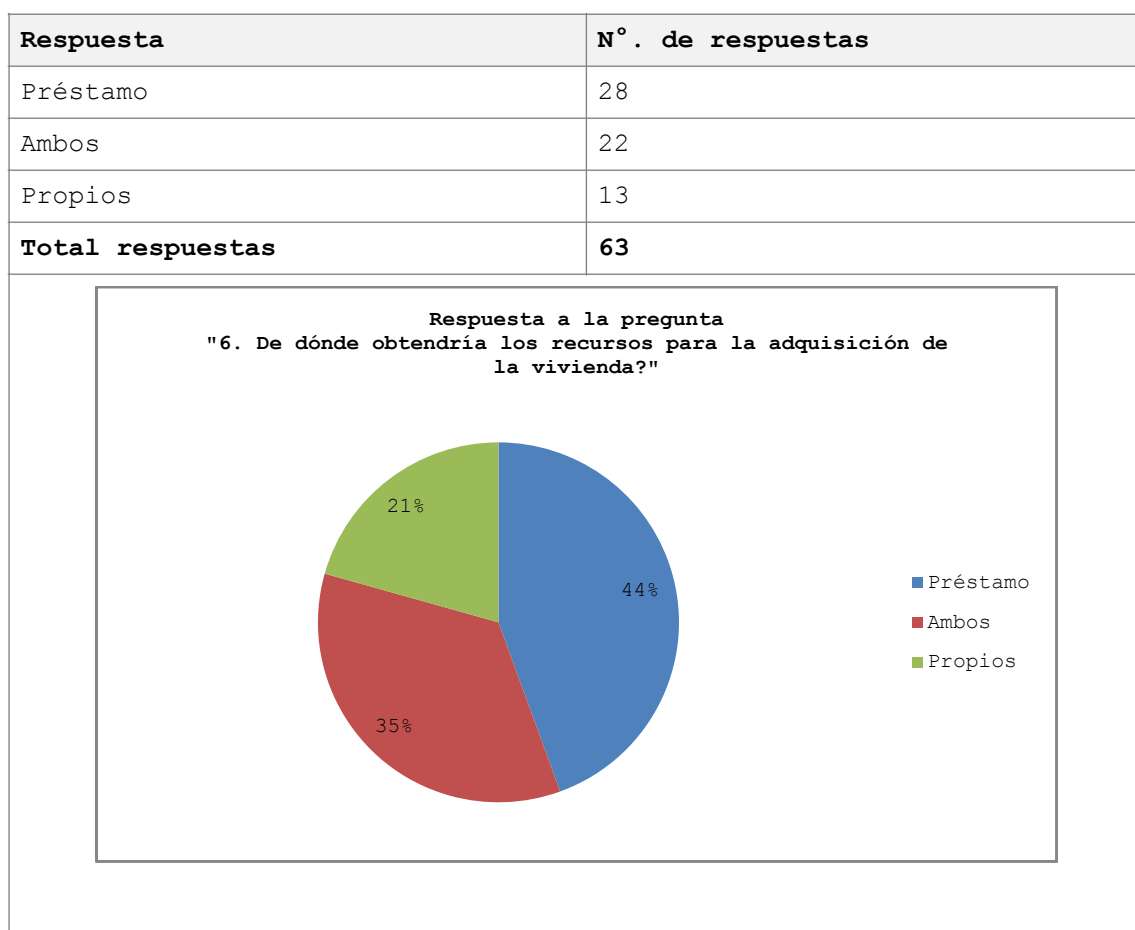


Fuente: Elaboración propia

Para la pregunta 5, del total de 63 personas encuestadas, el 57% prefiere la vivienda entre 150 y 200 millones, lo que quiere decir que optan por las de menor valor, frente al 19% y 16% que comprarían viviendas entre 201 y 250 millones y 251 y 300 millones respectivamente. Solo el 9% prefieren viviendas superiores a 300 millones de pesos.

El grueso de los encuestados, un 92%, desea adquirir vivienda entre los \$150 y \$300 millones, lo que corrobora una vez más la existencia de una clase media creciente, que cada día, dada las condiciones económicas se consolida en el país. Estos sectores socio económicos de clase media y media alta constituyen sin lugar a dudas los segmentos del mercado objetivo al cual estarán dirigidas principalmente las ofertas de vivienda usada, de la empresa a crear.

Figura 14. Resultados de la pregunta 6.



Fuente: Elaboración propia

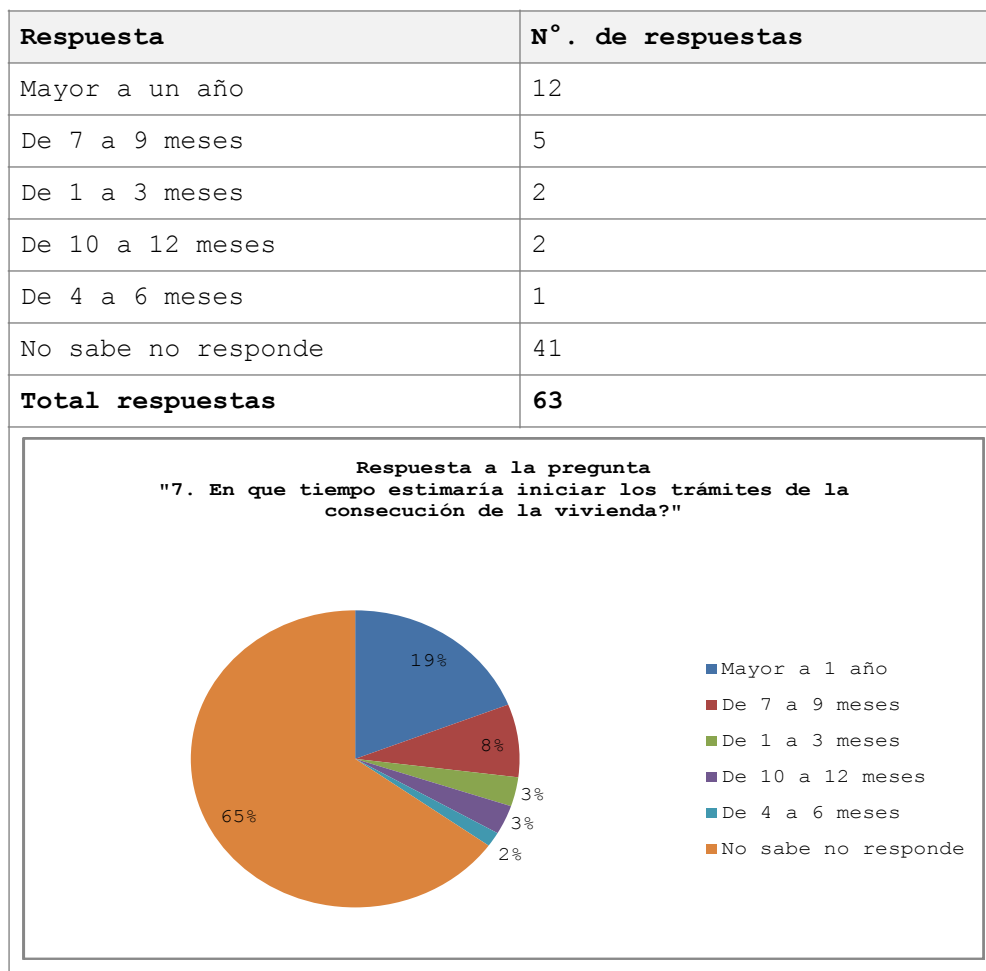
Con respecto a la pregunta 6, las 63 personas encuestadas respondieron de la siguiente forma: 44% comprarían con préstamos de vivienda, el 35% utilizaría el

préstamo y los recursos propios para la adquisición y solo el 21% dispondría de recursos propios.

Si se agrupan los dos porcentajes de encuestados que recurrirán a préstamos para adquirir vivienda, se tiene que un 79% recurriría estos, lo que concuerda con la creciente de la cartera hipotecaria en Colombia, que entre el año 2012 y 2014 se convirtió en la más dinámica del sector bancario, debido entre otros aspectos, a la bajas de tasas de intereses y a los subsidios otorgados por el Gobierno.

Es representativo que un 21% decida hacerlo con recursos propios, habida cuenta del gran número de compatriotas que individualmente recurren a diferentes modalidades de inversión, entre ellos los bienes raíces. Y como se ha señalado, también puede ser fruto de esfuerzos de ahorro por asegurarse un futuro de vida o retiro laboral seguro.

Figura 15. Resultados de la pregunta 7.



Fuente: Elaboración propia

En la pregunta 7, a la respuesta de las 63 personas encuestadas, se obtuvieron los puntajes de: 65% no sabe no responde, 12% estima comprar vivienda en un tiempo superior a un año y los restantes encuestados entre 1 y 12 meses

Como el objetivo de la encuesta no era tanto explorar una demanda potencial sino una demanda efectiva, puede concluirse, que aunque la mayoría de personas no tienen definido una fecha exacta de compra, el 16% aspira a concretar su adquisición de vivienda en un tiempo menor a un año, lo que equivale a una venta aproximada de 10

unidades por año, proporción superior a la estimada para la rentabilidad del negocio, que inicialmente fue considerada en dos (2) por año.

2.2.3. Oferta

2.2.3.1. Comportamiento histórico

Los datos que reposan en el siguiente cuadro son tomados del Anuario Estadístico de Antioquia, Censo 2005.

Figura 16. *Oferta de vivienda usada en el oriente cercano*

Municipios del oriente cercano	Viviendas usadas en el oriente cercano		
	Total	Cabecera	Resto
El Carmen de Viboral	9.817	5.455	4.362
El Retiro	4.326	2.053	2.273
El Santuario	6.533	5.015	1.518
Guarne	10.214	3.672	6.542
La Ceja del Tambo	10.760	8.950	1.810
La Unión	4.278	2.294	1.984
Marinilla	11.141	7.859	3.282
Rionegro	25.601	17.002	8.599
Total en el oriente	82.670	52.300	30.370

Fuente: Anuario Estadístico de Antioquia 2012. Elaboración propia

Se tomaron los datos relacionados en la figura 16, debido a que no fue posible obtener información más actualizada para la zona objeto de estudio.

