

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER**

**Facultad de Mercadeo**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTITUCION DE LA INMOBILIARIA

“APOYO INMOBILIARIA”

Yuliet Rojas Ocampo

Autor

Medellín

2017

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER**

**Facultad de Mercadeo**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CONSTITUCION DE LA INMOBILIARIA

“APOYO INMOBILIARIA”

Yuliet Rojas Ocampo

Autor

Milton César Toro Cadavid

Tutor

Medellín

2017

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN DEL PROYECTO.....	1
Nombre del proyecto.....	1
Información de los participantes .....	1
INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR.....	2
Composición del sector .....	2
Situación histórica del sector.....	6
Situación actual del sector.....	8
Perspectivas del sector .....	9
Perspectivas del sector en la ciudad de Cali de acuerdo al POT (2016 -2019). .....	9
Perspectivas del sector en la ciudad de Medellín de acuerdo al POT (2016 -2019). .....	10
Conclusión general del análisis sectorial .....	10
Análisis Interno.....	11
Análisis Externo .....	11
INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO.....	13
Propósito del Plan de Negocios.....	13
Información General de la Futura Empresa (o la Empresa en Funcionamiento).....	13
Historia y antecedentes del Proyecto y/o la Empresa. ....	13
Misión de la futura Empresa. ....	14
Objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	14
Objetivo general. ....	14
Objetivos específicos.....	14
Relación de los Bienes o Servicios .....	15
Ventaja Competitiva del Negocio .....	16
Justificación del Negocio .....	17
Sector y actividad al que pertenece y se dedicará la Empresa .....	20



Localización Geográfica de la Empresa.....	22
Descripción del producto o servicio.....	23
Usuarios.....	24
Composición.....	25
Sustitutos.....	28
Complementarios.....	28
Demanda.....	28
Comportamiento histórico.....	28
Situación actual.....	29
Situación futura.....	30
Oferta.....	32
Comportamiento histórico.....	32
Situación Actual.....	33
Precio.....	43
Análisis histórico y actual de precios.....	43
Determinación de las principales variables para la definición del precio.....	44
Proyección de precios.....	46
Estrategia Comercial.....	46
Canales de comercialización y distribución del producto.....	46
Descripción de los canales de distribución.....	47
Ventajas y desventajas de los canales empleados.....	48
Publicidad y Promoción.....	48
Conclusión General del análisis de mercados.....	50
ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS).....	51
Producción.....	51
Descripción técnica del producto o servicio.....	51
Identificación y selección del proceso de producción.....	53
Inversiones en maquinaria y equipo.....	56
Descripción de materia prima, insumos y materiales.....	58
Imagen corporativa.....	59
Distribución espacial y requerimientos de Áreas de Trabajo.....	60



Localización.....	61
Factores de Localización .....	61
Métodos de evaluación.....	62
Macro localización .....	63
Micro localización .....	65
Capacidad de Producción.....	66
Capacidad de producción óptima.....	66
ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL .....	67
Procesos Administrativos.....	67
Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.....	67
Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros) .....	67
Procesos Propios y Externos.....	68
Estructura Organizacional (organigrama) .....	68
Requerimientos de Personal (perfiles y funciones) .....	69
Requerimientos de tecnología .....	73
Aspectos Legales.....	74
Tipo de organización empresarial.....	74
Documentación necesaria para la operación de la empresa .....	74
Costos asociados con asuntos Legales.....	77
ANÁLISIS FINANCIERO .....	78
Recursos Propios .....	78
Créditos y Préstamos Bancarios.....	78
Calendario de Ingresos del Proyecto.....	78
Inversiones del Proyecto .....	79
Inversiones en Activos Fijos.....	79
Inversiones en Gastos Pre-operativos.....	79
Inversión en Capital de Trabajo.....	80
Costos y Gastos .....	81
Costos Variables .....	81
Costos Fijos .....	81
Gastos Administrativos y Legales .....	82





Gastos de ventas .....	83
Gastos financieros.....	83
Calendario de Costos y Gastos del Proyecto. ....	84
Flujo de Caja .....	84
Estados Financieros Proyectados .....	86
Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado .....	86
Balance General Proyectado.....	87
EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....	89
Costo del Capital (Tasa de Descuento) .....	89
Evaluación Financiera .....	90
Valor Presente Neto.....	90
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	90
Índices financieros .....	90
Análisis de sensibilidad y riesgo .....	91
Consideraciones sobre la Evaluación Financiera .....	92
Punto de Equilibrio.....	92
Consideraciones Sociales. ....	93
Consideraciones Ambientales .....	94
Consideraciones finales del proyecto y recomendaciones .....	94
Fuentes de Información.....	95



## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Servicio de Arrendamiento: Perfil del Cliente del servicio de Arrendamiento .....	31
Tabla 2. Servicio de Compra y venta: Perfil del Cliente del servicio de Compra y Venta.....	31
Tabla 3. Avalúos: Perfil del Cliente del servicio de Avalúos .....	31
Tabla 4. Proyección mínimos cuadrados a 5 años para las sedes de Medellín y Cali. ....	32
Tabla 5. Inventario disponible de inmuebles para arriendo y venta Arrendamientos Santafe. ...	33
Tabla 6. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmuebles Arrendamientos Nutibara.....	34
Tabla 7. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmueble Inmobiliaria Acrecer..	35
Tabla 8. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmuebles Arrendamientos Integridad .....	36
Tabla 9. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmuebles Coninsa Ramón H.....	37
Tabla 10. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles Zona Inmobiliaria JR Ltda.....	38
Tabla 11. Tabla Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles AyC Inmobiliarios .....	39
Tabla 12. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles Unisa Inmobiliaria.....	40



Tabla 13. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles ABC	
Inmobiliaria.....	41
Tabla 14. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles Century 21	
Colombia.....	43
Tabla 15. Promedio de Comisiones (Venta – Arrendamientos) .....	46
Tabla 16. Ventajas y desventajas canales de distribución .....	48
Tabla 17. Publicidad y Promoción.....	49
Tabla 18. Equipos de Oficina – Muebles y Enseres requeridos .....	57
Tabla 19. Insumos de papelería .....	58
Tabla 20. Costo Imagen Corporativa.....	59
Tabla 21. Factores de Localización Medellín.....	62
Tabla 22. Factores de Localización Cali.....	62
Tabla 23. Descripción Básica de las Competencias Director Administrativo .....	70
Tabla 24. Descripción Básica de las Competencias Director Comercial.....	70
Tabla 25. Descripción Básica de las Competencias Recepcionista .....	72
Tabla 26. Descripción Básica de las Competencias Consultor Inmobiliario.....	73
Tabla 27. Costos de constitución de la empresa .....	77
Tabla 28. Ingresos Proyectos .....	78
Tabla 29. Inversión en activos fijos .....	79
Tabla 30. Gastos Anticipados .....	80
Tabla 31. Inversión de Trabajo y etapa improductiva .....	80
Tabla 32. Proyección de Costos Variables .....	81
Tabla 33. Proyección de Gastos Fijos.....	82



Tabla 34. Pago de Nómina Discriminado .....	82
Tabla 35. Gastos Administrativos Proyectado.....	83
Tabla 36. Gastos de Publicidad y Ventas.....	83
Tabla 37. Proyección Gastos Operacionales.....	84
Tabla 38. Flujo de Caja.....	85
Tabla 39. Estados de Pérdidas y Ganancias (PYG) .....	86
Tabla 40. Balance General .....	88
Tabla 41. Punto de Equilibrio.....	93





## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Diagrama del proceso de arrendamiento .....	53
Figura 2. Diagrama del proceso de compra y venta de inmuebles .....	54
Figura 3. Diagrama del proceso de avalúos .....	55
Figura 4. Diagrama del proceso de hipoteca.....	56
Figura 5. Tarjeta de Presentación.....	59
Figura 6. Imagen membrete .....	59
Figura 7. Plano 2D de la oficina .....	60
Figura 8. Crecimiento del sector inmobiliario Valle de Aburrá, Oriente cercano, Occidente medio y Urabá.....	64
Figura 9. Precio promedio M2 construido (\$2015) .....	65
Figura 10. Organigrama .....	69



## **RESUMEN DEL PROYECTO**

### **Nombre del proyecto**

Apoyo inmobiliaria

### **Información de los participantes**

Yuliet Rojas Ocampo

Estudiante de 9 Semestre de Administración Comercial y de Mercadeo

Mail: [yuliet0520@hotmail.com](mailto:yuliet0520@hotmail.com)

## **INFORMACIÓN GENERAL DEL SECTOR**

### **Composición del sector**

*Apoyo Inmobiliaria* hace parte del sector terciario servicios, subsector inmobiliario.

En la dinámica del desarrollo de las actividades inmobiliarias, encontramos varios actores que intervienen directa e indirectamente en este proceso.

### **Estado**

IGAC: Instituto Geográfico Agustín Codazzi. Es el encargado de crear, administrar y divulgar la geografía colombiana. Regula los avalúos en Colombia, y es el encargado de decidir cuándo hay diferencias entre evaluadores.

Catastro: (Municipal) Elaboran inventarios de los predios, crean predios a través de desenglobe de un predio mayor, elabora el primer avalúo catastral que le da el valor al inmueble para el pago de los impuestos, actualiza los valores catastrales cada 5 años.

Planeación: Responsable de elaboración y ejecución del plan nacional de desarrollo colombiano, lidera, promueve e implementa el plan de desarrollo territorial, regula la parte urbanística de Colombia.

Curadurías: Vela por el cumplimiento estricto del plan de ordenamiento territorial (POT), mediante la expedición de las licencias de construcción, demolición, loteo y subdivisión de

predios, participa como asesor en la revisión del POT, depende del ministerio de vivienda, medio ambiente y desarrollo territorial.

Notarias: Dan fe pública de las actuaciones entre particulares y el estado, elaboran escrituras públicas de la propiedad raíz, así como de inmuebles de particulares.

Oficina de Registro: Registra todos los actos de objeto de registro del círculo registral.

### **Gremios**

FEDELONJAS (Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz): Es una entidad sin ánimo de lucro, que ayuda al desarrollo, crecimiento, mejoramiento y expansión del sector inmobiliario nacional, representa el gremio a nivel nacional e internacional, brinda apoyo a entidades públicas y privadas, organizando y fortaleciendo el ejercicio de la actividad inmobiliaria, genera espacios académicos y de investigación, armonizando las normas técnicas internacionales al país, prestando servicios relacionados con el sector inmobiliario en un marco jurídico, ético, de calidad y profesional. (Fedelonjas, s.f)

Lonjas de Propiedad Raíz: Es una institución Municipal sin ánimo de lucro, que contribuye al diseño, promoción, coordinación y perfeccionamiento del conjunto de actividades relacionadas con la propiedad raíz, su objetivo es ofrecer a sus miembros y a la comunidad en general garantías de moralidad, seguridad, honorabilidad y eficiencia en el desarrollo de las actividades relacionadas con el sector, además representa gremialmente a sus miembros ante el conjunto de autoridades, otros gremios y la ciudadanía. (Lonja, s.f)

CAMACOL (Cámara Colombiana de la Construcción): Es una asociación gremial de carácter nacional sin ánimo de lucro, que reúne a nivel nacional empresas y personas naturales relacionadas con la Cadena de Valor de la Construcción como constructores, representantes de la industria y del comercio. Su principal objetivo es Liderar el desarrollo del sector urbano responsable y sostenible. (Camacol, s.f)

### **Ciudadanía**

Código de Comercio: es un conjunto de normas y preceptos que regulan las relaciones mercantiles. Las actividades comerciales vienen reguladas como lo establecido en el código de comercio de cada país, además del resto de leyes mercantiles aplicables.

Derecho Civil: Se conoce como Derecho Civil a un conjunto de principios del derecho y normas jurídicas con el objetivo de regular todo tipo de relación personal o patrimonial, de forma forzada o voluntaria, entre dos partes que pueden ser personas privadas o públicas, jurídicas o físicas. En este contexto, pueden ser de carácter privado o público, cuando sean desprovistas de auto tutela o imperium. (Gerencie, 2014)

Propietarios de Inmuebles: Personas que adquieren inmuebles para inversión o para uso propio, hacen parte de la oferta y la demanda. Estas personas utilizan las inmobiliarias para administración de sus inmuebles o los promocionan ellas mismas en las diferentes plataformas en líneas que hay disponibles en el mercado para compra y venta de sus inmuebles.

Inquilinos: Persona que toma un inmueble para uso comercial o de vivienda a cambio de un canon mensual.

### **Sector Privado**

Entidades Financieras: Son las instituciones financieras cuya función principal es captar en moneda legal recursos del público en depósitos a la vista (cuenta de ahorro o corriente) o a término, para colocarlos nuevamente a través de préstamos, descuentos, anticipos y demás operaciones activas de crédito.

#### Establecimientos Bancarios

Son instituciones financieras cuya principal actividad es la captación de (i) recursos en cuentas corrientes, otros depósitos a la vista o a término, con el principal objetivo de efectuar operaciones activas de crédito.

#### Corporaciones Financieras

Son instituciones que tienen como principal actividad la captación de recursos a mediano y largo plazo, con el objetivo principal de realizar operaciones activas de crédito e inversiones, direccionadas a fomentar o promover la creación, reorganización, fusión, transformación y expansión de empresas.(Andi, s,f ).

Aseguradoras Entidad autorizada para el ejercicio de la actividad aseguradora que, mediante un contrato de seguro, se compromete a la cobertura del riesgo objeto de dicho contrato.  
(Mapfre, s.f).

## **Situación histórica del sector**

Varios aspectos importantes han marcado el sector inmobiliario en Colombia, el

Banco Central Hipotecario BCH y el Instituto de Crédito Territorial son creados en el periodo de los años 30 a 60, complementados por la participación de importantes firmas constructoras en las ciudades más grandes del país.

La creación de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda entre 1970 y 1990 hacen que la industria se modernice apuntalada en los ahorros destinados a préstamos hipotecarios, esta bonanza se termina con la crisis del UPAC a finales de los 90 causada entre otros por la expansión excesiva de las entidades financieras y la crisis generada por las altas tasas de interés, que provocaron que muchas personas entraran en mora con estas entidades y perdieran sus viviendas, en 1997 fue necesaria la liquidación de instituciones como las compañías de Leasing Capital, Cauca y Arfín, además de la compañía de Financiamiento Comercial La Fortaleza.

En 1998 la crisis de la banca se profundizó llevándose por delante a varios bancos comerciales y Corporaciones de Ahorro y Vivienda (CAV). En octubre de ese año fue intervenida Granahorrar, una de las CAV más importantes del país y la primera entidad que había nacido bajo el sistema UPAC en 1972.

La lista de entidades financieras en crisis siguió creciendo en los meses siguientes: desaparecieron instituciones como la Caja Agraria, los bancos Central Hipotecario, del Estado, Arfín, Andino, del Pacífico además de otras instituciones como la Financiera Comercial Bermúdez y Valenzuela, la Corporación Financiera del Pacífico, organismos cooperativos de ahorro y crédito. El Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (Fogafín) tuvo que rescatar varias entidades privadas a través de créditos de capitalización. (El Tiempo, 2002)



Las cajas de compensación familiar, las fiduciarias, los bancos, las empresas de construcción y las administraciones municipales, cobran una especial importancia a final de la década del 90 con el desarrollo e implementación de la ley 388 de 1997, con la cual se busca determinar el tamaño de las ciudades y definir el tipo de expansión que requieren hacia el futuro, el aumento del espacio público y la movilidad urbana, con el que se logra frenar la expansión del territorio de forma desordenada complementadas con el apoyo de la asistencia social y los subsidios a la demanda de vivienda.

Esta tendencia ha favorecido a los sectores menos pudientes de las grandes ciudades, porque les ha permitido acceder a subsidios para la adquisición de vivienda, lo que a su vez ha impulsado al desarrollo económico del país, disminuyendo los índices de pobreza e impulsando el sector inmobiliario.

Un factor importante a tener en cuenta para aprovecharse de la mejor manera posible es que se crean más hogares que viviendas por año, esto genera un déficit de viviendas que crean una importante oportunidad de negocio en este sector.

A partir del año 2000 se ha incrementado el poder de compra en los hogares, sin duda esto es el resultado de la estabilidad económica del país, con altos crecimientos, bajas inflaciones y reducciones del desempleo. La participación creciente de la mujer en el mercado laboral ha contribuido en este aspecto.

Este crecimiento de la economía ha generado capacidad para el ahorro y la inversión en propiedad raíz, Colombia tiene 9 ciudades con poblaciones de más de 500.000 habitantes, lo que significa que hay una densidad poblacional importante para oportunidades de construcción. Con estas oportunidades y las necesidades de la población en general, nacen las inmobiliarias, cómo solución seria y responsable logrando mitigar el impacto social.

En Colombia el mercado inmobiliario empezó a aparecer aproximadamente en el año de 1982, con el fin de prestar servicios profesionales a toda persona natural o jurídica encaminada a promover el aumento de la seguridad del patrimonio de cada uno de los clientes, ya que hace referencia a la administración de inmuebles para su arrendamiento o alquiler, compra y venta, con la mayor seguridad, avalúos comerciales de inmuebles urbanos y rurales, en fin todo lo relacionado con propiedad raíz.(BBVA, 2015)

### **Situación actual del sector**

La dinámica del mercado colombiano y el avance de las tecnologías de información y comunicaciones, han permitido que este rentable negocio de la venta compra y arrendamiento de inmuebles se realice por medio de plataformas en línea, en los últimos tiempos han creado diferentes, que le facilitan esta actividad, tanto a propietarios como a comisionistas e inmobiliarias y ha ido desplazado paulatinamente a los clasificados impresos.

Cada vez hay más demanda de proyectos de construcción y la gente puede acceder a la información detallada con fotos y videos más rápidamente para tomar mejores decisiones ya que pueden hacer comparativos de lo que buscan. Entre las más importantes podemos destacar: El portal [www.tumanzana.com](http://www.tumanzana.com) de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, Metro cuadrado del Tiempo, La estadounidense Century 21, Fincaraiz.com cuya casa matriz es la compañía Global Retail (Noruega).

En los últimos años a nuestro país han ingresado grandes inmobiliarias a nivel mundial como: Keller Williams, Coldwell Banker, Colliers, Century 21 y Re/Max, ayudando al sector a tener una dinámica de competencia interna, esto representa grandes oportunidades en este sector.

Un Ranking 2015 en la página web la nota, donde indican cuales son las constructoras líderes en ventas del periodo 2011 a 2015. La líder el Grupo Marval con sus empresas Urbanizadora Marín Valencia, Marval, Construcciones Marval y Grupo Andino Marín Valencia, mientras que al tercer lugar ascendió Constructora Colpatria seguida de AR Construcciones, Constructora Capital Bogotá conjuntamente con Constructora Capital Medellín, y Constructora Bolívar con su filial Constructora Bolívar Cali.(La Nota,2016)

### **Perspectivas del sector**

Uno de los grandes retos que tiene el sector inmobiliario es la formalización de los peritos evaluadores, que se basa en obtener el Registro Abierto de Avaluadores (RAA) este registro es para formalizar a las personas que venían desempeñándose de forma empírica, hay plazo de formalización hasta mayo de 2018, a partir de esa fecha quienes deseen ingresar al sector deben estudiar la carrera técnica por competencias en avalúos.

