



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

**Inversión Inmobiliaria al Alcance de todos: Estrategias para Democratizar la Inversión en
la Población Colombiana**

Trabajo Final de Investigación

Especialización en Gestión para el Desarrollo Empresarial EDGE, Universidad Santo Tomás

Germán Castellanos Briceño

Paula K. Ramírez Baquero

Universidad Santo Tomas

Facultad de Ciencias y Tecnologías

Bogotá D.C.

2024



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

**Inversión Inmobiliaria al Alcance de todos: Estrategias para Democratizar la Inversión en
la Población Colombiana**

Trabajo Final de Investigación

Especialización en Gestión para el Desarrollo Empresarial EDGE, Universidad Santo Tomás

Germán Castellanos Briceño

Paula K. Ramírez Baquero

Asesora

Mg. Nubia A. Velásquez Rojas

Universidad Santo Tomas

Facultad de Ciencias y Tecnologías

Bogotá D.C.

2024

Tabla de Contenido

Resumen.....	14
Abstract.....	16
Introducción.....	18
1. Planteamiento del Problema	22
1.1. Pregunta Problema.....	23
2. Justificación	24
3. Objetivos.....	26
3.1. Objetivo General.....	26
3.2. Objetivos Específicos.....	26
4. Análisis de Entorno / Sector	27
4.1. Análisis del Macroentorno.....	27
4.1.1. Análisis del Sector	32
4.2. Análisis del Microentorno.....	48
4.2.1. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter	49
5. Estudio de Mercados.....	55
5.1. Análisis Del Mercado.	55
5.1.1. Contexto Macroeconómico y Sector de la Construcción.....	55
5.1.2 Mercado de Vivienda en Colombia.....	55
5.2. Estructuración metodológica de la investigación de mercado	58
5.3. Resultados aplicación del cuestionario	60
5.3.1. Resultados trabajo de campo inversores	61

5.3.2.	Resultados trabajo de campo compradores.....	78
5.4.	Segmentación objetivo del Proyecto.....	96
5.5.	Cálculo de la demanda potencial	102
5.5.1.	Mercado potencial.....	106
5.5.	Análisis de la oferta y de la competencia.....	108
5.6.	Proyecciones de Venta	123
5.6.1.	Número de unidades a vender.....	124
5.6.2.	Determinación del precio y proyección	128
5.6.3.	Proyección de los costos implícitos	134
6.	Estudio Técnico.....	137
6.1.	Localización.....	137
6.1.1.	Macrolocalización.....	138
6.1.2.	Microlocalización	140
6.1.3.	Ubicación de la empresa	141
6.2.	Ficha Técnica	143
6.3.	Tamaño del proyecto.....	145
6.3.1.	Capacidad de la plataforma tecnológica	150
6.4.	Análisis del Proceso de Prestación del Servicio	153
6.5.	Requerimientos	160
6.5.1.	Perfil del personal Innovar Inmobiliaria	160
6.5.2.	Requerimientos materiales y equipos	163
6.6.	Análisis de Costos Implícitos.....	168
6.7.	Análisis de la Infraestructura	172

7. Estudio Organizacional y Legal.....	175
7.1. Misión	175
7.2. Visión	175
7.3. Políticas.....	175
7.4. Valores Organizacionales	177
7.5 Estructura Organizacional.....	179
7.6. Gastos Administrativos	181
7.7. Aspectos legales y de constitución.....	182
8. Pensamiento Estratégico	188
8.1. Plan de Mercadeo.....	188
8.1.1. Objetivos de marketing	188
8.1.2. Estrategias de mercadeo.....	190
8.1.3. Plan de acción plan de mercadeo	196
8.2. Estrategias Organizacionales	200
8.2.1. Panificación.....	200
8.3. Análisis de los Procesos Organizacionales	210
9. Formulación y Evaluación Económica	212
9.1. Inversión Inicial	212
9.2. Punto de Equilibrio	217
9.3. Presupuestos de costos	218
9.5. Flujo de Caja	220
9.6. Estados Financieros	222
9.7. . T.I.R., V.P.N., T.I.O.	225

9.7.1. Valor Presente Neto (VPN).....	225
9.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	226
9.7.3. Costo de Capital Ponderado (WACC).....	226
9.7.4. Costo del Equity y de la Deuda.....	226
9.8.5. Retorno sobre la Inversión (ROI)	226
10. Conclusiones	227
11. Recomendaciones	231
12. Referencias bibliográficas.....	233

Lista de Tablas

Tabla 1	<i>Matriz PESTEL. Macroentorno Proyecto INNOVACION INMOBILIARIA</i>	27
Tabla 2	<i>Cartera hipotecaria de vivienda – CHV – VIS y NO VIS (2022 – 2023)</i>	36
Tabla 3	<i>Cartera hipotecaria de vivienda – CHV (Número de créditos hipotecarios*, según departamentos con cifras representativas y Bogotá, D.C.)</i>	37
Tabla 4	<i>CEED. Estructura general del área censada por estados de obra, según áreas de cobertura</i>	38
Tabla 5	<i>CEED - Área en proceso, variaciones y contribuciones trimestrales y anuales por destinos, según área de cobertura geográfica</i>	39
Tabla 6	<i>ELIC. Estadísticas de Licencias de Construcción.</i>	41
Tabla 7	<i>Rango de edad inversores</i>	61
Tabla 8	<i>Nivel de ingresos inversores</i>	63
Tabla 9	<i>Estrato socioeconómico inversores</i>	64
Tabla 10	<i>Nivel de estudios inversores</i>	65
Tabla 11	<i>Situación laboral actual inversores</i>	67
Tabla 12	<i>Monto dispuesto a invertir en proyectos inmobiliarios</i>	68
Tabla 13	<i>Rentabilidad esperada de la inversión</i>	70
Tabla 14	<i>Frecuencia deseada para recibir los rendimientos</i>	71
Tabla 15	<i>Tipo de inversión inmobiliaria preferida</i>	73
Tabla 16	<i>Nivel de experiencia en inversiones inmobiliarias</i>	74
Tabla 17	<i>Principal motivo de invertir en bienes raíces</i>	76
Tabla 18	<i>Plazo de inversión preferido para los proyectos inmobiliarios</i>	77
Tabla 19	<i>Rango de edad compradores</i>	78

Tabla 20	<i>Nivel de ingresos mensuales inversores</i>	80
Tabla 21	<i>Estrato socioeconómico actual compradores</i>	81
Tabla 22	<i>Precio dispuesto a pagar por vivienda compradores</i>	83
Tabla 23	<i>Tipo de vivienda para comprar compradores</i>	84
Tabla 24	<i>Tiempo planeado para comprar una vivienda compradores</i>	85
Tabla 25	<i>Localidad preferida para la compra de vivienda compradores</i>	87
Tabla 26	<i>Principal motivo para comprar vivienda compradores</i>	88
Tabla 27	<i>Características importantes en la compra de vivienda compradores</i>	90
Tabla 28	<i>Situación laboral actual compradores</i>	92
Tabla 29	<i>Nivel de estudios más alto-alcanzados compradores</i>	93
Tabla 30	<i>Planificación para la compra de vivienda</i>	95
Tabla 31	<i>Segmentación demográfica</i>	96
Tabla 32	<i>Segmentación psicográfica</i>	97
Tabla 33	<i>Segmentación conductual</i>	99
Tabla 34	<i>Segmentación geográfica</i>	100
Tabla 35	<i>Características específicas del cliente y el inversor</i>	101
Tabla 36	<i>Estimación de inversores número de inversores método del embudo</i>	103
Tabla 37	<i>Estimación de la demanda de compradores método embudo</i>	105
Tabla 38	<i>]Selección de los factores de éxito</i>	113
Tabla 39	<i>Matriz del perfil competitivo</i>	116
Tabla 40	<i>Proyección del mercado, número de viviendas vendidas por año</i>	124
Tabla 41	<i>Valores regresión lineal crecimiento del mercado</i>	125
Tabla 42	<i>Estimación de las unidades a vender</i>	126

Tabla 43	<i>Número viviendas por vender - crecimiento estimado del mercado</i>	127
Tabla 44	Precios de vivienda por área construida y por estrato socioeconómico	128
Tabla 45	<i>Proyección de inflación en Colombia 2021-2024</i>	130
Tabla 46	<i>Valores regresión lineal simple inflación</i>	131
Tabla 47	<i>Proyecciones de ventas/ingresos por ventas de vivienda</i>	132
Tabla 48	<i>Total costos implícitos proyectados</i>	134
Tabla 49	<i>Calificación de la selección de la ubicación de la empresa</i>	142
Tabla 50	<i>Ficha técnica para la prestación del servicio</i>	143
Tabla 51	<i>Tamaño de la empresa, según ingresos operacionales en UVT sector servicios</i>	146
Tabla 52	<i>Tamaño del proyecto</i>	147
Tabla 53	Capacidad de prestación del servicio	149
Tabla 54	Especificaciones técnicas del Software plataforma de crowdfunding "Innovar Inmobiliaria"	152
Tabla 55	<i>Perfil de los cargos Innovar Inmobiliaria</i>	160
Tabla 56	<i>Equipos de cómputo</i>	163
Tabla 57	Muebles y enseres	164
Tabla 58	Maquinaria y equipos	165
Tabla 59	<i>Servicios necesarios para la prestación de los servicios</i>	166
Tabla 60	<i>Otros necesarios</i>	167
Tabla 61	<i>Total requerimientos necesarios para la puesta en marcha</i>	168
Tabla 62	Costo variable unitario	169
Tabla 63	<i>Gastos implícitos en la gestión de la empresa</i>	170
Tabla 64	<i>Dimensiones área de trabajo y oficina</i>	173

Tabla 65	<i>Resumen áreas de trabajo</i>	174
Tabla 66	<i>Gastos administrativos</i>	181
Tabla 67	<i>Calendario promocional</i>	193
Tabla 68	<i>Plan de acción, plan de mercadeo</i>	196
Tabla 69	<i>Análisis DOFA</i>	205
Tabla 70	<i>Formulación de estrategias mediante CAME</i>	207
Tabla 71	<i>Procesos estratégicos, operacionales y de apoyo</i>	210
Tabla 72	<i>Inversión inicial necesaria</i>	214
Tabla 73	<i>Estructura financiera</i>	215
Tabla 74	<i>Análisis del punto de equilibrio</i>	217
Tabla 75	<i>Presupuesto de costos fijos</i>	218
Tabla 76	<i>Presupuesto costo variable unitario</i>	219
Tabla 77	<i>Estado de flujo de caja proyectado</i>	220
Tabla 78	<i>Estado de situación financiera proyectado</i>	222
Tabla 79	<i>Estado de resultados integral proyectado</i>	224
Tabla 80	<i>Evaluación económica de la empresa</i>	225
Tabla 81	<i>Estimación del ROI</i>	225

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Cartera Hipotecaria de Vivienda (CHV) - Saldo de capital total de la cartera hipotecaria, según tipo de vivienda IV trimestre 2022 – 2023.</i>	35
Figura 2 <i>Censo de Edificaciones (CEED) Cifras corte I Trimestre 2024.</i>	38
Figura 3 <i>Financiación de Vivienda (FIVI) - Variación del valor de los créditos desembolsados para compra de vivienda (a precios constantes) - I trimestre 2024pr.</i>	43
Figura 4 <i>ICCV. Índice de Costos de la Construcción de Vivienda</i>	44
Figura 5 <i>Índice de Precios de la Propiedad Residencial (IPPR). Variación trimestral y anual I trimestre 2023- 2024p</i>	46
Figura 6 <i>Vivienda VIS y NO VIS – Unidades por tipo de Vivienda</i>	47
Figura 7 <i>Comportamiento compra o arrendamiento de viviendas</i>	56
Figura 8 <i>Rango de edad inversores</i>	62
Figura 9 <i>Nivel de ingresos inversores</i>	63
Figura 10 <i>Estrato socioeconómico inversores</i>	65
Figura 11 <i>Nivel de estudios inversores</i>	66
Figura 12 <i>Situación laboral actual inversores</i>	67
Figura 13 <i>Monto dispuesto a invertir en proyectos inmobiliarios</i>	69
Figura 14 <i>Rentabilidad esperada de la inversión</i>	70
Figura 15 <i>Frecuencia deseada para recibir los rendimientos</i>	72
Figura 16 <i>Tipo de inversión inmobiliaria preferida</i>	73
Figura 17 <i>Nivel de experiencia en inversiones inmobiliarias</i>	75
Figura 18 <i>Principal motivo de invertir en bienes raíces</i>	76
Figura 19 <i>Plazo de inversión preferido para los proyectos inmobiliarios</i>	78

Figura 20	<i>Rango de edad compradores</i>	79
Figura 21	<i>Nivel de ingresos mensuales inversores</i>	80
Figura 22	<i>Estrato socioeconómico actual compradores</i>	82
Figura 23	<i>Precio dispuesto a pagar por vivienda compradores</i>	83
Figura 24	<i>Tipo de vivienda para comprar compradores</i>	85
Figura 25	<i>Tiempo planeado para comprar una vivienda compradores</i>	86
Figura 26	<i>Localidad preferida para la compra de vivienda compradores</i>	88
Figura 27	<i>Principal motivo para comprar vivienda compradores</i>	89
Figura 28	<i>Características importantes en la compra de vivienda compradores</i>	91
Figura 29	<i>Situación laboral actual compradores</i>	92
Figura 30	<i>Nivel de estudios más alto-alcanzados compradores</i>	94
Figura 31	<i>Planificación para la compra de vivienda</i>	95
Figura 32	<i>Radar de valor Innovar Inmobiliaria</i>	117
Figura 33	<i>Radar de Valor Sopesado Innovar Inmobiliaria</i>	117
Figura 34	<i>Radar de valor a2censo</i>	118
Figura 35	<i>Radar de Valor Sopesado a2censo</i>	118
Figura 36	<i>Radar de valor Vaki</i>	119
Figura 37	<i>Radar de Valor Sopesado Vaki</i>	119
Figura 38	<i>Radar de valor Arkangeles</i>	120
Figura 39	<i>Radar de Valor Sopesado Arkangeles</i>	120
Figura 40	<i>Comparativa de Radar de Valor</i>	121
Figura 41	<i>Radar de Valor Sopesado Comparativa</i>	121
Figura 42	<i>Liderazgo en el Mercado Suma Total Calificación Factores de Éxito</i>	122

Figura 43	<i>Proyección compra y venta de viviendas en Bogotá D.C 2017-2029</i>	125
Figura 44	<i>Diagrama de correlación, precio de la vivienda por estrato socioeconómico y metros construidos en la ciudad de Bogotá.....</i>	129
Figura 45	<i>Proyección crecimiento de la Inflación en Colombia</i>	132
Figura 46	<i>Proyección de costos</i>	135
Figura 47	<i>Macrolocalización departamento de Cundinamarca</i>	138
Figura 48	<i>Macrolocalización mapa de Bogotá.....</i>	140
Figura 49	<i>Ubicación del establecimiento</i>	143
Figura 50	<i>Diagrama de flujo captación de inversión</i>	154
Figura 51	<i>Diagrama de flujo compra de vivienda.....</i>	156
Figura 52	<i>Diagrama de flujo venta de propiedades</i>	158
Figura 53	<i>Ejemplo figura oficina de trabajo</i>	172
Figura 54	<i>Estructura organizacional de la empresa.....</i>	179
Figura 55	<i>Metodología CAME.....</i>	207
Figura 56	<i>Estructura de financiamiento</i>	215

Resumen

El proyecto empresarial propuesto muestra una perspectiva innovadora al abordar los desafíos que han limitado la participación en inversiones inmobiliarias en Colombia. El crowdfunding inmobiliario se presenta como un elemento clave y novedoso, no solo como una fuente de financiamiento, sino como una herramienta que democratiza el acceso al mercado inmobiliario. Esta estrategia permite que personas con diversos niveles económicos se conviertan en copropietarios de bienes inmuebles, ofreciendo una participación en el crecimiento y rendimiento de dichas propiedades. En este contexto, las líneas de negocio de flipping y coliving no solo sirven para diversificar las oportunidades de inversión, sino que también se presentan como soluciones prácticas para la adquisición, remodelación y alquiler de propiedades, adaptándose a las necesidades cambiantes de diferentes públicos, desde profesionales jóvenes hasta nómadas digitales.

Al analizar el problema, se identifican barreras fundamentales que han frenado la participación en inversiones inmobiliarias en Colombia. Solo el 15.2% de los colombianos ahorra regularmente y apenas un pequeño porcentaje destina ese ahorro para la adquisición de activos. (La Nota Economica, 2021) Además, La falta de educación financiera afecta la capacidad de la población para tomar decisiones informadas. (La Nota Economica, 2021). Finalmente, las percepciones erróneas, como la creencia que se requiere un capital elevado para invertir en bienes raíces, limitan el acceso al mercado y donde han creado un entorno desafiante.

El proyecto busca abordar estos problemas de manera específica. Para lo cual se realiza un análisis exhaustivo del mercado inmobiliario; para establecer la factibilidad de un modelo de negocio eficiente, con un enfoque estratégico que tiene como objetivo, no solo superar estas barreras sino también fomentar la educación financiera.

En este contexto el crowdfunding inmobiliarios se presenta como una alternativa segura y accesible, ofreciendo oportunidades de inversión que trascienden las limitaciones tradicionales.

El desarrollo del proyecto se enfoca en realizar un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad del negocio. A través de un análisis detallado del mercado inmobiliario colombiano, se identifican las tendencias, la demanda y las oportunidades, optimizando así la propuesta de valor del proyecto. Este enfoque no solo busca el éxito empresarial, sino también impactar positivamente en la educación financiera y facilitar el acceso a inversiones inmobiliarias para un amplio segmento de la población.

Palabras clave: inversión inmobiliaria, crowdfunding, cultura del ahorro, flipping, Coliving, educación financiera y Plan de Inversión.

Abstract

The proposed business project presents an innovative perspective by addressing the challenges that have limited participation in real estate investments in Colombia. Real estate crowdfunding is introduced as a key and novel element, not only as a source of financing but also as a tool that democratizes access to the real estate market. This strategy allows people from various economic backgrounds to become co-owners of real estate, offering them a share in the growth and returns of such properties. In this context, the business lines of flipping and coliving not only serve to diversify investment opportunities but also present practical solutions for the acquisition, renovation, and rental of properties, adapting to the changing needs of different audiences, from young professionals to digital nomads. When analyzing the problem, fundamental barriers are identified that have hindered participation in real estate investments in Colombia. Only 15.2% of Colombians save regularly, and only a small percentage of those savings are allocated to asset acquisition. (La Nota Economica, 2021). Additionally, the lack of financial education affects the population's ability to make informed decisions. (La Nota Economica, 2021). Finally, misconceptions, such as the belief that a large amount of capital is required to invest in real estate, limit access to the market and have created a challenging environment. The project aims to specifically address these issues. Therefore, a comprehensive analysis of the real estate market is conducted to establish the feasibility of an efficient business model, with a strategic approach that aims not only to overcome these barriers but also to promote financial education.

In this context, real estate crowdfunding emerges as a safe and accessible alternative, offering investment opportunities that transcend traditional limitations. The project's development focuses on conducting a feasibility study to determine the business's viability.

Through a detailed analysis of the Colombian real estate market, trends, demand, and opportunities are identified, thus optimizing the project's value proposition. This approach not only seeks business success but also aims to have a positive impact on financial education and facilitate access to real estate investments for a broad segment of the population.

Keywords: real estate investment, crowdfunding, savings culture, flipping, coliving, financial education, investment plan.

Introducción

Según Negocios inmobiliarios (2023), “el mercado inmobiliario es el conjunto de acciones de oferta y demanda de los bienes raíces o inmuebles. Refiere a todas aquellas operaciones relacionadas con la gestión, alquiler, compra y venta de inmuebles, los cuales constituyen al sector”, en este sentido, consiste en brindar una calidad de vida para diferente tipo de gente y de gustos, donde se dedican a la compra y venta de bienes inmuebles, los clientes a una acción principal, una experiencia satisfactoria donde se permite cumplir con una necesidad haciendo una buena inversión. En Colombia, la inversión en bienes raíces ha estado envuelta durante mucho tiempo en la creencia generalizada que se requieren inversiones considerables y préstamos bancarios sustanciales. Esta percepción ha actuado como una barrera que ha excluido a muchas personas de diversificar su portafolio de inversión o de aprovechar las oportunidades que el mercado inmobiliario puede ofrecer. Sin embargo, este proyecto busca desafiar y desmitificar esa creencia arraigada.

En lugar de depender únicamente de la acumulación de grandes sumas de capital o de la asunción de deudas significativas, el crowdfunding inmobiliario como modelo de negocio ofrece una alternativa revolucionaria, brindándole a los inversionistas la oportunidad de adquirir una participación en propiedades inmobiliarias, lo que a su vez les otorga derechos sobre los ingresos generados por estas propiedades. Este enfoque novedoso permite a una gama más amplia de personas participar en el mercado inmobiliario, sin las barreras tradicionales de entrada. A través de un planteamiento visionario, el proyecto no se limita solo a ofrecer oportunidades de inversión, también busca transformar la cultura financiera al promover activamente la importancia del ahorro, Negocios inmobiliarios (2023). “Entre estos se incluyen, por ejemplo, parcelas —urbanizadas o no—, edificaciones y recursos de diversa índole, desde árboles a

minerales y aguas subterráneas. Es decir, todos aquellos bienes imposibles de trasladar o separar del suelo sin provocar ‘daños’” (negocios inmobiliarios et al., 2023). Se cree que el ahorro constante y disciplinado es la base de cualquier inversión sólida y una de las claves para asegurar el crecimiento de su patrimonio a largo plazo. Se espera empoderar a individuos de diversos sectores sociales para que se involucren en una forma efectiva de ahorro con un propósito claro: la inversión en bienes raíces. El corazón del proyecto reside en el uso del crowdfunding inmobiliario, como se menciona a continuación:

El crowdfunding es una herramienta de financiación utilizada por miles de usuarios y compañías en todo el mundo, las startups o las pequeñas empresas pueden beneficiarse enormemente de las plataformas de financiación participativa, grandes compañías como Sony han apostado por este tipo de herramientas de financiación. (Alonso al.,2024). Esta innovadora herramienta financiera no solo hace que la inversión sea más accesible, sino que también democratiza el mercado inmobiliario al permitir que inversores de diversos orígenes y capacidades financieras participen. La visión es clara: se desea fomentar la adquisición de propiedades y la generación de ingresos pasivos, como un medio para mejorar la calidad de vida y transformar la cultura financiera en Colombia. Este enfoque integral se centra no solo en la inversión en bienes raíces, sino también en el empoderamiento financiero de las personas y en la creación de un cambio positivo en sus vidas.

Dentro de este enfoque innovador, el flipping y coliving inmobiliario se destacan como productos potenciales derivados del crowdfunding inmobiliario. El flipping se centra en la adquisición estratégica, remodelación y venta de propiedades inmobiliarias. Este enfoque permite maximizar el potencial de ganancias mediante la compra inteligente, la inversión en mejoras y la posterior venta con una tasa de retorno atractiva.

(Universidad Piloto de Colombia, 2023), La manera en que se invierten en inmuebles ha venido cambiando con el tiempo, una de esas opciones es a través de Crowdfunding, se trata de una actividad de financiación colaborativa, en los inmuebles debe existir un modelo de negocio donde la inversión de cada inmueble tenga rentabilidad favorable para el cliente, incentivando el ahorro con fines de inversión en vivienda entre otros. Para Julio y Rodríguez (2022) crowdfunding es una actividad de financiación colaborativa en la que tradicionalmente las personas compran inmuebles, dependiendo de su capacidad económica, a través de un ahorro para la cuota inicial y la diferencia a través de una deuda bancaria, o bien, también existen inversores que compran de contado ya sea para vivienda, renta o ganancia de capital.

Por otro lado, el coliving se dirige a la creciente demanda de alojamiento de alta calidad para un público diverso. Esta modalidad implica el arrendamiento de habitaciones y unidades habitacionales amobladas con comodidades modernas y elegantes. Está diseñada para atender a profesionales jóvenes, freelances, creativos y cualquier persona en busca de una experiencia de vida urbana y sofisticada. Según Díaz y Escobar (2020) los espacios están pensados y diseñados para permitir que las personas interactúen entre ellas por medio del uso de las áreas comunes tales como: cocina, comedor, sala de estudio, coworking, lavandería y entre otras actividades culturales, deportivas, tecnológicas y artísticas que permitan compartir experiencias dentro de la comunidad. Es importante tener en cuenta las áreas comunes para la comodidad de las personas y la interacción, no solo que sean amplias, sino que la kitchenette y los servicios higiénicos propios hacen que cada área sea independiente pero cómoda.

Ambas líneas de negocio se integran en un enfoque holístico que permite diversificar las oportunidades de inversión y optimizar los ingresos pasivos, brindando una mayor accesibilidad al mundo de bienes raíces. La visión de este proyecto se centra en la democratización del

mercado inmobiliario, con el objetivo de empoderar a un amplio espectro de personas para que participen en diversas líneas de negocio. Esto busca contribuir al crecimiento económico y al enriquecimiento financiero de los involucrados, generando además un cambio positivo en la calidad de vida de quienes se beneficien de esta estrategia inmobiliaria.

1. Planteamiento del Problema

La inversión en bienes raíces en Colombia presenta varios desafíos significativos que han restringido el acceso a un amplio segmento de la población. Entre estos obstáculos, la falta de cultura de ahorro es uno de los principales factores limitantes. Según datos del Banco Mundial, Gross Savings, Colombia (2023), aproximadamente el 66 % de los colombianos no ha desarrollado el hábito de ahorrar de manera regular. Esta tendencia refleja una cultura financiera que suele favorecer el gasto inmediato en lugar de la inversión a largo plazo, dificultando así la acumulación de capital necesario para participar en el mercado inmobiliario.

Además de la falta de cultura de ahorro, se suma la carencia generalizada de educación financiera. El Gobierno de Colombia (2023) dice que más del 70 % de la población colombiana enfrenta este desafío, lo que se traduce en un desconocimiento de conceptos clave de inversión, tasas de interés, estrategias de gestión de riesgos y opciones de inversión. Esta falta de conocimiento limita la capacidad de las personas para tomar decisiones informadas en cuanto a la inversión en bienes raíces y explorar las oportunidades disponibles.

Otro factor crucial que obstaculiza el acceso al mercado inmobiliario es la falta de experiencia en la compra de bienes raíces. Las cifras proporcionadas por la Superintendencia de Notariado y Registro (s.f) 2023 señalan que “una gran proporción de la población colombiana tiene poca o ninguna experiencia en la adquisición de propiedades” (Medina, M et al.,2023). Esta falta de experiencia aumenta la incertidumbre y los riesgos asociados con la inversión en bienes raíces, desalentando a posibles inversores.

Además, los altos costos bancarios representan una barrera significativa para aquellos que desean invertir en bienes raíces. Las tasas de interés y los costos asociados con los préstamos

bancarios para la adquisición de propiedades pueden ser prohibitivos, lo que limita la accesibilidad de esta forma de inversión a una gran parte de la población.

La percepción errónea sobre el capital requerido para invertir en bienes raíces también es un desafío importante. Según una encuesta realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE (2023), “el 60 % de los colombianos cree que se necesita un capital muy elevado para participar en el mercado inmobiliario. Esta creencia errónea puede desalentar a las personas de explorar oportunidades de inversión inmobiliaria y limitar su participación en este mercado” (Sección de discusión, párrafo 1).

Los datos y cifras demuestran la necesidad de abordar estos desafíos para democratizar el acceso a la inversión inmobiliaria en Colombia. Al superar estas barreras, se puede potenciar la participación de un público más amplio en el mercado inmobiliario y contribuir al enriquecimiento financiero de la población, promoviendo un cambio positivo en la cultura financiera del país.

En el mercado inmobiliario busca la necesidad del cliente ofreciendo mejores opciones disponibles agilizando y gestionando los trámites. El mayor beneficio es el ahorro del tiempo, en el sector de la construcción se ve un desafío y varias estrategias para estimular la inversión, tanto en el sector público como en el privado, que son la clave para el sector de la construcción, (MSN. (s/f), (2023). “Durante los primeros nueve meses de 2023, se registró una disminución alarmante en la venta de viviendas, con un total de 92.000 unidades no vendidas, impactando negativamente en la economía del país” (Sección de discusión, párrafo 1).

1.1.Pregunta Problema

¿Como se podría incentivar la participación de la población colombiana en el mundo de la inversión inmobiliaria?

2. Justificación

El proyecto a través del plan de negocio busca incentivar la inversión en el sector inmobiliario en Colombia, demostrando que no es necesario un endeudamiento bancario masivo ni grandes sumas de capital para participar en este mercado y que puede generar ganancias monetarias. Edifica, I, (2022) menciona que “algunas personas creen que guardar dinero en el banco es una buena estrategia para generar dinero. Aunque es muy bueno ahorrar, no es la mejor técnica para incrementar tus ingresos. Las ganancias de invertir en proyectos inmobiliarios superan en gran medida las del ahorro en el banco. Agrega que (Diario La República., 2023) “se ofrece una alternativa segura y accesible a través de crowdfunding, permitiendo a inversionistas de diversos niveles económicos ser dueños de una parte de un inmueble y beneficiarse de sus rendimientos.

Además, nuestro enfoque incluye la promoción de la cultura del ahorro y la educación financiera en bienes raíces. Por lo general, se considera que ahorrar es un buen método si el objetivo financiero puede alcanzarse en cinco años o menos, como la planificación de unas vacaciones o la compra de una vivienda. Además, el dinero que invertido en una cuenta de ahorros es más líquido que el que se coloca en inversiones” (Sección de discusión, párrafo 2). Esto tiene como objetivo contribuir al crecimiento económico de Bogotá, como ciudad foco y, a largo plazo, en otras ciudades principales del país, mejorando la calidad de vida de quienes se unan al modelo inmobiliario mediante ingresos pasivos provenientes de activos rentables. Además, dinamizará el mercado de bienes raíces en el enfoque en la compra y venta de inmuebles usados, llevando a cabo mejoras locativas en su espacio y diseño para aumentar su valor y generar ganancias al momento de la venta. Esta estrategia no solo beneficia a los inversionistas, sino que también aporta al mercado inmobiliario en general.

Este proyecto no solo tiene como objetivo superar los desafíos y barreras para la inversión inmobiliaria en Colombia, sino que también busca crear un cambio positivo en la cultura financiera del país, empoderar a individuos de diversos sectores sociales y mejorar la calidad de vida de aquellos que participan en él. Además, se basa en modelos de negocio innovadores de flipping y coliving inmobiliario, que permiten diversificar las oportunidades de inversión y optimizar los ingresos pasivos, brindando una mayor accesibilidad al mundo de la inversión en bienes raíces.

El mercado de la inmobiliaria es un factor bastante importante teniendo como principal objetivo vender o arrendar el inmueble; así mismo, teniendo en cuenta que se manejan convenios con entidades bancarias, lo que facilita el pago para ambas partes del acuerdo. Por tal razón, en el mercado cuenta con gran oferta, al estar mediado por una entidad financiera.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Elaborar un plan de negocios de inversión inmobiliaria que permita fomentar el ahorro e inversión en el mercado inmobiliario a través del modelo crowdfunding.

3.2. Objetivos Específicos

- Realizar un análisis del mercado inmobiliario que identifique las tendencias actuales, la demanda de los consumidores y la competencia, con el fin de optimizar la propuesta de valor del plan de negocio e incentivar la participación de la población colombiana en la inversión inmobiliaria.
- Evaluar los aspectos técnicos y operativos del proyecto, incluyendo la adquisición, remodelación y gestión de propiedades, con el fin de asegurar la eficiencia en la implementación del modelo de negocio del crowdfunding inmobiliario.
- Desarrollar un estudio financiero detallado que proyecte los costos, ingresos, y retorno de inversión (ROI), asegurando la viabilidad económica del plan de negocio y maximizando el potencial de rentabilidad para los inversionistas.

4. Análisis de Entorno / Sector

Las fuerzas demográficas juegan un papel fundamental en el mercado inmobiliario, y cualquier cambio en la estructura demográfica de Bogotá, como capital de Colombia, puede influir significativamente en la demanda de viviendas bajo modalidades como el flipping y los espacios de coliving. Estos modelos, potenciados por el crowdfunding inmobiliario, se ven directamente afectados por factores como el crecimiento poblacional y las tendencias urbanas, lo que determina la necesidad de soluciones habitacionales adaptadas a las nuevas dinámicas de la ciudad.

4.1. Análisis del Macroentorno

Tabla 1

Matriz PESTEL. Macroentorno Proyecto INNOVACION INMOBILIARIA

Dimensión	Factores	Detalles
Político	Estabilidad del gobierno y reformas tributarias	La incertidumbre política en Colombia, exacerbada por las recientes elecciones y cambios en la administración, puede afectar la inversión inmobiliaria. Las posibles reformas tributarias están generando preocupación entre los inversionistas debido al aumento potencial de impuestos sobre propiedades y transacciones inmobiliarias. <i>Fuente:</i> "El impacto de las reformas fiscales en el sector inmobiliario", La Nota Económica, 2023.
	Políticas de vivienda social	El gobierno colombiano está implementando iniciativas para incentivar la construcción de viviendas sociales y accesibles, lo que puede representar una oportunidad para democratizar la inversión inmobiliaria mediante alianzas público-privadas. <i>Fuente:</i> "Políticas de vivienda en Colombia", El Tiempo, 2023.
Económico	Tasas de interés y acceso al crédito.	En 2024, el Banco de la República ha comenzado a reducir las tasas de interés tras un periodo prolongado de alzas para controlar la inflación, lo que está impactando el acceso al crédito hipotecario. A partir de agosto de 2024, la tasa de interés de referencia se redujo a 10.75%, después de haber estado en niveles más altos durante 2023, cuando se alcanzó hasta el 13%. Esta reducción gradual tiene como objetivo aliviar las presiones inflacionarias, pero aún mantiene

Dimensión	Factores	Detalles
Social		niveles que siguen limitando el acceso al crédito, especialmente para la población de ingresos medios y bajos. A pesar de la "guerra de tasas" entre los bancos en Colombia, con instituciones como Davivienda, Bancolombia y el Grupo Aval ofreciendo tasas competitivas que oscilan entre el 9.5% y el 12% en créditos hipotecarios, los niveles actuales siguen siendo un desafío para el acceso a la financiación de vivienda, particularmente para proyectos no VIS (Vivienda de Interés Social). Fuente: " Reportes del Emisor - Tasa máxima de interés para financiación de vivienda", Banco de la República, 2024.
	Inflación y poder adquisitivo.	La inflación en Colombia se ha mantenido elevada, impactando negativamente el poder adquisitivo de la población. Esto puede retrasar la capacidad de ahorro de los colombianos y su participación en proyectos inmobiliarios. <i>Fuente:</i> "Inflación y su efecto en la inversión inmobiliaria", Semana, 2023
	Inversión extranjera directa.	La inversión extranjera en bienes raíces ha aumentado, especialmente en ciudades como Bogotá y Medellín, donde los inversionistas buscan aprovechar los altos rendimientos del mercado residencial. <i>Fuente:</i> "Inversión extranjera en el sector inmobiliario", La República, 2023.
	Crecimiento de la población joven y urbanización.	La población joven colombiana, particularmente en ciudades como Bogotá y Medellín, ha mostrado un creciente interés en soluciones habitacionales innovadoras, como el coliving. Este grupo poblacional impulsa la demanda de espacios flexibles y colaborativos. Fuente: "Demografía y tendencias urbanas en Colombia", DANE, 2023.
	Cultura financiera limitada.	La falta de educación financiera sigue siendo un desafío importante. Un bajo porcentaje de la población colombiana comprende bien las oportunidades de inversión en bienes raíces, lo que limita su participación. Fuente: "El reto de la educación financiera", Asobancaria, 2023.
	Preferencias por la sostenibilidad.	Las nuevas generaciones están cada vez más interesadas en vivir en proyectos inmobiliarios sostenibles y energéticamente eficientes. Esto aumenta

Dimensión	Factores	Detalles
Tecnológico		la demanda de soluciones verdes y sostenibles en el mercado. Fuente: "Tendencias de sostenibilidad en la vivienda", Forbes, 2023.
	Crowdfunding inmobiliario.	La tecnología del crowdfunding está democratizando la inversión inmobiliaria al permitir a pequeños inversionistas participar en proyectos que antes estaban reservados para grandes capitales. Plataformas como BRIQ y HOUSERS han tenido éxito en Colombia. Fuente: "Cómo el crowdfunding está transformando la inversión inmobiliaria", Dinero, 2023.
	Avances en automatización de edificios inteligentes.	La automatización y los sistemas de gestión inteligente, como sensores para controlar la eficiencia energética, están cada vez más presentes en proyectos inmobiliarios de alto nivel, haciendo que las propiedades sean más atractivas para compradores jóvenes y tecnológicamente informados. Fuente: "El auge de los edificios inteligentes", El Espectador, 2023.
	Uso de realidad aumentada para la venta de inmuebles.	La adopción de tecnologías como la realidad aumentada está transformando la experiencia del comprador, permitiéndole visualizar propiedades en línea y realizar recorridos virtuales. Fuente: "Realidad aumentada en el sector inmobiliario", Revista Semana, 2023.
Ambiental	Normativas ambientales y construcción sostenible.	El gobierno colombiano ha introducido normativas más estrictas relacionadas con la sostenibilidad en la construcción. Proyectos que cumplan con certificaciones ambientales como LEED tienen ventajas fiscales y son más atractivos para inversionistas conscientes del medio ambiente. Fuente: "Certificaciones LEED y la sostenibilidad en Colombia", Semana Sostenible, 2023.
	Impacto del cambio climático en la infraestructura.	Los efectos del cambio climático, como las inundaciones y deslizamientos de tierra, están obligando a los desarrolladores a incorporar prácticas de diseño resilientes. Las zonas de riesgo están siendo reevaluadas para evitar pérdidas económicas. Fuente: "Cambio climático y su impacto en el sector inmobiliario", La República, 2023.
Legal	Normativas urbanísticas y zonificación.	Cambios recientes en las leyes de zonificación están afectando las oportunidades de desarrollo en áreas urbanas. Las modificaciones a los planes de ordenamiento territorial (POT) en ciudades como

Dimensión	Factores	Detalles
		Bogotá pueden restringir o incentivar el crecimiento en ciertas zonas. <i>Fuente:</i> "Cambios en la zonificación urbana en Colombia", El Tiempo, 2023. El crowdfunding inmobiliario está bajo revisión regulatoria en Colombia, y la Superintendencia Financiera ha establecido nuevas directrices para proteger a los inversionistas, lo que genera mayor confianza en este modelo. En Colombia, el crowdfunding está regulado principalmente por el Decreto 1357 de 2018, el cual establece las condiciones para la financiación colaborativa de proyectos productivos, permitiendo a pequeñas y medianas empresas emitir valores de deuda o capital. Recientemente, el Decreto 1235 de 2020 amplió los montos de financiación y facilitó la incorporación de nuevos servicios como la administración de registros de emisión y la recepción de donaciones a través de las plataformas <i>Fuente:</i> "Regulación del crowdfunding en Colombia", Asobancaria, 2023. http://www.latamfintech.co/articles/las-nuevas-reglas-para-el-crowdfunding-en-colombia
	Regulaciones de crowdfunding.	Las empresas inmobiliarias están obligadas a cumplir con normativas más estrictas de seguridad y medio ambiente. Esto incluye desde la gestión de residuos hasta la eficiencia energética, lo cual puede incrementar los costos de desarrollo. Decreto 2412 de 2018, que adiciona el capítulo sobre el incentivo al aprovechamiento de residuos sólidos en el Decreto 1077 de 2015. Esta normativa regula la gestión de residuos sólidos, promoviendo la reutilización y el reciclaje en proyectos de construcción.
	Cumplimiento de normativas de seguridad y medio ambiente.	Resolución 754 de 2014, que establece directrices para la elaboración de Planes de Gestión Integral de Residuos Sólidos (PGIRS). Estos planes deben ser implementados por las empresas inmobiliarias para gestionar adecuadamente los residuos y minimizar su impacto ambiental. Ley 2099 de 2021, también conocida como la Ley de Transición Energética, introduce incentivos para la eficiencia energética y el uso de energías renovables en proyectos inmobiliarios. Esto incluye beneficios tributarios por inversiones en tecnología para la

Dimensión	Factores	Detalles
		eficiencia energética, como la medición inteligente y el uso de fuentes no convencionales de energía. Fuente: "Normativas de construcción en Colombia", MinVivienda, 2023. Planes de gestión integral de residuos sólidos Minvivienda Decreto 2412 - 2018 Minvivienda

Fuente: elaboración propia.

