

ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN
EL MUNICIPIO DE COTA – CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

ASTRID BARRERA CASTRO

EDWIN JAVIER MARTÍNEZ DURAN

NELSON REINALDO RINCÓN BERNAL

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

DIRECCIÓN DE POSTGRADOS

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ, COLOMBIA

2018

ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN
EL MUNICIPIO DE COTA – CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

ASTRID BARRERA CASTRO

EDWIN JAVIER MARTÍNEZ DURAN

NELSON REINALDO RINCÓN BERNAL

Línea de investigación: Innovaciones sociales y productivas

Director: CARLOS RENÉ JIMÉNEZ CASTAÑEDA

Especialista en Logística de Distribución y Producción

Magíster en Docencia

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS

SEDE VIRTUAL Y A DISTANCIA

DIRECCIÓN DE POSTGRADOS

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS

BOGOTÁ, COLOMBIA

2018

Tabla de contenidos

Introducción	8
1. Naturaleza y dimensión del tema de estudio	10
1.1. Problema	10
1.2. Objetivos	11
1.3. Justificación	12
1.4. Alcance	13
2. Marco de referencia	15
2.1. Antecedentes	15
2.2. Marco teórico	16
2.3. Marco legal	19
3. Diseño Metodológico	22
3.1. Tipo de estudio.....	22
3.2. Participantes	22
3.3. Instrumentos.....	23
3.4. Procedimientos.....	25
4. Resultados del proceso	26
4.1. Diagnóstico	26
4.2. Estudio de mercado.....	29

4.2.1. Oferta	29
4.2.2. Demanda	30
4.2.3. Ingresos por comisión	31
4.2.4. Valores de referencia	32
4.3. Análisis técnico	33
4.3.1. Localización	33
4.3.2. Tamaño	34
4.3.3. Procesos	35
4.3.4. Procedimiento consignación de inmueble para arriendo y/o venta	35
4.4. Análisis administrativo y legal	36
4.4.1. Análisis legal	36
4.4.2. Análisis administrativo	37
4.5. Análisis económico y financiero	40
4.5.1. Costos	40
4.5.2. Ingresos	42
4.5.3. Flujo de caja	44
4.5.4. Valor Presente Neto	45
4.5.5. Tasa Interna de Retorno	47
5. Conclusiones y recomendaciones	48

5.1. Discusión frente a resultados	48
5.2. Discusión frente a antecedentes	49
5.3. Recomendaciones para estudios futuros	50
Referencias Bibliográficas	51
Anexos	55

Lista de tablas

Tabla 1 – Crecimiento poblacional en Cota.....	15
Tabla 2 – Cantidad de predios en Cota	16
Tabla 3 – Comparación S.A.S. y Sociedad Ltda.....	19
Tabla 4 – Empresas inmobiliarias actuales con presencia en el municipio	29
Tabla 5 – Valores de referencia arriendo y venta	32
Tabla 6 – Procedimiento consignación de inmueble para arriendo y/o venta	36
Tabla 7 – Planta de cargos	39
Tabla 8 – Costos para un año	40
Tabla 9 – Costos Fijos para cinco años.....	41
Tabla 10 – Costos Variables para cinco años	41
Tabla 11 – Total costos para cinco años	42
Tabla 12 – Total ingresos para el primer año	43
Tabla 13 – Total ingresos para cinco años.....	44
Tabla 14 – Flujo de caja para cinco años	44
Tabla 15 – Tasa interna de oportunidad.....	45
Tabla 16 – Valor inversión	46
Tabla 17 – Valor Presente Neto	46
Tabla 18 – Tasa Interna de Retorno.....	47

Lista de figuras

Gráfica 1 – Interesados en vivir en el municipio	23
Gráfica 2 – Carrera 5 Calle 11 – Cota.....	24
Gráfica 3 – Carrera 3 Calle 12 – Cota.....	26
Gráfica 4 – Esquina Carrera 5 Calle 13 – Cota.....	27
Gráfica 5 – Cartelera en la Carrera 5 Calle 11 – Cota	27
Gráfica 6 – Panorámica crecimiento habitacional en Cota.....	31
Gráfica 7 – Localización negocios actuales.....	34
Gráfica 8 – Mapa de procesos empresa inmobiliaria.....	35
Gráfica 9 – Organigrama	38

Introducción

El sector inmobiliario es uno de los de mayor crecimiento en Cota – Cundinamarca, debido a la construcción de nuevas soluciones de vivienda en uno de los municipios más cercanos a la capital de país, lo cual se constituye en un atractivo para las familias que desean mejorar su calidad de vida con aire puro, naturaleza y seguridad, decidan trasladarse a este lugar.

Por ello, verificar la pre–factibilidad de crear una empresa que se dedique a la intermediación entre compradores, vendedores, arrendadores y arrendatarios de inmuebles resulta de gran interés, ya que con apenas tres agencias inmobiliarias asentadas en el municipio, la atención a los clientes resultaría insuficiente ante las perspectivas de incremento poblacional y por ende, de los hogares que desean realizar transacciones comerciales con bienes inmuebles.

Este estudio es entonces, la respuesta a la incógnita si es factible incursionar en esta empresa para que se beneficie del incremento en el mercado de finca raíz al interior del municipio, como intermediario dentro de la compra, venta, arrendamiento y administración de bienes inmuebles.

El documento cuenta con cinco apartados, iniciando con el capítulo 1, en donde se describe la naturaleza y dimensión del estudio, la cual incluye el problema a estudiar, los objetivos esperados, la justificación para su desarrollo y el alcance del estudio.

El capítulo 2, contiene el marco de referencia que soporta el estudio, incluyendo los antecedentes o referentes empleados, el marco teórico que sustentan el trabajo y el régimen legal relacionados con el problema de investigación.

El capítulo 3, incluye el diseño metodológico a través del cual se realizó el estudio, indicando su tipo, los participantes, los instrumentos y los procedimientos realizados en el proceso de investigación.

En el capítulo 4, se describen los resultados obtenidos en el proceso investigativo para cada uno de los componentes estudiados y que permitieron resolver la inquietud planteada.

Finalmente, el capítulo 5 contiene las conclusiones que se obtuvieron con el desarrollo del estudio, así como las recomendaciones para los futuros aspirantes al título de especialistas, en gerencia de proyectos.

1. Naturaleza y dimensión del tema de estudio

1.1. Problema

Cota es un municipio situado en la provincia Sabana Centro del departamento de Cundinamarca en donde actualmente solamente tres (03) empresas inmobiliarias están asentadas en él y que de acuerdo a la estimación de potenciales clientes que requieren servicios inmobiliarios, se presume que estas compañías resultarían insuficientes para atender la creciente demanda que el sector genera.

Este aumento se origina por el constante crecimiento poblacional, que según las estimaciones descritas en su Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019, (Concejo Municipal de Cota, 2016) fue del 38,2%, pasando de tener 19.483 habitantes en el 2005 a 26.916 para el 2015, y en donde se han conformado aproximadamente 5.732 hogares.

De acuerdo con la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz – Fedelonjas, el 44% de la población Colombiana vive en arriendo (Dinero, 2017), permitiendo calcular que más de 2.522 hogares de los 5.732 de Cota, pueden ser considerados potenciales clientes para la intermediación de servicios inmobiliarios.

En consecuencia este crecimiento, incentivó la oferta de viviendas en el casco urbano y rural, incluso para los lugareños que encontraron una nueva forma de mejorar su nivel de ingresos,

pero que ante la sobrecarga que cada una de las tres compañías inmobiliarias tendría (En promedio cada una de ellas debería atender a 840 hogares), obligó a que los interesados conservaran sus tradicionales formas de publicitar sus inmuebles, a través de avisos en carteleras dispuestos en negocios locales, o simplemente en las ventanas o en las inmediaciones de sus inmuebles para realizar trámites los de forma directa.

Por lo tanto, surge el siguiente interrogante:

¿Qué factibilidad en el mercado de bienes raíces del municipio de Cota, tiene la creación de una empresa inmobiliaria que participe en la intermediación de servicios de finca raíz, ante su creciente oferta y demanda?

1.2. Objetivos

Objetivo general

Desarrollar un estudio de pre-factibilidad, a través de análisis de mercado, técnico, administrativo - legal y financiero, para crear una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota en el año 2019.

Objetivos específicos

- Elaborar un análisis de mercado, a través de la revisión de la literatura especializada en tema inmobiliario y la aplicación de herramientas e instrumentos específicos que permitan identificar la aceptación de un negocio inmobiliario en el municipio de Cota.
- Realizar un análisis técnico que permita establecer la magnitud, el lugar de localización y los requerimientos necesarios para el funcionamiento de una empresa inmobiliaria.
- Hacer un análisis administrativo y legal que evidencie los requisitos jurídicos y de organización para la creación de empresas inmobiliarias.
- Contar con un análisis financiero por medio de los diferentes recursos de la evaluación económica con el fin de establecer la factibilidad económica del proyecto.

1.3. Justificación

La realización de un estudio de pre-factibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota, permite establecer si es posible participar dentro del mercado de prestación de servicios de compra, venta, asesoría, arrendamiento y administración de bienes inmuebles.

Así mismo, facilita conocer detalladamente el comportamiento actual de la oferta y la demanda que éste mercado presenta y sí es de aceptación y acogida en los lugareños, nuevos propietarios y en general de la comunidad, el contar con una nueva empresa inmobiliaria que contribuya a satisfacer sus expectativas, ante el creciente número de viviendas, tanto usadas como nuevas que se ofrecen, debido a la privilegiada posición geográfica del municipio.

Por lo tanto, lograr una interacción efectiva con las partes interesadas (Compradores, vendedores, arrendatarios y arrendadores) en la comercialización de cualquier bien inmueble, permite que el estudio de pre–factibilidad encamine el tipo de asesoría especializada que se requiere para obtener los mejores beneficios en las transacciones, así como el cumplir con el lleno de requisitos legales en la adquisición, venta y administración de la propiedad raíz establecidos en el municipio.

Con fundamento en este contexto, la investigación arrojará la pre–factibilidad financiera, técnica y administrativa para la creación de una inmobiliaria en el municipio de Cota, propiciando, a través de información confiable y certera, la continuidad de estudios de factibilidad, así como las actividades subsiguientes para la construcción de la empresa.

Finalmente, la comunidad académica contará con un ejercicio en donde se evidencie el cómo la aplicación de forma rigurosa de una metodología de investigación para la realización de estudios de pre–factibilidad de un proyecto, permite llegar a conclusiones válidas y acertadas para su realización.

1.4. Alcance

La realización de un estudio de pre–factibilidad para la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota, es el resultado de una investigación aplicada requerida para optar por el

título de Especialista en Gerencia de Proyectos de la Corporación Universitaria Minuto de Dios – UNIMINUTO en la modalidad virtual distancia.

El proceso investigativo se desarrolló durante los ocho meses que duró la especialización, es decir entre el 22 de agosto de 2017 y el 26 de abril de 2018, en donde se tomó una muestra significativa de ciento cincuenta y cuatro (154) potenciales clientes inmobiliarios en el municipio.