Otro reto es el de formalizar los arrendamientos para que los propietarios utilicen las inmobiliarias ya que especialmente los estratos 1, 2 y 3 no utilizan estos servicios, ni recurren a asesorías de ninguna clase, se espera que para el primer semestre de 2017, quede listo el código de conducta inmobiliaria que pretende formalizar estos procesos y evitar así los problemas de convivencia que estos generan. (Aon, 2016).

### **Perspectivas del sector en la ciudad de Cali de acuerdo al POT (2016 -2019).**

En sectores residenciales con tendencia a desarrollo por autoconstrucción, se pretende la modificación moderada o ampliación de las edificaciones. La expansión urbana estará en el corredor Cali-Jamundí (700 hectáreas disponibles). En los ecoparques se podrá tener alguna

construcción de vivienda y comercio. Algunos sitios (Lomas de Chipichape y Menga, Normandía, Los Andes, La Riverita y parcelación Pance) se tratarán como suelo rural suburbano, que permite construcción de vivienda, previa realización de algunos estudios de lo que se denominó plan zonal. Hay 8 planes parciales adoptados en el nuevo POT. (El País, 2014)

### **Perspectivas del sector en la ciudad de Medellín de acuerdo al POT (2016 -2019).**

El municipio de Medellín presenta a 2014 un stock habitacional de 775.683 viviendas, 97,1% urbanas y 2,9% rurales, con las principales concentraciones en las comunas de Belén y Robledo (9,2% y 7,4% respectivamente).

El proyecto de renovación urbana Parques del Río creará un potencial de 22 millones de metros cuadrados para construcciones, en los que habría 350.000 viviendas.

### ***Nuevos retos para el sector inmobiliario***

En aglomeraciones urbanas, para el 2050 la población aumentara a 18 millones y tendremos 69 ciudades mayores de 100.00 habitantes, se necesitarán 5.6 millones de viviendas a nivel nacional, en Cali por ejemplo se necesitarán 570.000 viviendas y en Medellín 714.000. (DNP POT MODERNO, 2016).

El proceso de paz es una oportunidad para la construcción, 24 ciudades concentran el 50% de la población desplazada.

### **Conclusión general del análisis sectorial**

Teniendo en cuenta la información suministrada en páginas anteriores sobre el sector inmobiliario tanto del pasado, presente y proyección a futuro, es oportuno que la empresa *Apoyo*

*Inmobiliaria* ingrese al sector diferenciándose en la prestación del servicio enfocado en la confianza y agilidad.

### **Análisis Interno.**

Fortalezas:

Asesoría Integral, empleados altamente capacitados e integrales en la prestación del servicio y asesoría inmobiliaria.

Calidad en el servicio, atención oportuna de las reclamaciones comentarios y sugerencias de los clientes por medio de las herramientas PQRS, que permiten fortalecer las relaciones a largo plazo con nuestros clientes diferenciándonos de la competencia.

Conocimiento del entorno, actualización constante del mercado en la parte económica como cultural.

Debilidades:

Falta de experiencia en el sector Inmobiliario, ya que existen inmobiliarias con un amplio recorrido en el sector.

El producto no tiene características diferenciadoras frente a la competencia.

Poca experiencia de sus propietarios en gerencia de empresas.

### **Análisis Externo**

Oportunidades:

Económico, Aporte al PBI, crecimiento en la economía en Colombia, el sector inmobiliario de Colombia es muy atractivo para la inversión Nacional y Extranjera.

Tecnológico, Bajo nivel tecnológico en el manejo de la información en el sector, los clientes tiene poco acceso a la información en redes sociales y sitios web, el manejo actual de la información pública es muy bajo.

Político y Social, La creación del Código conducta inmobiliario en el año 2017, que genera más oportunidades de captación de inmuebles para arrendar en los estratos 2 y 3.

Crecimiento del mercado inmobiliario en el país.

Proceso de paz, donde 7.000 guerrilleros tendrán necesidad de vivienda.

Amenazas:

Social y Político, vacíos en la normatividad, desconfianza de los usuarios por la falta de profesionalismo en los procesos notariales, donde falta normatividad e intervención del gobierno.

Economía, la inflación y las tasas de interés, a causa del incremento del IPC en Colombia las tasas de interés para los créditos hipotecarios están en aumento disminuyendo la capacidad de pago de los clientes.

Programas de subsidios del gobierno, Beneficios en la tasa de interés que incentivan la compra de vivienda nueva, por lo tanto el cliente ve la necesidad y los beneficios de adquirir vivienda nueva directamente en las constructoras.

Los clientes muchas veces prefieren quedarse con las empresas tradicionales, sin importar costo y servicio.

## **INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO**

### **Propósito del Plan de Negocios**

El propósito del plan de negocios es desarrollar y verificar la viabilidad de la creación de *Apoyo Inmobiliaria* una empresa que desea incursionar en la venta, renta, avalúos e hipotecas de viviendas en la ciudad de Medellín y Cali, con el fin satisfacer las necesidades de comercializar y comprar vivienda de manera rápida y segura.

### **Información General de la Futura Empresa (o la Empresa en Funcionamiento)**

*Apoyo inmobiliaria*, será constituido como sociedad por acciones simplificada (SAS) y contará con dos socios, esta deberá ser creada mediante un documento privado, la responsabilidad de los socios se limita a los aportes.

La inmobiliaria debe ser registrada en las lonjas de Cali y Medellín, con que se busca tener unos beneficios como servicios de orientación en las actividades del sector inmobiliario, asesoramiento jurídico, contable y tributario, capacitaciones, recibir de manera permanente, estudios e investigaciones sobre temas inmobiliarios, además de generar confiabilidad y seguridad en la actividad.

### **Historia y antecedentes del Proyecto y/o la Empresa.**

Por la influencia del entorno familiar y social, se llegó a la conclusión que el sector inmobiliario era una actividad económica lucrativa. A partir de esta premisa se estableció que se

debía hacer una búsqueda de factores que se estaban haciendo mal, por parte de las empresas y persona que están involucradas en los bienes raíces.

Las personas involucradas en el proyecto ya tienen una determinada experiencia o se están capacitando, para diferenciarse en el sector y brindar una asesoría integral y profesional.

### **Misión de la futura Empresa.**

Ser la mejor opción de asesoría a nivel nacional para compra y venta de inmuebles por ser profesionales éticos, honestos y con las mejores opciones inmobiliarias del país. Suministrando la más completa información y asesoramiento de primera categoría para mejor toma de decisiones de nuestros clientes.

### **Objetivos a corto, mediano y largo plazo**

#### **Objetivo general.**

Crear una empresa de asesoría inmobiliaria en la ciudad de Cali y Medellín, con el fin de brindar una asesoría integral y profesional de la mano de nuestro equipo de trabajo experto que garantice la satisfacción de las necesidades y relaciones perdurables con nuestros usuarios

#### **Objetivos específicos.**

- Definir cuáles son los clientes que acceden a los servicios de las inmobiliarias con el fin de ofrecer una asesoría de acuerdo a la ubicación geográfica de nuestros clientes, generando confianza y transparencia.
- Establecer las necesidades de personal y requerimientos técnicos necesarios para la prestación del servicio al público de los servicios inmobiliarios en las ciudades de Cali y



Medellín. Así mismo tener presencia en internet donde haya la mejor información con un alcance más amplio.

- Definir la normatividad legal necesaria para dar cumplimiento a los procesos de compra y destacarnos por el excelente servicio de seguimiento pos-venta de la mano de nuestro recurso humano altamente capacitado.
- Realizar una evaluación financiera que permita establecer la viabilidad financiera del proyecto inmobiliario.

### **Relación de los Bienes o Servicios**

*Arrendamiento: Apoyo Inmobiliaria* tiene como promesa de servicio en el área de arrendamientos contar con gran variedad de inmuebles que suplan las necesidades de los clientes, tener personal altamente capacitado que brinden asesoría ágil, transparente y profesional a nuestros clientes generando relaciones de largo plazo.

*Compra y venta de inmuebles: Apoyo Inmobiliaria* en su proceso de venta cuenta con una amplia oferta de inmuebles nuevos y usados en las ciudades de Medellín y Cali, los inmuebles son promocionados en los diferentes portales que tiene la inmobiliaria para brindar un servicio ágil y seguro para el vendedor.

*Avalúos: Es el estudio que analiza varios factores estructurales, urbanísticos y de mercado, que determinan el valor comercial de una propiedad. Hay 2 teorías sobre el valor de los inmuebles, la UNIVALENTE considera que el valor del inmueble es único, cualquiera que sea la finalidad del avalúo. La PRURIVALENTE considera que el valor cambia dependiendo de la*

finalidad del avalúo. Hay todo tipo de valor: valor contable, valor de caja, valor comercial, valor de expropiación, valor catastral, valor fiscal, etc.

Hipotecas: Préstamo de dinero en hipoteca a bajo interés. Desarrollamos productos financieros que hacen nuestro servicio oportuno y a la medida, tenemos diferentes planes de financiación para su nuevo hogar o proyecto.

### **Ventaja Competitiva del Negocio**

Es una empresa, especializada en la compra y venta de inmuebles, amplios conocedores de todo el proceso inmobiliario que busca hacer todo por sus clientes, como establecer el valor adecuado de los inmuebles, adecuación del inmueble para mejorar la oportunidad de venta, elaboración de la ficha técnica del inmueble, asesoría en la documentación requerida de principio a fin hasta que el predio este legalmente a nombre del comprador.

Cuenta con su propia página web, donde ofertan inmuebles los cuales son publicados en 34 portales inmobiliarios, aumentando el número de clientes potenciales y generando mejores y más rápidas oportunidades de negocio.

Son los únicos en Colombia con video tutoriales basados en el paso a paso de temas de compra y venta de inmuebles; todo lo que se debe tener en cuenta para evitar problemas de diferente tipo en los procesos, ideas útiles para la adecuación de inmuebles para la venta, etc.

Son especializados en avalúos de inmuebles urbanos, rurales, inventarios, maquinaria, administración de arrendamientos y propiedad horizontal, asesoría jurídica inmobiliaria y licencias urbanísticas. En el caso que el cliente no cuente con el 100% del costo del inmueble, contamos con el servicio de préstamos sobre hipotecas con un interés muy competitivo.

## **Justificación del Negocio**

Desde tiempos antiguos los terrenos y las construcciones han sido objeto de comercio, en nuestro país en los últimos años este mercado ha tomado fuerza, con las nuevas políticas en la asignación de subsidios del gobierno, la demanda ha aumentado, la clase social media y media alta está creciendo, lo que hace muy atractivo para las constructoras.

La inversión en bienes raíces viene creciendo, en 2016 esta tendencia al alza fue confirmada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, “El valor de los créditos desembolsados a precios constantes en el IV trimestre de 2016 registró un aumento de 6,9% con relación a lo registrado en el mismo período del año inmediatamente anterior. (Dane, 2016). La vivienda sigue siendo una inversión atractiva y segura y eso se ve cuando la idea es disfrutar el inmueble, arrendarlo o venderlo en busca de la valorización.

Así lo explicó el presidente de la junta directiva de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, Andrés Mantilla, quien dijo que contra el rendimiento anual que se ofrecen a través de títulos y otros papeles, que puede ser del 6% (Flórez, 2017), la finca raíz es un buen negocio.

Bogotá sigue como la región más apetecida para la inversión, seguida de los departamentos de Antioquia y Valle. Según la entidad, los proyectos para bodegas fueron los de mejor desempeño, con un incremento de 67,2 %; luego están las aprobaciones para oficinas, con 58,1%; comercio, 56,1%; vivienda, 30,4%, y hotelería, 14,7%. (Portafolio, 2012).

Según estudios de Camacol los resultados para Bogotá –ciudad que sirve de referente porque participa con más de 40% de lo que se vende en el país–, siguen ubicando en la punta de la lista a quienes compran el inmueble para habitarlo: 85%.

Todo esto lo que deja claro es que siempre habrá demanda, las familias siempre estarán comprando, para mejorar su nivel de vida o a modo de inversión, es por esto que siempre habrá una buena oferta, las personas tienen menos tiempo para buscar lo que quieren, además quieren una asesoría integral y honesta para sus inversiones.

Con la demanda actual cualquier persona sin ningún tipo de formación, experiencia o infraestructura (lo cual no debería ser así), puede ejercer la actividad inmobiliaria, que lo único que buscan es la venta de un inmueble para ganarse una comisión, prestando una mala o nula asesoría, haciendo que sus usuarios pierdan su patrimonio o al menos parte de él, lo que ha generado desconfianza en el sector, pues este mueve mucho dinero; todo esto se genera por la falta de programas de capacitación para la profesionalización del sector inmobiliario y de regularización de la actividad.

Como la idea inicial es prestar asesoría en todo el proceso de la venta del inmueble, no solo esperando una retribución económica, sino que se busca la satisfacción del cliente y que sea un negocio seguro para nuestros usuarios, estamos en constante capacitación y actualización de la información, lo que permite tener un acompañamiento al cliente durante todo el proceso, buscando que ese cliente nos recomiende con sus amigos o vecinos.

Como las herramientas digitales disponibles hoy en día, se tendrá presencia inmediata, con un gran alcance y buscando aliados para conseguir efectividad a la hora de vender o comprar un inmueble, además hay un gran número de extranjeros o colombianos en el exterior que buscan invertir en vivienda especialmente desde Estados Unidos, actualmente es 40% más barato que hace más de dos años. Así lo reveló Alberto Rodríguez, presidente de la multinacional de servicios inmobiliarios Century 21, quien agregó que el dólar aun estando en el nivel actual sigue beneficiando esta inversión. (Portafolio, 2017).

*Apoyo Inmobiliaria* se distinguirá por el servicio y la preocupación de que los clientes estén completamente informados, en el sitio web se encontrara videos tutoriales de todos los procesos y trámites necesarios para llevar a cabo diferentes tipos de negocios con los bienes inmuebles, la idea es brindar una asesoría gratuita que ayude a generar fidelidad de en los clientes.

Inicialmente *Apoyo Inmobiliaria* contará oficinas en la ciudad de Medellín y Cali, ya que de acuerdo a información de diferentes fuentes es en estas ciudades donde se presentan los mayores índices de crecimiento en el mercado inmobiliario, Cali cuenta con el metro cuadrado más económico de las ciudades principales del país lo que la hace muy apetecida para inversión, además se están desarrollando muchos proyectos de vivienda nueva principalmente al sur, lo que impulsa en gran manera esta actividad.

El 2016 fue un año histórico para el mercado de la vivienda en el Valle del Cauca, ya que las familias compraron 21.113 unidades habitacionales, en su mayoría apartamentos.

La cifra, según reporte entregado por la Cámara Colombiana de la Construcción, Camacol, seccional Valle, representa un aumento del 2% respecto al año 2015.

El sur de la capital vallecaucana sigue siendo la zona que concentra el mayor número de ventas, registrando una participación del 75% del mercado local, seguido del norte con 16%, la zona oeste con 8% y el oriente con 2%.

Cabe anotar que la zona sur presentó un crecimiento del 4% frente al 2015 en la comercialización de viviendas nuevas, Jamundí continúa siendo un gran imán para los compradores de techo propio. Las ventas crecieron 10%, aportando el 33% del total de unidades vendidas en el departamento, con un total de 6.971. (El País, 2017).

En el Valle de Aburrá se registraron 80.643 negocios inmobiliarios durante 2016, al consolidar transacciones de todo tipo de propiedades, es decir, un crecimiento de 8,06 % frente a lo registrado en 2015.

El mercado inmobiliario creció un 3,2% entre enero y septiembre del 2016, dando un gran impulso a la economía, cuyo crecimiento agregado en el mismo periodo se ubicó en 1,9%.

Se espera que esta tendencia positiva se repita en 2017. Las estadísticas publicadas recientemente por el Dane confirman el excelente momento por el cual está atravesando el sector inmobiliario, el cual FEDELONJAS destacó, y desde ya se vislumbra que para 2017 este crecerá incluso por encima del porcentaje de crecimiento de la economía nacional, estimado en alrededor del 3%. (Fincaraiz, 2017). La Lonja resaltó el desempeño del sector de arrendamientos y su fortaleza: Colombia es uno de los pocos países con políticas y reglas claras en cuanto a reglamentación en este negocio.

Según Federico Estrada, gerente del gremio, las cifras del Dane, Camacol y la Lonja de Propiedad Raíz, muestran que un 45,9 % de población tiene vivienda propia y en arriendo vive el 37,3 %, (Arias, 2016), es decir, se mantiene la tendencia de optar por arrendar vivienda para solucionar necesidades habitacionales.

En los últimos años en nuestro país se han abierto franquicias extranjeras de inmobiliarias reconocidas a nivel mundial como Keller William y Century 21, inmobiliarias con mucha trayectoria en sus respectivos países.

### **Sector y actividad al que pertenece y se dedicará la Empresa**

División 68. Actividades inmobiliarias.

681 Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados.

6810 Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados.

Estas clases incluyen:

La compra, venta, administración, alquiler y/o arrendamiento de bienes inmuebles propios o arrendados, tales como: inmuebles residenciales e inmuebles no residenciales e incluso salas de exposiciones, salas cinematográficas, instalaciones para almacenamiento, centros comerciales y terrenos.

El alquiler y/o arrendamiento de casas y apartamentos amoblados o sin amoblar por períodos superiores a treinta días:

Promoción y comercialización de proyectos inmobiliarios.

Subdivisión de terrenos en lotes, sin mejora de los mismos.

El suministro de espacio solo para albergue de animales.

682 Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata.

6820 Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata.

Estas clases incluyen:

Las actividades inmobiliarias que se realizan a cambio de una retribución o por contrata incluidos los servicios inmobiliarios.

La compra, venta, administración, alquiler y/o arrendamiento de bienes inmuebles a cambio de una retribución o por contrata.

La valuación inmobiliaria a cambio de una retribución o por contrata.

La promoción y comercialización de proyectos inmobiliarios a cambio de una retribución o por contrata.

La consultoría inmobiliaria a cambios de una retribución o por contrata.

La administración de condominios, conjuntos residenciales, centros comerciales y plazas de mercado, entre otros. (Cámara de Comercio).

### **Localización Geográfica de la Empresa**

Apoyo inmobiliario operara en las Ciudades de Cali y Medellín.



## ANÁLISIS DEL MERCADO

### **Descripción del producto o servicio**

Arrendamiento: *Apoyo Inmobiliaria* tiene como promesa de servicio en el área de arrendamientos contar con gran variedad de inmuebles que suplan las necesidades de los clientes, tener personal altamente capacitado que brinden asesoría ágil, transparente y profesional generando relaciones de largo plazo.