El análisis PESTEL se resalta oportunidades y amenazas específicas que pueden afectar la viabilidad de democratizar la inversión inmobiliaria en Colombia. En el ámbito político, las frecuentes reformas tributarias y los cambios en políticas de vivienda social representan una amenaza, ya que pueden generar incertidumbre entre los inversores debido al aumento de impuestos y regulaciones más estrictas para desarrollos urbanos. Sin embargo, estas mismas políticas pueden crear oportunidades para promover alianzas público-privadas, orientadas a la construcción de viviendas sociales, lo que ayudaría a acercar la inversión a sectores de la población que tradicionalmente han estado excluidos. Asimismo, las iniciativas del gobierno para facilitar la financiación de proyectos productivos a través del crowdfunding permiten a las pequeñas y medianas empresas acceder a capital de manera más eficiente. (Zácipa, 2020) (Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio, 2018)

En la dimensión económica, las tasas de interés elevadas y la inflación, que afectan el poder adquisitivo y el acceso a créditos hipotecarios, representan una amenaza para los pequeños inversionistas. Sin embargo, la creciente inversión extranjera en el sector inmobiliario colombiano, especialmente en grandes ciudades, ofrece una oportunidad significativa para atraer capital y democratizar el acceso a estos fondos a través de plataformas tecnológicas como el crowdfunding. Desde una perspectiva social, la urbanización y la preferencia por viviendas sostenibles, impulsada por una población joven cada vez más consciente del medio ambiente, representan una oportunidad para desarrollar proyectos inmobiliarios innovadores que integren

prácticas sostenibles. Al mismo tiempo, las estrictas regulaciones ambientales sobre la gestión de residuos y la eficiencia energética imponen costos adicionales a los desarrolladores, pero también diferencian aquellos proyectos que cumplen con las exigencias normativas, atrayendo a inversores preocupados por la sostenibilidad. (Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio, 2022) (Yañez, 2021)

4.1.1. Análisis del Sector

Se analiza la evolución del sector de la construcción a lo largo del siglo XX en el país. Durante la década de 1950, se implementaron programas de vivienda social que beneficiaron a un gran número de familias de bajos ingresos, lo que contribuyó significativamente a mejorar las condiciones de vida de la población. En la década de 1980, se observó un aumento en la construcción de viviendas debido a políticas de fomento a la vivienda de interés social, lo que reflejó el compromiso del gobierno colombiano en abordar la problemática de déficit habitacional en el país. Estos esfuerzos continuaron en el siglo XXI, donde el sector de la construcción ha seguido evolucionando, adaptándose a nuevas tecnologías y a las demandas del mercado, lo que ha permitido un crecimiento sostenido en la industria inmobiliaria.

En un contexto más amplio, la historia del desarrollo inmobiliario en Colombia ha estado marcada por la interacción entre políticas gubernamentales, dinámicas económicas y sociales, y tendencias del mercado. Durante períodos de crisis económicas, como la ocurrida en la década de 1990, el sector de la construcción enfrentó desafíos significativos que impactaron la viabilidad de los proyectos inmobiliarios. Sin embargo, a lo largo de los años, se han implementado medidas para fortalecer el mercado inmobiliario, como incentivos fiscales y programas de financiamiento, que han contribuido a estimular la inversión en vivienda y a promover el desarrollo urbano sostenible en el país.

La crisis inmobiliaria de 1999 en Colombia estuvo marcada por una serie de factores que impactaron negativamente en el sector de la construcción y en el mercado inmobiliario. Durante este periodo, se observaron altos niveles de desempleo, una disminución en la demanda de vivienda y una crisis financiera que afectó la capacidad de las personas para acceder a créditos hipotecarios, lo que resultó en una contracción en la actividad constructora y en una caída en los precios de la vivienda. Por otro lado, la crisis del COVID-19 en 2020 tuvo un impacto global sin precedentes en todos los sectores económicos, incluido el mercado inmobiliario. Las medidas de confinamiento y las restricciones a la movilidad afectaron la ejecución de proyectos de construcción, la comercialización de viviendas y el pago de arriendos, generando una disrupción en la cadena de valor del sector y desafiando la estabilidad financiera de empresas y particulares involucrados en el mercado inmobiliario.

En la actualidad, el sector de la construcción en Colombia se enfrenta a nuevos retos y oportunidades, impulsados por factores como la urbanización acelerada, la demanda de vivienda sostenible y la necesidad de infraestructuras resilientes. Datos recientes muestran que el mercado inmobiliario ha mantenido un crecimiento constante, con un aumento en la construcción de viviendas de interés social y en la inversión en proyectos de desarrollo urbano. Estos indicadores reflejan la importancia de comprender la historia y evolución del mercado inmobiliario colombiano para identificar las tendencias actuales y futuras, y para diseñar estrategias efectivas que impulsen el crecimiento y la sostenibilidad del sector.

En Colombia, el comportamiento de las tasas de interés, la inflación y la fluctuación de los precios de los bienes raíces son elementos económicos que pueden afectar considerablemente las oportunidades de inversión en flipping y coliving. La capacidad de los inversionistas para

acceder a financiamiento depende en gran medida de las condiciones crediticias impuestas por el sistema financiero y las tasas de interés, que influyen en el retorno esperado de la inversión.

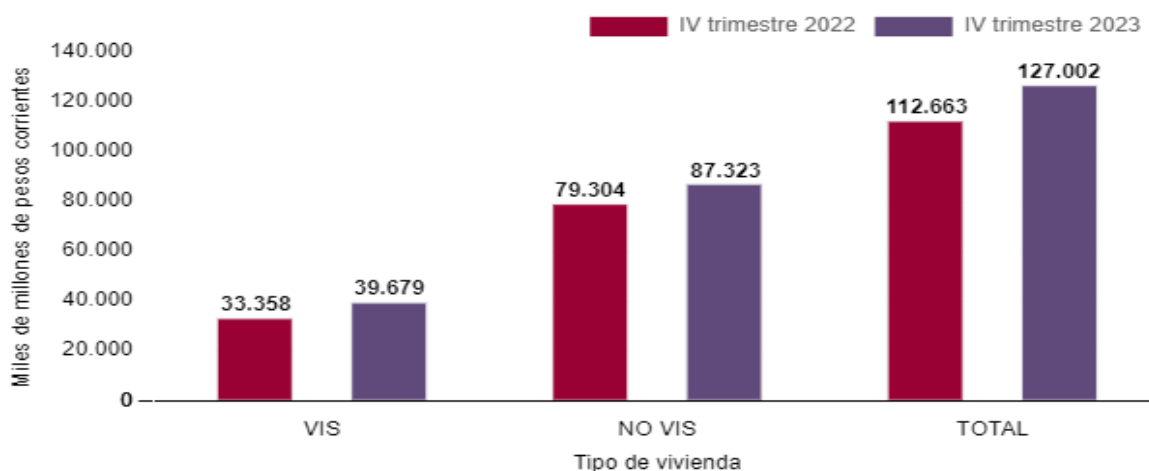
Asimismo, la dinámica del mercado inmobiliario urbano, especialmente en ciudades como Bogotá, Medellín y Cali, juega un papel importante en la viabilidad del flipping y el coliving. El aumento de la demanda por viviendas sostenibles y espacios compartidos puede ser un indicador positivo, pero factores como la regulación sobre usos de suelo y las políticas tributarias pueden limitar el acceso a estas oportunidades. Además, la capacidad de los desarrolladores para adaptarse a las tendencias de consumo, como la creciente preferencia por viviendas eficientes y flexibles, también determinará el éxito del proyecto en el contexto económico actual. La cartera hipotecaria de vivienda en Colombia desempeña un papel fundamental en el desarrollo del mercado inmobiliario y en la promoción del acceso a la vivienda para la población.

El crecimiento de la cartera hipotecaria refleja la confianza de los agentes económicos en el sector y su capacidad para financiar la adquisición de viviendas, tanto en el segmento de interés social como en el de vivienda no VIS. Según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), se ha observado un incremento sostenido en la cartera hipotecaria de vivienda en los últimos años, lo que evidencia el dinamismo y la solidez del mercado inmobiliario en Colombia. En el cuarto trimestre de 2023, las entidades financieras que otorgan créditos para vivienda en Colombia reportaron un saldo total de la cartera hipotecaria de \$127.002 miles de millones. Este monto representó un incremento del 2,7% en comparación con el trimestre anterior y un notable aumento del 12,7% respecto al mismo periodo del año anterior. Es importante destacar que el saldo de la cartera hipotecaria en este trimestre estuvo compuesto en un 77,9% por créditos de vivienda y en un 22,1% por leasing habitacional, lo que refleja la

diversidad de instrumentos financieros utilizados para facilitar el acceso a la vivienda en el país y el crecimiento continuo del mercado inmobiliario. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024)

Figura 1

Cartera Hipotecaria de Vivienda (CHV) - Saldo de capital total de la cartera hipotecaria, según tipo de vivienda IV trimestre 2022 – 2023.



Fuente: DANE, CHV.

Entre el primer trimestre de 2022 y el cuarto trimestre de 2023, la cartera hipotecaria de vivienda (CHV) en Colombia muestra tendencias diferenciadas entre las viviendas de interés social (VIS) y las no VIS. En el caso de las VIS, el número de créditos hipotecarios ha aumentado consistentemente, pasando de 772.072 en el primer trimestre de 2022 a 868.923 en el cuarto trimestre de 2023, con una variación trimestral máxima de 4.0% y una variación anual alcanzando un 7.4%. Este incremento refleja una política efectiva de apoyo a la vivienda de interés social, fomentando el acceso a financiación para la población de menores ingresos. En contraste, los créditos hipotecarios para viviendas no VIS muestran una fluctuación más variable, comenzando en 634.430 en el primer trimestre de 2022 y alcanzando 686.013 al final de 2023. La variación trimestral en este segmento varía significativamente, con descensos y aumentos alternados, mientras que la variación anual llegó a 5.0% en el último trimestre de 2023. Estos

datos sugieren que, aunque hay un crecimiento en el acceso a financiamiento para viviendas no VIS, este es menos estable y podría estar influenciado por factores económicos más amplios y fluctuaciones en la demanda del mercado de viviendas de mayor costo, como lo muestra nuestra tabla 1. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024)

Tabla 2

Cartera hipotecaria de vivienda – CHV – VIS y NO VIS (2022 – 2023)

2022	Enero - marzo	772.072	1,6	7,7	634.430	-2,7	-1,4
	Abril - junio	781.308	1,2	7,7	653.994	3,1	1,4
	Julio - septiembre	799.552	2,3	7,4	664.509	1,6	2,9
	Octubre - diciembre	809.192	1,2	6,5	653.183	-1,7	0,2
2023	Enero - marzo	810.429	0,2	5,0	673.758	3,1	6,2
	Abril - junio	827.530	2,1	5,9	672.100	-0,2	2,8
	Julio - septiembre	835.610	1,0	4,5	679.937	1,2	2,3
	Octubre - diciembre	868.923	4,0	7,4	686.013	0,9	5,0

Fuente: DANE, CHV

Entre el cuarto trimestre de 2021 y el cuarto trimestre de 2023, la cartera hipotecaria de vivienda y leasing habitacional en Colombia ha mostrado un crecimiento sostenido, con un incremento en el número total de créditos de 1.411.815 a 1.554.936, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Bogotá, como el mercado inmobiliario más importante del país, lidera en cantidad de créditos hipotecarios, aumentando de 456.361 en el cuarto trimestre de 2021 a 475.161 en el mismo periodo de 2023. Este crecimiento refleja la robustez y la demanda persistente en el sector inmobiliario de la capital, consolidando su posición como un epicentro clave para el desarrollo inmobiliario en Colombia. Otros departamentos como Antioquia y Valle del Cauca también muestran incrementos significativos, evidenciando una tendencia general de expansión en el acceso a financiamiento para vivienda a nivel nacional, según nuestra tabla 2.

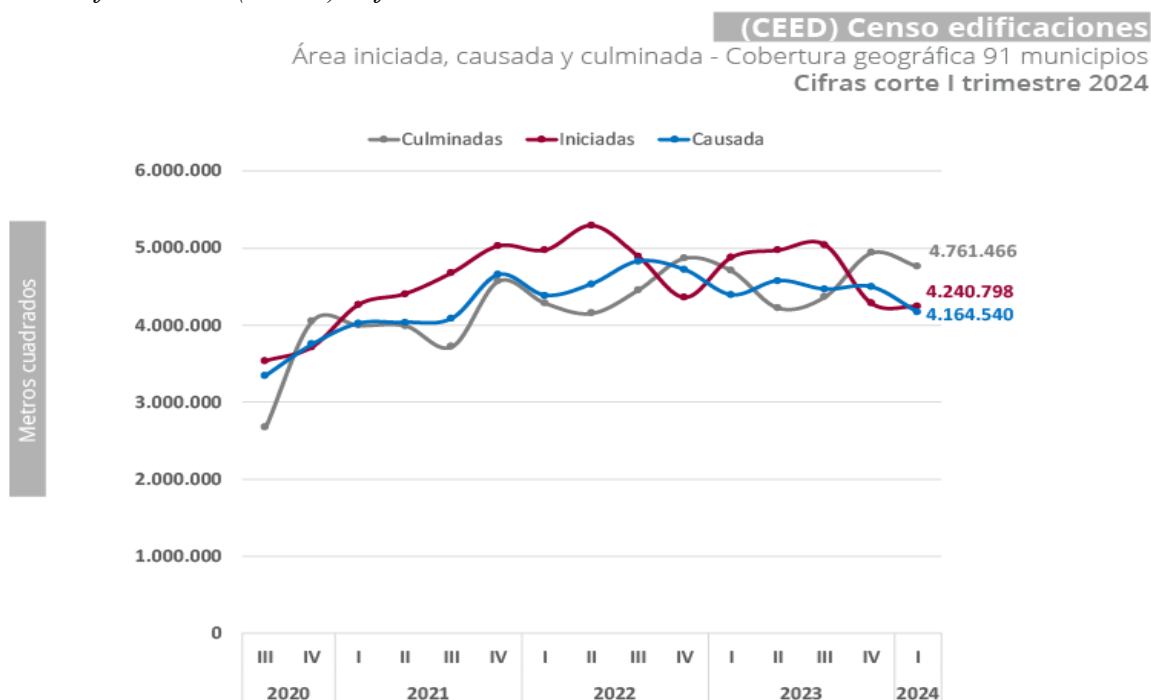
Tabla 3

Cartera hipotecaria de vivienda – CHV (Número de créditos hipotecarios, según departamentos con cifras representativas y Bogotá, D.C.)*

Departamentos y Bogotá, D.C.	IV trimestre 2021	IV trimestre 2022	IV trimestre 2023pr
Antioquia	169.180	173.360	186.028
Bogotá D.C.	456.361	458.842	475.161
Cundinamarca	128.761	133.211	137.248
Santander	64.960	67.394	70.778
Valle del Cauca	159.352	170.321	187.682
Total, Nacional	1.411.815	1.462.375	1.554.936

Fuente: DANE, CHV

Según el Censo de Edificaciones (CEED) del primer trimestre de 2024, realizado por el DANE, el total del área censada en las 23 áreas de cobertura fue de 46.353.742 m². De este total, 4.761.466 m² correspondieron a áreas culminadas, 29.046.776 m² a áreas en proceso y 12.545.500 m² a áreas paralizadas. Dentro del área en proceso, 4.240.798 m² son de obras nuevas, 24.016.057 m² de obras que continúan en proceso y 789.921 m² de obras que reiniciaron su proceso constructivo. Este censo refleja la dinámica y los desafíos del sector de la construcción en Colombia, con una considerable proporción de proyectos en diferentes etapas de desarrollo y una significativa cantidad de áreas aún paralizadas. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024)

Figura 2*Censo de Edificaciones (CEED) Cifras corte I Trimestre 2024.*

Fuente: DANE, CHV

Tabla 4*CEED. Estructura general del área censada por estados de obra, según áreas de cobertura*

Áreas de cobertura	Año	Trimestre	Total, área censada	Total, área culminada	Área en proceso			Área paralizada			
					Nueva	Continúa en proceso	Reinicia proceso	Total, área en proceso	Nueva	Continúa paralizada	Total, área paralizada
Bogotá ¹	2020	III	7.223.380	384.473	636.870	3.392.824	1.091.889	5.121.583	175.997	1.541.327	1.717.324
	2020	IV	7.364.515	898.950	534.429	4.202.098	109.838	4.846.365	99.428	1.519.772	1.619.200
	2021	I	7.263.366	663.775	698.557	4.221.697	65.365	4.985.619	113.978	1.499.994	1.613.972
	2021	II	7.297.689	945.479	703.272	3.980.792	60.493	4.744.557	136.192	1.471.461	1.607.653
	2021	III	7.204.671	599.798	840.173	4.042.322	78.119	4.960.614	154.753	1.489.506	1.644.259
	2021	IV	7.527.915	730.029	894.892	4.154.135	85.411	5.134.438	166.348	1.497.100	1.663.448
	2022	I	7.888.761	835.769	1.078.974	4.265.255	155.402	5.499.631	138.040	1.415.321	1.553.361
	2022	II	7.872.993	778.723	799.821	4.668.699	52.038	5.520.558	197.115	1.376.597	1.573.712
	2022	III	7.898.115	754.752	770.803	4.727.928	72.093	5.570.824	131.790	1.440.749	1.572.539

2022	IV	7.833.432	790.471	684.464	4.756.923	67.884	5.509.271	86.420	1.447.270	1.533.690
2023	I	7.950.753	542.910	942.413	4.916.997	51.215	5.910.625	106.790	1.390.428	1.497.218
2023	II	8.445.232	629.965	1.037.697	5.141.397	58.136	6.237.230	185.746	1.392.291	1.578.037
2023	III	8.806.501	734.056	985.792	5.435.243	25.232	6.446.267	115.595	1.510.583	1.626.178
2023	IV	8.848.495	974.031	787.586	5.377.895	86.722	6.252.203	151.673	1.470.588	1.622.261
2024	I	8.783.541	740.987	932.440	5.446.153	84.607	6.463.200	121.782	1.457.572	1.579.354

Fuente: DANE

Tabla 5

CEED - Área en proceso, variaciones y contribuciones trimestrales y anuales por destinos, según área de cobertura geográfica

Áreas de cobertura	Año	Trimestre	Total	Apartamentos	Casas	Oficinas	Comercio	Bodegas	Educación	Hotels	Hospitales	Administración pública	Otros
Bogotá	2020	III	5.121.583	3.514.991	32.421	274.669	549.272	19.499	258.606	14.196	133.228	110.123	214.578
	2020	IV	4.846.365	3.488.262	45.620	193.784	342.425	20.401	274.420	23.203	156.884	83.666	217.700
	2021	I	4.985.619	3.557.730	48.820	208.018	454.117	19.017	208.798	14.631	163.912	61.197	249.379
	2021	II	4.744.557	3.498.893	54.152	188.133	278.562	15.589	195.466	14.631	193.606	75.101	230.424
	2021	III	4.960.614	3.619.124	54.501	175.755	269.147	14.698	216.334	12.296	268.601	80.894	249.264
	2021	IV	5.134.438	3.701.530	77.417	143.347	279.341	18.011	224.624	8.126	317.474	72.058	292.510
	2022	I	5.499.631	4.165.130	87.763	99.158	282.937	43.403	231.570	18.504	214.381	81.628	275.157
	2022	II	5.520.558	4.175.382	76.820	92.107	284.301	45.150	260.285	14.408	220.593	92.374	259.138
	2022	III	5.570.824	4.255.192	75.917	98.431	245.752	48.046	271.533	13.160	199.168	98.824	264.801
	2022	IV	5.509.271	4.241.685	63.660	123.246	245.960	36.649	274.365	12.600	185.129	53.000	272.977
	2023	I	5.910.625	4.541.324	60.839	186.111	237.573	44.940	291.588	13.860	168.222	60.200	305.968
	2023	II	6.237.230	4.809.284	59.785	194.651	189.822	56.661	330.551	13.400	165.644	57.183	360.249
	2023	III	6.446.267	5.031.979	49.505	162.985	191.244	61.174	336.022	17.047	163.374	46.758	386.179
	2023	IV	6.252.203	4.918.258	47.523	150.903	151.606	50.915	351.668	53.389	92.682	46.758	388.501
	2024	I	6.463.200	5.132.842	45.369	146.601	155.272	48.796	333.306	53.498	84.877	36.012	426.627

Fuente: DANE

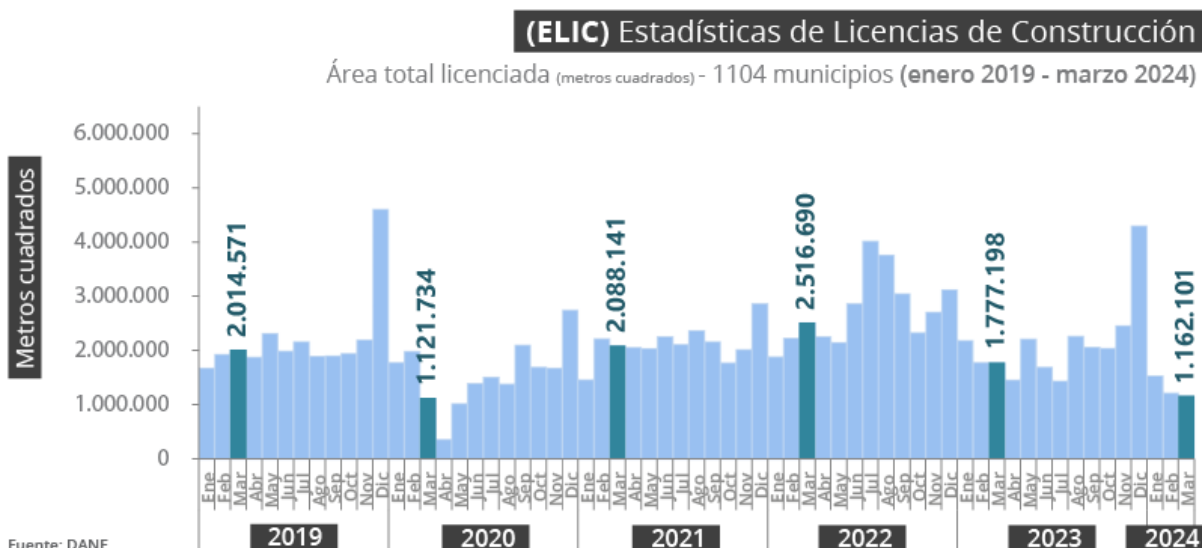
El análisis de la información proporcionada por el DANE sobre el Censo de Edificaciones (CEED) para Bogotá durante el primer trimestre de 2024 revela que la capital colombiana es una plaza ideal para proyectos de crowdfunding, coliving y flipping inmobiliario. En este período, Bogotá reportó un área total censada de 8.783.541 m², de los cuales 6.463.200 m² se encontraban en proceso de construcción. Este crecimiento sostenido, con un notable aumento de proyectos nuevos y continuos, demuestra una fuerte demanda de desarrollo urbano. Además, del área en proceso, 5.132.842 m² se destinan a la construcción de apartamentos, reflejando una significativa demanda residencial que es particularmente favorable para el coliving. La diversidad de proyectos en curso, incluyendo espacios para oficinas, comercio y otros usos, también crea un entorno propicio para el flipping inmobiliario, ya que hay múltiples oportunidades de renovación y venta a corto plazo. La dinámica y el volumen del mercado inmobiliario de Bogotá, apoyados por datos de áreas en proceso y culminadas, subrayan su potencial para aprovechar innovadoras modalidades de inversión y vivienda colaborativa, haciendo de la ciudad un objetivo estratégico para estas iniciativas.

En este contexto, los proyectos de crowdfunding, coliving y flipping inmobiliario en Bogotá, centrados en vivienda no VIS y dirigidos a los estratos 1, 2 y 3, adquieren una importancia especial. El crowdfunding permite a pequeños inversores participar en el mercado inmobiliario, democratizando el acceso al financiamiento y potenciando la construcción de viviendas no VIS. El coliving ofrece soluciones habitacionales asequibles y comunitarias, especialmente atractivas para jóvenes profesionales y estudiantes de estratos 1, 2 y 3, que buscan opciones de vivienda más flexibles y económicas. Por su parte, el flipping inmobiliario, centrado en la renovación y venta rápida de propiedades, puede dinamizar el mercado de viviendas no VIS, mejorando la oferta disponible y promoviendo la revitalización urbana. La integración de

estas modalidades innovadoras puede ayudar a estabilizar y fortalecer el segmento de vivienda no VIS en Bogotá, haciéndolo más accesible y atractivo para un amplio espectro de la población.

Tabla 6

ELIC. Estadísticas de Licencias de Construcción.



Fuente: DANE

En marzo de 2024, se licenciaron 1.162.101 m² para construcción en Colombia, una disminución del 34,6% comparado con los 1.777.198 m² licenciados en el mismo mes del año anterior. Esta significativa caída se debe a la reducción del 30,9% en el área aprobada para vivienda y del 46,5% en el área aprobada para destinos no habitacionales. Este contexto presenta un desafío, pero también una oportunidad para proyectos innovadores en el mercado inmobiliario, como el crowdfunding, coliving y flipping inmobiliario. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024)

El crowdfunding inmobiliario puede jugar un papel crucial al ofrecer nuevas fuentes de financiamiento para proyectos de construcción, especialmente en un mercado donde la disminución en el área licenciada podría indicar restricciones de capital o incertidumbres económicas. Al permitir que numerosos pequeños inversores contribuyan a la financiación de

proyectos, se puede compensar la reducción en la aprobación de áreas para vivienda, facilitando la continuación e inicio de nuevas construcciones.

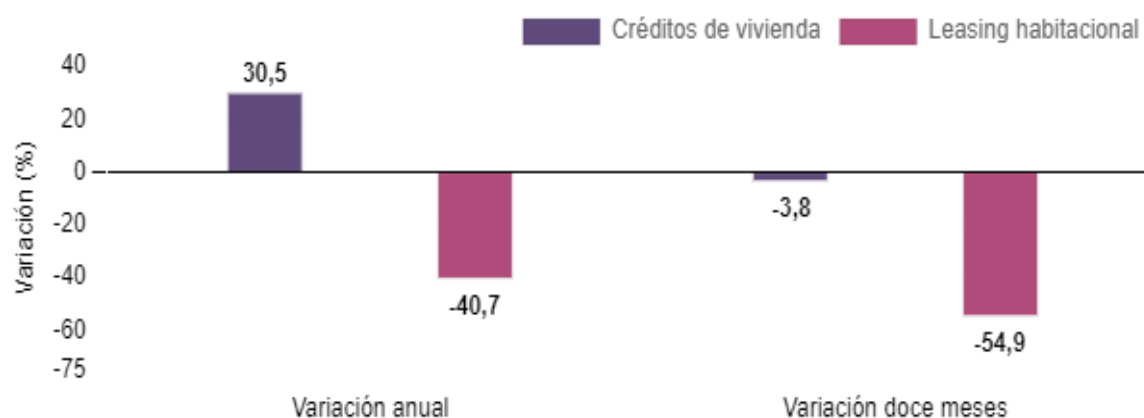
El coliving se presenta como una solución viable para maximizar el uso de los espacios habitacionales disponibles, adaptándose a las necesidades de jóvenes profesionales, estudiantes y personas de estratos 1, 2 y 3 que buscan alternativas de vivienda asequibles y comunitarias. Este modelo puede ayudar a mitigar el impacto de la reducción en el área licenciada para vivienda, optimizando el uso de las unidades disponibles y ofreciendo un estilo de vida colaborativo que es cada vez más demandado en las áreas urbanas.

El flipping inmobiliario, por otro lado, se convierte en una estrategia eficiente para revitalizar propiedades existentes y generar valor en un mercado en contracción. Al enfocarse en la renovación y reventa rápida de propiedades, los inversionistas pueden mejorar la oferta de vivienda sin depender exclusivamente de nuevas construcciones, dinamizando el mercado inmobiliario y ofreciendo opciones atractivas para los compradores.

Estas modalidades innovadoras pueden ayudar a contrarrestar los efectos de la disminución en el área licenciada para construcción, ofreciendo alternativas viables para el desarrollo y ocupación del mercado inmobiliario en Bogotá y otras áreas urbanas de Colombia. Esto no solo estabiliza el sector, sino que también atiende las necesidades habitacionales de una amplia gama de la población, especialmente en un contexto económico desafiante.

Figura 3

Financiación de Vivienda (FIVI) - Variación del valor de los créditos desembolsados para compra de vivienda (a precios constantes) - I trimestre 2024pr



Fuente: DANE – FIVI

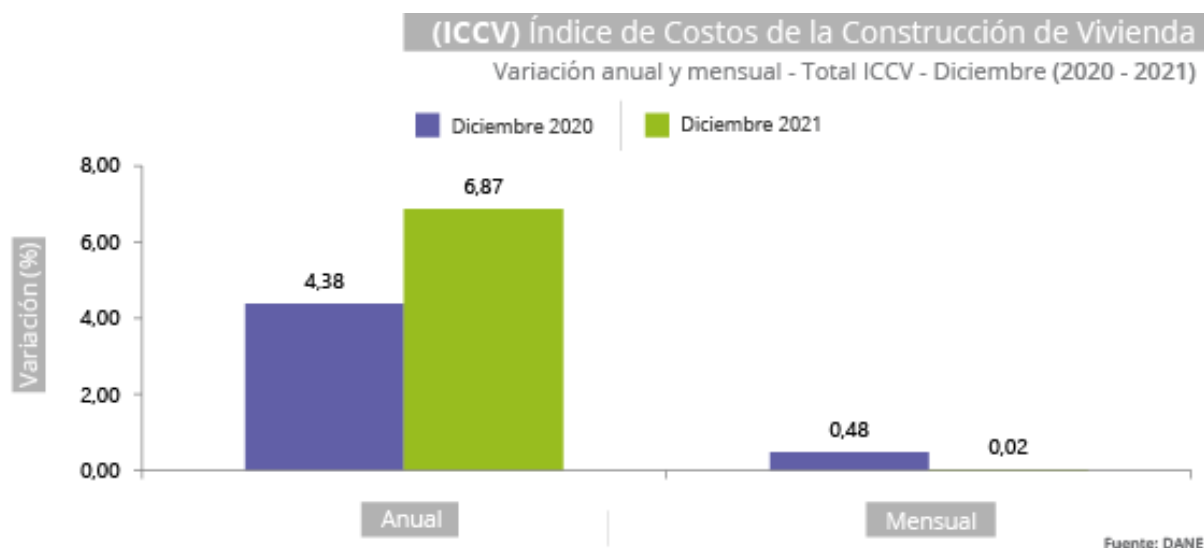
En el primer trimestre de 2024, los desembolsos para la compra de vivienda en Colombia, ajustados a precios constantes del IV trimestre de 2005, totalizaron \$2.240.544 millones, con una variación anual positiva del 14,4%. De este monto, \$1.976.740 millones fueron destinados a créditos de vivienda, representando un incremento significativo que sumó 23,6 puntos porcentuales a la variación, mientras que \$263.804 millones se destinaron al leasing habitacional. Esta tendencia positiva en los desembolsos destaca una mayor disponibilidad de financiamiento para la adquisición de viviendas, lo que proporciona un entorno favorable para proyectos de crowdfunding, coliving y flipping inmobiliario. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024). El crowdfunding inmobiliario puede aprovechar este aumento en los desembolsos para la compra de vivienda, ofreciendo a los inversionistas una plataforma para participar en el financiamiento de proyectos residenciales. Este modelo permite la democratización del acceso al mercado inmobiliario, facilitando la recaudación de fondos necesarios para nuevas construcciones o renovaciones, especialmente en un contexto donde el financiamiento tradicional está en expansión.

El coliving, que se adapta bien a la demanda de vivienda asequible y comunitaria entre jóvenes profesionales y estudiantes de estratos 1, 2 y 3, se beneficia directamente del aumento en los desembolsos para la compra de vivienda. Con más recursos disponibles para financiar proyectos residenciales, es posible desarrollar más espacios de coliving, que ofrecen una solución moderna y colaborativa para la vivienda urbana.

El flipping inmobiliario también se ve favorecido por el incremento en los desembolsos para la compra de vivienda. Este modelo de negocio, que implica la compra, renovación y venta rápida de propiedades, puede capitalizar el flujo adicional de financiamiento, facilitando la adquisición de propiedades que pueden ser renovadas y vendidas con beneficios rápidos. Esto no solo dinamiza el mercado inmobiliario, sino que también contribuye a la mejora del stock habitacional existente.

Figura 4

ICCV. Índice de Costos de la Construcción de Vivienda



Fuente: DANE

La importancia del proyecto de crowdfunding, coliving y flipping inmobiliario en Colombia se subraya aún más al considerar las variaciones en el Índice de Costos de la Construcción de Vivienda (ICCV). En diciembre de 2021, el ICCV presentó una variación anual

del 6,87%, lo que representa un aumento significativo en comparación con el crecimiento anual de 4,38% en diciembre de 2020. Este incremento en los costos de construcción es superior en 1,25 puntos porcentuales al crecimiento anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que fue del 5,62% en el mismo período. Los mayores aumentos de costos se observaron en insumos como alambres (28,34%), mallas (23,93%) y hierros y aceros (22,86%), mientras que se registraron disminuciones en insumos como alfombras (-3,09%), vibrador (-1,38%) y cargador (-1,05%). (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024)

El crowdfunding inmobiliario es crucial en este contexto porque ofrece una solución para financiar proyectos de construcción y renovación sin depender completamente de las fuentes tradicionales de financiamiento, que pueden verse afectadas por los altos costos de construcción. Mediante la participación de numerosos pequeños inversores, se pueden recaudar los fondos necesarios para iniciar y completar proyectos, mitigando el impacto del aumento en los costos de insumos.

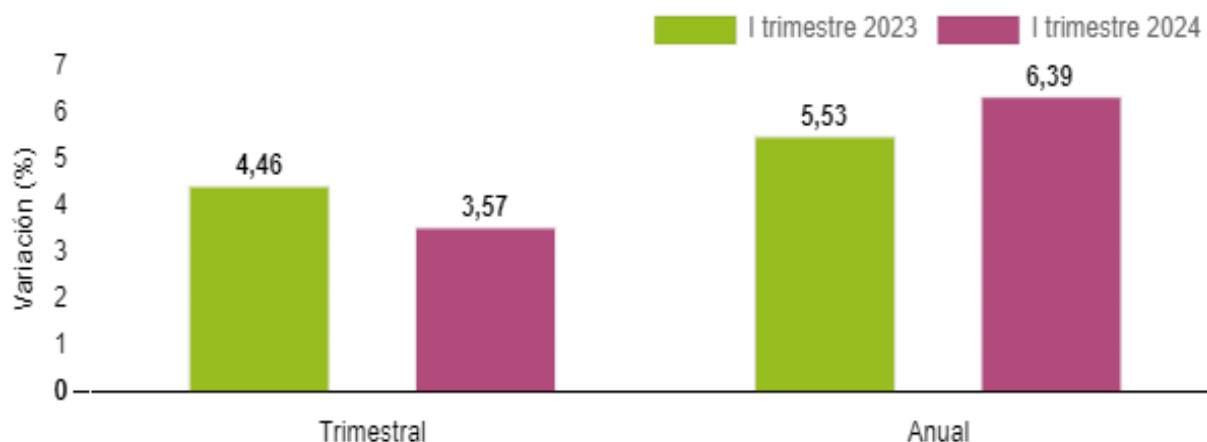
El coliving es una estrategia efectiva para enfrentar el aumento de los costos de construcción al optimizar el uso de espacios y reducir los costos de vivienda por individuo. Este modelo de vivienda colaborativa puede atraer a jóvenes profesionales y estudiantes que buscan opciones asequibles y flexibles en los estratos 1, 2 y 3, donde el impacto del aumento en los costos de construcción puede ser más pronunciado.