Por ello, este trabajo se circunscribe a obtener resultados del mercado, técnicos, administrativos y legales, y financieros de pre–factibilidad en la creación de esta empresa inmobiliaria, teniendo como referencia la metodología para la formulación y evaluación de proyectos de Méndez (2014).

Las fuentes primarias fueron a través de encuestas y observación directa de los fenómenos en el interior del municipio, y como fuentes secundarias se tuvieron en cuenta las indicadas en el apartado de referencias bibliográficas.

2. Marco de referencia

Mediante una base referencial se tuvieron en cuenta los antecedentes, el marco teórico y las regulaciones propias del sector inmobiliario.

2.1. Antecedentes

El municipio de Cota es uno de los ciento dieciséis (116) que conforman el Departamento de Cundinamarca, el cual en su casco urbano cuenta con el barrio Centro y el barrio La Esperanza, y en su área rural con ocho veredas: La Moya, Cetime, El Abra, Pueblo Viejo, Parcelas, Rozo, Vuelta Grande y Siberia (Alcaldía municipal de Cota - Cundinamarca, 2017).

De acuerdo con el Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019, en el censo realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE en el año 2005, el municipio contaba con una población de 19.483 habitantes; y según sus proyecciones para el año 2015, su población ascendería a 26.916 los cuales conforman 5.732 hogares; 51% de ellos ubicados en el área urbana y centros poblados, y el 49% en el área rural, convirtiendo a los municipios de la Sabana de Bogotá en ciudades dormitorio (Concejo Municipal de Cota, 2016).

Tabla 1 – Crecimiento poblacional en Cota

Año	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total población	19.909	20.386	20.875	21.377	21.873	22.371	22.879	23.385	23.897	24.406	24.916
Tasa de crecimiento	N/A	2,40%	2,40%	2,40%	2,32%	2,28%	2,27%	2,21%	2,19%	2,13%	2,09%

Fuente: Elaboración propia
 Procesamiento: Propio

En un estudio, el Observatorio de Desarrollo Económico (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2015) sobre la construcción en el área metropolitana, encontró que muchos de los hogares que realizan sus actividades productivas, académicas y/o sociales en la capital del país, tuvieron como preferencia trasladarse a municipios cercanos de la Sabana, debido a los bajos niveles de ruido, mejor calidad del aire y cantidad de paisajes disponibles, invirtiendo en lugares que colmaran sus expectativas de tranquilidad, seguridad y calidad de vida, además que por cualquiera de sus accesos, particularmente el municipio de Cota no tiene peaje.

Según cifras de la Secretaria de Planeación (Gobernación de Cundinamarca, 2018) para el año 2014, Cota se encontraba en el puesto 29 de los municipios del Departamento con mayor cantidad de predios existentes, pasando de tener 8.724 predios en el 2012 a 9.236 en 2014, con una tasa de crecimiento del 5,79%.

Tabla 2 – Cantidad de predios en Cota

Año	Puesto	No. Total de Predios	Crecimiento Predios
2014	29	9236	3,36%
2013	89	8936	2,43%
2012	88	8724	

Fuente: Archivo digital Secretaria de Planeación Gobernación de Cundinamarca
 Procesamiento: Propio

2.2. Marco teórico

De acuerdo con un estudio histórico realizado por la firma Colombiana Consultora de Marketing Digital Desursum S.A.S., desde el año 1982 se fueron creando las inmobiliarias, como

una respuesta a promover el aumento de la seguridad del patrimonio de la comunidad que encontró en la inversión de su capital en bienes inmuebles, una forma de mejorar su calidad de vida y proteger su futuro, a través de la adquisición de propiedades (Desursum S.A.S., 2017).

En tal sentido, la legislación nacional intervino para definir los fundamentos teóricos de los conceptos empleados como marco conceptual dentro del sector inmobiliario.

Arrendamiento: Contrato de arrendamiento de vivienda urbana es aquel por medio del cual, dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de un inmueble urbano destinado a vivienda, total o parcialmente, y la otra a pagar por este goce un precio determinado (Ley 820 de 2003, Congreso de la República de Colombia, 2003).

Compra Venta: Contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquélla se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio (Código Civil Colombiano, Congreso de la República de Colombia, 1873) (art. 1489).

Establecimiento de comercio: Conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona natural o jurídica podrá tener varios establecimientos de comercio, estos podrán pertenecer a uno o varios propietarios y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales (Cámara de Comercio de Bogotá, 2018).

Inmobiliaria: Entidad privada que crea una interacción entre dos o más personas interesadas en único fin, comercializar un inmueble. Ya sea venta o arriendo de un inmueble, el papel de la inmobiliaria se basa en buscar conectar a propietario y clientes potenciales para terminar con el cierre del negocio de la mejor manera, y así las dos partes queden satisfechas con las condiciones del trato (Asistente inmobiliario, 2017).

Gestión inmobiliaria: Llevar un control en todos los movimientos que se puedan realizar en una empresa de estas características, influyendo directamente tanto en las ventas como en los alquileres que otorgue una inmobiliaria, y no solo se encarga de mantener cierto control sobre los mismos sino que además se ocupa de todas estas transacciones para que sean llevadas a cabo correctamente (Gestión y Administración, 2018).

Locales comerciales: Son aquellos donde funcionan los establecimientos de comercio, es decir, el lugar físico en el cual el comerciante tiene sus artículos o el conjunto de bienes que conforman el establecimiento de comercio, indicó la entidad. Por lo tanto, el establecimiento de comercio y el local comercial son dos figuras que en sustancia son diferentes. Sin embargo, es necesario tener en cuenta la finalidad que persiguen, pues los conceptos pueden dar lugar a confusión (Ámbito Jurídico, 2017).

Sociedad por Acciones Simplificadas: Sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos

tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas (Ley 1258 de 2008, Congreso de la República de Colombia, 2008).

Para los cálculos económicos y financieros se tiene en cuenta, conceptos de crecimiento del sector de la construcción (Hommes Rodriguez, 2005), así como las proyecciones del Marco Fiscal de Mediano Plazo realizado por el Gobierno Nacional (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2018), los cuales son insumos de fuentes autorizadas y reales del comportamiento de la economía nacional.

2.3. Marco legal

Para constituir una empresa en Colombia, se establecen los parámetros legales en el artículo 110 del Código de Comercio (Decreto 410 de 1971, Presidencia de la República, 1971), y cuya actividad inicial consiste en determinar la clase de empresa a constituir; por lo tanto para ilustrar lo más relevantes de dos de ellas, en la siguiente tabla se realiza una comparación de aspectos (Actualicese, 2015):

Tabla 3 – Comparación S.A.S. y Sociedad Ltda.

Aspecto	Sociedades por Acciones Simplificadas – S.A.S.	Sociedad de Responsabilidad Limitada – LTDA
Constitución, transformación y Disolución	Por medio de documento privado inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, siempre que no ingresen aportes sujetos a escritura pública, caso en el cual la constitución se debe hacer mediante Escritura Pública ante	Mediante Escritura Pública, o por documento privado siempre que cumpla con alguno de los dos requisitos de la Ley 1014 de 2006

Aspecto	Sociedades por Acciones Simplificadas – S.A.S.	Sociedad de Responsabilidad Limitada – LTDA
	notario, según lo dispuesto en el artículo 5 de la Ley 1258 de 2008.	
Número de accionistas y/o socios	Mínimo un (1) accionista y no tiene límite máximo	Mínimo dos (2) socios, máximo veinticinco (25)
Capital social se divide	Acciones libremente negociables, pero puede por estatutos restringirse hasta por diez (10) años su negociación; por tanto se concibe como un modelo ideal para sociedades de familias.	El capital se divide en cuotas o partes de igual valor.
Formación del Capital	<ul style="list-style-type: none"> • Autorizado. Cuantía fija que determina el tope máximo de capitalización de la sociedad. • Suscrito. La parte del capital autorizado que los accionistas se comprometen a pagar a plazos, máximo en dos (2) años, al momento de su constitución no es necesario pagar, en correspondencia con el artículo 9 de la Ley 1258 del 2008. • Pagado. La parte del suscrito que los accionistas efectivamente han pagado e ingresado a la sociedad. 	<ul style="list-style-type: none"> • El capital debe pagarse totalmente al momento de constituirse. • La cesión de cuotas implica una reforma estatutaria. • En caso de muerte de un socio, continuará con sus herederos, salvo estipulación contraria. • La representación está en cabeza de todos los socios, salvo que éstos la deleguen en un tercero.
Responsabilidad de los accionistas	Responden hasta el monto de sus aportes por las obligaciones sociales. En caso en que la SAS sea utilizada para defraudar a la ley o en perjuicio de terceros, accionistas y/o administradores que hayan realizado, participado o facilitado los actos defraudatorios, responderán solidariamente por las obligaciones emanadas de tales actos y por los perjuicios causados, más allá del monto de sus aportes.	Responden solamente hasta el monto de sus aportes; no obstante, en los estatutos podrá estipularse para todos o algunos de los socios una mayor responsabilidad (naturaleza, cuantía, duración y modalidad de responsabilidad adicional), sin comprometer una responsabilidad indefinida o ilimitada, en lo atinente al artículo 353 del Código de Comercio. Nota: la excepción en la responsabilidad en las sociedades limitadas, es la solidaridad respecto de las obligaciones laborales y fiscales a cargo de la compañía, por lo que se perseguirá solidariamente los bienes del patrimonio de cada socio.
Revisor Fiscal	Voluntario; excepto cuando se tienen activos brutos a 31 de diciembre de los años inmediatamente anteriores iguales o superiores a 5.000 SMMLV y/o cuyos ingresos brutos sean iguales o superiores a 3.000 SMMLV, será obligatorio.	Voluntario; excepto para las sociedades que tienen activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior iguales o superiores a 5.000 SMMLV y/o cuyos ingresos brutos sean o excedan a 3.000 SMMLV, será obligatorio nombrarlo.

De igual forma, el Estado Colombiano expidió el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y estableció los requisitos para las personas dedicadas a ejercer la actividad de arrendamiento de bienes raíces, la forma de inspección, control y vigilancia en materia de arrendamientos, la manera de sancionar y demás aspectos procesales para las restituciones e incumplimientos (Ley 820 de 2003, Congreso de la República de Colombia, 2003) .

3. Diseño Metodológico

3.1. Tipo de estudio

Para alcanzar el objetivo propuesto, el cual se orienta a encontrar si es factible la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota – Cundinamarca, fue menester aplicar una investigación descriptiva con los aspectos más característicos, distintivos y particulares de las situaciones que rodean el mercado inmobiliario en el municipio. Por lo tanto y tal como lo reseña (Bernal, 2016) “La investigación descriptiva es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los participantes en la actividad investigativa” (p. 143), el cual fue nuestro caso.