Antes de recibir un inmueble para administrar es importante revisar la procedencia del mismo, verificar que quien entrega el inmueble sea el propietario, exigir que el propietario pague una póliza de seguro con una afianzadora, ya que ellos son quienes estudian el perfil del futuro cliente y son los responsables de daños que puedan ser ocasionados por el arrendatario y las posibles moras en que pueda llegar a incurrir. Una vez que el inmueble sea arrendado, los pagos de los cánones al propietario se realizarán los 10 primeros días de cada mes, puntualmente, además el propietario puede decidir si desea que *Apoyo Inmobiliaria* se encargue de las deudas que pueda tener su inmueble.

Compra y venta de inmuebles: *Apoyo Inmobiliaria* en su proceso de venta cuenta con una amplia oferta de inmuebles nuevos y usados en las ciudades de Medellín y Cali, los inmuebles son promocionados en los diferentes portales que tiene la inmobiliaria para brindar un servicio ágil y seguro para el vendedor. El diferenciador será que en la página web se mostrará la zona donde está ubicada el inmueble en un mapa personalizado donde aparezcan los locales

comerciales cercanos como supermercados, parques, centros comerciales, rutas de transporte público etc. Las fotos serán presentadas en video con descripciones y áreas, para que los clientes seleccionen solo los inmuebles que se ajustan a sus necesidades, ayudándolos a ahorrar tiempo.

**Avalúos:** Es el estudio que analiza varios factores estructurales, urbanísticos y de mercado, que determinan el valor comercial de una propiedad. Hay 2 teorías sobre el valor de los inmuebles, la UNIVALENTE considera que el valor del inmueble es único, cualquiera que sea la finalidad del avalúo. La PRURIVALENTE considera que el valor cambia dependiendo de la finalidad del avalúo. Hay todo tipo de valor: valor contable, valor de caja, valor comercial, valor de expropiación, valor catastral, valor fiscal, etc.

**Hipotecas:** Préstamo de dinero en hipoteca a bajo interés. Desarrollamos productos financieros que hacen nuestro servicio oportuno y a la medida, tenemos diferentes planes de financiación para su nuevo hogar o proyecto. Este servicio será tercerizado, para empezar, ya que se necesita mucho capital para la inmobiliaria prestar este servicio, se presta máximo el 30% del valor comercial del inmueble. El diferenciador es el rápido desembolso que se hará el mismo día de la firma de las escrituras. Se contará con un servicio de peritaje gratuito.

### **Usuarios.**

Los clientes potenciales son personas propietarias de inmuebles que quieren venderlos, arrendarlos o avaluarlos y personas en busca de inmuebles para la compra, estos últimos son de 3 tipos: 1. Aquellos que se encuentran en una primera fase de acercamiento al sector y que requerirán mayor asesoría, por eso se deben mostrar los inmuebles de forma específica y lo más

real posible, para que al cliente le quede más fácil la selección del inmueble.2. El que ya tiene ciertas características definidas, porque ha recorrido el sector y ya tomó la decisión de compra, aquí se debe tener un abanico de opciones para evitar que continúe buscando. 3. Aquellos que ya están decididos en cuanto la zona y ya saben lo que quieren, aquí toca saber escuchar muy bien al cliente para mostrar inmuebles específicos y evitar que el cliente tenga que seguir su búsqueda.

### **Composición.**

En cada servicio se busca la atención integral a cada cliente, de forma profesional, cordial y asertiva.

#### **Arrendamiento:**

Una vez el propietario visita la inmobiliaria para conocerla, se le indican las características y las ventajas de arrendar por medio de *Apoyo Inmobiliaria* se le indica que debe pagar un seguro con una empresa de afianzamientos, quienes son los que hacen el estudio a los clientes interesados y ellos se hacen responsable de daños que puedan generar los inquilinos y las moras en que puedan incurrir, una vez el cliente acepta las condiciones, se le solicitan los documentos para el estudio del inmueble ( Copia de las escrituras, certificado de tradición, predial, servicios públicos), una vez estudiados y verificado que no tiene ningún inconveniente, se hace una cita para visitar el inmueble, donde se toman fotografías y se hace un acta de recibido con el respectivo inventario detallado.

Se publica el inmueble, para hacerle promoción. Una vez se encuentra el cliente adecuado, el dueño debe firmar un contrato de mandato Comercial, donde se especifican detalladamente las obligaciones y los derechos de ambas partes.

Luego se realizarán los actos administrativos de recaudo del canon, análisis de cifras mensuales y elaboración de informes relacionantes e informativos que soportarán la labor de la inmobiliaria, el beneficio y el dinero a transferir al propietario.

#### Compra y venta de inmuebles:

Los inmuebles publicados en el sitio web, tendrán un seguimiento, donde se indicará que clientes están interesados en el inmueble, lo que hará más fácil el contacto con los interesados. Se programa las citas para mostrar los inmuebles y se tiene a la mano los documentos de la propiedad (Escrituras, certificado de tradición y predial), una vez el cliente se decide por la compra, se procede a firmar una promesa de compra venta, donde se indica el valor real de la compra del inmueble y las fechas de compromiso del pago y la entrega del inmueble. En base a la fecha de entrega del inmueble se debe programar la firma de las escrituras, donde el valor de compra por lo regular se hace en base al valor que aparece en el impuesto predial. Una vez terminado el proceso se entregan las llaves al nuevo dueño.

#### Avalúos:

Es importante preguntarle a la persona interesada en el avalúo para que lo necesita, teniendo claro esto, el informe del avalúo se debe enfocar en resaltar las cualidades que se necesita de acuerdo al uso (Por ejemplo, si es para venta, se resaltan las cualidades que tenga el inmueble, si es para préstamo hipotecario, se hace énfasis en el lote). Se deben tomar los datos básicos del

inmueble (como el área) para realizar la cotización, una vez el cliente acepte, se procede a sacar la ficha técnica del inmueble, incluyendo información del IGAC, como mapas de la ubicación del predio y características urbanísticas. Se programa la visita del predio para la toma de fotos y medidas, el cliente debe proporcionar los planos del inmueble. Una vez con la información necesaria, se procede a investigar y a hacer estudio comparativo con otros inmuebles de similares características, para así obtener los datos requeridos para presentar un informe y dar con el máximo valor comercial del inmueble.

#### Hipotecas:

Se solicitan los documentos requeridos para el estudio del inmueble (Escrituras, certificado de tradición y predial), se verifica el predial primero que todo para verificar que el predio si permita una hipoteca (En caso que tenga patrimonio de familia por ejemplo no se podría), se realiza estudio de la capacidad de pago del cliente, para minimizar riesgos, se programa visita del inmueble, donde se realiza una avalúo y se toman las fotos necesarias, una vez se tiene el valor del avalúo, se procede a indicar al cliente que se le presta el 30% del valor del avalúo, si el cliente acepta las condiciones, se procede a poner al día el inmueble de todas las obligaciones (como mega obras e impuestos), se programa una cita con el propietario en la Notaria para la firma de las escrituras y luego se procede al desembolso. Al cliente se le indica la fecha en que debe pagar la obligación y el valor de la cuota.

### **Sustitutos.**

El servicio sustituto que se puede encontrar en el sector inmobiliario para las agencias de venta y arrendamiento son los comisionistas particulares que ofrecen sus servicios directos a los clientes sin necesidad de utilizar un intermediario como puente.

### **Complementarios.**

Como servicios complementarios *Apoyo Inmobiliaria* tiene una amplia oferta en su portafolio donde los clientes pueden encontrar:

Elaboración de contratos de compraventa.

Elaboración de Minutas.

Elaboración y reformas a la propiedad horizontal.

Estudio de títulos.

Cobro de Cartera.

Estudio de solicitudes de Arrendamiento.

Elaboración de contratos de arrendamiento.

Liquidación de contratos.

## **Demanda**

### **Comportamiento histórico**

Hasta los años 1997 y 1998, los inversionistas negociaban inmuebles a ojo basados que en el mercado inmobiliario la valorización era muy rápida y segura, y aprovechando la facilidad de crédito, todo el mundo se endeudaba lo que llevo a las devoluciones a los bancos porque la gente no tenía como pagar.

La época actual nace con la ley 388 de 1997, ya que implementa la asistencia social con subsidios de vivienda, lo que ha ayudado con disminución de la pobreza. Así entonces Colombia se ha encaminado en el sendero del desarrollo y la transformación en el sector inmobiliario. Vemos como poco a poco el sector ha ido creciendo hasta convertirse en el 2016 como el sector que le dio un gran impulso a la economía del país, normalmente son otros los sectores quienes tienen un mejor ritmo de crecimiento.

El crecimiento inmobiliario de enero a septiembre de 2016 fue de 3,2%. Así mismo, cifras Dane reafirman en su reporte del comportamiento de la construcción, que los edificios residenciales crecieron un 5,6%, y los no residenciales 11%. De la misma manera se incrementó la cartera hipotecaria en un 6%. (Caracol Radio, 2016)

En el 2017 según FEDELONJAS, se considera que su crecimiento será superior al 4%. De esta actividad, surgen sectores de servicios como las inmobiliarias, los evaluadores, los administradores de propiedad horizontal; que en la actualidad el estado se encuentra reglamentando por el crecimiento de esta rama de servicio; donde también es pobre en su profesionalización. (Vanguardia, 2016).

### **Situación actual**

*Apoyo Inmobiliaria* prestará el servicio en línea para llegar a más personas, se enfocará en estratos 3, 4 5 y 6, tanto para la compra, venta, como para la administración de propiedades en arrendamiento, para esta última está concentrada en la ciudad de Cali en los barrios San Fernando, Tequendama, Eucarístico, los Cámbulos. En la ciudad de Medellín se concentrará en Rodeo Alto, Guayabal, La Mota, Loma de los Bernal y Campo Amor. La estacionalidad de las

ventas y arrendamientos en el sector según sondeos realizados tienen una disminución sustancial en los meses de enero y junio.

En la actualidad el Gobierno ha impulsado políticas relacionadas con el sector vivienda que han generado un cambio en el panorama de oferta y demanda del país, en el año 2016 hubo un lanzamiento de viviendas que aceleraron el crecimiento con 153.680 unidades puestas en el mercado con una variación de 1,5% con el programa Mi Casa Ya y los 50 mil cupos de subsidio a la tasa de interés para la adquisición de vivienda entre 135 y 335smmv.diferente a VIS que presento un crecimiento registrado del 4.9% anual con 52.964 unidades vendidas, es decir 2.497 unidades más que entre enero y septiembre de 2015. (Camacol, 2017).

Teniendo en cuenta que el segmento de mayor crecimiento será la construcción de estructura vial, por la adjudicación y la construcción de las vías 4G, el gremio espera que también este mercado impulse al sector inmobiliario porque genera un aumento en la demanda de avalúos y mayores compras de lotes para la construcción de nuevas carreteras o la ampliación de las ya existentes. (Comunicados, 2016)

### **Situación futura**

Es muy difícil tener un segmento determinado para *Apoyo Inmobiliaria*, solamente pudimos lograr determinar este tipo de clientes con los criterios edad, salario y estrato.

Personas que quieran vender, arrendar y/o avaluar sus inmuebles ubicados en la Ciudad de Cali y Medellín en los estratos 3, 4,5 y 6.



**Tabla 1. Servicio de Arrendamiento: Perfil del Cliente del servicio de Arrendamiento**

PERFIL	EDAD	SALARIO
Cliente con necesidad que le administren los arrendamientos de sus inmuebles.	19 a 74 años de edad	3 a 16 SMLV
Cliente con necesidad de tomar una vivienda en arriendo.	19 a 74 años de edad	2 a 8 SMLV

*Fuente:* Elaboración propia con información de empresa del sector Tu Espacio Inmobiliario.

**Tabla 2. Servicio de Compra y venta: Perfil del Cliente del servicio de Compra y Venta**

PERFIL	EDAD	SALARIO
Cliente con necesidad de Vender de manera rápida y segura su inmueble.	19 a 74 años	3 a 7 SMLV (Medio) 7 a 16 SMLV (Medio Alto) 16 SMLV en adelante(Alto)
Cliente con necesidad de comprar vivienda nueva o usada de manera ágil y segura.	19 a 74 años	3 a 7 SMLV (Medio) 7 a 16 SMLV (Medio Alto) 16 SMLV en adelante(Alto)

*Fuente:* Elaboración propia con información de empresa del sector Tu Espacio Inmobiliario.

**Tabla 3. Avalúos: Perfil del Cliente del servicio de Avalúos**

PERFIL	EDAD	SALARIO
Cliente con la necesidad de conocer el precio comercial de sus inmuebles.	19 a 74 años	3 a 7 SMLV (Medio) 7 a 16 SMLV (Medio Alto) 16 SMLV en delante(Alto)

*Fuente:* Elaboración propia con información de empresa del sector Tu Espacio Inmobiliario.

### Proyección en ventas

Con los datos suministrados por *Tu Espacio Inmobiliario* de las ventas reales en un periodo de 5 años se realizó la proyección con mínimos cuadrados para los cinco años siguientes, teniendo en cuenta que la empresa es similar en estructura, para el caso de *Apoyo Inmobiliaria* se realiza la proyección para las dos sedes Medellín y Cali.

**Tabla 4. Proyección mínimos cuadrados a 5 años para las sedes de Medellín y Cali.**

AÑO	VENTA UNIDADES	ARRIENDO UNIDADES	AVALUOS
2017	32	456	22
2018	36	492	25
2019	36	492	25
2020	40	560	28
2021	40	596	28

*Fuente:* Elaboración propia con información de empresa del sector Tu Espacio Inmobiliario.

### Oferta

#### **Comportamiento histórico.**

El Gobierno Colombiano actual, pretende impulsar el desarrollo económico a partir de una mayor oferta de vivienda. Esta estrategia aborda la problemática del desempleo especialmente el de la mano de obra menos calificada - la disminución del déficit habitacional y el desarrollo económico del país. Las locomotoras del gobierno actual retoman un proceso intervención estatal, que se hizo urgente con el crecimiento demográfico y el acelerado proceso de urbanización que se presentó en el siglo XX. El Estado ha enfrentado el problema con diferentes

estrategias durante las últimas cuatro décadas. La génesis de la locomotora actual de vivienda se puede estructurar en cuatro hechos históricos. El primero, la creación del sistema de financiamiento de Unidad de Poder Adquisitivo Constante (UPAC) y la creación de las corporaciones de ahorro y vivienda (CAV). Segundo, apertura económica y crisis financiera al finalizar la década de los noventa. Tercero, consolidación del sistema de subsidio a la demanda de vivienda y recuperación del sector. Finalmente, creación del subsidio a la tasa de los créditos hipotecarios en 2009. (Documento- Historia del sector de la construcción en Colombia, 1972 - 2012).

### **Situación Actual**

Los principales competidores en las ciudades de Medellín y Cali

Medellín:

Arrendamientos Santa Fe

ARRENDAMIENTOS SANTA FE fue fundada en el mes de Julio de 1966, en el barrio La América del municipio de Medellín, se fundó para atender las necesidades de la comunidad frente a un servicio de consecución y administración de bienes inmuebles por medio de una entidad confiable.

En la actualidad Arrendamientos Santa Fe presta los servicios de: Compra y venta de inmuebles, arrendamientos de bienes inmuebles, avalúos y préstamo de dinero en hipoteca.

Dirección: Calle 44 San Juan N0 71 – 34 (Medellín)

Correo [santafe@arrendamientossantafe.com](mailto:santafe@arrendamientossantafe.com)

Tel: 448 40 15

Sitio web: [www.arrendamientossantafe.com](http://www.arrendamientossantafe.com)

*Tabla 5. Inventario disponible de inmuebles para arriendo y venta Arrendamientos Santafé.*

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	102	2	46	9
SUR	137	3	70	2
ORIENTE	34	3	36	9
CENTRO	78	9	70	52
OCCIDENTE	370	36	339	96
<b>TOTAL</b>	<b>721</b>	<b>53</b>	<b>561</b>	<b>168</b>

Fuente: Elaboración propia

Arrendamientos Nutibara

Dirección: Carrera 51 N0 50 – 21 Piso 4 (Medellín)

Tel: 511 28 55

Sitio web: [www.arrendamientosnutibara.com.co](http://www.arrendamientosnutibara.com.co)

*Tabla 6. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmuebles Arrendamientos Nutibara*

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	9	1	37	1
SUR	3		7	6
ORIENTE	13	1	35	4
CENTRO	23	1	61	93
OCCIDENTE	26	1	86	22
<b>TOTAL</b>	<b>74</b>	<b>4</b>	<b>226</b>	<b>126</b>

Fuente: Elaboración propia

### Inmobiliaria Acrecer

Acrecer es una empresa líder en el sector inmobiliario gracias a que cuenta con un equipo de trabajo profesional orientado al servicio y satisfacción de los clientes. Ya son más de 30 años brindando soluciones integrales en gerencia de proyectos, arrendamientos, avalúos y venta de usados. Tienen a disposición de los clientes toda la tecnología necesaria para que pueda realizar cualquier consulta, proceso o requerimiento desde la comodidad de su hogar. Actualmente cuentan con 4 sedes en Medellín, 1 en Itagüí, 1 en Sabaneta y otra e Bello, y 2 sedes en Bogotá.

Dirección: Calle 11 B No. 31 A – 64 (Medellín)

Tel: 444 00 48

Sitio web: [www.acrecer.com](http://www.acrecer.com)

**Tabla 7. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmueble Inmobiliaria Acrecer**

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	0	0	0	0
SUR	20	1	2	0
ORIENTE	0	0	87	0
CENTRO	4	0	10	0
OCCIDENTE	29	0	51	5
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>1</b>	<b>150</b>	<b>5</b>

*Fuente:* Elaboración propia

### Arrendamientos Integridad

Desde 1995 se crea una inmobiliaria para suplir necesidades en servicios de arriendo, ventas, hipotecas, y avalúos en la zona noroccidental de Medellín, con conocimientos inmobiliarios

facilitando los usuarios del área metropolitana, el acceso a estos servicios con idoneidad, transparencia y profesionalismo que desde sus inicios.

Actualmente prestan los servicios de: Arrendamiento de inmuebles, Venta de inmuebles y avalúos.

Dirección: Calle 30 A n° 77-06 (Medellín)

Correo: [arrendamientosintegridadltda@hotmail.com](mailto:arrendamientosintegridadltda@hotmail.com)

Tel: 342 - 22 20

Sitio web: [www.arrendamientosintegridad.com.co](http://www.arrendamientosintegridad.com.co)

**Tabla 8. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmuebles Arrendamientos Integridad**

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	0	0	3	0
SUR	3	0	8	0
ORIENTE	0	0	0	0
CENTRO	0	0	4	0
OCCIDENTE	10	2	25	0
<b>TOTAL</b>	<b>13</b>	<b>2</b>	<b>40</b>	<b>0</b>

*Fuente:* Elaboración propia

Coninsa Ramón H

Coninsa S.A. y Ramón H. Londoño S.A., fundadas en 1972 y 1975 respectivamente, las cuales se fusionaron a partir de julio de 1.999 sumando conocimiento y trayectoria. Hoy cuentan con un amplio portafolio de servicios en Diseño, Construcción y Bienes Raíces, ofreciendo una gama de posibilidades para atender las necesidades de Clientes nacionales e internacionales.