El flipping inmobiliario también se ve influenciado por los costos de construcción, ya que implica la compra, renovación y venta rápida de propiedades. Sin embargo, con un mercado en crecimiento y el aumento en los valores de las propiedades renovadas, los inversionistas pueden lograr retornos atractivos incluso en un entorno de costos crecientes. El aumento en los precios de insumos clave como alambres y hierros justifica la necesidad de una planificación financiera

robusta y la búsqueda de oportunidades donde las mejoras y renovaciones puedan generar un valor significativo en el mercado.

Figura 5

Índice de Precios de la Propiedad Residencial (IPPR). Variación trimestral y anual I trimestre 2023- 2024p

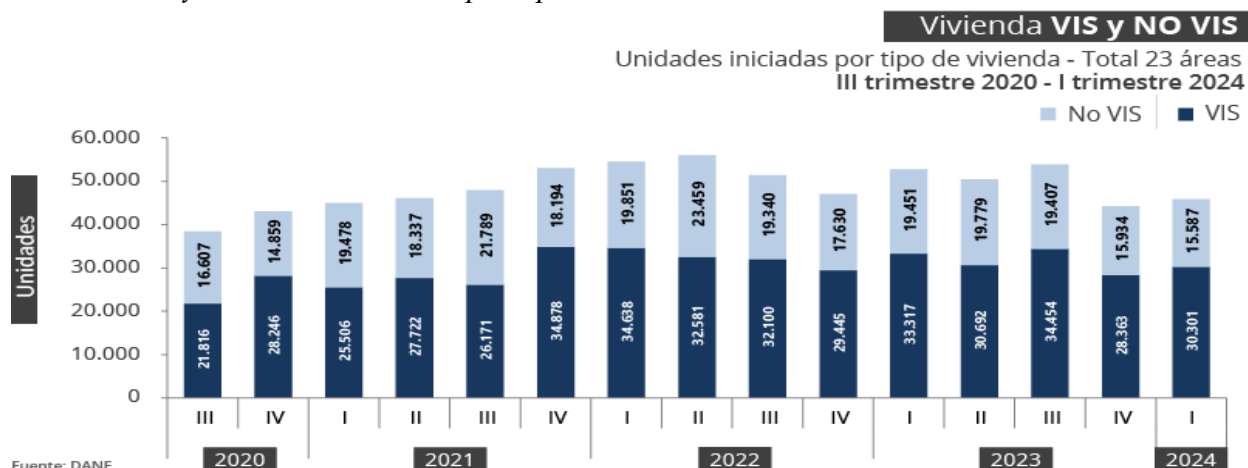


Fuente: DANE

Para determinar la demanda potencial y la participación en el mercado del proyecto de crowdfunding, coliving y flipping inmobiliario en Bogotá, es crucial analizar varios factores del contexto económico y del sector de la vivienda en la ciudad durante el primer trimestre de 2024.

Índice de Precios de la Propiedad Residencial (IPPR): Durante este período, se observó un aumento anual del 6,39% en el IPPR en Bogotá en comparación con el primer trimestre de 2023. Aunque este aumento fue significativo, fue ligeramente inferior al trimestre anterior, lo que podría indicar una desaceleración en el crecimiento del mercado inmobiliario.

Figura 6
Vivienda VIS y NO VIS – Unidades por tipo de Vivienda



Fuente: DANE

- Iniciación de Unidades de Vivienda:** Se iniciaron un total de 45.888 unidades de vivienda en el primer trimestre de 2024, mostrando un aumento del 3,6% respecto al trimestre anterior. Esta cifra se desglosa en 40.938 apartamentos y 4.950 casas. Es importante destacar que la vivienda de interés social (VIS) representó una parte significativa de estas iniciaciones, con 30.301 unidades, lo que indica una demanda continua en este segmento.
- Segmentación de las Unidades Iniciadas:** De las unidades iniciadas, 30.301 se destinaron a vivienda de tipo VIS, mientras que 15.887 fueron para vivienda diferente de VIS. Este desglose muestra una mayor demanda en el segmento de vivienda de interés social, lo que sugiere que existe una necesidad continua de vivienda asequible en Bogotá.
- Crecimiento en Vivienda de Interés Social:** El aumento del 3,6% en el número de unidades iniciadas se vio impulsado principalmente por el crecimiento del 6,8% en la vivienda de interés social. Este segmento contribuyó con 4,4 puntos porcentuales a la variación trimestral, destacando su importancia en el mercado inmobiliario de la ciudad.

- El análisis de estos datos sugiere que el mercado inmobiliario de Bogotá está experimentando un crecimiento continuo, especialmente en el segmento de vivienda de interés social. Esto presenta una oportunidad para proyectos de crowdfunding, coliving y flipping inmobiliario que puedan satisfacer la demanda en este segmento específico y adaptarse a las tendencias del mercado. Sin embargo, es importante considerar la competencia y las regulaciones del mercado al evaluar la viabilidad y la participación potencial en este sector.

4.2. Análisis del Microentorno

El análisis del microentorno a través de las 5 Fuerzas de Porter proporciona una visión profunda de la dinámica competitiva del mercado inmobiliario colombiano, destacando las principales amenazas y oportunidades para los desarrolladores de modelos como flipping y coliving. Este modelo analiza las fuerzas clave que afectan el entorno competitivo, comenzando por el poder de los compradores, los proveedores, las amenazas de nuevos entrantes y productos sustitutos, y la intensidad de la rivalidad entre los competidores existentes.

La alta oferta de proyectos inmobiliarios, combinada con las diversas alternativas de ubicación, precios y modelos, ha aumentado el poder de negociación de los compradores. Estos consumidores, especialmente los jóvenes profesionales y nómadas digitales, buscan cada vez más flexibilidad y conveniencia en sus opciones de vivienda, lo que ha impulsado la adopción de tecnologías innovadoras y enfoques sostenibles en los proyectos inmobiliarios. Para las empresas, agregar valor a través de tecnologías avanzadas y el uso de crowdfunding ha sido fundamental para captar a pequeños inversores y diversificar la base de compradores, mejorando así la competitividad de sus propuestas.

4.2.1. *Análisis de las 5 Fuerzas de Porter*

En el contexto del mercado inmobiliario colombiano, **los compradores poseen un alto poder de negociación**, particularmente debido a la gran oferta de proyectos inmobiliarios que incluyen modelos como flipping y coliving. Este poder de negociación se ve reforzado por la disponibilidad de diversas alternativas en cuanto a ubicación, precios y modelos de negocio, lo que otorga a los compradores la posibilidad de exigir condiciones favorables, como precios más bajos, mayores garantías y servicios adicionales.

Los compradores, especialmente los jóvenes profesionales y nómadas digitales, buscan opciones de vivienda que ofrezcan flexibilidad y conveniencia. Esto ha impulsado la demanda de proyectos que integren tecnologías innovadoras y enfoques sostenibles. De hecho, los proyectos sostenibles se están volviendo un diferenciador clave en las decisiones de compra. Los compradores de vivienda, cada vez más conscientes de los impactos medioambientales, favorecen aquellos proyectos que integren eficiencia energética y diseño sostenible. (BBVA Research, 2023) (One Grupo Co, 2023)

Para contrarrestar este poder de negociación, las empresas deben enfocarse en agregar valor a sus propuestas. La integración de tecnologías avanzadas (como recorridos virtuales y automatización) y el uso de plataformas de crowdfunding permiten atraer a pequeños inversores, lo que amplía la base de compradores y democratiza el acceso a inversiones inmobiliarias. Esto no solo mejora la competitividad de los proyectos, sino que también permite alcanzar segmentos más amplios de la población. (Aristizabal, 2022)

El poder de negociación de los proveedores en el sector inmobiliario colombiano es considerable, especialmente debido al aumento de los costos de insumos críticos como el acero y la energía. En 2023 y 2024, los precios del acero han mostrado una gran volatilidad, con

incrementos que llegaron a superar el 50% en algunos casos, impactando fuertemente el costo de proyectos de construcción, especialmente aquellos orientados a vivienda de interés social (VIS). Esta situación ha generado preocupación en gremios como Camacol, ya que los altos costos ponen en riesgo la viabilidad de muchos proyectos, afectando directamente los márgenes de las constructoras. (Universidad Nacional - Periodico UNAL, 2021) (Camacol , 2022)

El acero, que representa hasta el 21% de los costos de materiales en construcción, es uno de los principales insumos afectados por esta volatilidad. A su vez, los proveedores tienen un poder considerable para influir en los precios debido a la dependencia de importaciones y los altos costos logísticos asociados. Ante este escenario, las empresas inmobiliarias que desarrollan proyectos como flipping y coliving deben establecer estrategias para mitigar este riesgo. Algunas de las soluciones incluyen mantener relaciones a largo plazo con proveedores clave, diversificar las fuentes de suministro y fomentar la producción nacional de acero para reducir la dependencia de importaciones. Estas medidas no solo ayudan a reducir la vulnerabilidad ante fluctuaciones de precios, sino que también permiten mejorar la competitividad en un mercado con insumos costosos. (Comando Construcciones, 2024)

La amenaza de nuevos entrantes en el mercado inmobiliario colombiano ha aumentado considerablemente gracias a la expansión del crowdfunding inmobiliario, que permite a nuevos actores ingresar con menor capital inicial. Plataformas como Inverti y Finnova han facilitado la participación de pequeños inversionistas, democratizando el acceso al sector. Esta tendencia reduce las barreras de entrada al mercado, intensificando la competencia, ya que nuevos jugadores pueden financiar proyectos rápidamente sin depender de las vías tradicionales de financiación. (Brigard Urrutia, 2018)

Para mitigar esta amenaza, las empresas establecidas deben enfocarse en la innovación continua y en mejorar la experiencia del usuario a través de herramientas tecnológicas y modelos de negocio que resuenen con las expectativas de las nuevas generaciones, quienes valoran especialmente la sostenibilidad y la tecnología en sus inversiones. Además, la creación de una marca sólida que se asocie con transparencia y confiabilidad también es esencial para diferenciarse en un mercado cada vez más saturado. (Brigard Urrutia, 2018)

La amenaza de productos o servicios sustitutos en el mercado inmobiliario colombiano es significativa, debido a la presencia de alternativas claras para los inversionistas y consumidores. En cuanto a inversiones, los fondos de inversión y los fideicomisos inmobiliarios (REITs) representan opciones atractivas, ya que ofrecen liquidez, diversificación, y menores riesgos que la inversión directa en bienes raíces. Estos productos permiten a los inversionistas obtener rentabilidad en el sector sin tener que adquirir y gestionar propiedades físicas, lo que puede resultar más conveniente para aquellos que buscan menos compromiso operativo. (Finanzas NOVA, 2024)

Además, los servicios de alquiler tradicional y la hotelería actúan como sustitutos directos para los proyectos de coliving. Estas alternativas pueden ofrecer mayor flexibilidad y conveniencia para los consumidores, especialmente aquellos que no están interesados en la experiencia comunitaria que propone el coliving. Los consumidores pueden optar por el alquiler convencional o incluso estancias de corto plazo en hoteles, dependiendo de sus necesidades de vivienda temporal. (Revista Semana, 2023)

Para mitigar esta amenaza, el proyecto debe enfocarse en las ventajas exclusivas del flipping y coliving. Por ejemplo, el flipping permite obtener ingresos pasivos mediante la compra, renovación y reventa de propiedades a corto plazo, mientras que el coliving ofrece la

posibilidad de disfrutar de una comunidad integrada y servicios compartidos, algo que no ofrecen los alquileres tradicionales ni la hotelería. Además, la apreciación del capital en bienes inmuebles es una ventaja frente a los instrumentos financieros más líquidos, que pueden tener rendimientos menos estables en contextos económicos volátiles. (Finanzas NOVA, 2024)

La rivalidad entre los competidores en el mercado inmobiliario colombiano es intensa, especialmente en segmentos como el flipping y coliving, donde cada vez más desarrolladores buscan captar la atención de consumidores que demandan flexibilidad, modernidad y servicios personalizados. El crecimiento del flipping ha sido notable en ciudades como Bogotá, Medellín y Cartagena, donde la demanda de propiedades renovadas en ubicaciones clave sigue al alza. Sin embargo, esta alta demanda también ha atraído a muchos nuevos jugadores, lo que incrementa la presión competitiva en términos de precios y márgenes. (Gestion & Negocios, 2024) (Revista LatinPyme, 2024)

En este contexto, los desarrolladores deben buscar diferenciarse ofreciendo experiencias más personalizadas y mejorando la atención al cliente. En el flipping, por ejemplo, los inversionistas exitosos en 2024 han adoptado estrategias innovadoras como el uso de tecnologías avanzadas (automatización y realidad virtual) para optimizar las renovaciones y destacar sus propiedades en el mercado. En el coliving, la clave está en ofrecer no solo espacios de vivienda, sino también comunidades integradas con servicios compartidos y experiencias de vida enriquecedoras. Estas estrategias permiten competir mejor en un mercado saturado, destacándose por la personalización y el enfoque en las necesidades específicas de los usuarios. (Segofinance Blog, 2024)

Para competir efectivamente, las empresas deben aprovechar también el auge de la sostenibilidad, incorporando prácticas ecológicas que resuenen con los valores de los nuevos

consumidores. Esto no solo permite crear una ventaja competitiva frente a los actores tradicionales, sino que también refuerza el atractivo del proyecto en un entorno donde los clientes valoran cada vez más los enfoques ambientalmente responsables. (Segofinance Blog, 2024) (Revista LatinPyme, 2024)

Una de las principales fortalezas del proyecto es la capacidad de reducir el poder de negociación de los compradores mediante la creación de valor agregado. La integración de tecnologías avanzadas, como recorridos virtuales y procesos de automatización, junto con enfoques sostenibles, permite a los desarrolladores diferenciarse en un mercado altamente competitivo. Esto no solo mejora la experiencia del comprador, sino que también reduce la presión para ofrecer descuentos y servicios adicionales, lo que fortalece la posición del proyecto frente a las demandas de los consumidores exigentes. Además, la diversificación de la base de compradores a través de plataformas de crowdfunding democratiza el acceso al mercado, atrayendo pequeños inversionistas que incrementan la competitividad y mejoran la viabilidad del proyecto. Esto disminuye la dependencia de grandes inversores y permite un mayor alcance a diferentes segmentos de la población.

Otra fortaleza destacada es la innovación tecnológica aplicada a los modelos de flipping y coliving, donde los desarrolladores adoptan tecnologías avanzadas como realidad virtual y automatización para optimizar los procesos de renovación y destacar sus propiedades en el mercado. Esta adopción de tecnología no solo aumenta la eficiencia, sino que también permite una diferenciación crucial en un mercado saturado. Además, el crecimiento de la demanda por propiedades renovadas en ciudades como Bogotá y Medellín beneficia el modelo de flipping, lo que fortalece la posición del proyecto frente a la competencia, al aprovechar una tendencia que sigue en auge.

Una debilidad importante radica en la alta dependencia de proveedores y la volatilidad de precios de insumos como el acero y la energía, que representan costos significativos para los desarrolladores. La volatilidad en los precios de estos materiales críticos afecta la rentabilidad de los proyectos, especialmente aquellos enfocados en la vivienda de interés social, y genera desafíos para mantener márgenes de ganancia competitivos en un mercado que exige altos estándares. Esto expone a los desarrolladores a riesgos adicionales que deben ser mitigados mediante estrategias de largo plazo con proveedores clave.

Por otro lado, la amenaza de nuevos entrantes impulsada por el crowdfunding es una debilidad notable. Si bien esta herramienta democratiza el acceso al mercado, también reduce las barreras de entrada, lo que aumenta la competencia. Nuevos jugadores pueden financiar sus proyectos con menor capital inicial, intensificando la competencia y exigiendo a los desarrolladores establecidos innovar constantemente y mejorar la experiencia del usuario para mantenerse competitivos. A esto se suma la presencia de productos sustitutos, como los fondos inmobiliarios y el alquiler tradicional, que ofrecen alternativas más accesibles para los inversores y consumidores, lo que puede desviar su atención del modelo de flipping y coliving.

5. Estudio de Mercados

5.1. Análisis Del Mercado.

El mercado inmobiliario colombiano en los últimos años presento cambios en las dinámicas específicas del sector, teniendo en cuenta ello en este análisis se aborda el tamaño y crecimiento del mercado partiendo de las tendencias en los segmentos residencial y no residencial, así como las variaciones regionales y los factores que influyen en su desarrollo.

5.1.1. Contexto Macroeconómico y Sector de la Construcción

El sector de la construcción, que engloba tanto la edificación residencial como no residencial es los más afectados por la desaceleración económica general en Colombia. Según los datos (Quiroga Rubio, 2024) el PIB del sector construcción registró una contracción real anual de 4.1% en el tercer trimestre de 2023 siendo uno de los sectores económicos con la caída más significativa en comparación con los otros sectores de la economía, tendencia es consistente con lo observado por (Ramírez, 2023) quien señala que las tasas de interés son un factor definitivo para el crecimiento del sector inmobiliario ya que tiene una incidencia en la contracción en el sector de la construcción, la cual es impulsada por el componente de obras de ingeniería civil, que representa el 44% del total de este sector. Sin embargo, el componente de construcción de edificaciones residenciales y no residenciales también mostró una desaceleración en su ritmo de crecimiento, aunque no tan pronunciada como en las obras civiles.

5.1.2 Mercado de Vivienda en Colombia

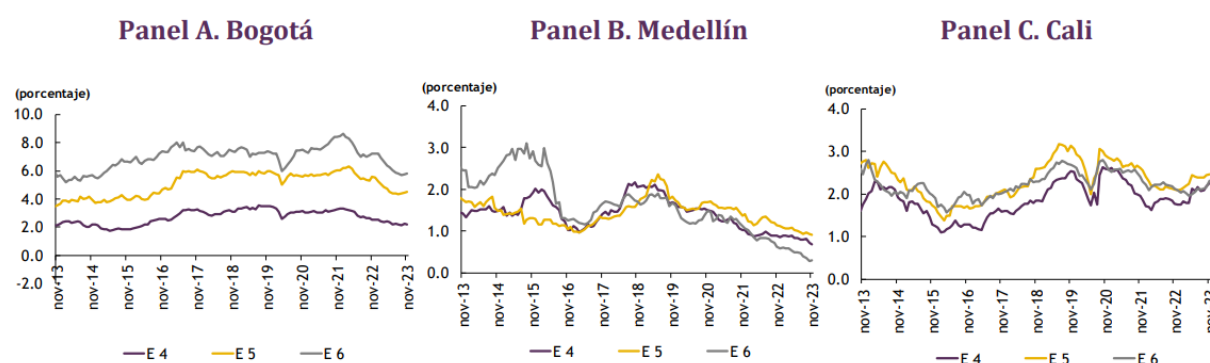
Pese al contexto del mercado de vivienda nueva ha mostrado signos de resiliencia en algunas áreas. (Márquez Rincón, 2024) reporta que el valor total de las ventas de viviendas nuevas aumentó un 23% en los primeros ocho meses de 2024 comparado con el mismo período

de 2023 cuyo crecimiento pronunciado en las compraventas de viviendas fuera del segmento de interés social (No VIS), que aumentaron un 38% interanual. Sin embargo, es crucial notar que existen variaciones regionales para tener en cuenta puesto que, mientras que Bogotá y sus alrededores experimentaron un aumento del 10% en el valor total de las ventas de viviendas nuevas, Medellín registró un aumento del 185%, mientras que en contraste Cali tuvo un aumento moderado del 12%, y Villavicencio incluso registró una caída del -29%.

El informe del Banco de la República (Meneses & Sánchez, 2023) exponen que las ventas de vivienda nueva para el segundo trimestre mostraron reducciones importantes, mientras que las unidades disponibles para la venta aumentaron, dinámica que contribuyó a mantener unos índices de rotación altos indicando que el tiempo necesario para vender las unidades disponibles se ha incrementado. Por otro lado, el crecimiento de las unidades de vivienda nueva disponibles para la venta muestra una tendencia al alza, especialmente en las tres ciudades principales Bogotá, Medellín y Cali, señalando que en la ciudad de Bogotá es la zona geográfica con mayores crecimientos en la oferta.

Figura 7

Comportamiento compra o arrendamiento de viviendas



Fuente: tomado de Análisis de la Cartera y del Mercado Inmobiliario en Colombia, Banco de la República Meneses y Sánchez (2024)

En contraste con el mercado de vivienda nueva, el mercado de arriendos muestra un mayor dinamismo. Según, el informe del Banco de la República muestra que los precios de los arriendos han venido en aumento, mientras que el tiempo para arrendar un inmueble ha disminuido en varios estratos en las tres ciudades principales. Tendencia que es corroborada por los datos dados de (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024) los cuales muestran que la variación anual en el valor de los arriendos, medida con el componente de arriendos del IPC, muestra una tendencia creciente desde inicios de 2021.

El sector no residencial, que incluye bodegas, oficinas y locales comerciales, también mostraron comportamientos heterogéneos según los resultados del informe, por ejemplo, Cali reportó un aumento anual del 37.3% en los metros cuadrados vendidos, mientras que Bogotá y Medellín mostraron contracciones del 38.5% y 96.9% respectivamente. Además de esto, es importante notar que las bodegas son el principal componente del mercado no residencial en Bogotá y Medellín, mientras que los locales comerciales dominan en Cali (Meneses & Sánchez, 2023).

En cuanto a los factores, han sido varios factores han influido en la dinámica del mercado inmobiliario colombiano. (Ramírez, 2023) destaca la importancia de las tasas de interés señalando que “las tasas de interés son un factor definitivo para el crecimiento del sector (párr.3). Dado que, las altas tasas de interés reducen la capacidad adquisitiva de las familias, desmotivando la compra de vivienda. Asimismo, argumenta que la inflación también ha jugado un papel crucial. Por otro lado, (Meneses & Sánchez, 2023) señalan que, aunque el Índice de Precios al Productor mostró variaciones anuales negativas el componente de materiales de construcción expone una dinámica de desaceleración desde marzo de 2023.

5.2. Estructuración metodológica de la investigación de mercado

Teniendo en cuenta el objetivo número uno de este estudio el concretar la metodología de la investigación fue indispensable para el desarrollo del estudio de mercado en este sentido propuso el enfoque cuantitativo, el cual según (Hernández Sampieri, Collado Fernández, & Baptista Lucio, 2014) señalan que el enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. El enfoque señalado, es imperativo en el desarrollo de este estudio dado que permite emplear técnicas y métodos estadísticos y numéricos con el cual poder determinar la demanda del proyecto, al igual que las proyecciones necesarias para determinar la viabilidad del proyecto en términos financieros.

Teniendo en cuenta el enfoque, fue importante determinar el método de investigación que para el ejercicio se eligió el descriptivo, ya que este es adecuado para investigaciones que buscan detallar las características de un fenómeno, tal como la demanda inmobiliaria, las tendencias del mercado o el perfil de los consumidores. En cuanto al concepto, (Arias & Pareja Pellín, 2024) lo definen como el método que se emplea para detallar con precisión los hechos, fenómenos o características de una población, buscando a través de la interpretación de datos el describir la situación frente al fenómeno estudiado. En el marco del análisis del mercado inmobiliario, el método descriptivo será útil para detallar el comportamiento actual del mercado, describir las características demográficas de los consumidores potenciales y los tipos de inversión predominantes, así como las dinámicas de competencia entre los diferentes actores del sector.

En cuanto a las técnicas empleadas para la recolección de la información, se usó como instrumento para la recolección primaria la encuesta y como herramienta de apoyo la revisión documental. Frente a la definición de encuesta, (Malhotra, 2008) menciona que es un método de

investigación en el que se utiliza un cuestionario estructurado para recolectar datos que permitan describir las características de la población de estudio. En este contexto, para el análisis del mercado se empleó la encuesta para determinar las características de los inversores frente al proyecto, esto permitió obtener información clave para hallar la cuanta o cantidad promedio de dinero disponible para el proyecto. Asimismo, este instrumento contribuyó para la obtención de información frente al mercado objetivo es decir a quienes se les venderá u alquilará la propiedad.

Teniendo en cuenta lo mencionado, fue imprescindible caracterizar la población objetivo la cual como se mencionó antes se divide en dos grupos. En este sentido, de acuerdo con (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2024) la población de Bogotá entre los 25 y 50 años es de 2.25 millones de personas aproximadamente, en cuanto a los estratos 3, 4, 5 que son a quienes irá dirigida la propuesta de negocio según (Secretaría de Planeación, 2021) cuyos porcentajes corresponden al 34% estrato 3, 16% al 4 y 5% al estrato 5. Partiendo de esta cifra, tras hacer la operación matemática se identificó que 55% cuya cifra es igual a 1.23 millones de personas se encuentran en este rango de edad y en estos estratos.

Teniendo en cuenta el tamaño de la población, fue necesario el uso de un tipo de muestreo para determinar la muestra. (Malhotra, 2008) describe que la muestra es una parte minúscula del total, la cual recoge características, patrones y elementos distintivos del grupo seleccionado, teniendo como función extrapolar los resultados de un conjunto pequeño con el del total de los individuos seleccionados. Por otro lado, según (Hernández Sampieri, Collado Fernández, & Baptista Lucio, 2014) el muestreo no probabilístico por conveniencia es una técnica de muestreo en la que los sujetos de estudio se seleccionan en función de su accesibilidad o disponibilidad para el investigador, es decir que, en lugar de usar procedimientos aleatorios, este tipo de muestreo se basa en la facilidad con la que el investigador puede acceder a los

participantes. Teniendo en cuenta lo anterior, para efectos de este estudio se encuestaron a 56 personas a quienes se les aplicó el cuestionario de inversores, y a otras 56 personas a quienes se les aplicó el cuestionario de compradores.

5.3. Resultados aplicación del cuestionario

El presente estudio se enfocó en evaluar la viabilidad y el potencial del proyecto de crowdfunding inmobiliario en Bogotá, Colombia. Para lograr este objetivo, se llevó a cabo el trabajo de campo que involucró la recolección de datos tanto de inversionistas potenciales como de posibles compradores de vivienda. El enfoque dual permitió obtener una visión del mercado, abarcando tanto la oferta como la demanda en el sector inmobiliario.

En este sentido, el proceso de recolección de datos se estructuró en dos etapas bien definidas. La primera fase, realizada el 23 de agosto de 2024, se centró en los inversionistas potenciales por lo que se aplicaron cuestionarios en tres localidades estratégicas de Bogotá: Rafael Uribe, Engativá, Suba, Usaquén y Kennedy, zonas que fueron seleccionadas por su diversidad socioeconómica y su relevancia en el dinamismo económico de la ciudad. Durante esta jornada, se lograron completar un total de 56 encuestas, distribuidas entre la mañana (35) y la tarde (21). La segunda etapa, llevada a cabo los días 26 y 27 de agosto de 2024, se enfocó en los posibles compradores de vivienda. Utilizando las mismas localidades como marco de referencia, esta fase se realizó durante las horas de la mañana, alcanzando también un total de 56 encuestas.

El objetivo principal de los cuestionarios dirigidos a los inversionistas potenciales fue evaluar su perfil demográfico, capacidad financiera, experiencia en inversiones inmobiliarias y preferencias en cuanto a tipos de proyectos y rendimientos esperados, información la cual fue crucial para diseñar estrategias de captación de fondos y determinar la capacidad de inversión de

los inversores lo cual sería importante para conocer con cuánto dinero se contaría para poder efectuar el proyecto. Por otro lado, las encuestas a los compradores potenciales buscaron comprender sus necesidades, preferencias y capacidad adquisitiva en el mercado inmobiliario por lo que a través de las preguntas se indagó sobre aspectos como el tipo de vivienda deseada, ubicaciones preferidas, presupuesto disponible y factores determinantes en la decisión de compra, información que se consideró vital para alinear los proyectos de crowdfunding con la demanda real del mercado.

Una vez completada la recolección de datos, se procedió a la tabulación y procesamiento de la información utilizando el software Excel, proceso permitió calcular frecuencias y generar gráficas para cada una de las preguntas, facilitando un análisis detallado y visual de los resultados. La metodología empleada en este estudio de campo proporciona una base para entender las dinámicas del mercado inmobiliario en Bogotá desde la perspectiva tanto de inversores como de compradores. Los resultados obtenidos ofrecen información clave para el diseño y la implementación de un modelo de crowdfunding inmobiliario que sea atractivo, viable y alineado con las necesidades y expectativas de ambos grupos.

5.3.1. Resultados trabajo de campo inversores

Tabla 7

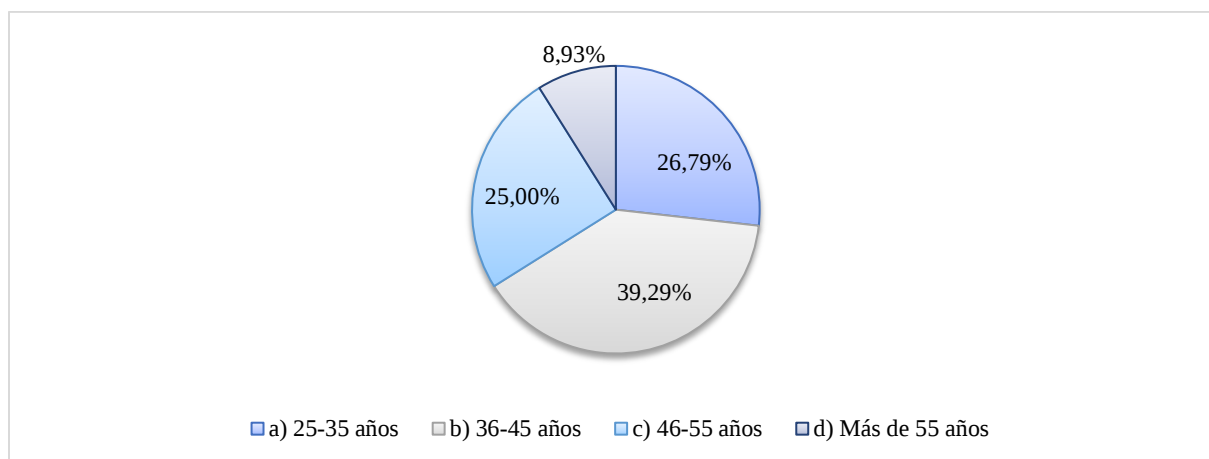
Rango de edad inversores

Rango de edad		
Valor		
Opción	Absoluto	Valor Relativo
a) 25-35 años	15	26.79%
b) 36-45 años	22	39.29%

c) 46-55 años	14	25.00%
d) Más de 55 años	5	8.93%
Total	56	100%

Figura 8

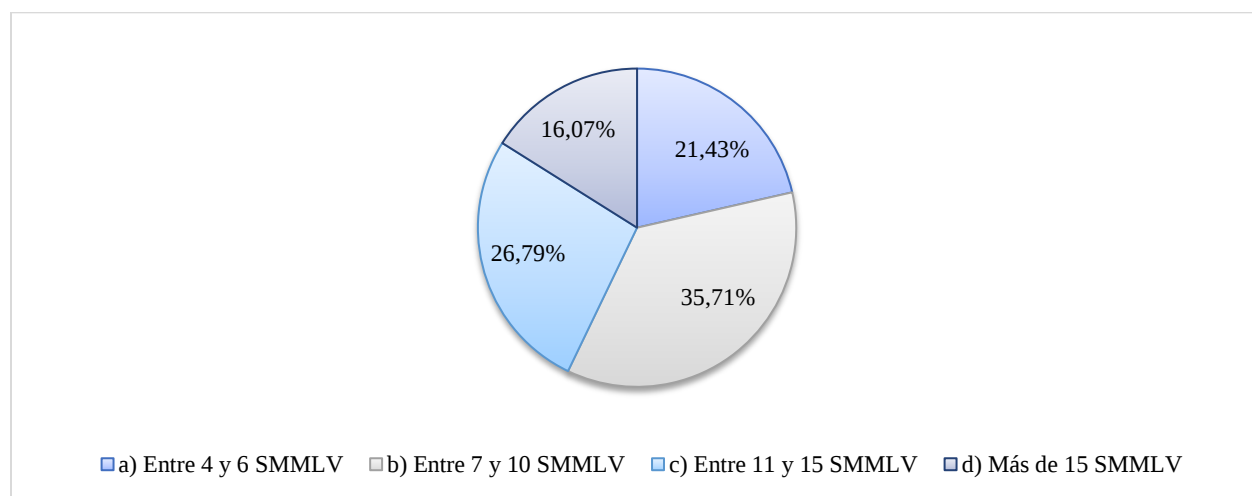
Rango de edad inversores



La mayoría de los inversionistas potenciales 66.08% se encuentran entre los 25 y 45 años, con una concentración significativa 39.29% en el rango de 36-45 años. Lo cual sugiere que el proyecto de crowdfunding inmobiliario atrae principalmente a adultos jóvenes y de mediana edad que probablemente están en una etapa de sus vidas donde buscan diversificar sus inversiones y construir patrimonio. La distribución es favorable para el proyecto, ya que estos grupos de edad suelen tener una combinación de estabilidad financiera y apertura a nuevas formas de inversión. El menor porcentaje en el grupo de más de 55 años 8.93% muestra que puede ser necesario desarrollar estrategias específicas para atraer a inversores de mayor edad, quienes podrían aportar capital, pero pueden ser más conservadores en sus decisiones de inversión.

Tabla 8*Nivel de ingresos inversores*

Nivel de ingresos mensual		
Opción	Valor	
	Absoluto	Valor Relativo
a) Entre 4 y 6 SMMLV	12	21.43%
b) Entre 7 y 10 SMMLV	20	35.71%
c) Entre 11 y 15 SMMLV	15	26.79%
d) Más de 15 SMMLV	9	16.07%
Total	56	100%

Figura 9*Nivel de ingresos inversores*

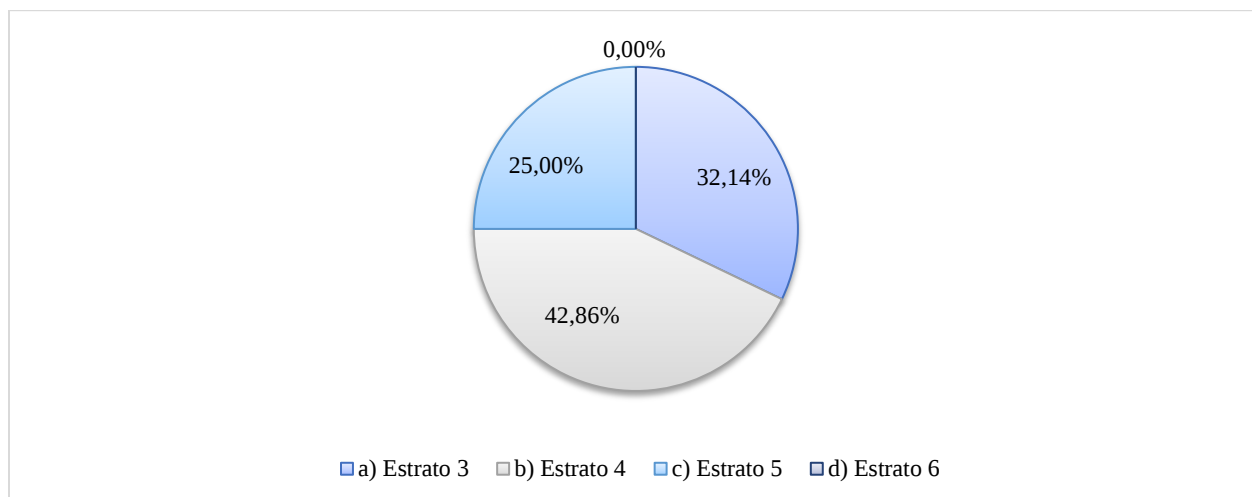
De acuerdo con los resultados obtenidos la distribución de ingresos muestra una concentración en los rangos medios y altos, con un 62.5% de los encuestados ganando entre 7 y 15 SMMLV, lo cual es positivo para el proyecto de crowdfunding inmobiliario, ya que muestra que una proporción de los inversionistas potenciales tiene capacidad financiera para participar en

inversiones de este tipo. El 21.43% que gana entre 4 y 6 SMMLV apunta que hay un segmento de mercado interesado en inversiones inmobiliarias, pero con menor capacidad de inversión, lo que podría influir en la estructuración de opciones de inversión más accesibles. El 16.07% que gana más de 15 SMMLV representa un segmento valioso que podría realizar inversiones más sustanciales.

Tabla 9

Estrato socioeconómico inversores

Estrato socioeconómico		
Opción	Valor	
	Absoluto	Valor Relativo
a) Estrato 3	18	32.14%
b) Estrato 4	24	42.86%
c) Estrato 5	14	25.00%
d) Estrato 6	0	0.00%
Total	56	100%

Figura 10*Estrato socioeconómico inversores*

En cuanto a la concentración de inversionistas potenciales en los estratos 3 y 4 son el 75% es altamente favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario, los resultados indican que el mercado objetivo se alinea bien con la clase media y media-alta, que típicamente busca oportunidades de inversión accesibles, pero con buen potencial de retorno. La ausencia de respuestas en el estrato 6 y el 25% en el estrato 5 sugieren que el proyecto puede ser particularmente atractivo para aquellos que buscan ascender en la escala socioeconómica a través de inversiones. Además, los resultados de la distribución apoyan la idea de que el crowdfunding inmobiliario puede democratizar las inversiones en bienes raíces, haciéndolas accesibles a un segmento más amplio de la población por lo que, el proyecto debería enfocarse en estrategias de marketing y productos que se adapten a las necesidades y aspiraciones de estos estratos.

