

Estudio de viabilidad de una empresa de asesoría inmobiliaria

Creación de empresa

Daniel Felipe Peña Perez

Edwin Giovanni Rodríguez Rozo

Stiven Moncada Tamayo

Institución Universitaria Colegios de Colombia

CACE

Programa de Negocios Internacionales

Dr. Jorge Alexander Cortes

2024-2

A nuestras familias, amigos que son ese apoyo y pilar fundamental en nuestras vidas en los malos momentos siendo la mejor fuente de inspiración y apoyo.

Especialmente a nuestros padres que son el motor principal de nuestro día a día, con su esfuerzo, dedicación, apoyo y sacrificio hacen posible que hoy lleguemos hasta este nuevo logro juntos. Gracias por creer en nosotros cuando incluso nosotros mismos dudábamos si era lo correcto o no, gracias por cada una de sus palabras de aliento y por enseñarnos que si tienes un sueño es posible alcanzarlo mediante creatividad, disciplina y trabajo. Este logro es tanto nuestro como de ustedes recorrimos un camino que no fue fácil, pero siempre fue juntos en cada mañana, en cada mal día e incluso en los mejores.

Hoy y siempre, con profunda gratitud, les dedicamos este proyecto, conscientes de que sin su amor, esfuerzo y confianza nada de esto hubiera sido posible.

Agradecimientos

En primer lugar, quisiera expresar mi más profundo agradecimiento a mi director de tesis, el Dr. Jorge Alexander Cortés, cuya experiencia, paciencia y apoyo constante fueron fundamentales en la realización de este trabajo. Su orientación nos brindó no sólo claridad académica sino también motivación cuando enfrentaba dudas. Su confianza en nosotros nos impulsa hacia adelante y supera los desafíos.

A la familia, especialmente a nuestros padres, estoy muy agradecido por su amor incondicional y apoyo constante. Su confianza en mí ha sido mi motivación para completar este viaje. Gracias a nuestros hermanos por su aliento, a nuestros abuelos por su compañía y cuidado, y por ser mi pilar de apoyo en momentos difíciles. Sin ustedes este logro no hubiera sido posible.

A la universidad UNICOC, gracias por darnos la oportunidad de crecer académica y profesionalmente. También nos gustaría agradecer al departamento de investigación por su apoyo y aportes que fueron esenciales para la finalización de este trabajo. A nuestros amigos y colegas, gracias por su presencia y apoyo en momentos de estrés y alegría. Fueron nuestra red de apoyo y su amistad nos ayuda a mantener el ánimo en alto durante los momentos más difíciles. Cada uno de ustedes contribuye a que este proceso sea más duradero y significativo.

Finalmente, me gustaría agradecer a todos los colegas y colaboradores que participaron en este estudio. Su ayuda con la recopilación de datos, la revisión de mi trabajo y sus valiosos comentarios enriquecieron este proyecto de una manera que nunca hubiera imaginado. Este documento es el resultado de un esfuerzo colectivo y su cooperación fue esencial para su finalización.

A todos, gracias por ser parte de este viaje.

Resumen

El proyecto de viabilidad financiera del bróker inmobiliario VIVÉLITE es determinar las posibilidades financieras y operativas de establecer una empresa de consultoría inmobiliaria en el distrito de Sabana Centro de Cundinamarca. La investigación se centra en identificar la demanda de viviendas y propiedades locales, brindar asesoramiento inmobiliario y analizar el marco legal de la actividad inmobiliaria en la región.

El enfoque de la investigación es de naturaleza descriptiva y combina investigación de campo y revisión de la literatura para analizar oportunidades y desafíos en el mercado inmobiliario local. Los temas claves analizados e investigados incluyeron el continuo crecimiento de la construcción en el centro de Sabana, impulsado por su proximidad a Bogotá, la calidad de vida y la diversidad de opciones de vivienda. El proyecto también enfatiza la importancia de cumplir con las leyes y regulaciones existentes, especialmente las relacionadas con el sistema de arrendamientos.

Palabras clave: Asesoramiento, Oportunidad, Inversión, Brokers, Inmuebles

Abstract

The financial viability project of the real estate broker VIVÉLITE is to determine the financial and operational possibilities of establishing a real estate consulting company in the Sabana Centro district of Cundinamarca. The research focuses on identifying the demand for local housing and property, providing real estate advice and analyzing the legal framework of real estate activity in the region.

The research approach is descriptive in nature and combines field research and literature review to analyze opportunities and challenges in the local real estate market. Key themes analyzed and researched included the continued growth of construction in downtown Sabana, driven by its proximity to Bogotá, quality of life, and diversity of housing options. The project also emphasizes the importance of complying with existing laws and regulations, especially those related to the lease system.

Keywords: Advice, Opportunity, Investment, Brokers, Real Estate

Contenido

Resumen	4
Abstract	5
Introducción	12
Planteamiento Del Problema	14
Pregunta Problema	14
Justificación	15
Objetivo	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos	16
Metodología	17
1. Análisis Del Mercado Inmobiliario Local	18
1.1 Factores De La Migración En Sabana Centro	20
1.1.1 Estadísticas de Bróker Inmobiliarios en Sabana Centro (2024)	23
1.1.2 Sector Empresarial De Sabana Centro	24
1.1.3 Segmento De Vivienda	25
1.1.4 Tipos De Vivienda:	27
1.2 “Tendencia Al Auge En El Mercado”	28
1.3 Tendencias A Futuro:	30
2 Legislaciones Y Normativas	31

2.1	“Ley 675 de 2001 - Régimen De Propiedad Horizontal”:	32
2.1.1	“Ley 1796 de 2016 - Régimen De Arrendamiento”	32
2.1.2	Ley 9 de 1989 - Reforma Urbana:	32
2.1.3	Plan De Ordenamiento Territorial (POT) Municipales:	32
2.1.4	Resoluciones y Decretos Municipales:	32
2.1.5	Ley 2069 de 2020	33
2.1.6	“Ley 675 de 2001 - Régimen De Propiedad Horizontal”	33
2.1.7	Ley 1796 de 2016 - Régimen De Arrendamiento De Vivienda Urbana ..	35
2.1.8	Ley 2069 de 2020	38
3	Diseño Del Modelo De Negocio	41
3.1	Propuesta De Valor	42
3.2	Segmento De Clientes	43
3.3	Canales De Distribución	44
3.4	Relación Con El Cliente	45
3.5	Actividades Claves	46
3.6	Recursos Claves	47
3.7	Estructura y Fuente Costos e Ingresos	49
3.8	Aspectos Técnicos y De Ingeniería	52
3.9	Macro Localización	52
3.9	Micro Localización	53

3.10	Diagrama del flujo de procesos	55
3.11	Análisis De Recursos Del Proyecto.....	57
3.12	Ficha técnica por producto o servicio	60
3.13	Muebles y Enseres	60
3.14	Balance De Personal Requerido En El Proyecto	64
3.14.1	Balance De Personal En La Recepción y Ventas:.....	64
3.14.2	Balance De Personal En Recursos Humanos:.....	65
4	Análisis De Viabilidad Financiera.....	66
4.2	Presupuesto De Ventas.....	68
4.3	Activos y Patrimonio.....	70
4.4	Presupuesto De Mano De Obra.....	73
4.5	Estado De Resultados A Proyectado A 5 años.....	75
4.6	Flujo De Caja.....	76
4.6.1	Flujo De Caja Por Periodo.....	77
4.7	Tasa Interna De Retorno TIR.....	77
4.8	Valor Presente Neto VPN	78
4.9	Beneficio – Costo	79
	Conclusiones	81
	Referencias.....	83

Figuras

Figuras 1 Cantidad De Brokers Sabana Centro	23
Figuras 2 Presupuesto De Ventas	69
Figuras 3 Proyección De Activos	70

Figuras 4. Proyección De Patrimonio	72
Figuras 5 Presupuesto Mano De Obra	74

Tablas

Tabla 1 Diagrama Flujo De Procesos	55
Tabla 2 Ficha Técnica.....	60
Tabla 3 Muebles Y Enseres	60

Tabla 4 Presupuesto De Ventas Proyectado 5 Años	68
---	----

Ilustración

Ilustración 1. Municipio De Ejecución	52
Ilustración 2. Zona De Realización.....	54
Ilustración 3. Plano Interior	54
Ilustración 4. Gastos Operacionales.....	61
Ilustración 5. Gastos Muebles Y Enseres	62

Introducción

La realización de este documento se desarrolla con fin de transmitir como a través de brókers inmobiliarios se pueden hacer diagnósticos de procesos de adquisición de inmuebles, el proyecto inicia dentro una realización de estudio por capítulos donde se lleva a cabo el desarrollo de un análisis riguroso de como este modelo de negocio en el sector de Sabana Centro puede llegar a un proyecto viable o no, para esto tomando en cuenta la regla de oferta y demanda de dicho mercado, es así que como primer factor se tomó en cuenta la cantidad de bróker alrededor de los 11 municipios que abarca el nicho de mercado objetivo dentro la zona de sabana centro con un trasfondo estructural a partir de la segunda etapa donde se desarrolla, investiga y evalúa

la cantidad de normativas y leyes que cobijan al proyecto para que la realización se optima, es así que evaluando el alza en la construcción de viviendas y/o local, un bróker inmobiliario que permita facilitar procesos de adquisición de los anteriores mencionados pueda generar Seguridad, facilidad y efectividad respectiva en los procesos.

Finalmente sobre la base las investigaciones, la tendencia de oferta y demanda así mismo como sus antecedentes en tiempos de pandemia y recuperación se realiza un modelo de negocios enfocado a la optimización, desarrollo de las redes sociales para la comercialización de los proyectos así mismo su posicionamiento competitivo en la sabana centro enfocada en la fidelización de los clientes, destacando el seguimiento, asesoramiento de cada una de las operaciones realizadas por los brockers inmobiliarios de este proyecto.

Planteamiento Del Problema

Como el hombre ha evolucionado, se debe tener en cuenta que los recursos han ido escaseando, lo que hace que cada día sea un gran desafío porque se deben obtener los diferentes insumos para que la fuente de trabajo de la empresa sea grande y se puedan ofrecer los diferentes bienes y raíces.

Un problema importante en este mercado es que hay muchas empresas involucradas en este proceso y cada una tiene su propio enfoque de trabajo, lo que dificulta el éxito de este, generando nuevos retos tales como el posicionamiento en Sabana Centro. Lo cual lleva a la siguiente pregunta:

Pregunta Problema

¿Es viable negociar con bienes Raíces en Sabana Centro?

Justificación

En el desarrollo de esta investigación se profundiza como abarcar, evaluar y analizar en las distintas oportunidades del sector inmobiliario mediante una empresa de consultoría inmobiliaria en Sabana Centro, promoviendo el adecuado desarrollo, teniendo en cuenta sus beneficios de acceso al mundo de los negocios, comercio e industria de los 11 municipios, teniendo en cuenta la creciente migración de familias a nivel nacional en busca de garantizar un buen desarrollo económico, cultural y social con el apoyo de estos municipios.

En tal sentido se enmarca el hecho de la necesidad de contar con brokers inmobiliarios especializados en la región para brindar el mejor servicio de asesoramiento, atención y generar esa relación de fidelidad con sus clientes para así mismo hacer de este un servicio integro, de diferenciación, enfatizado en una estrategia de redes sociales que permitan posicionar la idea de negocio y proporcionar el seguimiento e interés necesario para cada uno de los interesados.

Así mismo, evidenciar los resultados de financiamiento que de estos devengan ya que permiten determinar diferentes factores para su viabilidad, búsqueda de nuevos socios, con los cuales la nueva suma de capital permita establecer un posicionamiento más riguroso y estable, es por estas razones que recopilar y adecuar cada concepto brinda un real crecimiento en el mercado al cual se pretende incursionar.

Objetivo

Objetivo General

Realizar un estudio de viabilidad de una empresa de asesoría inmobiliaria, en la cual se encuentren los brókeres en las operaciones intermedias entre los clientes y la entidad de inmuebles que busquen los clientes, junto a los demás interesados, garantizando un trámite legal, riguroso en el seguimiento de nuestras ventas y operaciones en la que se participe con el fin de cerrar una operación segura y eficaz.

Objetivos Específicos

- Analizar el mercado inmobiliario local para identificar la demanda y oferta de servicios de asesoría inmobiliaria, incluyendo la participación de bróker, con el objetivo de determinar la viabilidad del negocio a nivel local.
- Revisión de la legislación y normativas relacionadas con las transacciones inmobiliarias en la zona de operación, con especial atención a los aspectos legales y regulatorios que involucran al bróker, asegurando que la empresa cumpla con todas las obligaciones legales para garantizar un trámite legal y riguroso en las operaciones.
- Diseñar un modelo de negocio efectivo que incluya la participación de bróker en las operaciones intermedias, definiendo claramente roles y responsabilidades, así como estableciendo procesos para el seguimiento riguroso de las ventas y operaciones inmobiliarias desde la búsqueda hasta el cierre.
- Analizar la viabilidad financiera del negocio de asesoría inmobiliaria, incluyendo la estimación de costos operativos, proyecciones de ingresos y retorno de la inversión, para determinar la rentabilidad potencial del negocio.

Metodología

La metodología utilizada es descriptiva, combinando estudios de campo y análisis documental para identificar oportunidades y retos en el mercado inmobiliario local. Se tratan aspectos relevantes como el crecimiento sostenido de la construcción en Sabana Centro, impulsado por su cercanía a Bogotá, la calidad de vida que ofrece, y la variedad de opciones de vivienda disponibles.

La naturaleza descriptiva del estudio implica un análisis exhaustivo de la información recopilada para caracterizar claramente el objeto de estudio. Se analiza las propiedades mediante los corredores de pasillos en bienes raíces de la zona, recopilando datos sistemáticos y precisos sobre la viabilidad de la investigación, con base en las leyes nacionales y los reglamentos de subvenciones, esto permite seguir avanzando en el aprendizaje de la investigación, ya que constituye la base y los estándares que se adoptarán para la composición de los agentes inmobiliarios. El carácter descriptivo del estudio significa que la información recogida es detallada para describir claramente el objeto del estudio, es decir, para analizar la composición de los agentes inmobiliarios.

Además, se realizará un análisis cualitativo de los datos obtenidos durante las entrevistas y revisión documental. Este análisis proporcionará una comprensión más profunda de los factores subjetivos que influyen en las decisiones de compra y venta de viviendas, como las percepciones de calidad de vida, seguridad y medio ambiente.

1. Análisis Del Mercado Inmobiliario Local

“Analizar El Mercado Inmobiliario Local Para Identificar La Demanda Y Oferta De Servicios De Asesoría Inmobiliaria, Incluyendo La Participación De Brokers, Con El Objetivo De Determinar La Viabilidad Del Negocio A Nivel Local”.