3.2. Participantes

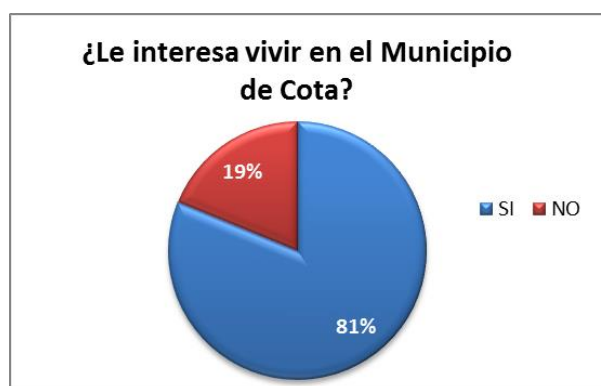
El tamaño de la población seleccionada correspondió a 2.648 participantes, establecido según el criterio descrito por Fedelonjas (Dinero, 2017) en donde indicó que un 44% de la población Colombiana vive en arriendo, siendo nuestro caso una cifra de 2.522 hogares. Se adicionó un 5% a esta cifra (126) como promedio anual de nuevos compradores, quedando entonces el universo en 2.648 de unidades a estudiar.

Mediante el método no probabilístico intencional o selectivo (Ochoa, 2015), en virtud de la comodidad y economía que el estudio requería, sobre el universo poblacional (2.648 de

unidades) y con un nivel de confianza del 95%, como medida segura de que la muestra reflejaba la población objeto de estudio y manejando un margen de error del 7,7%, (Aproximación al valor real de las respuestas), se estableció una muestra de ciento cincuenta y cuatro (154) potenciales personas que se interesaban en obtener intermediación en algún trámite referente a bienes inmuebles.

3.3. Instrumentos

Las fuentes primarias utilizadas en esta investigación fueron una encuesta de percepción a ciento cincuenta y cuatro (154) personas interesadas en obtener servicios inmobiliarios, de las cuales resultaron validas ciento veinticinco (125) de ellas. Las restantes (29) fueron retiradas del conteo porque a los encuestados no les interesaba vivir en el municipio de Cota.



Gráfica 1 – Interesados en vivir en el municipio
Fuente: Elaboración propia

Para la recolección de la información se empleó un formato (Anexo 1) que contenía el conjunto de preguntas normalizadas y dirigidas a la muestra poblacional, cuya aplicación fue de

forma presencial. El procesamiento de los datos se realizó a través de la tabulación de las respuestas, obteniendo mediciones por cada una de los interrogantes planteados.

Otra fuente primaria que se empleó fue el método de observación directa para apreciar la forma en que se promocionan los inmuebles y como son consultados por los potenciales clientes para satisfacer sus necesidades.



Gráfica 2 – Carrera 5 Calle 11 – Cota
Fuente: Google Maps

Dentro de las fuentes secundarias de información se realizó la revisión bibliográfica de todos y cada uno de los documentos que hacen parte del acápite Referencias Bibliográficas de este estudio, de los cuales algunos son de la bibliografía suministrada durante el desarrollo de la especialización y otros pertenecen a las colecciones electrónicas informativas que describe análisis de las condiciones, las estadísticas y los registros con que cuenta el municipio, el departamento y la nación.

3.4. Procedimientos

La investigación contó con tres fases para su desarrollo. La primera, correspondió al levantamiento de información primaria mediante la observación en los lugares donde se ofertaban y consultaban los bienes inmuebles en el municipio. En esta fase también se procedió a revisar los registros bibliográficos que exponían el crecimiento poblacional y de infraestructura habitacional en Cota, para de esta manera establecer claramente el problema a investigar, los objetivos a alcanzar, la justificación para la realización del estudio, así como su alcance, los antecedentes del sector inmobiliario y los marcos teóricos y legales que lo regulan.

En una segunda fase se procedió a realizar el diagnóstico del estado actual del manejo del mercado inmobiliario en el municipio, identificando costumbres, prácticas recurrentes y formas de actuar frente a la oferta y demanda de bienes inmuebles, aplicando las herramientas de observación directa y la encuesta de percepción.

En la fase final, mediante el uso de los documentos técnicos bibliográficos que hacen parte de la especialización, además de los referentes teóricos se realizaron los estudios de mercado, técnico, administrativo y legal, y financiero, para establecer la pre-factibilidad para la creación de una inmobiliaria en el municipio de Cota – Cundinamarca para el año 2019.

4. Resultados del proceso

4.1. Diagnóstico

Con la intención de determinar las preferencias y deseos de los clientes con relación a la intensión de uso de una empresa inmobiliaria y las expectativas de los mismos en los productos del mercado inmobiliario, la primera fuente de información primaria consistió en visitar los sitios en donde regularmente se ofertan y consultan los bienes inmuebles ofrecidos en el municipio, encontrándose:

Los lugareños para mejorar su nivel de ingresos ofrecen arriendos que promocionan y publicitan directamente en sus ventanas o en las inmediaciones de sus inmuebles, debido a sus tradiciones y costumbres.



Gráfica 3 – Carrera 3 Calle 12 – Cota
Fuente: Google Maps

En muchos casos recurren a sitios públicos y que históricamente han sido dispuestos en los locales comerciales para la fijación de publicidad de venta y/o arriendo de inmuebles, sin que ello les genere ningún tipo de costo por la intermediación.



Gráfica 4 – Esquina Carrera 5 Calle 13 – Cota
Fuente: Google Maps

Ha surgido la informalidad para la intermediación, a través de personas que sólo referencian números telefónicos, para comercializar varios tipos de inmuebles, sin que se informen los datos de una compañía formalmente constituida con el lleno de requisitos legales.



Gráfica 5 – Cartelera en la Carrera 5 Calle 11 – Cota
Fuente: Elaboración propia

Como segunda fuente de información primaria y a través del instrumento de encuesta cuyos resultados se encuentran en el Anexo 2, se determinaron las preferencias y deseos de los clientes con relación a la intención de contar con una empresa inmobiliaria y las expectativas de los mismos en los productos del mercado inmobiliario, cuyas conclusiones principales son:

Dentro del grupo de preguntas de conocimiento social, de composición familiar, situación laboral, educación y posesión de predios, se observa que muchos de los encuestados han encontrado en la tenencia de inmuebles adicionales para ofrecer, una forma de mejorar sus ingresos debido a que, aunque laboralmente cuenta con una estabilidad, la obligaciones familiares de mejor calidad de vida pueden ser satisfechas con la creciente demanda de vivienda que el municipio requiere.

Respecto al grupo de preguntas de uso de servicios inmobiliarios, tipo de uso, costos asociados y disposición para obtener intermediación, sólo el 40% tendría intención de obtener servicios inmobiliarios, entre otras a las costumbres y tradiciones del municipio. Sin embargo, aceptarían una inmobiliaria que ofrezca buena asesoría, atención, servicio, calidad, confianza, cumplimiento, seguridad y tranquilidad.

Así mismo, en caso de encontrar una empresa que satisfaga estos requisitos, estarían dispuestos a pagar por los servicios de intermediación, cifras entre el 3% y el 8% de la negociación, bien sea por arrendamiento o por compra-venta.

En general, la percepción del mercado con respecto a las actividades comerciales dentro del sector de bienes raíces, se traduce en la necesidad de ofrecer servicios innovadores y confiables que generen para sus inversiones, rentabilidades justas.

4.2. Estudio de mercado

4.2.1. Oferta

La oferta de empresas encargadas de intermediar entre clientes y propietarios se encuentra concentrada en tres firmas que hacen presencia física dentro del municipio y que son:

Tabla 4 – Empresas inmobiliarias actuales con presencia en el municipio

Empresa	Ubicación	Objeto
Dibems servicios inmobiliarios SAS	Calle 8 No. 2B43, Cota	Esta empresa se dedica principalmente a actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata.
Doma Brokers	Carrera 5 No. 14–22, Cota	Constituida como sociedad por acciones simplificada, se dedica a actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados.
Broker Inmobiliaria de la Sabana	Vía Siberia Autopista Medellín Km 3, Local A17, Terminal Terrestre de Carga, Cota	Inmobiliaria especializada en Arrendamiento, Venta de Bodegas, Locales y Oficinas en la Zona Industrial de la Sabana, Cota – Funza – Mosquera.

Fuente: Elaboración propia, tomado de internet

De esta manera la intermediación directa, con ubicación estratégica en el municipio se encuentra limitada, ya que para atender un mercado promedio de ochocientos cuarenta (840) inmuebles por inmobiliaria, resultaría insuficiente de cobijar.

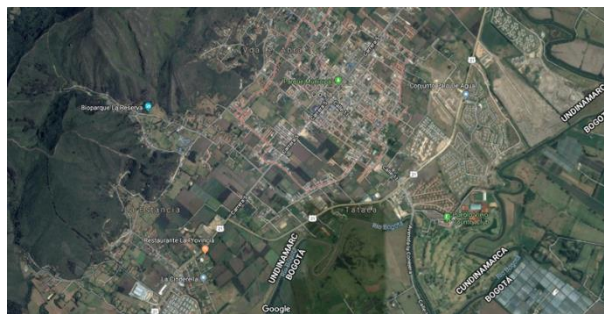
4.2.2. Demanda

Respecto de la demanda y de acuerdo con las normas orgánicas sobre ordenamiento territorial – Ley 1454 de 2011 (Ley 1454 de 2011, Congreso de la República de Colombia, 2011), cada municipio es autónomo para establecer una organización planificada, en procura de favorecer los intereses de sus administrados manteniendo un uso equitativo y racional de los suelos, así como la preservación de su patrimonio medioambiental.

Atendiendo esta obligación, el municipio de Cota y haciendo uso de su posición privilegiada, como lo es ser vecino por el noroccidente de la capital de la República, abrió sus puertas a un gran número de proyectos de construcción inmobiliaria dentro de los cuales se destacan:

- Vizcaya: Construido desde el año 2005 con un total de 147 viviendas ubicadas en el kilómetro 4.5 de la vía entre Siberia y Cota (Prodesa S.A., 2005).
- Palo de agua: Megaproyecto con casas campestres a unos cuantos metros de la vía Suba – Cota (Prodesa S.A., 2018).
- La Arborada de Cota: Conjunto residencial de casas sobre la variante de Cota – Chía (Constructora Totem, Ltda, 2015).
- Ponte Verdi: Complejo de 248 unidades residenciales ubicado en el kilómetro 5 de la vía Siberia Cota (Amarilo, 2016).

Es así como el crecimiento de soluciones de vivienda para albergar la nueva masa de habitantes, también creció de forma exponencial haciendo atractivo para los inversionistas la construcción de proyectos con un buen número de soluciones habitacionales, tal y como se aprecia en la gráfica, una cantidad considerable de conjuntos alrededor del casco urbano (Limite de color rojo).



Gráfica 6 – Panorámica crecimiento habitacional en Cota
Fuente: Google Maps

4.2.3. Ingresos por comisión

De acuerdo con un informe de corretaje inmobiliario realizado por la firma Metro Cuadrado (Redacción Metrocuadrado, 2018), en Colombia no existen unas reglas para el cobro del valor de comisión, sin embargo y de acuerdo al mercado las tarifas oscilan entre el 3% en la venta de viviendas urbanas, y en predios rurales del 8% sobre el valor final de la venta. En arrendamientos la gran mayoría de las empresas cobran una tarifa del 8% del valor del canon.