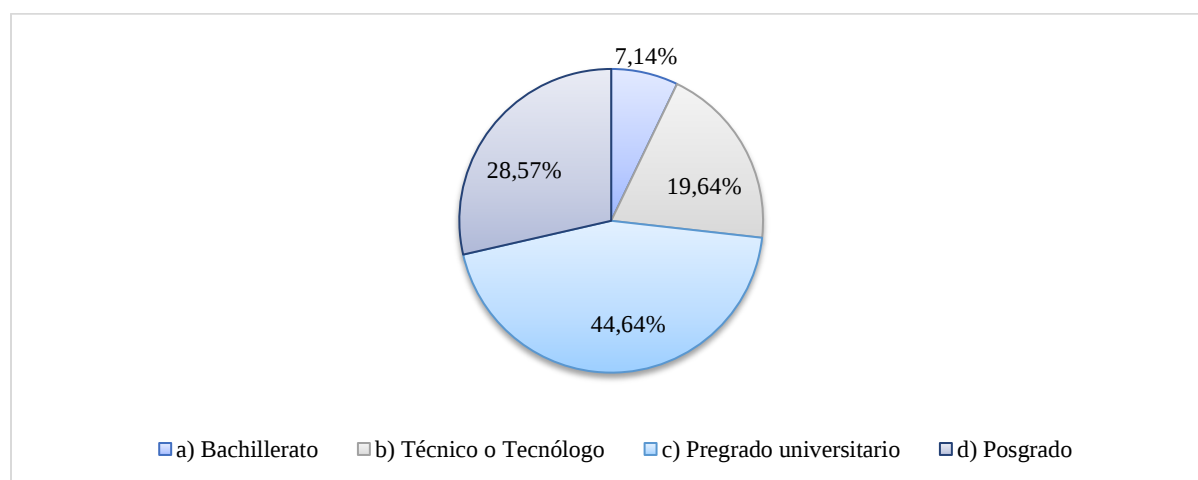
Tabla 10*Nivel de estudios inversores*

Nivel de estudios más alto alcanzado		
Opción	Valor Absoluto	Valor Relativo

a) Bachillerato	4	7.14%
b) Técnico o Tecnólogo	11	19.64%
c) Pregrado universitario	25	44.64%
d) Posgrado	16	28.57%
Total	56	100%

Figura 11

Nivel de estudios inversores



El alto porcentaje de inversionistas potenciales con educación superior es del 73.21% con pregrado o posgrado, lo cual es muy positivo para el proyecto de crowdfunding inmobiliario dado que más de la mitad tiene una base de inversores con buen nivel educativo, lo que puede traducirse en una mayor comprensión de conceptos financieros y apertura a modelos de inversión innovadores. El 19.64% con formación técnica o tecnológica también representa un segmento importante que busca oportunidades de inversión la proporción de personas con solo bachillerato (7.14%) indica que el proyecto debe considerar proporcionar educación financiera básica para este segmento. En general, este perfil educativo favorece la implementación de estrategias de

comunicación y marketing más sofisticadas, para así la ofrecer productos de inversión más diversificadas.

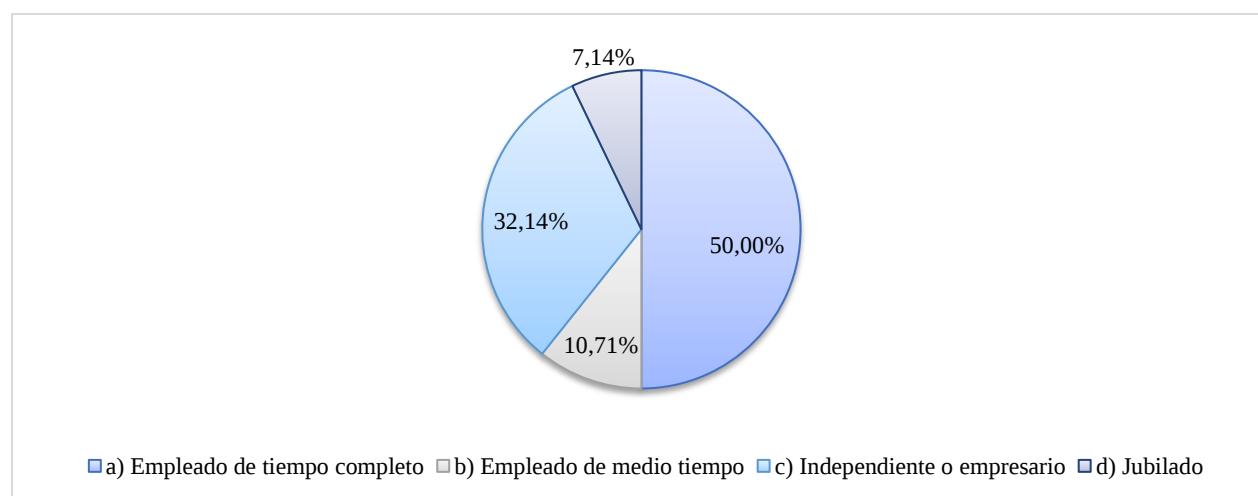
Tabla 11

Situación laboral actual inversores

Situación laboral actual		
Opción	Valor	
	Absoluto	Valor Relativo
a) Empleado de tiempo completo	28	50.00%
b) Empleado de medio tiempo	6	10.71%
c) Independiente o empresario	18	32.14%
d) Jubilado	4	7.14%
Total	56	100%

Figura 12

Situación laboral actual inversores

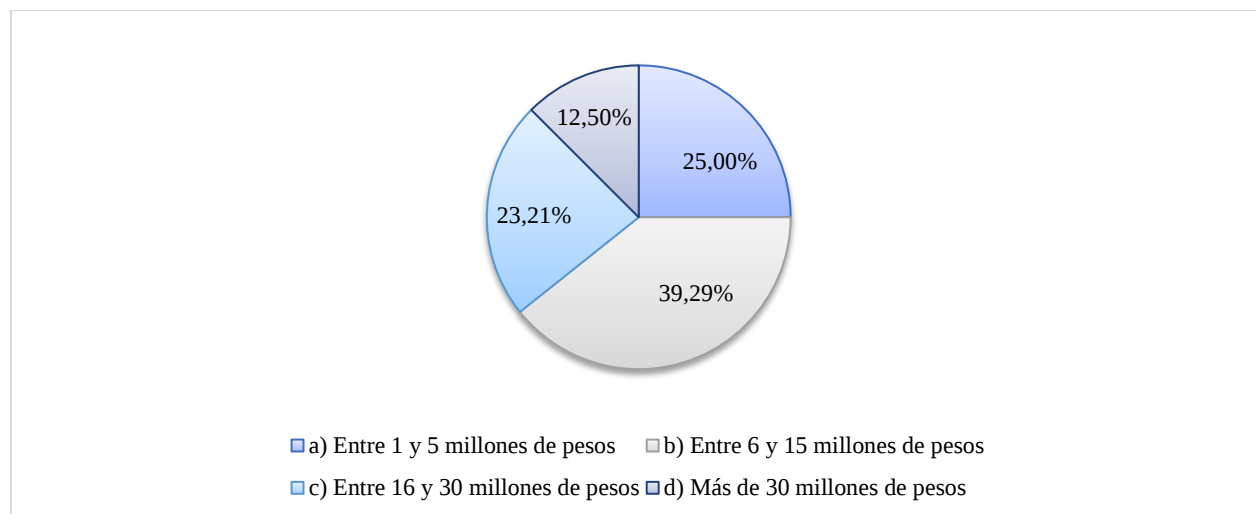


Los resultados de esta pregunta exponen la distribución de la situación laboral de los potenciales inversores para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. Con un 50% de empleados a tiempo completo y un 32.14% de independientes o empresarios, se tiene una base sólida de inversionistas potenciales con ingresos estable, esto es importante para la viabilidad del proyecto, ya que sugiere una capacidad constante de inversión. El 10.71% de empleados a medio tiempo y el 7.14% de jubilados representan segmentos que podrían estar buscando complementar sus ingresos, lo que se alinea bien con los objetivos del crowdfunding inmobiliario. La diversidad en la situación laboral permite diseñar estrategias de inversión variadas que se adapten a diferentes perfiles de riesgo y objetivos financieros.

Tabla 12

Monto dispuesto a invertir en proyectos inmobiliarios

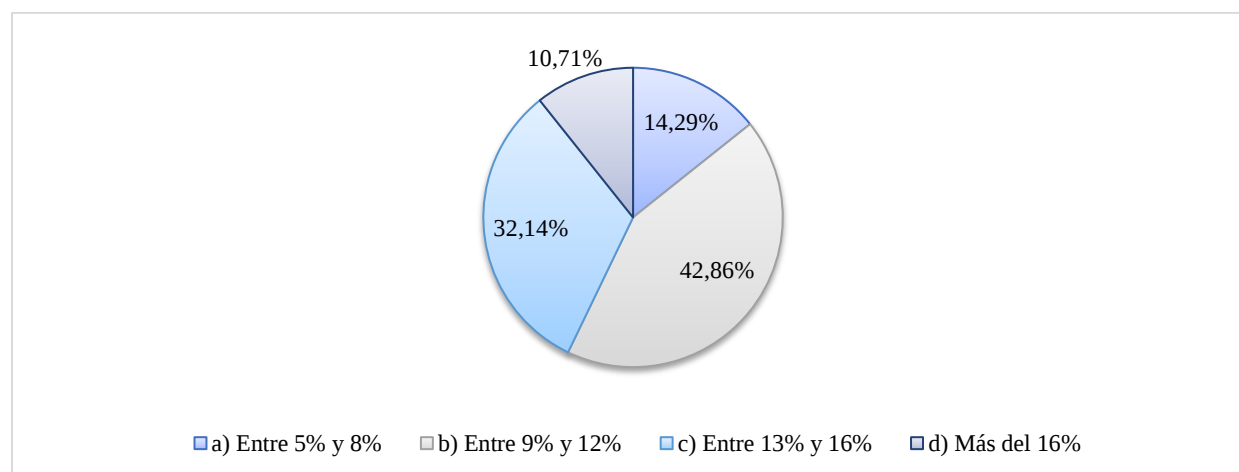
Monto dispuesto a invertir en proyectos inmobiliarios		
	Valor	Valor
Opción	Absoluto	Relativo
a) Entre 1 y 5 millones de pesos	14	25.00%
b) Entre 6 y 15 millones de pesos	22	39.29%
c) Entre 16 y 30 millones de pesos	13	23.21%
d) Más de 30 millones de pesos	7	12.50%
Total	56	100%

Figura 13*Monto dispuesto a invertir en proyectos inmobiliarios*

De acuerdo con los resultados la distribución de los montos de inversión es favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario por que el 64.29% de los encuestados está dispuesto a invertir entre 1 y 15 millones de pesos, lo que sugiere un mercado amplio para inversiones, resultados que se alinean con el concepto de democratización de la inversión inmobiliaria que ofrece el crowdfunding. El 23.21% dispuesto a invertir entre 16 y 30 millones representa un segmento valioso para proyectos más grandes o para diversificar en múltiples proyectos. El 12.5% que invertiría más de 30 millones podría ser clave para alcanzar rápidamente los objetivos de financiación del proyecto. La distribución permite diseñar una variedad de opciones de inversión que se adapten a diferentes capacidades financieras, maximizando la participación y el potencial de recaudación de fondos de los participantes en el proyecto.

Tabla 13*Rentabilidad esperada de la inversión*

Rentabilidad anual esperada de la inversión inmobiliaria		
Opción	Valor Absoluto	Valor Relativo
a) Entre 5% y 8%	8	14.29%
b) Entre 9% y 12%	24	42.86%
c) Entre 13% y 16%	18	32.14%
d) Más del 16%	6	10.71%
Total	56	100%

Figura 14*Rentabilidad esperada de la inversión*

Las expectativas de rentabilidad de los inversionistas potenciales son realistas y favorables para el proyecto de crowdfunding inmobiliario según los resultados el 75% de los encuestados espera rentabilidades entre el 9% y el 16% anual, lo que se alinea con los rendimientos del mercado inmobiliario, valor además que está por encima de las inversiones traccionales como lo son los bonos y los CDT. Lo cual sugiere que los inversores tienen

expectativas informadas y alcanzables, lo que reduce el riesgo de insatisfacción. El 14.29% que espera entre 5% y 8% podría estar buscando opciones más conservadoras, mientras que el 10.71% que espera más del 16% representa un segmento que podría estar interesado en proyectos de mayor riesgo y retorno. Con la información obtenida se puede diseñar una gama de proyectos con diferentes perfiles de riesgo-retorno para satisfacer las diversas expectativas de los inversores, desde opciones más seguras hasta oportunidades más agresivas.

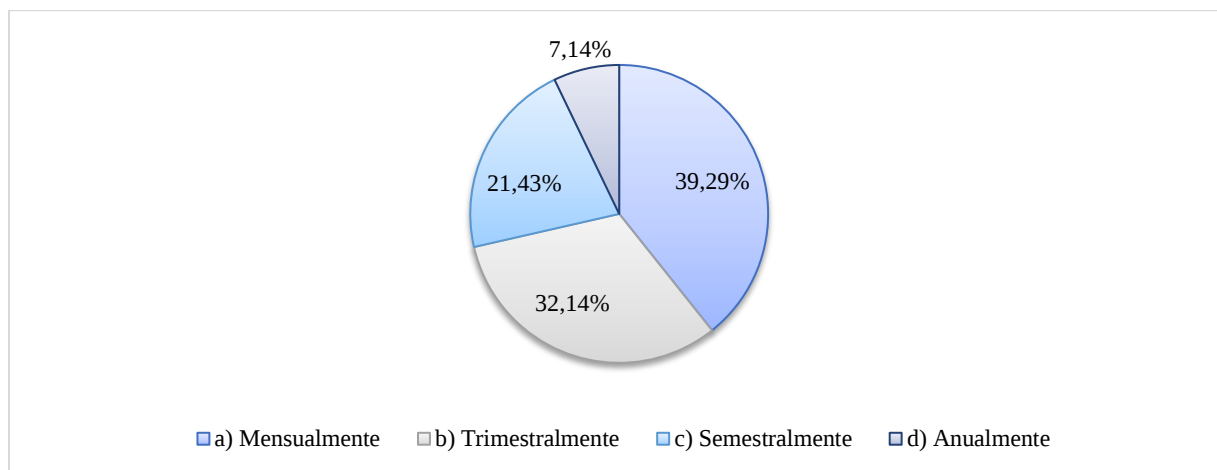
Tabla 14

Frecuencia deseada para recibir los rendimientos

Frecuencia deseada para recibir los rendimientos		
Opción	Valor Absoluto	Valor Relativo
a) Mensualmente	22	39.29%
b) Trimestralmente	18	32.14%
c) Semestralmente	12	21.43%
d) Anualmente	4	7.14%
Total	56	100%

Figura 15

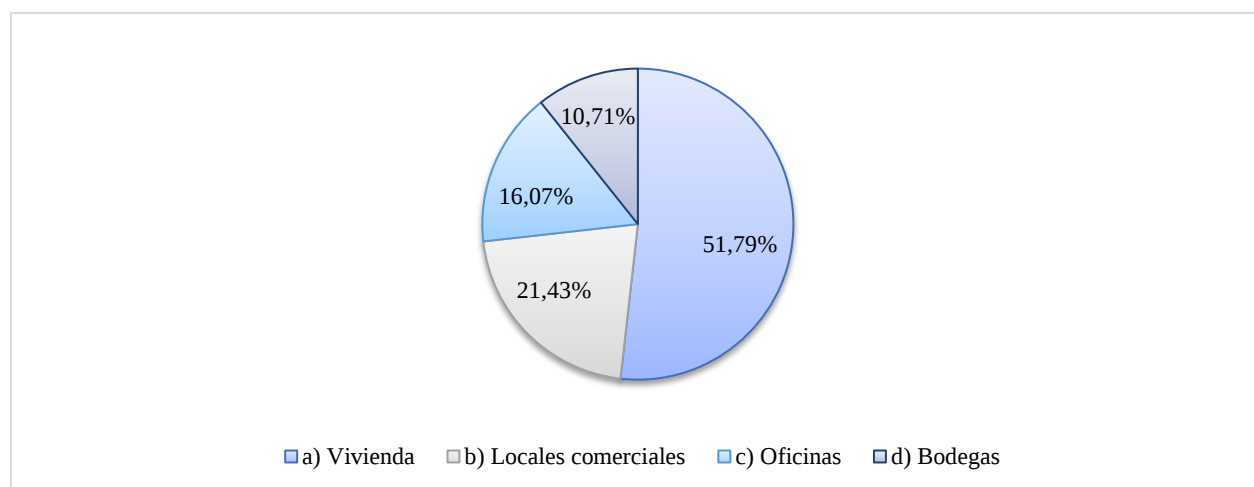
Frecuencia deseada para recibir los rendimientos



En cuanto, a la preferencia por recibir rendimientos con mayor frecuencia el 71.43% mensual o trimestralmente, dato que es importante para el diseño del proyecto de crowdfunding inmobiliario ya que, los inversionistas valoran la liquidez y el flujo de caja regular de sus inversiones por lo que se tendrá considerar esto para la generación de los flujos de inversión para satisfacer esta demanda, el proyecto podría enfocarse en propiedades que generen ingresos por alquiler de manera constante, como apartamentos o locales comerciales. El 28.57% que prefiere rendimientos semestrales o anuales podría estar más interesado en proyectos de desarrollo inmobiliario a largo plazo, lo valores señalan la necesidad de ofrecer una variedad de opciones de inversión con diferentes estructuras de pago de rendimientos, lo que podría aumentar el atractivo del proyecto para un espectro más amplio de inversionistas.

Tabla 15*Tipo de inversión inmobiliaria preferida*

Tipo de inversión inmobiliaria preferida		
Opción	Valor Absoluto	Valor Relativo
a) Vivienda	29	51.79%
b) Locales comerciales	12	21.43%
c) Oficinas	9	16.07%
d) Bodegas	6	10.71%
Total	56	100%

Figura 16*Tipo de inversión inmobiliaria preferida*

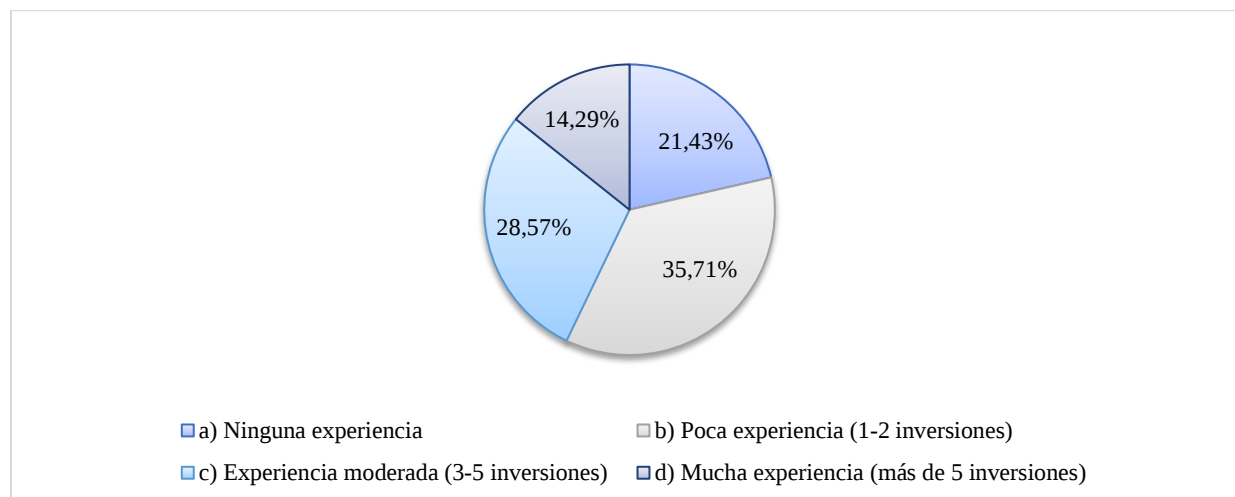
La marcada preferencia por la vivienda para arrendar (51.79%) es muy favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario, los resultados se alinean con la tendencia del mercado hacia el alquiler, al igual los resultados sugieren que los inversionistas están buscando opciones de ingreso pasivo estable. Los locales comerciales 21.43% y las oficinas 16.07% también serían oportunidades. La menor preferencia por bodegas 10.71% lo cual podría indicar una percepción

de mayor riesgo o menor familiaridad con este tipo de inversión, la distribución permite al proyecto enfocarse principalmente en propiedades residenciales para alquiler, complementadas con una oferta diversificada de propiedades comerciales lo cual podría maximizar la participación de los inversionistas al ofrecer opciones que se alinean con sus preferencias y percepciones de riesgo-retorno.

Tabla 16

Nivel de experiencia en inversiones inmobiliarias

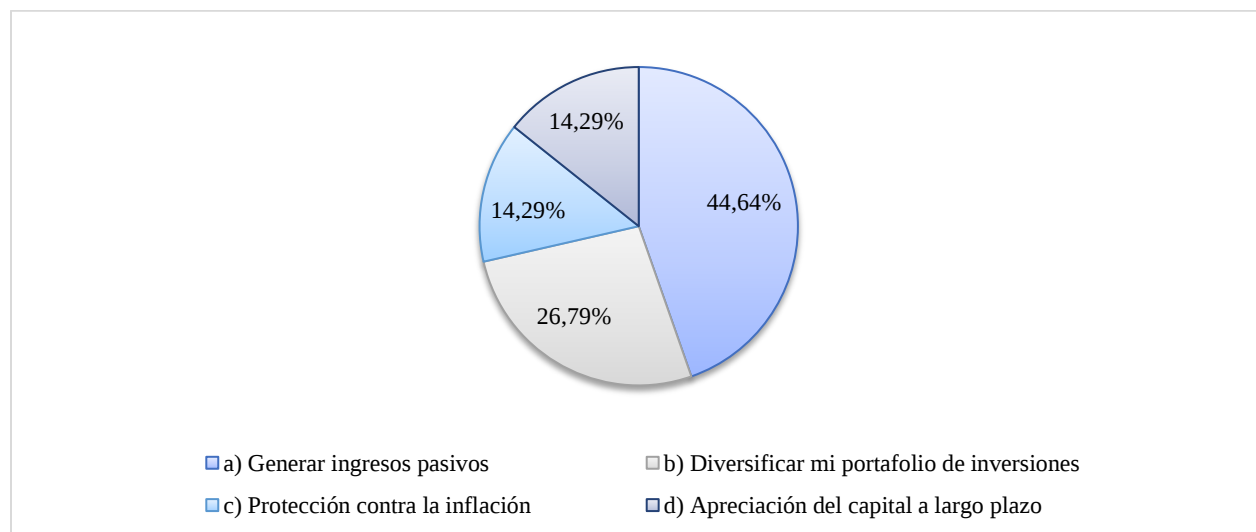
Nivel de experiencia en inversiones inmobiliarias		
	Valor	Valor
Opción	Absoluto	Relativo
a) Ninguna experiencia	12	21.43%
b) Poca experiencia (1-2 inversiones)	20	35.71%
c) Experiencia moderada (3-5 inversiones)	16	28.57%
d) Mucha experiencia (más de 5 inversiones)	8	14.29%
Total	56	100%

Figura 17*Nivel de experiencia en inversiones inmobiliarias*

En cuanto a la distribución del nivel de experiencia en inversiones inmobiliarias es favorable para el proyecto de crowdfunding con un 57.14% de inversores con poca o ninguna experiencia, el proyecto tiene la oportunidad de educar y guiar a un segmento significativo del mercado, potencialmente creando lealtad a largo plazo. El 42.86% con experiencia moderada o mucha experiencia representa un valioso segmento que puede aportar conocimientos y confianza al proyecto. Los resultados exponen diferentes tipos de niveles de experiencia puede ser beneficiosa, ya que los inversores más experimentados pueden proporcionar credibilidad y los menos experimentados pueden aportar entusiasmo y nuevas perspectivas. Es importante que en el proyecto considerar ofrecer recursos educativos y herramientas de análisis para apoyar a los inversores menos experimentados, mientras que también proporciona opciones de inversión más sofisticadas para aquellos con mayor experiencia

Tabla 17*Principal motivo de invertir en bienes raíces*

Principal objetivo al invertir en bienes raíces		
Opción	Valor	
	Absoluto	Valor Relativo
a) Generar ingresos pasivos	25	44.64%
b) Diversificar mi portafolio de inversiones	15	26.79%
c) Protección contra la inflación	8	14.29%
d) Apreciación del capital a largo plazo	8	14.29%
Total	56	100%

Figura 18*Principal motivo de invertir en bienes raíces*

Respecto, a la distribución de los objetivos de inversión es muy favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. El 44.64% que busca generar ingresos pasivos se alinea

perfectamente con las oportunidades que ofrece el crowdfunding en propiedades de alquiler. El 26.79% interesado en diversificar su portafolio sugiere una apertura a nuevas formas de inversión. La protección contra la inflación 14.29% y la apreciación del capital a largo plazo 14.29% mostrando que los inversores valoran la estabilidad y el crecimiento que ofrece el sector inmobiliario, la distribución permite al proyecto diseñar una variedad de oportunidades de inversión que satisfagan estos diferentes objetivos. Por ejemplo, se podrían ofrecer proyectos de alquiler para ingresos pasivos, desarrollos inmobiliarios para apreciación de capital, y una mezcla de ambos para diversificación y protección contra la inflación.

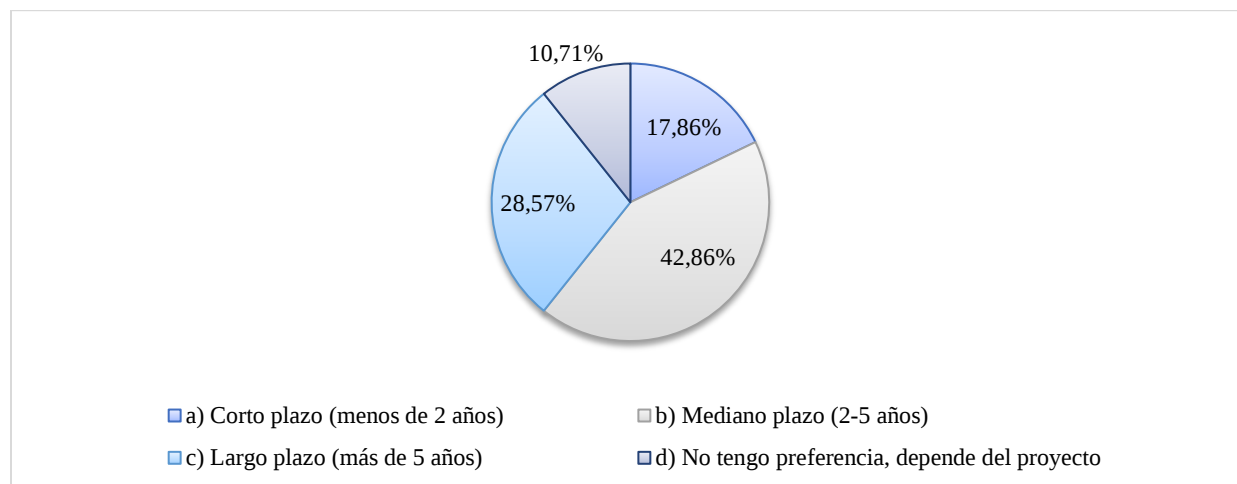
Tabla 18

Plazo de inversión preferido para los proyectos inmobiliarios

Plazo de inversión preferido para proyectos inmobiliarios		
	Valor	Valor
Opción	Absoluto	Relativo
a) Corto plazo (menos de 2 años)	10	17.86%
b) Mediano plazo (2-5 años)	24	42.86%
c) Largo plazo (más de 5 años)	16	28.57%
d) No tengo preferencia, depende del proyecto	6	10.71%
Total	56	100%

Figura 19

Plazo de inversión preferido para los proyectos inmobiliarios



Respecto a la preferencia por plazos de inversión de mediano a largo plazo el 71.43% para 2 años o más, resultado que es positivo para el proyecto de crowdfunding inmobiliario, resultados que indican que los inversores comprenden la naturaleza a largo plazo de las inversiones inmobiliarias y están dispuestos a comprometer su capital por períodos más extensos. El 42.86% que prefiere el mediano plazo (2-5 años) sugiere un buen equilibrio entre el deseo de ver resultados y la paciencia necesaria para el crecimiento inmobiliario. El 17.86% interesado en el corto plazo podría ser atendido con proyectos de "fix and flip" o desarrollos rápidos. La flexibilidad del 10.71% que no tiene preferencia permite ofrecer una variedad de proyectos.

5.3.2. Resultados trabajo de campo compradores

Tabla 19

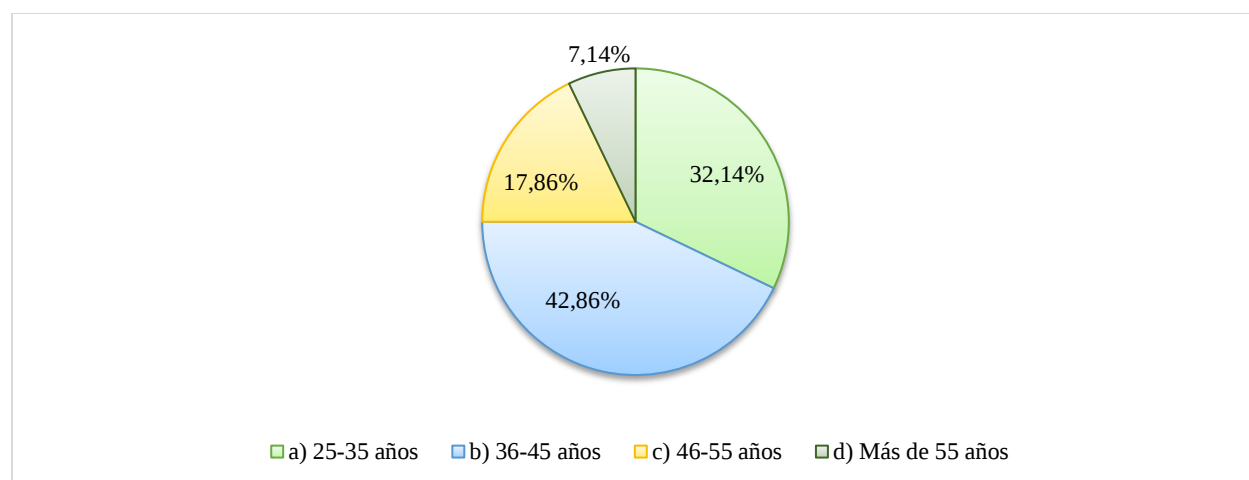
Rango de edad compradores

Rango de edad

Opción	Valor	
	Valor Absoluto	Relativo
a) 25-35 años	18	32.14%
b) 36-45 años	24	42.86%
c) 46-55 años	10	17.86%
d) Más de 55 años	4	7.14%
Total	56	100%

Figura 20

Rango de edad compradores



De acuerdo con los resultados obtenidos, el 75% de los encuestados se encuentra entre los 25 y 45 años, lo que indica un mercado dominado por adultos jóvenes y de mediana edad, grupo demográfico suele estar en una etapa de vida donde la compra de vivienda es una prioridad, ya sea por formación de familias o por estabilidad financiera. Por otro lado, el 17.86% entre 46-55 años representa un segmento con potencial poder adquisitivo más alto. La baja proporción de mayores de 55 años 7.14% sugiere que el mercado de vivienda para jubilados o como inversión para retiro es más limitado. La distribución contribuye a enfocar el desarrollo de

proyectos y estrategias de marketing hacia las necesidades y preferencias de los grupos de edad más representativos, como viviendas familiares o primeras compras para jóvenes profesionales.

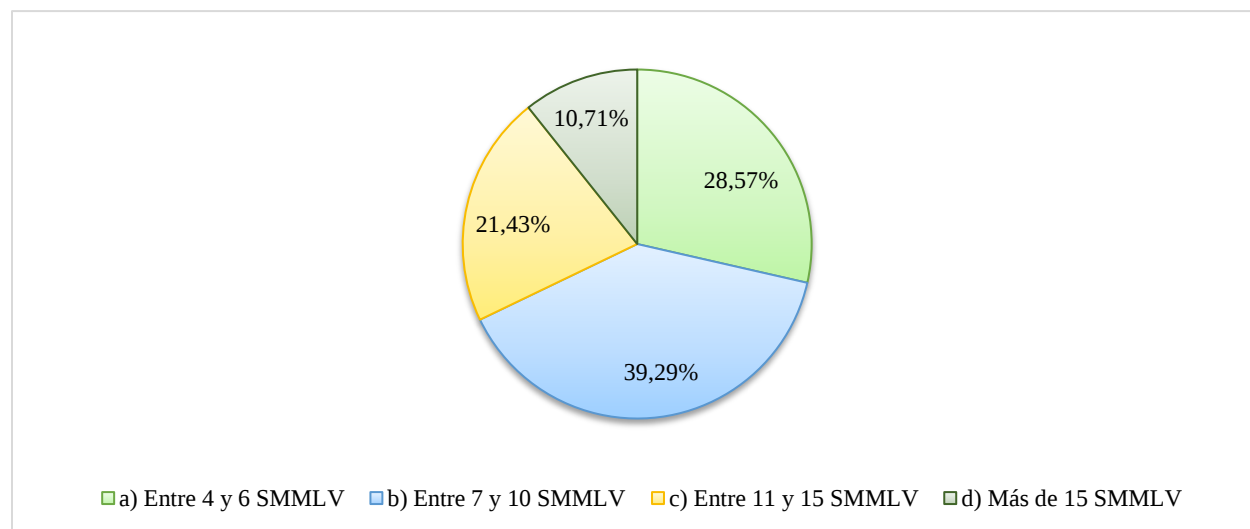
Tabla 20

Nivel de ingresos mensuales inversores

Nivel de ingresos mensual		
Opción	Valor Absoluto	Valor
		Relativo
a) Entre 4 y 6 SMMLV	16	28.57%
b) Entre 7 y 10 SMMLV	22	39.29%
c) Entre 11 y 15 SMMLV	12	21.43%
d) Más de 15 SMMLV	6	10.71%
Total	56	100%

Figura 21

Nivel de ingresos mensuales inversores

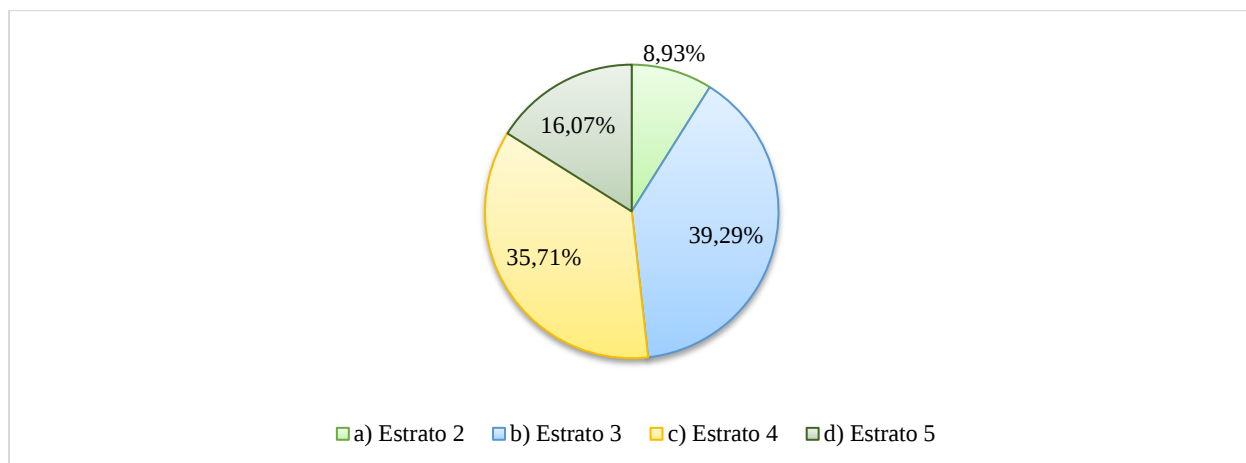


De acuerdo con los resultados obtenidos el 67.86% de los encuestados tiene ingresos entre 4 y 10 SMMLV, lo que sugiere una fuerte demanda en el segmento de vivienda de interés social (VIS) y vivienda de interés medio. Por otro lado, el 21.43% con ingresos entre 11 y 15 SMMLV representa un segmento importante para viviendas de mayor valor. El 10.71% con ingresos superiores a 15 SMMLV podría estar interesado en propiedades premium o de inversión. Con los resultados obtenidos se podría diseñar una variedad de proyectos inmobiliarios que se ajusten a diferentes capacidades de compra, desde VIS hasta viviendas de lujo. Por lo que, el proyecto de crowdfunding podría enfocarse en desarrollar opciones que satisfagan la demanda de estos diferentes segmentos de ingresos, maximizando así su atractivo para los inversionistas.

Tabla 21

Estrato socioeconómico actual compradores

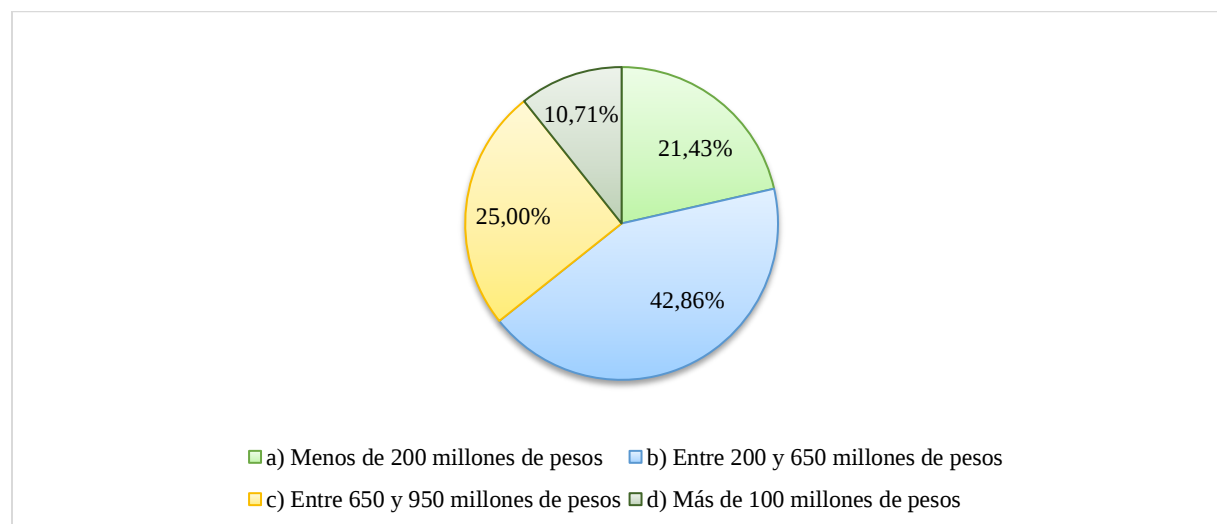
Estrato socioeconómico actual		
Opción	Valor Absoluto	Valor
		Relativo
a) Estrato 2	5	8.93%
b) Estrato 3	22	39.29%
c) Estrato 4	20	35.71%
d) Estrato 5	9	16.07%
Total	56	100%

Figura 22**Estrato socioeconómico actual compradores**

En relación con la distribución de estratos socioeconómicos entre los compradores potenciales es favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. Con un 75% de los encuestados en los estratos 3 y 4, se confirma un fuerte mercado en el segmento medio, que suele ser el más dinámico en términos de demanda de vivienda. El 16.07% en estrato 5 representa una oportunidad para proyectos de mayor valor. La presencia de un 8.93% en estrato 2 sugiere un potencial mercado para viviendas de interés social o para proyectos que faciliten la movilidad social. Con esta información se podría desarrollar una variedad de opciones de vivienda que satisfagan las aspiraciones de mejora de vida de los estratos medios, al tiempo que ofrece oportunidades para los estratos más altos. También indica la necesidad de considerar opciones financieras accesibles para facilitar la compra de vivienda en los diferentes segmentos.