Actualmente tienen servicios de Compra de vivienda nueva, Compra de vivienda usada, Arrendamiento de inmuebles, Avalúos, Consultoría inmobiliaria, Servicio de construcción, promoción, ejecución y venta de proyectos inmobiliarios. Actualmente cuenta con 3 sedes en la ciudad de Medellín, 1 en Envigado, 1 Sabaneta y a nivel nacional cuentan con sedes en Barranquilla, Santa Marta y Cartagena.

Dirección: Cl 55 N°. 45 - 55 (Medellín)

Tel: 511 61 99

Sitio web: [www.coninsaramonh.com](http://www.coninsaramonh.com)

**Tabla 9. Inventario disponible para venta y arrendamiento de inmuebles Coninsa Ramón H.**

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	0	6	19	0
SUR	12	13	113	1
ORIENTE	0	6	0	10
CENTRO	0	1	29	13
OCCIDENTE	26	0	200	198
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>26</b>	<b>361</b>	<b>222</b>

*Fuente:* Elaboración propia

## Cali

### Zona Inmobiliaria JR Ltda. Cali

Es una empresa inmobiliaria ubicada en el sur de la ciudad de Cali, comprometida en la prestación de servicios de administración, venta y avalúo de inmuebles.

Consciente de las necesidades del sector inmobiliario en esta ciudad, ZONA INMOBILIARIA JR pone a su disposición toda su infraestructura operativa, avanzadas herramientas tecnológicas y un equipo humano idóneo, orientado a satisfacer las necesidades de nuestros clientes con una alta calidad en el servicio, ofreciendo soluciones óptimas y efectivas y brindando tranquilidad, confianza y seguridad.

Dirección: Calle 13 No. 68-32 Local 108 El Limonar.

Correo: [info@inmobiliariajr.com.co](mailto:info@inmobiliariajr.com.co)

Sitio Web: <http://www.inmobiliariajr.com.co/>

Teléfonos: 3100878 - 3103736800 - 3148887099

**Tabla 10. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles Zona Inmobiliaria JR Ltda**

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	6	1	1	2
SUR	16	0	15	0
ORIENTE	4	0	0	0
CENTRO	1		0	0
OESTE	1	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>2</b>

Fuente: Elaboración propia

AyC Inmobiliarios



Empresa dedicada al servicio inmobiliario desde hace 28 años, especializada en servir y asesorar a los clientes; a través de la experiencia adquirida en la consultoría y asesoría inmobiliaria.

Dirección: Calle 10 Norte # 8N- 32 Barrio Juanambú

Sitio Web: <http://www.aycinmobiliarios.com>

Teléfonos: (2) 667 – 6565

**Tabla 11. Tabla Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles AyC Inmobiliarios**

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
<b>NORTE</b>	19	1	11	5
<b>SUR</b>	28	1	23	9
<b>ORIENTE</b>	12	0	25	6
<b>CENTRO</b>	0	0	1	2
<b>OCCIDENTE</b>	10	0	10	2
<b>TOTAL</b>	<b>69</b>	<b>2</b>	<b>70</b>	<b>24</b>

*Fuente:* Elaboración propia

Unisa Inmobiliaria

UNISA es la Unión Inmobiliaria certificada por el ICONTEC más fuerte que se ha realizado en el suroccidente colombiano en los últimos nueve años, integrando en una sola visión y compañía a las Inmobiliarias Semillas de Pance Ltda que permaneció 13 años en el mercado, La Bolsa Inmobiliaria Ltda. Con 16 años en el mercado y Uno A Inmobiliaria Ltda. Con 21 años en el sector, quienes en conjunto reúnen una amplia experiencia dentro del círculo inmobiliario regional.

Dirección: Calle 38N #4N-170 Cali, Valle del Cauca

Correo: [gerenciacomercial@unisa.com.co](mailto:gerenciacomercial@unisa.com.co)

Sitio Web: <http://www.unisa.com.co>

Teléfonos: (2) 4861313

**Tabla 12. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles Unisa Inmobiliaria**

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	36	4	21	14
SUR	45	1	33	3
ORIENTE	19	0	3	0
CENTRO	2	2	4	3
OCCIDENTE	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>102</b>	<b>7</b>	<b>61</b>	<b>20</b>

*Fuente:* Elaboración propia

#### ABC Inmobiliaria

Es una empresa de bienes raíces localizada en la ciudad de Cali, Colombia. Están ubicados en el sector Norte, sobre la avenida 6A, en el barrio Santa Mónica Residencial.

Su misión es ofrecer a los clientes un servicio fácil y rápido de arrendamientos y ventas de inmuebles en Cali. Tienen un sistema inmobiliario dedicado 100% a la comercialización de inmuebles a través de nuestro sistema de información de alta calidad, fácil manejo, y un equipo humano de profesionales altamente calificados, para conocer sus inmuebles y atenderlos.

Dirección: Calle 24 Norte #6N-60 Santa Mónica Residencial Cali Valle

Correo: [gerenciacomercial@abcinmuebles.com.co](mailto:gerenciacomercial@abcinmuebles.com.co)

Sitio Web: <http://www.abcinmuebles.com>

Teléfonos: (2) 893-3333 - 314 7979678

*Tabla 13. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles ABC Inmobiliaria*

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	47	3	6	31
SUR	62	2	12	15
ORIENTE	13	0	0	1
CENTRO	0	5	1	1
OCCIDENTE	25	0	2	2
<b>TOTAL</b>	<b>147</b>	<b>10</b>	<b>21</b>	<b>50</b>

*Fuente:* Elaboración propia

Century 21 Colombia

CENTURY 21 Real Estate LLC es el franquiciante de la organización de venta de bienes raíces residenciales más grande del mundo, ya que cuenta con más de 8.500 oficinas de ventas, autorizadas por medio de franquicias, de propiedad y funcionamiento independientes, en 64 países y territorios en todo el mundo.

El éxito de CENTURY 21® comenzó en 1971 en Estados Unidos, y en 1976 en Canadá, basado en un sistema de pequeñas compañías independientes de bienes raíces que competían contra las grandes compañías de la industria. Aprovechando que las grandes compañías estaban convencidas que el mercado de oficinas de bienes raíces nunca funcionaría bajo el sistema de franquicia, y teniendo en cuenta que para ese momento en el Sur de California todos los pequeños negocios estaban siendo aplastados por las grandes compañías, los fundadores de CENTURY 21®, Art Bartlett y Marsh Fisher, crearon un modelo de negocio exitoso basado en los siguientes 4 elementos:

Aprovechamiento de la regionalización para generar confianza dentro de los agentes independientes.

La creación de un icono diseñado y de uso exclusivo por las franquicias CENTURY 21®, que es la señal de jardín "Poste Dorado".

El uso de la "Chaqueta Dorada", que hacía de cada vendedor una valla ambulante y que lo definía como un símbolo de excelencia en el servicio.

Se creó un Fondo Nacional de Publicidad, al cual todos los franquiciados aportarían un porcentaje del total de sus ingresos, esto permitiría una inversión considerable en medios masivos como televisión y la prensa, para lograr una cobertura nacional de la marca.

El Sistema CENTURY 21® cuenta con más de 7.600 oficinas de ventas, autorizadas por medio de franquicias, de propiedad y funcionamiento independientes, en 71 países y territorios en todo el mundo.

El Sistema de CENTURY 21® constantemente aumenta su presencia y participación en el mercado inmobiliario de todo el mundo, con operaciones internacionales en toda Europa, América, Medio Oriente y Asia. El siguiente directorio le permitirá acceder a los sitios web de nuestras oficinas principales en cada país o territorio.

Dirección Sede 1: Avenida 5C Norte No. 24N - 59, Cali

Teléfonos: (2) 553-72-72

Dirección Sede 2: Calle 15 AN No. 9N - 32, Cal

Teléfonos: (2) 374-70-00

Sitio Web: <http://www.century21colombia.com>

**Tabla 14. Inventario disponible para la venta y arrendamiento de inmuebles Century 21 Colombia**

ZONA OFERTA	VENTA		ARRIENDO	
	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL	VIVIENDA	BODEGA - LOCAL
NORTE	41	8	12	30
SUR	111	7	53	14
ORIENTE	15	4	5	4
CENTRO	1	3	0	2
OCCIDENTE	23	3	14	3
<b>TOTAL</b>	<b>191</b>	<b>25</b>	<b>84</b>	<b>53</b>

*Fuente:* Elaboración propia

### **Precio**

#### **Análisis histórico y actual de precios**

Comisión por:

Venta de Inmuebles, en las áreas urbana y rural de Cali y Medellín es costumbre mercantil pagar al comisionista de propiedad raíz por su intermediación en la compraventa de bienes inmuebles una comisión que oscila entre el 3% y el 4%.

Arrendamiento: En Cali y Medellín es costumbre mercantil que, en la administración de bienes inmuebles de terceros en arrendamiento, cobren a los nuevos arrendatarios por una sola vez una tarifa equivalente al 20% sobre el valor del canon de arrendamiento por concepto de elaboración o derechos de contrato de arrendamiento. El propietario paga por comisión de arrendamiento a la inmobiliaria el 10% mensual del valor del canon de arrendamiento.

Avalúos: 1 X 1.000. Del valor comercial del predio cuando es un valor superior a \$100.000.000, inferior \$100.000.000 se cobra \$125.000 por el avalúo.

Hipotecas: inicialmente vamos a tercerizar el servicio y la comisión es del 2% del valor del préstamo. Cuando la hipoteca sea directamente realizada por la inmobiliaria la ganancia oscila entre el 1.9% y el 2.5% mensual.

### **Determinación de las principales variables para la definición del precio.**

Las prácticas mercantiles: Son prácticas comunes entre las personas que hacen transacciones comerciales y que no están contempladas en ninguna ley o norma de comercio. El Código de Comercio, en su Título Preliminar, artículo 3º, establece que “la costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente y que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella [...]”.  
(Código de comercio)

Código de Ética del Avaluador: Todas las entidades gremiales reconocidas por el Registro Nacional de Avaluadores, tales como las Lonjas, Asociaciones Inmobiliarias, Sociedades Colombianas de Avaluadores, etc., están obligadas a cumplir a hacer cumplir a sus afiliados el presente Código de Ética, las tarifas, las sanciones por transgresiones que les sean impuestas y las demás normas establecidas por el Consejo Nacional de Avaluadores o por los Consejos Regionales.

Ley 820 de 2003 Decreto 3130 de 2003 Aplicable a los contratos celebrados para el arrendamiento de vivienda urbana, teniendo en cuenta aspectos como el pago de los servicios

públicos, contrato de arrendamiento, depósitos y otros aspectos referentes al arrendamiento de este tipo de inmuebles.

Ley 820 de 2003: Decreto 2223 de 1996 Por el cual se señalan normas que garantizan la participación activa de la comunidad en el cumplimiento de los compromisos del Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios.

Ley 242 de 1995 Esta Ley modifica las normas legales que tienen en cuenta el comportamiento pasado del Índice de Precios al Consumidor como factor de reajuste de multas, valores catastrales, rangos, cuantías y cánones, y en su lugar establecer criterios que hacen referencia a la meta de inflación, con el objeto de ajustar la legislación de conformidad con el Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios. Además, determina la forma como deberá tenerse en cuenta la meta de inflación en la expedición de normas por parte del Gobierno Nacional y las Administraciones Distritales, Municipales y Departamentales. (Lonja de propiedad raíz)

El inciso primero del artículo 1341 del Estatuto Mercantil: El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual, y en su defecto a la que se fije por peritos.

Este es un campo que ha sido regulado íntegramente por la costumbre mercantil. En nuestro medio, la costumbre acoge como remuneración los siguientes porcentajes: comisión para inmuebles urbanos, el 3 por ciento sobre el valor del inmueble; para inmuebles rurales este porcentaje oscila entre el 5 y el 8 por ciento sobre su valor. (El Tiempo 1993)

### Proyección de precios

Las comisiones por venta y arrendamiento son estandarizadas y establecidas por el mercado, y de acuerdo a las tendencias no hay cambios proyectados en los próximos años. En el sector inmobiliario las empresas respetan el modelo de comisiones establecidas y su manera de competir es con otros servicios y valores agregados.

*Tabla 15. Promedio de Comisiones (Venta – Arrendamientos)*

AÑO	VALOR MÍNIMO - MÁXIMO	PROMEDIO
ARRENDAMIENTO	10% - 20%	15%
VENTA	3% - 4%	3.5%

*Fuente:* Elaboración propia información suministrada por La Lonja Cali.

### Estrategia Comercial

#### Canales de comercialización y distribución del producto

El principal canal de comercialización con los clientes es el contacto directo por medio de una entrevista con los asesores comerciales que estarán altamente capacitados para asesorar al cliente según su necesidad bien sea arrendar, comprar, vender o realizar un avalúo. Otro de los medios de comunicación y considerándolo como un canal primario en la relación con el cliente se tendrá el sitio web y las plataformas inmobiliarias donde se publican propiedades disponibles.



### **Descripción de los canales de distribución**

Sitio Web: El dominio adquirido para el correcto funcionamiento del sitio web de *Apoyo Inmobiliaria* es [www.apoyoinmobiliaria.com](http://www.apoyoinmobiliaria.com), este tendrá una interfaz amigable y fácil de navegar que le permita a los usuarios una cómoda interacción con el producto; contará con un espacio para la búsqueda de inmuebles disponibles para la venta y arrendamiento según el valor y la zona de ubicación, así mismo se tendrá información básica sobre el servicio de avalúos e hipotecas con sus respectivos simuladores financieros.

También se tendrá un espacio para servicio al cliente en línea por medio del chat virtual, donde los clientes podrán resolver sus inquietudes de forma rápida y segura, adicional a este se contará con el espacio de preguntas frecuentes.

En el sitio web se podrá interactuar con el blog donde se colgarán noticias y artículos de interés para los usuarios, al igual que ideas de decoración y todo lo relacionado con el sector inmobiliario.

Asesores Comerciales: La inmobiliaria contará con personal altamente capacitado que le brinden una asesoría integral al cliente permitiendo que este tome la mejor decisión basados en la confianza que permita generar relaciones a largo plazo con los clientes.

Venta directa - Oficina Física: Otro de los canales de comercialización de la inmobiliaria serán sus oficinas físicas ubicadas en la ciudad de Cali y Medellín, donde se prestará de manera presencial la asesoría a los clientes.

Tele venta: Por medio de la comunicación telefónica se brindará de manera ágil un servicio de asesoría y se coordinan las visitas con los asesores comerciales.

### Ventajas y desventajas de los canales empleados.

Tabla 16. Ventajas y desventajas canales de distribución

CANAL	VENTAJA	DESVENTAJA
<b>SITIO WEB</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*información disponible a bajos costos.</li> <li>*Acceso disponible 24/7</li> <li>*Actualización permanente de propiedades.</li> <li>*Aumento de presencia a nivel mundial.</li> <li>* Control de manera fácil y segura para el administrador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Todas las inmobiliarias lo manejan.</li> <li>* Vulnerabilidad en ataques cibernético.</li> </ul>
<b>ASESOR COMERCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Asesoría personalizada.</li> <li>*Asesoría integral que genera confianza.</li> <li>*Valor diferenciador por buen servicio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Altos costos de pago de nómina.</li> <li>*Rotación de personal.</li> <li>*Gastos administrativos que se incurren al tener personal a cargo.</li> </ul>
<b>SUCURSAL FÍSICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Estabilidad y seguridad para el cliente.</li> <li>*Reconocimiento en el sector.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Incremento de los costos fijos de la operación.</li> </ul>
<b>ATENCIÓN TELEFÓNICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Tele venta efectiva.</li> <li>* Acceso ágil al cliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Asesoría impersonal.</li> <li>* Pérdida del contacto directo con el cliente.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

### Publicidad y Promoción

Para posicionar la empresa *Apoyo Inmobiliaria* en el sector se realizará una estrategia de comunicación que de manera adecuada dé a conocer información de la empresa y sus servicios, la estrategia estará basada en una publicidad intensa en medios de comunicación como:

Periódicos de barrio, revistas, sitio web y portales inmobiliarios

Tácticas de comunicación: Pauta en medios impresos revistas y periódicos de barrio. La idea es realizar publicaciones en el periódico Gente de Belén y Laureles donde se pondrá a disposición algunos inventarios disponibles en la zona e información básica de la inmobiliaria; así mismo en revistas inmobiliarias a nivel Local Cali y Medellín.

Plataformas inmobiliarias: La empresa trabajará en alianza con Wasi.co portal inmobiliario que publica y promociona efectivamente el inventario de inmuebles y le ayuda a la empresa a ser más visible en Internet.

Redes sociales: Se tendrá el manejo adecuado de las redes sociales donde se compartirán los inmuebles en Facebook, Twitter entre otras.

Publicación de banners para promocionar inmuebles o servicios muy puntuales como avalúos e hipotecas en sitios web relacionados con el sector inmobiliario.

**Tabla 17. Publicidad y Promoción**

ENTIDAD	ACTIVIDAD	DURACIÓN	PRECIO	TOTAL ANUAL
<b>PLATAFORMA WASI</b>	Plataforma con enlace a 31 páginas, con número ilimitado de inmuebles e imágenes, conexión con portales inmobiliarios y presencia en redes sociales, Facebook, Instagram y Twitter y sitio web.	Permanente pago Anual	\$ 720.000	\$ 720.000
<b>FINCA RAÍZ</b>	Oficina virtual de 30 inmuebles, Portal que permite incluir inmuebles con sus características, fotos y ubicación por mapa y tiene el servicio de buzón de contactos.	Permanente pago mensual	\$ 153.000	\$ 1.836.000
<b>TOTAL</b>			<b>873.000</b>	<b>\$ 2.556.000</b>

*Fuente:* Elaboración propia

### **Conclusión General del análisis de mercados.**

Después de realizar un análisis exhaustivo del mercado en general, se considera pertinente realizar estrategias de investigación, planeación y control de todos los procesos comerciales como arriendo, venta, avalúos e hipotecas que permita tener una asesoría integral que genere relaciones a largo plazo con los usuarios y dé como resultado un valor diferenciador frente a la competencia; Así mismo *Apoyo Inmobiliaria* hará las alianzas necesarias para ir tomando posicionamiento y reconocimiento en el sector.

También se tiene presente que aunque hay competencia, el sector inmobiliario está en crecimiento y no tiene barreras de entradas para los nuevos competidores.

## ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN (ASPECTOS TÉCNICOS)

### Producción

#### Descripción técnica del producto o servicio

Arrendamiento: *Apoyo Inmobiliaria* tiene como promesa de servicio en el área de arrendamientos contar con gran variedad de inmuebles que suplan las necesidades de los clientes, tener personal altamente capacitado que brinden asesoría ágil, transparente y profesional generando relaciones de largo plazo.