Mercado Inmobiliario En La Zona De Sabana Centro En Cundinamarca

“Sabana Centro es una provincia del departamento de Cundinamarca, ubicada al norte de Bogotá. Conformada por 11 municipios: Cajicá, Chía, Cogua, Cota, Gachancipá, Nemocón,

Sopó, Tabio, Tenjo, Tocancipá y Zipaquirá (capital), esta región se destaca por su desarrollo económico, cultural y social.” (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2024)

Sus municipios:

Cada municipio de Sabana Centro posee características únicas que atraen a residentes y visitantes. Algunos ejemplos:

- Cajicá: Famosa por su parque temático.
- Chía: Conocida como la "Ciudad de la Luna" por su observatorio astronómico.
- Cogua: Pueblo colonial con un rico patrimonio histórico.
- Cota: Ofrece un ambiente tranquilo y familiar.
- Gachancipá: Se caracteriza por su producción de sal.
- Nemocón: Atrae visitantes con su Catedral de Sal.
- Sopó: “Famoso por sus actividades al aire libre y su gastronomía”.
- Tabio: Destaca por su arquitectura colonial y sus paisajes rurales.
- Tenjo: Ofrece un ambiente tranquilo y seguro.
- Tocancipá: Capital industrial de la sabana donde alberga grandes empresas y oportunidades.
- Zipaquirá: Capital de la provincia, con una rica historia y cultura.

Según Asocentros, “El sector inmobiliario en Sabana Centro se experimenta un crecimiento notorio en los últimos años, siendo impulsado por su cercanía a Bogotá, la calidad de vida y la variedad de opciones de vivienda”. (ASOCENTROS, 2024)

En la zona de sabana centro se identifica estas ofertas inmobiliarias:

- Apartamentos: Desde estudios hasta unidades familiares, con precios que varían según la ubicación, el tamaño y las características.

- Casas: Amplia gama de casas en conjuntos cerrados, urbanizaciones y zonas rurales.
- Lotes: Terrenos disponibles para la construcción de vivienda propia.

La demanda que se identifica por parte de los clientes es:

- Familias: Buscan vivienda con espacios amplios, seguridad y cercanía a servicios educativos y comerciales.
- Profesionales: Jóvenes y adultos que buscan opciones de vivienda cerca de su lugar de trabajo en Bogotá.
- Inversionistas: Atraídos por la rentabilidad del mercado como entorno inmobiliario de la región.

1.1 Factores De La Migración En Sabana Centro

Uno de factores a considerar en la migración de las familias a sabana centro que se reflejan en las operaciones son clientes en busca de:

- Ubicación: Cercanía a Bogotá, transporte público, acceso a servicios.
Características de la vivienda: Tamaño, diseño, precio, amenidades.
- Valorización: Potencial de crecimiento del sector inmobiliario en la zona.
- Sabana Centro es un gran destino para los que buscan:
- Calidad tanto de vida y seguridad: mediante su entorno tranquilo y seguro, áreas verdes, actividades al aire libre.
- Cercanía a Bogotá: Fácil acceso a la capital, opciones de trabajo y educación.
- Variedad de opciones de vivienda: Apartamentos, casas, lotes para todos los presupuestos.

El Invertir en Sabana Centro puede ser una decisión acertada debido a su potencial de crecimiento y desarrollo que se ha reflejado en los últimos años en los cuales podemos resaltar municipios como Tocancipá, Zipaquirá, Chía o Sopó como pilares de desarrollo, oportunidades y calidad de vida que logran reunir características ideales para que los clientes se fijen en adquirir en el sector inmobiliario de la zona de sabana centro.

- Chía: Con un desarrollo urbano notorio, Chía es un importante centro comercial y residencial. Su economía se apoya en el comercio, los servicios, la agricultura y la producción de flores. Además, cuenta con una amplia oferta gastronómica y es conocida por su ambiente cultural.
- Cajicá: “Destacando por su patrimonio histórico, Cajicá tiene una economía basada en la agricultura, especialmente en la producción de flores. Su sector comercial ha crecido, contribuyendo al desarrollo económico local. El turismo también es relevante, atrayendo visitantes a sus sitios históricos”.
- Zipaquirá: Reconocida mundialmente por su Catedral de Sal, Zipaquirá tiene una economía diversa. La minería de sal es una actividad significativa, junto con el turismo que atrae a visitantes de todo el mundo. Además, la agricultura y la industria tienen un papel importante en la economía local.
- Sopó: Conocido por la producción de fresas, Sopó tiene una economía agrícola considerable. El turismo rural ha ido ganando importancia, atrayendo a visitantes a sus paisajes naturales y actividades agroturísticas. También participa en la producción de flores.
- Tocancipá: Como un importante centro industrial, Tocancipá alberga parques empresariales y zonas de producción. La manufactura y el sector industrial son pilares de

su economía. Además, el municipio ha experimentado un crecimiento en servicios y comercio.

- Gachancipá: Con una economía centrada en la agricultura, Gachancipá destaca en la producción de flores y hortalizas. Además, su ubicación estratégica cerca de Bogotá ha impulsado actividades comerciales y de servicios.
- Cota: Reconocido por su producción agrícola, especialmente flores y cultivos tradicionales, Cota también se beneficia de su proximidad a la capital. Su economía abarca desde la agricultura hasta actividades comerciales y de servicios.
- Tabio: Este municipio se destaca por su economía agrícola y la producción de artesanías. El turismo es impulsado por su encanto rural y atractivos naturales. La artesanía local es apreciada tanto a nivel nacional como internacional.
- Tenjo: Con una economía diversificada, Tenjo abarca desde la agricultura hasta la producción de artesanías y actividades turísticas. Su patrimonio histórico y sus hermosos paisajes contribuyen al turismo local.
- Sesquilé: Este municipio se enfoca en la agricultura y la ganadería, contribuyendo significativamente a la producción alimentaria regional. Su economía agraria es fundamental para la sostenibilidad local.
- Nemocón: Conocido por sus minas de sal y su patrimonio histórico, Nemocón fusiona la minería con el turismo. Además, la agricultura y otras actividades económicas contribuyen a la prosperidad local.

1.1.1 Estadísticas de Bróker Inmobiliarios en Sabana Centro (2024)

En sabana centro en el actual año se ha visto el incremento de operaciones inmobiliarias Así mismo como los brókeres inmobiliarios han jugado un papel fundamental en cada una de estas operaciones llevando en crecimiento esta tendencia de la migración de las familias a los inmuebles de sabana centro a continuación una lista de los diferentes brókeres en cada municipio de sabana centro donde se estiman unos 550 en general:

Así mismo, podemos evidenciar que Chía es el municipio mediante el cual se aprecia mayor cantidad de bróker con un total de 180, seguido por los siguientes municipios Cota con 100, Cajicá 70, observando que yendo hacia los límites de sabana centro como Sopó 60, Tocancipá 50, Zipaquirá 80, Tenjo 20, Tabio 20, Subachoque 20, Nemocón 20, Gachancipá 20 se evidencia una disminución respectivamente de bróker en comparativa con los tres municipios mencionados anteriormente, un factor puede deberse a su cercanía a Bogotá, capital de Colombia lo cual demarcaría dicha diferencia. (UCC, 2024)

1.2 FIGURAS 1 CANTIDAD DE BROKERS SABANA CENTRO



Nota. Este grafico muestra la cantidad de brokers en Sabana Centro y como están segmentados por municipios respectivamente

Elaboración del gráfico propio.

Se puede observar que el municipio en donde se encuentran la mayor cantidad de bróker inmobiliarios es en el municipio de Chía muy por encima de otros municipios importantes como lo son Tocancipá, Zipaquirá, Cajicá o Sopó mediante gráfico se puede identificar que se podría brindar grandes oportunidades de implantar y reforzar operaciones inmobiliarias en estos otros municipios de Sabana Centro que tienen mucho por ofrecer para aquellos clientes que buscan oportunidades o calidad de vida en los municipios en cercanía sobre la ciudad de Bogotá.

1.1.2 Sector Empresarial De Sabana Centro

“De acuerdo con la Cámara de Comercio de Bogotá, en Sabana Centro hay 9.394 empresas que generan 7.3 billones de pesos, es decir, el 85% de los activos del departamento.” (DANE, 2024)

“Del total de empresas de Sabana Centro”, “8.668 son microempresas. Esto representa el 96,8%”, de las cuales encontramos que 650 son pequeñas empresas, lo cual representa el 6,9%, existen 76 que son medianas empresas, mediante el cual representa el 0,8%. Se evidencia que no hay grandes empresas registradas: Esto representa el 0%. (DANE, 2024)

“La mayor cantidad de empresas de la zona de Sabana Centro se sitúa en el municipio de Chía (30,6%). Seguido de los municipios de Cajicá (20,8%), Zipaquirá (15,8%), Cota (10,2%) y Sopó (9,6%)”. (DANE, 2024)

En Sabana Centro se puede encontrar distintas categorías de empresas inmobiliarias que pueden denominarse las Agencias inmobiliarias, que estas se encargan de la compraventa, arrendamiento y administración de propiedades. Constructoras: “Las cuales desarrollan

proyectos de vivienda nueva”. Promotoras inmobiliarias: “Comercializan proyectos de vivienda nueva”. Inversionistas inmobiliarios: Compran y venden propiedades para obtener rentabilidad.

El enfoque de sabana centro en el sector inmobiliario se fue generando a partir de las ofertas y demandas de los clientes además de lo que estos municipios ofrecían para hacer más atractivos y porque invertir o tener su estadía en ellos mismos:

1.1.3 Segmento De Vivienda

Los segmentos de vivienda los podemos catalogar de la siguiente manera, Vivienda VIS y VIP: Alta demanda debido a la alta concentración de población joven y familias. “Vivienda de clase media: Crecimiento en la demanda por mejoras en la calidad de vida y su facilidad oportunidad de vivienda”. Vivienda de alto estrato: Segmento en expansión en municipios como Chía y Cajicá.

Tipos De Vivienda:

Los tipos de vivienda predominan como los Apartamentos que predominan en zonas urbanas y con mayor densidad poblacional. Las Casas que están en mayor demanda en zonas rurales y suburbanas. Proyectos de vivienda sostenible: Creciente interés por parte de los compradores.

Ubicación:

Municipios cercanos a Bogotá: Mayor demanda y precios más altos. Municipios con buen acceso a transporte público: Atraen a compradores que buscan opciones más económicas. Zonas con buenas opciones de educación, salud y entretenimiento: Mayor atractivo para las

familias. Los enfoques que se tuvieron en cuenta en la demanda de los clientes y operaciones que se pueden realizar en la zona de sabana centro son:

Arrendamientos: Crecimiento en la demanda por la flexibilidad y la facilidad de acceso a la vivienda.

Inversión Inmobiliaria: Atractivo para los inversionistas por la rentabilidad del sector.

Segunda Vivienda: Crecimiento en la demanda por parte de personas que buscan un lugar de descanso o para disfrutar del tiempo libre.

Es importante destacar que el sector inmobiliario en Sabana Centro es dinámico y está en constante evolución. Tiene como objetivo, Satisfacer la demanda de vivienda de diferentes segmentos de la población además de ofrecer una variedad de tipos de vivienda para diferentes necesidades con el factor de aprovechar la ubicación estratégica de la región para ofrecer opciones atractivas a los compradores, por lo tanto, “es importante estar al tanto de las últimas tendencias y necesidades del mercado para tomar decisiones informadas a la hora de invertir en vivienda”.

“En estos municipios se analiza mediante un estudio de categorización tanto de oferta y como su demanda del sector inmobiliario en Sabana Centro (2023 - 2024) principal demanda y oferta más reciente en aquellos clientes en adquirir algún inmueble en estas zonas a las afueras de Bogotá” (CUATRECASAS, 2024)

Demanda:

Alta: Impulsada por la cercanía a Bogotá, la calidad de vida y la variedad de opciones inmobiliarias.

Segmentos con mayor demanda: Vivienda VIS y VIP: Alta concentración de población joven y familias. Vivienda de clase media:” Mejora en su calidad de vida como su accesibilidad”. Vivienda de alto estrato: Crecimiento en Chía y Cajicá.

1.1.4 Tipos De Vivienda:

Los tipos de vivienda predominan como los Apartamentos que predominan en zonas urbanas y con mayor densidad poblacional. Las Casas que están en mayor demanda en zonas rurales y suburbanas. Proyectos de vivienda sostenible: Creciente interés por parte de los compradores.

Oferta:

Tipos de oferta como la Creciente que es el Aumento en la construcción de vivienda nueva para atender la demanda. O La mayor variedad que se diversifica la oferta para atender las necesidades de diferentes segmentos.

Precios:

En alza: Crecimiento sostenido, especialmente en municipios cercanos a Bogotá.
Estabilización: Se espera una estabilización en los precios en el corto plazo.

Actividad del mercado:

Compraventa:

Dinámica Alto volumen de transacciones. Tendencia al alza: Se espera un crecimiento moderado en el corto plazo.

Arrendamientos:

Crecimiento: Aumento en la demanda por la flexibilidad y la facilidad de acceso.
Estabilización: Se espera una estabilización en los precios en el corto plazo.

Inversión Inmobiliaria:

Atractivo: Rentabilidad del sector. Oportunidades: Nuevos proyectos y nichos de mercado.

“En resumen, el sector inmobiliario en Sabana Centro se encuentra en un momento de equilibrio entre la oferta y la demanda. Se espera un crecimiento moderado en el corto plazo, con una estabilización en los precios”. La compraventa, el arrendamiento y la inversión inmobiliaria siguen siendo actividades atractivas en la región.

1.2 “Tendencia Al Auge En El Mercado”

En el panorama anterior a la pandemia de COVID-19, el mercado inmobiliario en Sabana Centro se encontraba en un auge.” La región experimentaba un crecimiento económico sostenido, impulsado por la cercanía a Bogotá, la calidad de vida y la variedad de opciones de vivienda. Se caracterizaba por una competencia feroz en todo el territorio debido a:

Alta competencia entre inmobiliarias: Existía una gran cantidad de empresas compitiendo por captar clientes.

Estrategias de marketing: Las inmobiliarias utilizaban diversas estrategias para destacarse en el mercado, como publicidad online, redes sociales y eventos.

Diferenciación: Algunas inmobiliarias se especializaban en nichos específicos, como vivienda de lujo o propiedades rurales.

Antes de todo este impacto social y económico, la competencia inmobiliaria en Sabana Centro era intensa y dinámica. Las empresas inmobiliarias debían desarrollar estrategias creativas para destacarse en el mercado y captar clientes mejorando el margen de las operaciones y rentabilidad que ofrecía este sector teniendo a la par qué diversificar y estar en constante

expansión de sus portafolios y servicios para seguir la tendencia de auge en el mercado inmobiliario.