Tabla 22*Precio dispuesto a pagar por vivienda compradores*

Precio dispuesto a pagar por una vivienda		
	Valor	Valor
Opción	Absoluto	Relativo
a) Menos de 200 millones de pesos	12	21.43%
b) Entre 200 y 650 millones de pesos	24	42.86%
c) Entre 650 y 950 millones de pesos	14	25.00%
d) Más de 100 millones de pesos	6	10.71%
Total	56	100%

Figura 23*Precio dispuesto a pagar por vivienda compradores*

Los resultados obtenidos de la pregunta sobre la distribución de los precios que los compradores están dispuestos a pagar siendo favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. El 67.86% de los encuestados está dispuesto a pagar entre 200 y 950 millones de pesos, lo que indica un fuerte mercado en el segmento medio-alto de vivienda. Por otro lado, el 21.43% dispuesto a pagar menos de 200 millones sugiere una demanda significativa de vivienda de interés social o económica, lo que podría representar una oportunidad para proyectos de alto volumen. El 10.71% dispuesto a pagar más de 1000 millones enseña un nicho de mercado para propiedades de lujo.

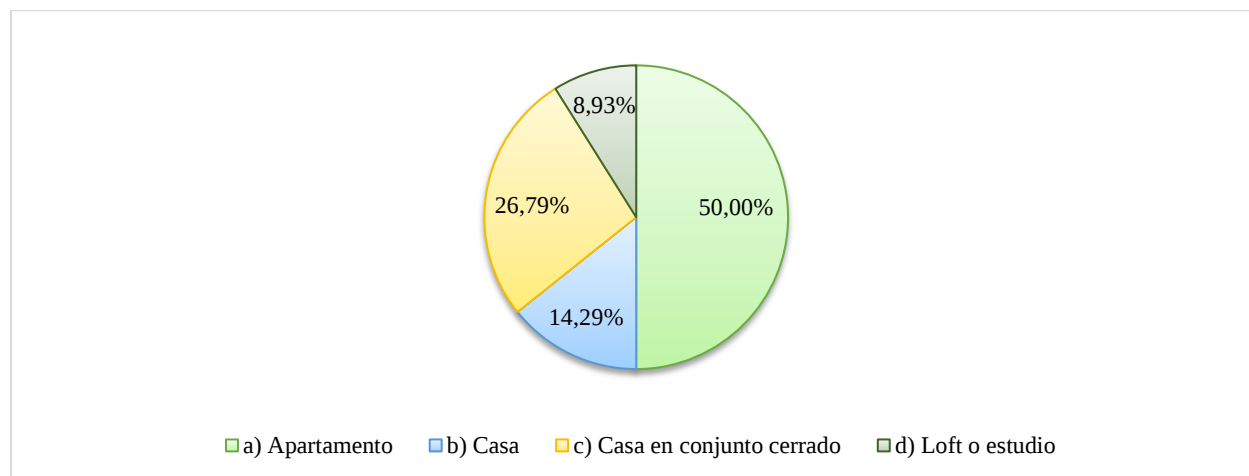
Tabla 23

Tipo de vivienda para comprar compradores

Tipo de vivienda que le gustaría comprar		
Opción	Valor	
	Valor Absoluto	Relativo
a) Apartamento	28	50.00%
b) Casa	8	14.29%
c) Casa en conjunto cerrado	15	26.79%
d) Loft o estudio	5	8.93%
Total	56	100%

Figura 24

Tipo de vivienda para comprar compradores



La preferencia por apartamentos 50% y casas en conjunto cerrado 26.79% es muy favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario opciones que suelen ser más adecuadas para proyectos de desarrollo a gran escala alineándose bien con las estrategias de financiación colectiva. La menor preferencia por casas individuales 14.29% y lofts o estudios 8.93% sugiere que el mercado está más orientado hacia soluciones de vivienda más compactas y con servicios compartido por lo que la distribución permite obtener información para enfocarse en desarrollos de apartamentos y conjuntos residenciales, los cuales suelen ser más rentables y atractivos para los inversionistas debido a su escalabilidad y eficiencia en el uso del terreno. Por otro lado, también indica la importancia de incluir amenidades en áreas comunes en los proyectos para satisfacer las expectativas de los compradores.

Tabla 24

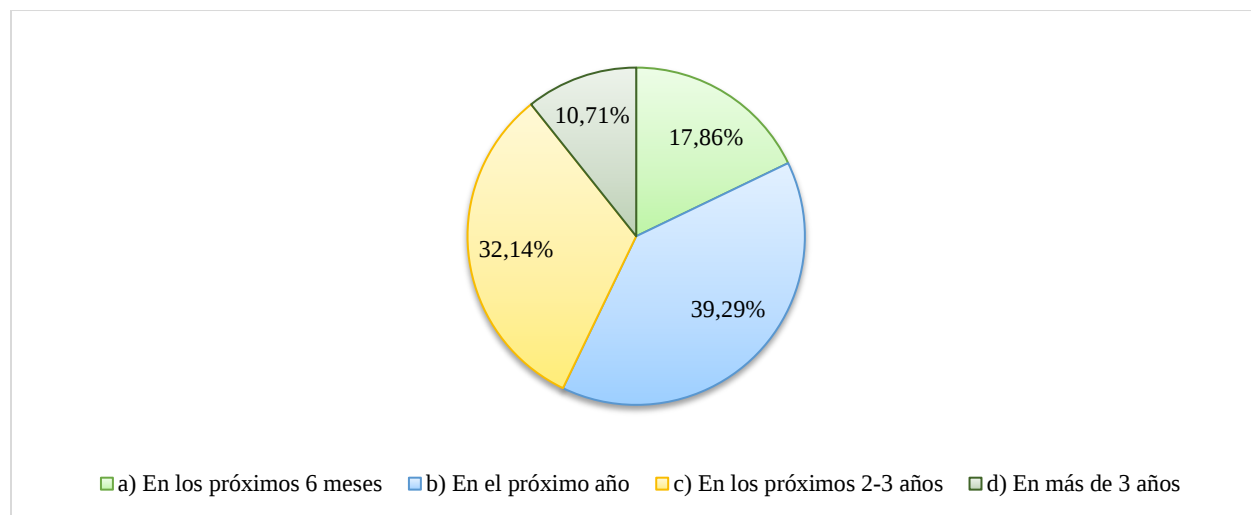
Tiempo planeado para comprar una vivienda compradores

Tiempo planeado para comprar una vivienda

Opción	Valor	
	Valor Absoluto	Relativo
a) En los próximos 6 meses	10	17.86%
b) En el próximo año	22	39.29%
c) En los próximos 2-3 años	18	32.14%
d) En más de 3 años	6	10.71%
Total	56	100%

Figura 25

Tiempo planeado para comprar una vivienda compradores



La distribución del tiempo planeado para la compra de vivienda es muy positiva para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. El 57.15% de los encuestados planea comprar en el próximo año, lo que indica una fuerte demanda a corto plazo. Los datos muestran que un mercado activo y dinámico, ideal para proyectos de crowdfunding que buscan una rápida rotación de inversiones. Por otro lado, el 32.14% que planea comprar en los próximos 2-3 años representa una demanda sostenida a mediano plazo información útil para planificar proyectos de

mayor envergadura. Por otro lado, el 10.71% con planes a más largo plazo podría estar interesado en opciones de preventa o en proyectos de desarrollo más extensos. Por lo que la distribución temporal de la demanda permite al proyecto diseñar una cartera diversificada de oportunidades de inversión, partiendo de proyectos de rápida ejecución hasta desarrollos más ambiciosos a largo plazo.

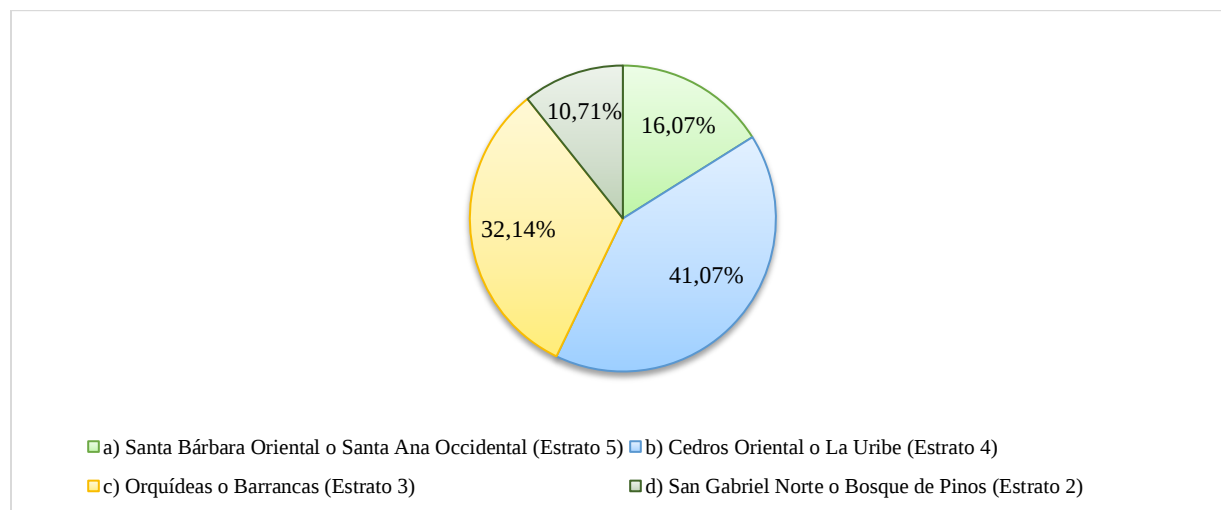
Tabla 25

Localidad preferida para la compra de vivienda compradores

Localidad preferida para la compra de vivienda		
Opción	Valor	
	Valor Absoluto	Relativo
a) Santa Bárbara Oriental o Santa Ana Occidental (Estrato 5)		
5)	9	16.07%
b) Cedros Oriental o La Uribe (Estrato 4)	23	41.07%
c) Orquídeas o Barrancas (Estrato 3)	18	32.14%
d) San Gabriel Norte o Bosque de Pinos (Estrato 2)	6	10.71%
Total	56	100%

Figura 26

Localidad preferida para la compra de vivienda compradores



La preferencia por localidades en Usaquén muestra una clara inclinación hacia los estratos medios y medio-altos. El 73.21% de los encuestados prefiere vivir en áreas correspondientes a los estratos 3 y 4 (Cedros Oriental, La Uribe, Orquídeas, Barrancas), lo cual es muy favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. Resultados que apuntan a una fuerte demanda en zonas que ofrecen un buen equilibrio entre calidad de vida y accesibilidad económica. El 16.07% interesado en áreas de estrato 5 indica un mercado potencial para proyectos de mayor valor. La menor preferencia por áreas de estrato 2 (10.71%) sugiere que el proyecto debería enfocarse principalmente en desarrollos para estratos 3 y 4, con algunas opciones premium para el estrato 5.

Tabla 26

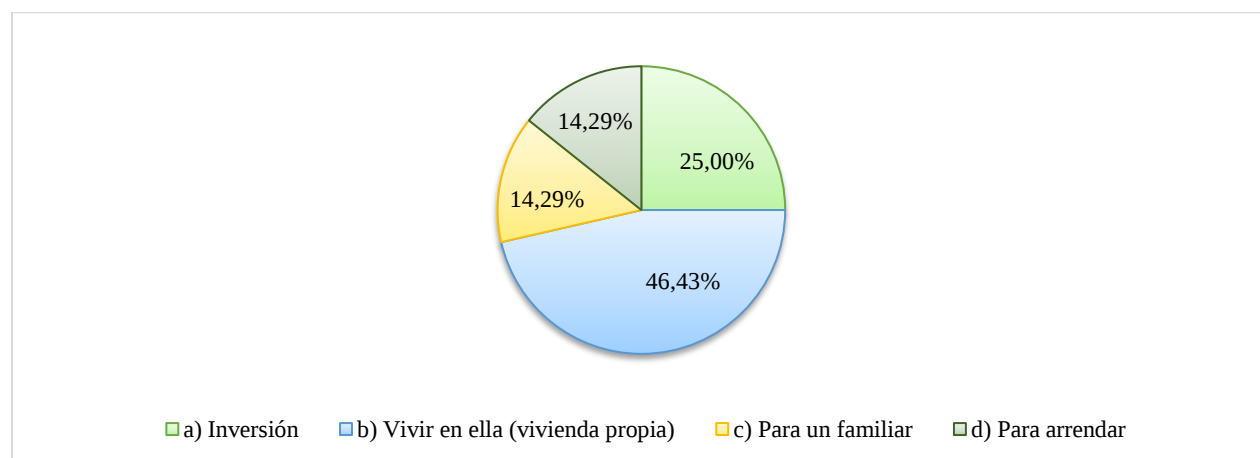
Principal motivo para comprar vivienda compradores

Principal motivo para comprar una vivienda		
	Valor	Valor
Opción	Absoluto	Relativo

a) Inversión	14	25.00%
b) Vivir en ella (vivienda propia)	26	46.43%
c) Para un familiar	8	14.29%
d) Para arrendar	8	14.29%
Total	56	100%

Figura 27

Principal motivo para comprar vivienda compradores



La distribución muestra los resultados de los motivos para comprar vivienda es favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. En este sentido, el 46.43% que busca vivienda propia indica una fuerte demanda de usuarios finales, lo que es positivo para la estabilidad del mercado. El 25% que compra por inversión sugiere un segmento significativo de compradores que podrían estar interesados en participar también como inversionistas en el crowdfunding. El 14.29% que compra para arrendar refuerza el potencial del mercado de alquiler, lo cual es atractivo para los inversionistas que buscan ingresos pasivos. El 14.29% que compra para un familiar indica un mercado adicional de compradores que valoran la seguridad y el patrimonio

familiar. Los resultados anteriores son importes para tener en cuenta ya que se podría desarrollar una variedad de productos inmobiliarios que satisfagan diferentes necesidades, desde viviendas familiares hasta propiedades de inversión, maximizando así el atractivo del proyecto para una amplia gama de compradores e inversionistas.

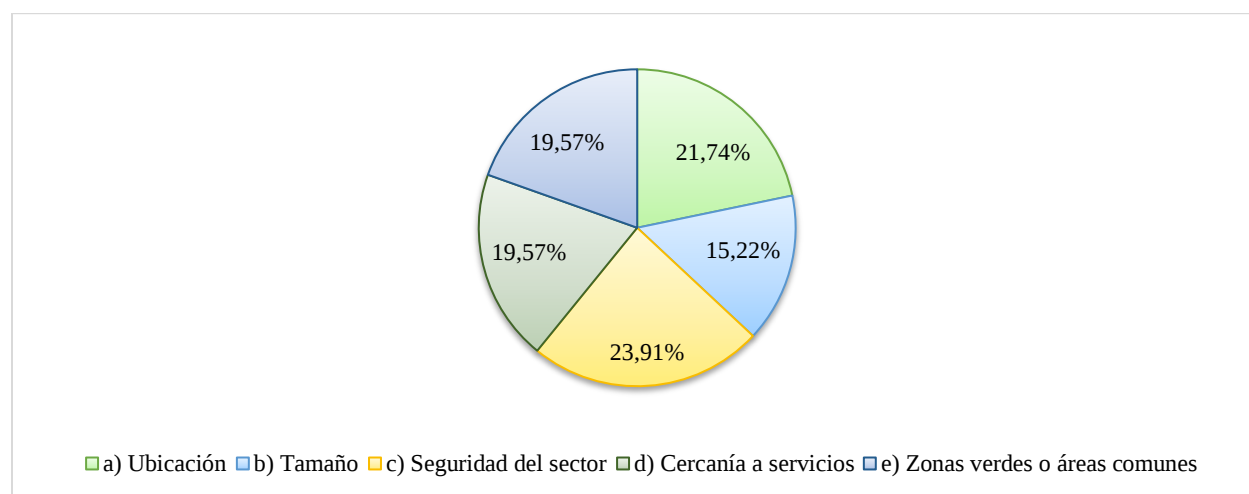
Tabla 27

Características importantes en la compra de vivienda compradores

Características más importantes en una vivienda		
	Valor	Valor
Opción	Absoluto	Relativo
a) Ubicación	20	21.74%
b) Tamaño	14	15.22%
c) Seguridad del sector	22	23.91%
d) Cercanía a servicios	18	19.57%
e) Zonas verdes o áreas comunes	18	19.57%
Total	92	100%

Figura 28

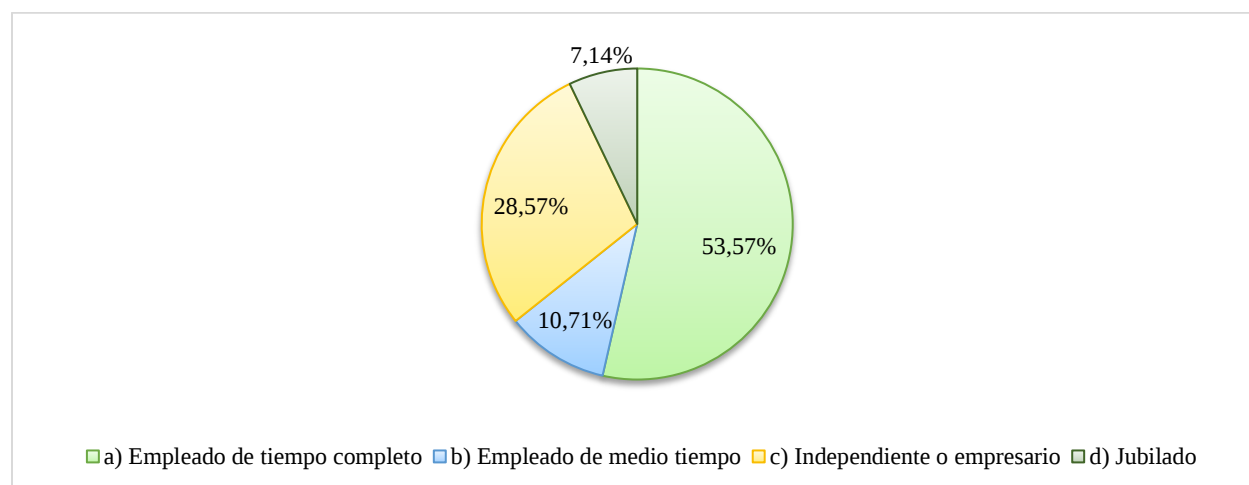
Características importantes en la compra de vivienda compradores



Respecto a las preferencias en cuanto a características de la vivienda ofrecen *insights* para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. Por una parte, la seguridad del sector obtuvo el 23.91% y la ubicación 21.74% siendo las prioridades principales, es decir que la importancia de seleccionar cuidadosamente las locaciones para los proyectos. La cercanía a servicios 19.57% y las zonas verdes o áreas comunes 19.57% las cuales son también son altamente valoradas, indicando la necesidad de desarrollar proyectos en áreas bien conectadas y con buenas amenidades. El tamaño 15.22% aunque importante, parece ser menos crítico que otros factores la información y preferencias contribuye al proyecto dado que este podría enfocarse en desarrollar propiedades en ubicaciones estratégicas, con énfasis en la seguridad y las comodidades del entorno. Asimismo, la importancia de incluir áreas comunes atractivas en los proyectos, lo cual puede aumentar su atractivo tanto para compradores como para inversionistas.

Tabla 28*Situación laboral actual compradores*

Situación laboral actual		
Opción	Valor Absoluto	Valor
		Relativo
a) Empleado de tiempo		
completo	30	53.57%
b) Empleado de medio tiempo	6	10.71%
c) Independiente o empresario	16	28.57%
d) Jubilado	4	7.14%
Total	56	100%

Figura 29*Situación laboral actual compradores*

Por otro lado, los resultados en cuanto a la situación laboral de los compradores potenciales son muy favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. El 53.57% de empleados a tiempo completo y el 28.57% de independientes o empresarios sugieren una base

sólida de compradores con ingresos estables, lo cual es crucial para la viabilidad de las ventas de vivienda. El 10.71% de empleados a medio tiempo podría representar un mercado para opciones de vivienda más económicas o esquemas de financiación flexibles. El 7.14% de jubilados indica un pequeño pero potencial mercado para viviendas adaptadas a las necesidades de este grupo demográfico. Los resultados exponen que los clientes potenciales podrían tener buena capacidad de pago y estabilidad financiera entre los compradores potenciales, lo que es positivo tanto para las ventas de vivienda como para atraer inversionistas al proyecto de crowdfunding e igualmente el proyecto podría considerar desarrollar una variedad de opciones que se adapten a las diferentes situaciones laborales y capacidades financieras de los compradores.

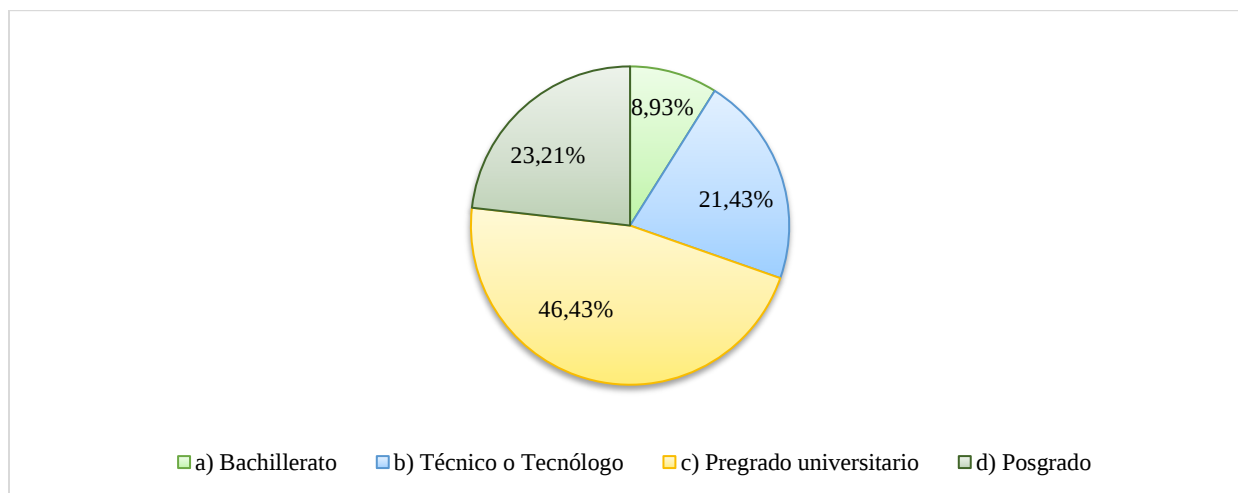
Tabla 29

Nivel de estudios más alto-alcanzados compradores

Nivel de estudios más alto alcanzado		
Opción	Valor	
	Valor Absoluto	Relativo
a) Bachillerato	5	8.93%
b) Técnico o Tecnólogo	12	21.43%
c) Pregrado universitario	26	46.43%
d) Posgrado	13	23.21%
Total	56	100%

Figura 30

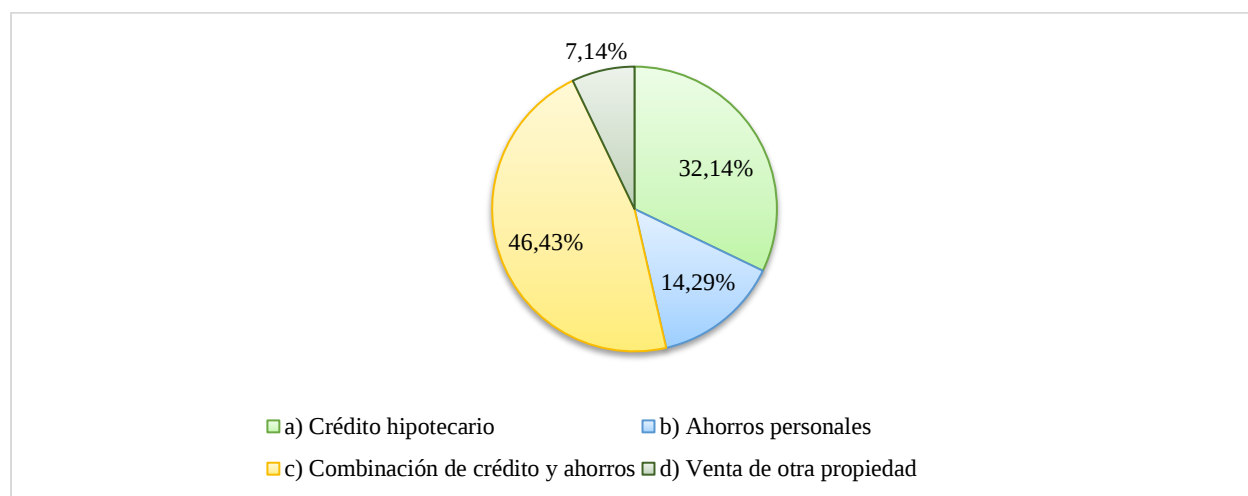
Nivel de estudios más alto-alcanzados compradores



En cuanto al nivel educativo de los compradores potenciales es muy favorable para el proyecto de crowdfunding inmobiliario. Los resultados argumentan que el 69.64% con educación universitaria o de posgrado sugiere un mercado de compradores bien informados y probablemente con mejores perspectivas de ingresos. Por otra parte, el 21.43% con formación técnica o tecnológica representa un segmento importante que busca mejorar su calidad de vida a través de la propiedad de vivienda. El 8.93% con nivel de bachillerato podría requerir más educación sobre el proceso de compra de vivienda y las opciones de financiación. Los resultados obtenidos permiten tener en cuenta la distribución educativa para así tender estrategias de marketing y comunicación más sofisticadas, así como ofrecer opciones de inversión y compra que se adapten a diferentes niveles de conocimiento financiero.

Tabla 30*Planificación para la compra de vivienda*

Plan de financiación para la compra de vivienda		
	Valor	Valor
Opción	Absoluto	Relativo
a) Crédito hipotecario	18	32.14%
b) Ahorros personales	8	14.29%
c) Combinación de crédito y ahorros	26	46.43%
d) Venta de otra propiedad	4	7.14%
Total	56	100%

Figura 31*Planificación para la compra de vivienda*

Finalmente, la última pregunta muestra la distribución de los planes de financiación es muy positiva para el proyecto de crowdfunding inmobiliario donde el 46.43% que planea usar una combinación de crédito y ahorros sugiere una base sólida de compradores con cierta

capacidad de pago inicial, lo cual es favorable para la viabilidad de los proyectos. El 32.14% que opta por crédito hipotecario indica la importancia de establecer alianzas con entidades financieras para facilitar el proceso de compra. El 14.29% que planea usar ahorros personales representa un segmento valioso de compradores con alta capacidad de pago. El 7.14% que considera la venta de otra propiedad sugiere un pequeño pero importante mercado de compradores que están escalando en el mercado inmobiliario.

5.4.Segmentación objetivo del Proyecto

A partir de la información obtenida del trabajo de campo realizado, se construyeron los siguientes segmentos tanto del cliente al igual que el inversor.

Tabla 31

Segmentación demográfica

Demográfica	Segmento 1: "Millennials	Segmento 2: "Familias
	Inversionistas Urbanos"	Aspiracionales de Clase Media"
Edad	25-40 años	35-50 años
Ingresos	7-15 SMMLV	4-10 SMMLV
Educación	Pregrado o posgrado	Técnico, tecnólogo o pregrado
Ocupación	Profesionales, empleados	Empleados de tiempo completo o independientes
	de tiempo completo o	
	emprendedores	
Etapas del ciclo de vida	Solteros o parejas jóvenes	Familias jóvenes o establecidas
	sin hijos	
Estrato socioeconómico	4 y 5	3 y 4

- **Segmento 1:** compuesto por personas de 25 a 40 años con ingresos entre 7 y 15 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). Poseen educación universitaria (pregrado o posgrado) y trabajan como profesionales, empleados a tiempo completo o emprendedores. El segmento generalmente incluye solteros o parejas jóvenes sin hijos, perteneciendo a estratos socioeconómicos 4 y 5.
- **Segmento 2:** incluye personas de 35 a 50 años, con ingresos entre 4 y 10 SMMLV. Su nivel educativo es técnico, tecnólogo o pregrado, y están ocupados como empleados a tiempo completo o independientes. Se encuentran en una etapa de vida como familias jóvenes o establecidas, pertenecientes a estratos socioeconómicos 3 y 4.

Tabla 32*Segmentación psicográfica*

Psicográfica	Segmento 1: "Millennials Inversionistas Urbanos"	Segmento 2: "Familias Aspiracionales de Clase Media"
	Urbano, orientado a la	
	tecnología, busca balance	Orientado a la familia, busca
Estilo de vida	trabajo-vida	estabilidad y progreso
	Inversiones, tecnología,	Educación de los hijos, ahorro,
Intereses	sostenibilidad, experiencias	mejora del hogar
	Independencia financiera,	Seguridad familiar, educación,
Valores	innovación, colaboración	bienestar

Psicográfica	Segmento 1: "Millennials Inversionistas Urbanos"	Segmento 2: "Familias Aspiracionales de Clase Media"
	Abiertos a nuevas formas de inversión, conscientes del medio ambiente	Tradicionales en finanzas, pero abiertos a oportunidades de mejora
Actitudes		

- **Segmento 1:** Llevan un estilo de vida urbano, orientado a la tecnología y buscan un equilibrio entre trabajo y vida personal. Sus intereses giran en torno a las inversiones, la tecnología, la sostenibilidad y las experiencias. Valoran la independencia financiera, la innovación y la colaboración, y están abiertos a nuevas formas de inversión, con una conciencia ambiental.
- **Segmento 2:** Se enfocan en la familia y buscan estabilidad y progreso. Sus intereses incluyen la educación de los hijos, el ahorro y la mejora del hogar. Valoran la seguridad familiar, la educación y el bienestar, y tienen actitudes más tradicionales en finanzas, aunque están abiertos a oportunidades de mejora.

Tabla 33*Segmentación conductual*

Conductual	Segmento 1: "Millennials Inversionistas Urbanos"	Segmento 2: "Familias Aspiracionales de Clase Media"
Conocimiento financiero	Medio-alto, familiarizados con inversiones alternativas	Básico-medio, interesados en aprender sobre inversiones
Actitud hacia el riesgo	Moderada, dispuestos a asumir riesgos calculados	Conservadora, prefieren opciones seguras
Beneficios buscados	Rendimientos atractivos, diversificación, flexibilidad	Accesibilidad a vivienda propia, valorización a largo plazo
Frecuencia de uso	Inversores activos, buscan oportunidades regularmente	Compradores ocasionales, decisión de compra a largo plazo
Lealtad	Baja, dispuestos a cambiar por mejores oportunidades	Media-alta, valoran la confiabilidad y la reputación

- **Segmento 1:** poseen un conocimiento financiero medio-alto y están familiarizados con inversiones alternativas. Tienen una actitud moderada hacia el riesgo, buscan rendimientos atractivos y la diversificación, y son inversores activos que buscan oportunidades regularmente. La lealtad es baja, ya que están dispuestos a cambiar por mejores opciones.

- **Segmento 2:** tienen un conocimiento financiero básico-medio y muestran interés en aprender sobre inversiones. Prefieren opciones seguras y buscan accesibilidad a vivienda propia con valorización a largo plazo. Son compradores ocasionales con una lealtad media-alta, valorando la confiabilidad y reputación.

Tabla 34

Segmentación geográfica

Geográfica	Segmento 1: "Millennials Inversionistas Urbanos"	Segmento 2: "Familias Aspiracionales de Clase Media"
Ubicación	Áreas urbanas principales, especialmente Bogotá	Bogotá y ciudades principales, enfoque en áreas emergentes
Preferencia de zona	Zonas céntricas o en desarrollo con alto potencial	Zonas residenciales establecidas, cerca de servicios
Tipo de propiedad	Apartamentos, estudios, propiedades para alquiler	Casas en conjuntos cerrados, apartamentos familiares

- Segmento 1: prefieren áreas urbanas principales, especialmente Bogotá, eligiendo zonas céntricas o en desarrollo con alto potencial. Su enfoque está en apartamentos, estudios y propiedades para alquiler.

- Segmento 2: se encuentran en Bogotá y otras ciudades principales, con un enfoque en áreas emergentes. Prefieren zonas residenciales establecidas cerca de servicios, optando por casas en conjuntos cerrados y apartamentos familiares.

Tabla 35

Características específicas del cliente y el inversor

Características Específicas	Segmento 1:	Segmento 2: "Familias
	"Millennials Inversionistas Urbanos"	Aspiracionales de Clase Media"
Monto de inversión / Precio de compra	6-30 millones para inversión	200-350 millones para compra de vivienda
Plazo de inversión / Tiempo de compra	2-5 años	Próximos 1-3 años N/A (enfoque en vivienda propia)
Rentabilidad esperada	9-16% anual Generar ingresos	
Motivación principal	pasivos, diversificar portafolio Proyectos innovadores, sostenibles, con potencial de alta rentabilidad	Adquirir vivienda propia, mejorar calidad de vida Proyectos familiares, seguros, con buenas amenidades

- **Segmento 1:** realiza inversiones de 6 a 30 millones con un plazo de 2 a 5 años, buscando una rentabilidad esperada de 9-16% anual. Su motivación principal es generar ingresos pasivos y diversificar su portafolio, con preferencia por proyectos innovadores y sostenibles.
- **Segmento 2:** está enfocado en la compra de vivienda propia, con un precio de compra de 200-350 millones y un horizonte de 1 a 3 años. Su principal motivación es mejorar la calidad de vida, prefiriendo proyectos familiares, seguros y con buenas amenidades.

5.5. Cálculo de la demanda potencial

Teniendo como base la característica específicas del cliente y del inversor es imperativo el uso del método para la estimación de la demanda partiendo de la población objetivo de estudio, la cual fue el mercado objetivo o las personas que reunían las características necesarias para considerarse inversor o cliente según los resultados que se obtuvieron del cuestionario. En este sentido, fue indispensable el uso del método el embudo para llegar a la demanda potencial de ambos segmentos. De acuerdo con (Quintana, 2020) el método del embudo, también conocido como embudo de ventas o funnel de conversión técnica utilizada para calcular y visualizar la demanda potencial de un producto o servicio a medida que se aplican filtros o criterios cada vez más específicos. En el contexto de cálculo de demanda mediante encuestas, este método se puede aplicar utilizando los porcentajes obtenidos de las respuestas como filtros sucesivos donde se comienza con el total de la población objetivo y se va reduciendo este número aplicando los porcentajes de cada variable relevante de la encuesta, por ejemplo, intención de compra, preferencia de producto, capacidad de pago, etc.

De esta manera, cada etapa del embudo representa un filtro más específico, reduciendo el número de potenciales clientes, pero aumentando la probabilidad de conversión. Al final del proceso, se obtiene una estimación más precisa de la demanda real o el número de clientes altamente probables basándose en los criterios aplicados secuencialmente. Teniendo en cuenta lo anterior, a través de la aplicación de este método se pudo calcular correctamente la demanda potencial según los valores porcentuales de las respuestas a las preguntas claves del cuestionario tanto para inversores como para clientes.

Tabla 36

Estimación de inversores número de inversores método del embudo

Característica	Valor	Fórmula Matemática
Población inicial	1.23 millones (personas entre 25-50 años en estratos 3, 4 y 5 en Bogotá)	-
Edad		$1.23 \text{ millones} * 0.6608 =$
Edad (25-40 años)	66.08% de los inversores	812,784
Cantidad	812,784 personas	$1,230,000 * 66.08\% = 812,784$
Ingresos		
Ingresos (7-15 SMMLV)	62.5% de los inversores	$812,784 * 0.625 = 507,990$
Cantidad	507,990 personas	$812,784 * 62.5\% = 507,990$
Monto de inversión		

Característica	Valor	Fórmula Matemática
Monto de inversión (6-30 millones)		
	62.5% de los inversores	$507,990 * 0.625 = 317,494$
Cantidad	317,494 personas	$507,990 * 62.5\% = 317,494$
Plazo de inversión		
Plazo de inversión (2-5 años)	42.86% de los inversores	$317,494 * 0.4286 = 136,080$
Cantidad	136,080 personas	$317,494 * 42.86\% = 136,080$
Rentabilidad esperada		
Rentabilidad esperada (9-16% anual)		
	75% de los inversores	$136,080 * 0.75 = 102,060$
Cantidad	102,060 personas	$136,080 * 75\% = 102,060$
Motivación principal		
Motivación principal (ingresos pasivos)		
	44.64% de los inversores	$102,060 * 0.4464 = 45,560$
Cantidad	45,560 personas	$102,060 * 44.64\% = 45,560$
		$1,230,000 * 66.08\% * 62.5\% * 62.5\% * 42.86\% * 75\% *$
		$44.64\% = 45,560$
Demanda potencial	45,560 personas	

Tras realizar el cálculo mediante el método embudo expone que a población inicial de 1.23 millones de personas en Bogotá entre 25-50 años en los estratos 3, 4 y 5, aproximadamente 45,560 personas cumplen con todas las características específicas del segmento "Millennials Inversionistas Urbanos". Esto representa alrededor del 3.7% de la población inicial.