2.2.3.2. *Situación actual:*

Mercado competidor servicios inmobiliarios

Figura 17. *Número de empresas inmobiliarias dedicadas a la compra de vivienda usada*

Antioquia	Unidades Económicas
Alquiler - Compra venta de bienes propios o arrendados	469

Fuente: Censo DANE

De acuerdo con datos de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y el Departamento Administrativo Nacional de Estadística-DANE, un total de 2.895 empresas están dedicadas a la actividad inmobiliaria, de las cuales 469 se dedican específicamente a la compra y venta de bienes inmuebles usados, sin considerar las que puedan estar inactivas o en proceso de liquidación. A continuación se relacionan algunas empresas que son competencia directa del presente proyecto, debido a que se dedican a la actividad inmobiliaria en el Departamento de Antioquia:

Figura 18. *Empresas dedicadas a la actividad inmobiliaria*

Empresa	Actividad a que se dedica
Inmobiliaria indugevi S. A.	inmobiliarias
Girasaba S. A.	inmobiliarias
Inversiones ferbienes S. A. S	inmobiliarias
Antioqueña de negocios Ltda.	inmobiliarias
Restrepo hermanos S. A	inmobiliarias
Luz dary peláez e hijos y cía. S. En c. S	inmobiliarias
Conix S. A	inmobiliarias
Parra y cía. S. En c	inmobiliarias
A. Parra y cía. S. En c	inmobiliarias
Proyectos de ibero-américa s.	inmobiliarias
Ciu colombiana S. A	inmobiliarias
Inmobiliaria kenworth S. A	inmobiliarias
Inverfam S. A	inmobiliarias
Motoplantas bristol S. A. S.	inmobiliarias
Kocoum S. A	inmobiliarias
Inversiones los doce s. A.	inmobiliarias
Uribe moreno y cía. Ltda.	inmobiliarias
Acierto inmobiliario S. A	inmobiliarias
Inversiones gruval S. A.	inmobiliarias
Mulan S. A.	inmobiliarias

Fuente: Cámara de comercio de Medellín para Antioquia.

2.2.4. Precio

2.2.4.1. Análisis histórico y actual de precios

Figura 19. *Índice real (1) de precios de la vivienda usada- IPVS anual según clasificación-Base 90=100*

Fecha	Total (2)	Ciudades				Tipo proyecto	
		Bogotá	Medellín	Cali	Otras-Ciud (3)	VIS	NOVIS
1988	93.5	99.3	94.8	75.3	95.9	98.5	92.8
1989	100,4	108,7	100,5	83,2	102,4	104,7	100,0
1990	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1991	88,9	93,5	86,0	85,3	907,0	102,8	86,1
1992	86,1	90,2	81,4	87,1	87,8	91,1	85,0
1993	86,9	89,9	92,8	82,3	89,2	92,7	85,3
1994	93,8	93,6	107,0	87,6	96,5	103,1	91,2
1995	100,9	99,9	121,1	90,5	104,1	103,5	100,6
1996	98,8	98,7	115,5	79,4	102,3	104,9	97,5
1997	93,2	89,9	110,5	79,4	96,6	103,7	90,3
1998	89,5	88,0	100,7	73,2	92,4	94,3	88,3
1999	77,5	76,9	84,2	68,5	80,2	79,5	78,3
2000	72,9	67,9	82,7	65,2	75,2	81,3	69,5
2001	70,8	68,4	79,6	58,4	72,7	78,2	68,1
2002	68,1	66,8	73,1	58,6	69,8	74,9	65,9
2003	65,9	65,4	66,0	58,4	67,4	70,2	64,8
2004	67,6	67,1	69,1	62,2	69,1	69,9	67,9
2005	69,6	69,3	69,0	67,1	71,0	70,0	71,5
2006	76,3	76,1	76,0	70,2	77,7	74,2	78,5
2007	84,8	83,0	86,8	82,4	86,3	83,9	87,5
2008	94,0	93,2	96,1	82,4	95,3	93,6	95,8
2009	99,7	102,1	98,6	85,7	99,1	101,1	100,8
2010	104,2	104,8	105,0	82,8	105,0	106,3	104,5
2011	108,9	108,6	108,2	86,7	109,0	107,6	110,0
2012	118,5	120,9	114,1	91,1	117,9	115,4	120,0
2013	128,6	137,2	121,3	93,6	127,5	127,3	129,5

Fuente: Formación continua especializada a septiembre de 2013

- (1) / Se denomina índice real cuando se descuenta el IPC promedio del año.
- (2) / El índice total incluye las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Cúcuta, Manizales, Neiva, Villavicencio y los municipios de Soacha en Cundinamarca y Bello, Envigado e Itagüí en Antioquia.
- (3) / El índice otras ciudades considera información de: Barranquilla, Bucaramanga, Cúcuta, Manizales, Neiva y Villavicencio.

Para el Banco de la República (2014). Comportamiento del índice de precios de la vivienda usada IPVU – 1988-2013:

El análisis del crecimiento de los precios de la vivienda usada desde el año 2006, cuando se inicia el auge de la cartera hipotecaria, hasta el año 2013, muestra para dicho período una variación promedio anual del 7.41%.

Para el año 2013, el índice de precios de la vivienda usada, IPVU total para Colombia, registró un incremento en términos reales de 8.6%. Analizando por ciudades, se tiene que la mayor variación anual se presentó en Bogotá, alcanzando un aumento del 13.5%. El crecimiento anual en Medellín fue de 6.3%, en Cali de 2.7% y en otras ciudades de 8.2%. Los precios de las viviendas de interés social (VIS) se incrementaron en promedio 10.3%, mientras que el incremento de los precios de las viviendas NO VIS, fue de 7.9% (Banco república, 2014).

En el 2013 se mantuvo la tendencia creciente en los precios de la vivienda usada, iniciada en 2003. Así, entre 2003 y 2013 los precios de la vivienda usada registraron un incremento promedio anual de 6.8% en Bogotá, 4.7% en Medellín y en Cali el incremento promedio fue 4.3%. Por su parte, los precios de la vivienda tipo VIS presentaron un crecimiento promedio del 4.9% anual y la tipo NO-VIS de 6.3% para el mismo período de tiempo.

La evolución del índice real de la vivienda usada por trimestre presenta en el último trimestre de 2013 el menor crecimiento en del año, con una variación real de 5.0%.

El comportamiento creciente de los precios de la vivienda en los últimos años, se ha registrado tanto en la vivienda usada (IPVU), como en la vivienda nueva. De acuerdo con las estadísticas publicadas por el Departamento Nacional de Planeación (DNP 2013) los precios de la vivienda nueva en Bogotá en el año 2013 aumentaron en 10.2%. Por su parte, según el indicador calculado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas, (DANE 2013), el incremento anual promedio en los precios para Bogotá

fue de 10.9%. Según este último, el comportamiento de los precios de la vivienda nueva aumentaron en 6.8% en Medellín y 5.1% en Cali ((Banco república, 2014).

De acuerdo con lo anterior, Medellín es una de las grandes ciudades de Colombia que presenta incrementos relativamente bajos en los precios de la vivienda usada, inferiores a Bogotá y otras ciudades del país. Es así, como para el año 2013 el incremento fue del 6.3% frente al de Bogotá que fue del 13.5% e inferior al de otras ciudades que alcanzaron un índice del 8.2%. Al cerrar el año 2013 el crecimiento real de los precios de la vivienda usada fue del 5.0%.

Los menores índices de crecimiento de la vivienda usada frente a los de la nueva y otras ciudades del país, son favorables para el desarrollo del negocio propuesto. En Medellín, mientras el precio de la vivienda nueva creció en un 6.8%, la vivienda usada subió 6.3%, lo que se constituye en un incentivo y ventaja frente al negocio de la vivienda nueva. Es menester señalar que estos precios son referencia para Medellín, el Área Metropolitana del Valle de Aburra y oriente cercado, zona de influencia del proyecto.

2.2.4.2. *Elasticidad precio demanda y elasticidad precio oferta*

Actualizando los datos de Clavijo, Janna, y Muñoz (2004) puede ratificarse que las cantidades demandadas de vivienda nueva en Colombia (expresada en metros cuadrados edificados según licencias de construcción) son altamente elásticas a su precio. Dicha demanda también es altamente elástica al ingreso de los hogares y sensible a la estabilidad de dichos ingresos, es decir al comportamiento de la tasa de empleo.

Dicha demanda también muestra una elasticidad nada despreciable frente a la tasa de interés hipotecaria. Hace 10 años la tasa de interés NO VIS (no vivienda de interés social), estaba cercana al 20%, hoy la tasa se ubica cerca del 12%. Con los subsidios del gobierno y la respuesta de los bancos, la tasa para créditos hipotecarios disminuyó cerca de 5 puntos porcentuales. Estos resultados indican que las condiciones de financiación juegan un papel importante sobre la cantidad de vivienda demandada en el país.

La función (invertida) de oferta de vivienda mostró una elevada elasticidad del precio ofrecido por los constructores respecto a los costos de los insumos, indicando circunstancias de mercado favorables a dicho traspaso de costos hacia los consumidores. Este hecho sugiere la conveniencia de entrar a estudiar a nivel microeconómico la estructura de este mercado por el lado de la oferta.

Sintetizando, la demanda de vivienda en el país es bastante elástica al ingreso disponible de los hogares (medido como ingresos laborales), al precio de la vivienda y a la tasa de interés hipotecaria real. Estos resultados van en línea con lo encontrado a nivel internacional, pero lo interesante en el caso de Colombia es que se puede concluir que las elasticidades de ingreso y precio de la vivienda son casi unitarias, es decir, al variar el precio en un determinado porcentaje, las cantidades demandadas también varían en el mismo porcentaje. Ejemplo: aumenta el precio en un 10% y las cantidades demandadas disminuyen un 10%.