El sector inmobiliario en Sabana Centro después del COVID-19: Adaptación y transformación

Impacto Inicial:

El impacto inicial es la disminución de la demanda debido a que la pandemia generó incertidumbre económica y laboral, lo que llevó a una reducción en la compra de vivienda. Como puede ser la caída de precios que generó la menor demanda y la mayor oferta de propiedades en venta presionaron los precios a la baja. Se evidencia un Aumento de la oferta, donde se nota que algunos propietarios se vieron obligados a vender sus propiedades por dificultades económicas. Retraso en proyectos: La construcción de nuevos proyectos se vio afectada por las medidas de aislamiento y la incertidumbre económica.

Recuperación Gradual:

En la actualidad la recuperación gradual, La adaptación del mercado y las inmobiliarias adoptaron nuevas estrategias de marketing y ventas online. Como los nuevos nichos de mercado que a su vez creció la demanda de vivienda con espacios para teletrabajo y zonas verdes. Incentivos gubernamentales tales como los programas de apoyo del gobierno ayudaron a reactivar la compra de vivienda. Reactivación de la economía como tal es la recuperación económica gradual generó mayor confianza en el mercado inmobiliario.

Situación Actual:

El mercado en recuperación es la demanda de vivienda que ha ido aumentando, aunque aún no alcanza los niveles pre-pandemia. Precios en alza, tales como los precios de las propiedades han comenzado a subir, pero aún no superan los niveles pre-pandemia. La oferta

diversificada, se observa una mayor variedad de opciones de vivienda, incluyendo propiedades para teletrabajo y espacios al aire libre. Competencia moderada, se suele dar entre inmobiliarias sigue siendo fuerte, pero se ha moderado en comparación con la época pre-pandemia.

1.3 Tendencias A Futuro:

Crecimiento Del Mercado: Se estima a corto plazo que el mercado inmobiliario en Sabana Centro presente grandes índices de crecimiento, debido a la demanda de viviendas respectivamente.

Demanda De Vivienda Sostenible: Habrá mayor demanda de propiedades con características sostenibles como eficiencia energética y materiales ecológicos.

Tecnología y Digitalización: Se espera que la tecnología y la digitalización tengan una participación más alta del mercado inmobiliario.

Ante la superación de esta crisis el sector inmobiliario en Sabana Centro ha mostrado una notable capacidad de recuperación después del COVID-19. Así mismo, se presentan proyecciones de alto crecimiento para los próximos años con nuevas tendencias como la demanda de vivienda sostenible y la mayor digitalización del sector, teniendo en cuenta algunos aspectos importantes como la situación económica global y el comportamiento del mercado inmobiliario en Bogotá pueden afectar el desarrollo del sector en Sabana Centro donde se debe dar énfasis de dar importancia a mantenerse actualizado acerca de todos los nuevos movimientos del mercado, si estos están en el alza o viceversa para tener un indicativo de que decisiones informadas pueden haber sobre la compra o venta de una propiedades.

2 Legislaciones Y Normativas

“Revisión De La Legislación Y Normativas Relacionadas Con Las Transacciones Inmobiliarias En La Zona De Operación, Con Especial Atención A Los Aspectos Legales Y Regulatorios Que Involucran A Los Brokers, Asegurando Que La Empresa Cumpla Con Todas Las Obligaciones Legales Para Garantizar Un Trámite Legal Y Riguroso En Las Operaciones”

Las normas y regulaciones para las inmobiliarias y bróker se conforman a través de un proceso complejo que involucra a diferentes actores en el sector público como privado. El conocimiento y cumplimiento de estas normas es fundamental para garantizar la transparencia, la equidad y el desarrollo ordenado del mercado inmobiliario.

Las legislaciones y normas son fundamentales para el buen funcionamiento del mercado inmobiliario donde en caso de su incumplimiento se involucraría factores claves como su confianza, la imagen de competitividad y transparencia legal que puede ofrecer a la vista de sus clientes e imagen en el mercado por lo cual las inmobiliarias y los brókers inmobiliarios deben conocer y cumplir con las normas para protegerse a sí mismos y a sus clientes.

Dentro del marco normativo que rige para las inmobiliarias y bróker inmobiliarios se destaca la participación de las entidades como el congreso de la república, Ministerio de vivienda, territorio y Concejo como las alcaldías municipales son las garantes de trazar la hoja de ruta y normativas para el mercado inmobiliario de sabana centro.

En Colombia, las normas y regulaciones para el sector inmobiliario y los corredores de bienes raíces (bróker) en la región de Sabana Centro, que incluye municipios como Chía, Cajicá, Zipaquirá, entre otros cercanos a Bogotá, son establecidas principalmente por las siguientes entidades:

2.1 “Ley 675 de 2001 - Régimen De Propiedad Horizontal”:

Regula todo lo relacionado con las propiedades horizontales, como conjuntos residenciales, edificios y unidades inmobiliarias sometidas al régimen de propiedad horizontal.

2.1.1 “Ley 1796 de 2016 - Régimen De Arrendamiento”

: Refiere a las normas para regular los diferentes contratos sobre el arrendamiento de inmuebles que serán destinados a una vivienda tipo urbana.

2.1.2 Ley 9 de 1989 - Reforma Urbana:

Establece normas sobre planes de desarrollo municipal, uso del suelo, construcción de vivienda, entre otros aspectos urbanísticos.

2.1.3 Plan De Ordenamiento Territorial (POT) Municipales:

Los municipios de Sabana Centro cuentan con su propio POT que regula el uso del suelo, las actividades permitidas, las normas de construcción, entre otros.

Mercado inmobiliario de Bogotá en el ejercicio de la profesión de corredor inmobiliario o bróker en Bogotá y los municipios de Cundinamarca, incluyendo Sabana Centro.

2.1.4 Resoluciones y Decretos Municipales:

Cada municipio puede expedir normativas adicionales que regulen aspectos específicos del sector inmobiliario en su jurisdicción

Código de Ética y Conducta de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá (2022) - Actualiza las normas éticas para corredores inmobiliarios.

2.1.5 Ley 2069 de 2020

Regula la enajenación de inmuebles por parte de entidades públicas

2.1.6 “Ley 675 de 2001 - Régimen De Propiedad Horizontal”

Este capítulo resume los principios fundamentales de la “Ley de Propiedad Horizontal”, proporcionando conocimiento esencial para que los administradores de propiedades gestionen y mantengan sus edificios de manera efectiva. La ley rige de una manera especial de propiedad conocida como propiedad horizontal, donde las personas tienen derechos exclusivos sobre unidades privadas mientras comparten la propiedad de áreas comunes. Su objetivo es proporcionar seguridad, como una convivencia que sea pacífica y mediante el desarrollo de una función social de propiedad dentro del condominio. Los administradores de propiedad juegan un papel crucial en mantener la armonía del condominio, asegurando el respeto de los derechos y obligaciones de cada copropietario. La ley sirve como marco legal y herramienta para sus actividades diarias, permitiéndoles abordar diversos temas relacionados con la convivencia, espacios, asuntos legales y todos los aspectos de la administración de la propiedad. La ley enfatiza la importancia de respetar las funciones social y ecológica de las propiedades horizontales. Promueve la cooperación pacífica y la solidaridad entre copropietarios o inquilinos. La administración debe fomentar un entorno que promueva el respeto a la dignidad humana y al debido proceso. El artículo 3 proporciona definiciones esenciales que los administradores de propiedad y todos los miembros del condominio deben conocer para mejorar la comunicación, respetar el uso de las áreas comunes y tomar decisiones informadas. Estas definiciones incluyen bienes comunes, bienes privados, bienes comunes esenciales y gastos comunes, que ayudan a aclarar y resolver problemas comunes que surgen en los condominios. Este capítulo proporciona una mirada en profundidad a la estructura legal de las propiedades horizontales que los

administradores, propietarios y otros órganos de gobierno deben comprender. También describe el contenido de los contratos de condominio y las reglas del condominio del condominio, incluidos los nombres e identidades de los propietarios, el nombre único del edificio o complejo, la definición del lote, la designación del condominio, las normas de construcción y la seguridad y saneamiento de un edificio o situación compleja. Al comprender los principios y disposiciones clave de la Ley de Propiedad Horizontal, los administradores de propiedades pueden gestionar sus edificios de manera efectiva, garantizando un entorno de vida armonioso y bien mantenido para todos los residentes.

El fragmento resalta la vital importancia de la documentación en cada etapa del proceso de establecimiento y legitimación legal de propiedades horizontales. No solo subraya la necesidad de contar con una meticulosa y completa documentación en la constitución de estas propiedades, sino que también detalla minuciosamente el procedimiento de inscripción y certificación ante las autoridades municipales pertinentes. Además, proporciona una visión detallada de los pasos a seguir en caso de que surja la extinción de la propiedad horizontal, enfatizando la obligación de adherirse escrupulosamente a las disposiciones legales para garantizar una resolución adecuada y conforme a derecho de cualquier situación que se pueda presentar en este contexto. En resumen, subraya la importancia de una gestión diligente y legalmente fundamentada en todas las fases de la vida de una propiedad horizontal, desde su establecimiento hasta su eventual disolución, para asegurar el cumplimiento normativo y la resolución efectiva de cualquier eventualidad que pueda surgir.

Para el año 2016 se estableció la ley 1796 la cual ejerce disposiciones importantes acerca del régimen arrendatario de la vivienda urbana. Entre sus puntos destacados, se menciona la responsabilidad en casos de constitución de patrimonios autónomos o personas de carácter

jurídico para el desarrollo de proyectos de vivienda. En estos casos, los contratos fiduciarios o estatutos sociales deben especificar quién será responsable de las obligaciones del enajenador durante el periodo de cobertura del amparo patrimonial.

En cuanto a la definición de vivienda nueva, se establece que se trata de una edificación apta para unidades habitacionales que se transfieren durante el periodo de cobertura del amparo patrimonial. Estas unidades deben estar aprobadas mediante licencia de construcción en las modalidades de obra nueva y reconstrucción.

La ley también aborda la revisión de diseños y la supervisión técnica de edificaciones. Se establece que cualquier edificación con una superficie construida de 3000 metros cuadrados, independientemente de su uso, debe someterse a una revisión técnica a cargo del solicitante de la licencia. Esta revisión debe ser realizada por un profesional calificado, distinto al diseñador y laboralmente independiente de él. Este profesional debe certificar el cumplimiento de las normas de la ley y sus decretos reglamentarios, así como firmar los documentos técnicos correspondientes como constancia de la revisión realizada.

2.1.7 Ley 1796 de 2016 - Régimen De Arrendamiento De Vivienda Urbana

Cuando se constituyan patrimonios autónomos o personas jurídicas que se vinculen para desarrollar el proyecto de vivienda, se deberá prever en los correspondientes contratos fiduciarios o estatutos sociales, quién responde por las obligaciones del enajenador durante el periodo en que debe cubrirse el amparo patrimonial.

Vivienda nueva, es aquella edificación que permite desarrollar unidades para el uso habitacional y cuyas unidades resultantes se transfieran durante el periodo de cubrimiento del amparo patrimonial de que trata la presente ley; aprobadas mediante licencia de construcción en las modalidades de obra nueva y reconstrucción.

Revisión de diseños y supervisión técnica de las edificaciones

(3000) metros cuadrados de área construida, independientemente de su uso, será realizada a costo de quien solicita la licencia, con un profesional particular, calificado para tal fin, de conformidad con los requisitos establecidos en el Capítulo III Título VI de esta ley, diferente del diseñador e independiente laboralmente de él, el cual luego de corregidos los ajustes solicitados mediante el acta de observaciones emitida por el curador urbano o la dependencia de la administración municipal o distrital encargada de la expedición de licencias de construcción, por medio de un memorial dirigido a esta certificará el alcance de la revisión efectuada, el cumplimiento de las normas de la presente ley y sus decretos reglamentarios y firmará los planos y demás documentos técnicos como constancia de haber efectuado la revisión.

Para edificaciones que deban someterse a una supervisión técnica de acuerdo con lo establecido en el Título V de la presente ley y sus decretos reglamentarios y que se localicen en municipios y distritos donde no se cuente con la figura de curador urbano, la revisión de que trata el presente párrafo correrá a costa de quien solicite la licencia y será ejercida por profesionales independientes o por el curador urbano del municipio más cercano del mismo departamento, en los términos y condiciones que establezca el Gobierno nacional a través del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio.

La revisión de los diseños estructurales de las edificaciones cuyo predio o predios no permitan superar más de dos mil (2.000) metros cuadrados de área construida, independientemente de su uso, deberá cumplir con la totalidad de las normas previstas en la presente ley y sus decretos reglamentarios, recayendo la responsabilidad sobre el diseñador estructural, el propietario del predio o el fideicomitente o el constructor en el caso de los patrimonios autónomos titulares de los derechos de dominio que hayan sido designados en el

respectivo contrato de fiducia, de conformidad con lo previsto en la ley al respecto, y el titular de la licencia de construcción.

La revisión estructural es un requisito obligatorio para garantizar la seguridad y la integridad estructural de ciertos tipos de edificios. Este proceso permite identificar posibles problemas estructurales y asegurar que la edificación pueda soportar las cargas y tensiones previstas.

Ampliaciones Futuras: Si una edificación con un área menor a 2.000 metros cuadrados planea ampliarse en el futuro y sobrepasar ese límite, se requiere una evaluación inicial del diseño estructural para determinar si la estructura existente puede soportar la ampliación. Si la evaluación confirma la viabilidad de la ampliación, se necesita una revisión estructural completa, incluso si el área actual es inferior a los 2.000 metros cuadrados.

Varias Edificaciones en Predios Distintos: Cuando se aprueban varias edificaciones en predios separados pero que en conjunto superan los 2.000 metros cuadrados de área construida, cada edificación, independientemente de su área individual, debe contar con la revisión estructural exigida en esta normativa.

Edificaciones en Predios Limitados: Para las edificaciones ubicadas en predios que no permiten superar los 2.000 metros cuadrados de área construida, la construcción debe ajustarse a las especificaciones aprobadas en el permiso de construcción. La responsabilidad de cumplir con los requisitos de revisión estructural recae sobre el constructor, el diseñador estructural y quienes hayan ostentado la titularidad del predio y del permiso de construcción.

La revisión estructural es obligatoria para las edificaciones con un área construida mayor a 2.000 metros cuadrados, sin importar su uso. Las edificaciones con planes de ampliación que superen los 2.000 metros cuadrados también requieren revisión estructural. La revisión

estructural debe realizarse durante el trámite del permiso de construcción. La responsabilidad del cumplimiento de la revisión estructural recae sobre el constructor, el diseñador estructural y los titulares del predio y del permiso de construcción.

2.1.8 Ley 2069 de 2020

Regula la enajenación de inmuebles por parte de entidades públicas

El objetivo principal de la Ley 2069 de 2020 es establecer un marco regulatorio claro y transparente de las ventas que se realizan bienes de propiedades inmuebles de las distintas entidades como las públicas en Colombia. Esto se hace para asegurar la maximización de los recursos y el beneficio del Estado. Esta ley se acoge a toda entidad registrada pública nacional y territorial, incluidas las entidades descentralizadas, como empresas las cuales se refiere a industriales y comerciales inscritas en el Estado, además de sociedades de economías mixtas y entidad que estén o figuren en liquidación. Establece un proceso detallado que las entidades deben seguir al enajenar bienes raíces.