Antes de recibir un inmueble para administrar es importante revisar la procedencia del mismo, verificar que quien entrega el inmueble sea el propietario, exigir que el propietario pague una póliza de seguro con una afianzadora, ya que ellos son quienes estudian el perfil del futuro cliente y son los responsables de daños que puedan ser ocasionados por el arrendatario y las posibles moras en que pueda llegar a incurrir. Una vez que el inmueble sea arrendado, los pagos de los cánones al propietario se realizarán los 10 primeros días de cada mes, puntualmente, además el propietario puede decidir si desea que *Apoyo Inmobiliaria* se encargue de las deudas que pueda tener su inmueble.

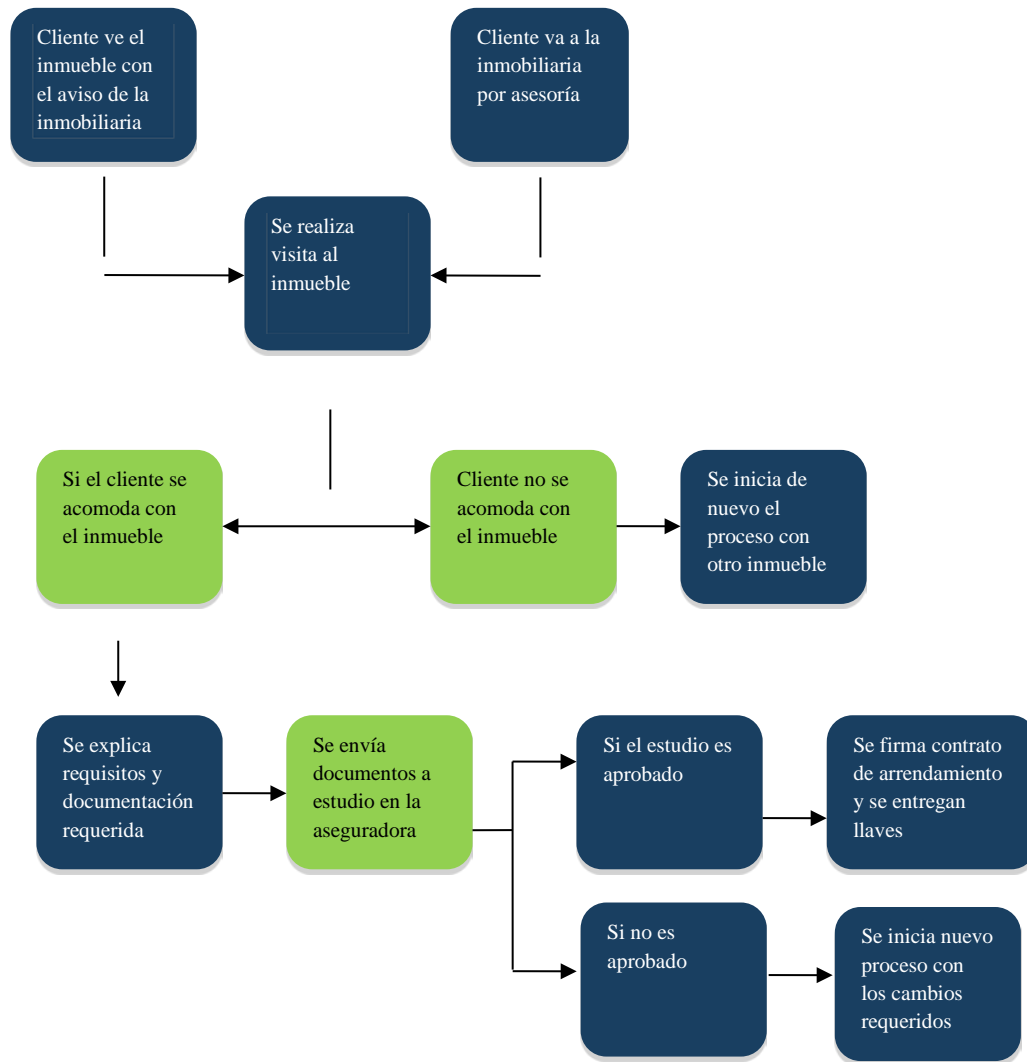
Compra y venta de inmuebles: *Apoyo Inmobiliaria* en su proceso de venta cuenta con una amplia oferta de inmuebles nuevos y usados en las ciudades de Medellín y Cali, los inmuebles son promocionados en los diferentes portales que tiene la inmobiliaria para brindar un servicio ágil y seguro para el vendedor. El diferenciador será que en la página web se mostrará la zona

donde está ubicada el inmueble en un mapa personalizado donde aparezcan los locales comerciales cercanos como supermercados, parques, centros comerciales, rutas de transporte público etc. Las fotos serán presentadas en video con descripciones y áreas, para que los clientes seleccionen solo los inmuebles que se ajustan a sus necesidades, ayudándolos a ahorrar tiempo.

**Avalúos:** Es el estudio que analiza varios factores estructurales, urbanísticos y de mercado, que determinan el valor comercial de una propiedad. Hay 2 teorías sobre el valor de los inmuebles, la UNIVALENTE considera que el valor del inmueble es único, cualquiera que sea la finalidad del avalúo. La PRURIVALENTE considera que el valor cambia dependiendo de la finalidad del avalúo. Hay todo tipo de valor: valor contable, valor de caja, valor comercial, valor de expropiación, valor catastral, valor fiscal, etc.

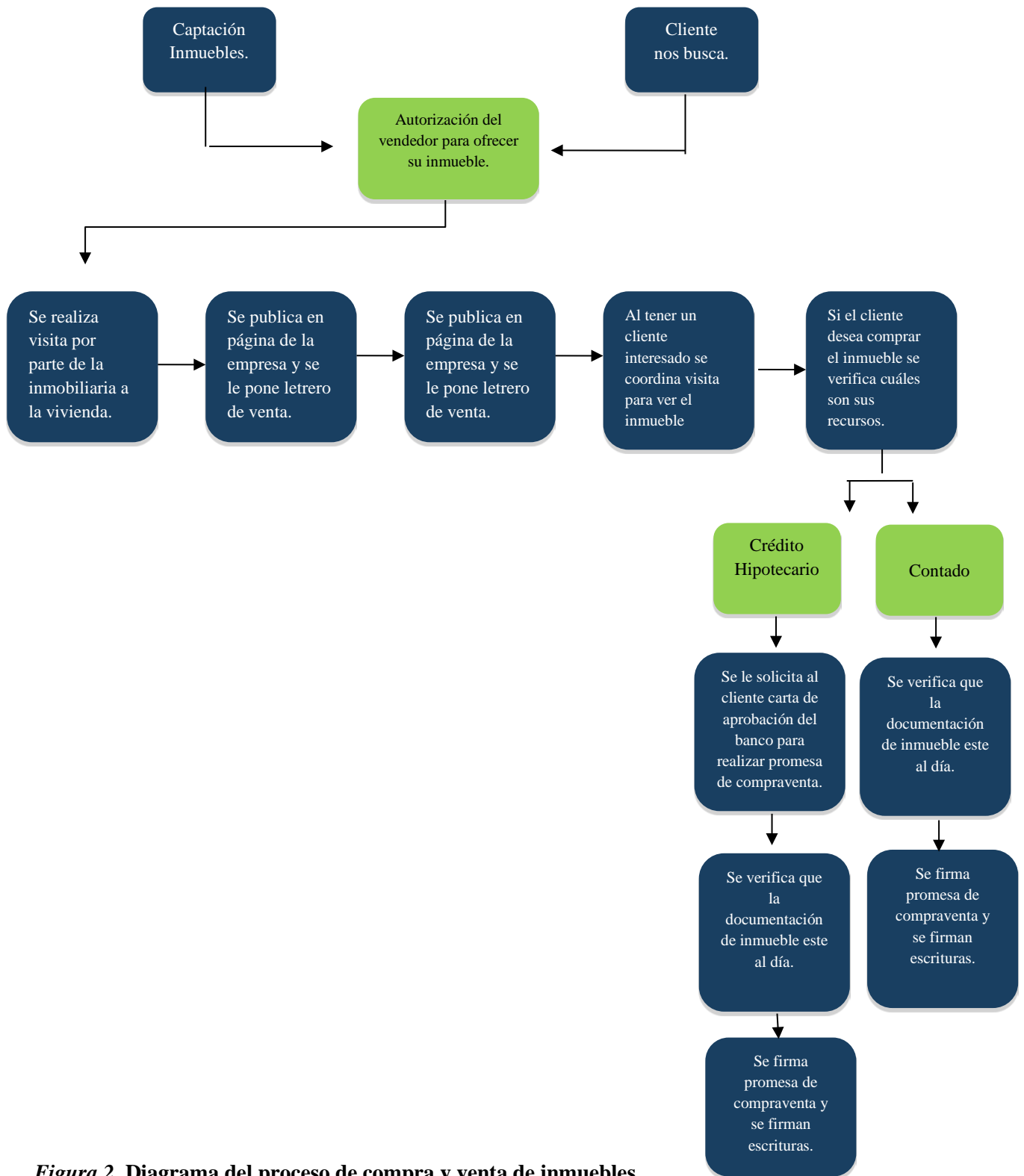
**Hipotecas:** Préstamo de dinero en hipoteca a bajo interés. Desarrollamos productos financieros que hacen nuestro servicio oportuno y a la medida, tenemos diferentes planes de financiación para su nuevo hogar o proyecto. Este servicio será tercerizado, para empezar, ya que se necesita mucho capital para la inmobiliaria prestar este servicio, se presta máximo el 30% del valor comercial del inmueble. El diferenciador es el rápido desembolso que se hará el mismo día de la firma de las escrituras. Se contará con un servicio de peritaje gratuito.

**Identificación y selección del proceso de producción**



**Figura 1. Diagrama del proceso de arrendamiento**

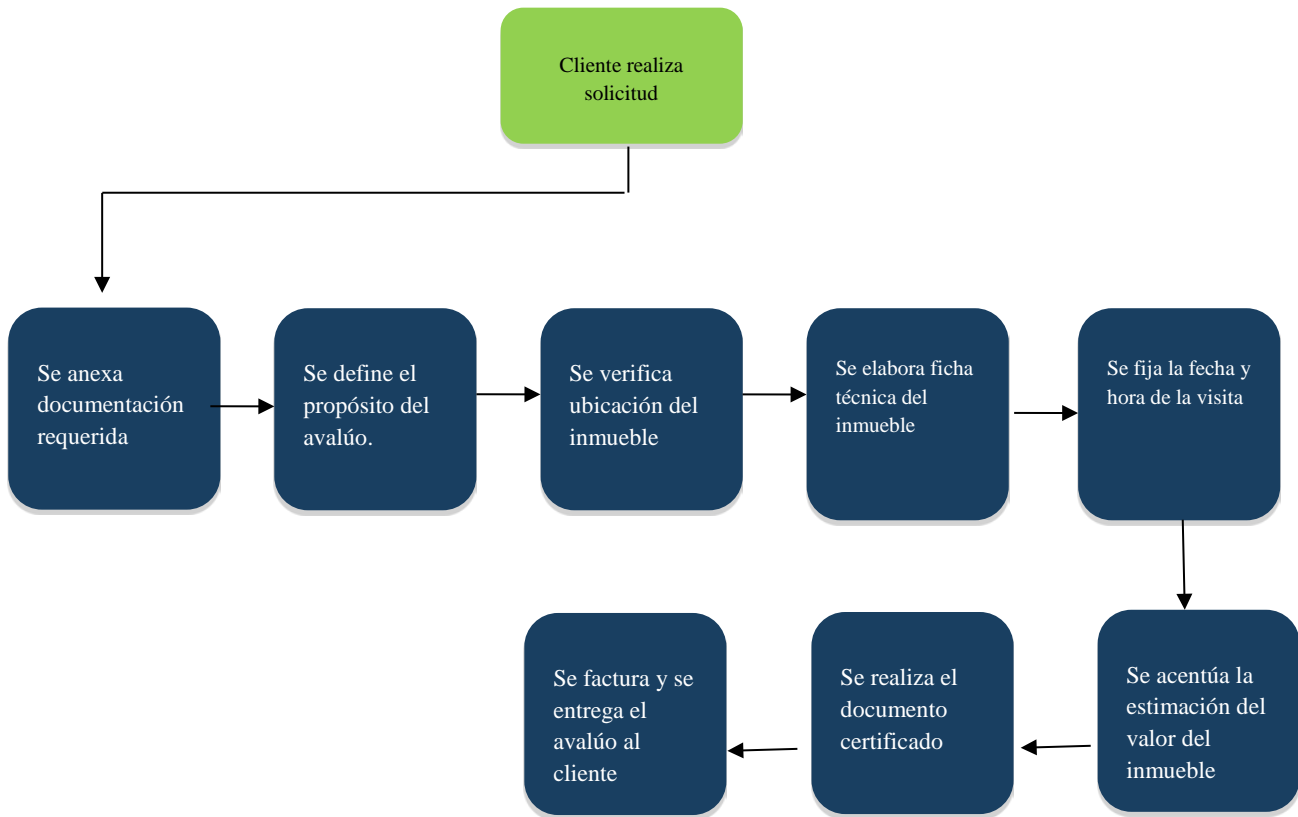
*Fuente:* Elaboración propia



**Figura 2. Diagrama del proceso de compra y venta de inmuebles**

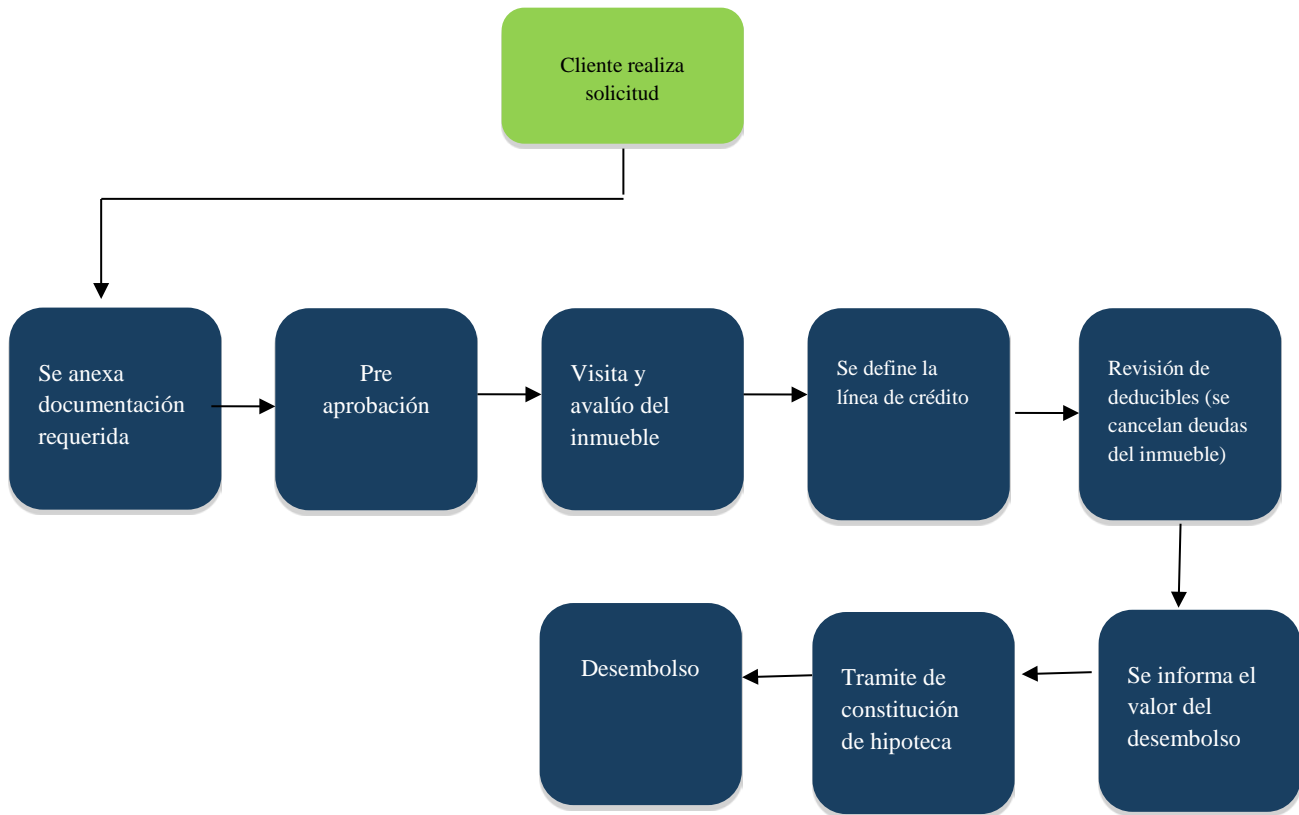
*Fuente:* Elaboración propia





**Figura 3. Diagrama del proceso de avalúos**

*Fuente:* Elaboración propia



**Figura 4. Diagrama del proceso de hipoteca**

*Fuente:* Elaboración propia

### **Inversiones en maquinaria y equipo**

Para la apertura de la oficina de servicios inmobiliarios se requieren de computadores para cada área, escritorios y sillas de acuerdo al número de empleados, archivadores, para el manejo ordenado de la información, impresora, fotocopidora y teléfonos fijos y celulares. Esta inversión se requiere para el buen funcionamiento de la empresa y la adecuada atención al cliente.

Tabla 18. Equipos de Oficina – Muebles y Enseres requeridos

PRODUCTO	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>COMPUTADOR ESCRITORIO</b>	Todo en uno Lenovo AiO M800z AIO ThinkCentre M800z 21,5" Intel®Core™ i3-6100, 8GB DDR4 2133, 500GB 7200 RPM, Monitor Stand Basic, WI/FI, W10P DG W7P64-SPA, NO DVD, mouse, teclado en español, 3 años de garantía onsite.	8	\$ 1.950.000	\$ 15.600.000
<b>COMPUTADOR PORTATIL</b>	Portátil ASUS X455LAWX605 Procesador: Intel Core I3 5ta generación, Ram: 4 GB, Disco D: 1 Tb, Pantalla: 14" Video: Qdvd: si, S.O: Endless Color: CHASIS LUJO GRIS Y NEGRO	2	\$ 1.020.000	\$ 2.040.000
<b>IMPRESORA MULTIFUNCIONAL</b>	Impresora multifuncional MX511 Velocidad 45 ppm, Memoria 512MB, Procesador 800 MHz Dual Core, Dúplex AUTO. Capacidad Mensual 100.000, Recomendado 2000-12000, mes. Toner Inicial 5000. 1 Band 250/ BP 100 Hoj. MAX 3 Band Adic. PANTALLA TACTIL DE 4,3 " SUMINISTROS: Toner: 60F4000:2500/ 60F4H00: 10000 / 60F4X00:20000/U. Imagen 50F0Z00: 60000. software para Cuota de impresión y app para bloquear	2	\$ 1.298.000	\$ 2.596.000
<b>TELEFONO</b>	Teléfono Panasonic Ejecutivo Kx T7716 Con Identificador	10	\$ 119.000	\$ 1.190.000
<b>SILLA DE OFICINA</b>	Silla de oficina con ruedas Tao	8	\$ 120.000	\$ 960.000
<b>SILLA DE OFICINA RECEPCION</b>	Silla de gerencia	2	\$ 276.644	\$ 553.288
<b>ESCRITORIO</b>	Recepcion de 1,20 x 75 cm	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
<b>SILLAS INTERLOCUTORAS</b>	Escritorio individual	6	\$ 400.000	\$ 2.400.000
<b>ARCHIVADOR</b>	Silla interlocutora Print de patas	8	\$ 75.000	\$ 600.000
<b>TOTAL</b>	Archivador pedestal deos gavinetes	4	\$ 120.000	\$ 480.000
				<b>\$ 28.819.288</b>

Fuente: Elaboración propia con información de Carvajal Espacios y Comun IT

### Descripción de materia prima, insumos y materiales

Para el funcionamiento de la oficina se requieren artículos básicos de oficina, como resmas de papel, lapiceros, carpetas para el archivo, cosedoras, la impresión de la papelería membretada, volantes con la publicidad, tarjetas de presentación.