Tabla 37*Estimación de la demanda de compradores método embudo*

Característica	Valor	Fórmula Matemática
	1.23 millones (personas entre 25-50 años en estratos 3, 4 y 5 en Bogotá)	-
Población inicial Edad		1.23 millones * 0.6429 =
Edad (35-50 años)	64.29% de los compradores	790,767
		1,230,000 * 64.29% =
Cantidad Ingresos	790,767 personas	790,767
		790,767 * 0.6786 =
Ingresos (4-10 SMMLV)	67.86% de los compradores	536,614
		790,767 * 67.86% =
Cantidad Precio de compra	536,614 personas	536,614
Precio de compra (200-650 millones)	42.86% de los compradores	536,614 * 0.4286 =
		229,993
		536,614 * 42.86% =
Cantidad Tiempo de compra	229,993 personas	229,993

Característica	Valor	Fórmula Matemática
Tiempo de compra		$229,993 * 0.8929 =$
(próximos 1-3 años)	89.29% de los compradores	205,364
		$229,993 * 89.29\% =$
Cantidad	205,364 personas	205,364
Motivación principal		
Motivación principal		
(vivienda propia)	46.43% de los compradores	$205,364 * 0.4643 = 95,350$
		$205,364 * 46.43\% =$
Cantidad	95,350 personas	95,350
		$1,230,000 * 64.29\% *$
Demanda potencial		$67.86\% * 42.86\% *$
personas que comprarían		$89.29\% * 46.43\% =$
una vivienda	95,350 personas	95,350

Para el segmento "Familias Aspiracionales de Clase Media", el análisis del embudo indica que aproximadamente 95,350 personas cumplen con todas las características específicas lo cual representa alrededor del 7.75% de la población inicial.

5.5.1. Mercado potencial

Una vez considerados los valores tanto de los inversores cómo de los compradores es importante determinar el mercado potencial para efectos del estudio es importante señalar que la participación de mercado estimada es conservadora, especialmente para el segmento de compradores de vivienda, dado que es un nuevo modelo de negocio en el mercado inmobiliario

de la ciudad de Bogotá, por lo que para estimar esto, se tuvo en cuenta los datos del estudio de mercado y del análisis del micro entorno hallados en los puntos 3.1 y 4.1.2, del documento. En cuanto al consumo per cápita para el segmento de compradores se estableció en 0.2, asumiendo que una familia podría comprar una vivienda cada 5 años en promedio. En este sentido, se emplea el procedimiento matemático considerando los siguientes aspectos para los segmentos.

Segmento 1: "Millennials Inversionistas Urbanos"

- $\text{Mercado Potencial} = \text{Participación del Mercado} * (\text{Mercado Objetivo}) * \text{Consumo Per Cápita} * \text{Monto de inversión}$
- $\text{Mercado Potencial} = 0.02 * 45,560 * 1 * 18,000,000$
- $\text{Mercado Potencial de inversionistas} = 16,401,600,000 \text{ pesos}$

Teniendo en cuenta los resultados, para el segmento de "Millennials Inversionistas Urbanos" el mercado potencial es de aproximadamente 16,400 millones de pesos anuales. Lo cual representa el potencial de inversión que podría captar el proyecto de crowdfunding inmobiliario de este segmento, teniendo en cuenta las características específicas del inversor según los resultados obtenidos de la investigación de mercados.

Segmento 2: "Familias Aspiracionales de Clase Media"

- $\text{Mercado Potencial} = \text{Participación del Mercado} \text{ "la participación que se espera tener del mercado total"} * (\text{Mercado Objetivo}) * \text{Consumo Per Cápita} * \text{Precio de compra máximo por vivienda}$
- $\text{Mercado Potencial} = 0.05 * 95,350 * 0.2 * 650.000.000$
- $\text{Mercado Potencial} = \$202,258,333,333 \text{ pesos}$

Para el segmento de "Familias Aspiracionales de Clase Media", el mercado potencial es de aproximadamente millones de \$202,258,333,333 anuales, el valor representa el potencial de ventas de viviendas. Por otro lado, teniendo en cuenta el mercado potencial combinando los segmentos de clientes y de inversores es de aproximadamente de 78,379 millones de pesos anuales.

5.5. Análisis de la oferta y de la competencia

El crowdfunding inmobiliario se cataloga como una innovadora alternativa de inversión en Colombia, permitiendo a pequeños y medianos inversionistas participar en proyectos del sector inmobiliario con montos accesibles. En este contexto, a2censo se destaca como una plataforma líder en el ecosistema de inversión y financiación colaborativa del país (Century, 2024).

En este contexto, a2censo, creada por la Bolsa de Valores de Colombia, se presenta como un puente entre inversionistas y empresas colombianas que buscan financiamiento la propuesta de valor se centra en la creación de relaciones ganar-ganar, conectando las aspiraciones de crecimiento del sector empresarial con los sueños y metas financieras de los inversionistas individuales cuyo enfoque colaborativo busca fomentar el desarrollo económico del país a través del mercado de valores (a2censo.bvc, 2024). En este contexto, el funcionamiento de a2censo se basa en un proceso estructurado ya que las empresas que buscan financiación pasan por una rigurosa evaluación antes de que sus campañas sean publicadas en la plataforma. Una vez aprobadas, estas campañas se presentan en la vitrina virtual de a2censo, donde los inversionistas pueden explorar y seleccionar las oportunidades que mejor se ajusten a sus expectativas y perfiles de riesgo.

Dentro de las características más atractivas de a2censo es la libertad que ofrece a los inversionistas para tomar decisiones informadas, la plataforma proporciona información detallada sobre cada proyecto, permitiendo a los usuarios evaluar cuidadosamente las oportunidades antes de comprometer sus recursos. Desde su lanzamiento, a2censo ha demostrado un crecimiento significativo. La plataforma ha logrado financiar con éxito a 201 campañas, recaudando un total de 98.857 millones de pesos colombianos, la cifra se ha alcanzado gracias a la participación de 14.024 inversionistas, quienes han realizado colectivamente 85.680 inversiones (a2censo.bvc, 2024).

La plataforma ofrece diversas opciones de inversión, incluyendo deuda, acciones y notas convertibles. Esta variedad permite a los inversionistas diversificar sus portafolios y adaptarse a diferentes niveles de riesgo y horizontes de inversión. Además, a2censo se esfuerza por educar a su comunidad de usuarios, proporcionando recursos como glosarios de términos de inversión y financiación, así como guías sobre los procesos legales relevantes para las empresas y los inversionistas (Century, 2024).

Por otro lado, Vaki es otro de los oferentes del mercado el cual es una plataforma de crowdfunding versátil y accesible en Colombia, atendiendo a una amplia gama de necesidades de recaudación de fondos cuyo enfoque inclusivo abarca desde causas sociales y proyectos personales hasta iniciativas empresariales y políticas. Entre las características más destacadas de es su política de no cobrar comisiones para causas sociales, médicas, emergencias naturales y proyectos de fundaciones sin ánimo de lucro, lo que la convierte en una opción atractiva para iniciativas de impacto social. Con un costo del 6% del total recaudado para otros tipos de campañas, la empresa ofrece una de las tarifas más competitivas en la región. Además, su estructura flexible permite a los usuarios retirar fondos una vez alcanzado un mínimo de 1600

MXN, lo que facilita el acceso a los recursos recaudados. La plataforma también se distingue por su enfoque personalizado, ofreciendo diferentes modalidades como *Vaki Sponsors* para creadores de contenido, *Vaki Social* para campañas sociales, y *Vaki Starter* para emprendedores, entre otras (Vaki, 2023).

Entre otras plataformas está ArkAngeles la cual se ha posicionado como una plataforma especializada en el ecosistema de startups y empresas emergentes en México. Su enfoque se centra en conectar a inversionistas con fundadores de startups prometedoras, facilitando el acceso a capital de riesgo y oportunidades de inversión en etapas tempranas. Esta ofrece flexibilidad a los inversionistas, permitiéndoles elegir entre diferentes formas de financiamiento, como copropiedad, capital o deuda. La variedad de opciones permite a los inversionistas ajustar su estrategia según su perfil de riesgo y objetivos. Por lo que, la plataforma ha logrado fondear 27 empresas y atraer inversiones para más de 41 compañías demostrando su capacidad para impulsar el crecimiento del ecosistema emprendedor en México con opción de inversión en otros países de Latinoamérica y el caribe. En este sentido, la empresa tiene un enfoque en la innovación y su capacidad para facilitar el acceso a capital para startups que podrían tener dificultades para obtener financiamiento a través de canales tradicionales (Arkangeles, 2024).

Teniendo en cuenta los principales oferentes, que vendrían a clasificarse como competidores de “Innovar inmobiliaria”, se realizará la comparativa mediante el Benchmarking comparativo siguiendo la metodología MPC expuesta por (Betancourth , 2014) el cual consta de diversas etapas las cuales se exponen en los siguientes apartados.

Paso 1: organización del equipo.

Germán Castellanos Briceño y Paula K. Ramírez Baquero

Paso 2: selección de las organizaciones a comparar.

- Innovar Inmobiliaria
- a2censo
- Vaki
- Arkangeles

Paso 3: caracterización de las empresas a comparar

Innova Inmobiliaria:

- Características: Innova Inmobiliaria será un proyecto de crowdfunding inmobiliario en desarrollo, enfocado en democratizar la inversión en bienes raíces en Colombia.
- Reconocimiento: será un proyecto en etapa de viabilidad, aún no cuenta con reconocimiento en el mercado.
- Factores de éxito potenciales: su enfoque será específico en el sector inmobiliario podría permitirle especializarse y ofrecer oportunidades de inversión únicas en este campo.
- Asuntos relevantes y competitivos: los principales desafíos incluirán establecer confianza entre los inversionistas, cumplir con las regulaciones del crowdfunding inmobiliario y diferenciarse en un mercado emergente.

a2censo:

- Características: a2censo es una plataforma líder de crowdfunding en Colombia, creada por la Bolsa de Valores de Colombia, que conecta inversionistas con empresas que buscan financiamiento.
- Reconocimiento: Es reconocida como una de las principales plataformas de inversión colaborativa en Colombia.

- Factores de éxito: Su respaldo por la Bolsa de Valores de Colombia, su riguroso proceso de evaluación de proyectos y su variedad de opciones de inversión han contribuido a su éxito.
- Asuntos relevantes y competitivos: Se enfrenta al desafío de educar al mercado sobre el crowdfunding y mantener altos estándares de seguridad y transparencia en las inversiones.

Vaki:

- Características: Vaki es una plataforma de crowdfunding versátil en Colombia que abarca desde causas sociales hasta iniciativas empresariales.
- Reconocimiento: Es conocida por su enfoque inclusivo y su política de no cobrar comisiones para ciertas causas sociales.
- Factores de éxito: Su flexibilidad, bajas comisiones y enfoque en proyectos de impacto social la han posicionado en el mercado colombiano.
- Asuntos relevantes y competitivos: Debe mantener un equilibrio entre su misión social y la sostenibilidad financiera, además de competir con plataformas más especializadas en ciertos sectores.

ArkAngeles:

- Características: ArkAngeles es una plataforma especializada en conectar inversionistas con startups y empresas emergentes en México y Latinoamérica.
- Reconocimiento: Es reconocida en el ecosistema de startups mexicano como una fuente importante de capital de riesgo.
- Factores de éxito: Su enfoque en startups innovadoras y la flexibilidad en las formas de financiamiento han sido clave para su crecimiento.

- Asuntos relevantes y competitivos: Enfrenta el desafío de mantener una alta calidad en la selección de startups y adaptarse a las regulaciones cambiantes en diferentes países de Latinoamérica.

Paso 4: Selección de los factores de éxito

Tabla 38

]Selección de los factores de éxito

No	Listado de factores de éxito
1	Transparencia y seguridad
2	Diversidad de proyectos
3	Facilidad de uso de la plataforma
4	Retorno de la inversión
5	Alcance y visibilidad
6	Evaluación de proyectos
7	Cumplimiento regulatorio
8	Educación al inversionista
9	Costos y comisiones
10	Soporte al usuario
11	Tecnología e innovación

Fuente: basado en tabla 6.1 F.C.E Benjamín Betancourt (p.172-173)

Paso 5: Descripción de los factores de éxito seleccionados

- **Transparencia y seguridad:** es crucial para las plataformas de crowdfunding mantener altos niveles de transparencia y seguridad, ya que esto influye directamente en la confianza de los inversionistas y en la reputación de la plataforma en el mercado.

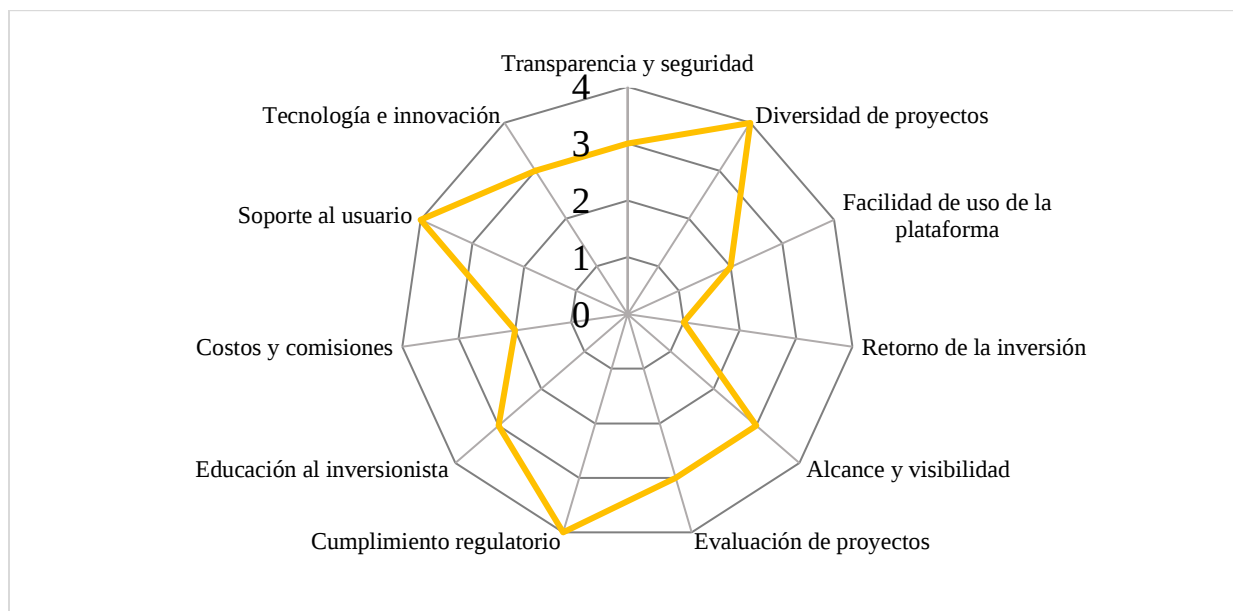
- **Diversidad de proyectos:** ofrecer una amplia gama de proyectos para invertir es fundamental para atraer a diferentes tipos de inversionistas y satisfacer diversas preferencias de riesgo y retorno.
- **Facilidad de uso de la plataforma:** una plataforma intuitiva y fácil de usar es esencial para atraer y retener tanto a inversionistas como a emprendedores, mejorando la experiencia del usuario y reduciendo las barreras de entrada.
- **Retorno de inversión:** el rendimiento de las inversiones es un factor clave para el éxito de una plataforma de crowdfunding, ya que influye directamente en la satisfacción y retención de los inversionistas.
- **Alcance y visibilidad:** tener un amplio alcance y alta visibilidad es crucial para atraer a más inversionistas y proyectos, lo que conduce a un mayor volumen de financiación y crecimiento de la plataforma.
- **Evaluación y selección de proyectos:** un riguroso proceso de evaluación y selección de proyectos es fundamental para mantener la calidad de las oportunidades de inversión y proteger a los inversionistas de riesgos excesivos.
- **Cumplimiento regulatorio:** adherirse a las regulaciones y normativas del crowdfunding es esencial para operar legalmente y construir confianza entre los usuarios y las autoridades reguladoras.
- **Educación al inversionista:** proporcionar recursos educativos y herramientas de análisis a los inversionistas es crucial para fomentar la toma de decisiones informadas y el crecimiento sostenible de la comunidad de inversores.

- **Costos y comisiones:** mantener costos y comisiones competitivos es importante para atraer y retener tanto a inversionistas como a emprendedores, influyendo en la rentabilidad de las inversiones y en la capacidad de recaudación de los proyectos.
- **Soporte al usuario:** ofrecer un excelente soporte al usuario es crucial para resolver dudas, problemas técnicos y consultas, mejorando la experiencia general y fomentando la confianza en la plataforma.
- **Tecnología e innovación:** la implementación de tecnologías avanzadas y la innovación continua son vitales para mejorar la eficiencia operativa, la seguridad de las transacciones y la experiencia del usuario, manteniendo la competitividad en un mercado en rápida evolución.

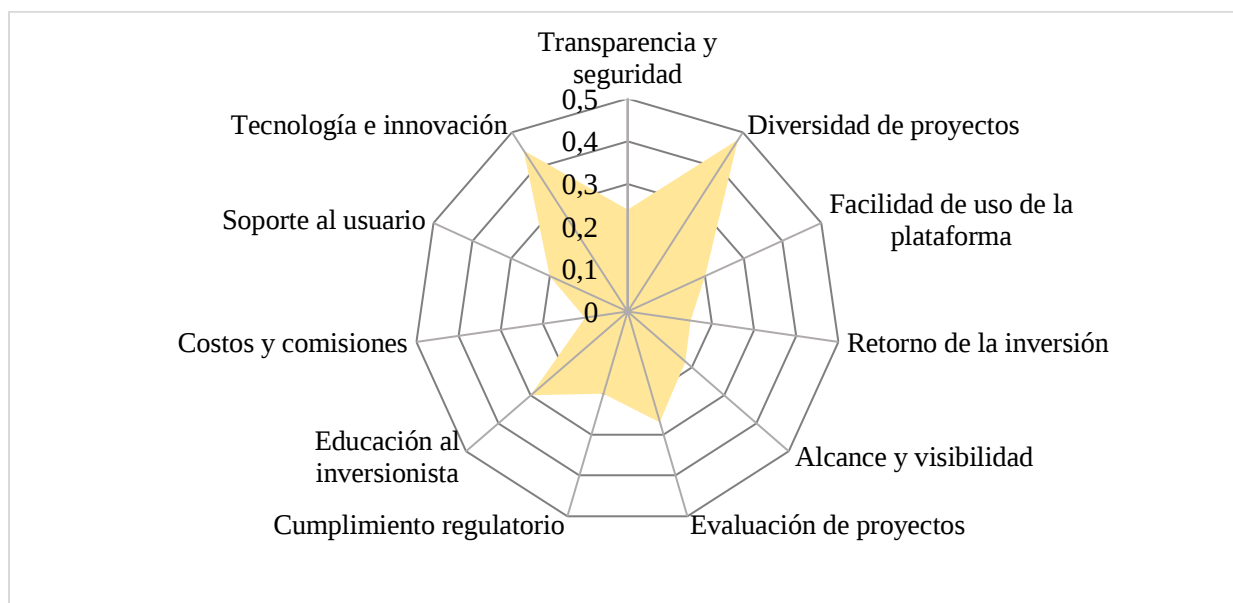
Paso 6: Elaboración de la Matriz del Perfil Competitivo

Tabla 39*Matriz del perfil competitivo*

Listado de factores de éxito	Peso		Innovar inmobiliaria		a2censo		Vaki		Arkangeles	
			Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado	Valor	Valor sopesado
Transparencia y seguridad	8%	0.08	3	0.24	3	0.24	4	0.32	3	0.24
Diversidad de proyectos	12%	0.12	4	0.48	4	0.48	2	0.24	2	0.24
Facilidad de uso de la plataforma	10%	0.1	2	0.2	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Retorno de la inversión	15%	0.15	1	0.15	3	0.45	2	0.3	3	0.45
Alcance y visibilidad	6%	0.06	3	0.18	4	0.24	3	0.18	2	0.12
Evaluación de proyectos	9%	0.09	3	0.27	2	0.18	2	0.18	4	0.36
Cumplimiento regulatorio	5%	0.05	4	0.2	3	0.15	2	0.1	4	0.2
Educación al inversionista	10%	0.1	3	0.3	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Costos y comisiones	5%	0.05	2	0.1	2	0.1	2	0.1	3	0.15
Soporte al usuario	5%	0.05	4	0.2	2	0.1	3	0.15	2	0.1
Tecnología e innovación	15%	0.15	3	0.45	4	0.6	3	0.45	3	0.45
Total	100%	1.00		2.77		3.14		2.62		2.71

Figura 32*Radar de valor Innovar Inmobiliaria*

Fuente: elaboración propia.

Figura 33*Radar de Valor Sopesado Innovar Inmobiliaria*

Fuente: elaboración propia.

Innovar Inmobiliaria muestra un buen desempeño en diversidad de proyectos, cumplimiento regulatorio y soporte al usuario. Sin embargo, presenta un desempeño crítico en retorno de la inversión y facilidad de uso de la plataforma al ser una empresa nueva en el mercado tendría dificultades inicialmente. Tiene un desempeño aceptable en la mayoría de los otros factores.

Figura 34

Radar de valor a2censo

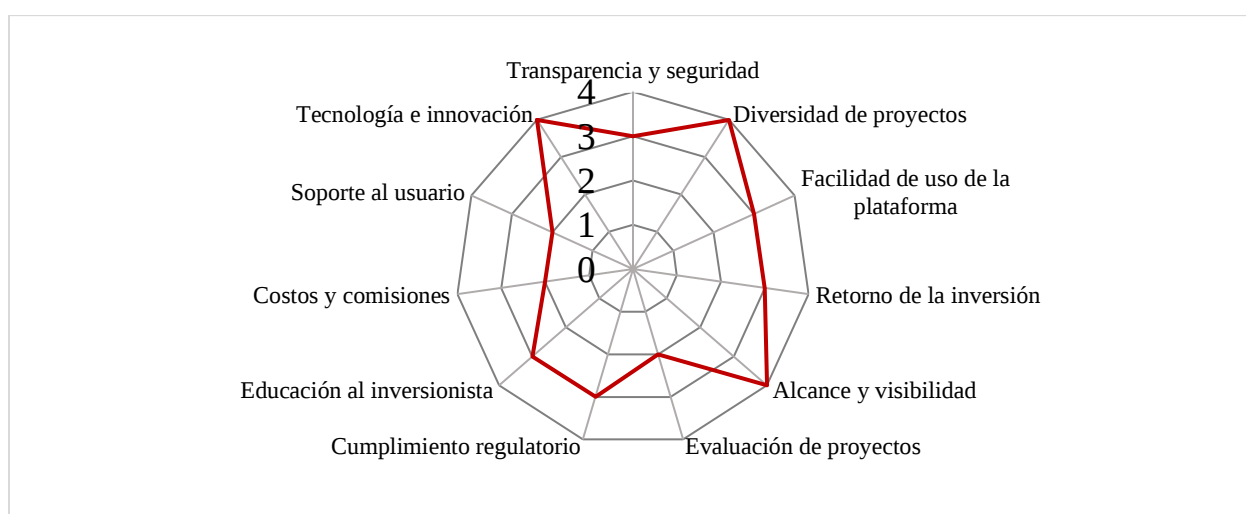
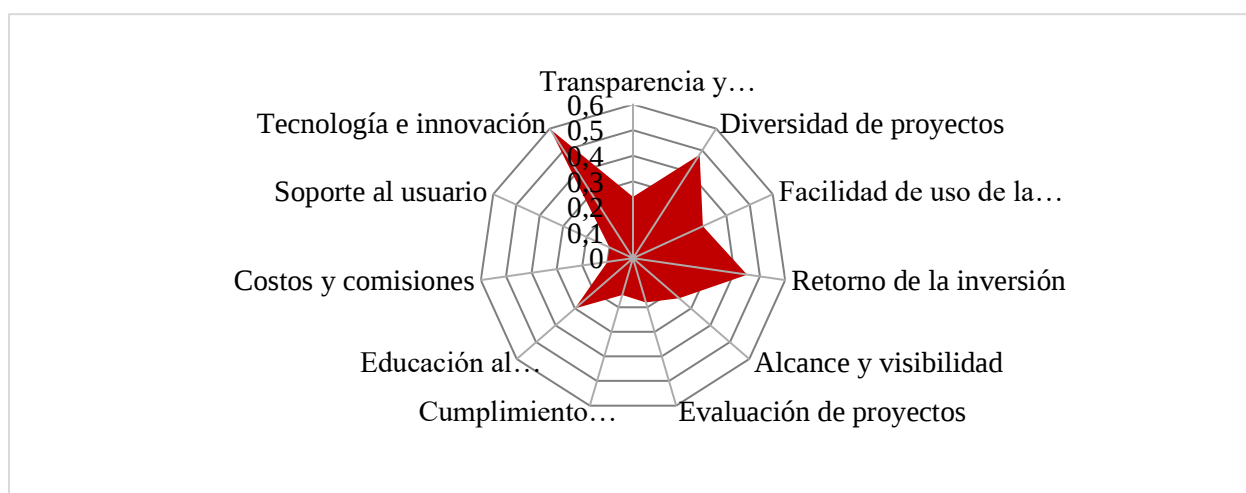


Figura 35

Radar de Valor Sopesado a2censo



La empresa a2censo destaca por su excelente desempeño en diversidad de proyectos, alcance y visibilidad, y tecnología e innovación. Muestra un buen rendimiento en la mayoría de los otros factores, con algunas áreas de mejora en evaluación de proyectos y costos y comisiones.

Figura 36

Radar de valor Vaki

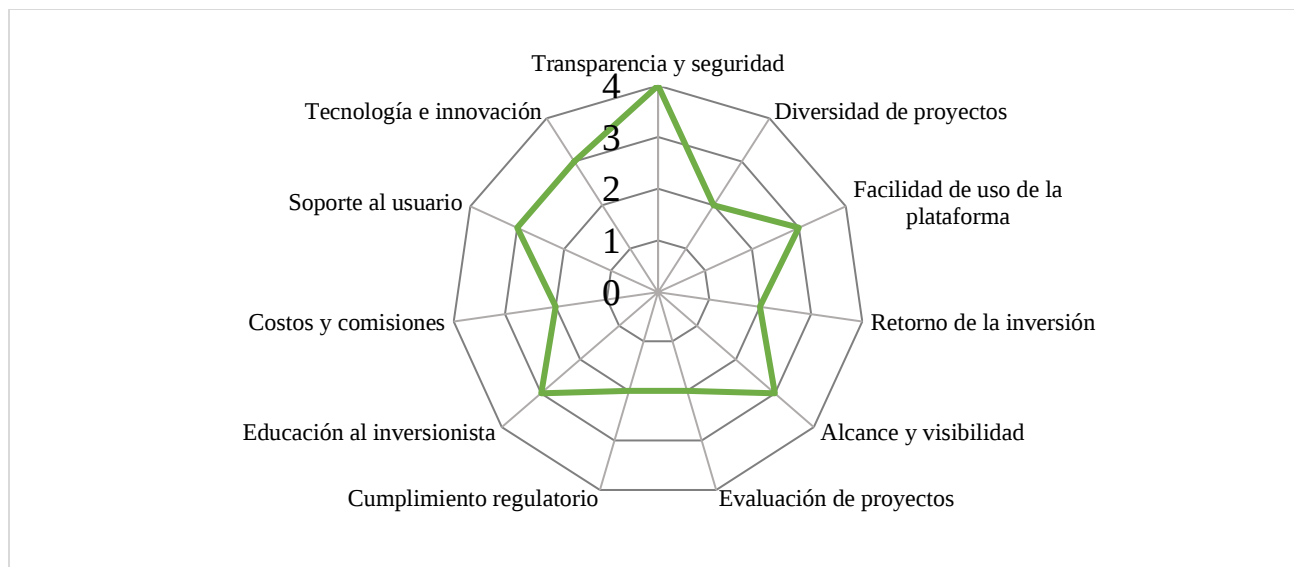
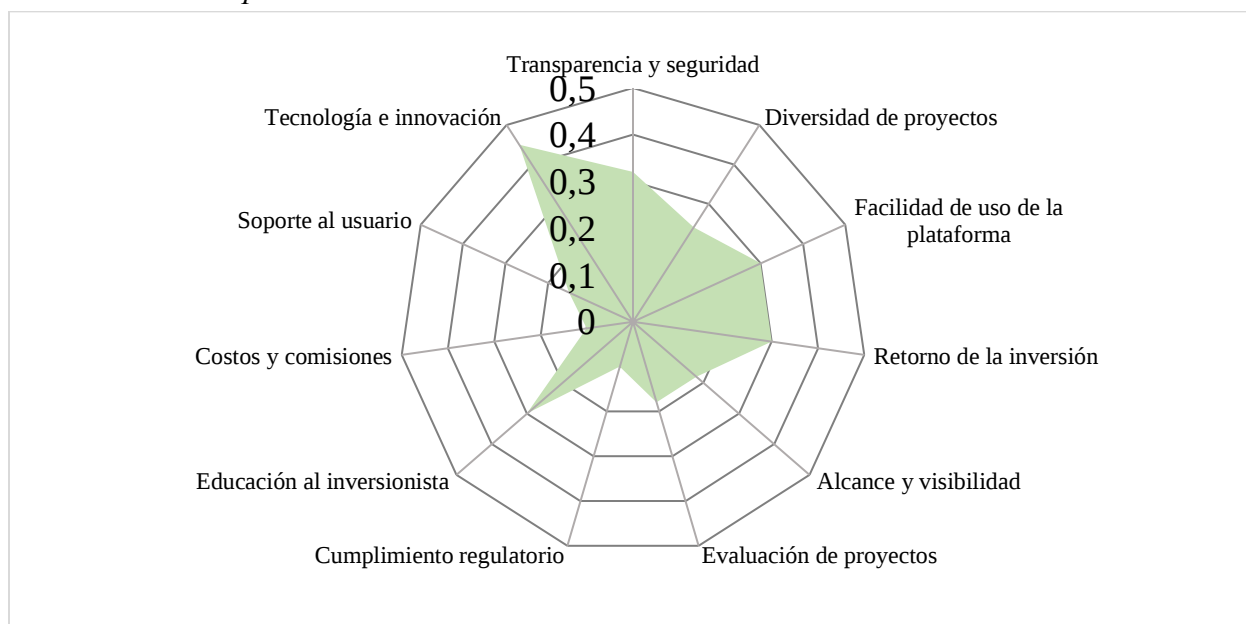


Figura 37

Radar de Valor Sopesado Vaki



La organización Vaki sobresale en transparencia y seguridad, además de la tecnología e información valores que aportan en gran medida a su calificación global, y muestra un desempeño consistente en la mayoría de los factores. Sin embargo, presenta debilidades en diversidad de proyectos y retorno de la inversión.

Figura 38

Radar de valor Arkangeles

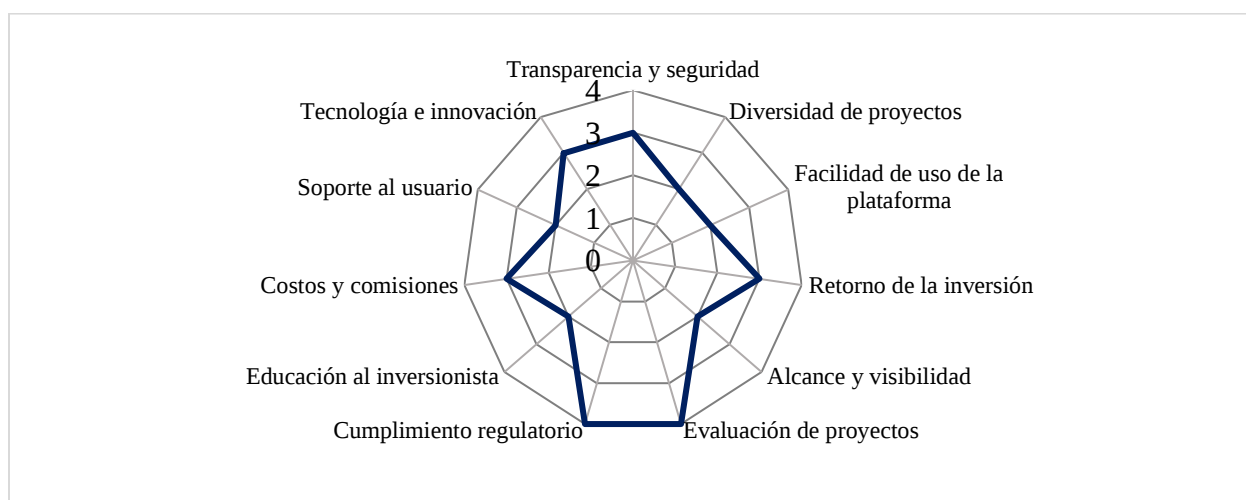
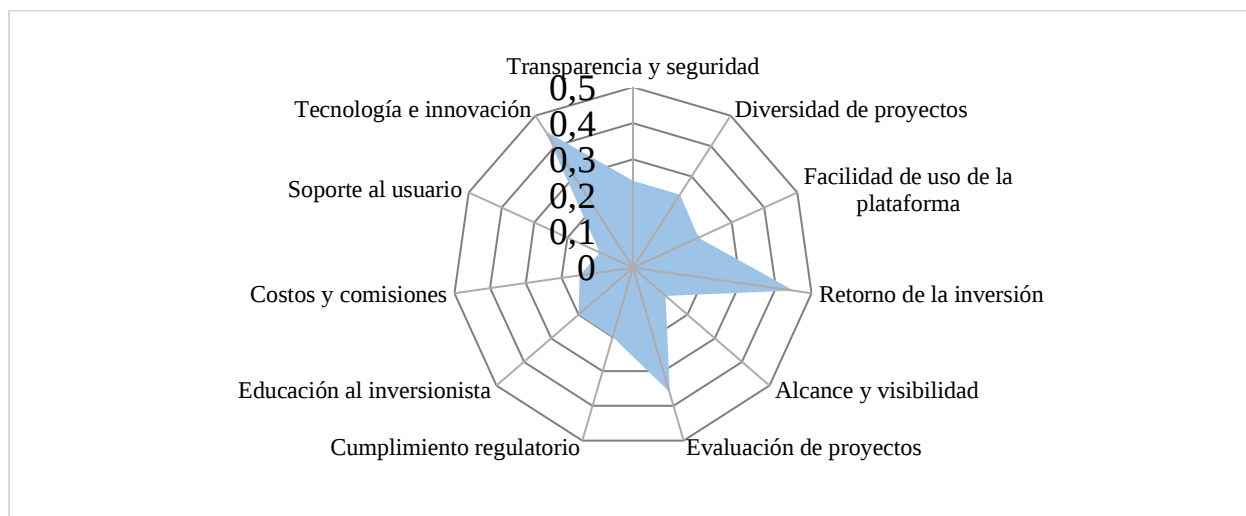


Figura 39

Radar de Valor Sopesado Arkangeles



La Arkangeles destaca en evaluación de proyectos y cumplimiento regulatorio, además entre los aspectos del valor sopesado que más aporta a su calificación estarían la tecnología, retorno a la inversión. Muestra un buen desempeño en retorno de la inversión, pero tiene áreas de mejora en alcance y visibilidad, y facilidad de uso de la plataforma.