Teniendo en cuenta que se estimaron 2.522 hogares como clientes potenciales para la intermediación de servicios inmobiliarios en el municipio y que al ingresar una cuarta

inmobiliaria, la tasa para cada una de ellas sería de 630 inmuebles en arriendo a una tarifa de comisión del 8%.

Con la estimación por venta anual del 5% (126 predios) como promedio al año de nuevos compradores y al cruzar con la distribución municipal (51% área urbana y 49% en el área rural) correspondería a 64 en tasa del 3% y 62 una comisión del 8% sobre la venta.

4.2.4. Valores de referencia

Con el fin de obtener los valores de referencia de arrendamiento y de venta de predios, se realizaron sondeos a una muestra significativa de inmuebles ofertados estableciéndose lo siguiente:

Tabla 5 – Valores de referencia arriendo y venta

Orden	Inmueble	Valor Arriendo		Valor Venta	
		Urbano	Rural	Urbano	Rural
1.	Casa vereda Parcelas				\$1.600.000.00
2.	Casa barrio Centro			\$650.000.000	
3.	Casa barrio La Esperanza	\$2.000.000			
4.	Casa vereda Cetime		\$3.000.000		
5.	Casa vereda Rozo				\$950.000.000
6.	Casa vereda Pueblo Viejo		\$4.500.000		
7.	Casa barrio Centro	\$1.200.000			
8.	Casa conjunto Palo de Agua				\$1.200.000.000
9.	Casa barrio La Esperanza			\$550.000.000	
10.	Casa conjunto Palo de Agua		\$3.600.000		

Orden	Inmueble	Valor Arriendo		Valor Venta	
		Urbano	Rural	Urbano	Rural
11.	Casa barrio Centro			\$800.000.000	
12.	Casa barrio La Esperanza	\$1.400.000			
Promedio		\$1.666.667	\$3.700.000	\$666.666.667	\$1.075.000.000

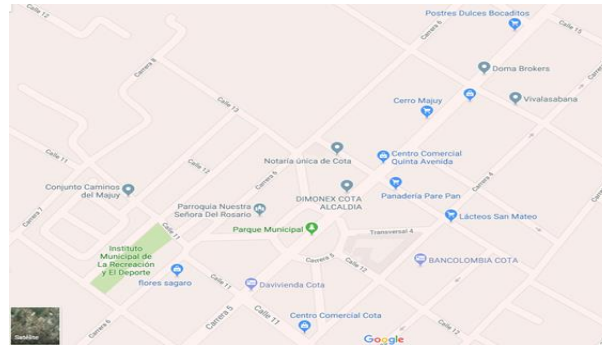
Fuente: Elaboración propia

4.3. Análisis técnico

4.3.1. Localización

Uno de los factores críticos de éxito para la selección de la ubicación de la empresa inmobiliaria consistió en facilitar el acceso a los usuarios a una sede que concentre los servicios y que se encuentre en un lugar de fácil acceso y con mucho tránsito de personas dentro de la cabecera municipal.

De acuerdo con la evaluación de publicidad en la que se ofertan los inmuebles, se encuentra que ella está concentrada sobre la vía principal que atraviesa el municipio, es decir en la carrera 5, en especial entre las calles 8 a 15, siendo este entonces el sitio más óptimo para ubicar la inmobiliaria.



Gráfica 7 – Localización negocios actuales
 Fuente: Google Maps

Este lugar estratégico ofrece todas las posibilidades de transporte, comunicaciones, disponibilidad de servicios y en un foco de actividades comerciales y culturales en donde los pobladores asisten de forma regular para satisfacer sus necesidades básicas de compra de insumos, mercados, abarrotes, alimentación y consulta de oferta de bienes inmuebles, entre otros.

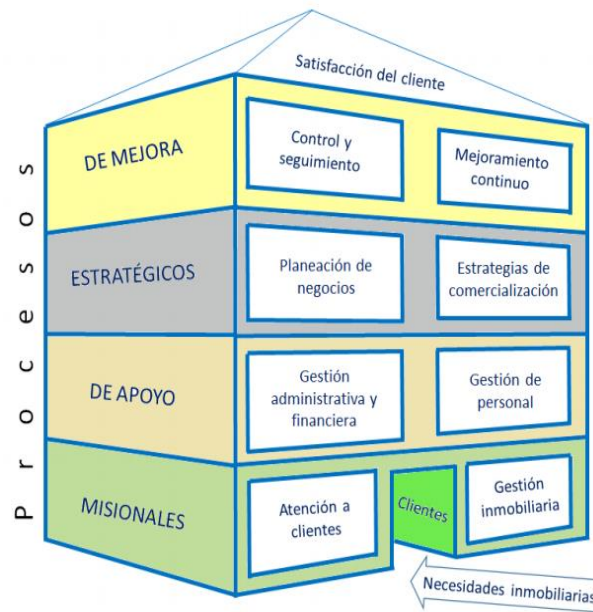
4.3.2. Tamaño

Teniendo en cuenta la capacidad que se necesita para la atención de los servicios inmobiliarios y que permita obtener ganancias, se establece una microempresa con menos de 10 empleados y bajo la modalidad de sociedad por acciones simplificadas S.A.S.

Con dicho tamaño, la empresa contará con capacidad óptima para su funcionamiento y bajo una estructura de costo acorde al mercado y con costos viables y sostenibles.

4.3.3. Procesos

A través de la implementación de procesos y procedimientos, que se apalanquen en las tecnologías de la información y las comunicaciones, se ofrecerán servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.



Gráfica 8 – Mapa de procesos empresa inmobiliaria
 Fuente: Elaboración propia

4.3.4. Procedimiento consignación de inmueble para arriendo y/o venta

De cara al servicio y mediante los procesos de atención al cliente y gestión inmobiliaria, se atenderán las expectativas de los interesados, los cuales se desarrollarán así:

Tabla 6 – Procedimiento consignación de inmueble para arriendo y/o venta

Id	Actividad	Responsable
1	Entrevista en atención al usuario con el fin de conocer las condiciones generales de entrega de inmueble en consignación para ser arrendado y/o a vender por la empresa inmobiliaria	Propietario o responsable del inmueble
2	Atención a inquietudes, aclaraciones y observaciones que los interesados tengan sobre el procedimiento de arrendamiento y/o venta de inmuebles dejados en consignación	Agente inmobiliario
3	Entrega de documentación requerida para verificar la situación legal y jurídica del inmueble	Propietario o responsable del inmueble
4	Revisión de los títulos de propiedad y/o autorizaciones otorgadas por los propietarios del bien inmueble	Agente inmobiliario
5	Visita al bien inmueble para establecer estado, inventario físico, oportunidades de mejora y demás consideraciones relevantes	Propietario o responsable del inmueble y Agente inmobiliario
6	Formalización de contrato y/o poder de intermediación para el arrendamiento y/o venta del bien inmueble	Propietario o responsable del inmueble y Agente inmobiliario
7	Publicidad, atención a solicitudes y de visitas, y selección de arrendatario y/o comprador	Agente inmobiliario
8	Legalización contrato de arrendamiento entre la inmobiliaria y el solicitante seleccionado o el de venta entre el propietario y el cliente	Agente inmobiliario
9	Consignación cánones de arrendamiento a nombre del propietario o responsable del inmueble o acompañamiento para la formalización de la venta	Agente inmobiliario
10	Supervisión y seguimiento a las necesidades de los arrendatarios y del uso dado al bien inmueble	Agente inmobiliario

Fuente: Elaboración propia

4.4. Análisis administrativo y legal

4.4.1. Análisis legal

De acuerdo con el marco legal que en Colombia regula la creación de empresas, se colige, que a través de una Sociedad por Acciones Simplificadas resultaría más apropiado, ventajoso y rápido la forma de establecimiento de la empresa inmobiliaria.

Ahora bien, respecto del régimen de arrendamiento de vivienda urbana, la Ley 820 de 2003 indica que: “toda persona natural o jurídica, entre cuyas actividades principales esté la de arrendar bienes raíces, destinados a vivienda urbana, de su propiedad o la de terceros, o labores de intermediación comercial entre arrendadores y arrendatarios, en los municipios de más de quince mil (15.000) habitantes, deberá matricularse ante la autoridad administrativa competente” (Ley 820 de 2003, Congreso de la República de Colombia, 2003), que para el caso que nos ocupa será la Secretaria de Planeación Municipal.

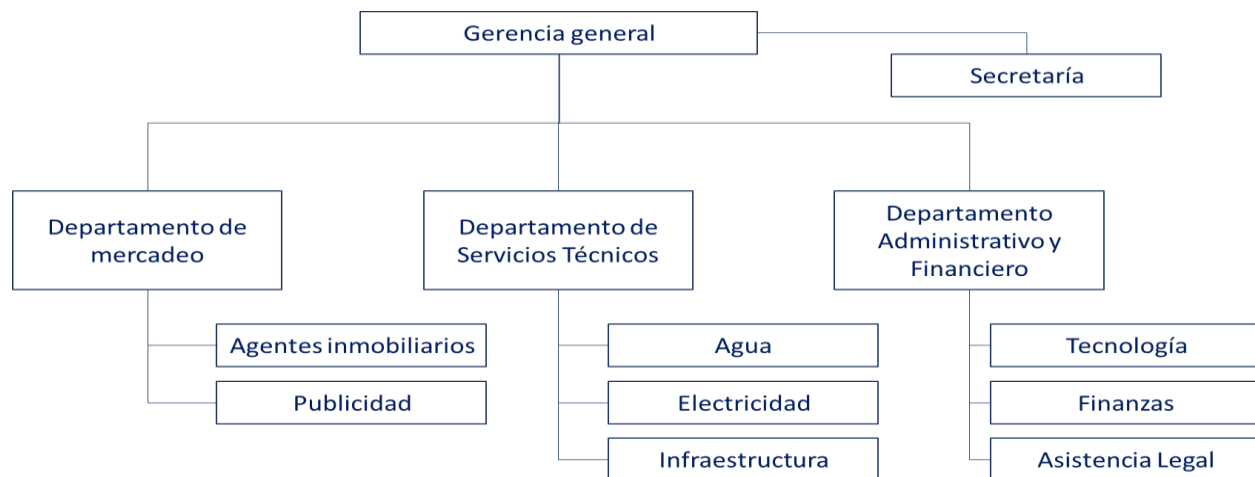
Así mismo debe realizarse la formalización ante las autoridades respectivas a fin de obtener la matrícula de arrendadores, cumpliendo los requisitos establecidos, en los términos para solicitarla y cumplir con las condiciones para anunciarse como arrendador (art. 29 – 31) (Ley 820 de 2003, Congreso de la República de Colombia, 2003).

De igual forma, la empresa quedará sujeta a la inspección, control y vigilancia por parte de la Alcaldía Municipal, entidad encargada de la verificación del cumplimiento adquirido entre las partes mediante los contratos, respecto de sus obligaciones y responsabilidades, so pena de dar aplicación a las sanciones contempladas en el capítulo del régimen de arrendamiento. (Ley 820 de 2003, Congreso de la República de Colombia, 2003).