**Tabla 19. Insumos de papelería**

PRODUCTO	DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
PEGASTIC	Adhesivo en Barra 10g	10	\$ 2.900	\$ 29.000
BOLSILLO PARA LAMINAR	Bolsillo Tamaño carta	200	\$ 600	\$ 120.000
FOLDER COLGANTE	Fordel tamaño Oficio de carton café	200	\$ 1.200	\$ 240.000
MARCADOR BORRABLE	Marcador Borrable de colores surtidos	10	\$ 3.200	\$ 32.000
PORTAMINAS GRAPA INDUSTRIAL	Portaminas 0.5 stabilo Grapa triton 73x100mm-5.000 und	2	\$ 21.900	\$ 43.800
BOLIGRAFO	Boligrafo retractil de colores surtidos	20	\$ 300	\$ 6.000
PAPELERA	Papelera de madera	10	\$ 24.600	\$ 246.000
RESALTADOR CARPETA LEGAJORA AZ	Resaltador Faber Castel Carpeta AZ Tamaño Oficio	20	\$ 6.900	\$ 138.000
COSEDORA	Cosedora - grapadora metálica Triton	10	\$ 13.700	\$ 137.000
PAPELERA	Papelera para escritorio	10	\$ 64.500	\$ 645.000
PAD MOUSE	Pad mouse silicona	10	\$ 3.500	\$ 35.000
PORTALAPICES	Portalapieces Malla Verde	10	\$ 2.500	\$ 25.000
RESMA	Caja de resma tamaño carta por 10 paquetes de 500 hojas	2	\$ 92.000	\$ 184.000
TIJERA	Tijera de oficina de 7"	10	\$ 6.100	\$ 61.000
DESCANSA PIES	Descansa pies con tapete fijo	10	\$ 45.900	\$ 459.000
				<b>\$ 2.501.800</b>

Fuente: Elaboración propia con información Marion

## Imagen corporativa

**Tabla 20. Costo Imagen Corporativa**

ACTIVIDAD	DETALLE	PRECIO
LOGO	Diseño dl logo, y su aplicación en papelería corporativa como: facturas, tarjetas de presentación, papel membrete	\$ 500.000
AVISO	Aviso de oficina 3m*70cm	\$ 3.500.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4.000.000</b>

*Fuente:* Elaboración propia



**Figura 5. Tarjeta de Presentación**

*Fuente:* Agencia de Publicidad

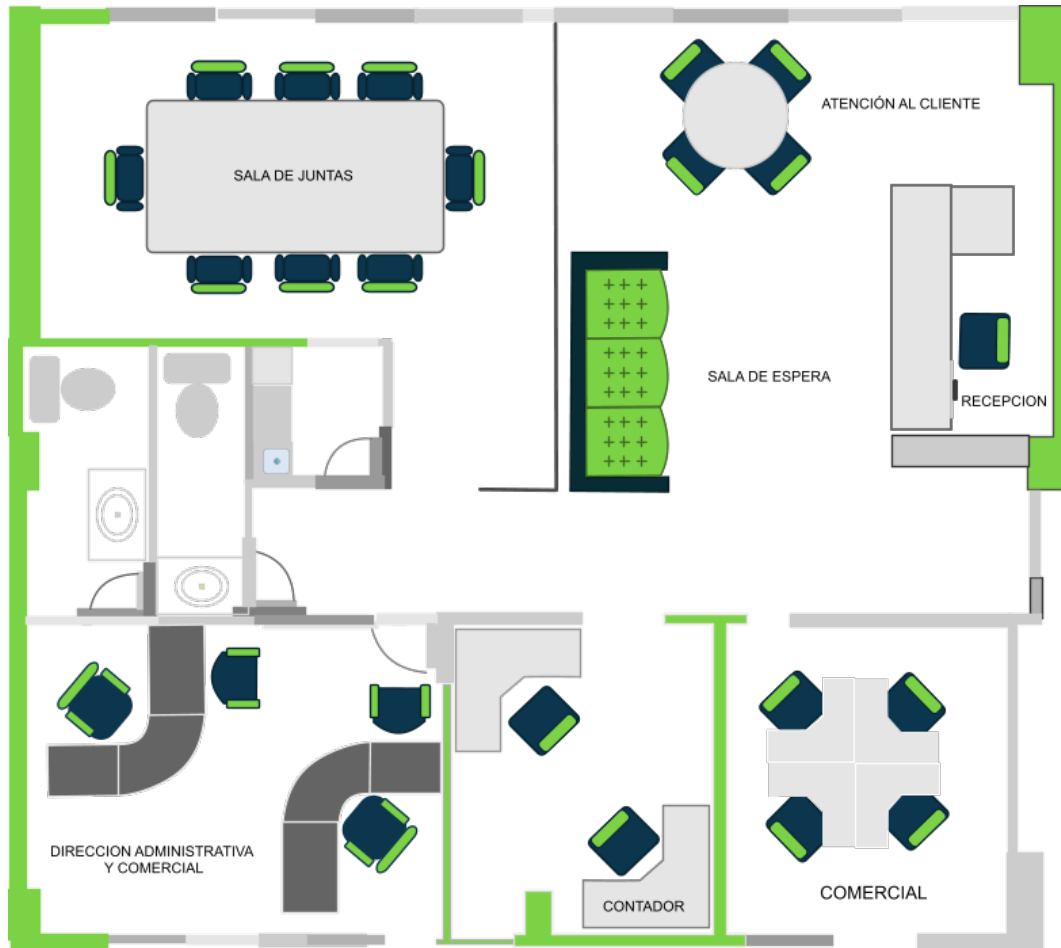


**Figura 6. Imagen membrete**

*Fuente:* Elaboración propia

### Distribución espacial y requerimientos de Áreas de Trabajo

La oficina donde estará ubicado la inmobiliaria físicamente tendrá una distribución de 4 oficinas, con zona de recepción, sala de juntas, baño y cocina. Su valor de arriendo es de \$1.000.000.



**Figura 7. Plano 2D de la oficina**

*Fuente:* Elaboración propia

## **Localización**

### **Factores de Localización**

**Seguridad:** Para la empresa *Apoyo inmobiliaria* es muy importante contar con un lugar seguro tanto para sus colaboradores como para los clientes que nos visitan, por este motivo es de gran importancia el factor de la seguridad para determinar el punto de ubicación de la sucursal física.

**Transporte:** La variable transporte es tenida en cuenta pensando tanto en el colaborador como para los clientes, es importante tener un fácil acceso y disponibilidad de rutas de transporte público para llegar a la inmobiliaria de una manera más ágil y fácil.

**Cercanía del mercado:** Este factor es uno de los más relevantes a la hora de tomar la decisión de la localización de la inmobiliaria ya que es muy importante tener claramente definido el sector al cual se desea llegar, de esta manera se tendrá un mejor conocimiento del entorno en el momento de presentar los beneficios de los inmuebles a los clientes.

**Costos:** Al igual que los otros factores los costos son importantes para determinar la ubicación sin afectar los presupuestos establecidos para cada ítem.

**Fácil acceso:** La ubicación central de la inmobiliaria permite que se tenga una mayor visibilidad de la imagen corporativa y que se genere mayor tráfico de clientes en la oficina permitiendo obtener reconocimiento de la marca.

### Métodos de evaluación.

El método empleado es el método de los factores de puntos ponderados, que consiste en asignar factores cuantitativos a unas características que se consideran importantes a la hora de buscar la localización adecuada para la empresa. Con este método se busca de acuerdo a la calificación, determinar el barrio más adecuado para la sucursal principal de *Apoyo Inmobiliaria* en cada ciudad.

**Tabla 21. Factores de Localización Medellín**

FACTOR	PESO	RODEO ALTO		BELEN 76		GUAYABAL	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
SEGURIDAD	0,1	7	0,7	5	0,5	2	0,2
TRANSPORTE	0,2	6	1,2	8	1,6	8	1,6
CERCANÍA DEL MERCADO	0,35	8	2,8	6	2,1	4	1,4
COSTOS	0,25	9	2,25	5	1,25	4	1
FÁCIL ACCESO	0,1	3	0,3	7	0,7	9	0,9
<b>TOTALES</b>	<b>1</b>		<b>7,25</b>	<b>31</b>	<b>6,15</b>		<b>5,1</b>

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 22. Factores de Localización Cali**

FACTOR	PESO	TEQUENDAMA		VLE DE LILI		CANEY	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
SEGURIDAD	0,1	6	0,6	7	0,7	7	0,7
TRANSPORTE	0,2	9	1,8	8	1,6	8	1,6
CERCANÍA DEL MERCADO	0,35	8	2,8	9	3,15	5	1,75
COSTOS	0,25	7	1,75	7	1,75	7	1,75
FÁCIL ACCESO	0,1	9	0,9	5	0,5	4	0,4
<b>TOTALES</b>	<b>1</b>		<b>7,85</b>	<b>31</b>	<b>7,7</b>		<b>6.2</b>

Fuente: Elaboración propia

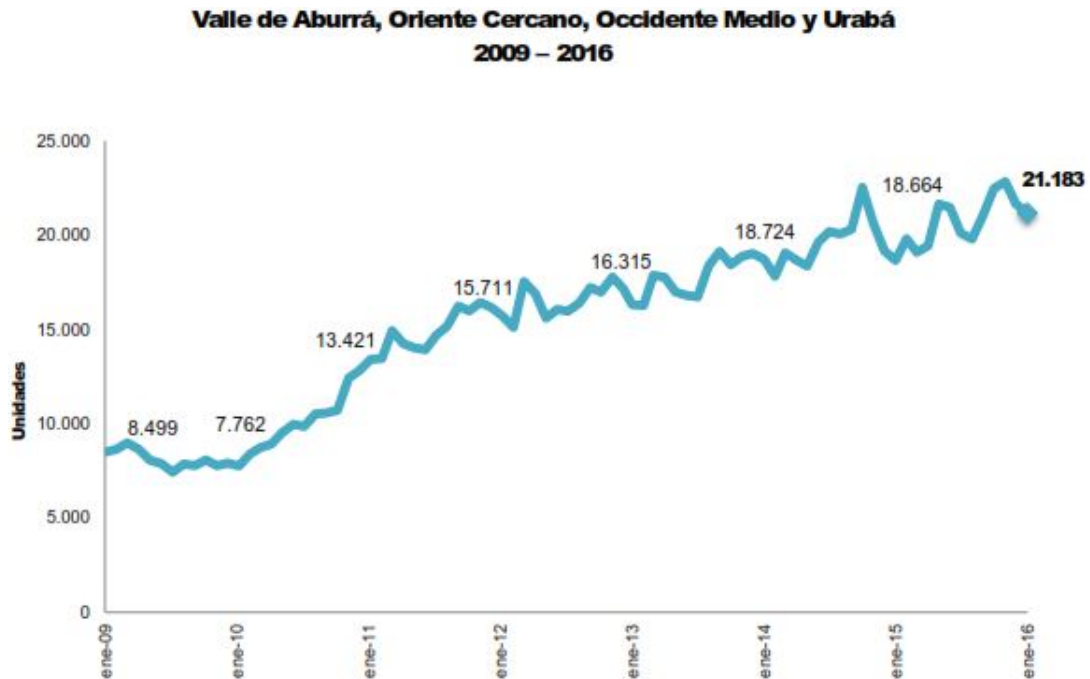


### **Macro localización**

Colombia es un país con un alto potencial de desarrollo y con el acuerdo de paz que brinda un escenario ideal para el desarrollo de los POT en las ciudades pues mejoran la definición física de los territorios, ya que mucha parte del territorio nacional era improductivo o tenían mala definición del uso del suelo. Hoy esos territorios están siendo escenarios de nuevas construcciones y nuevas formas de gestión que hacen que las ciudades golpeadas por la violencia y por la falta de control de los gobernantes comiencen a surgir.

### **Medellín**

Durante el comienzo del año 2016 los resultados muestran una mejoría en las ventas, respecto al mismo mes del año anterior, con 2.672 unidades de vivienda nueva vendidas y una diferencia de 581 unidades. Esto representa un aumento del 27,7%. Según Camacol, Medellín y Bello tuvieron mayor movimiento en ventas con 5.841 y 5.575 respectivamente. De otro lado, sobresalió el auge de Sabaneta que se volvió una zona muy apetecida por los compradores y tuvo un crecimiento del 10 por ciento en el 2016, a pesar de algunas quejas por cobertura de agua y formas de acceso. (El Tiempo – 2017).



*Figura 8. Crecimiento del sector inmobiliario Valle de Aburrá, Oriente cercano, Occidente medio y Urabá*

*Fuente:* Informe mensual Camacol- enero 2016

## Cali

Cali es una ciudad en pleno crecimiento con una densidad poblacional con más de 2.000.000 de habitantes y un crecimiento anual de aproximadamente del 2.06% anual (DANE 2015).

Debido a que Cali cuenta dentro de su área de influencia con disponibilidad de tierra para construir y a que la dinámica económica de la región mantuvo un ritmo más moderado que el del resto del país, el metro cuadrado resulta ser el más económico en todos los estratos (ver gráfico).

Esta situación representa una oportunidad para estimular una ambiciosa política de vivienda que reduzca el déficit habitacional de Cali (123.000 unidades).



**Figura 9. Precio promedio M<sup>2</sup> construido (\$2015)**

*Fuente:* Coordinada Urbana, 2015

Cali (el centro) guarda una estrecha relación con sus municipios vecinos (ciudades “Satélites”), en los cuales se presentan flujos diarios de personas que pasan de un municipio a otro por razones laborales o de estudio, principalmente. De allí la necesidad de entender a Cali más allá de sus fronteras y concebirla como un “Área Metropolitana” a la que se suman Yumbo, Palmira, Candelaria y Jamundí. La oferta de vivienda es muy dinámica, los cambios se dan rápidamente y las ciudades próximas como: Palmira, Yumbo y Jamundí continúan ganando participación en el mercado inmobiliario ya que concentran gran parte de la oferta de vivienda. (POT CALI 2016 – 2019).

### **Micro localización**

Considerando los factores de seguridad, fácil acceso, costos, transporte y cercanía con el mercado, y también teniendo en cuenta la proyección del sector en la Ciudad de Medellín, se ubicará la oficina en el barrio Rodeo Alto al Sur Occidente de la ciudad, donde se tiene

proyectado según la Unidad de Formación de Instrumentos de Gestión del Suelo de Planeación Municipal alcanzar los 13.000 habitantes en 3.300 unidades de vivienda. (Tiempo, 2015).

En la ciudad de Cali, se ubicará la oficina en el barrio Tequendama, pertenece a la comuna 19, es una comuna prestadora de servicios para los habitantes de la ciudad de Cali y la región que la circunda. Su localización intermedia entre el centro principal de la ciudad y el sur de la ciudad le da otorga una posición estratégica debido, principalmente, a las potencialidades y tendencias de urbanización que tiene su comuna vecina, la comuna 17. El proceso de urbanización que presenta la comuna 19 está regido por los patrones y normas establecidas por el municipio, lo que ha permitido un desarrollo en buenas condiciones urbanísticas y un dinámico proceso de transformación haciendo de esta comuna uno de los sectores más importantes de la ciudad. Principalmente los suelos de la comuna 19 se usan para residencias de estratos medios-altos, función que ocupa el 46.6% del área total de la comuna. (Documento, comuna 19. 2014)

## **Capacidad de Producción**

### **Capacidad de producción óptima.**

*Apoyo inmobiliaria* es una empresa prestadora de servicios y definir los procesos y responsabilidades, ayuda minimizar los márgenes de error en los procesos y hace más eficiente la labor realizada.

De acuerdo a las ventas obtenidas se irá incrementando el personal del área comercial, entre más inmuebles sean captados mejor será para la empresa y con las herramientas utilizadas como Wasi que facilita la labor y la atención de los clientes, se pueden contar con innumerables cantidades de inmuebles, en el servicio de venta como en el de arrendamiento.

## **ANÁLISIS ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

### **Procesos Administrativos**

#### **Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.**

*Apoyo Inmobiliaria* al inicio hará convocatorias por medio de bolsas de trabajo, donde se publica el perfil de los cargos requeridos, el proceso de selección se hará directamente por los directivos de la inmobiliaria. El proceso de selección será el siguiente:

Se redacta el clasificado para publicarlo en las bolsas de empleo.

Revisión de las hojas de vidas y selección de los más calificados.

Se realiza entrevista por el gerente de la inmobiliaria, donde se realizan preguntas de nivel personal, laboral y profesional.

Se realizan pruebas técnicas de manejo de computador y habilidades en el manejo del Excel y Word.

Se hace la verificación de la información suministrada en la hoja de vida y en la entrevista.

Se selecciona la persona idónea para el cargo y se procede a realizar la vinculación laboral con la empresa por medio de un contrato a término fijo con 3 meses de periodo de prueba donde se estipula salario y demás obligaciones salariales.

#### **Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros)**

Para el manejo adecuado de la contabilidad la empresa trabajará con el programa SIIGO (Sistema Integrado de Información Gerencial Operativo), software genérico administrativo que

permite llevar un registro detallado de las operaciones de la empresa. Con este sistema *Apoyo Inmobiliaria* contará con una herramienta que permite:

Controlar en detalle todas las áreas de la empresa.

Tener información al día y cifras reales.

Tener información histórica.

Seguridad de la información.