Por el lado de la oferta, se observa una elasticidad alta del precio de la vivienda a los costos de construcción, y sensibilidades moderadas al costo de oportunidad de los constructores y a las mejoras en la calidad de las viviendas construidas. Esto último resulta favorable a las expectativas del negocio, por cuanto los costos en las adecuaciones, reformas y/o mejoras de las viviendas usadas a ofertar no influirán significativamente en la demanda.

2.2.4.3 Determinación de las principales variables para la definición del precio

Entre las principales variables que inciden para la determinación del precio de las viviendas usadas, se tienen las siguientes:

Ubicación: Hace referencia al lugar donde está ubicado el inmueble, lo cual le brinda seguridad al cliente, no solo por posibles actos vándalos o de violencia, sino también por la poca probabilidad de deslizamientos o inundaciones.

Construcción: Se refiere al tipo de materiales con los cuales fue construida la vivienda, lo que la hace más atractiva visualmente y por ende brinda mayor seguridad frente a las posibles adversidades del clima.

Distribuciones locativas: tiene que ver con la repartición de la parte interna del inmueble, lo que permite mayores y mejores condiciones para quienes la habitan.

Servicios públicos básicos: corresponde a las dotaciones de servicios públicos domiciliarios como: agua, luz eléctrica, redes de gas, acueducto y alcantarillado.

Vías de acceso: obedece a las vías de penetración o llegada a la vivienda, en donde será fundamental que los vehículos de transporte público o automotores propios puedan ingresar hasta las aceras de la misma.

Futuros desarrollos urbanísticos o de otra índole: Se refiere a los futuros proyectos de desarrollo que se tengan en mente por parte del estado o por agentes privados; esta es una de las variables más importantes que de una u otra forma puede

incentivar la inversión de los clientes. De acuerdo a las iniciativas subregionales de competitividad para el oriente antioqueño 2012- 2020, entre otros proyectos, se tienen los siguientes:

Diseño y construcción de una malla vial moderna para Valles de San Nicolás, con un plan vial al año 2050, liderado principalmente por la Gobernación. Se propone una planeación vial con un horizonte de 50 años en el que se considere delimitar desde el presente una malla de corredores multimodales, que compongan un esquema de retícula vial de largo plazo (Cámara comercio, 2010).

Construcción de un Sistema vial para conexión entre las zonas del oriente y de éste con otras subregiones. Uno de los proyectos más ambiciosos es el Túnel de Oriente, en pleno desarrollo por parte de la Gobernación de Antioquia y la Concesión Túnel Aburrá- Oriente S. A. Esta obra busca comunicar el Valle de Aburrá con el Valle de San Nicolás, de una manera ágil y económica, disminuyendo los tiempos de transporte entre Medellín y el Aeropuerto Internacional José María Córdova, en Rionegro (Cámara comercio, 2010).

Fortalecer el sector agroindustrial con potencial de crecimiento basado en innovación y desarrollo tecnológico. Esto teniendo en cuenta que las actividades agropecuarias ocupan la mayor área del suelo en el Oriente Antioqueño; además porque esa subregión es la principal abastecedora de productos perecederos al Valle de Aburrá e inclusive provee a otras regiones del país en Hortalizas, frutales, flores de exportación, leche, ganadería y caña panelera (Cámara comercio, 2010).

Crear un fondo subregional de cobertura de riesgo, y línea de crédito, para facilitar acceso a los empresarios. El acceso a crédito representa una oportunidad vital para los empresarios que invierten en el crecimiento económico de las regiones (Cámara comercio, 2010).

2.2.5. Plaza

2.2.5.1. Canales de comercialización y distribución del producto

Se adecuará una oficina física en un lugar comercial de fácil acceso y de alta concurrencia de personas; así mismo, se diseñará y elaborará un portafolio de servicios donde se presentarán los inmuebles disponibles para la venta clasificados y ordenados por zona, tipo y precio, características y comodidades, el cual estará disponible para atender a los clientes que de forma presencial acudan a la oficina a solicitar los servicios, también se entregará mediante correo electrónico, a través del cual se recibirá información de posibles vendedores, registro fotográfico de los inmuebles; se dispondrá de línea telefónica fija y móvil para atender las inquietudes o requerimientos de los clientes, y a su vez se harán las correspondientes visitas físicas para el conocimiento real y detallado de los bienes.

A través de los diferentes análisis de mercado se observó que el proyecto es atractivo, toda vez que el volumen de personas que carecen de vivienda es alto, más aún si se tiene en cuenta que el gobierno a través de diferentes medios está incentivando a las personas para que adquieran su techo propio.

3. ANÁLISIS TÉCNICO

Uno de los aspectos que mayor atención requiere por parte de los analistas, es el estudio técnico que supone la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada y, obviamente, la selección del modelo tecnológico y administrativo idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones de orden financiero.

Todo el andamiaje financiero del proyecto, que corresponde a la estimación de las inversiones, los costos e ingresos, además de la identificación de las fuentes está montado en gran parte en el resultado de los estudios técnicos.

Por un lado, la selección del tamaño óptimo es básica para la determinación de las inversiones y los costos de operación, teniendo en cuenta las estimaciones futuras del mercado.

Por otro lado, la ubicación final del proyecto es un factor que tiene notables repercusiones principalmente sobre los costos de operación, y es preciso elegir entre varias alternativas, teniendo en cuenta los costos de transporte de insumos y productos, la disponibilidad de insumos materiales y humanos, vías y medios de comunicación adecuados, normas legales favorables, etc. En consecuencia, salvo algunos proyectos para los cuales su ubicación está predeterminada, el estudio de emplazamiento final debe ser objeto de amplias reflexiones en las cuales se deben comparar entre sí, diferentes alternativas a la luz de los costos de instalación y operación.

El estudio técnico además, se encamina a la definición de una función adecuada de producción que garantice la utilización óptima de los recursos disponibles. De aquí se desprende la identificación de procesos y del equipo, de los insumos materiales y la mano de obra necesarios durante la vida útil del proyecto.

También es importante en este punto identificar, en principio, los modelos administrativos que se implantarán tanto en el momento de instalación como durante la operación del proyecto.

Así mismo, es útil, la definición de un cronograma de actividades en donde se determinen las principales fechas del proyecto, tales como: creación del ente jurídico representativo de la empresa, instalación y montaje, hasta el momento de la puesta en marcha.

2.3.1. LOCALIZACIÓN

Consiste en determinar el lugar más adecuado para la ubicación del centro principal de distribución de los productos o prestación de los servicios, para lo cual es

importante tener en cuenta las zonas o regiones donde se presentan la mayor cantidad de clientes a los cuales se aspira prestar el servicio; para este caso específico se escogió la ciudad de Medellín, debido a que un alto porcentaje de los habitantes de Antioquia la visitan con frecuencia e incluso en muchas ocasiones se convierte en paso obligado para el desplazamiento a otras regiones del país.

2.3.1.1. Factores de localización

Se arrendará y adecuará una oficina física en un lugar comercial de fácil acceso y de alta concurrencia de público, la cual debe estar dotada de baños sanitarios y de un espacio amplio que permita adecuar tres (3) oficinas internas, zona de café y sala de espera para los clientes que acudan a solicitar los servicios.

2.3.1.2. Macrolocalización

La oficina estará ubicada en la Ciudad de Medellín, Departamento de Antioquia, República de Colombia en razón a que muchas personas del oriente antioqueño laboran en la ciudad de Medellín o área Metropolitana, además porque gran cantidad de los visitantes o turistas que ingresan a Antioquia se desplazan frecuentemente a la capital antioqueña; de igual forma, otro de los factores que influyó en la toma de la decisión para instalar la oficina en Medellín, obedece a que en un alto porcentaje las empresas que se dedican al sector inmobiliario están ubicadas en el Valle de Aburrá.

2.3.1.3. Microlocalización

Con el fin de seleccionar el lugar donde se instalará la oficina de atención a los clientes, se calificaron los parámetros de costo de arrendamiento, seguridad, accesibilidad, parqueadero y tráfico peatonal.

Calificados los parámetros previamente mencionados, se obtuvo la mayor calificación para la instalación de la oficina en el Centro Comercial Terminal del Norte con puntaje total de 2,60 puntos, frente a 2,40 y 2,50 puntos para Centro de la Ciudad y Centro Comercial Premium Plaza respectivamente.

2.3.1.4. Método de evaluación

Para la escogencia del lugar donde se ubicaría la oficina se realizó el método de evaluación por puntos, para lo cual se consideraron cinco (5) aspectos fundamentales.

Los lugares que se pusieron a consideración corresponden al Centro Comercial Terminal del Norte, Centro de la Ciudad y Centro Comercial Premium Plaza.

Una vez analizados, evaluados y calificados los mencionados lugares se obtuvieron los siguientes resultados:

Figura 20. *Calificación de los sitios para ubicación de la oficina*

N°	Criterio	Puntos	Peso (%)	Calificación			Resultado		
				Terminal del Norte	Centro de la Ciudad	Centro Ccial Premium Plaza	Terminal del Norte	Centro de la Ciudad	Centro Ccial Premium Plaza
1	Costo Arrendamiento	De 1 a 5	0,10	4	4	1	0,4	0,4	0,1
	1.000.000 < \$	5							
	1.000.001 < \$ > 1.500.000	4							
	1.500.001 < \$ > 1.800.000	3							
	1.800.001 < \$ > 2.000.000	2							
2.000.001 > \$	1								
2	Seguridad	De 1 a 5	0,10	4	2	4	0,4	0,2	0,4
	Muy Seguro	5							
	Seguro	4							
	Medianamente seguro	3							
	Poco seguro	2							
Muy Inseguro	1								
3	Accesibilidad	De 1 a 4	0,20	3	2	3	0,6	0,4	0,6
	Excelente	4							
	Buena	3							
	Regular	2							
	Mala	1							
4	Parqueadero	De 1 a 4	0,20	2	1	3	0,4	0,2	0,6
	Excelente	4							
	Bueno	3							
	Regular	2							
	Malo	1							
5	Tráfico peatonal	De 1 a 3	0,40	2	3	2	0,8	1,2	0,8
	Alto	3							
	Medio	2							
	Bajo	1							
Total				15	12	13	2,60	2,40	2,50

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la figura 19, el lugar que mayor puntaje obtuvo correspondió al Centro Comercial Terminal de Norte, lo cual significa que allí se debe adecuar la oficina para la atención a los clientes.