4.4.2. Análisis administrativo

Conforme con la modalidad de constitución de empresa recomendada (S.A.S.), se desarrolla una estructura básica jerárquica en donde los cargos misionales de la empresa tengan relevancia para atender de forma directa a los clientes, eso sí, bajo la dirección seguimiento y control de la gerencia y de los responsables del mercadeo, la asistencia legal y en coordinación con las áreas de soporte a edificaciones para que ellas estén a punto para ser ocupadas por los interesados.

En tal sentido se ha creado la siguiente estructura organizacional, compuesta de tres departamentos con misiones y responsabilidades específicas para liderar el negocio tales como: Mercadeo, Servicios Técnicos y Administrativa y financiera.



Gráfica 9 – Organigrama
 Fuente: Elaboración propia

Para desarrollar la misión de cada dependencia se constituye una planta de personal con cuatro empleos del nivel directivo, tres del nivel profesional, seis del nivel técnico y dos del nivel asistencial:

Tabla 7 – Planta de cargos

Nivel	Cargo	Cantidad	Dependencia	Perfil	Salario	Tipo Vinculación
Directivo	Gerente	1	Gerencia General	Profesional en administración de empresas, ingeniería industrial, de sistemas, derecho o economía, con postgrado en gerencia de proyectos y experiencia en el sector inmobiliario de al menos tres (03) años	\$1.500.000	Fija
	Director departamento	3	<ul style="list-style-type: none"> – Mercadeo – Servicios Técnicos – Administrativa y financiera 	Profesional en administración de empresas, ingeniería industrial, de sistemas, derecho o economía, con postgrado en gerencia de proyectos y experiencia en el sector inmobiliario de al menos dos (02) años	\$1.300.000	Fija
Profesional	Profesional especializado	2	<ul style="list-style-type: none"> – Asistencia legal – Finanzas 	Profesional en administración de empresas, ingeniería industrial, de sistemas, derecho o economía, con postgrado en gerencia de proyectos y experiencia en el sector inmobiliario de al menos un (01) año	\$1.200.000	Prestación de servicios
Técnico	Técnico	10	<ul style="list-style-type: none"> – Agentes inmobiliarios (3) – Publicidad (1) – Infraestructura (1) – Plomería (1) – Eléctricos (1) – Tecnología (1) 	Técnico profesional o tecnólogo en el área específica de desempeño con experiencia específica de al menos dos (2) años	\$1.000.000	Prestación de servicios
Asistencial	Asistente	2	<ul style="list-style-type: none"> – Secretaría (1) – Servicios técnicos (1) (Perfil Todero) 	Técnico profesional o tecnólogo en el área específica de desempeño con experiencia específica de al menos un (1) año	\$800.000	Fija

Fuente: Elaboración propia

4.5. Análisis económico y financiero

Con el fin de obtener información sobre la capacidad económica y financiera necesaria para materializar la empresa inmobiliaria, se realiza una simulación para establecer los costos, los flujos de caja, la tasa interna de retorno y el valor presente neto.

4.5.1. Costos

Para un año se determinaron los costos fijos correspondientes a nómina, arrendamiento de sede (incluye servicios públicos), publicidad y papelería y los costos variables como son nómina de los contratistas, materiales y suministros e imprevistos.

Tabla 8 – Costos para un año

Mes	Costos fijos					Costos variables			
	Nómina Planta	Arriendo	Publicidad	Papelería	Total	Contratistas	Materiales	Imprevistos	Total
1	7.000.000	2.000.000	200.000	100.000	9.300.000	1.653.333		200.000	1.853.333
2	7.000.000	2.000.000			9.000.000	1.653.333	500.000		2.153.333
3	7.000.000	2.000.000		100.000	9.100.000	1.653.333			1.653.333
4	7.000.000	2.000.000	200.000		9.200.000	1.653.333		200.000	1.853.333
5	7.000.000	2.000.000		100.000	9.100.000	1.653.333	500.000		2.153.333
6	7.000.000	2.000.000			9.000.000	1.653.333			1.653.333
7	7.000.000	2.000.000		100.000	9.100.000	1.653.333		200.000	1.853.333
8	7.000.000	2.000.000	200.000		9.200.000	1.653.333	500.000		2.153.333
9	7.000.000	2.000.000		100.000	9.100.000	1.653.333			1.653.333
10	7.000.000	2.000.000			9.000.000	1.653.333		200.000	1.853.333
11	7.000.000	2.000.000		100.000	9.100.000	1.653.333	500.000		2.153.333
12	7.000.000	2.000.000	200.000		9.200.000	1.653.333			1.653.333

Mes	Costos fijos					Costos variables			
	Nómina Planta	Arriendo	Publicidad	Papelería	Total	Contratistas	Materiales	Imprevistos	Total
Total año	84.000.000	24.000.000	800.000	600.000	109.400.000	19.840.000	2.000.000	800.000	22.640.000

Fuente: Elaboración propia

Con base en el cuadro de crecimientos estimados para el sector de la construcción, (Hommes Rodriguez, 2005) en donde se plantean las metas de crecimiento económico para Colombia en el transcurso de veinte años, se tomó como referencia los porcentajes descritos para los próximos cinco años, aplicando los cálculos tanto para los costos fijos como para los variables.

Tabla 9 – Costos Fijos para cinco años

Año	Crecimiento	Nómina Planta	Arriendo	Publicidad	Papelería	Costos fijos
2018		84.000.000	24.000.000	800.000	600.000	109.400.000
2019	4,68%	87.931.200	25.123.200	837.440	628.080	114.519.920
2020	4,67%	92.037.587	26.296.453	876.548	657.411	119.868.000
2021	4,66%	96.326.539	27.521.868	917.396	688.047	125.453.849
2022	4,65%	100.805.723	28.801.635	960.055	720.041	131.287.453
Total proyección		461.101.049	131.743.156	4.391.439	3.293.579	600.529.223

Fuente: DNP– Dirección de Estudios Económicos
Procesamiento propio

Tabla 10 – Costos Variables para cinco años

Año	Crecimiento	Nómina Contratistas	Materiales	Imprevistos	Costos variables
2018		19.840.000	2.000.000	800.000	22.640.000
2019	4,68%	20.768.512	2.093.600	837.440	23.699.552
2020	4,67%	21.738.402	2.191.371	876.548	24.806.321
2021	4,66%	22.751.411	2.293.489	917.396	25.962.296
2022	4,65%	23.809.352	2.400.136	960.055	27.169.542
Total proyección		133.821.782	13.490.099	5.396.040	152.707.920

Fuente: DNP– Dirección de Estudios Económicos
Procesamiento propio

En total, los costos para el funcionamiento de una empresa inmobiliaria en los próximos cinco años se estiman en setecientos veinticuatro millones ochocientos seis mil novecientos treinta y cuatro (\$724.806.934) pesos.

Tabla 11 – Total costos para cinco años

Año	Costos fijos	Costos variables	Total
2018	109.400.000	22.640.000	132.040.000
2019	114.519.920	23.699.552	138.219.472
2020	119.868.000	24.806.321	144.674.321
2021	125.453.849	25.962.296	151.416.145
2022	131.287.453	27.169.542	158.456.995
Total proyección	600.529.222	152.707.920	724.806.934

Fuente: Elaboración propia

4.5.2. Ingresos

Para el cálculo de los ingresos se tuvieron en cuenta los siguientes valores de referencia:

- i. De la cantidad potencial que le correspondería a una cuarta inmobiliaria (630 potenciales clientes), junto con el promedio anual de creación de vivienda nueva (126 soluciones /4 inmobiliarias), se realiza la distribución en cada modalidad, teniendo en cuenta relación que por tipo existe en el municipio (51 % urbano y 49% rural).
- ii. Con base en el uso que los encuestados le han dado a una inmobiliaria cuando la utilizaron (Pregunta 9. Anexo 2) y en donde indicaron que el 59% correspondía a

arrendamiento y el 19% a venta, se establecen las cantidades potenciales de oferta a atender.

- iii. Acorde con la intención del 40% que manifestaron los encuestados de emplear los servicios inmobiliarios, se obtiene la cantidad potencial real de inmuebles a intermediar en un periodo de un año. (Pregunta 14. Anexo 2)
- iv. Se obtiene el valor promedio para el arrendamiento y venta de inmuebles en el área urbana y rural (Numeral 4.2.4).
- v. Se tiene en cuenta los valores de referencia que por comisión (Numeral 4.2.3) se obtiene en las transacciones inmobiliarias.

De acuerdo con estas referencias y luego de multiplicar iii. Distribución por intención, iv. Valor promedio, v. Porcentaje de comisión, se obtiene un valor promedio de ingresos de ciento cincuenta y cuatro millones novecientos ochenta y siete mil ochocientos veintinueve (\$154.987.829) pesos para el primer año.

Tabla 12 – Total ingresos para el primer año

Inmueble	Valor Arriendo		Valor Venta		Totales
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
i. Distribución por modalidad	321	309	16	15	661
ii. Cantidad potencial por uso	190	182	3	3	378
iii. Distribución por intención	79	73	1	1	151
iv. Valor promedio operación	\$1.666.667	\$3.700.000	\$666.666.667	\$1.075.000.000	n/a
v. Porcentaje de comisión	8%	8%	3%	8%	n/a
Valor promedio año	\$10.110.242	\$21.564.547	\$24.031.200	\$99.281.840	n/a
Valor total	\$154.987.829				

Fuente: Elaboración propia

De forma análoga a los costos, se toma como referencia un crecimiento promedio del 4,6% anual, para los ingresos con el fin de proyectarlos a cinco años.

Tabla 13 – Total ingresos para cinco años

Año	Crecimiento	Ingreso
2018		154.987.829
2019	4,68%	162.241.260
2020	4,67%	169.817.926
2021	4,66%	177.731.442
2022	4,65%	185.995.954
Total proyección ingresos		850.774.411

Fuente: Elaboración propia

4.5.3. Flujo de caja

El flujo de caja se obtuvo de la diferencia entre los ingresos y los gastos en que incurriría el negocio durante los próximos cinco años.

Tabla 14 – Flujo de caja para cinco años

Año	Ingreso	Egresos	Total
2018	154.987.829	132.040.000	22.947.829
2019	162.241.260	138.219.472	24.021.788
2020	169.817.926	144.674.321	25.143.605
2021	177.731.442	151.416.145	26.315.297
2022	185.995.954	158.456.995	27.538.958
Total proyección	850.774.411	724.806.934	125.967.478

Fuente: Elaboración propia

4.5.4. Valor Presente Neto

El ajuste macroeconómico para la recuperación de la economía que el Gobierno Nacional realizó al comienzo del año (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2018), en donde muestra que el consumo de los hogares ha evidenciado un fuerte repunte y que la creación de empresas ha tenido un dinamismo importante en los últimos dos años, permite planear obtener para nuestra empresa una tasa de oportunidad del 25%.

$$TIO = DTF - IPC + i_i + i_e$$

Tabla 15 – Tasa interna de oportunidad

Variable	TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD	
DTF	Tasa del mercado financiero	5,50%
IPC	Tasa esperada de inflación	3,14%
i_i	Tasa esperada por el inversionista	10,00%
i_e	Tasa esperada por el empresario	12,64%
TIO	Tasa Interna de Oportunidad	25,00%

Fuente: Banco de la Republica
Procesamiento: Propio

La inversión inicial que se establece para garantizar la sostenibilidad de la operación durante al menos los dos (02) primeros meses, se cuantifica en veinticinco millones de pesos (\$25.000.000) con lo cual será posible cubrir los gastos fijos tales como nómina de planta y contratistas, arriendo y servicios públicos, publicidad, papelería, materiales e imprevistos del 10 % adicional.