La entidad pública interesada en vender el bien inicia el proceso identificando y evaluando comercialmente el bien. Un aviso de oferta pública debe ser posteriormente publicado en un periódico nacional y en la página web institucional. Después de recibir y evaluar las propuestas de los interesados, se decide otorgar el inmueble al oferente con el mayor valor.

Sin embargo, hay excepciones al procedimiento general establecidas por la ley, como la cesión de propiedades a otras entidades públicas del mismo o diferente nivel (previa autorización), como algunos proyectos que se derivan de renovación urbana o en otro caso de viviendas de interés social como inmuebles considerados bienes culturales.

Los diferentes recursos o ganancias adquiridas por la venta de aquellos inmuebles públicos deben destinarse prioritariamente al pago de pasivos, inversiones en infraestructura o al

fortalecimiento de los servicios públicos de la entidad vendedora. Además, se establecen sanciones disciplinarias y fiscales para funcionarios que incumplan las disposiciones de esta ley.

En resumen, la Ley 2069 de 2020 busca brindar un marco legal transparente para enajenar inmuebles públicos, promoviendo la optimización de recursos estatales y evitando irregularidades en estos procesos.

Tomando en cuenta, que dentro del análisis se evidencian distintas normativas, legislaciones es de vital importancia mencionar, como hacer uso y/o aplicación de las mismas, en post de maximizar cada proceso de compra-venta de viviendas según se establezca, es así que se realizó un cierre del capítulo en el cual se menciona como las mismas generan equidad entre las partes, debido a que el bróker debe generar confianza, rentabilidad y eficiencia, para quien adquiera sus servicios, sin hacer omisión alguna de lo establecido por la ley, por las Entidades Reconocidas de Autorregulación (ERA), quienes a su vez son avaladas y supervisadas, por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC).

Estas entidades respaldan legalmente al bróker en el cumplimiento y aplicación de las mencionadas, sin embargo, más allá de entidades y legislaciones, es predecible hacer alusión en que se busca es destacar en profesionalismo, calidad del servicio, esto conforme a cláusulas que se pueden establecer en los acuerdos que se realicen conforme la necesidad del contratante.

Dentro de este cierre es vital mencionar, que algunas normativas hablan acerca de las dimensiones que deben cumplir ciertos inmuebles así mismo, características para que estas puedan incursionar en el mercado inmobiliario, esto debido a que no todas las viviendas que existen en los distintos municipios que se están analizando cumplen con estos requerimiento, es de estimar que debe hacerse un peritaje del inmueble, en el cual se sustente al detalle absolutamente todo, así mismo si cumplen con las normas de urbanización municipal, para

garantizar 100% de efectividad en el proceso que abarcara el bróker, para la posterior venta del mismo. El sector inmobiliario de Sabana Norte emerge como una oportunidad fascinante. Sin embargo, para atraer inversiones nacionales e internacionales y consolidar su crecimiento, se requiere un marco legal sólido y transparente. Afortunadamente, las leyes 1673 y 1796 representan pasos cruciales en este camino. La Ley 1673, al regular la actividad del evaluador, inyecta mayor transparencia al mercado. Los actores involucrados, ahora empoderados con información confiable, pueden tomar decisiones informadas y reducir riesgos. Esto, a su vez, abre las puertas a la inversión extranjera, impulsando el desarrollo económico de la región. Por su parte, la Ley 1796, centrada en la protección del comprador de vivienda, genera un entorno más seguro para las transacciones inmobiliarias. Esta seguridad atrae a compradores tanto nacionales como internacionales, quienes buscan invertir en propiedades con garantías legales y estándares de calidad adecuados.

Resaltando que las normativas son herramientas y pilares muy importantes ya que de cada una se realiza un aporte significativo, en el capítulo II, de las más importantes son, Ley 675 de 2001 - Régimen de Propiedad Horizontal, tomando en cuenta que el enfoque de VIVÉLITE es en inmuebles de vivienda y de uso comercial, la propiedad horizontal incursiona mucho en esta temática, debido a la alta oferta de nuevos conjuntos residenciales, lo cual es una apertura aún más clara de lo que radica respectivamente. En el cierre podemos categorizar los beneficios que generan el debido cumplimiento de estas legislaciones para el bróker VIVÉLITE; Mayor Profesionalismo y Confianza, donde un marco legal sólido establece responsabilidades claras para los bróker, generando confianza en clientes y otros actores del mercado, haciendo uso de la adhesión a un código de ética profesional garantiza un comportamiento ético y responsable del bróker, fortaleciendo su reputación. Pueden existir mejoras en la Calidad del Servicio como

estándares de servicio aseguran que los clientes reciban un servicio de alta calidad. Donde de igual manera se debe realizar una correcta protección al cliente garantizando información clara y veraz sobre propiedades y transacciones.

3 Diseño Del Modelo De Negocio

“Diseñar Un Modelo De Negocio Efectivo Que Incluya La Participación De Bróker En Las Operaciones Intermedias, Definiendo Claramente Roles Y Responsabilidades, Así Como Estableciendo Procesos Para El Seguimiento Riguroso De Las Ventas Y Operaciones Inmobiliarias Desde La Búsqueda Hasta El Cierre.”

Este modelo de negocio presenta una empresa de asesoría inmobiliaria que brinda servicios completos a compradores, vendedores e inversionistas de bienes raíces. La empresa se destaca por su enfoque en la intermediación profesional, el seguimiento riguroso y la seguridad de las transacciones. Además, de su atención personalizada y responsabilidad del bróker será el cual se encarga de guiar a los clientes, inversionistas o demás interesados a través del proceso u operación inmobiliaria oportuna en el momento de compra o venta.

Seguido este enfoque se orienta hacia dos tipos de vertientes, el primero está dirigido a aquellas personas, inversores o potenciales clientes que estén en la búsqueda de una oportunidad o espacio para lograr ofrecer en venta un local propio o arrendado así mismo una vivienda, el segundo son los clientes que buscan una vivienda o local ya sea para la realización de un proyecto propio de esta manera se tendrá una atención integra con cada uno de los clientes interesados en las operaciones de postventa y después de la venta garantizando un seguimiento a las propiedades y ofrecimiento de ofertas de interés futuro.

3.1 Propuesta De Valor

Para las personas es complicado todo el proceso que implica conseguir un inmueble que se ajuste a sus necesidades con una entidad que sea confiable y realmente preste un servicio de asesoría completo el cual oriente al cliente a tomar la mejor decisión de su adquisición, tramites y temas rigurosos a la hora de tomar su decisión final de invertir en un inmueble. Además de esto la empresa inmobiliaria oferta a sus clientes e interesados una extensa y diversificada gama de propiedades para comprar, alquilar o invertir.

Nuestra propuesta de valor se orienta en determinar la viabilidad de que se puedan realizar las adquisiciones de viviendas y establecimientos comerciales, donde determinamos dos tipos de vertientes, la primera está dirigida a aquellos clientes en la búsqueda de un espacio con el objetivo que puedan poner en una operación de venta o arrendamiento su local o una vivienda de su propiedad, la segunda son clientes que estén en la busca de un inmueble tipo vivienda o local ya sea para la realización de un proyecto propio de esta manera se tendrá una atención

integra con cada uno de nuestros clientes donde el talento humano, seguimiento, acompañamiento y veracidad sean valores morales efectuados en cada uno de los asesores y personal inmobiliario.

Nos diferenciaremos por ser una compañía integra que destacara en su eficiencia en la tramitación, seguimiento y evaluación de todos los procesos para obtener alguna de las dos vertientes ya mencionadas, fomentando una adecuada relación con nuestros clientes la cual se basa en la fidelización hacia con ellos por medio de un seguimiento en los procesos posteriores a la adquisición de nuestros inmuebles así como después de esta misma donde tendremos una gran base de datos donde se realizara seguimiento al inmueble y así mismo se les ofrezca otro tipo de promociones u ofertas de algunos inmuebles acomodados al gusto o elección de los compradores.

3.2 Segmento De Clientes

Nuestros clientes se orientan en personas de 18 años a 60 años, con ganas de arrendar, comprar o invertir en un inmueble con la particularidad de que en la etapa de la adolescencia los jóvenes se independizan y acuden a buscar un inmueble de vivienda en arriendo como primera experiencia para después adquirir su propia vivienda o en caso contrario sucede en la edad de 30 años en adelante que suelen buscar inmuebles para invertir, para negocio o simple alquiler.

Dentro de nuestros clientes encontramos:

- **Clientes En Búsqueda De Vivienda**

Estos clientes en su mayoría se basan en una necesidad de invertir sus recursos económicos y tener un inmueble propio para tener una vida, por esto se consideran uno de los más exigentes a la hora de buscar una vivienda que cumpla con sus expectativas.

- **Clientes En Búsqueda De Inmueble Para Alquilar O Invertir**

los clientes o inversionistas buscan obtener una rentabilidad en un sector de compradores que va en constante aumento debido a que estos están ubicados en zonas comerciales, estratégicas o de fácil acceso generalmente.

- **Cientes En Busca De Un Inmueble Para Negocio**

En este tipo de clientes podemos encontrar empresas e instituciones, para este suele ser muy importante la ubicación, accesibilidad del inmueble por que suele influir en la rentabilidad y facilidad de ver un buen retorno de su inversión.

Es una alternativa frente al respaldo inmobiliario de entidades que ya están Posicionadas en el mercado.

- **VIVÉLITE** será una apuesta basada en ofrecer los mejores servicios en todas las fases inmobiliarias contando desde el trámite de adquisición de inmueble hasta el ofrecer seguimiento riguroso, licito y de asesoramiento incluso después de haber adquirido el inmueble de sus sueños.

3.3 Canales De Distribución

Los canales que se utilizaran en la empresa inmobiliaria para promover su actividad se enfocaran en tener la mejor atención en cada una de sus etapas, seguimiento e identificación de los clientes o inversionistas potenciales con el fin de atraerlos y lograr el máximo de operaciones inmobiliarias para la empresa para ello se tienen en cuenta el desarrollo de los siguientes canales:

•**Los Puntos De Ventas Físicos y Atención Personal:** Algunas empresas inmobiliarias aún optan por mantener locales físicos u oficinas donde los clientes pueden recibir atención personalizada. Este canal ofrece la ventaja de crear un vínculo más cercano y generar confianza con los clientes potenciales

•**El Telemarketing:** El telemarketing consiste en el uso de llamadas telefónicas para establecer contacto con clientes potenciales. Las inmobiliarias emplean este canal para buscar propiedades que puedan ser incluidas en su cartera y para interactuar con clientes existentes.

•**Plataformas De Uso Inmobiliario Online:** Las plataformas inmobiliarias online se han convertido en un canal altamente efectivo para la venta de propiedades. Estas plataformas permiten a los clientes interactuar entre sí, resolver dudas sobre los anuncios y configurar búsquedas personalizadas para encontrar viviendas que se ajusten a sus necesidades. Además, pueden recibir alertas de precio y otras notificaciones relevantes.

•**E-Commerce Inmobiliario:** El e-commerce inmobiliario ofrece una alternativa cómoda y rápida para que los usuarios de internet busquen viviendas o locales comerciales. Desde la comodidad de su ordenador o incluso de su teléfono móvil, los clientes pueden acceder a una amplia variedad de propiedades, comparar precios y realizar consultas online. Para ello se trabaja muy de la mano con las redes sociales de la empresa haciendo de estas muy activas y participativas en el día a día.

•**Participación En Ferias o Foros Inmobiliarios:** estos tipos de eventos pueden ser una gran ventana de oportunidades por el gran atractivo de clientes, potenciales socios o inversionistas se reúnen, para ello se puede obtener buena información de los gustos o experiencias de los clientes para tener en cuenta e implementarlas en el portafolio de la empresa para que sea una opción atractiva a la hora de la elección de compra o inversión de un cliente o potencial socio.

3.4 Relación Con El Cliente

La empresa inmobiliaria aporta le integra valores en cuanto la comunicación, respeto y relación con sus clientes y personal con el fin de fomentar, crear y seguir con una gran relación

con todos los interesados en las operaciones mediante valores morales, éticos y humanos a la hora de los de crear una muy buena relación solida con base en la comunicación, respeto y confianza para esto se traza esta ruta a seguir:

- **Trato personalizado:** se especifica como el punto de vista o factor más fuerte en el entorno de los negocios inmobiliarios, ya que los clientes tienen necesidades muy específicas, detalladas y tienen algunas exigencias muy concretas en mente. La empresa y su personal debe tener como prioridad a su cliente, pero sin afectar nuestra identidad e intereses.

- **Actualizaciones y Notificaciones:** para este punto nuestro cliente tendrá la oportunidad de fidelizarse con nosotros mediante una plataforma virtual a la cual le llegaran mensajes de notificaciones de texto y por mail algunos correos electrónicos cuales su contenido sea de promociones, descuentos o un simple recordatorio de eventos o futuros inmuebles en oferta que los haga sentir como otra parte más de la empresa y sus intereses.

- **Proceso De Asesoramiento y Seguimiento De Operaciones:** en este proceso se realiza previo a la compra de una propiedad como un local o una vivienda este mismo demanda una serie de procedimientos, tramites rigurosos que pueden ser extensos y complejos, pero con toda la seguridad. La empresa de servicio inmobiliario ofrecerá el seguimiento, conocimiento y asesoramiento mediante nuestros brokers inmobiliarios, los cuales se encargarán de todo el tema de acompañamiento, seguimiento, experiencia en el mercado de la venta o compra del inmueble.

3.5 Actividades Claves

Estas serán las actividades identificadas como factores críticos de éxito que serán esenciales para el funcionamiento, gestión e implementación en la empresa con el fin de asegurar su permanencia, rentabilidad y futuro dentro del mercado inmobiliario.

Gestionar Inmuebles En Consignación: poner a la disposición el departamento de mantenimiento, que se encargará por el cliente, socio, inversor o interesado de realizar todas las reparaciones locativas que requiera el inmueble, salvaguardando siempre el patrimonio y el contrato de arrendamiento.

Ajustarse A Las Necesidades Particulares Del Cliente: cuando se habla de nuestra relación con el cliente nos referimos a que adquieran un inmueble que cubra sus necesidades o peticiones con el fin de tener una excelente experiencia y recomendación.

Analizar El Mercado Inmobiliario: más que analizar el mercado y nuestra competencia es comprender los negocios del sector inmobiliario para así ganar experiencia innovar y asegurar la permanencia en este feroz mercado de los bienes raíces.

Búsqueda De Financiación: tener una buena base de datos de todos los lanzamientos que suceden en cada una de las regiones y tener un buen posicionamiento de la marca que nos ayude a obtener un valor agregado y ser atractivos en el mercado y a futuras inversiones.