2.3.2. *Tamaño*

2.3.2.1. *Tamaño óptimo*

La empresa se constituirá con un capital que proporcione la consecución de dos (2) viviendas a la vez, las cuales serán adecuadas y/o mejoradas de acuerdo a las necesidades para ser ofertadas a los clientes potenciales. Lo anterior teniendo en cuenta que se aspira a vender los inmueble dentro de los seis (6) meses siguientes a su oferta, toda vez que este es el período de liquidez o realización de los inmuebles en Colombia.

El tamaño óptimo de la empresa, acorde a las encuestas y los diferentes cálculos realizados a través de la realización del proyecto se expresa en la figura 21.

Figura 21. Tamaño óptimo de la empresa (Venta de viviendas por año)

Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de Inmuebles/Año	4	5	6	7	8

Fuente: Elaboración propia

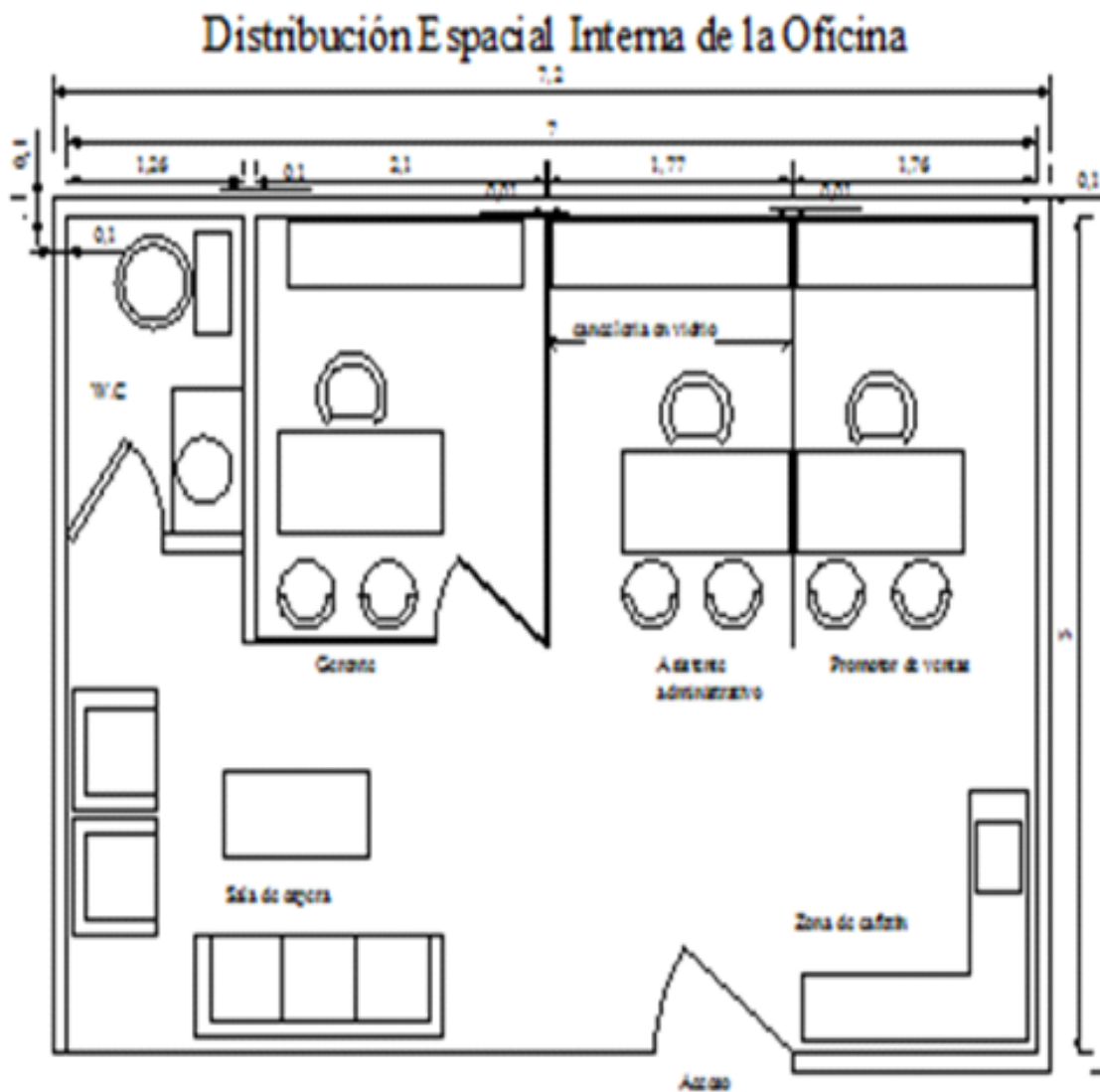
Tomando como horizonte de proyecto cinco (5) años, tal como se observa en la anterior figura, se iniciará la empresa con la venta de cuatro (4) viviendas y se incrementará en una para cada año.

2.3.3. Ingeniería del proyecto

2.3.3.1. Descripción técnica

La oficina deberá tener una extensión mínima de 35 m² y se considera prerequisite que tenga dentro de sus instalaciones un baño; el espacio restante se distribuirá tal como se observa en el siguiente cuadro:

Figura 22. Distribución espacial de la oficina



Fuente: Elaboración propia

Para la adecuación de la oficina se requieren los siguientes accesorios:

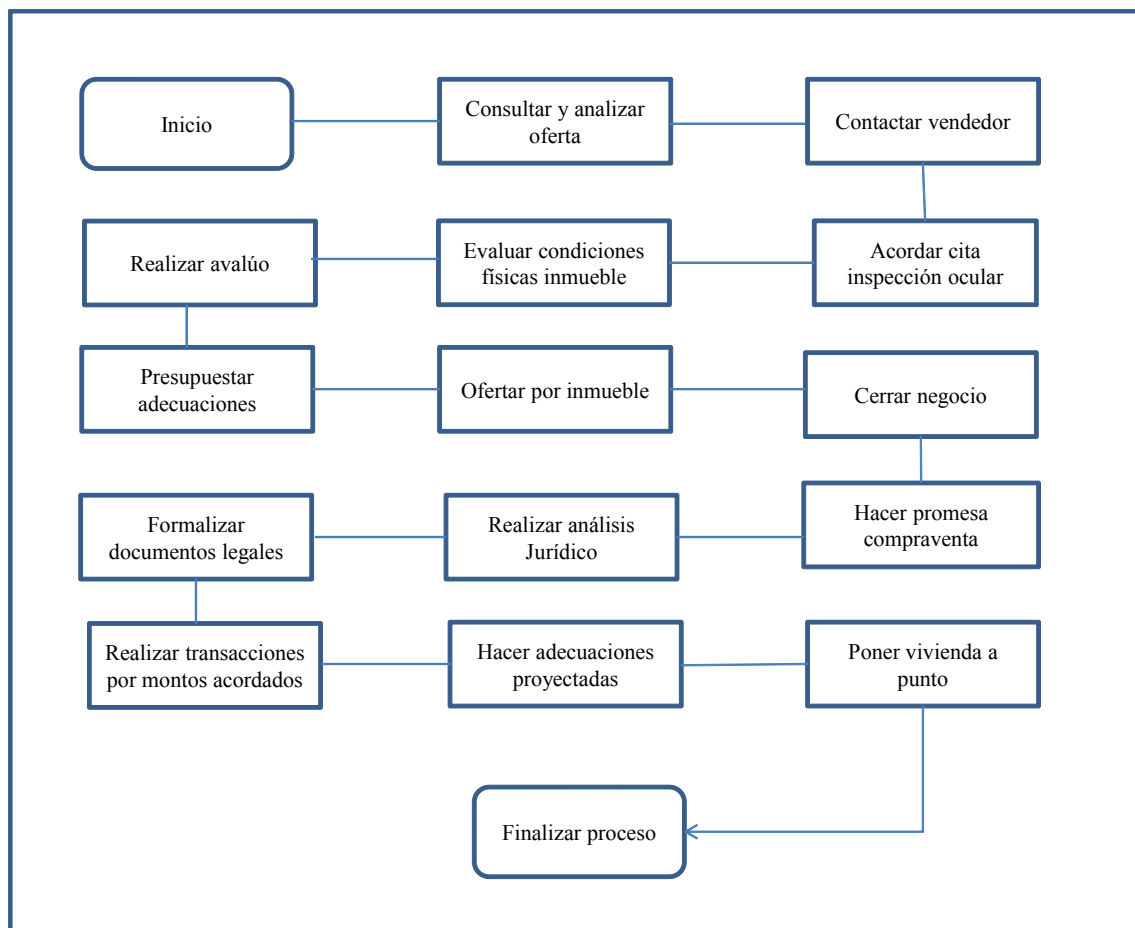
Figura 23. *Relación de accesorios para adecuación de oficina*