Tabla 16 – Valor inversión

Mes	Costos Fijos	Costos Variables	Total Costos
1	9.300.000	1.853.333	11.153.333
2	9.000.000	2.153.333	11.153.333
Sub Total	18.300.000	4.006.667	22.306.667
		Imprevisto 10%	2.230.667
		Sub Total + imprevisto	24.537.333
		Ajuste a millones	462.667
		Total	25.000.000

Fuente: Elaboración propia

Con una tasa de oportunidad del 25%, los flujos de caja esperados en los próximos cinco años y la inversión inicial programada fue posible, a través del índice de Valor Presente Neto, la pre-factibilidad financiera del negocio.

Tabla 17 – Valor Presente Neto

Tasa de oportunidad				25%
Periodo		Flujo de caja	Factor de descuento	Valor Presente Neto
0	Hoy	-25.000.000	100,0%	-25.000.000
1	2018	22.947.829	80,0%	18.358.263
2	2019	24.021.788	64,0%	15.373.944
3	2020	25.143.605	51,2%	12.873.526
4	2021	26.315.297	41,0%	10.778.746
5	2022	27.538.958	32,8%	9.023.966
Valor Presente Neto				41.408.445

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta que el valor presente es de cuarenta y un millones cuatrocientos ocho mil cuatrocientos cuarenta y cinco (\$41.408.445) pesos, es decir superior a cero, el negocio es financieramente pre-factible.

4.5.5. Tasa Interna de Retorno

Para establecer la rentabilidad mínima de la inversión y que esta sea viable, se realiza el cálculo de la Tasa Interna de Retorno teniendo como parámetro un periodo de cinco años, el flujo de caja obtenido y el valor base de inversión (\$25.000.000).

Tabla 18 – Tasa Interna de Retorno

Periodo	Datos	Flujo de caja
0	Hoy	-\$25.000.000
1	2018	\$22.947.829
2	2019	\$24.021.788
3	2020	\$25.143.605
4	2021	\$26.315.297
5	2022	\$27.538.958
TIR		92%

Fuente: Elaboración propia

Si la tasa interna de retorno se ubica en el 92%, la pre-factibilidad económica para la generación de esta empresa es bastante optimista, indicando que la inversión puede ser posible.

5. Conclusiones y recomendaciones

5.1. Discusión frente a resultados

El resultado de los estudios de mercado, técnico, administrativo - legal y financiero para la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota son alentadores y en este primer ejercicio de pre-factibilidad indican que existe una buena oportunidad para realizarla.

Las costumbres, entre las que se destaca el respeto por la negociación de palabra, que aún se conserva en los lugareños oriundos del municipio, es un obstáculo existente para confiar sus negocios inmobiliarios a una empresa intermediadora; sin embargo, los nuevos habitante, oriundos especialmente de la capital abren un espacio importante, ya que con ellos la variable relevante es la disponibilidad de tiempo y la aplicación del marco legal que rige en el sector.

Los valores de proyecciones y perspectivas de crecimiento tomados como referencia han sido obtenidos de referentes que analizan el comportamiento del país que se extrapolaron a las condiciones municipales, debido a que no existen estudios específicos del sector en Cota, ni en sus autoridades.

El empleo de técnicas de formulación y evaluación de proyectos ex-antes, permiten obtener una aproximación muy acorde con la realidad que se estudia y facilita la toma de decisiones para

la inversión de capital, tiempo y esfuerzo en la realización de ellos, siendo herramientas muy útiles y de común utilización en la formulación y gerencia de proyectos.

Maniobrando las variables que hacen parte del estudio, se logró establecer que existe un mínimo de intervenciones anuales para que el negocio sea factible. Este piso se obtiene cuando la intención de dejar la administración de inmuebles a la inmobiliaria sea del 37% (VPN: \$7.769.640 y TIR: 39%).

De igual forma, la inversión máxima para obtener una tasa de oportunidad del 25% y que el negocio fuera factible, sería aproximadamente de sesenta y seis millones cuatrocientos mil pesos (\$66.400.000).

5.2. Discusión frente a antecedentes

El sector inmobiliario es un mercado creciente en el municipio de Cota, que ofrece una alternativa de fomento empresarial en la intermediación de las transacciones inmobiliarias, ya que históricamente no existía un auge en este tipo de actividades comerciales debido a la idiosincrasia de sus moradores, que les permitía realizar negocios de palabra o en el mejor de los casos a través de la contratación directa.

El incremento económico que el municipio ha tenido por el aumento en soluciones de vivienda y por ende la llegada de nuevos residentes que encontraron en Cota un sitio adecuado

para vivir, hace que las costumbres de los Cotenses varíen y que la intermediación en las transacciones comerciales que el mercado inmobiliario exige, tengan empresas especializadas para que los nuevos y actuales residentes puedan utilizar, ya que en la actualidad con solo tres de ellas, la oferta resulta insuficiente.

5.3. Recomendaciones para estudios futuros

El presente estudio brinda la información sobre el estado actual del negocio, las expectativas que las partes interesadas tienen sobre él y la entrega de una primera pre-factibilidad en la creación de la empresa; sin embargo, es necesario actualizar periódicamente las intenciones de los clientes, debido a que estas pueden cambiar de acuerdo con la satisfacción, los costos y la facilidad que obtengan en la intermediación.

Es importante obtener cifras específicas de las condiciones particulares del municipio, bien sea a través de estudios que realicen los académicos, las autoridades o cualquier interesado en conocer el pasado y el presente del pueblo, así como de las proyecciones que éste pueda tener en el escenario de su afianzamiento como dormitorio de los habitantes de Bogotá y que sirvan como referentes más precisos en el modelamiento del proyecto.

Referencias Bibliográficas

- Actualicese. (27 de Abril de 2015). *Tipos de Sociedades y sus diferencias (Ltda., S.A., Comanditas, S.A.S., Colectivas)*. Obtenido de <https://actualicese.com/actualidad/2015/04/27/tipos-de-sociedades-y-sus-diferencias-ltda-s-a-comanditas-s-a-s-colectivas/>
- Alcaldía Mayor de Bogotá. (05 de Octubre de 2015). *La construcción en el área metropolitana de Bogotá*. Obtenido de <http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/base/lectorpublic.php?id=643#sthash.ygi8POt0.dLNEYNpw.dpbs>
- Alcaldía municipal de Cota - Cundinamarca. (2017). *Mi Municipio*. Obtenido de Información del Municipio: <http://www.cota-cundinamarca.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Informacion-del-Municipio.aspx>
- Amarilo. (2016). *Proyectos*. Obtenido de <http://amarilo.com.co/proyecto/ponte-verdi>
- Ámbito Jurídico. (03 de Mayo de 2017). *Establecimiento de comercio y local comercial son dos figuras distintas*. Obtenido de <https://www.ambitojuridico.com/bancoconocimiento/mercantil-propiedad-intelectual-y-arbitraje/establecimiento-de-comercio-y-local-comercial-son-dos-figuras-distintas>
- Arias, F. G. (1999). *El proyecto de investigación, Guía para su elaboración*. México: Editorial Texto.

Asistente inmobiliario. (2017). *¿Qué es una inmobiliaria y cuál es su función en el mercado inmobiliario?* Obtenido de <http://www.asistenteinmobiliario.com/que-es-una-inmobiliaria-y-cual-es-su-funcion-en-el-mercado-inmobiliario/>

Banco Interamericano de Desarrollo. (Noviembre de 2012). *Estudio sobre el mercado de arrendamiento de vivienda en Colombia*. Obtenido de Informe final: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5571/Estudio%20sobre%20el%20mercado%20de%20arrendamiento%20de%20vivienda%20en%20Colombia.pdf?sequence=1>

Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Pearson.

Broker Inmobiliaria. (s.f.). *Broker Inmobiliaria*. Obtenido de <http://www.bodegassabana.com/quienes-somos.html>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2018). *Establecimiento de Comercio*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-persona-natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio>

Código Civil Colombiano, Congreso de la República de Colombia. (26 de Mayo de 1873). Bogotá.

Concejo Municipal de Cota. (2016). *Plan de Desarrollo Municipal 2016 - 2019*. Obtenido de <http://www.cota-cundinamarca.gov.co/MiMunicipio/ProgramadeGobierno/Plan%20de%20Desarrollo%20Municipal%202016-%202019.pdf>

Constructora Totem, Ltda. (2015). *La Arborada de Cota*. Obtenido de <http://www.laarboradadecota.co/index.html>

- Decreto 410 de 1971, Presidencia de la República. (27 de marzo de 1971). Código de Comercio.
- Desursum S.A.S. (11 de Mayo de 2017). *Historia del mercado inmobiliario*. Obtenido de <https://negociosinmobiliarios.house/historia-del-mercado-inmobiliario/>
- Dinero. (18 de Agosto de 2017). *Casi la mitad de los colombianos, de las zonas urbanas, vive en arriendo*. Obtenido de <http://www.dinero.com/pais/articulo/porcentaje-de-colombianos-que-viven-en-arriendo/248931>
- Doma brokers inmobiliaria. (s.f.). *Doma brokers inmobiliaria*. Obtenido de <http://www.domabrokers.com/>
- Gestión y Administración. (2018). *La gestión inmobiliaria en la venta y alquiler de inmuebles*. Obtenido de <https://www.gestionyadministracion.com/empresas/gestion-inmobiliaria.html>
- Gobernación de Cundinamarca. (2018). *Proyección de Población según Censo 2005 para los 116 Municipios de Cundinamarca*. Obtenido de <http://cundinamarca-map.maps.arcgis.com/sharing/rest/content/items/0999800d7dfe49b4be4fbb4aff53cfde/data>
- Herrera, J. A. (05 de Octubre de 2015). *La construcción en el área metropolitana de Bogotá*. Obtenido de ¿Por qué el auge de la construcción en los municipios aledaños a Bogotá?: <http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/base/lectorpublic.php?id=643#sthash.ygi8POt0.c8ikdJ5d.dpbs>
- Hombres Rodriguez, R. (03 de Marzo de 2005). *Colombia en los próximos veinte años*. Obtenido de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/280.pdf>