Supervisar Cierre De Los Negocios: en estos asesoramientos, se hará un seguimiento riguroso, legal y detallado al cierre de los procesos en los cuales se tenga participación de nuestra entidad.

3.6 Recursos Claves

Basados en las necesidades expresadas por los clientes que son recurrentes en este mercado o tendencias del sector se identifica los siguientes recursos como parte fundamental de las operaciones y recursos inmobiliarios:

Inmueble En Consignación o Cartera: se realiza un estudio de mercado de las zonas del inmueble, para brindar una asesoría especializada y de mejor orientación a la hora de proceder con el inmueble.

Bróker: se refiere como agente de operaciones inmobiliarias el cual se destaca por la prestación de servicios como mediación, un amplio asesoramiento y una gestión de transacciones como operaciones inmobiliarias además de su excelente experiencia en el mercado y operaciones inmobiliarias destacados por sus cualidades humanas.

Marketing Digital: está basada en contribuir en el tema de redes sociales o plataforma en donde nuestros clientes o socios podrán ver nuestros inmuebles, servicios y funciones que prestaremos en nuestra empresa. Además de mantenernos informados en el mercado inmobiliario respecto a nuestra competencia en este sector.

Base De Datos De Clientes: un recurso de los más indispensables a la hora de tener un buen posicionamiento en el mercado o entorno inmobiliario será contar con el desarrollo de una gran base de datos donde la información de cada cliente sea confidencial y se utilice exclusivamente para informarlos de ofertas, eventos, promociones o felicitaciones en fechas importantes con el fin de acercarlos más a nosotros y logran una buena reputación y recomendación de ellos hacia más futuros clientes o inversores que vean el interés y esfuerzo de fidelización que se desea lograr.

Socios Claves

Desde la perspectiva de la empresa como el mercado inmobiliario se basa en identificar e integrar socios estratégicos que complementen y fortalezcan la propuesta de valor de atención personalizada y postventa.

Propietarios De Inmuebles (casas, apartamentos, locales comerciales, etc.): estos serían los propietarios de las propiedades que desearía vender o alquilar. Es fundamental tener una buena red de propietarios dispuestos a listar sus bienes.

Desarrolladores Inmobiliarios y Empresas De Construcción: alianzas con constructoras te permiten ofrecer nuevos edificios residenciales o comerciales.

Instituciones Financieras (bancos, cooperativas, etc.): establecer contactos y acuerdos con entidades que brinden préstamos hipotecarios y faciliten el acceso al financiamiento para sus clientes compradores.

Empresas Que Brindan Servicios Relacionados (notarías, empresas de mudanza y remodelación, etc.): alianzas que permiten brindar servicios complementarios integrados.

Empresas De Capacitación Inmobiliaria: alianzas para mantener actualizados y certificados al bróker para brindar la mejor y más importante experiencia en el entorno del mercado del sector inmobiliario.

3.7 Estructura y Fuente Costos e Ingresos

Costes: dentro de ellos se encuentran y estipulan los siguientes:

Publicidad: son basados en las campañas publicitarias en puntos físicos, en redes sociales que nos den más visibilidad con el fin de fortalecer nuestra empresa.

Gastos De Alquiler: encontramos estos factores demasiado importantes:

Alquiler De Oficinas: costos asociados con la renta de oficinas físicas donde se realicen a cabo los tramites, orientación y operaciones del trámite inmobiliario.

Mantenimiento De Propiedades: gastos relacionados con la conservación de las propiedades gestionadas, incluyendo reparaciones, limpieza y servicios de jardinería.

Seguro De Propiedades: pagos de primas de seguros para proteger las propiedades contra daños, responsabilidad civil y otros riesgos.

Otros Gastos: dentro de esta categoría se encuentran:

Honorarios Legales: pagos a abogados especializados en derecho inmobiliario para la redacción y revisión de contratos de compra, venta o arrendamiento, así como para resolver disputas legales.

Impuestos Inmobiliarios: pagos de impuestos locales, estatales o nacionales sobre la propiedad, que pueden incluir impuestos sobre bienes inmuebles y tasas de transferencia.

Ingresos: dentro de ellos se encuentran y estipulan los siguientes:

Honorarios: son ingresos dados por parte del arrendador y vendedor al finalizar el proceso de intermediador o consignación, mediante los servicios de administración de servicios.

Comisiones: valores realizados por la prestación de servicios en dicho proceso de asesoramiento o proceso inmobiliario, por lo cual generan ganancias al valor total de la transacción inmobiliaria.

Inversiones De Socios: realizadas mediante la inyección de capital para el beneficio de nuestra empresa y su desarrollo, por otro lado, la adquisición de nuevas propiedades y el buen gestionamiento de proyectos inmobiliarios.

En el trasfondo, de este capítulo III, el modelo de negocio de VIVÉLITE es viable a tener éxito gracias a su orientación al cliente, su amplia gama de servicios y su presencia, Sin embargo, la empresa enfrenta muchos desafíos, incluida una fuerte competencia, la dependencia del mercado inmobiliario y la necesidad de capital. Para tener éxito a largo plazo, VIVÉLITE debe innovar constantemente, ajustarse a las fluctuaciones del mercado y manejar los riesgos con precaución. Además, tomando en cuenta que como se realizó el proceso del modelo de negocio

del bróker, VIVÉLITE está orientado a diversos segmentos de clientes que requieren soluciones completas en el ámbito inmobiliario., entre los que se incluyen: Buscadores de vivienda, jóvenes independientes, familias que buscan una nueva casa o invertir en una propiedad que querer vivir. Empresas y Negocios, Personas jurídicas que buscan espacios comerciales, de oficinas o de construcción para desarrollar actividades comerciales.

VIVELITÉ utiliza una combinación estratégica de canales de distribución para llegar a sus clientes. Adición física: un establecimiento comercial está elaborando una estrategia para dirigirse a los consumidores, Marketing Digital: Aumente la visibilidad de su empresa y sus servicios a través de un sitio web atractivo, presencia en redes sociales y programas de marketing online. Plataformas inmobiliarias en línea: llegue a su público objetivo enumerando su propiedad en plataformas populares. Todo este tipo de aspectos a destacar demuestran el modelo de negocio estructural que ha ido fomentando para evitar aspectos negativos respectivamente en el mercado.

El éxito de VIVELITÉ en construir relaciones duraderas con sus clientes a través de una adecuada comunicación efectiva que busca mantener una comunicación abierta, clara y sencilla con los clientes, informándoles del progreso de las transacciones y resolviendo dudas o preocupaciones, generación de confianza, respeto, el objetivo es promover relaciones fundamentadas en la confianza y el respeto mutuo, asegurando la satisfacción y fidelidad del cliente a largo plazo. Seguimiento posventa, debe mantenerse en contacto con los clientes después de la transacción y brinde asistencia según sea necesario.

Se pudo analizar unos pasos claves que debería implementar VIVÉLITE para que sea viable, estructural u organizado el modelo de negocio constituido en el capítulo III. Los cuales podrían encontrarse la Búsqueda y selección de activos, que genera una identificación y

selección de activos que cumplan con los criterios de calidad y los requisitos del cliente. Como poder realizar una gestión de activos la cual administre los activos asignados, incluida la reparación, el mantenimiento y la promoción. El corretaje inmobiliario que gestiona la compraventa y arrendamiento de inmuebles y actúa como intermediario entre compradores, vendedores e inquilinos. Como aspecto de más vital importancia en estos pasos el asesoramiento Inmobiliario, donde en este VIVÉLITE ofrece asesoramiento personalizado a los clientes en materia inmobiliaria, inversiones y finanzas.

3.8 Aspectos Técnicos y De Ingeniería

3.9 Macro Localización

La localización de la sede principal de VIVÉLITE es en la zona de sabana centro, específicamente en el municipio de Tocancipá el cual se caracteriza por ser la capital industrial del norte de la sabana, donde se destaca la participación de un gran número de empresas y multinacionales como por ejemplo Coca- Cola, Belcorp etc. Así mismo cuenta con una zona franca en su territorio como pionero en generador de empleo y oportunidades que hacen de este municipio una gran opción atractiva para vivir, también caracterizado por tener una buena infraestructura de las vías además de su fácil acceso para conectar con otros municipios de la sabana y salida a Bogotá.

ILUSTRACIÓN 1. MUNICIPIO DE EJECUCIÓN

Mapa de la región de Sabana Centro, con delimitación del municipio de estudio del proyecto



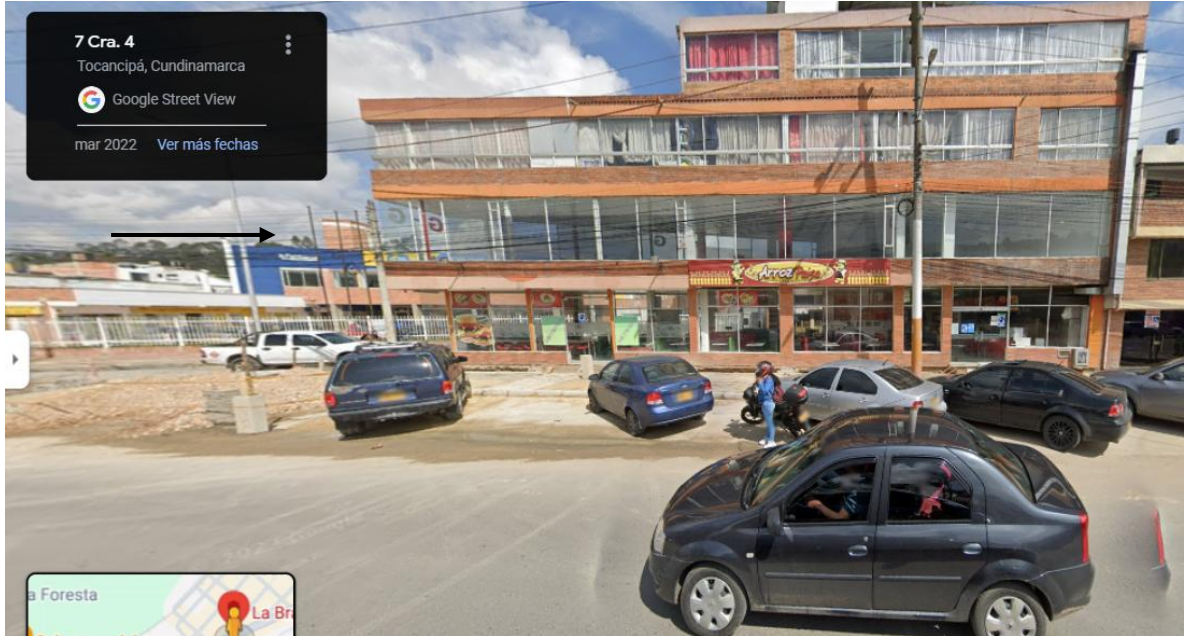
Nota. Adaptado de (family search, 2022) donde se establece el municipio en donde se ubicará el bróker del proyecto.

3.9 Micro Localización

Se tomará este local en el segundo piso, sobre la avenida principal Bogotá – Tunja en la dirección Cra.7 # 7-75, esta ubicación se caracteriza por ser la zona central del municipio además de su cercanía y fácil acceso a la vía principal con destino a Bogotá, además de su fácil ubicación para la llegada de los clientes, materia prima y recursos requeridos.

ILUSTRACIÓN 2. ZONA DE REALIZACIÓN

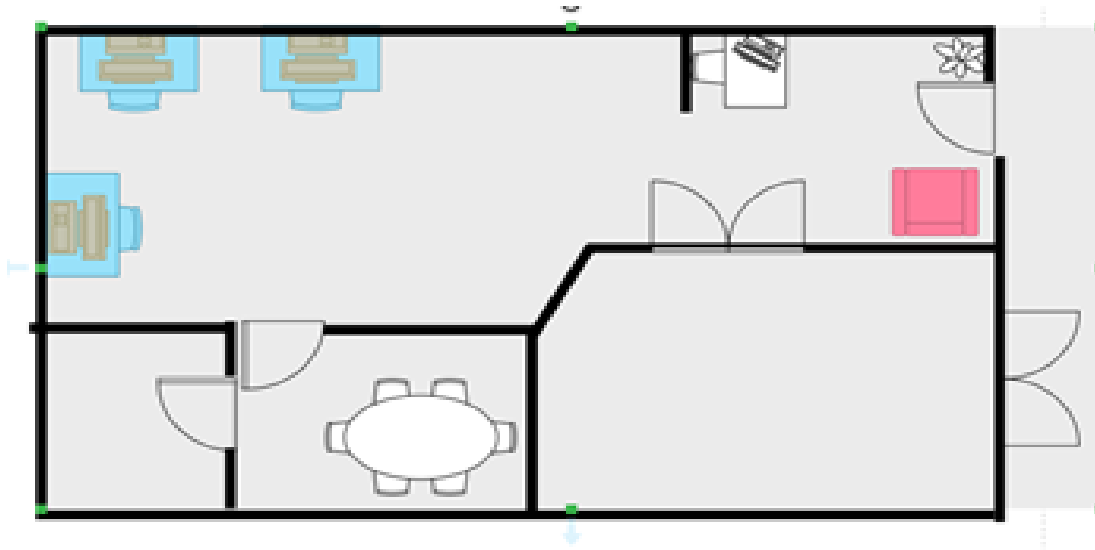
Ubicación en tiempo real de donde se situaría el bróker en el municipio de Tocancipa



Nota. Muestra donde estará situado el bróker respectivamente

ILUSTRACIÓN 3. PLANO INTERIOR

Plano interno del bróker inmobiliario







Nota. Este grafico muestra la ubicación estructural interna del bróker mediante un plano

Elaboración Propia

3.10 Diagrama del flujo de procesos

TABLA 1 DIAGRAMA FLUJO DE PROCESOS

SIMBOLOGÍA	SIGNIFICADO	DESCRIPCIÓN
	DISTRIBUCIÓN	<p>Responsable: jefe de Distribución</p> <p>Descripción: Coordinar la entrega de productos a los clientes, asegurando que las entregas se realicen puntualmente y en buenas condiciones.</p>
	DEMORA EN EL CARGUE DE LA MERCANCIA	<p>Responsable: Coordinador de Logística</p> <p>Descripción: Identificar y solucionar las causas de cualquier retraso en el cargue de la mercancía, optimizando el proceso para evitar demoras.</p>
	ALMACENAMIENTO DEL PRODUCTO	<p>Responsable: Encargado de Almacén</p> <p>Descripción: Gestionar y organizar el inventario de productos, manteniéndolos en condiciones óptimas para su posterior distribución.</p>
	CONTROL DE CALIDAD	<p>Responsable: Supervisor de Calidad</p> <p>Descripción: Verificar mediante inspecciones que la materia prima cumple con los estándares de calidad establecidos.</p>

	<p style="text-align: center;">DESCARGUE DE LA MATERIA PRIMA</p>	<p>Responsable: Gerente de Logística</p> <p>Descripción: Supervisar la recepción y descarga del material, asegurando que llegue en las condiciones y cantidades correctas.</p>
---	--	--

Nota. Esta tabla resalta los procesos a manejar dentro del bróker inmobiliario, así como el estructuramiento del servicio a ofrecer

Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

3.11 Análisis De Recursos Del Proyecto

Vive Lite, realiza un análisis exhaustivo acerca de los recursos del proyecto, ya que son una parte crucial de la planificación de este. Así mismo, es de gran importancia el poder identificar y gestionar adecuadamente todos los medios requeridos para llevar a cabo el proyecto.