Descripción	Cantidad	Vr. Unitario	Vr. Total
Cafetera	1	200.000	200.000
Computadores	3	1.200.000	3.600.000
Impresora	1	300.000	300.000
Escritorio para computador	3	250.000	750.000
Archivador	1	150.000	150.000
Sillas	15	80.000	1.200.000
Cámaras fotográficas	2	250.000	500.000
Pocillos para servir tintos	15	5.000	75.000
Vasos para servir agua	15	5.000	75.000
Bombillos	6	12.000	72.000
Total			6.922.000

Fuente: Elaboración propia

2.3.3.2. Identificación y selección del proceso

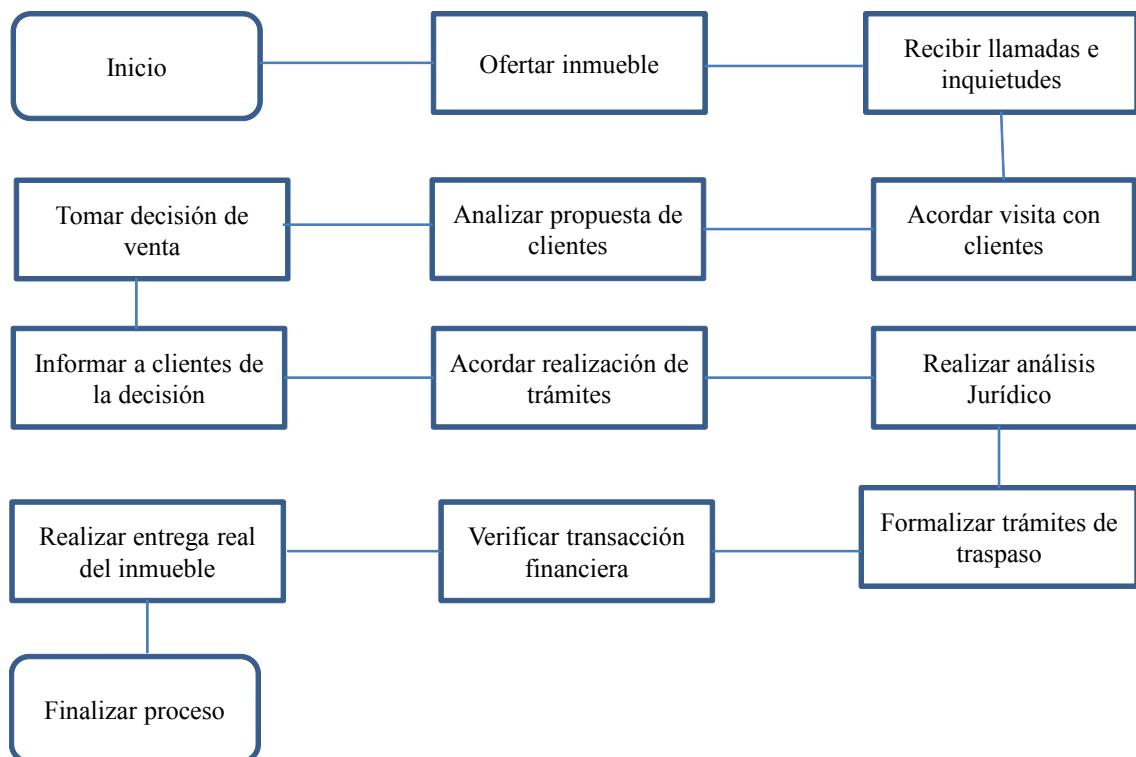
En el flujograma siguiente se muestra en proceso de compras que debe adelantarse para la adquisición de un inmueble usado.

Figura 24. *Flujograma proceso compra*

Fuente. Elaboración propia

A continuación se detalla el flujograma que identifica el proceso de venta de los inmuebles usados.

Figura 25. Flujo grama proceso de venta



Fuente. Elaboración propia

2.3.3.3. *Distribución interna*

La oficina que se adecuará para la atención a los clientes debe tener 35 m², distribuidos de la siguiente forma: 2,52 m² para servicios sanitarios, 14,07 m² para las tres oficinas donde se ubicarán los empleados de la empresa y los 18,41 m² restantes se utilizarán para zona de café y para atender a los clientes que se dirijan a consultar u obtener los servicios.

2.3.4. Aspectos legales

2.3.4.1. Tipo de sociedad y creación

Para el desarrollo del negocio se constituirá una empresa de Sociedad por Acciones Simplificadas-SAS, que de acuerdo a la Ley 1258 de 2.008 es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas. Se crea a través de un documento privado, que debe autenticarse por quienes participan en su suscripción e inscribirse en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.

Estas empresas no están obligadas a tener junta directiva. Si no se estipula la creación de ésta, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderán al representante legal designado por la asamblea.

2.3.4.2. Requisitos legales

Realizar los trámites notariales y ante cámara de comercio para constituir y poner en funcionamiento la empresa; conocer y estar actualizados permanentemente en materiales de construcción y normas de sismo resistencia, estudiar y analizar el plan de ordenamiento territorial y la distribución de los usos del suelo; de igual forma darle

aplicabilidad a todas las normas que aplican para una empresa inmobiliaria, de acuerdo al tamaño y rama específica.

Registro mercantil o cámara de comercio

A continuación se describe el procedimiento para el registro de la empresa ante cámara de comercio:

Consultar el nombre de la empresa para evitar repetición en el nombre de ésta.

Allegar el documento de constitución de la empresa.

Asignación del Nit o identificación de la empresa por parte de la respectiva Cámara de Comercio.

Diligenciamiento de formularios RUES

Allegar cartas de aceptación y copia de cédula del representante legal

Verificar la lista de chequeo con el fin de constatar el diligenciamiento correcto de los formatos.

Entrega de documentos en las taquillas con la constancia del respectivo pago de registro.

Realizar consulta del estado de los trámites a través de la página electrónica

Registro pago impuesto de industria y comercio (no se requiere, toda vez que la información se cruza entre las entidades).

2.3.5. Aspectos administrativos

2.3.5.1. Vinculación

La empresa funcionará con tres (3) personas, entre ellos, el representante legal quien a su vez es el dueño, una secretaria que tenga preparación técnica en secretariado y un promotor de ventas con formación y experiencia relacionada en el sector inmobiliario.

2.3.5.2. Reclutamiento o selección

En vista de que no se requiere de personas con altos niveles de estudio, inicialmente se incluirán las personas que cumplan con los requisitos mínimos y entre éstos se seleccionarán los que tengan mayor experiencia en el campo misional de la empresa. El responsable del proceso de selección es el representante legal de la empresa.

2.3.5.3. Tipo de contrato

Los empleados serán vinculados a la empresa mediante contrato laboral de acuerdo a la legislación colombiana.

2.3.5.4. Definición de cargos

Cargo:

Gerente general

Objetivo:

Representar a la empresa de acuerdo a las normas legales y propender por el buen posicionamiento y crecimiento de la misma.

Funciones:

Representar a la empresa

Gestionar los recursos económicos

Autorizar la fijación de precios para los inmuebles.

Autorizar las transferencias bancarias.

Dar visto bueno para la compra y venta de inmuebles.

Ordenar el avalúo de los inmuebles.

Firmar la nómina.

Procurar por el buen posicionamiento de la empresa.

Cargo:

Promotor de ventas

Objetivo:

Procurar la compra y venta de inmuebles de acuerdo a las exigencias establecidas, de tal forma que generen rentabilidad para la empresa.

Funciones:

Estar atento en todos los medios posibles de la oferta y compra de vivienda usada.

Contactar a los potenciales oferentes o demandantes de vivienda usada, a fin de constatar el interés de la compra o venta de los inmuebles.

Acordar citas de inspecciones oculares ya sea para compra o venta.

Informar al gerente sobre las características de los inmuebles objeto de visitas.

Contactar a los expertos para la realización de los avalúos.

Adelantar negociaciones con los dueños de los inmuebles o los interesados en las compras.

Cerrar negociaciones de los inmuebles.

Acordar formas de pago.

Realizar trámites legales ante notarías e instrumentos públicos.

Hacer recibo oficial de los inmuebles.

Llevar a cabo la publicidad para ofertar los inmuebles.

Atender llamadas e inquietudes de los clientes.

Brindar información detallada sobre los inmuebles objeto de venta.

Cargo:

Asistente Administrativo

Objetivo:

Asegurar la correcta aplicación de las técnicas de apoyo administrativo en beneficio de los demás empleados de la empresa y por ende de la organización.

Funciones:

Prestar atención eficiente a los clientes en forma presencial o por cualquier medio.

Tomar nota de recados desde y hacia los clientes

- Archivar la información importante para la empresa
- Llevar en estricto orden las estadísticas de las viviendas adquiridas y vendidas.
- Mantener al día la contabilidad de la empresa.
- Estar al tanto del recibo y pago de las obligaciones de la empresa.
- Calcular y pagar la nómina de los empleados de la empresa.
- Estar al tanto del cumplimiento de las obligaciones de la empresa a todos los niveles
- Garantizar información oportuna.
- Analizar la información que llega a la oficina y allegarla a quien corresponda.
- Proyectar comunicaciones que se deban enviar a las diferentes instancias.
- Mantener organizada la oficina

2.3.5.5. *Salarios*

Seguidamente se relaciona la tabla de salarios y prestaciones sociales:

Figura 26. Salarios y prestaciones sociales

Cargos	Básico	Factor pretacional	Total mensual	Total Año
		64%		
Gerente	1.000.000	639.314	1.639.314	19.671.773
Asistente Administrativa	700.000	447.520	1.147.520	13.770.241
Promotor de Ventas	644.350	411.942	1.056.292	12.675.507
Total	1.700.000	1.086.835	2.786.835	33.442.014