- Ley 1258 de 2008, Congreso de la República de Colombia. (05 de Diciembre de 2008). *Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.*
- Ley 1454 de 2011, Congreso de la República de Colombia. (28 de Junio de 2011). *Por la cual se dictan normas orgánicas sobre ordenamiento territorial y se modifican otras disposiciones.*
- Ley 388 de 1997, Congreso de la República de Colombia. (18 de Julio de 1997).
- Ley 820 de 2003, Congreso de la República de Colombia. (10 de Julio de 2003). *Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones.*
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (Febrero de 2018). *Ajuste macroeconómico: recuperación en marcha.* Obtenido de http://www.minhacienda.gov.co/HomeMinhacienda/ShowProperty?nodeId=%2FOCS%2FP_MHCP_WCC-098919%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased
- Ochoa, C. (29 de Mayo de 2015). *Muestreo no probabilístico: muestreo por conveniencia.* Obtenido de <https://www.netquest.com/blog/es/blog/es/muestreo-por-conveniencia>
- Prodesa S.A. (2005). *Proyectos realizados en Colombia.* Obtenido de <http://prodesa.com/proyectos-realizados/colombia/2001-2005/>
- Prodesa S.A. (2018). *Palo de agua.* Obtenido de <http://prodesa.com/palo-de-agua/>
- Redacción Metrocuadrado. (23 de Febrero de 2018). *Cuál es el valor de la comisión por venta o arriendo de inmueble.* Obtenido de <http://www.metrocuadrado.com/noticias/guia-de-compra-y-venta/cual-es-el-valor-de-la-comision-por-venta-o-arriendo-de-inmueble-303>
- S.a.s, D. S. (s.f.). *Dibems Servicios Inmobiliarios S.a.s.* Obtenido de <https://empresas.habitissimo.com.co/pro/dibems-servicios-inmobiliarios-s-a-s#1>

Anexos

Anexo 1 Formulario Encuesta

Estudio de Mercado – Inmobiliaria

El Siguiete es un cuestionario simple que permitirá determinar la pertinencia de un modelo de Inmobiliaria para el Municipio de Cota

***Obligatorio**

1. ¿Le interesa vivir en el Municipio de Cota?*

Marca solo un ovalo

- Si
 No

2. ¿Cuál es el estrato de la Zona donde está ubicada su Vivienda? *

- | <i>URBANO</i> | <i>RURAL</i> |
|---------------------------------|---------------------------------|
| <input type="radio"/> Estrato 1 | <input type="radio"/> Estrato 1 |
| <input type="radio"/> Estrato 2 | <input type="radio"/> Estrato 2 |
| <input type="radio"/> Estrato 3 | <input type="radio"/> Estrato 3 |
| <input type="radio"/> Estrato 4 | <input type="radio"/> Estrato 4 |
| <input type="radio"/> Estrato 5 | <input type="radio"/> Estrato 5 |
| <input type="radio"/> Estrato 6 | <input type="radio"/> Estrato 6 |

3. ¿Indique el tipo de Vivienda que habita? *

Marca solo un ovalo

- Propia
 Propia - Hipotecada
 Arrendada
 Vive con sus padres o Un familiar

Anexo 1

Formulario Encuesta

4. ¿Cuál es su situación laboral? *

Marca solo un ovalo

- Empleado a término indefinido
- Empleado a término fijo
- Empresario o Independiente
- Pensionado
- Desempleado
- Otros: _____

5. ¿Cuál es su nivel máximo de Estudios alcanzado?

Marca solo un ovalo

- Primaria
- Bachillerato
- Profesional
- Posgrado
- Otros: _____

6. ¿Cuántos hijos Tiene; que vivan con Usted? *

Marca solo un ovalo

- No tengo hijos o los que tengo no Viven conmigo
- Un hijo que vive conmigo
- Dos hijos que viven conmigo
- Tres o cuatro hijos que viven conmigo

7. ¿Cuenta con algún tipo de predio fuera del lugar donde habita (Casa, Apartamentos, Locales, Lotes, etc), que requiera arrendar o está en arriendo o que piense arrendar?

Marca solo un ovalo

- Si No

Anexo 1 Formulario Encuesta

8. ¿Usa o ha usado los servicios de una Inmobiliaria? *

Las inmobiliarias ofrecen servicios de administración de arriendos, intermediación en la compra de inmuebles, Venta de inmuebles, Avalúos comerciales, entre otros.

Marca solo un ovalo

Si

No

Servicios Inmobiliarios

A continuación se evaluará el estado actual de la Oferta de servicios inmobiliarios

9. ¿Qué servicios inmobiliarios ha usado? *

Seleccione todas las Opciones que correspondan

Administración de Arrendamiento

Venta de Inmuebles

Compra de Inmuebles

Avalúos comerciales

Mantenimiento y reparación del Inmueble

Seguros de Arrendamiento

Seguro todo riesgo del inmueble

Adecuaciones y mejoramiento del Inmueble

Corretaje (Publicidad de su inmueble en Venta o Alquiler)

Servicios de Atención telefónica

Sitio Web

Otros: _____

10. ¿Qué inmobiliarias recuerda, con la cuales a contratado alguno de los servicios anteriores? *

Anexo 1

Formulario Encuesta

11. ¿Por qué ha usado los servicios de Inmobiliaria? *

_____	_____
_____	_____
_____	_____

12. ¿Con que frecuencia a usado los servicios de las inmobiliarias? *

Marca solo un ovalo

- 1 Vez al año
- Entre 2 y 4 Veces al año
- Más de 4 Veces al año
- Casi nunca
- Nunca
- Otros: _____

13. ¿Cuánto ha pagado por servicios Inmobiliarios? *

Seleccione todas las Opciones que correspondan

- Entre el 3% y el 8% del Canon o valor negociado
- Menos del 3% del Canon o valor negociado
- Más del 8% del Canon o valor negociado
- No se
- Nada
- Otros: _____

14. ¿Estaría dispuesto a que una inmobiliaria administrara sus inmuebles prestando una Intermediación? *

Marca solo un ovalo

- Si No

Anexo 1

Formulario Encuesta

15. ¿Le parece más Fácil y rápido encontrar el inmueble que se ajuste a sus necesidades y preferencias por medio de una Inmobiliaria? *

Marca solo un ovalo

Si

No

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Servicios de Arriendo? *

Seleccione todas las Opciones que correspondan

Entre el 5% y el 8% del Canon de Arriendo

Más del 8% del Canon de Arriendo

Nada

No sabe

17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Servicios de Venta? *

Seleccione todas las Opciones que correspondan

Entre el 3% y el 5% del Valor Negociado

Más del 5% del Valor Negociado

Nada

No sabe

18. ¿Cuál de los siguientes Nombres le parece adecuado para una inmobiliaria en el Municipio de Cota? *

Marca solo un ovalo

Encontrando inmueble en cota.com

Cota Inmobiliaria

El inmueble

Otros: _____

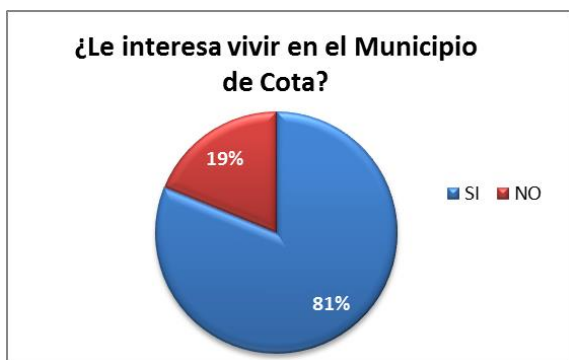
Agradecimiento

Muchas gracias por su colaboración.

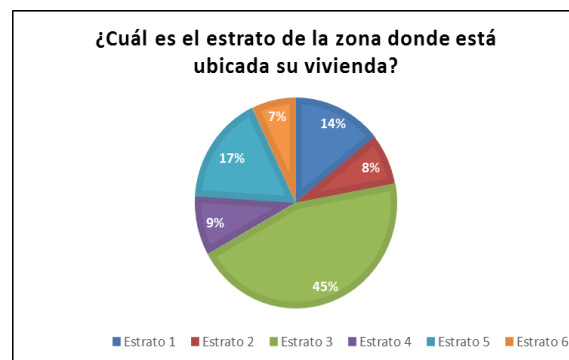
ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

1. ¿Le interesa vivir en el Municipio de Cota?

2. ¿Cuál es el estrato de la Zona donde está ubicada su Vivienda?



Gráfica 1 – Pregunt 1
 Fuente: Elaboración propia



Gráfica 2 – Pregunt 2
 Fuente: Elaboración propia

De los ciento cincuenta y cuatro (154) encuestados que hicieron parte de la muestra, ciento veinticinco (125) de ellos manifestaron su interés de vivir en el municipio de Cota, lo cual evidencia el atractivo que para las personas representa habitar en la Sabana de Bogotá y por lo tanto genera un porcentaje elevado de posibilidades de intermediación en los servicios inmobiliarios.

Con el fin de establecer el estrato socio económico que predominaba en la población, se encontró que el 45% de ellos reside en un estrato socioeconómico 3, seguido de un 17% de estrato 5, en especial en los conjuntos habitacionales nuevos construidos en el sector, generando una focalización hacia este grupo de interés.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL
MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

3. ¿Indique el tipo de Vivienda que habita?

4. ¿Cuál es su situación laboral?



Gráfica 3 – Pregunt 3
 Fuente: Elaboración propia



Gráfica 4 – Pregunt 4
 Fuente: Elaboración propia

Al evaluar los resultados obtenidos en la pregunta asociada con el tipo de vivienda que habita, se obtuvo que aproximadamente un 16% de la población es propietario de su vivienda y el 53% corresponde a las personas que viven en arrendamiento. Los dos casos, muestran los potenciales tipos de cliente que serían atendidos por la Inmobiliaria.

Con relación a la situación laboral de la población, los resultados expresan que existe un gran porcentaje de las personas que mantienen una situación laboral estable ya que solo el 15% está desempleado, lo cual proporciona una aproximación a la realidad económica en las familias. Esta información es valiosa para las visionar las expectativas que en la cartera pueda tener el negocio de arrendamientos.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

5. ¿Cuál es su nivel máximo de Estudios alcanzado?



Gráfica 5 – Pregunta 5
Fuente: Elaboración propia

Con el fin de obtener un perfil de formación académica que permita enfocar estrategias de comunicación, se encontró que el nivel máximo de estudios alcanzado por el encuestado es del 67% de ellos cuentan con estudios primarios y de bachillerato, indicando esto que los contenidos de los ejercicios comunicativos deben ser predominantemente acordes con estos niveles de educación.

6. ¿Cuántos hijos Tiene; que vivan con Usted?



Gráfica 6 – Pregunta 6
Fuente: Elaboración propia

Establecer la cantidad de hijos por hogar, permite estimar la cantidad de gastos promedios que tienen las familias y los espacios necesarios para vivir. Se encontró que cerca del 35% de las personas no tiene hijos y el 26% tiene un hijo. Este 61% hace considerar que existe una importante demanda de lugares pequeños y una relativa demanda media de sitios grandes para las familias con más de dos hijos.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

7. ¿Cuenta con algún tipo de predio fuera del lugar donde habita (Casa, apartamentos, locales, lotes, etc.), que requiera arrendar o está en arriendo o que piense arrendar?



Gráfica 7 – Preguntar 7
 Fuente: Elaboración propia

Se encontró que cerca del 72% de las personas, contaban con predios adicionales a su lugar habitual de vivienda y que está o será arrendado, lo cual quiere decir que existe una oferta potencial asociada con estos otros lugares para intermediar con un negocio inmobiliario.