Se iniciará con un plan con un plan Nube por un valor de \$ 90.000 que incluye:

Facturación

Cuentas por Cobrar

Cotizaciones

Compras y Gastos

Cuentas por pagar

Inventario y costeo

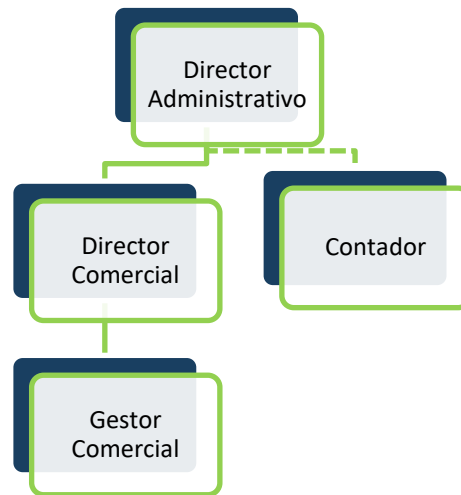
### **Procesos Propios y Externos**

*Apoyo Inmobiliaria* cuenta con procesos propios como lo son la administración, venta y avalúos de inmuebles, el proceso de contabilidad sería llevado por un contador por prestación de servicios.

### **Estructura Organizacional (organigrama)**

La estructura organizacional de *Apoyo Inmobiliaria*, busca operar de manera eficiente y ordenada, con esta estructura jerárquica la empresa busca establecer unas vías de comunicación

adecuada entre las áreas; los directores de áreas serán los encargados de garantizar que la información baje al resto de los colaboradores.



**Figura 10. Organigrama**

*Fuente:* Elaboración propia

### **Requerimientos de Personal (perfiles y funciones)**

- **DIRECCION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA:** Encargada de controlar y direccionar la empresa, se busca que sea una organización flexible y humana, por lo tanto, tendrán responsabilidades operativas, estratégicas. El gerente es el que interrelaciona todas las áreas funcionales con unos objetivos específicos para cada unidad funcional de forma que soporte los objetivos generales de toda la organización.

Deberá ser profesional Universitario en Administración y tener, tendrá contrato a término indefinido con un salario básico de \$2.500.000. Salario con parafiscales y prestaciones legales (\$3.492.673).

**Tabla 23. Descripción Básica de las Competencias Director Administrativo**

PERFIL	FUNCIONES
Ser Avaluador certificado pro la Lonja	Realizar la planificación y coordinación de la gestión de venta.
Tener conocimiento de planes de negocio	Efectuar un apoyo continuo al consultor inmobiliario de venta en su actividad comercial.
Tener habilidad de negociación	Desarrollar estrategias que le permitan cumplir con las metas de venta mensual, trimestral y anual
Tener capacidad de gestión y toma de decisión	Efectuar proyecciones, análisis y control continuo sobre las ventas.
Tiene autoridad y capacidad de maniobra	Realizar visitas a terreno a los diferentes proyectos de la inmobiliaria (75% del tiempo en terreno).
Tener habilidades de liderazgo	Revisar políticas comerciales existentes, con la finalidad de hacer mejoras e implementar nuevas estrategias.
	Realizar acciones comerciales específicas para cada proyecto inmobiliario.
	Proponer e implementar campañas (concursos) que incentiven a la fuerza de venta en el logro de sus objetivos comerciales.
	Hacer control y seguimientos a los gestores inmobiliarios

*Fuente:* Elaboración propia

- **DIRECTOR COMERCIAL Y AVALUADOR:** Deberá tener conocimientos comerciales, manejo de personal y todo lo relacionado con el área de venta de bienes inmuebles y ser perito Avaluador, tendrá contrato a término indefinido con un salario básico de \$2.500.000. S Salario con parafiscales y prestaciones legales (\$3.492.673)

**Tabla 24. Descripción Básica de las Competencias Director Comercial**



PERFIL	FUNCIONES
Dominar la normatividad vigente	Organizar y ejecutar los procesos administrativos y contables de la empresa.
Ser proactivo y discreto	Mantener y cuidar los flujos financieros de la empresa y controlar la gestión presupuestal del área comercial.
Tener capacidad para la solución de conflictos	Cuidar el cumplimiento de los compromisos de la Empresa con sus empleados.
Conocer el mercado inmobiliario y conocer la normatividad vigente	Realizar estudios de mercado que generen posibilidades de crecimiento y cumplimiento de las metas de la Empresa.
Ser Profesional en administración o Derecho	Conoce el mercado inmobiliario y además de conocer las leyes las aplica adecuadamente.
• Optimiza el recurso humano	Velar por el cumplimiento de la normatividad
Promueve la Calidad	Orientar objetivamente a los clientes internos y externos
	Tener habilidad de negociación

*Fuente:* Elaboración propia

- **CONTADOR:**

Dentro de las principales responsabilidades del cargo se encuentra apoyar de manera eficiente y oportuna la gestión operativa del área contable y financiera.

Apoyar en el registro, control y manejo financiero, presupuestario y contable de la empresa.

Proveer información necesaria para la gestión y toma de decisiones de la gerencia.

El servicio que le presta a la empresa es por prestación de servicios y tiene unos horarios de 1.100.000 mensuales.

- **RECEPCIONISTA:** Técnica en secretariado, tener conocimientos básicos de internet y manejo adecuado de programas ofimáticos. Tener excelente presentación y manejo del cliente. Tendrá contrato a término fijo con un salario de \$800.000. Salario con parafiscales y prestaciones legales (\$1.312.671).

**Tabla 25. Descripción Básica de las Competencias Recepcionista**

PERFIL	FUNCIONES
Ser técnica en secretariado ejecutiva	Manejo de correspondencia
Tener habilidades de relacionamiento	Recibir a los clientes y darles información básica
Conocimiento de servicio al cliente	Direccionamiento de las llamadas
Experiencia de 2 años en cargo similares.	Manejo del servicio al cliente
Manejo medio de Excel	Realizar informes de gerencia
Tener habilidades de comunicación	Realizar tareas administrativas como cotizaciones, manejo de papelería, solicitud de pedidos.
Conocimiento de nómina	Manejo adecuado de la documentacion como contratos y pólizas.
Experiencia de 2 años en cargo similares.	Realizar el pago de nómina en la sucursal virtual
Manejo medio de Excel	Direccionamiento de los mensajes dejados en el sitio web
Conocimiento de gestión documental	Manejo de Redes sociales
	Realizar informes de gerencia
	Realizar la digitalizacion de la documentacion
	Realizar pedidos de papeleria
	Manejo del archivo de la empresa

*Fuente:* Elaboración propia

- **CONSULTOR INMOBILIARIO:** Podrá ser bachiller, pero debe tener experiencia en ventas de inmuebles y debe ser una persona proactiva, que le apasionen las ventas y tener

excelente presentación personal. Tendrá un contrato a término fijo, un salario básico de \$800.000 más comisiones por ventas. Salario con parafiscales y prestaciones legales (\$1.312.671).

**Tabla 26. Descripción Básica de las Competencias Consultor Inmobiliario**

PERFIL	FUNCIONES
Tener conocimientos inmobiliarios	Atender las citas asignadas y mostrar los inmuebles
Manejo de Excel nivel medio	Registrar diariamente el seguimiento de los clientes en la base de datos de clientes.
Habilidades de comunicación asertiva	Elaborar el informe de visitas y de ofertas recibidas
Experiencia en el cargo de 2 años	Apoyar a los Gestores comerciales con la documentación
Ser proactivo	Captar inmuebles del mercado

*Fuente:* Elaboración propia

### **Requerimientos de tecnología**

El manejo de la tecnología en el proyecto inmobiliario está fundamentado en el manejo de base de datos de los inmuebles disponibles para la venta y arrendamiento y sea mucho más certera y fácil de manejar la información por el cliente.

*Apoyo Inmobiliaria* trabajará con el portal Wasi, un sitio web especializado en inmobiliarias de fácil administración e integrado con el software, permitiendo la optimización de las herramientas para alcanzar mejores resultados. (Wasi.co, 2017).

## **Aspectos Legales**

### **Tipo de organización empresarial**

Desde el 2008 existe el tipo de asociación empresarial, conocido como sociedad por acciones simplificada (SAS), este tipo de asociación ofrece más flexibilidad para formar la empresa y cuenta con estos beneficios. (Finanzas personales, 2013)

Los empresarios pueden contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y requerimientos del empresario.

La SAS se puede crear con documento privado, lo cual le ahorra al empresario tiempo y dinero.

La responsabilidad de sus socios se limita a los aportes.

No se requiere establecer una duración determinada.

Por regla general no se requiere tener revisor fiscal, la SAS solo está obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de Diciembre inmediatamente anterior, sea o exceda el equivalente a tres mil SMLV.

Basados en los beneficios y ventajas para la empresa se optó por formalizar la empresa como *Apoyo Inmobiliaria S.A.S*

### **Documentación necesaria para la operación de la empresa**

Según las normas en Colombia para operar cualquier establecimiento comercial se requiere cumplir con 8 requisitos mínimos:

Definir la forma de constitución de la empresa: En este caso es persona jurídica.

Actividades económicas CIUU a la cual pertenece la empresa, etc., al mismo tiempo se debe hacer solicitud del NIT en la DIAN. Hoy en día estos requisitos se realizan en la cámara de comercio.

1. Solicitar el concepto de uso de suelo en el CAM (Centro Administrativo Municipal). Este se renueva únicamente por cambio de actividad económica o domicilio.

2. Verificar homonimia: confirmar que el nombre seleccionado no esté siendo usado por otra empresa.

3. Registrarse en Cámara de Comercio: Aquí se requiere de un documento de constitución de la empresa llamado estatutos de constitución, que debe ser autenticado ante un notario, donde se plasman las actividades económicas de la empresa, reglas sobre capital y acciones, determinaciones relativas a la constitución de la empresa. También se solicita un pre RUT.

4. Solicitar la resolución de facturación, anexando el certificado de la cuenta bancaria a nombre de la empresa.

5. Solicitar visita de la secretaria de salud municipal o departamental: es un requisito para todos los establecimientos comerciales e industriales, donde certifican el cumplimiento de las condiciones sanitarias y de salubridad.

6. Certificado de seguridad: Es expedido por el departamento de bomberos, que busca que el establecimiento comercial cumpla con las normas de seguridad. (Cámara de comercio).

7. Resolución de facturación, se solicita de manera virtual anexando el certificado de cuenta bancaria a nombre de la empresa.

8. Afiliación a la empresa en los sistemas de protección social. Los subsistemas que conforman el Sistema de la Protección Social en Colombia son seis:

Sistema General de Seguridad Social en Salud

Sistema General de Seguridad Social en Pensiones

Sistema General de Riesgos Laborales

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF

Régimen del Subsidio Familiar – Cajas de Compensación Familiar

Servicio Nacional de Aprendizaje-SENA

Los pagos parafiscales se pagan así:

Pensión: El trabajador dependiente cancela conjuntamente y de manera obligatoria con el empleador las contribuciones a Salud en los siguientes porcentajes: 16% del salario, de los cuales el 12% está a cargo del empleador y el 4% a cargo del trabajador

Salud: El trabajador dependiente cancela conjuntamente y de manera obligatoria con el empleador las contribuciones a Salud en los siguientes porcentajes: 12.5% del salario, de los cuales 8.5% están a cargo del empleador y el 4% a cargo del trabajador.

Riesgos laborales: Los aportes a riesgos laborales de los trabajadores dependientes deben ser cancelados por el empleador en el porcentaje que corresponda al nivel de riesgo de la actividad empresarial

SENA, ICBF y Cajas de Compensación Familiar: La Ley 1607 de 2012 sustituyó la fuente de financiación del SENA y del ICBF a través del impuesto sobre la renta para la equidad – CREE, de suerte que a partir del mes de mayo de 2013 el empleador que resultare obligado, no realiza los aportes sobre el valor de la nómina mensual, sino sobre sus utilidades (Minhacienda, 2017).

### Costos asociados con asuntos Legales

Estos costos varían de acuerdo al capital de constitución de la empresa. Estos datos son con capital inicial de \$2.500.000.

*Tabla 27. Costos de constitución de la empresa*

DESCRIPCION	ENTIDAD	VALOR
CONSTITUCION SOCIEDAD	Cámara de Comercio	\$ 39.000
IMPUESTO DE REGISTRO (CON CUANTIA)	Cámara de Comercio	\$ 73.000
MATRICULA PERSONA JURIDICA	Cámara de Comercio	\$ 54.000
FORMULARIO DE REGISTRO MERCANTIL	Cámara de Comercio	\$ 5.200
INSCRIPCION DE LOS LIBROS	Cámara de Comercio	\$ 12.000
<b>TOTAL</b>		<b>183.200,00</b>

*Fuente:* Elaboración propia

## ANÁLISIS FINANCIERO

### Recursos Propios

Para la creación de la empresa Apoyo Inmobiliaria contará con el aporte económico de sus dos socios por valor de \$ 38.178.008, cada uno aportando \$19.089.004

### Créditos y Préstamos Bancarios

La creación de la empresa se hará con recursos propios de los socios, no es necesario la utilización de créditos bancarios para iniciar las labores.

### Calendario de Ingresos del Proyecto

Para las ventas del primer año se toma un valor promedio del inmueble de \$170.000.000, y las cantidades son el resultado del método de mínimos cuadrados expuesto en el punto: proyección de ventas.

*Tabla 28. Ingresos proyectados*

TOTAL VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRECIO PROMEDIO	416.314	446.195	461.811	470.545	466.428
VENTAS	510	553	553	628	664
VENTAS	212.320.000	246.745.600	255.381.696	295.502.160	309.708.253

*Fuente:* Elaboración propia con información de proyecciones datos macroeconómicos de Bancolombia.



## Inversiones del Proyecto

### Inversiones en Activos Fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. (Debitoor, 2017).

En el mercado inmobiliario los activos fijos más comunes serían las oficinas y los enseres y equipos de oficina que ayuden con la prestación del servicio, *Apoyo Inmobiliaria* en el momento no contará con oficinas propias, a continuación se relaciona el valor de los activos fijos de la inmobiliaria.

*Tabla 29. Inversión en activos fijos*

INVERSIONES (INICIO PERÍODO)	
TERRENOS	0
CONSTRUCCIONES Y EDIFICIOS	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	0
MUEBLES Y ENSERES	28.819.288
EQUIPO DE TRANSPORTE	0
EQUIPOS DE OFICINA	2.501.800
	0
	0
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>31.321.088</b>

*Fuente:* Elaboración propia

### Inversiones en Gastos Pre-operativos

Los gastos pre-operativos es un concepto que se utiliza cuando se crea una nueva empresa, cuando apenas se está poniendo en marcha, de allí que este tipo de gastos se conocen como pre-

operativos, puesto que corresponde a las erogaciones en que se debe incurrir en la etapa previa al inicio de las operaciones. (Gerencie.com, 2010).

En el caso de Apoyo Inmobiliaria se tomó como gastos Pre-operativos los gastos de constitución de la misma.

**Tabla 30. Gastos Anticipados**

<b>Gastos Anticipados</b>
183.000

*Fuente:* Elaboración propia

### **Inversión en Capital de Trabajo**

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). (Gerencie.com, 2011).

Para Apoyo Inmobiliaria se toma 2 meses como fase de implementación.

**Tabla 31. Inversión de Trabajo y etapa improductiva**

<b>Inversion Capital de Trabajo</b>	
<b>Anual</b>	<b>2 Meses</b>
151.752.000	25.292.000

*Fuente:* Elaboración propia

## Costos y Gastos

### Costos Variables

Como su nombre lo indica, el costo variable hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción. Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable. (Gerencie.com, 2010).

En el caso del mundo inmobiliario los costos variables son las comisiones que se paga al asesor por venta o arrendamiento de un inmueble, y los salarios fijos (básico) se tienen en cuenta en los gastos administrativos.

A continuación se relaciona los costos variables proyectados de la empresa *Apoyo Inmobiliaria*.

**Tabla 32. Proyección de Costos Variables**

COSTOS UNITARIOS MANO DE OBRA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO MANO DE OBRA VENTAS INMUEBLES	1.600.000	1.667.200	1.725.552	1.787.672	1.848.453
COSTO MANO DE OBRA ARRIENDOS INMUEBLES	8.333	8.683	8.987	9.311	9.627

*Fuente:* Elaboración propia

### Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Un costo fijo, es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa. (Gerencie.com, 2010).

En el caso de *Apoyo Inmobiliaria*, los gastos fijos son arrendamiento, servicios y pago de nómina. A continuación se relaciona la proyección a 5 años de estos gastos.

**Tabla 33. Proyección de Gastos Fijos**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	149.196.000	155.462.232	160.903.410	166.695.933	172.363.595

*Fuente:* Elaboración propia

### **Gastos Administrativos y Legales**

Para la empresa Apoyo Inmobiliaria estos son los gastos Administrativos y legales.

**Tabla 34. Pago de Nómina Discriminado**

	<b>AUXILIO DE TRANSPORTE</b>	<b>SALUD</b>	<b>PENSION</b>	<b>PARAFISCAPES</b>	<b>ARL</b>	<b>CESANTIAS</b>	<b>INTERESES CESANTIAS</b>	<b>PRIMA</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL 2 SEDES</b>
<b>SALARIO</b>											
\$ 2.000.000	\$ -	\$ 170.000	\$ 240.000	\$ 180.000	\$10.440	\$ 166.667	\$ 20.000	\$166.667	\$ 83.333	\$ 3.037.107	\$ 3.037.107
\$ 2.000.000	\$ -	\$ 170.000	\$ 240.000	\$ 180.000	\$10.440	\$ 166.667	\$ 20.000	\$166.667	\$ 83.333	\$ 3.037.107	\$ 3.037.107
\$ 800.000	\$ 83.140	\$ 68.000	\$ 96.000	\$ 72.000	\$ 4.176	\$ 73.595	\$ 8.831	\$ 73.595	\$ 33.333	\$ 1.312.670	\$ 2.625.340
\$ 800.000	\$ 83.140	\$ 68.000	\$ 96.000	\$ 72.000	\$ 4.176	\$ 73.595	\$ 8.831	\$ 73.595	\$ 33.333	\$ 1.312.670	\$ 2.625.340
\$ 1.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>TOTAL MES</b>										<b>9.699.554</b>	<b>12.324.894</b>
<b>TOTAL AÑO</b>										<b>116.394.648</b>	<b>147.898.728</b>

*Fuente:* Elaboración propia

**Tabla 35. Gastos Administrativos Proyectado**

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS ADMINISTRATIVOS	149.196.000	155.462.232	160.903.410	166.695.933	172.363.595

*Fuente:* Elaboración propia

### **Gastos de ventas**

Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la Venta, la promoción de ventas, los Gastos en que se incurre al realizar las ventas. (Ecofinanzas, 2010). En *Apoyo Inmobiliaria* se tiene proyectado a 5 años estos gastos por concepto de publicidad.

**Tabla 36. Gastos de Publicidad y Ventas**

Gastos Publicidad y Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Publicidad y Ventas	2.556.000	2.663.352	2.756.569	2.855.806	2.952.903

*Fuente:* Elaboración propia

### **Gastos financieros**

No se va a realizar financiación los dos socios hacen el aporte económico.