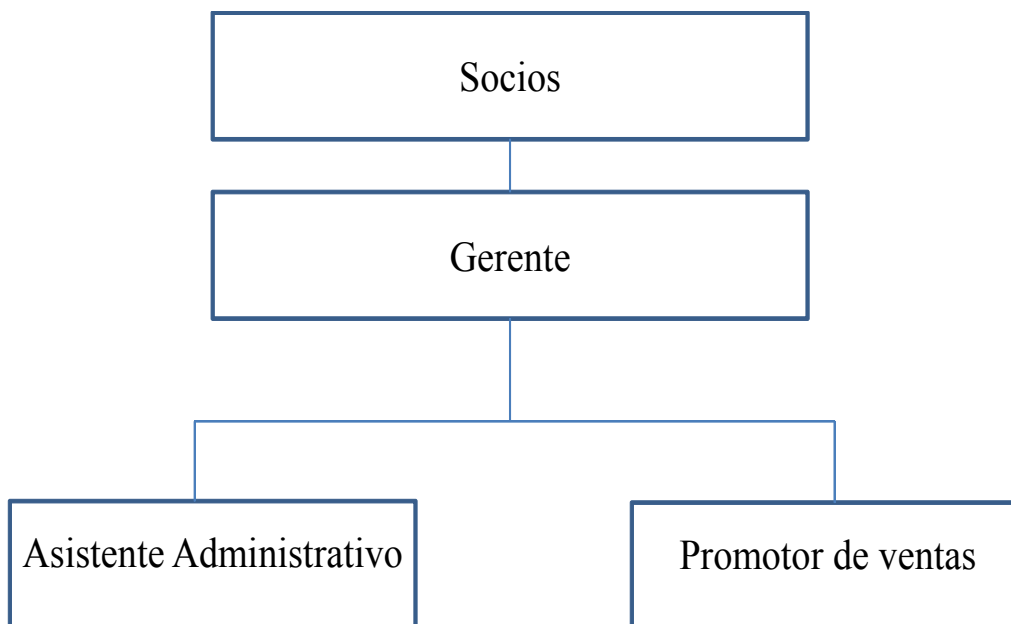
Fuente: Elaboración propia

A la empleada que desempeñará las funciones de Asistente Administrativo se le pagará el salario mínimo legal mensual vigente que rige para Colombia.

Al empleado que desempeña las funciones de promotor de ventas se le pagará lo correspondiente al salario mínimo vigente para Colombia y el 2% adicional de comisión por cada venta, una vez descontados la totalidad de los gastos en que se incurrió para la venta. En la siguiente figura se muestran los costos que incluyen la tabla se salarios y prestaciones sociales

2.3.5.6. Organigrama

Figura 27. *Organigrama de la empresa*



Fuente: Elaboración propia

2.3.6 Inversiones y financiación

La palabra inversión puede ser sinónimo de "activo" (ver 1.6), pero suele hacer referencia a activos a largo plazo, ya que de ellos se espera que produzcan rendimientos económicos en el futuro. No es una inversión tener billetes y monedas, pero sí utilizar ese dinero para prestarlo a alguien que lo devolverá con intereses o comprar con él una máquina productiva.

La empresa, como mecanismo, puede comprenderse fácilmente a través de los mecanismos financieros que la hacen posible. En este esquema, la empresa es un agente en los mercados en que le interesa participar, entre estos, mercado laboral, del producto o servicio que vende, de mercancías (como las materias primas), de bienes de equipo o inmovilizados y de capitales. Los agentes con que se relacionan aparecen nombrados

(accionistas y otros inversores, administraciones públicas, consumidores, proveedores, etc.).

Desde este punto de vista, la empresa no es solamente la encargada de prestar un servicio o proporcionar un producto a su cliente, sino que es una máquina de "hacer" dinero. Ese dinero debe servir para pagar los "insumos" (compras de materiales, energía, salarios, tributos, etc.), a un ritmo casi continuo (ciclo corto, de explotación o de circulante) y, con una proyección más prolongada, periódicamente durante varios años, tendrá que remunerar a los inversores y devolver los capitales que aportaron, tratando de conseguir financiación adicional para las nuevas inversiones (ciclo largo, de capital, de inversión-financiación o de inmovilizado). El proceso de convertir dinero en capital, consiste en adquirir con ese dinero inmovilizados, es decir, inversiones, activos a largo plazo (los activos son, básicamente, derechos reales o de cobro). El dinero se define como un activo plenamente líquido y sin rentabilidad ni riesgo; el capital, en cambio, no se caracteriza por la liquidez, sino por tener asociada una determinada rentabilidad esperada y también un riesgo.

Toda inversión está financiada de algún modo. De hecho, no se puede saber si una inversión es rentable si no es comparando sus réditos con el coste de su financiación (incluido el coste de oportunidad). Tradicionalmente, se estudia la inversión en la empresa como una oportunidad que se plantea al empresario y, a continuación, surge el problema de la financiación a conseguir. Este planteamiento implica, en mi opinión, un trasfondo cultural, ideológico (llamado a veces del "pelotazo") que presupone la existencia de un mercado de capitales estable y accesible para todo emprendedor. Desde este punto de vista, el proceso de decisión a seguir es, en primer lugar, buscar una actividad que proporcione rentabilidad, en función del proverbial objetivo de maximizar el beneficio; en segundo lugar, acudir al mercado de capitales sabiendo cuál será (para un periodo situado en el futuro) el coste de dicha financiación. Este planteamiento se

refleja en la forma en que están ordenados los temas de clase o los capítulos de manuales (Galindo, s.f.).

2.3.6.1 Inversiones fijas

Figura 28. *Inversiones del proyecto*

ACTIVOS FIJOS		
MUEBLES Y ENSERES	TOTAL	Participación
Cafetera	200.000	
Archivador	150.000	
Sillas	1.200.000	
Cámaras fotográficas	500.000	
Pocillos para servir tintos	75.000	
Vasos para servir agua	75.000	
Bombillos	72.000	
Sub Total Muebles y Enseres	2.272.000	
EQUIPOS DE COMPUTO		
Computador Escritorio	4.350.000	
Impresora Multifuncional	300.000	
Sub Total Equipos de computo	4.650.000	
TOTAL ACTIVOS FIJOS	6.922.000	1,30%
CAPITAL DE TRABAJO		
Fondo para compra	500.000.000	
Gastos de Funcionamiento	26.921.007	
Sub Total Capital de Trabajo	526.921.007	98,70%
TOTAL INVERSION INICIAL	533.843.007	

Fuente: Elaboración propia

Por tratarse de la creación de la empresa las inversiones iniciales se presupuestaron de la siguiente forma:

Muebles y enseres por valor de \$2.272.000, dentro de los cuales se encuentran una cafetera, un archivador, 15 sillas, dos (2) cámaras fotográficas, 15 pocillos, 15 vasos y seis (6) bombillos.

Se presupuestaron además en equipos de cómputo, 3 computadores con sus respectivos escritorios por valor de \$4.350.000 y una impresora multifuncional que cuesta \$300.000.

El capital de trabajo se calculó en \$526.921.007, distribuidos en un fondo para compra por \$500.000.000 y gastos de funcionamiento por \$26.921.007, estos últimos tomados para los primeros seis (6) meses de funcionamiento.

2.3.6.2 Capital de trabajo

Tal como se aprecia en la figura 25 el capital de trabajo se presupuestó en \$526.921.007, distribuidos en un fondo para compra por \$500.000.000 y gastos de funcionamiento por \$26.921.007, estos últimos tomados para los primeros seis (6) meses de funcionamiento.

2.3.6.3. Alternativas de financiación

Para el desarrollo e implementación del proyecto se tomará un crédito por valor de \$200.000.000 a una tasa de 13,91% efectivo anual, pagaderos en 5 años que corresponde al horizonte del proyecto, tal como se observa en la figura de flujo de caja del proyecto.

2.3.7. Presupuesto de ingresos, costos y gastos

Figura 29. *Ingresos y costos del proyecto*

Presupuesto Ventas de Inmuebles e Ingresos					
Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de Inmuebles/Año	4	5	6	7	8
Precio por vivienda	270.000.000,00	298.350.000,00	329.676.750,00	364.292.808,75	402.543.553,67
Total Ingresos por Ventas	1.080.000.000	1.491.750.000	1.978.060.500	2.550.049.661	3.220.348.429
Presupuesto Costos de Inmuebles					
Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de Inmuebles/Año	4	5	6	7	8
Costo Unitario de las viviendas	200.000.000,00	221.000.000,00	244.205.000,00	269.846.525,00	298.180.410,13
Costo de la remodelación	30.000.000,00	33.150.000,00	36.630.750,00	40.476.978,75	44.727.061,52
Total Costos por Ventas	920.000.000,00	1.270.750.000,00	1.685.014.500,00	2.172.264.526,25	2.743.259.773,15

Fuente: Elaboración propia

Se presupuestó la compra de cuatro (4) viviendas anuales, teniendo en cuenta que solo se adquieren las que no requieran más del 15% en mejoras, porcentaje que será calculado sobre el costo de la vivienda; de acuerdo a lo anterior, los inmuebles tendrán un valor máximo de \$800.000.000 millones y sus mejoras locativas tendrán un valor menor o igual a \$120.000.000.

Se pretende realizar la venta de las viviendas a valores de \$270.000.000 cada una, lo que equivaldría a obtener utilidad del 35% para cada una de éstas, teniendo en cuenta que en el 35% está incluido el porcentaje que se utilizó para la remodelación.

2.3.8 Conclusiones del análisis técnico

Es análisis técnico de localización arrojó que la oficina para operar la empresa estará ubicada en el Centro Comercial Terminal del Norte de la ciudad de Medellín; así mismo, por tratarse de una oportunidad de negocio de un inversionista privado, se determinó que la empresa será una Sociedad por Acciones Simplificadas-SAS, de acuerdo con lo establecido en la ley 1258 de 2008. El tamaño del proyecto es de dos ventas de inmuebles o vivienda por año, teniendo en cuenta que la liquidez del mercado inmobiliario en Colombia es de seis (6) meses, complementado lo anterior con la carta organizacional de la empresa y su respectiva distribución físico-espacial.

3. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

3.1 EVALUACIÓN FINANCIERA

3.1.1. Construcción flujo de caja del proyecto y del inversionista

Figura 30. *Flujo de caja del proyecto*

Flujo de Caja del Proyecto						
	Año Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta		59.843.008	105.881.380	160.315.841	225.743.200	300.899.879
Más Gastos de depreciación y Amortizaciones		1.954.167	1.954.167	1.954.167	162.500	162.500
Flujo Neto Operacional		61.797.174	107.835.547	162.270.008	225.905.700	301.062.379
Inversion inicial en activos	(6.922.000)					
Inversion inicial en capital de trabajo	(526.921.007)					
Flujo neto de Inversión	(533.843.007)					
Más Credito	200.000.000					
Menos Amortizacion Crédito		(30.310.748)	(34.526.973)	(39.329.675)	(44.800.432)	(51.032.173)
Flujo de Caja de Financiamiento	200.000.000	(30.310.748)	(34.526.973)	(39.329.675)	(44.800.432)	(51.032.173)
Flujo de Caja del Proyecto	(333.843.007)	31.486.426	73.308.574	122.940.333	181.105.268	250.030.206

Costo Promedio Ponderado del Capital por el Método Financiero

Cálculo del WACC	CEAAI	CEADI	% PARTIC.	CEADIP
Créditos A	13,91%	9,32%	40,00%	3,73%
Aportes socios	7,02%	7,02%	60,00%	4,21%
			WACC	7,94%

Indicadores de la Bondad del Proyecto	
Tasa de Rentabilidad del Proyecto -TIR	20,23%
Valor Presente Neto-VPN (WACC)	160.108.139

Fuente: Elaboración propia

El proyecto presenta una inversión inicial neta de \$333'843.007, que corresponden a las primeras salidas o gastos financieros del proyecto. Para los cinco (5) períodos siguientes la diferencia entre ingresos y gastos presenta saldos positivos como se muestra en la figura 30.

Los resultados del valor presente neto – VPN a una tasa de descuento (WACC) del 7,94% arrojan un valor presente equivalente a \$160.108.139, que corresponden a la utilidad o ganancia actual que pueden percibir los inversionistas del proyecto, considerando como ya se dijo la salida inicial del mismo y los saldos del flujo de caja neto de los cinco periodos siguientes. El resultado también corresponde a los beneficios actuales que recibirían los socios por su decisión de inversión en el proyecto. El valor presente neto a una tasa de 7,94% presenta un resultado superior a cero (0), lo que también significa que los beneficios actuales del proyecto son superiores a sus costos y/o gastos.

De otra parte, los resultados de la tasa interna de retorno de 20,23%, corresponde a la rentabilidad del proyecto a valores actuales, una vez descontados de los ingresos la totalidad de los gastos del proyecto para un horizonte de cinco (5) años. El proyecto es rentable para el inversionista, toda vez que la rentabilidad del mismo es superior a la tasa de descuento estimada, wacc del 7,94%.

3.1.2. Construcción del estado de resultados

Figura 31. *Estado de resultados*

Estado de Resultados Proyectados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Servicios	1.080.000.000	1.491.750.000	1.978.060.500	2.550.049.661	3.220.348.429
Menos: Costos del servicio	920.000.000	1.270.750.000	1.685.014.500	2.172.264.526	2.743.259.773
Utilidad Bruta	160.000.000	221.000.000	293.046.000	377.785.135	477.088.656
Gastos de Administración y Ventas	53.842.014	57.673.742	61.943.163	66.708.244	72.034.600
Menos: Gastos de depreciación y Amortizaciones	1.954.167	1.954.167	1.954.167	162.500	162.500
Utilidad Operacional	104.203.819	161.372.092	229.148.670	310.914.391	404.891.556
Gastos Financieros	24.413.143	20.196.918	15.394.216	9.923.458	3.691.718
Utilidad Operacional antes de Impuestos	79.790.677	141.175.174	213.754.455	300.990.934	401.199.838
Impuestos	19.947.669	35.293.793	53.438.614	75.247.733	100.299.960
Utilidad Neta	59.843.008	105.881.380	160.315.841	225.743.200	300.899.879

Fuente: elaboración propia

Para la interpretación del estado de resultados, debe tenerse presente que la depreciación se calculó por el método de línea recta; de igual forma cabe manifestar que se realizó préstamo por \$200.000.000 a una tasa efectiva anual de 13,91%. Así las cosas, los ingresos para el primer año están tasados en \$1.080.000.000 y los costos del servicio en \$920.000.000, lo cual arroja una utilidad bruta de \$160.000.000; los gastos de administración y venta para los primeros seis (6) meses arrojan un valor de \$53.842.014 y los gastos de depreciación ascienden a \$1.954.167, para un equivalente a utilidad operacional de \$104.203.819. Los gastos financieros equivalen a \$24.413.143 para el primer año, por tal motivo la utilidad operacional antes de impuestos arroja un resultado de \$79.790.677; los impuestos se proyectaron en 25%, lo cual equivale a \$19.947.669.

3.1.3. Criterios de evaluación financiera e indicadores financieros.

Para evaluar la factibilidad financiera del proyecto se establecieron como criterios el Valor presente neto (VPN) y Tasa interna de retorno financieros (TIR).

3.1.4. Análisis de sensibilidad y riesgo

El la figura 32 se observa que si las ventas caen en 20% el proyecto no es viable desde el punto de vista de la tasa de rentabilidad, dado que la rentabilidad ofrecida del proyecto es inferior a la tasa de oportunidad esperada por el inversionista.

Figura 32. Sensibilidad del proyecto

Reducción Unidades Año	TIR	VPN(WAAC)
0	20.23%	160,108,139
1	9.53%	19,973,394
2	-2.13%	-120,161,351
3	-15.37%	-260,296,095
4	-31.65%	-400,430,840

Fuente: Elaboración propia

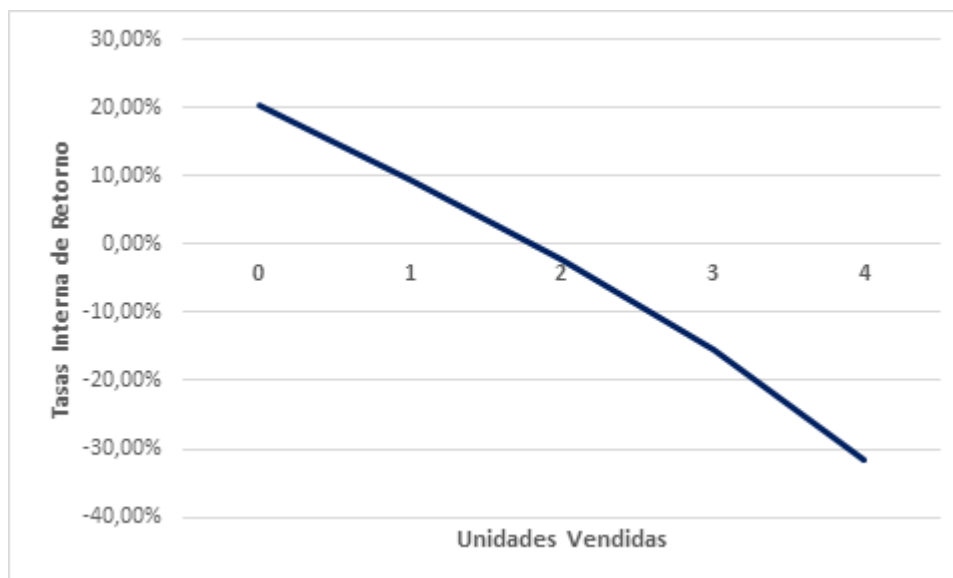
De igual forma el proyecto con financiación es sensible a la reducción en los niveles de ventas propuestos, dado que la reducción en un inmueble provoca una caída significativa en la TIR y VPN; de esta forma la TIR pasa del 20,23% al 9,53%, y los ingresos expresados en valor presente registran una caída significativa, al pasar de \$160.108.139 a \$19.973.394.

Si las ventas siguen cayendo el proyecto no es viable desde el punto de vista de la rentabilidad, dado que la rentabilidad ofrecida por el proyecto es inferior a la tasa de oportunidad esperada por el inversionista.

De lo anterior, puede concluirse que el proyecto como está estructurado o formulado en el presente trabajo, genera ingresos positivos que lo hacen viable financieramente.

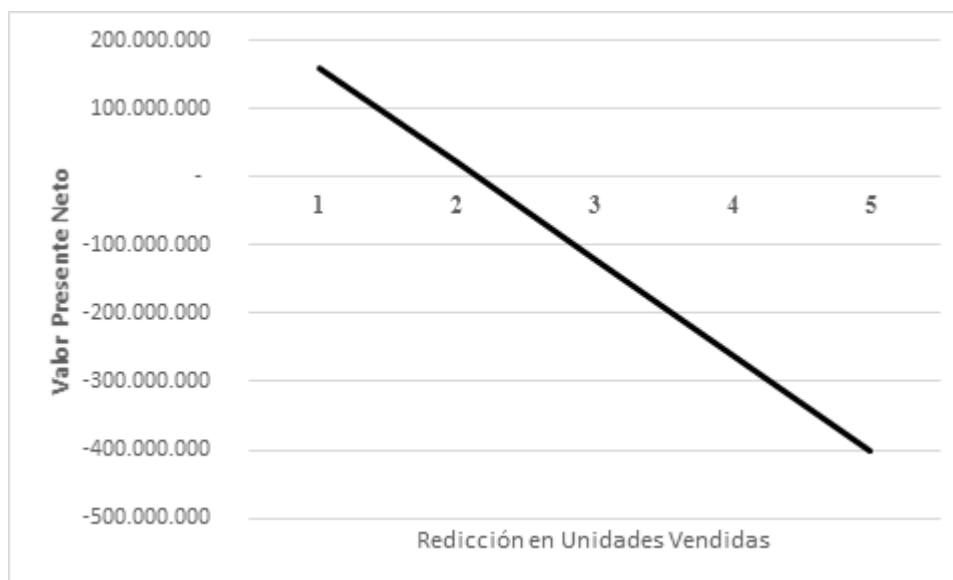
Las figuras 33 y 34, muestran el comportamiento de la TIR y El VPN ante los cambios en el número de casas vendidas por año.