8. ¿Usa o ha usado los servicios de una Inmobiliaria?

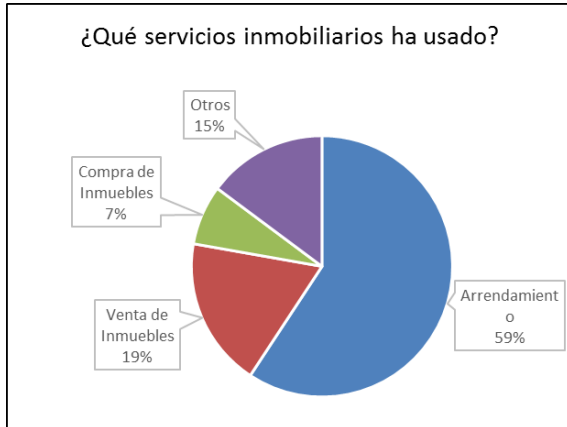


Gráfica 8 – Preguntar 8
 Fuente: Elaboración propia

Se encontró que más de las tres cuartas partes de las personas encuestadas no usa o ha usado el servicio de inmobiliarias. Se infiere que la causa puede ser la poca oferta, los costos de intermediación o simplemente las tradiciones y costumbres que se tienen para realizar los negocios con bienes raíces.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL
MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

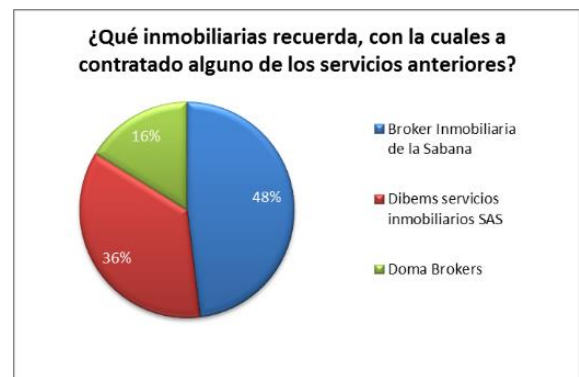
9. ¿Qué servicios inmobiliarios ha usado?



Gráfica 9 – Preguntar 9
 Fuente: Elaboración propia

Con base en los resultados de la pregunta anterior y en donde se encontró que sólo el 15% de las personas indagadas han usado los servicios de una inmobiliaria, los encuestados indicaron que el 59% del uso ha sido para el arrendamiento de los bienes inmuebles, por encima de la compra venta que en total apenas alcanza un 26%.

10. ¿Qué inmobiliarias recuerda, con la cuales ha contratado alguno de los servicios anteriores?

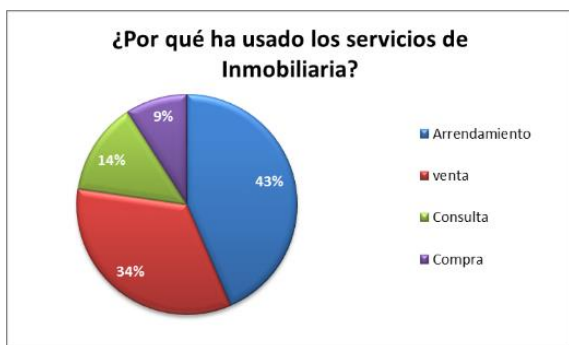


Gráfica 10 – Preguntar 10
 Fuente: Elaboración propia

Al preguntar sobre el nombre de la agencia que le prestó los servicios inmobiliarios, los encuestados indicaron que una de ellas obtiene casi la mitad de los registros de recordación de sus clientes.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

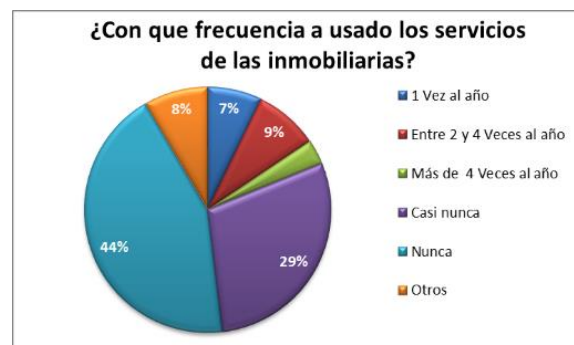
11. ¿Por qué ha usado los servicios de Inmobiliaria?



Gráfica 11 – Pregunta 11
 Fuente: Elaboración propia

Al realizar una contra pregunta a los encuestados con el fin de validarlos servicios obtenidos cuando emplean inmobiliarias, se encontró que hay consistencia en las respuestas ya que manifestaron que el arrendamiento con un 43% fue quien los llevó a negociar con dichas empresas, muy parecido al 59% manifestado en la pregunta 9.

12. ¿Con que frecuencia a usado los servicios de las inmobiliarias?

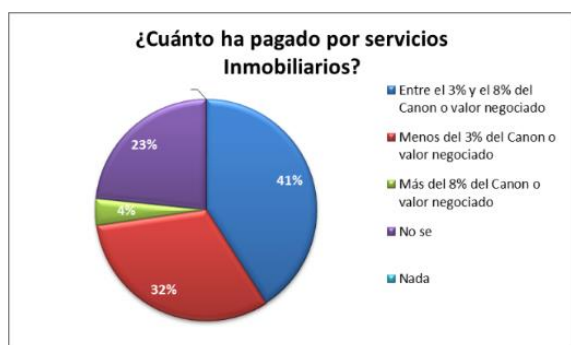


Gráfica 12 – Pregunta 12
 Fuente: Elaboración propia

El intentar establecer la frecuencia con que los encuestados hacen uso de los servicios de las inmobiliarias, se encontró que el 73% manifestó que nunca o casi nunca las utiliza, siendo consistente con la respuesta dada en la pregunta 8, en donde la respuesta de no uso fue del 85%.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

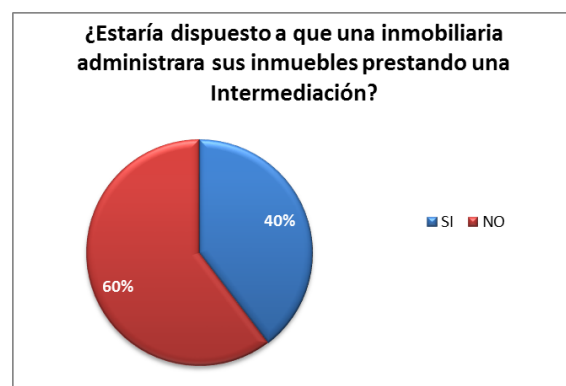
13. ¿Cuánto ha pagado por servicios Inmobiliarios?



Gráfica 13 – Pregunta 13
 Fuente: Elaboración propia

Considerando los costos que la población ha pagado por algunos servicios inmobiliarios, se encontró que 41% de las personas contestaron que han pagado entre el 3% y 8% del costo del canon o del valor negociado del inmueble, otro 32% indicó que su pago fue menor al 3%, ofreciéndonos unos parámetros para valorar las posibilidades de cobro de horarios por la intermediación.

14. ¿Estaría dispuesto a que una inmobiliaria administrara sus inmuebles prestando una Intermediación?

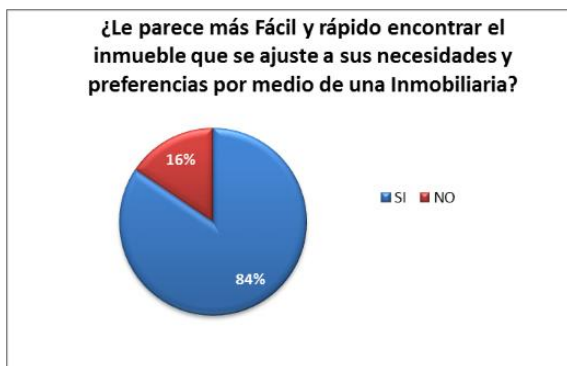


Gráfica 14 – Pregunta 14
 Fuente: Elaboración propia

La población que ha usado los servicios inmobiliarios en el municipio, percibe que las inmobiliarias ofrecen una cantidad entre aceptable y buena de servicios y su costo es principalmente aceptable. Sin embargo, la expectativa para que a través una inmobiliaria se realice la administración de su bien inmueble no es tan alta ya que sólo el 40% manifestó su intención de hacerlo por esta vía.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

15. ¿Le parece más fácil y rápido encontrar el inmueble que se ajuste a sus necesidades y preferencias por medio de una Inmobiliaria?



Gráfica 15 – Pregunta 15
 Fuente: Elaboración propia

Para explorar sobre la facilidad y rapidez que trae a los encuestados el uso de una inmobiliaria, el resultado fue que el 84% de las personas consideran que las inmobiliarias son realmente una herramienta fácil y rápida para la gestión de actividades asociadas a bienes raíces; sin embargo, este valor es contrario al 40% que tienen en la intención de contratar una empresa inmobiliaria.

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Servicios de Arriendo?



Gráfica 16 – Pregunta 16
 Fuente: Elaboración propia

Para estimar los precios que están dispuestos a pagar por los servicios de administración del arrendamiento y por la intermediación en la venta, se logró determinar que ellos estarían dispuestos a pagar en el caso de arrendamiento, entre un 5% y un 8% del canon de arrendamiento e incluso el 21-5 indicó que más del 8%.

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por servicios de venta?



Gráfica 17 – Pregunta 17
Fuente: Elaboración propia

Con relación a la venta, el 54% de las personas encuestadas estarían dispuestas a pagar entre un 3% y 5% del valor negociado.

En los dos casos, arrendamiento y venta, se puede determinar que hay una oportunidad importante para definir paquetes con valores un poco más altos que los del mercado, si se ofrece al cliente una mezcla adecuada que le permita recibir la mayoría de sus preferencias.

18. ¿Cuál de los siguientes Nombres le parece adecuado para una inmobiliaria en el Municipio de Cota?



Gráfica 18 – Pregunta 18
Fuente: Elaboración propia

Se solicitó a los encuestados que manifestaran cuál de los nombres propuestos le resulta atractivo, de su agrado y de fácil recordación para identificar una compañía inmobiliaria, obteniéndose un empate técnico entre dos de los propuestos (37% y 36%).

ANEXO 2 – RESULTADOS ENCUESTA
ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INMOBILIARIA EN EL
MUNICIPIO DE COTA - CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2019

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA

Finalmente, y al facilitarles que indicarán las observaciones adicionales que quisieran, en especial sobre los beneficios que les gustaría que obtener de una inmobiliaria, manifestaron:

Buena asesoría y atención, buen servicio, calidad, confianza, cumplimiento, seguridad y tranquilidad.

Lo anterior, indica que el usuario desea una empresa orientada al servicio que administre sus propiedades y que le brinde tranquilidad por la transparencia de sus acciones y por la confianza que le inspire.

Universo: 2.648 de unidades a estudiar

Muestra: 154 unidades

Método de muestreo: no probabilístico intencional o selectivo

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 7,7%

Forma de aplicación: Presencial.

Fecha de aplicación: 22 de enero a 4 de febrero de 2018

Procesamiento de datos: Tabulación y análisis en MS-Excel