Figura 40

Comparativa de Radar de Valor

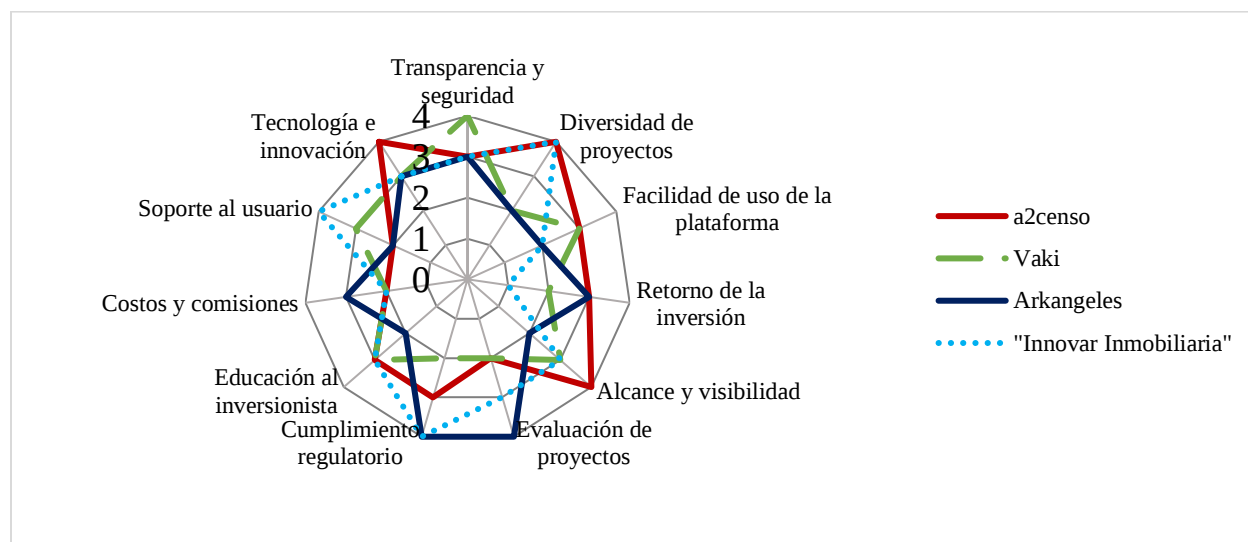


Figura 41

Radar de Valor Sopesado Comparativa

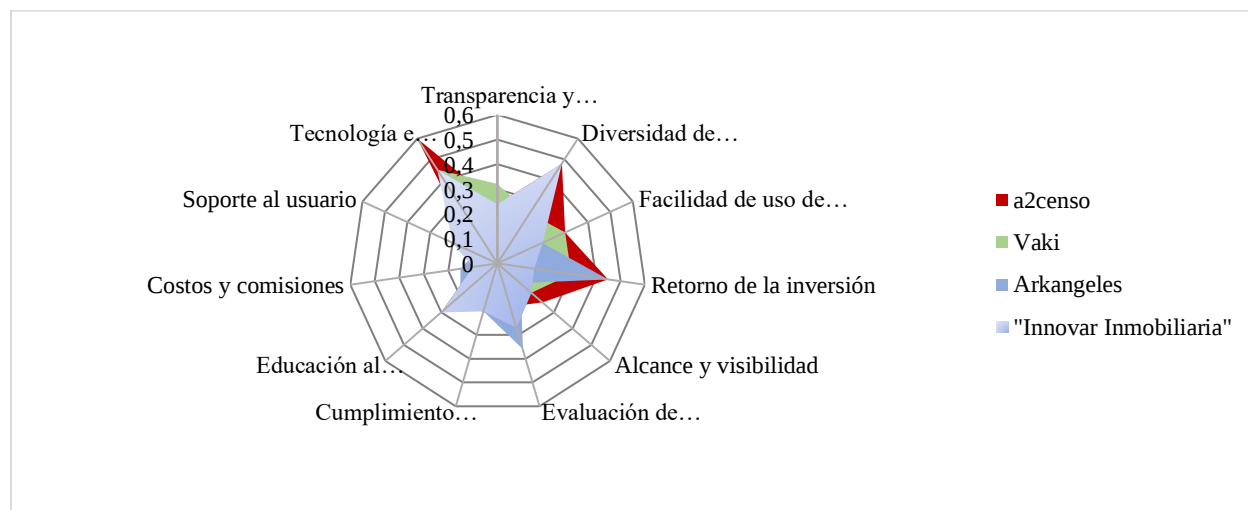
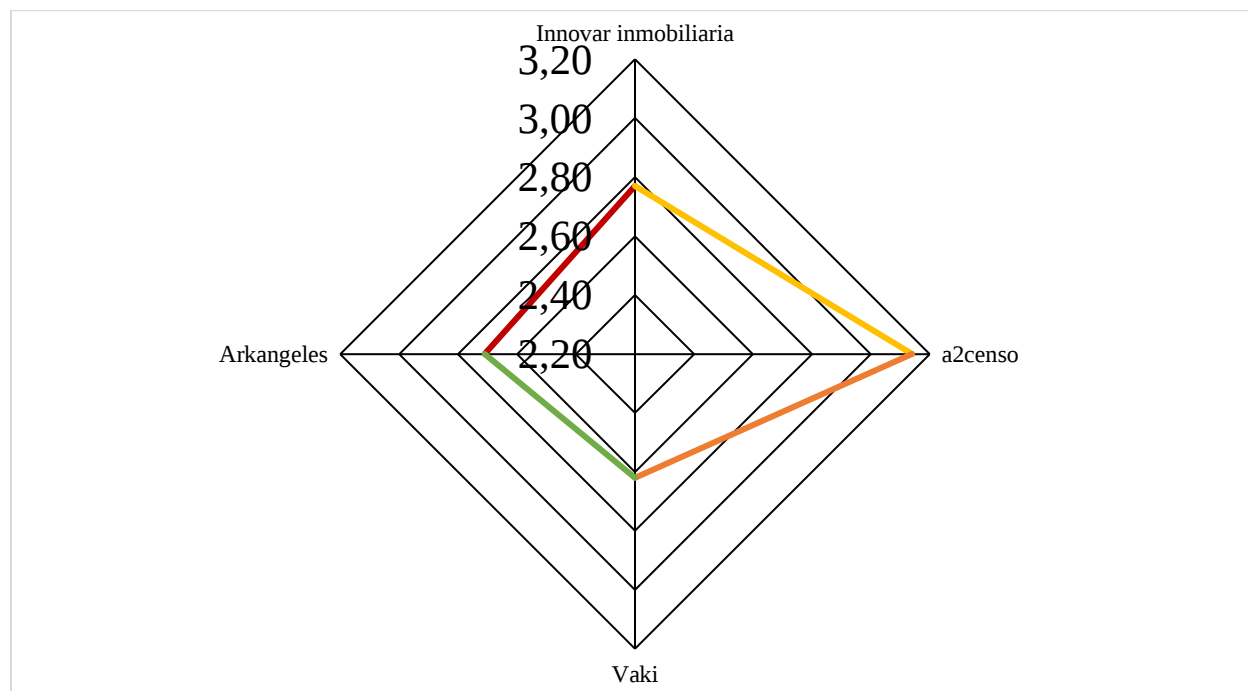


Figura 42

Liderazgo en el Mercado Suma Total Calificación Factores de Éxito



De la matriz de perfil competitivo y los radares se puede determinar lo siguiente: las organizaciones muestran diferentes fortalezas y debilidades. a2censo lidera con la calificación total más alta de 3.14, seguida por Innovar Inmobiliaria con 2.77, Arkangeles con 2.71 y Vaki con 2.62. Considerando los factores más influyentes en el mercado, es importante que Innovar Inmobiliaria mejore su retorno de inversión y la facilidad de uso de su plataforma, ya que son áreas donde muestra debilidades significativas. Asimismo, debería enfocarse en fortalecer su tecnología e innovación para mantenerse competitiva.

Se propone que Vaki diversifique sus proyectos y mejore el retorno de inversión para sus usuarios, ya que son áreas donde presenta falencias comparado con sus competidores. Por otro lado, Arkangeles podría beneficiarse de mejorar su alcance y visibilidad, así como la facilidad de uso de su plataforma. Finalmente, se recomienda que todas las plataformas continúen fortaleciendo sus medidas de transparencia y seguridad, ya que es un factor crítico en la industria

del crowdfunding. Además, la educación al inversionista es un área donde todas las plataformas podrían mejorar para fomentar un crecimiento sostenible del sector. Es importante revisar periódicamente este análisis comparativo para identificar cambios en el mercado y ajustar las estrategias según sea necesario en la estrategia de Innovar Inmobiliaria.

5.6. Proyecciones de Venta

En primera instancia para realizar las proyecciones de venta es preciso recalcar lo siguiente; los cálculos realizados fueron teniendo en cuenta los resultados obtenidos a partir de las cifras estimadas del mercado potencial, en este sentido, fue necesario realizar otros ajustes adicionales matemáticamente siendo más cautelosos con el manejo de las cifras, llegando a ser más acordes a la realidad del mercado, tal y cómo se expondrá en el primer apartado de este punto, donde se expone el comportamiento de venta de vivienda en Bogotá en los últimos 8 años, adicionalmente, el método de regresión lineal simple aplicado para la proyección de las unidades futuras a vender, según (Podrez, 2023) señala que el “es una técnica estadística establecida y se aplica fácilmente al software y a la computación. Las empresas lo utilizan para convertir datos sin procesar de manera confiable y predecible en inteligencia empresarial y conocimiento práctico” (párr.2).

5.6.1. Número de unidades a vender

Tabla 40

Proyección del mercado, número de viviendas vendidas por año

Proyección del mercado en Bogotá, número de viviendas vendidas por año			
Año	Número de años	Unidades (y)	Crecimiento %
2017	1	30,209	-27.53%
2018	2	34,047	11.27%
2019	3	33,728	-0.95%
2020	4	39,680	15.00%
2021	5	46,071	13.87%
2022	6	28,160	-63.60%
2023	7	37,753	25.41%
2024	8	47,613	20.71%
2025	9	44,124	-7.91%
2026	10	45,672	3.39%
2027	11	47,221	3.28%
2028	12	48,769	3.17%
2029	13	50,317	3.08%

Nota. Fuentes de las cifras extraídas (Alcaldía de Bogotá, 2017), (Secretaría del habitat, 2017), (Secretaría Discrital de Planeación, 2019), (Nocua Álvares, 2021), (Semana , 2021), (CAMACOL, 2023), (Murillo Herrera, 2023), (CAMACOL, 2024)

Tabla 41

Valores regresión lineal crecimiento del mercado

Formula	$Y=a+(b*x)$	
Modelo	Concepto	Valores aplicados
Variable Y	dependiente	
Variable X	Independiente	
Constante a	intersección eje	30,191
Constante b	Pendiente	1,548

Figura 43

Proyección compra y venta de viviendas en Bogotá D.C 2017-2029



Nota. Elaboración propia soportada en datos del método de regresión lineal simple.

La proyección del mercado inmobiliario en Bogotá muestra fluctuaciones significativas en el número de viviendas vendidas entre 2017 y 2029. Se observa una caída considerable en 2017 (-27.53%) y 2022 (-63.60%), seguida de recuperaciones en 2018 (11.27%) y 2023 (25.41%). Para 2024 se espera un crecimiento del 20.71%, pero en 2025 se proyecta una leve disminución del 7.91%. Posteriormente, entre 2026 y 2029, se prevé un crecimiento moderado con tasas anuales cercanas al 3%. La regresión lineal indica una tendencia de crecimiento con una intersección de 30,191 y una pendiente de 1,548, teniendo como marco de proyección lo anterior se procede a tomar los valores futuro considerando que el proyecto arrancaría en el 2025 cuyo crecimiento sería estático, dado que no se tendrían ventas pasadas para la comparativa, asimismo los valores desde el 2026 hasta el 2029 serán el valor base para determinar las unidades a vender.

Como se expuso previamente, para la estimación de las unides a vender se tomarán los valores del mercado potencial, y se aterrizará a la realidad del proyecto considerando las características individuales de cada uno de los segmentos. A continuación, se muestra, el método para determinar las unidades a vender por día, semana, mes y año.

Tabla 42

Estimación de las unidades a vender

	1-3 años	Promedio por año	% participación	Total, ventas de viviendas esperadas
Demanda				
potencial (1 a 3 años)	93,350	62233.33333	0.50%	311.17

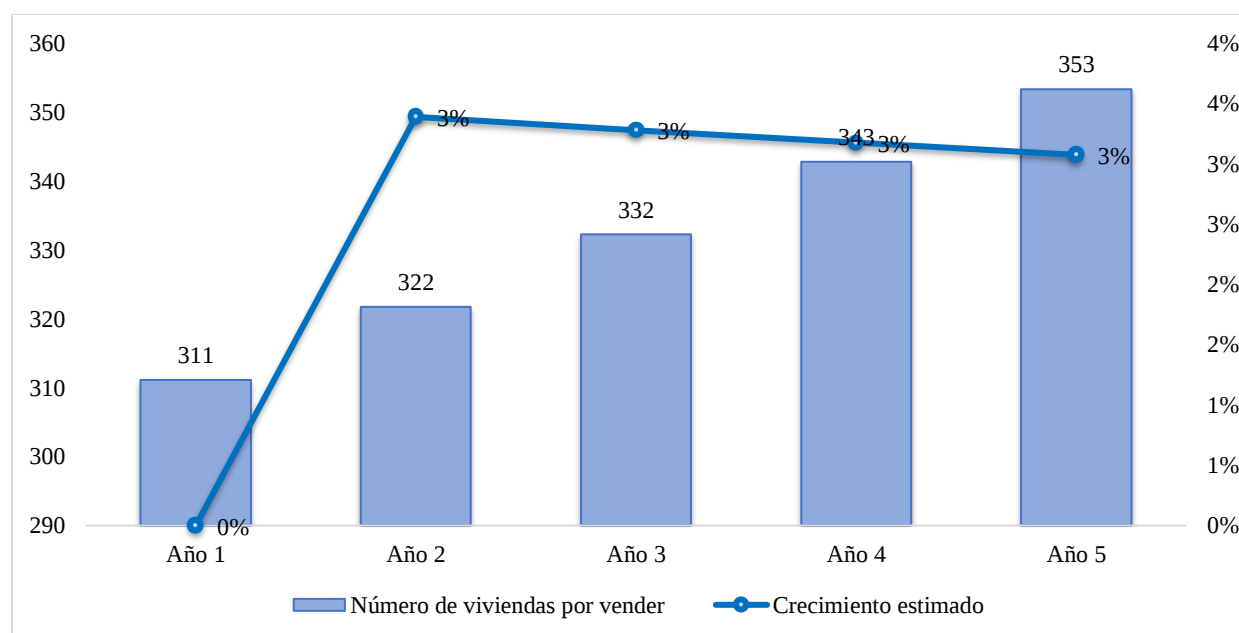
Descripción	Venta diaria	Venta semanal	Venta mensual	Venta anual
Número de viviendas por vender	1.08	6.48	25.93	311.17

Fuente: elaboración propia.

Teniendo en cuenta las dimensiones iniciales del proyecto se puede decir que la estimación de unidades a vender en Bogotá para los próximos 1 a 3 años partiendo de una demanda potencial de 93,350 viviendas, con un promedio anual de 62,233 unidades. Se espera que el porcentaje de participación sea del 0.50%, lo que se traduce en un total de 311.17 viviendas vendidas en ese período. La proyección de ventas desglosada indica una venta diaria de 1.08 unidades, semanal de 6.48, mensual de 25.93 y anual de 311.17 viviendas.

Tabla 43

Número viviendas por vender - crecimiento estimado del mercado



5.6.2. Determinación del precio y proyección

Para determinar el precio fue indispensable realizar una revisión en la web para conocer el precio por estrato, además se tendrán en cuenta los resultados de la investigación de mercados según el presupuesto de los clientes potenciales. Respecto al aspecto de la proyección del incremento del valor de los inmuebles por efectos prácticos se partirá de la inflación proyectada, considerando un umbral de 5 años históricos, esto se hace con el método de regresión lineal simple.

Tabla 44

Precios de vivienda por área construida y por estrato socioeconómico

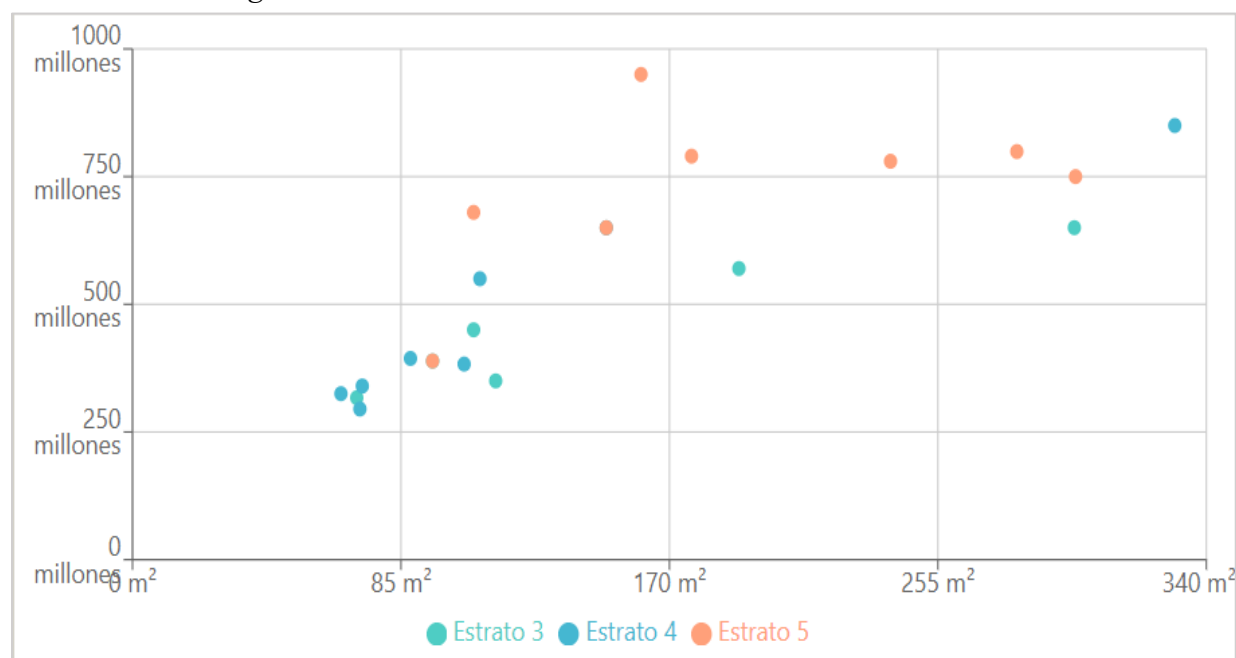
Estrato	Área construida en metros	Habitaciones	Precio (en millones)
3	115 m ²	4	350
3	108 m ²	4	450
3	192 m ²	5	570
3	71 m ²	3	317
3	95 m ²	4	389
3	298.2 m ²	5	650
4	110 m ²	3	550
4	72.76 m ²	3	340
4	72 m ²	3	295
4	88 m ²	3	394
4	66 m ²	3	325
4	105 m ²	4	383
4	150 m ²	4	650

Estrato	Área construida en metros	Habitaciones	Precio (en millones)
4	330 m ²	5	850
5	161 m ²	4	950
5	298.59 m ²	5	750
5	240 m ²	5	780
5	95 m ²	4	389
5	108 m ²	4	680
5	280 m ²	5	799
5	177 m ²	4	790
5	150 m ²	4	650

Nota. Información recopilada de Metrocuadrado.com Bogotá D.C.

Figura 44

Diagrama de correlación, precio de la vivienda por estrato socioeconómico y metros construidos en la ciudad de Bogotá



Fuente: elaboración propia.

El diagrama muestra una correlación positiva entre el área construida y el precio de los inmuebles, aunque con variabilidad significativa. El estrato socioeconómico influye notablemente en los precios: las propiedades de estrato 5 tienden a ser más caras y grandes, mientras que las de estrato 3 se concentran en áreas más pequeñas y precios más bajos. El estrato 4 muestra una dispersión intermedia. Sin embargo, hay superposiciones entre estratos, indicando que otros factores además del área y el estrato afectan el precio del mismo modo se observan algunos casos atípicos en todos los estratos, posiblemente debido a las ubicaciones de los inmuebles. Por otro lado, el precio promedio por vivienda según el estrato socioeconómico es:

Precio promedio por vivienda según estrato:

- Estrato 3: 454.33 millones
- Estrato 4: 473.38 millones
- Estrato 5: 723.50 millones

Precio promedio global: 559.64 millones, este precio está en el rango el cual va desde los 200 hasta los 650 millones de pesos colombianos por una vivienda en los estratos 3,4 y 5. Tras hallar el precio promedio de venta se procede a determinar la proyección del precio y los valores futuros por vivienda.

Tabla 45

Proyección de inflación en Colombia 2021-2024

Año	Número de años	Inflación anual (y)	Tasa de Crecimiento %
2021	1	5.62%	71.53%
2022	2	13.1%	57.16%
2023	3	9.30%	-41.08%
2024	4	7.74%	-20.16%

Año	Número de años	Inflación anual (y)	Tasa de Crecimiento %
2025	5	9.6%	19.21%
2026	6	9.8%	2.58%
2027	7	10.1%	2.52%
2028	8	10.3%	2.46%
2029	9	10.6%	2.40%

Fuente: información recuperada del DANE.

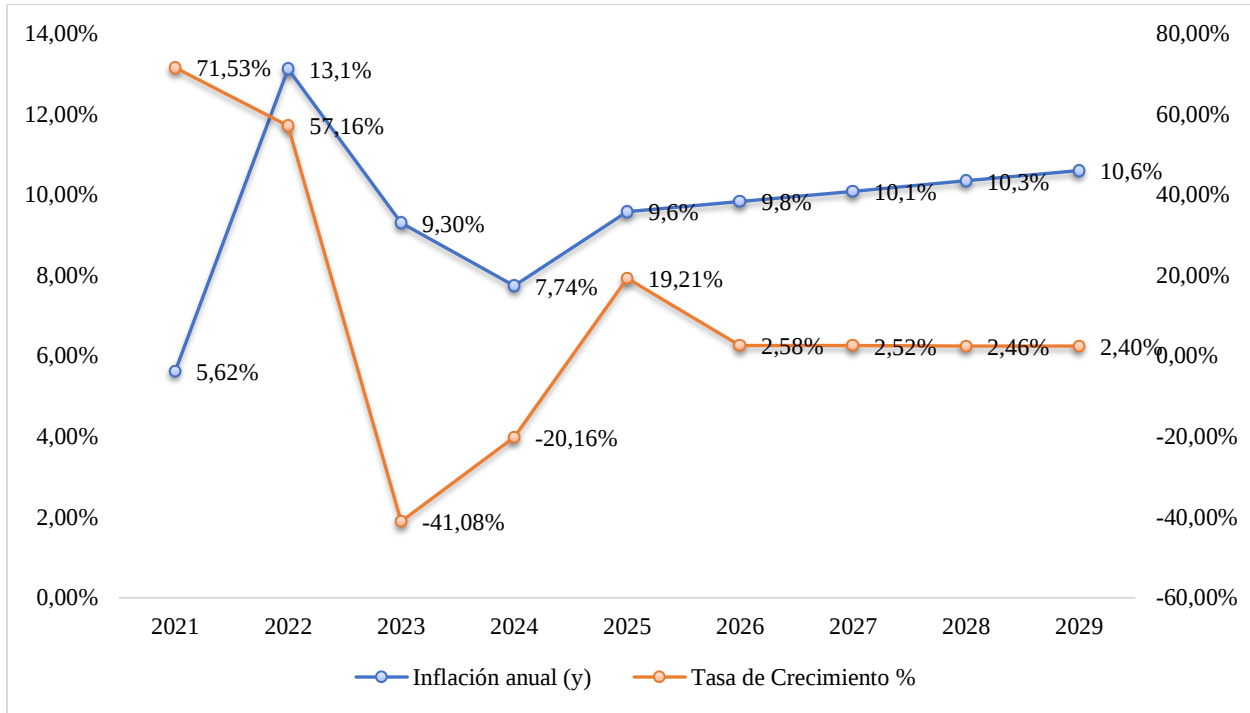
Tabla 46

Valores regresión lineal simple inflación

Formula	$Y=a+(b*x)$	
Modelo	Concepto	Valores
Variable Y	dependiente	
Variable X	Independiente	
Constante a	intersección eje	8.31%
Constante b	Pendiente	0.25%

Figura 45

Proyección crecimiento de la Inflación en Colombia



Teniendo en cuenta los resultados obtenidos a partir de la aplicación del método de regresión lineal simple, en 2021 con una tasa del 5.62% y un crecimiento del 71.53%. En 2022, la inflación alcanzó un pico del 13.1%, seguida por una desaceleración en 2023, con una tasa del 9.30% y una caída del 41.08%. Para 2024, se proyecta una inflación del 7.74%, marcando una disminución adicional. A partir de 2025, se espera un crecimiento moderado y sostenido, con tasas que oscilan entre 9.6% y 10.6% hasta 2029.

Tabla 47

Proyecciones de ventas/ingresos por ventas de vivienda

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación proyectada	0%	9.83%	10.09%	10.34%	10.60%

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Proyección					
precio	\$559,136,364	\$614,121,834	\$676,074,444	\$745,994,063	\$825,039,594
promedio					
Ventas					
esperadas	311.17	321.71	332.26	342.81	353.36
viviendas					
Total,					
ingresos	\$173,984,598,485	\$197,571,743,881	\$224,633,731,583	\$255,733,785,150	\$291,533,509,237
proyectados					
Proyección					
de ingresos					
Diaria	\$604,113,189	\$686,013,000	\$779,978,235	\$887,964,532	\$1,012,269,129
Semanal	\$3,624,679,135	\$4,116,077,998	\$4,679,869,408	\$5,327,787,191	\$6,073,614,776
Mensual	\$14,498,716,540	\$16,464,311,990	\$18,719,477,632	\$21,311,148,763	\$24,294,459,103
Anual	\$173,984,598,485	\$197,571,743,881	\$224,633,731,583	\$255,733,785,150	\$291,533,509,237

De acuerdo con la proyección de los ingresos proyectados para Innovar Inmobiliaria muestran un crecimiento en los próximos cinco años. En el primer año, con un precio promedio de \$559,136,364 por vivienda y ventas estimadas de 311.17 unidades, los ingresos totales alcanzan \$173,984,598,485. La inflación proyectada impacta directamente en el aumento del precio promedio, que se incrementa a \$614,121,834 en el segundo año, reflejando una inflación

del 9.83%, junto con un aumento en las ventas a 321.71 unidades, eleva los ingresos anuales a \$197,571,743,881.

Para el tercer año, la inflación del 10.09% aumenta el precio promedio a \$676,074,444, mientras que las ventas proyectadas de 332.26 unidades generan ingresos totales de \$224,633,731,583. La tendencia sigue en alza en los años posteriores, con precios promedio que alcanzan \$745,994,063 y \$825,039,594 en los años cuatro y cinco respectivamente, junto con incrementos en las unidades vendidas y los ingresos. En el quinto año, con una inflación del 10.60% y ventas esperadas de 353.36 unidades, los ingresos totales proyectados alcanzan \$291,533,509,237.

5.6.3. Proyección de los costos implícitos

Tabla 48

Total costos implícitos proyectados

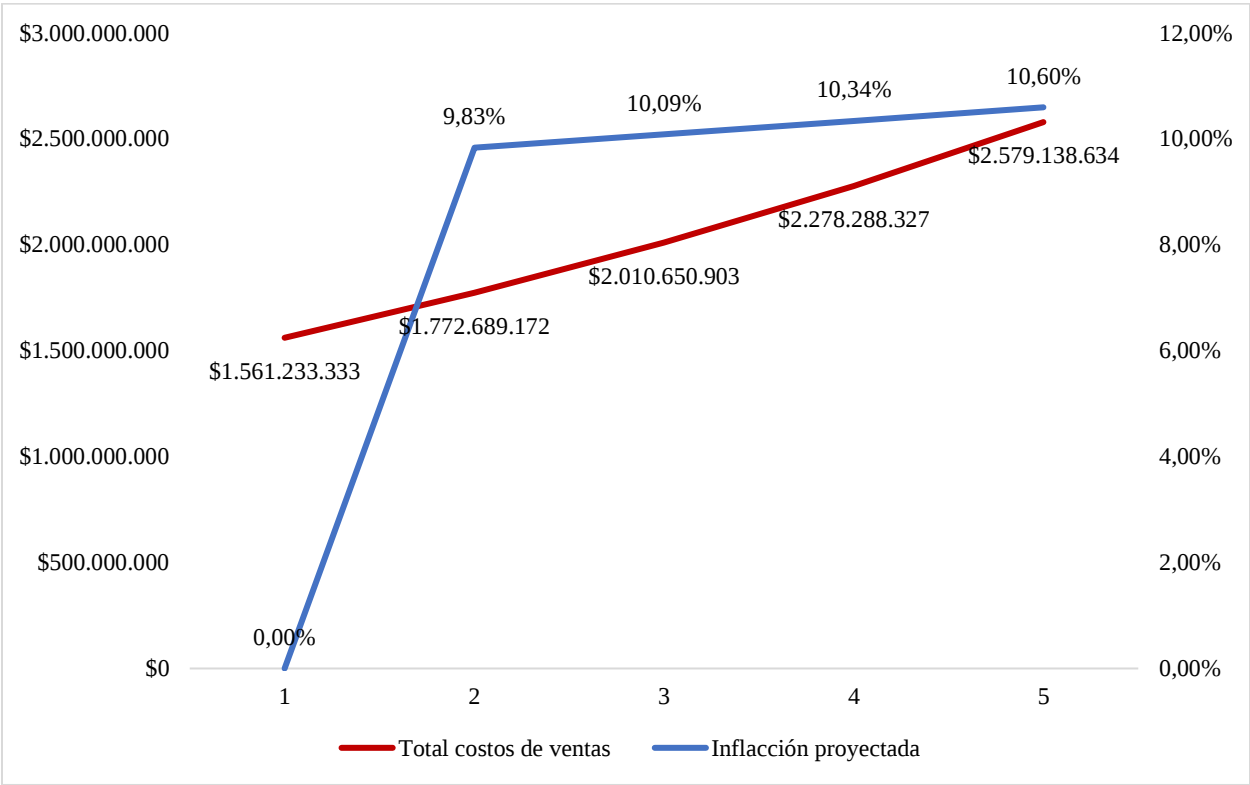
Costos implícitos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación proyectada	0.00%	9.83%	10.09%	10.34%	10.60%
Costo de remodelación	\$5,000,000	\$5,491,700	\$6,031,754	\$6,624,916	\$7,276,411
Número de viviendas	311	322	332	343	353
Total, costo de remodelación	\$1,555,833,333	\$1,766,758,136	\$2,004,121,544	\$2,271,083,702	\$2,571,170,607
Costo de marketing	\$5,400,000	\$5,931,036	\$6,529,359	\$7,204,625	\$7,968,027

Total, costos de					
ventas	\$1,561,233,333	\$1,772,689,172	\$2,010,650,903	\$2,278,288,327	\$2,579,138,634

Nota. Información sobre los costos tomada de (Cementos Argos, 2024)

Figura 46

Proyección de costos



Los costos implícitos proyectados para Innovar Inmobiliaria abarcan principalmente dos áreas: remodelación y marketing. La inflación, que aumenta anualmente y se estima en 9.83% para el segundo año, 10.09% para el tercero, 10.34% para el cuarto y 10.60% para el quinto, impacta directamente en estos costos. El costo de remodelación por vivienda comienza en \$5,000,000 en el primer año, incrementándose cada año debido a la inflación. Para el segundo año, el costo sube a \$5,491,700, alcanzando \$7,276,411 en el quinto año. Dado el número

creciente de viviendas, el total del costo de remodelación también se incrementa, pasando de \$1,555,833,333 en el primer año a \$2,571,170,607 en el quinto. Los costos de marketing también aumentan con la inflación y la necesidad de mantener la visibilidad en el mercado. Comienzan en \$5,400,000 en el primer año y alcanzan \$7,968,027 en el quinto año. Sumando los costos de remodelación y marketing, el total de costos de ventas proyectados aumenta de \$1,561,233,333 en el primer año a \$2,579,138,634 en el quinto. Estos costos son cruciales para mantener y mejorar el valor de las propiedades, así como para promover las ventas en un mercado competitivo.

6. Estudio Técnico

El estudio técnico para Innovar Inmobiliaria encapsula cuenta con los componentes fundamentales para definir el alcance óptimo, la viabilidad operacional de la empresa abordando desde la selección de propiedades estratégicas en Bogotá D.C. que optimicen tanto el potencial de inversión como el atractivo para los inversionistas, hasta la configuración de la plataforma de crowdfunding que incluye el diseño operativo y los diagramas de flujo de proceso en la operación en la prestación de los servicios de inversión, el plan para la prestación del servicio, las compras implícitas, el análisis de los costos implícitos en la operación de compra y venta, y finalmente el análisis de la infraestructura. En este sentido, este estudio profundiza en los planes funcionales para una integración efectiva entre departamentos, la selección de tecnologías seguras para la gestión de transacciones y datos, la evaluación eficaz de propiedades en los estratos 3, 4 y 5, y la estructura del equipo necesario, culminando con la planificación de las operaciones que sostendrán el modelo de negocio, todo con el fin de lanzar la propuesta innovadora de Innovar Inmobiliaria al mercado del crowdfunding inmobiliario en Bogotá.

6.1. Localización

La elección del emplazamiento geográfico para la empresa Innovar Inmobiliaria se ha realizado con un enfoque estratégico situando la empresa en Colombia, departamento de Cundinamarca, en la capital, Bogotá D.C., aprovechando las ventajas competitivas que ofrece la metrópolis que está en constante crecimiento. La localización es propicia por su alta densidad poblacional, diversidad de oferta inmobiliaria lo cual garantiza el flujo constante de oportunidades de inversión, igualmente la posición de la ciudad como centro económico y financiero del país facilita el acceso a una amplia base de inversionistas potenciales. La ubicación en esta zona del país se detalla más adelante, considerando las variables de

infraestructura urbana, el contexto socioeconómico y el desarrollo inmobiliario de los diferentes sectores de la ciudad, así como la cercanía a los mercados objetivos de inversores y propiedades, con el propósito de maximizar la rentabilidad de la plataforma de crowdfunding inmobiliario.

6.1.1. Macrolocalización

Figura 47

Macrolocalización departamento de Cundinamarca



Fuente: POT (2016)

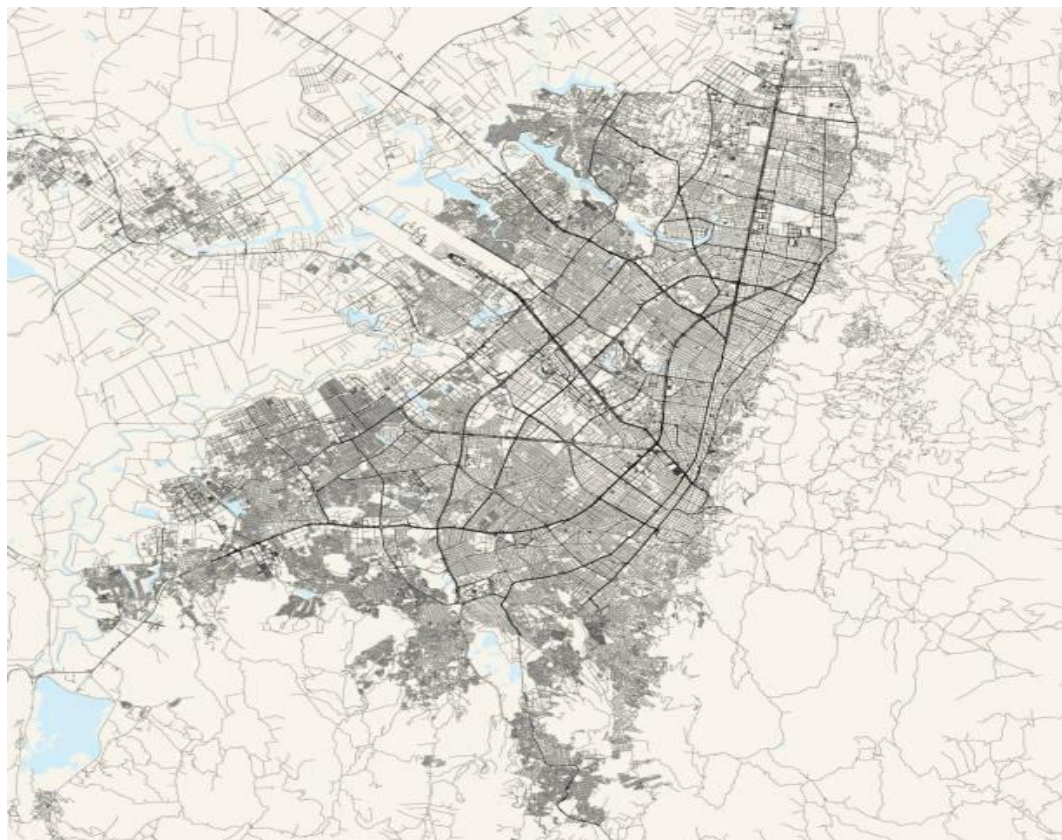
Cundinamarca es uno de los 32 departamentos de Colombia, ubicado en el centro del país en la región andina. Su capital es Bogotá, que también es la capital del país, aunque administrativamente Bogotá funciona como un Distrito Capital independiente. Cundinamarca rodea a Bogotá y limita con los departamentos de Boyacá, Meta, Huila, Tolima y Caldas. El departamento tiene una población de aproximadamente 11.3 millones de habitantes, el dpto. Cuenta con la Cordillera Oriental, la altiplanicie de la Sabana de Bogotá, el valle de Ubaté y zonas del valle del Magdalena y los Llanos Orientales. Su territorio alberga importantes recursos hídricos, incluyendo el río Bogotá, el Magdalena y numerosas lagunas y represas (Gobernación de Cundinamarca, 2022).

Económicamente, Cundinamarca se destaca por su producción agrícola de café, maíz, papa, frutas, ganadería lechera, y la industria, especialmente en las áreas cercanas a Bogotá. La minería, particularmente de carbón y sal, también es relevante, es conocido también por su producción de flores para exportación. Este está dividido en 116 municipios agrupados en 15 provincias. Cuenta con ciudades muy dinámicas, como Bogotá, Soacha, Zipaquirá, Facatativá y Girardot. Además, de lo mencionado el departamento cuenta con atractivos turísticos como el Salto del Tequendama, la Catedral de Sal de Zipaquirá y parques naturales como Chingaza y Sumapaz (Gobernación de Cundinamarca, 2022).

6.1.2. Microlocalización

Figura 48

Macrolocalización mapa de Bogotá



Fuente: imagen tomada de Istock (2022)

Para Innovar Inmobiliaria, la microlocalización de la empresa se ha definido en dentro de Bogotá D.C., una elección basada en criterios estratégicos y operativos. La capital está ubicada en el centro de Colombia, en la región andina, y ofrece un enclave único al ser el principal centro económico, político y financiero del país, con una extensión de 1,775 km². Con una población de aproximadamente 7,8 millones de habitantes según cifras de la encuesta multipropósitos (EM) (DANE, 2022) según el Geográficamente, Bogotá está situada en la Sabana de Bogotá, en la cordillera Oriental de los Andes, lo que le confiere una posición estratégica en el centro del país. La ciudad está dividida en 20 localidades, cada una con características únicas las cuales ofrecen

diversas oportunidades de inversión inmobiliaria. La economía de Bogotá se basa en los servicios destacando el sector financiero, inmobiliario, tecnológico y de comercio, lo cual es fundamental para Innovar Inmobiliaria, ya que asegura un mercado en constante crecimiento para las inversiones en propiedades. Teniendo en cuenta lo anterior la presencia de Innovar Inmobiliaria en Bogotá permitirá la promoción de nuevas formas de inversión inmobiliaria y en el apoyo al crecimiento económico local a través de la innovación en crowdfunding que alinea con las necesidades financieras y de vivienda del siglo XXI. La plataforma aprovechará la creciente demanda de vivienda en la capital, ofreciendo oportunidades de inversión accesibles y diversificadas que contribuirán al desarrollo urbano sostenible y a la democratización del mercado inmobiliario bogotano.

6.1.3. Ubicación de la empresa

Para la ubicación de Innovar Inmobiliaria se tuvo en cuenta los resultados de la investigación de mercados, pero también lo relacionado con el uso de suelo para actividades comerciales y financieras en Bogotá. Según el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá, el uso de suelo está regulado para determinar las zonas aptas para diferentes actividades económicas, incluyendo las financieras y de servicios (Alcaldía de Bogotá, 2022).