### Calendario de Costos y Gastos del Proyecto.

*Tabla 37. Proyección Gastos Operacionales*

Gastos Operacionales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Publicidad y Ventas	2.556.000	2.663.352	2.756.569	2.855.806	2.952.903
Gastos Administrativos	149.196.000	155.462.232	160.903.410	166.695.933	172.363.595
<b>Total Gastos</b>	<b>151.752.000</b>	<b>158.125.584</b>	<b>163.659.979</b>	<b>169.551.739</b>	<b>175.316.498</b>

*Fuente:* Elaboración propia

### Flujo de Caja

El flujo de caja hace referencia a las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado. Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de una empresa. (Economipedia.com)

A continuación se muestra la proyección del flujo de caja proyectado a 5 años de la empresa *Apoyo Inmobiliaria*.

Tabla 38. Flujo de Caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		-1.066.431	17.694.185	18.545.687	43.429.006	48.951.883
Depreciaciones		6.597.791	6.597.791	6.597.791	5.763.858	5.763.858
Amortización Gastos		36.640	36.640	36.640	36.640	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-389.416	-6.016.023	-6.305.533	-14.765.862
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>5.568.000</b>	<b>23.939.200</b>	<b>19.164.095</b>	<b>42.923.970</b>	<b>39.949.879</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos <sup>3</sup>		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		0	0	0	0	0
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-28.819.288	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-2.501.800	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-31.321.088	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-31.321.088</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Capital Semilla	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	1.310.262	-10.510.346	-11.016.138	-25.796.830
Capital	38.178.008	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>38.178.008</b>	<b>0</b>	<b>1.310.262</b>	<b>-10.510.346</b>	<b>-11.016.138</b>	<b>-25.796.830</b>
<b>Neto Periodo</b>	<b>6.856.920</b>	<b>5.568.000</b>	<b>25.249.462</b>	<b>8.653.749</b>	<b>31.907.833</b>	<b>14.153.049</b>
Saldo anterior		6.710.360	12.278.360	37.527.822	46.181.571	78.089.404
Saldo siguiente	6.856.920	12.278.360	37.527.822	46.181.571	78.089.404	92.242.452

Fuente: Elaboración propia

## Estados Financieros Proyectados

### Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Estado de Ganancias y Pérdidas conocido también como Estado de Resultados, Estado de Ingresos y Gastos, o Estado de Rendimiento; es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener. (Conduetuempresa.com, 2012).

Se relaciona el estado de pérdidas y ganancias para la empresa *Apoyo Inmobiliario* con una proyección a 5 años.

**Tabla 39. Estados de Pérdidas y Ganancias (PYG)**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
Ventas	212.320.000	246.745.600	255.381.696	295.502.160	309.708.253
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	55.000.000	64.291.400	66.541.599	76.720.918	79.676.014
Depreciación	6.597.791	6.597.791	6.597.791	5.763.858	5.763.858
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>150.722.209</b>	<b>175.856.409</b>	<b>182.242.306</b>	<b>213.017.385</b>	<b>224.268.381</b>
Gasto de Ventas	2.556.000	2.663.352	2.756.569	2.855.806	2.952.903
Gastos de Administracion	149.196.000	155.462.232	160.903.410	166.695.933	172.363.595
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	36.640	36.640	36.640	36.640	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>-1.066.431</b>	<b>17.694.185</b>	<b>18.545.687</b>	<b>43.429.006</b>	<b>48.951.883</b>
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Revalorización de Patrimonio	0	0	0	0	0
Ajuste Activos no Monetarios	0	0	0	0	0
Ajuste Depreciación Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Amortización Acumulada	0	0	0	0	0
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	0	0	0	0	0
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>-1.066.431</b>	<b>17.694.185</b>	<b>18.545.687</b>	<b>43.429.006</b>	<b>48.951.883</b>
Impuestos (34%)	389.416	6.016.023	6.305.533	14.765.862	16.643.640
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>-1.455.847</b>	<b>11.678.162</b>	<b>12.240.153</b>	<b>28.663.144</b>	<b>32.308.243</b>

Fuente: Elaboración propia



### **Balance General Proyectado**

Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo. (Gerencie.com ,2010).

Tabla 40. Balance General

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>ACTIVO</b>						
Efectivo	6.710.360	12.278.360	37.527.822	46.181.571	78.089.404	92.242.452
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	183.200	183.200	183.200	183.200	183.200	183.200
Amortización Acumulada	-36.640	-73.280	-109.920	-146.560	-183.200	-183.200
Gastos Anticipados	146.560	109.920	73.280	36.640	0	0
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>6.856.920</b>	<b>12.388.280</b>	<b>37.601.102</b>	<b>46.218.211</b>	<b>78.089.404</b>	<b>92.242.452</b>
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada Planta	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	0	0	0	0	0	0
Muebles y Enseres	28.819.288	28.819.288	28.819.288	28.819.288	28.819.288	28.819.288
Depreciación Acumulada	0	-5.763.858	-11.527.715	-17.291.573	-23.055.430	-28.819.288
Muebles y Enseres	28.819.288	23.055.430	17.291.573	11.527.715	5.763.858	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada	0	0	0	0	0	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	2.501.800	2.501.800	2.501.800	2.501.800	2.501.800	2.501.800
Depreciación Acumulada	0	-833.933	-1.667.867	-2.501.800	-2.501.800	-2.501.800
Equipo de Oficina	2.501.800	1.667.867	833.933	0	0	0
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>31.321.088</b>	<b>24.723.297</b>	<b>18.125.506</b>	<b>11.527.715</b>	<b>5.763.858</b>	<b>0</b>
<b>Total Otros Activos Fijos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>38.178.008</b>	<b>37.111.577</b>	<b>55.726.608</b>	<b>57.745.926</b>	<b>83.853.261</b>	<b>92.242.452</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	389.416	6.016.023	6.305.533	14.765.862	16.643.640
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligación Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
<b>PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>389.416</b>	<b>6.016.023</b>	<b>6.305.533</b>	<b>14.765.862</b>	<b>16.643.640</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	38.178.008	38.178.008	38.178.008	38.178.008	38.178.008	38.178.008
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	1.167.816	2.391.832	5.258.146
Utilidades Retenidas	0	0	-145.585	-145.585	-145.585	-145.585
Utilidades del Ejercicio	0	-1.455.847	11.678.162	12.240.153	28.663.144	32.308.243
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
<b>PATRIMONIO</b>	<b>38.178.008</b>	<b>36.722.161</b>	<b>49.710.585</b>	<b>51.440.393</b>	<b>69.087.399</b>	<b>75.598.812</b>
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>38.178.008</b>	<b>37.111.577</b>	<b>55.726.608</b>	<b>57.745.926</b>	<b>83.853.261</b>	<b>92.242.452</b>

Fuente: Elaboración propia

## EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### Costo del Capital (Tasa de Descuento)

La tasa de descuento o costo de capital se puede definir como el precio que se debe pagar por aquellos fondos que son requeridos para realizar la inversión, es decir, representa una medida de la rentabilidad mínima que se espera que genere el proyecto de acuerdo con el riesgo de la inversión, de forma tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido. Para el caso del Plan de Negocios de *Apoyo Inmobiliaria* se evaluará el proyecto con una tasa de rentabilidad del 30%, teniendo en cuenta la rentabilidad esperada por los socios de la inmobiliaria es del 30% con respecto a la rentabilidad que actualmente se está generando en el sector que es del 25%, (Fedelonjas, 2017) se espera una rentabilidad más alta teniendo en cuenta el crecimiento del sector en el país y los factores que lo muestran como una buena opción para invertir; la valorización de los inmuebles a diferencia de otros activos ganan valor en el tiempo una inmueble adquirido en el transcurso de 5 años puede alcanzar una valorización entre el 10% y el 15%, tener un inmueble solo genera riesgo provocado por un suceso ambiental, tal como un terremoto o un sismo pero que se puede mitigar si está asegurado, en la actualidad Colombia cuenta con un mercado inmobiliario sólido y estable que ofrece una gran variedad de inmuebles a precios asequibles. (Finca Raíz, 2016). Gracias a estas fortalezas del sector inmobiliario está en la mira de inversionistas extranjeros y locales ya que los expertos recomiendan que a la hora de invertir se haga en el sector inmobiliario por la seguridad que proporciona los activos.

## **Evaluación Financiera**

### **Valor Presente Neto**

VPN: \$ 34.999.423

El VPN, descontando los flujos de caja a una tasa del 30% que es la rentabilidad esperada por el emprendedor, es mayor que cero (positivo) lo que indica que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero. Este criterio de decisión indica que la empresa aumentara su valor en el tiempo y que el plan de negocios *Apoyo Inmobiliaria* se acepta desde el punto de vista financiero.

### **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

TIR: Tasa Interna de Retorno = 44,11%

La TIR del proyecto es superior a la rentabilidad esperada por el emprendedor la cual es 30% esto significa que es conveniente invertir en el plan de negocios *Apoyo Inmobiliaria* debido a que la rentabilidad que generará supera los rendimientos que se obtendrían si se destinara la misma inversión en otro tipo de proyecto con la tasa de rentabilidad mencionada.

Adicionalmente la TIR es aquella tasa que hace el VPN igual a cero.

### **Índices financieros**

PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión = 1,45

Este indicador muestra que los recursos invertidos en el proyecto, se recuperan aproximadamente en 17 meses de operación lo que ratifica la viabilidad financiera del plan de negocios si se contempla un escenario temporal de 5 años de evaluación del proyecto. Este

indicador nos demuestra que las inversiones efectuadas son fácilmente recuperables si se cumplen con los supuestos de operación del mismo.

**RENTABILIDAD OPERACIONAL:** En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen operativo de 8,9%.

**RENTABILIDAD NETA:** En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen neto de 5,8%

**ÍNDICE DE LIQUIDEZ:** La razón corriente promedio en los 5 años de evaluación es 11,24 o cual indica que por cada peso que se debe en el corto plazo se cuenta con aproximadamente \$11 de activos corrientes para respaldar la deuda. Esto demuestra que la empresa contará con índices de liquidez adecuados para el cubrimiento de sus obligaciones.

### **Análisis de sensibilidad y riesgo**

Reduciéndose un 10% el precio de venta y conservando las mismas unidades vendidas: sigue siendo viable el plan de negocio, obteniendo unos resultados de 0 % la Tasa interna de retorno y con un VAN de \$ -32.643.860.

Reduciéndose un 10% el precio de venta y reduciendo un 10% las unidades vendidas: los resultados no son viables ya que la TIR da un porcentaje de -9.91%, lo que es menor que la tasa mínima de rendimiento, la cual es del 30%, y el VAN un valor de \$-38.260.672.

Conservando el precio de venta y reduciendo un 10% las unidades vendidas: la TIR es del 89,72%, y el VAN de \$74.282.326, lo que continúa siendo viable aun con la reducción de un 10% de unidades vendidas.

Conservando el precio de venta y reduciendo un 20% las unidades vendidas: con estas condiciones los resultados que se obtienen son de la TIR un 42,24%, y la VAN (Valor actual neto) de \$ 18.313.721, por lo que sigue siendo viable.

### **Consideraciones sobre la Evaluación Financiera**

El Plan de Negocios de *Apoyo Inmobiliaria* es viable desde el punto de vista financiero, presenta indicadores que demuestran una adecuada rentabilidad para los inversionistas. Además después de analizar los indicadores del proyecto se puede ver que el Plan de Negocios además de ser rentable es sostenible en el tiempo como empresa, presenta un índice de liquidez adecuado que puede respaldar los pasivos que se generan en la empresa. Tiene una Tasa Interna de Retorno que cumple la condición de ser mayor a la rentabilidad esperada por los inversionistas y por lo tanto puede concluirse que el plan de negocios debería llevarse a cabo.

### **Punto de Equilibrio**

Las unidades que se deben vender para que *Apoyo Inmobiliaria* alcance a cubrir los gastos operativos totales es de 485, con un precio de venta total de 165.991.719.

**Tabla 41. Punto de Equilibrio**

<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>	\$ 149,196,000	
<b>PRECIO DE VENTA PONDERADO</b>	\$ 415,499	
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (Uds)</b>	\$ 486	
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (\$)</b>	\$ 201,807,146	
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO POR PRODUCTO</b>		
<b>PRODUCTO</b>	<b>P.E (Unidades)</b>	<b>P.E (\$)</b>
0	30	\$ 13,614,083
AÑO	433	\$ 145,240,623
ARRENDAMIENTO	21	\$ 7,137,012
VENTA		
0		
<b>TOTALES</b>	<b>484</b>	<b>165.991.719</b>

*Fuente:* Elaboración propia

### **Consideraciones Sociales.**

De acuerdo con el Dane, en el trimestre móvil la tasa de desempleo para el total nacional se situó en 10,3%., para el trimestre móvil (diciembre 2015 – febrero 2016) la tasa de desempleo fue 10,2%, %, en el trimestre móvil (diciembre 2016 – febrero 2017) las ramas que jalaron la generación de empleo en el total nacional fueron: actividades inmobiliarias, empresariales y

alquiler; e Industria manufacturera. (Portafolio, 2017). Desde la parte social, Apoyo Inmobiliaria pretende aportar en la solución de la situación económica actual que vive el país con la tasa de desempleo, creando empresa legal que les brinde la oportunidad a los colombianos de tener un trabajo digno, estable que les permita tener una mejor calidad de vida.

### **Consideraciones Ambientales**

La actividad de la comercialización inmobiliaria no está regida por una norma ambiental como tal, ya que la actividad no genera daños en el medio ambiente, sin embargo *Apoyo Inmobiliaria*, contará con prácticas necesarias para la conservación del medio ambiente, como el reciclaje, reutilización del papel, buen manejo del agua y la energía, la empresa tendrá una cultura por el cuidado del medio ambiente.

### **Consideraciones finales del proyecto y recomendaciones**

Después de analizar el Plan de Negocios de Apoyo Inmobiliaria se recomienda.

Establecer estrategias de mercadeo enfocadas al posicionamiento de la empresa en el sector Inmobiliario, destacando el valor diferenciador de *Apoyo Inmobiliaria* frente a la competencia.

Establecer cronogramas de capacitación para que permitan que todos los colaboradores de la empresa estén enfocados en cumplir las estrategias de la inmobiliaria.

No es necesaria la financiación externa para el proyecto ya que la inversión se recupera en menos de dos años.

No es recomendable bajar los precios a los servicios pues estos son implícitamente regulados por el mercado, por tal motivo es mejor sacrificar cantidades vendidas que disminuir los precios.



## Fuentes de Información

Arias Jiménez, F. (2016) Actividad inmobiliaria moverá \$13 billones en el Valle de Aburrá este año. El Colombiano, septiembre 7. Recuperado de: <http://m.elcolombiano.com/lonja-de-medellin-asi-va-sector-inmobiliario-GJ4931800>

BBVA (2015), Situación Inmobiliaria en Colombia 2015. Recuperado de:

<https://www.bbvaresearch.com/public-compuesta/situacion-inmobiliaria-colombia-2015/>

Borrero Ochoa, O. (2008). Avalúos de Inmuebles y Garantías. 3ª ed. Bogotá, Colombia: Bhandar Editores Ltda.

Borrero, O, Téllez, M., Puyana, G, Noriega, J, Consuegra, J, Gaviria, N...& Butista, M. (2008). Gerencia de Proyectos Inmobiliarios (Primera ed.) Bogotá, Colombia: Bhandar Editores Ltda.

Camacol (2017), Boletín económico. Recuperado de: <http://camacol.co/informacion-economica/estudios-economicos-2015>

Camacol (2017), Informe de actividad edificadora. Recuperada de:

[http://camacol.co/sites/default/files/secciones\\_internas/IAE%20Mayo\\_vf.pdf](http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/IAE%20Mayo_vf.pdf)

Cámara de Comercio (s.f), Constitución virtual de S.A.S. Recuperado de:

<http://www.camaramedellin.com.co/site/Tramites-Virtuales/Constitucion-virtual-de-SAS.aspx>

Cámara de Comercio (s.f), Costumbre Mercantil. Recuperado de:

<http://www.camaramedellin.com.co/site/Tramites-Virtuales/Costumbre-mercantil.aspx>

Congreso de Colombia. (2003). Ley No 820 de 2003. Ley de arrendamiento vivienda urbana.

Publicado en la Lonja Septiembre 2013. Recuperado de <http://www.lonja.org.co/biblioteca-virtual/legislacion/Legislaci%C3%B3n/Ley-de-arrendamiento-de-vivienda-urbana---Ley-820-de-2003/>

Congreso de Colombia. (2011). Ley No 675 de 2001. Régimen de propiedad Horizontal.

Publicado en la Lonja Septiembre 2013. Recuperado de: <http://www.lonja.org.co/biblioteca-virtual/legislacion/Legislaci%C3%B3n/Ley-675-de-2001---R%C3%A9gimen-de-Propiedad-Horizontal/>

Correa Bahamon, L. (1996). Secretos del éxito en finca raíz. Colombia: Bhandar Editores Ltda.

Dane (2016), Boletín Técnico. Recuperado de:

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/fin\\_vivienda/bol\\_FIVI\\_IVtrim15.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/fin_vivienda/bol_FIVI_IVtrim15.pdf)

f

Díaz Reyes, C. (Septiembre, 2013). Cambios en Iva y Renta en propiedad horizontal. Condominios. (33), 59-61.

El País, (2014), Así quedaría el nuevo Plan de Ordenamiento Territorial de Cali. Recuperado de:  
<http://www.elpais.com.co/cali/asi-quedaria-el-nuevo-plan-de-ordenamiento-territorial-de.html>

El Tiempo (2002), Crisis Financiera y Fin del UPAC. Recuperado de:  
<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1347546>

Gaviria, S. (2016), POT Modernos. Recuperado de:  
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Presentaciones/Lanzamiento%20Territorios%20Modernos.pdf>

Gutiérrez Romero, C. (Marzo, 2010). Como hacer un presupuesto efectivo. Condominios. (26), 10-12

Kloter, P. & Gary, A. (2012). Marketing. 4a ed. Mexico D.F: Pearson Education.

La Lonja. (s.f) Capitulo de Administradores de Propiedad Horizontal. Recuperado de:  
<http://www.lonja.org.co/afiliese/administradores-de-propiedad-horizontal>

La Lonja. (s.f). Beneficios de afiliarse a la Lonja. Recuperado de:

<http://www.lonja.org.co/afiliase/beneficios>

La Nota (2016), Ranking 2015 Constructores urbanos líderes de Colombia. Recuperado de:

<http://lanota.com/index.php/CONFIDENCIAS/Ranking-2015-constructores-urbanos-lideres-de-Colombia.html>

La Torre, J (Marzo, 2010). Administración de los seguros en la copropiedad. Condominios. (26),  
5-9

Mcelroy, K. (2016). El abc de la administración de propiedades (Primera ed. rev) Colombia:  
Aguilar.

Porter, M. (1998). Competitive Strategy. Harvard: Touchstone.

Porter, M. (1998). Competitive Strategy. Harvard: Touchstone.

Ramírez Cajicá, F. (Septiembre, 2013). Confianza, Clave para una administración empática.  
Condominios. (33), 10.

Russell, T. (1999). Advertising Procedure. New Jersey: Prentice Hall.