Los recursos que se utilizaran en los procesos inmobiliarios se pueden clasificar en tres categorías dentro de la elaboración del bróker:

- **Recursos Humanos:** Los recursos humanos incluyen a todo personal que trabajara en el proyecto, tales como los agentes inmobiliarios, personal de marketing, personal administrativo.
- **Recursos Financieros:** Los recursos financieros incluyen el dinero necesario para financiar el proyecto, como el capital inicial, los préstamos bancarios y los ingresos por comisiones.

- **Recursos Físicos:** Los recursos físicos incluyen las propiedades inmobiliarias que se están vendiendo, las oficinas, los equipos y los materiales de marketing.

Recursos Humanos:

- **Agentes Inmobiliarios:** Los agentes inmobiliarios son el recurso humano más importante en un proyecto de brokers inmobiliarios. Son responsables de encontrar compradores y vendedores, negociar acuerdos y cerrar ventas.
- **Personal De Marketing:** El personal de marketing es responsable de crear y ejecutar campañas de marketing para generar leads y promocionar las propiedades inmobiliarias.
- **Personal Administrativo:** El personal administrativo es responsable de las tareas administrativas diarias del proyecto, como la gestión de archivos, la contabilidad y la atención al cliente.
- **Contratistas Externos:** Los contratistas externos pueden ser contratados para proporcionar una variedad de servicios, como servicios legales, servicios de inspección de viviendas y servicios de reparación y mantenimiento.

Recursos financieros:

- **Capital Inicial:** La inversión inicial necesaria para poner en marcha el proyecto.
- **Préstamos:** Financiamiento adicional para el crecimiento o la adquisición de propiedades.
- **Ingresos Por Comisiones:** Las ganancias generadas por las ventas exitosas de propiedades.

Recursos físicos:

- **Propiedades Inmobiliarias:** Las propiedades en venta, el producto principal del proyecto.

- **Oficinas:** Un espacio de trabajo adecuado para el equipo y las operaciones.
- **Equipos:** Computadoras, teléfonos, impresoras y otros elementos necesarios para la oficina.
- **Materiales De Marketing:** Folletos, carteles, sitios web y anuncios para promocionar las propiedades.
- **Planificación y Gestión De Recursos:** una vez que se han identificado los recursos necesarios para el proyecto, es importante planificar y gestionar su uso de manera efectiva. Esto incluye:
 - **Desarrollo De Un Presupuesto:** Un plan detallado que asigna fondos a cada categoría de recursos.
 - **Establecimiento De Plazos:** Fechas límite claras para la finalización de tareas específicas.
 - **Asignación Estratégica De Recursos:** Optimizar el uso de los recursos para maximizar la eficiencia.
 - **Monitoreo y Control:** Seguimiento constante del progreso y los gastos para asegurar el cumplimiento del presupuesto y los plazos.

3.12 Ficha técnica por producto o servicio

TABLA 2 FICHA TÉCNICA

FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
FECHA:	05/06/2024		Negocios Internacionales
Nombre del servicio		VIVÉLITE "MAS ALLA DE TUS SUEÑOS"	
Creadores:		Daniel Felipe Peña, Giovanni Rodriguez Rozo, Stiven Moncada Tamayo	
PROCESO:	Servicio	PROCEDIMIENTO ASOCIADO	Compra y venta de viviendas y establecimientos de uso comercial
DESCRIPCION DEL SERVICIO		Procesos de intermediacion del broker para quien desee adquirir una vivienda u establecimiento comercial alrededor de Sabana Centro, con el fin de que el mismo en el menor tiempo posible pueda lograr la adquisicion, con todo los tramites realizados por VIVÉLITE	
CARACTERISTICAS		<ul style="list-style-type: none"> • Ofrece una alternativa cómoda y rápida para que los usuarios de internet busquen viviendas o locales comerciales. • Atención personalizada y eficaz en la necesidad del potencial cliente en el proceso de adquisicion o venta. 	
REQUISITOS TECNICOS		Contrataciones, Establecimiento adecuado, Procedimientos en orden, Cumplimientos de los contratos	
PUNTOS DE CONTROL		Agentes Inmobiliarios	Personal Administrativo

Nota. Esta tabla muestra la ficha técnica del servicio junto a su caracterización

Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

3.13 Muebles y Enseres

TABLA 3 MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	CLASE	PRECIO UNITARIO DE MERCADO	TOTAL
Estantería	3	Carga Semi- Pesada	548.900	1.646.700
Archivador	1	Horizontal de 3 cajones	561.900	561.900
Escritorio Ejecutivo	2	Oficina	529.900	1.059.800
Escritorio Secretarial	1	Oficina	399.900	399.900
Descansa pies	2	Oficina	99.900	199.800
Sillas	8	Ejecutivo	199.900	1.599.200
Computador	3	Portátil	999.000	2.997.000
Teléfono Celular	2	Corporativo	125.900	251.800
Teléfono Fijo	2	Corporativo	125.900	251.800
Impresora multifuncional	1	Hp laser 135W	394.800	394.800
TOTALES				9.360.200





Nota. Esta tabla muestra costos, muebles y factores que se usarán en el bróker

Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

ILUSTRACIÓN 4. GASTOS OPERACIONALES

exitto.com/checkout/#/cart

Tu compra es 100% segura

Producto	Entrega	Precio	Cantidad	Total
 <p>Telefono Gxp1610 Telefono Ip 1 Cuenta Sip GRANDSTREAM Vendido por: buyruru</p>	a calcular	\$125.000 \$125.900	2	\$251.800
 <p>Impresora multifuncional HP Laser 135W Monocromática HP Vendido por: a4a</p>	a calcular	\$394.800 \$394.800	1	\$394.800
 <p>Portatil Hp 240 G7 Celeron N4000 500Gb 4Gb FreeDos... HP Vendido por: isi colombia</p>	a calcular	\$919.000 \$919.900	2	\$1.839.800
 <p>Celular Samsung Galaxy A20s 3Gb 32Gb Color Negro SAMSUNG Vendido por: comprando ando</p>	a calcular	\$599.000 \$599.900	2	\$1.199.800

Subtotal: \$3.686.200

Total \$3.686.200

Acepto términos y condiciones, términos y condiciones marketplace y autorizo el tratamiento de mis datos personales con las siguientes condiciones.

Finalizar compra


[Seguir comprando](#)






Nota. Esta imagen ilustra precios sobre algunos gastos usados para la operación del bróker

ILUSTRACIÓN 5. GASTOS MUEBLES Y ENSERES

Gastos de muebles y enseres del boker

7/5/2020 Proceso de compra - Homecenter.com.co


 ¿Necesitas ayuda con tu compra?
 01 8000 12 7373

	RTA DESIGN Estacion de Trabajo con L. 75x160x120cm No... Cantidad: 1 Código del producto: 200225	\$399.900
	JUST HOME ... Sillón Ejecutivo Respaldo Bajo con Brazo... Cantidad: 2 Código del producto: 256517	\$199.900
	ARETCMA Descansapiés Con Movimiento 3 Alturas Cantidad: 2 Código del producto: 169517	\$99.900
	INDUSTRIAS ... Archivador Metálico 3 Góndolas 102x17x60c... Cantidad: 1 Código del producto: 215060	\$561.900
	INDUSTRIAS ... Estantería Semindustrial 200x120x0.50 c... Cantidad: 3 Código del producto: 291625	\$548.900

[Filtrar productos](#)

https://secure.homecenter.com.co/homecenter-co/checkout/delivery?_in=delivery&requestId=1312099
3/4

Nota. Esta imagen ilustra precios sobre algunos muebles y enseres implementados en el proyecto

ILUSTRACIÓN 6. TOTAL DE GASTOS

Total, de los gastos que se implementaran en el proyecto



Nota. Esta imagen ilustra el total aproximado de gastos operativos del bróker junto a muebles y enseres

3.14 Balance De Personal Requerido En El Proyecto

3.14.1 Balance De Personal En La Recepción y Ventas:

Recepción: 1-2 receptionistas encargados de manejar llamadas, recibir visitantes y organizar la correspondencia.

Ventas:

- 3-5 agentes de ventas responsables de atraer clientes, mostrar propiedades y concretar ventas.

- 1 coordinador de ventas encargado de supervisar a los agentes y coordinar las actividades de ventas.
- 1-2 asistentes de ventas que apoyan en la preparación de documentos y la coordinación de citas.
- **Apoyo Adicional:** Un especialista en marketing y un analista de mercado para desarrollar estrategias de marketing y realizar estudios de mercado.

3.14.2 Balance De Personal En Recursos Humanos:

- **Gerente De Recursos Humanos:** 1 persona que supervise todas las funciones de recursos humanos desarrolle estrategias de talento y asegure el cumplimiento de normativas laborales.
- **Especialista En Reclutamiento y Selección:** 1-2 personas encargadas de supervisar y coordinar todo el procedimiento de reclutamiento y selección de personal.
- **Coordinador de Formación y Desarrollo:** 1 persona encargada de diseñar y llevar a cabo programas de formación y desarrollo para el personal.
- **Analista De Nómina y Beneficios:** 1 persona encargada de la gestión de nóminas, beneficios y la documentación de los empleados.

Como se puede evidenciar el documento refleja una planificación adecuadamente estructurada para el establecimiento y operación de un proyecto (VIVÉLITE), así mismo la selección de la localización (Tocancipá) realmente funciona de manera estratégica por su fácil acceso a vías principales y su crecimiento como un centro industrial, esta decisión de localización está fundamentada y se refuerza con la viabilidad del proyecto, dado que Tocancipá está en alto crecimiento industrial. El análisis de recursos toma en cuenta el personal necesario, como los recursos financieros y materiales, esta planificación de recursos es adecuada en

términos de identificar las necesidades básicas, pero se queda corta en cuanto a estrategias de mitigación de riesgos financieros. El proyecto depende de ingresos por comisiones, lo que significa que cualquier retraso o reducción en las ventas podría afectar su liquidez. Incluir un análisis financiero más profundo, como proyecciones de flujo de caja, estrategias de ahorro o diversificación de ingresos, fortalecería el análisis. La estructura del flujo de procesos es eficiente, lo que ayuda a minimizar errores y a gestionar el tiempo de manera adecuada. Además, el flujo de procesos muestra una clara asignación de responsabilidades, lo cual puede facilitar una buena gestión operativa.

4 Análisis De Viabilidad Financiera

“Analizar La Viabilidad Financiera Del Negocio De Asesoría Inmobiliaria, Incluyendo La Estimación De Costos Operativos, Proyecciones De Ingresos Y Retorno De La Inversión, Para Determinar La Rentabilidad Potencial Del Negocio”

La viabilidad financiera del proyecto VIVÉLITE se ejecuta principalmente mediante la identificación de sus gastos, costos de su valor base, como de presupuesto propio o préstamos que se realicen para la ejecución de este mismo, de tal manera mediante el desarrollo, análisis y

selección de estos factores entre otros como el valor de la inflación a un 5% proyectada a un intervalo de 5 años inicialmente que será el tiempo de ejecución del proyecto.

Se debe resaltar como se mencionaba anteriormente que para la creación de VIVELITÉ se estima un presupuesto mínimo de inversión de \$ 23.800.000 el cual incluye, reúne y efectúa cada uno de los salarios, instalaciones, muebles, encerres y demás utilizados para la ejecución inicial del proyecto. Además de su presupuesto mínimo de inversión este se compone de la siguiente manera con un capital inicial propio de \$ 14.320.000 el cual será contribuido por cada uno de los accionistas del proyecto, así mismo se contará con un préstamo inicial de \$ 9.480.000 diferido a un plazo de 48 meses con una cuota fija de \$ 266.727 mensual a una tasa del 0,013 con el fin de cumplir con la cuenta de pasivo no corriente a largo plazo para así mismo no afectar la liquidez como utilidades producidas a corto plazo, mediante la realización de una tabla de amortización se proyecta que para el mes 24 mitad del tiempo de la deuda su valor se reduzca a \$ 5.468.847 lo cual hará que su interés siga disminuyendo a medida de los demás meses abonados a la entidad bancaria.

En este capítulo se profundiza en realizar un análisis mediante tablas y gráficos, la recopilación de datos de carácter financiero relevantes al indicativo de la creación de VIVELITE, estos con el fin de caracterizar la viabilidad de la misma, en esta parte del documento veremos proyecciones por 5 años en valores de inversión, patrimonio-activos y costos operativos, para determinar la rentabilidad y como esto genera beneficios a inversionistas directos e indirectos, estos análisis son necesarios debido a que frente a los factores anteriormente trazados se plantea la veracidad del proyecto o no, con el fin de generar ajustes o evolución del proyecto, es de recordar que estos análisis generan mayor confianza para inversionistas, para los mismos clientes a largo plazo.

4.2 Presupuesto De Ventas

El presupuesto de ventas se ve constituido en su totalidad mediante una proyección estimada a 5 años de las accesorias inmobiliarias y comisiones por la prestación del servicio de los brokers las cuales en su primer año contara con 144 asesorías inmobiliarias anuales a un valor de (\$350,000) cada una, así mismo 48 comisiones a un valor de (\$5.000.000) por la finalización y venta de la propiedad.

La operación tendrá un porcentaje del 6% en el presupuesto de ventas para el año 2 el cual elevará el resultado de ingresos totales esperados al fin de este periodo en comparación al año 1, seguidamente para el año 3, año 4, y año 5 en la proyección el valor de presupuesto de ventas se mantendrá constante a un 5% de estimado en crecimiento, en la siguiente tabla se mostrará a continuación el ingreso total de los presupuestos de ventas en la proyección a 5 años del total de asesorías y comisiones realizadas por los brokers.

TABLA 4 PRESUPUESTO DE VENTAS PROYECTADO 5 AÑOS

Anual	Presupuesto ventas
Año 1	\$ 290.400.000,00
Año 2	\$ 326.692.000,00
Año 3	\$ 362.838.000,00
Año 4	\$ 401.781.954,00
Año 5	\$ 444.142.740,00

Nota. La siguiente tabla muestra la proyección anual del presupuesto de ventas.

Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

Como se evidencia en la tabla sus ingresos en cada uno de los años de la proyección aumentan favorablemente mostrando un aumento significativo en el valor total del estimado del año 5. A continuación se presentará en un diagrama circular la representación estadística y grafica de cada uno de los años tomados para la proyección.

FIGURAS 2 PRESUPUESTO DE VENTAS

Datos porcentuales del presupuesto de ventas anual a 5 años



Nota. Se puede evidenciar los porcentajes de la proyección porcentualmente cuanto crecerá respectivamente

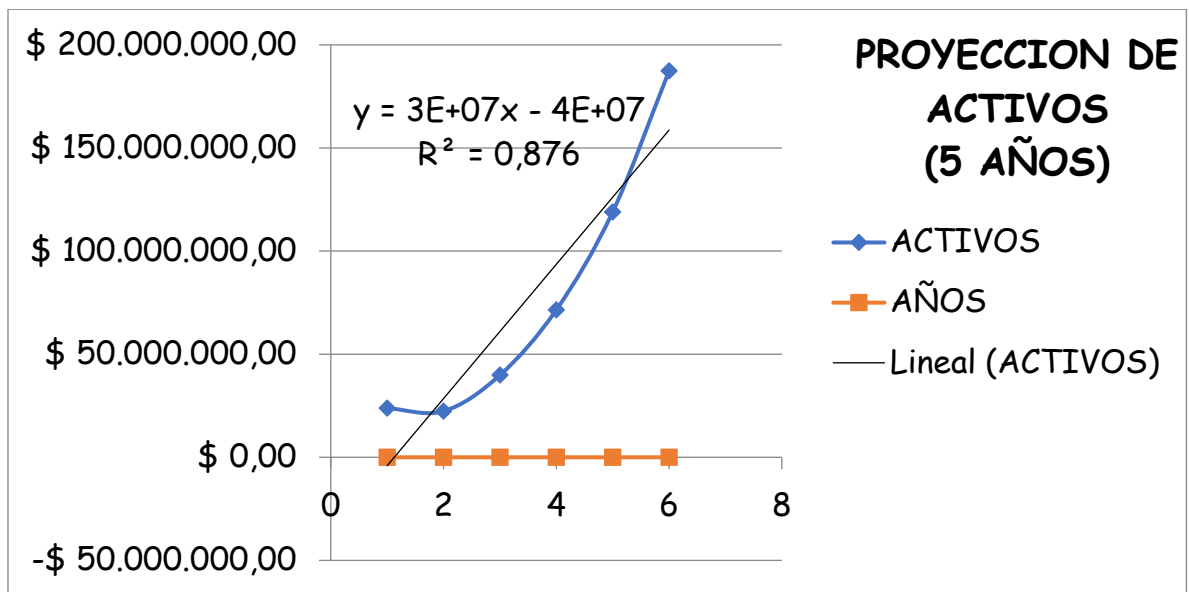
Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

Dentro del gráfico que muestra el presupuesto estimado de ventas de accesorios inmobiliarios a lo largo de 5 años. Cada año está representado por un segmento circular, cuyo tamaño es proporcional al presupuesto asignado. El tamaño del segmento de mercado y los porcentajes asociados al mismo representan las ventas totales esperadas para el año mostrando un aumento significativo como esperado mediante los servicios de asesorías y comisiones proyectadas en el transcurso de los intervalos de tiempo analizados.

4.3 Activos y Patrimonio

FIGURAS 3 PROYECCIÓN DE ACTIVOS

Proyección de activos a 5 años



Nota. En el siguiente grafico se evidencia la tendencia del crecimiento de activos, junto a su línea de equilibrio durante los 5 años proyectados

Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

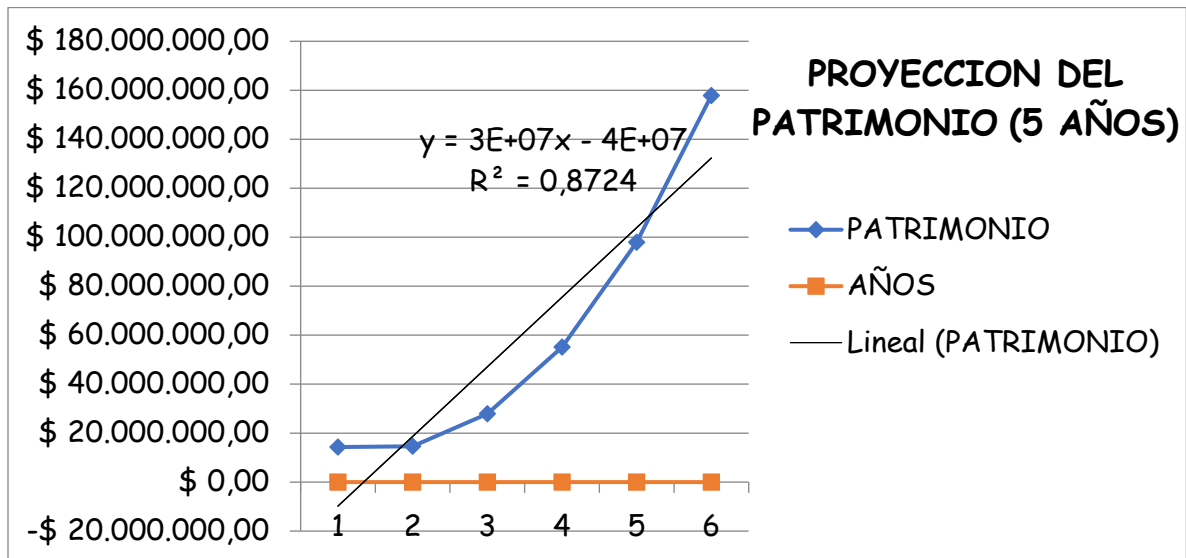
El valor inicial de los activos del proyecto es de 23.8 millones. Este es el punto de partida, y no podemos observar crecimiento en este año, sin embargo, este es una referencia para los próximos aumentos que se evidenciaran en los activos respectivamente, se puede evidenciar la existencia de una leve disminución en los activos con respecto al año anterior, pasando de 23.8 millones a 22.36 millones. Esto representa una pequeña caída del 6% aproximadamente, la ligera caída podría deberse a factores como ajustes financieros, desinversiones, o un crecimiento más lento en la economía, por estos mismo debe analizar posibles ajustes para nivelar los valores ya mencionados, así mismo a partir de 2026, se ve un crecimiento muy significativo, casi duplicando el valor de los activos del año anterior, pasando de 22.36 millones a 39.85 millones, lo que representa un aumento de aproximadamente el 78%.

El crecimiento continúa acelerándose de manera impresionante, con los activos creciendo un 79% adicional en comparación con el 2026. Este fuerte crecimiento podría deberse a una mejora en las condiciones del mercado o a la finalización de proyectos de gran envergadura, lo que impulsa el valor de los activos a niveles mucho más altos. El último año proyectado muestra otro gran salto en el valor de los activos, alcanzando los 118.98 millones. Esto representa un incremento del 66% respecto al año anterior Este salto final refleja un crecimiento exponencial, lo que sugiere que las operaciones están alcanzando una fase de expansión máxima, consolidando una estrategia de crecimiento a largo plazo. De por sí, en el mismo grafico se sustenta una línea de tendencia sobre el crecimiento de esta junto con una ecuación lineal del

grafico lo cual es indicativo de representar la línea de tendencia lineal, mostrando la relación entre el valor de los activos (y) y el tiempo (x), junto con el R2 que indica el modelo de regresión lineal ajusta bastante bien a los datos históricos.

FIGURAS 4. PROYECCIÓN DE PATRIMONIO

Proyección del patrimonio a 5 años



Nota. Se evidencia en la formula lineal como será el crecimiento del patrimonio del proyecto, así mismo donde se encontrará su línea de tendencia.

Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

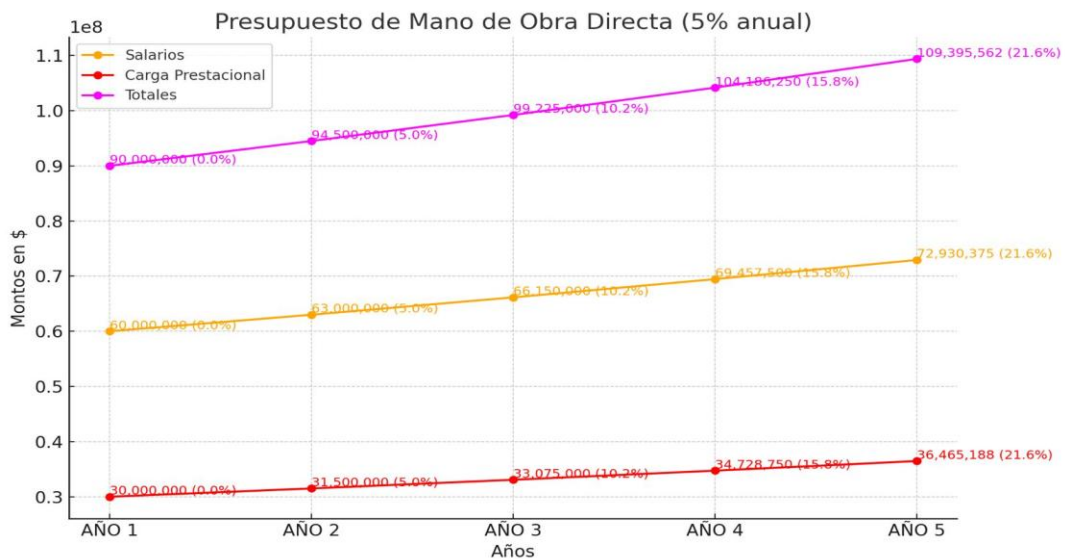
Tomando en cuenta, que el año inicial son las inversiones propias que se implementaran es debido que el patrimonio no presenta aumentos o variaciones con valores de 14.32 millones en comparativa al primer año que presenta 14.59 millones, existe un aumento marginal del 1.9% en el primer año. El crecimiento es lento inicialmente, lo que puede estar relacionado con una estrategia de estabilización o bajo rendimiento inicial. Frente al año anterior se presenta un incremento exponencial de 27.85 millones lo que da un valor significativo del 90.8%. Para el tercer año encontramos un incremento del patrimonio de 55.12 millones, un crecimiento importante que oscila en un 97.9% en el patrimonio así mismo esta tendencia de crecimiento acelerado continúa, indicando que los activos o inversiones están comenzando a rendir de manera más eficiente, generando un aumento en el valor del patrimonio.

Para el cuarto año se encuentra un patrimonio por 97.90 millones, con un aumento en un 77.6%. Aquí puede evidenciarse que el ritmo de crecimiento es un poco menor que el año anterior, sigue siendo fuerte y muestra un desarrollo consistente en el valor del patrimonio, todo esto frente a variaciones en los históricos que se sustentan respectivamente. Para el último año el patrimonio alcanzo los 157.84 millones, con crecimientos del 61.2%. La gráfica y los valores reflejan una tendencia de crecimiento exponencial en el patrimonio. Aunque el ritmo de crecimiento se desacelera ligeramente en los últimos años, sigue siendo muy alto. El ajuste de la curva con un coeficiente de determinación (R^2) de 0.8724 indica que el modelo ajusta bien los datos, sugiriendo una proyección confiable.

4.4 Presupuesto De Mano De Obra

FIGURAS 5 PRESUPUESTO MANO DE OBRA

Presupuesto de mano de obra directa a 5 años



Nota. Puede evidenciarse como se tendrá en cuenta cargas por prestaciones, otros ítems de relevancia frente al entorno de mano de obra en el proyecto.

Elaboración Propia a partir de datos tomados del proyecto

El aumento anual del 5% en los salarios y las cargas prestacionales es una medida que permite ajustar las remuneraciones de los empleados para que no pierdan poder adquisitivo y se

mantengan competitivos en el mercado laboral. Esto asegura que los salarios y los beneficios suban en proporción al costo de vida o a la inflación, con los salarios pasando de \$60M en el primer año a \$73.62M en el quinto, y las prestaciones subiendo de \$30.6M a \$37.55M en el mismo periodo.

El costo total, que suma los salarios y las prestaciones, también crece un 5% por año, alcanzando \$111.17M en cinco años desde los \$90.6M iniciales. Este aumento es clave para que la empresa mantenga un equilibrio financiero mientras garantiza que cumple con las obligaciones hacia los empleados, lo que también contribuye a la retención de talento y a mejorar el ambiente laboral.

4.5 Estado De Resultados A Proyectado A 5 años

En el análisis de los estados de resultados del proyecto VIVÉLITE se evidencia que han sido proyectados a 5 años con el fin de poder resaltar la capacidad que tendrán para manejar sus utilidades diferentes aspectos en el entorno comercial, así mismo el factor de ventas puede aligerar que la capacidad de asesorías estará en aumento indicando gran actividad comercial respectiva, esto puede deberse a la alta demanda que podrá existir en el mercado inmobiliario lo cual podrá brindar beneficios a largo plazo al proyecto, se ven reflejados por variaciones de alrededor de un 5% cada año con diferencias favorables en los estados de resultados proyectados, entendiendo el siguiente factor, el costo de ventas también aumentará, lo que sugiere que para generar mayores ventas, la empresa ha tenido que incurrir en mayores costos operativos, lo cual este sugiere que VIVÉLITE estará buscando mayor participación en el mercado, en contratación de personal más especializado, lo cual favorezca el incremento real de las ventas que se han ido estableciendo. Así mismo en el análisis de los estados de resultado es notorio evidenciar que a pesar del aumento en el costo de ventas, la utilidad bruta también ha aumentado lo cual puede

estar indicando que el incremento en las ventas ha sido superior al incremento en los costos, donde se tiene de igual manera como factor las sucesiones en el mercado nacional, como inflación, incrementos en tasas, entre otros aspectos de mayor relevancia.

Frente a los gastos de administración, ventas, utilidades, se evidencian aumentos ligeros, lo que podría deberse a mayores inversiones en marketing o eficiencia operativa, tal como se mencionó anteriormente, es posible pretendan ser líderes del mercado, lo cual indicaría ese leve crecimiento de alrededor 2% en dicho factor de los estados de resultados. Así mismo, se encuentran posibles factores que generaron las variaciones mencionadas las cuales son mayor demanda de productos o servicios. Un aumento en la demanda del mercado puede explicar el incremento en las ventas y la utilidad. Por otro lado, la expansión del mercado es indicativo que VIVÉLITE podrá lanzar nuevos servicios, o expandido sus operaciones a nuevos mercados. En relación con una posible expansión en el mercado, es importante realizar comparaciones de los resultados de sus competidores o con los promedios del sector para evaluar su desempeño relativo, y poder reflejar más viabilidad y rentabilidad en los estados. Basado en la información se puede concluir que VIVÉLITE ha experimentado un crecimiento en sus ventas y una mejora en su rentabilidad durante el periodo evaluado.