Figura 33. Relación entre la disminución en ventas y la TIR



Fuente. Elaboración propia

Figura 34. Relación entre la disminución en ventas y el VPN



Fuente. Elaboración propia

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio para el proyecto en pesos se ubicaría en \$363.433.595, lo anterior teniendo en cuenta unos ingresos netos de \$1.080.000.000, menos costos fijos por \$53.842.014 y unos costos variables de \$920.000.000.

Figura 35. *Punto de equilibrio y margen de seguridad*

Punto de Equilibrio en Pesos					
Datos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Netos	1.080.000.000	1.491.750.000	1.978.060.500	2.550.049.661	3.220.348.429
Costos Fijos =	53.842.014	57.673.742	61.943.163	66.708.244	72.034.600
Costos Variables	920.000.000	1.270.750.000	1.685.014.500	2.172.264.526	2.743.259.773
P. equilibrio	363.433.595	389.297.757	418.116.350	450.280.644	486.233.550
Margen de Seguridad					
Datos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Presupuestadas	1.080.000.000,0	1.491.750.000,0	1.978.060.500,0	2.550.049.661,3	3.220.348.429,4
Ventas Punto de Equilibrio	363.433.595,2	389.297.757,3	418.116.350,4	450.280.643,8	486.233.549,9
Margen de seguridad	66,35%	73,90%	78,86%	82,34%	84,90%
% Ventas punto de equilibrio	33,65%	26,10%	21,14%	17,66%	15,10%

Fuente: Elaboración propia

El Proyecto de pre factibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria para la compra y venta de vivienda usada en el oriente antioqueño cercano proyectado a cinco (5) años, genera un valor presente neto de \$160.108.139, lo cual indica que es económica y financieramente viable.

Si bien es cierto que los costos variables se incrementan año a año, lo mismo sucede con el beneficio económico que gradualmente sube para todos años proyectados, lo anterior teniendo en cuenta que se pretende aumentar la venta de una vivienda por cada año que transcurre, de acuerdo con el estudio de mercado realizado. Por tanto el proyecto es sostenible financieramente, porque su rentabilidad le permite operar y mantenerse en el tiempo.

Los valores del punto de equilibrio representan el nivel de ventas que debe realizar la empresa cada periodo para no incurrir en pérdidas, o lo que es lo mismo en estado de no perdida ni ganancias.

El margen de seguridad para el proyecto en el primer año tiene un porcentaje de 66,35% y para los siguientes cuatro (4) años 73,90%, 78,86%, 82,34% y 84,90 respectivamente, lo que indica que es un proyecto que ofrece buenas garantías para el inversionista, toda vez que de acuerdo con dichos márgenes, la ventas totales superan progresivamente a las ventas mínimas requeridas para que la empresa no entre en la zona de pérdidas.

3.1.5. Conclusión general de la evaluación financiera

De acuerdo a como está concebido y estructurado el proyecto, los indicadores utilizados para la evaluación del mismo, muestran que hay viabilidad tanto económica como financiera, toda vez que el Valor Presente Neto (VPN), es decir, los ingresos menos los gastos del proyecto traídos a valores actuales a un WACC del 7,94%, genera una utilidad de \$160.108.139, y la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es de 20,23%, superior a la rentabilidad del 7,94% esperada por los inversionistas del proyecto. Lo anterior también significa que el proyecto es sostenible financieramente, debido a que puede generar recursos suficientes para su operación, funcionamiento y crecimiento futuro.

CONCLUSIONES

Realizado el proyecto de análisis de pre factibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria dedicada a la comercialización de vivienda usada en el oriente antioqueño cercano, se concluyó lo siguiente:

A través del análisis sectorial se observaron varias dificultades, entre otras, la violencia, el desempleo y la pobreza; factores que tienen incidencia directa en el desafortunado abandono de las zonas rurales, lo cual incide de forma directa en el hacinamiento de las ciudades y lo más preocupante en las zonas de alto riesgo, en donde día a día se empeora la situación y genera más desorden no solo habitacional sino de orden público.

El análisis de mercado arrojó que el proyecto es atractivo, debido a que el volumen de hogares que carecen de vivienda es alto, y teniendo en cuenta las facilidades que se están brindando por el Gobierno para la adquisición de vivienda, podría convertirse en un negocio rentable.

Por su parte el análisis técnico de localización arrojó el tipo y tamaño de la empresa que se debe constituir, la cual corresponde a una Sociedad por Acciones Simplificadas-SAS , el tamaño y distribución de la oficina que se requiere para operarla, además, a través del método de evaluación por puntos, se pudo determinar que la misma debe estar ubicada en el Centro Comercial Terminal del Norte de la Ciudad de Medellín.

Para el desarrollo del trabajo de grado fueron de vital importancia los conocimientos adquiridos durante la realización de la Especialización, motivo por el cual se toma como una experiencia importante la realización del mismo.

Por último, debe manifestarse que las estadísticas o información referente a la zona objeto de estudio son escasas, toda vez que en su gran mayoría los estudios han estado enfocados más que todo a las cabeceras municipales y en especial a las ciudades capitales.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de la República. Subgerencia de estudios económicos. Estadística. (2013). Comportamiento del índice de precios de la vivienda usada IPVU – 1988 – 2013. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/paginas/ipvu_informe06.pdf
- Blanco, A. (2009) Formulación y Evaluación de Proyectos, 4ta edición. Ediciones Torán. ILPES.
- Chirivi, E., García, D. y Montoya N. 2010. La vivienda 2011 – 2014: “El gran salto” en la producción habitacional. Estudios Económicos, 23, 1-9. Recuperado de http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/EE_Coy20100921091641.pdf
- Clavijo, S., Janna, M. y Muñoz S. (2004). La vivienda en Colombia: sus determinantes socio-económicos y financieros. Borradores de Economía, 300, 1-50. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/borrador-300>
- DANE. (2009). Metodología Déficit de Vivienda. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/fichas/Deficit_vivienda.pdf
- DAVIVIENDA. (2013). Informe del sector edificaciones. Informe elaborado por la Dirección Ejecutiva de Estudios Económicos del Grupo Bolívar Recuperado de <https://www.davivienda.com/wps/wcm/connect/>

4d5ea404-1159-4372-91df-07e95b16b16a/Sector+de+Edificaciones++-+Jun
 + 1 3 . p d f ?
 MOD=AJPERES&CACHEID=4d5ea404-1159-4372-91df-07e95b16b16a

FENALCO ANTIOQUIA. Dirección económica. (2013). Formación continua especializada para el sector inmobiliario del departamento de Antioquia. Recuperado de http://www.fenalcoantioquia.com/res/itemsTexto/recursos/informe_cuaderno_s.pdf

Gobernación de Antioquia. 2012. Plan de Desarrollo de Antioquia. Antioquia la más educada. Recuperado de <http://www.antioquia.gov.co/index.php/component/content/article/228/7546-este-es-nuestro-plan-de-desarrollo>

IE Business School. 2008. Las cinco fuerzas como herramienta analítica. Recuperado de <http://openmultimedia.ie.edu/OpenProducts/5fuerzas/5fuerzas/pdf/total.pdf>

Mariotti, J. (2002). Smart lo fundamental y lo más efectivo acerca del marketing. 2a de edición. Bogotá. Mac Graw Hill/Interamericana.

Prieto, N. y Agudelo M. (2006). Diseño de una estructura administrativa para la empresa Promover Gerencia Inmobiliaria. (Tesis de grado). Recuperado de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/3492/00798365.pdf?sequence=1>

Project Management Institute. (2004). Guía de los fundamentos de la dirección de proyectos. Tercera edición. Recuperado de http://gio.uniovi.es/documentos/software/GUIA_PMBok.pdf

- Salazar, N., Steiner, R., Becerra, A. y Ramírez, J. (2012). ¿Qué tan desalineados están los precios de la vivienda en Colombia?. Fedesarrollo. Recuperado de <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Que-tan-desalineados-est%C3%A1n-los-precios-de-la-vivienda-en-Colombia-INFF-201110028.pdf>
- Porter, M. (2005) Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. Grupo Editorial Patria.
- Gobernación de Antioquia. 2012. Plan de Desarrollo de Antioquia. Antioquia la más educada. Recuperado de <http://www.antioquia.gov.co/index.php/component/content/article/228/7546-este-es-nuestro-plan-de-desarrollo>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística 2009. Metodología Financiación de Vivienda https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/fichas/Finaciacion_vivienda.pdf
- Caro, Lady. Trabajo de grado Vivienda de interés social 2008. http://cienciagora.com.co/imgs2012/imagenes/Tesis_Carol_U_Pilito.pdf
- Grupo Estudios Económicos. Estudio del Sector Vivienda en Colombia 2012. http://www.sic.gov.co/drupal/recursos_user/documentos/Estudios-Academicos/Documentos-Elaborados-Grupo-Estudios-Economicos/4_Estudio_Sobre_Sector_Vivienda_Colombia_Noviembre_2012.pdf
- Galindo, Alfonso. Marco institucional de la contabilidad y las finanzas (s.f) .<http://www.eumed.net/libros-gratis/2009c/578/Inversion%20y%20financiacion%20en%20la%20empresa.htm>

Mutis, Sergio. El sector inmobiliario colombiano. http://www.larepublica.co/el-sector-inmobiliario-colombiano_32568

Dane (2012). Encuesta nacional de calidad de vida http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/calidad_vida/Boletin_Prensa_ECV_2012.pdf