4.6 Flujo De Caja

El flujo de caja proyectado muestra una tendencia creciente en los ingresos por ventas a lo largo de los cinco periodos. Esto indica que se espera un crecimiento sostenido en el negocio. Sin embargo, es importante destacar que los costos, especialmente los gastos administrativos y los gastos de mano de obra directa, también aumentan considerablemente, en el primer periodo se observa una inversión inicial significativa, lo que genera un flujo de caja negativo. A partir del

segundo período, el proyecto comienza a generar flujos de caja positivos y crecientes, lo que sugiere una rápida recuperación de la inversión.

4.6.1 Flujo De Caja Por Periodo

Observando el flujo de caja a lo largo de los cinco periodos, notamos las siguientes cifras destacadas:

Ingresos por Venta: Inician en el periodo 1 con \$290,400,000 y crecen gradualmente hasta alcanzar \$444,142,740 en el periodo 5. Esto refleja un crecimiento en la capacidad de venta o en el valor de los proyectos de la empresa.

- Crecimiento promedio de ingresos: 11.2% anual.
- Este crecimiento de ingresos, aunque positivo, muestra una leve desaceleración en los últimos periodos, lo cual podría indicar una estabilización futura.

4.7 Tasa Interna De Retorno TIR

Mediante sus indicadores clave el proyecto de consultoría inmobiliaria de VIVÉLITE se basa en los flujos de caja esperados durante cinco períodos y está diseñado para evaluar la viabilidad y rentabilidad de las inversiones. Las métricas clave se tratan en detalle: tasa interna de rendimiento (TIR), valor actual neto (VAN) y relación costo-beneficio (B/C). Estos indicadores son fundamentales para evaluar si el proyecto resulta atractivo para los inversores y si la empresa podrá recuperar su inversión inicial y obtener ingresos adicionales a lo largo del tiempo. La TIR es un indicador que determina la tasa de descuento en la que el valor presente de los ingresos es igual al valor presente de los costos, marcando el punto de equilibrio donde el proyecto no presenta ganancias ni pérdidas. En este caso, la TIR del proyecto es del 86,64%, lo cual resulta muy rentable.

En su metodología muestra una alta tasa interna de retorno (TIR) de rentabilidad, lo que hace que el proyecto VIVÉLITE sea muy atractivo para potenciales inversores que quieran maximizar el retorno del capital. Este rendimiento de un año muestra que los inversores pueden obtener un rendimiento más rápido que otros proyectos, lo que significa que el rendimiento esperado de este proyecto es muy alto en comparación con el rendimiento esperado que los inversores o las empresas obtendrían en oportunidades de inversión menos riesgosas.

4.8 Valor Presente Neto VPN

El Valor Presente Neto (VPN) del proyecto VIVÉLITE es de \$45,511,126.29, lo que demuestra que la inversión es financieramente atractiva, dado que el valor presente de los ingresos proyectados supera ampliamente al de los egresos. Este VPN positivo implica que el proyecto no solo permitirá recuperar la inversión inicial, sino que también generará un valor adicional significativo para la empresa y sus accionistas, reforzando así la viabilidad económica del proyecto y su potencial de crecimiento a largo plazo.

Un VPN positivo, como el de VIVÉLITE, implica que los ingresos futuros en valor presente exceden los egresos, generando un beneficio adicional para la empresa. Este resultado es una señal de viabilidad económica y evidencia de que el proyecto tiene capacidad para producir beneficios netos, lo cual resulta atractivo para potenciales inversionistas. En términos de generación de valor, el alto VPN refuerza la posición financiera de VIVÉLITE proporcionándole recursos adicionales que pueden reinvertirse en el negocio o distribuirse entre los accionistas. Este beneficio es especialmente importante para una empresa en fase de crecimiento, ya que le permite aprovechar estos fondos para mejorar su competitividad, explorar nuevas oportunidades de negocio o fortalecer su estructura organizativa.

Además, un VPN positivo representa una ventaja para VIVÉLITE al buscar financiamiento externo, ya que tanto inversionistas como bancos suelen considerar este indicador como una señal de estabilidad y rentabilidad. La estructura del proyecto, orientada a crear valor adicional, lo convierte en una opción atractiva para entidades de financiamiento, quienes ven en VIVÉLITE una inversión sólida y con un retorno rentable.

Dado que el VPN depende de los flujos de ingresos y egresos proyectados, se recomienda que VIVÉLITE realice un análisis de escenarios que contemple posibles variaciones en la demanda de mercado, competencia y otros factores externos que puedan afectar los ingresos futuros. Este análisis permitirá a la empresa anticipar escenarios en los que el VPN pueda disminuir y comprender mejor el impacto de esos cambios en el rendimiento financiero del proyecto, ayudándole a tomar decisiones informadas y a gestionar potenciales desafíos financieros.

En conclusión, el VPN de \$45,511,126.29 muestra que VIVÉLITE es un proyecto rentable y sólido que contribuirá al crecimiento económico de la empresa, generando beneficios significativos para sus accionistas y mejorando su atractivo de cara a posibles fuentes de financiamiento externo.

4.9 Beneficio – Costo

La Relación Beneficio-Costo (B/C) del proyecto VIVÉLITE es de 1.05, lo que indica que por cada dólar invertido se espera generar \$1.05 en ingresos, lo que implica que los beneficios económicos del proyecto superan los costos proyectados. Este indicador, que compara el valor presente de los ingresos y los egresos, es fundamental para evaluar la rentabilidad del proyecto. Dado que el resultado es superior a 1, se confirma que el proyecto es rentable, ya que los ingresos estimados no solo cubren los costos, sino que también generan un margen adicional. No

obstante, el margen de beneficio resultante es moderado, lo cual implica que la rentabilidad es positiva pero algo ajustada. Con un retorno adicional de solo 5 centavos por cada dólar invertido, cualquier aumento en los costos o una reducción en los ingresos previstos podría impactar la relación B/C, acercándola a 1 o incluso poniéndola por debajo de este valor, lo que pondría en riesgo la rentabilidad del proyecto. Por ello, aunque la relación B/C mayor a 1 es alentadora, sería conveniente que VIVÉLITE considere opciones para mejorar este margen, ya sea aumentando los ingresos o reduciendo costos. De este modo, se lograría un mayor margen de seguridad y una estabilidad financiera más sólida para el proyecto. El análisis subraya la importancia de cumplir o superar los ingresos previstos, ya que cualquier variación podría afectar considerablemente la rentabilidad del proyecto.

En general, el proyecto VIVÉLITE muestra una estructura financiera sólida y un buen crecimiento esperado reflejado en cada uno de sus indicadores financieros, sus proyecciones de ingresos, rentabilidad, crecimiento de activos y riqueza respaldan inversiones prospectivas y competitivas en el sector inmobiliario siendo un proyecto atractivo para inversores, familias e interesados. La estrategia de optimización propuesta permitirá a VIVÉLITE maximizar su rendimiento y fortalecer su posición en el mercado, garantizando así la confianza de los inversores y su viabilidad a largo plazo.

Conclusiones

- El proyecto de consultoría inmobiliaria VIVÉLITE, ubicado en la zona de Sabana Centro, es una inversión estratégica económicamente atractiva que aprovecha al máximo la prosperidad económica y demográfica de la región. Esta región ha experimentado un crecimiento significativo debido en parte a su proximidad a Bogotá, calidad de vida y atractivo para familias, profesionales y jóvenes inversionistas.
- Desde el punto de vista financiero, el análisis de VIVÉLITE refleja una excelente rentabilidad. El proyecto tiene una tasa interna de retorno (TIR), un alto retorno de la inversión que supera con creces las tasas de descuento convencionales, lo que lo convierte en una atractiva oportunidad de inversión. Este alto índice de rentabilidad muestra que el proyecto es capaz de generar importantes beneficios financieros en comparación con los gastos iniciales, lo cual es clave para atraer inversionistas en un mercado inmobiliario en crecimiento como Sabana Centro. Además, un valor presente neto (VAN) positivo respalda la generación de valor del proyecto al indicar que el proyecto genera una ganancia neta significativa después de descontar los flujos de efectivo. Esto garantiza no sólo un retorno de la inversión inicial, sino también un importante beneficio adicional, haciendo que VIVÉLITE no sólo sea viable, sino también altamente rentable.
- El entorno de Sabana Centro también tiene un papel crucial en el potencial de VIVÉLITE. La infraestructura de la zona sigue en expansión y su vinculación con Bogotá es un factor clave para incrementar el valor de las propiedades y atraer tanto a nuevos residentes como a inversores. Sin embargo, para que el proyecto tenga éxito en el largo plazo, los agentes inmobiliarios deben adaptarse a los desafíos específicos de cada

municipio, incluyendo mejorar el transporte y los servicios básicos e incorporar prácticas sustentables en su desarrollo. Especialmente este último requisito se ha convertido en una consideración clave para muchos inversores y compradores actuales que valoran proyectos que combinen sostenibilidad y respeto por el medio ambiente.

- Su enfoque en la viabilidad inmobiliaria brinda asesoramiento inmobiliario confiable y económicamente atractivo al mercado de Sabana Centro. Su adecuada estructura financiera garantiza la rentabilidad del proyecto y crea valor para los inversores. Además, el entorno de expansión de Sabana Centro, el buen equilibrio entre oferta y demanda y el continuo crecimiento económico respaldan este modelo de negocio como una opción viable a largo plazo, fortaleciendo la posición de VIVÉLITE como un promotor y excelente proyecto inmobiliario en la región.

Referencias

- (2024). Obtenido de ASOCENTROS: <https://www.asocentro.gov.co/>
- Alcaldía de Chía. (2023). *Plan de Ordenamiento Territorial y proyecciones de desarrollo urbano en Sabana Centro*. <https://www.chia-cundinamarca.gov.co>
- Álvarez, C., & Ortega, P. (2023). *El mercado inmobiliario en Colombia: Oportunidades y retos en la post-pandemia*. *Revista de Estudios Económicos*, 15(2), 45-68.
<https://doi.org/10.1234/ree.2023.002>
- Ardila, J., & Muñoz, H. (2023). *Tendencias en inversión inmobiliaria en zonas de expansión urbana: El caso de Sabana Centro*. *Revista Colombiana de Economía y Desarrollo*, 11(1), 85-102. <https://doi.org/10.2341/rced.2023.1>
- Banco de la República. (2022). *Indicadores financieros: Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Presente Neto (VPN)*. <https://www.banrep.gov.co>
- Banrep. (2022). *Informe sobre el comportamiento del sector inmobiliario en Colombia 2022*. Banco de la República de Colombia. <https://www.banrep.gov.co/informe-inmobiliario>
- Camacol. (2023). *Perspectivas del crecimiento urbano en las periferias de Bogotá: Caso Sabana Centro*. Cámara Colombiana de la Construcción. <https://www.camacol.org.co/sabana-centro>
- Camacol Bogotá y Cundinamarca. (2022). *Informe sectorial de construcción y vivienda en Cundinamarca*. Cámara Colombiana de la Construcción. <https://www.camacol.co>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2023). *Impacto de la infraestructura vial en el desarrollo de la Sabana de Bogotá*. <https://www.ccb.org.co>

Carrero, A. C., Roque, D. I., & Cortes, J. A. C. (2025). Impacto del impuesto de renta en el costo promedio ponderado del capital en el sector agropecuario colombiano: 2018-2022. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 1-24.

Carrero, A. C., Cortés, J. A. C., Murillo, W. A. B., & Moreno, M. (2025). Medición de la compensación del riesgo en el mercado de criptomonedas. *Suma de Negocios*, 16(34), 21-31.

Cortes Cortes, J. A., & Bravo Murillo, W. A. (2022). El riesgo en las acciones de la bolsa de valores de Colombia. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 4927-4942.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3788

Cortés, J. A. C. (2025). Las relaciones comerciales Colombia-Japón entre 2010 y 2020, y sus perspectivas. *Cofin Habana*, 19(1), 11.

Roque, DI, Carrero, AC, Cortés, JAC, Bravo, WB y De la Oliva, F. (2024). Comparación de modelos de panel de efectos fijos y efectos aleatorios para la estimación del coeficiente beta contable. *Revista Investigación Operacional*, (5).

Castro, P. A. (2023). *Dinámicas inmobiliarias y transformación urbana en áreas periurbanas: Estudio de caso en Sabana Centro, Cundinamarca*. *Revista Colombiana de Urbanismo*, 14(3), 123-140. <https://doi.org/10.4321/rcu.2023.003>

Cárdenas, M. F., & Rodríguez, A. (2022). *Migración y desarrollo económico en Sabana Centro: Un análisis de las tendencias recientes*. *Cuadernos de Economía Regional*, 28(3), 102-120. <https://doi.org/10.18235/cer.v28.2022>

DANE. (2023). *Censo poblacional y comportamiento de la demanda habitacional en Cundinamarca*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística.
<https://www.dane.gov.co/censos-vivienda>

DANE. (2022). *Informe de crecimiento económico y desarrollo en Cundinamarca*.

<https://www.dane.gov.co>

Fedelonjas. (2022). *Informe del mercado de arrendamiento y compraventa de inmuebles en Colombia*. Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz.

<https://www.fedelonjas.org.co>

Herrera, J. C. (2021). *Análisis de la oferta y demanda inmobiliaria en áreas periurbanas: Un enfoque desde la Sabana de Bogotá*. *Revista Geográfica de Colombia*, 32(1), 55-70.

<https://doi.org/10.1234/rgc.2021.01>

La República. (2023). *Proyectos de infraestructura en Sabana Centro: Impacto en el sector inmobiliario y en el transporte*. <https://www.larepublica.co>

López, G. A., & Martínez, S. (2023). *El impacto de la infraestructura vial en el desarrollo inmobiliario de Cundinamarca*. *Estudios Urbanos*, 17(2), 98-112.

<https://doi.org/10.5678/estu.17223>

Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2023). *Estadísticas de vivienda y desarrollo urbano en Colombia: Informe anual 2023*. <https://www.minvivienda.gov.co>

Pérez, J. D., & Ramírez, M. A. (2022). *Análisis del impacto de la pandemia COVID-19 en el mercado inmobiliario de Sabana Centro*. *Revista Colombiana de Economía*, 55(2), 123-145. Portal Inmobiliario Sabana Centro. (s. f.). Portal inmobiliario Sabana Centro.

<https://inmosabana.com>

Suárez, R., & Rincón, V. (2021). *Factores de éxito en proyectos inmobiliarios en ciudades periféricas de Colombia: Un enfoque financiero y estratégico*. *Revista de Finanzas Aplicadas*, 8(4), 65-78. <https://doi.org/10.2345/rfa.2021.8.4>

Torres, M. J. (2020). *Factores determinantes de la inversión inmobiliaria en las zonas de expansión urbana en Colombia*. Revista Internacional de Economía y Negocios, 12(4), 89-104. <https://doi.org/10.56789/rien.204>

UCC. (2024). *REPOSITORIO UCC*. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/entities/publication/a6370317-b265-49bd-a688-634cd2bc0f70>