Teniendo en cuenta lo anterior, se realizó una consulta el viernes 20 de septiembre en la Secretaría Distrital de Planeación de Bogotá, preguntando por el uso de suelo para las actividades de crowdfunding inmobiliario, considerando tres posibles ubicaciones potenciales: la localidad de Chapinero, la localidad de Usaquén y el Centro Internacional, según los resultados obtenidos en la investigación de mercados. Se expuso que estas zonas cuentan con autorización para el funcionamiento de empresas del sector financiero y de servicios. Además, se tuvo en cuenta la selección por medio de los siguientes criterios:

Tabla 49*Calificación de la selección de la ubicación de la empresa*

Denominación	Peso del factor	Usaquén	Chapinero	Centro Internacional
Sector económico del negocio	0.2	0.6	0.5	0.4
Visibilidad del negocio	0.15	0.4	0.3	0.5
Costo del arrendamiento	0.1	0.2	0.1	0.3
Cercanía con el mercado objetivo	0.25	0.7	0.6	0.5
Accesibilidad para inversionistas	0.2	0.6	0.5	0.6
Infraestructura tecnológica	0.1	0.4	0.4	0.5
Total, calificación	1	2.9	2.4	2.8

Fuente: Elaboración propia de los autores

Ficha técnica de servicio Crowdfunding Inmobiliario

Preparado por	Germán Castellanos Briceño y Paula K. Ramírez Baquero
Aprobado por	Nubia A. Velásquez Rojas
Fecha	Septiembre de 2024
Versión	2024
Nombre del Servicio	Crowdfunding Inmobiliario
Descripción del Servicio	Plataforma digital que permite a múltiples inversionistas participar en proyectos inmobiliarios en Bogotá, enfocados en propiedades de estratos 3, 4 y 5, mediante inversiones colectivas.
Lugar de Operación	Oficina principal: Usaquén Edificio 106 CRA 9 (NQS) #106-35 Usaquén Operación digital a través de plataforma web y móvil. Temperatura promedio: 14°C, altitud: 2.640 msnm. Teléfono: XXX.XXX.XXX
Composición del Servicio	- Plataforma tecnológica: 60% - Asesoría financiera: 20% - Gestión inmobiliaria: 15% - Atención al cliente: 5%
Presentación y Canales Comerciales	- Aplicación móvil para iOS y Android - Plataforma web responsive - Oficina física para asesorías personalizadas

Ficha técnica de servicio Crowdfunding Inmobiliario

	Servicio innovador de alta calidad, con interfaz intuitiva y segura.
Características del Servicio	Democratiza la inversión inmobiliaria en Bogotá, ofrece transparencia en transacciones y seguimiento en tiempo real de las inversiones.
Requisitos Mínimos y Normatividad	- Decreto 1357 de 2018 “Por el cual se modifica el Decreto 2555 de 2010 en lo relacionado con la actividad de financiación colaborativa” - Circular Externa 014 de 2021 por medio de la cual impartió instrucciones especiales aplicables a la actividad de financiación colaborativa a través de valores - Ley 1581 de 2012 Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales
Slogan	Innovar Inmobiliaria “Una alternativa de inversión para visionarios”

Fuente: elaboración propia.

6.3. Tamaño del proyecto

Para determinar el ámbito y tamaño del proyecto de Innovar Inmobiliaria, es necesario identificar el volumen de inversiones que se gestionarán y los ingresos que generarán estas operaciones anualmente. Según el estudio de mercado realizado, se proyecta que Innovar Inmobiliaria gestionará inversiones en propiedades que resultarán en ingresos por actividades ordinarias de \$173,984,598,485 pesos colombianos para el primer año.

Tabla 51

Tamaño de la empresa, según ingresos operacionales en UVT sector servicios

Tamaño	Manufactura	Servicios	Comercio
Microempresa	Hasta 23.563 UVT	Hasta 32.988 UVT	Hasta 44.769 UVT
	Desde 23.563		
		Desde 32.988 UVT	Desde 44.769 UVT
Pequeña empresa	UVT hasta 204.995 UVT	hasta 131.951 UVT	hasta 431.196 UVT
	Desde 204.995	Desde 131.951	
			Desde 431.196 UVT
Mediana empresa	UVT hasta 1.736.565 UVT	UVT hasta 483.034 UVT	hasta 2.160.692 UVT

Fuente: Información tomada de Cámara de Comercio de Bogotá (2024)

De acuerdo con el Decreto 957 del 2019, que establece los criterios de clasificación empresarial, y considerando el valor de la UVT (Unidad de Valor Tributario) para el año 2024, que se ha fijado en \$44,769 según la DIAN se determina la categoría de Innovar Inmobiliaria. En este sentido, $\$173,984,598,485 / \$44,769 = 3,886,058$ UVT, es decir que Innovar Inmobiliaria se clasificaría como una gran empresa según la normativa colombiana vigente. La clasificación muestra el significativo volumen de operaciones, al igual que el potencial que Innovar Inmobiliaria tendrá en el mercado inmobiliario y de inversiones en Bogotá. Teniendo en cuenta las dimensiones del proyecto a continuación se expone el tamaño del proyecto según los datos obtenidos a partir del estudio de mercados.

Tabla 52*Tamaño del proyecto*

Aspecto	Detalles
Demanda Potencial	
Millennials Inversionistas Urbanos	\$16,401,600,000
Familias Aspiracionales Clase Media	\$620,775,000,000
Oferta Proyectada	311 viviendas en el primer año, con crecimiento anual
Tendencia	Crecimiento sostenido en la demanda de inversiones inmobiliarias y viviendas en Bogotá
Tecnología Disponible	
Plataforma	Crowdfunding inmobiliario de última generación
Sistemas de Gestión	Gestión de inversiones y propiedades
Herramientas	Análisis de datos para evaluación de proyectos inmobiliarios
Producción por Unidad de Tiempo	
Viviendas Financiadas y Vendidas	311 en el primer año
Proyección de Crecimiento	Hasta 353 viviendas en el quinto año
Magnitud de la Inversión	
Inversión Inicial Estimada	\$3,561,250,000
Software y plataforma	\$2,000,000,000
Equipos de cómputo	\$ 137,500,000

Aspecto	Detalles
Servidores	\$ 1,000,000,000
Muebles y enseres	\$ 100,000,000
Otros 5%	\$ 323,750,000
Valor Total de Ventas Reales Año 1	\$173,891,409,204
Cobertura de Población	
Inversionistas	182 inversionistas
Compradores de Vivienda	311 familias o individuos en el primer año
Número de Equipos Disponibles	
Servidores	Para la plataforma de crowdfunding
Equipos de Cómputo	Para el personal (estimado según empleos generados)
Sistemas de Seguridad	Respaldo de datos
Número de Empleos Generados	25 empleados directos en el primer año
Gerente	1 empleado
Contador	1 empleado
Equipo de Desarrollo	6 empleados
Analistas de Inversiones	5 empleados
Atención al Cliente	6 empleados
Personal Administrativo	4 empleados

Nota. Los valores de equipos, muebles y enseres son valores estimados dado que en el punto 5.6 del estudio técnico se explica a detalle el número de equipos a comprar, muebles y enseres etc.

De acuerdo con la información en tabla el tamaño del proyecto se estima la financiación y venta de 311 viviendas, con un crecimiento sostenido hasta 353 viviendas en cinco años. La inversión inicial estimada es de \$3,561,250,000 destinada a infraestructura tecnológica, como también en la plataforma de crowdfunding inmobiliario y sistemas de gestión, además de equipos de cómputo y servidores para la operación.

El valor total de ventas reales proyectadas para el primer año es de \$173,891,409,204, lo que refleja un alto potencial de retorno sobre la inversión con lo que se busca captar a 182 inversionistas y 311 compradores de vivienda en su primer año de operación, con un equipo de 25 empleados directos en áreas clave como gerencia, contabilidad, desarrollo, análisis de inversiones y atención al cliente.

En cuanto a la tecnología, Innovar Inmobiliaria apuesta por herramientas de análisis de datos para evaluar proyectos inmobiliarios, lo que optimiza las decisiones de inversión, es decir que el proyecto se orienta a una demanda creciente de millennials inversionistas y familias aspiracionales de clase media con potencial de crecimiento en la ciudad de Bogotá. En cuanto a la productividad real estimada del proyecto se expone a continuación:

Tabla 53

Capacidad de prestación del servicio

Detalle	valor
Inversión Inicial Estimada	\$3,561,250,000
Software y plataforma	\$2,000,000,000
Equipos de cómputo	\$137,500,000
Servidores	\$1,000,000,000
Capacidad instalada en viviendas potenciales (B)	400

Detalle	valor
Viviendas reales vendidas (C)	311
Precio promedio por vivienda (D)	\$559,136,364
Valor total de ventas potenciales ($E = B * D$)	\$223,654,545,600
Valor total de ventas reales ($F = C * D$)	\$173,891,409,204
% capacidad utilizada en viviendas vendidas ($G = C / B$)	77,75%
Productividad potencial ($H = E / A$)	62,81
Productividad real ($I = F / A$)	48,84

Fuente: elaboración propia.

La productividad real de "Innovar Inmobiliaria" se puede observar a través de la relación entre las ventas reales y la inversión inicial. Con una inversión de \$3,561,250,000 la empresa venderá aproximadamente 311 viviendas a un precio promedio de \$559,136,364 cada una, lo que genera un valor total de ventas reales de \$173,891,409,204, lo cual resulta en una productividad real de 48,84, es decir que por cada peso invertido la empresa genera aproximadamente 48,84 pesos en ventas. En comparación, la productividad potencial, basada en la venta total de 400 viviendas, sería de 62,81. Por tanto, la empresa utilizará el 77,75% de su capacidad de ventas proyectando buen desempeño

6.3.1. Capacidad de la plataforma tecnológica

La plataforma será llamada "Innovar Inmobiliaria" la cual será una plataforma de última generación diseñada específicamente para proyectos de crowdfunding inmobiliario, combinando la robustez de las plataformas de trading financiero con las necesidades únicas del sector inmobiliario. Sería desarrollada por expertos en tecnología financiera y real estate, la cual

ofrecería una experiencia intuitiva y potente tanto para inversores como para desarrolladores de proyectos las características principales serían:

1. Interfaz intuitiva: inspirada en plataformas como MetaTrader y cTrader, ofrece una experiencia de usuario fluida y fácil de navegar, ideal tanto para inversores novatos como experimentados.
2. Análisis de mercado avanzado: incorpora herramientas de análisis similares a las de TradingView, permitiendo a los usuarios evaluar tendencias del mercado inmobiliario y proyecciones de rentabilidad.
3. Gestión de portafolio en tiempo real: similar a las funcionalidades de NinjaTrader, los usuarios pueden supervisar y gestionar sus inversiones inmobiliarias en tiempo real.
4. Integración social: inspirada en Sirix Webtrader, incluye funciones de trading social adaptadas al sector inmobiliario, permitiendo a los inversores compartir estrategias y seguir a expertos del sector.
5. Simulador de inversiones: Ofrece cuentas demo al estilo de WebTrader Plus500, permitiendo a los usuarios practicar y familiarizarse con la plataforma sin riesgo.
6. Cumplimiento normativo: integra funciones de verificación KYC (Know Your Customer) y AML (Anti-Money Laundering) para garantizar la seguridad y legalidad de las transacciones.
7. Visualización de proyectos: presenta los proyectos inmobiliarios con renders 3D, planos interactivos y datos financieros detallados.
8. Automatización: permitiría configurar alertas y órdenes automáticas basadas en criterios predefinidos, similar a los sistemas de trading automático de MetaStock.

Tabla 54

Especificaciones técnicas del Software plataforma de crowdfunding "Innovar Inmobiliaria"

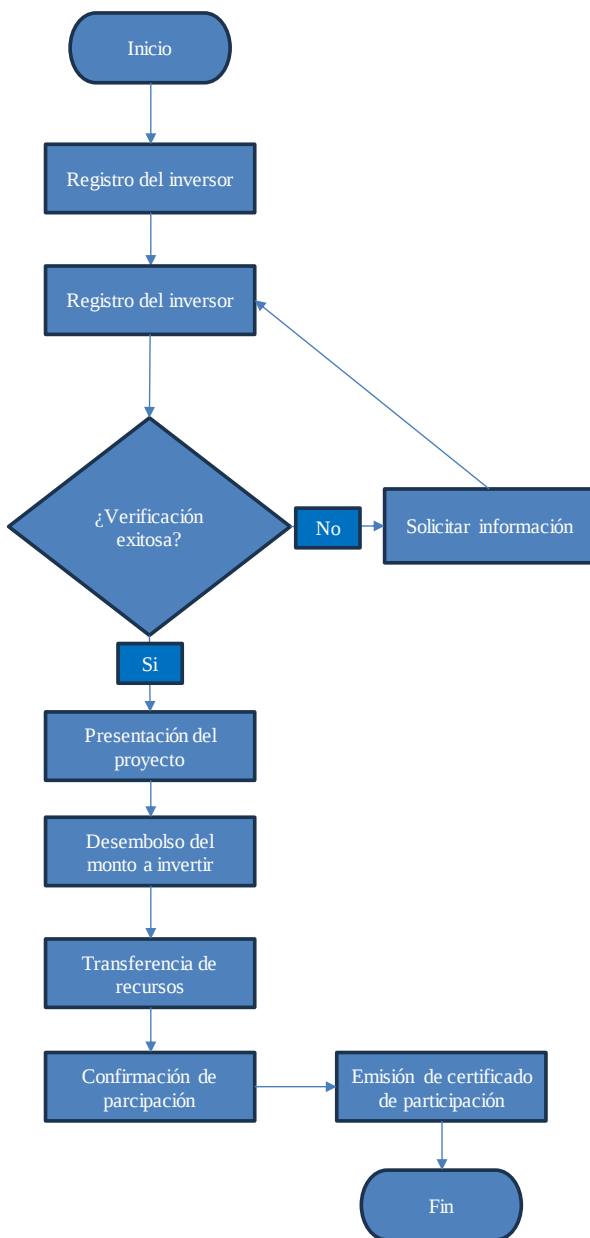
Aspecto	Especificación
Software Base	Desarrollado en Java y Python para el backend, React.js para el frontend
Arquitectura	Microservicios en la nube, utilizando AWS o Azure
Capacidad de Usuarios	Hasta 1 millón de usuarios concurrentes
Seguridad	Encriptación de extremo a extremo, autenticación de dos factores, cumplimiento GDPR
Manejo de Fondos	Integración con pasarelas de pago seguras, soporte para múltiples monedas y criptomonedas
Visualización 3D	Motor de renderizado en tiempo real basado en Unity o Unreal Engine
Planos Interactivos	Herramienta CAD integrada para visualización y modificación de planos
Análisis de Mercado	Algoritmos de machine learning para predicción de tendencias inmobiliarias
Gestión de Portafolio	Dashboard personalizado con actualizaciones en tiempo real
Compatibilidad	Aplicaciones nativas para iOS y Android, además de versión web responsive
Integración Blockchain	Smart contracts para transacciones y registro de propiedad

Aspecto	Especificación
Escalabilidad	Arquitectura serverless para escalar automáticamente según la demanda
Tiempo de Respuesta	Latencia menor a 100ms para operaciones estándar
Disponibilidad	SLA de 99.99% de tiempo de actividad
Backup y Recuperación	Copias de seguridad automáticas cada hora, con recuperación en menos de 15 minutos
Soporte Multilingüe	Interfaz disponible en 10 idiomas principales
Análisis de Datos	Integración con herramientas de Big Data como Hadoop para análisis predictivo
API	RESTful API para integraciones de terceros y desarrolladores
Cumplimiento Normativo	Motor de reglas configurable para adaptarse a regulaciones de diferentes jurisdicciones

Fuente: elaboración propia.

6.4. Análisis del Proceso de Prestación del Servicio

Los procesos para la prestación del servicio de Crowdfunding inmobiliario en la empresa se categorizaron en tres grandes bloques, primero el proceso de captación de los recursos, es decir de la inversión, segunda está el proceso de uso de los recursos es decir la búsqueda de la propiedad adecuada, tercero la venta de la vivienda.

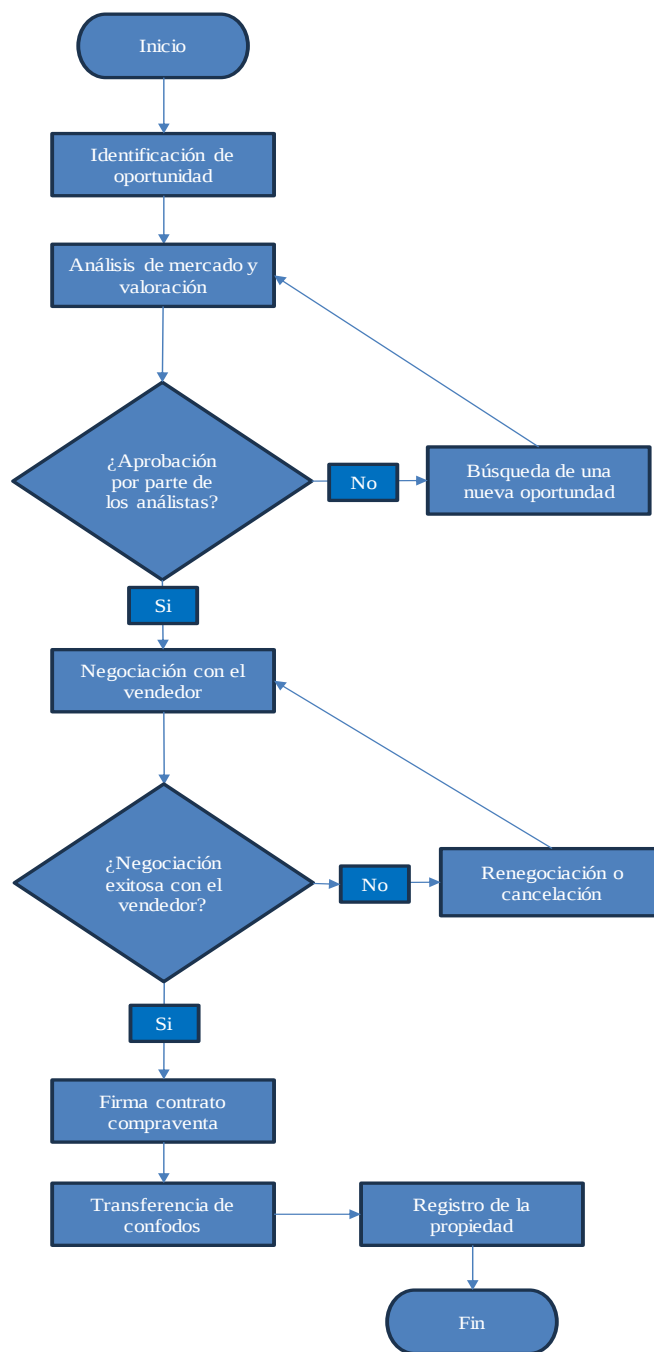
Figura 50*Diagrama de flujo captación de inversión*

Fuente: elaboración propia.

El diagrama de flujo para la captación de inversión en el proyecto de crowdfunding inmobiliario describe las siguientes etapas del proceso.

1. Inicio: el proceso comienza.
2. Registro del inversor: el inversor se registra en la plataforma.
3. Verificación: se realiza una verificación del inversor.
 - Si la verificación no es exitosa, se solicita información adicional y se vuelve al paso de registro.
 - Si la verificación es exitosa, se procede al siguiente paso.
4. Presentación del proyecto: se muestra al inversor los detalles del proyecto inmobiliario.
5. Desembolso del monto a invertir: el inversor decide la cantidad que desea invertir y realiza el desembolso.
6. Transferencia de recursos: los fondos se transfieren al proyecto.
7. Confirmación de participación: se confirma la participación del inversor en el proyecto.
8. Emisión de certificado de participación: se genera un certificado que acredita la inversión realizada.
9. Fin: el proceso de captación de inversión concluye.

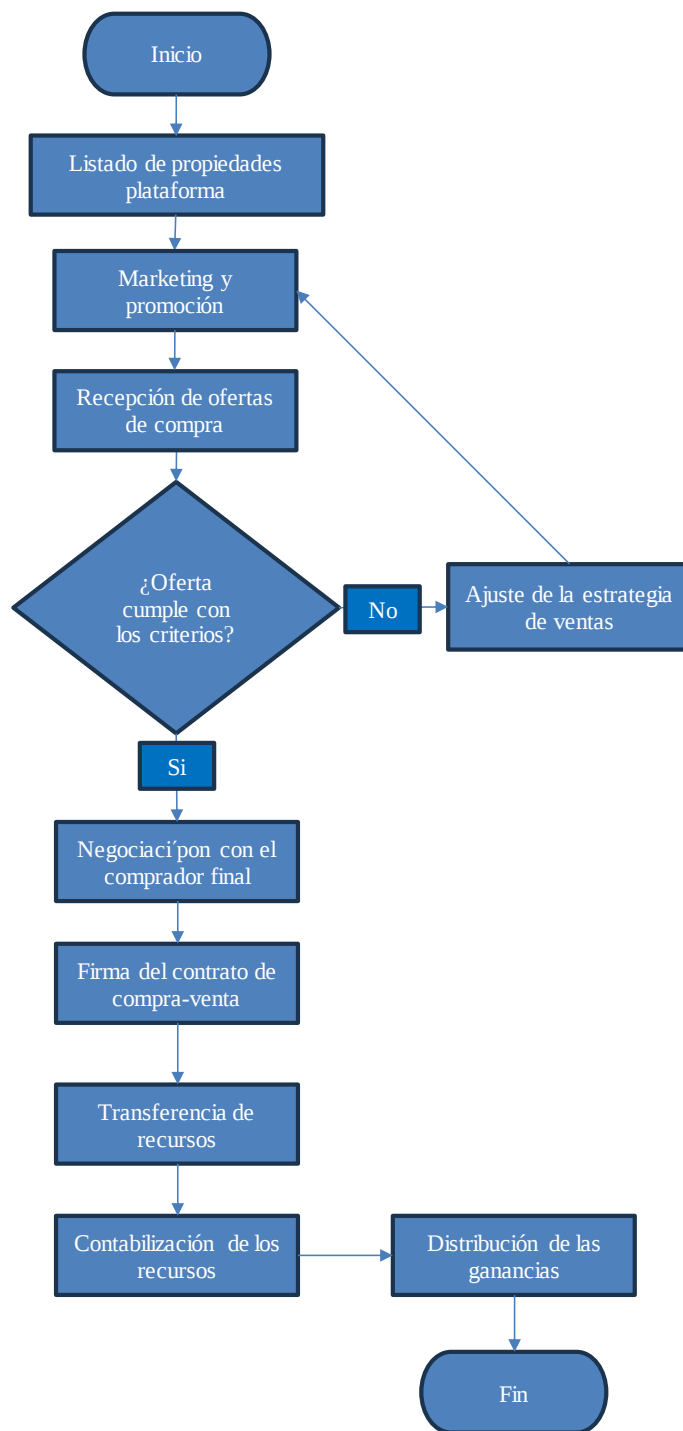
Teniendo en cuenta lo anterior, el proceso descrito es estructurado y seguro para la captación de inversiones en proyectos de crowdfunding inmobiliario, asegurando la verificación de los inversores y proporcionando documentación formal de su participación.

Figura 51*Diagrama de flujo compra de vivienda*

Fuente: elaboración propia.

El diagrama de flujo para el proceso de “compra de vivienda” o adquisición de activos para remodelar y vender en un proyecto de crowdfunding inmobiliario se estructura en las siguientes etapas:

1. Inicio: el proceso comienza.
2. Identificación de oportunidad: se busca e identifica la propiedad potencial para el proyecto.
3. Análisis de mercado y valoración: se realiza un estudio detallado del mercado y se valora la propiedad.
4. Aprobación por parte de los analistas:
 - Si no se aprueba, se busca una nueva oportunidad y se vuelve al paso de análisis.
 - Si se aprueba, se procede al siguiente paso.
5. Negociación con el vendedor: se inicia el proceso de negociación para la compra de la propiedad.
6. Negociación exitosa con el vendedor:
 - Si no es exitosa, se procede a una renegociación o cancelación, y si es necesario, se vuelve al paso de negociación.
 - Si es exitosa, se procede al siguiente paso.
7. Firma contrato compraventa: se formaliza la compra mediante un contrato legal.
8. Transferencia de fondos: se registra la salida de dinero producto de la compra y adquisición del inmueble.
9. Registro de la propiedad: se registra oficialmente la propiedad a nombre de la empresa o entidad del proyecto de crowdfunding.
10. Fin: el proceso de compra de la vivienda concluye.

Figura 52*Diagrama de flujo venta de propiedades*

Fuente: elaboración propia.

El diagrama de flujo para la venta de propiedades del proyecto de crowdfunding inmobiliario se da mediante las siguientes etapas.

1. Inicio: el proceso de venta comienza.
2. Listado de propiedades en plataforma: las propiedades disponibles se listan en la plataforma de crowdfunding.
3. Marketing y promoción: se realizan actividades de marketing para promocionar las propiedades.
4. Recepción de ofertas de compra: se reciben ofertas de potenciales compradores.
5. Evaluación de ofertas:
 - Si la oferta no cumple con los criterios establecidos, se ajusta la estrategia de ventas y se vuelve al paso de marketing y promoción.
 - Si la oferta cumple con los criterios, se procede al siguiente paso.
6. Negociación con el comprador final: se inicia el proceso de negociación con el comprador seleccionado.
7. Firma del contrato de compraventa: se formaliza la venta mediante un contrato legal.
8. Transferencia de recursos: el comprador realiza el pago y se transfieren los fondos.
9. Contabilización de los recursos: se registran los ingresos de la venta en la contabilidad del proyecto.
10. Distribución de las ganancias: se reparten las ganancias entre los inversores del proyecto de crowdfunding.
11. Fin: el proceso de venta concluye.

6.5. Requerimientos

Los requerimientos para que “Innovar Inmobiliaria” funcione correctamente, requiere de la adquisición de elementos claves, para esto se describe los perfiles del personal para la operación, la inversión necesaria en insumos, maquinaria y equipos, muebles y enseres, otros.

6.5.1. Perfil del personal Innovar Inmobiliaria

Tabla 55

Perfil de los cargos Innovar Inmobiliaria

Puesto	Competencias	Experiencia	Educación	Salario estimado	Responsabilidades	Habilidades técnicas	Habilidades blandas
Gerente (1)	Liderazgo, visión estratégica, conocimiento del mercado inmobiliario y Fintech	10+ años en gestión de empresas	MBA o similar	15,000,000	Dirección estratégica, toma de decisiones, relaciones con inversores	Gestión financiera, análisis de mercado, blockchain	Comunicación efectiva, negociación, resolución de problemas

Puesto	Competencias	Experiencia	Educación	Salario estimado	Responsabilidades	Habilidades técnicas	Habilidades blandas
Contador (1)	Contabilidad financiera, regulaciones fiscales	5+ años en contabilidad	Licenciatura en Contaduría, especialización	8,500,000	Gestión financiera, reportes fiscales, auditorías internas	Software contable, NIIF	Atención al detalle, ética profesional, trabajo en equipo
Equipo de Desarrollo (6)	Desarrollo de software, seguridad informática, UI/UX	3-7 años en desarrollo Fintech	Ingeniería de Sistemas o afines	8,700,000	Desarrollo y mantenimiento de la plataforma	Programación (Java, Python, JavaScript), blockchain, ciberseguridad	Resolución de problemas, trabajo en equipo, aprendizaje continuo
Analistas de Inversiones (5)	Análisis financiero, evaluación de riesgos inmobiliarios	3-5 años en inversiones inmobiliarias	Licenciatura en Finanzas o Economía	12,000,000	Evaluación de proyectos, análisis de mercado, due diligence	Modelación financiera, valoración de propiedades	Pensamiento crítico, comunicación efectiva

Puesto	Competencias	Experiencia	Educación	Salario estimado	Responsabilidades	Habilidades técnicas	Habilidades blandas
Atención al Cliente (6)	Servicio al cliente, conocimiento del producto	2-4 años en atención al cliente	Técnico o tecnólogo en áreas afines	2,000,000	Soporte a usuarios, resolución de consultas	Manejo de CRM, inversiones inmobiliarias básicas	Empatía, paciencia, comunicación clara
Personal Administrativo (4)	Gestión administrativa, organización	2-5 años en roles administrativos	Técnico o tecnólogo en administración	1,600,000	Apoyo administrativo, gestión de oficina	Ofimática, manejo de sistemas de gestión	Organización, multitarea, trabajo en equipo

Fuente: elaboración propia.

6.5.2 Requerimientos materiales y equipos

Tabla 56

Equipos de cómputo

Descripción	Unidades	Valor Unitario (COP)	Valor Total (COP)	Depreciación	DP Anual	DP mensual
Laptops para el personal	25	\$5,800,000	\$145,000,000	5	\$29,000,000	\$2,416,667
Monitores adicionales	12	\$1,500,000	\$18,000,000	5	\$3,600,000	\$300,000
Computadores para desarrolladores	25	\$1,500,000	\$37,500,000	5	\$7,500,000	\$625,000
Total			\$200,500,000	5	\$40,100,000	\$3,341,667

Fuente: elaboración propia.

Para prestar el servicio de crowdfunding de compra y venta de viviendas en "Innovar Inmobiliaria", se requieren 25 laptops para el personal, con un costo total de \$145,000,000. Además, se utilizan 12 monitores adicionales valorados en \$18,000,000, y 25 computadores especializados para desarrolladores que suman \$37,500,000. En conjunto, el equipo de cómputo tiene un valor total de \$200,500,000, con una depreciación anual de \$40,100,000, lo que representa una depreciación mensual de \$3,341,667.

Tabla 57

Muebles y enseres

Descripción	Unidades	Valor Unitario (COP)	Valor Total (COP)	Depreciación	DP Anual	DP mensual
Escritorios ergonómicos	25	\$1,500,000	\$37,500,000	5	\$7,500,000	\$625,000.00
Sillas de oficina ergonómicas	25	\$1,000,000	\$25,000,000	5	\$5,000,000	\$ 416,667
Muebles para áreas comunes	1	\$30,000,000	\$30,000,000	5	\$6,000,000	\$ 500,000
Total			\$92,500,000	6	\$15,416,667	\$ 1,284,722

Fuente: elaboración propia.

Para la operación de "Innovar Inmobiliaria", se requiere mobiliario ergonómico y funcional. Se contemplan 25 escritorios ergonómicos con un valor total de \$37,500,000 y 25 sillas de oficina ergonómicas por \$25,000,000. Además, se incluye un mobiliario para áreas comunes valorado en \$30,000,000. El costo total del mobiliario asciende a \$92,500,000, con una depreciación anual estimada de \$15,416,667 y una depreciación mensual de \$1,284,722. Este equipamiento asegura comodidad y eficiencia en el ambiente de trabajo.

Tabla 58

Maquinaria y equipos

Descripción	Unidades	Valor	Valor Total (COP)	Depreciación	DP Anual	DP mensual
		Unitario (COP)				
Servidores de alta capacidad	4	\$500,000,000	\$2,000,000,000	10	\$200,000,000	\$16,666,667
Sistemas de almacenamiento en red (NAS)	2	\$50,000,000	\$100,000,000	10	\$10,000,000	\$833,333
Sistemas IDS/IPS (detección y prevención de intrusos)	1	\$48,650,000	\$48,650,000	10	\$4,865,000	\$405,417
Firewalls de nueva generación	2	\$98,800,000	\$197,600,000	10	\$19,760,000	\$1,646,667
Proyectores para salas de reuniones	2	\$3,000,000	\$6,000,000	10	\$600,000	\$50,000
Sistemas de videoconferencia	2	\$10,000,000	\$20,000,000	10	\$2,000,000	\$166,667
Impresoras multifuncionales	3	\$1,285,000	\$3,855,000	10	\$385,500	\$32,125
Total			\$2,376,105,000	10	\$237,610,500	\$ 19,800,875

Fuente: elaboración propia.

Para operar en "Innovar Inmobiliaria", se requiere maquinaria y equipos especializados. Esto incluye 4 servidores de alta capacidad con un valor total de \$2,000,000,000 y 2 sistemas de almacenamiento en red (NAS) por \$100,000,000. También se incorporan un sistema IDS/IPS valorado en \$48,650,000, 2 firewalls de nueva generación por \$197,600,000, 2 proyectores para reuniones por \$6,000,000, sistemas de videoconferencia por \$20,000,000 y 3 impresoras multifuncionales por \$3,855,000. El valor total de estos equipos es de \$2,376,105,000, con una depreciación anual de \$237,610,500 y mensual de \$19,800,875.

Tabla 59

Servicios necesarios para la prestación de los servicios

Descripción	Meses	Valor	
		Unitario (COP) mensual	Valor Anual (COP)
Servicios de hosting y cloud computing	12	\$15,000,000	\$180,000,000
Licencias de software (Suites de desarrollo, seguridad y productividad)	25	\$2,780,000	\$69,500,000
Material de oficina (papelería, tóner, etc.)	12	\$1,000,000	\$12,000,000
Servicios de telecomunicaciones	12	\$1,250,000	\$15,000,000

(Internet de alta
velocidad y telefonía)

Total	\$276,500,000
--------------	----------------------

Fuente: elaboración propia.

Para la adecuada prestación de servicios en "Innovar Inmobiliaria", se requieren varios servicios esenciales. Esto incluye servicios de hosting y cloud computing a un costo mensual de \$15,000,000, sumando un total anual de \$180,000,000. Además, se necesitan licencias de software para suites de desarrollo, seguridad y productividad, con un costo mensual de \$2,780,000, alcanzando \$69,500,000 anuales. También se contempla material de oficina por \$1,000,000 al mes, totalizando \$12,000,000 anuales, y servicios de telecomunicaciones, incluyendo Internet de alta velocidad y telefonía, por \$1,250,000 mensuales, que suman \$15,000,000 anuales. El costo total de estos servicios asciende a \$276,500,000.

Tabla 60

Otros necesarios

Descripción	Unidades	Valor	
		Unitario	Valor Total
		(COP)	(COP)
Software de			
plataforma	1	\$120,000,000	\$120,000,000
Total			\$120,000,000

Fuente: elaboración propia.

Tabla 61*Total requerimientos necesarios para la puesta en marcha*

Requerimientos	Valor Total (COP)
Equipos de Cómputo	\$200,500,000
Muebles y Enseres	\$92,500,000
Maquinaria y Equipo	\$2,376,105,000
Servicios (Mensuales)	\$276,500,000
Otros	\$120,000,000
Total, General	\$3,065,605,000

Fuente: elaboración propia.

Para la puesta en marcha de "Innovar Inmobiliaria", se han identificado los siguientes requerimientos. Los equipos de cómputo representan un valor total de \$200,500,000. Los muebles y enseres suman \$92,500,000, mientras que la maquinaria y el equipo alcanzan \$2,376,105,000. Además, los servicios mensuales se estiman en \$276,500,000. También se consideran otros gastos por un total de \$120,000,000. En conjunto, el costo total general de los requerimientos asciende a \$3,065,605,000.

6.6. Análisis de Costos Implícitos

Para determinar los costos implícitos en la prestación del servicio de Crowdfunding inmobiliario en innovar se tendrán en cuenta los costos y los gastos, los cuales son necesarios para la operación en la empresa. En este sentido, se expondrán los diferentes rubros que componen este ítem.

Tabla 62

Costo variable unitario

Producto	Costo por		
	unidad	Mensual	Anual
Costo de adquisición de propiedades	\$528,383,864	\$13,701,287,130.68	\$164,415,445,568.18
Costo de renovaciones	\$5,000,000	\$129,652,777.78	\$1,555,833,333.33
Legales	\$5,032,227	\$130,488,448.86	\$1,565,861,386.36
Costo transacciones	\$2,236,545	\$57,994,866.16	\$695,938,393.94
Costo total de insumos	\$540,652,636	\$14,019,423,223.48	\$168,233,078,681.82
Costo total variable unitario	\$540,652,636	\$14,019,423,223.48	\$168,233,078,681.82
Precio de venta	\$559,136,364	\$14,498,716,540.40	\$173,984,598,484.85
Margen bruto	3.306%	3.306%	3.306%

Fuente: Elaboración propia.

Los costos asociados al producto en "Innovar Inmobiliaria" se desglosan de la siguiente manera. El costo de adquisición de propiedades es de \$528,383,864 por unidad, lo que representa un total mensual de \$13,701,287,130.68 y un anual de \$164,415,445,568.18. Las renovaciones tienen un costo unitario de \$5,000,000, alcanzando \$129,652,777.78 mensuales y \$1,555,833,333.33 anuales. Los costos legales son de \$5,032,227 por unidad, sumando \$130,488,448.86 al mes y \$1,565,861,386.36 al año. Los costos de transacción son de \$2,236,545, con un total mensual de \$57,994,866.16 y anual de \$695,938,393.94. En total, el costo de insumos es de \$540,652,636, equivalente a \$14,019,423,223.48 mensuales y \$168,233,078,681.82 anuales. El precio de venta se establece en \$559,136,364, generando

ingresos de \$14,498,716,540.40 mensuales y \$173,984,598,484.85 anuales, con un margen bruto del 3.306%.

Tabla 63

Gastos implícitos en la gestión de la empresa

Número de			
Personal de nomina	trabajadores	Salario	Total
Gerente (1)	1	\$15,000,000	\$15,000,000
Contador (1)	1	\$8,500,000	\$8,500,000
Equipo de Desarrollo (6)	6	\$8,700,000	\$52,200,000
Analistas de Inversiones (5)	5	\$12,000,000	\$60,000,000
Atención al Cliente (6)	6	\$2,000,000	\$12,000,000
Personal Administrativo (4)	4	\$1,600,000	\$6,400,000
Mercadólogo	2	\$5,400,000	\$10,800,000
Subtotal sueldos			\$164,900,000
Seguridad social, prestaciones,			
parafiscales		Peso porcentual	
Salud		8.50%	\$14,016,500
Pensión		12.00%	\$19,788,000
Riesgos laborales		0.52%	\$860,778
Prima		8.33%	\$13,736,170
Cesantías		8.33%	\$13,736,170
Interés cesantías		0.08%	\$137,362
Vacaciones		4.16%	\$6,859,840

Personal de nomina	Número de trabajadores	Salario	Total
ICBF		3.00%	\$4,947,000
SENA		2.00%	\$3,298,000
Caja de compensación familiar		4.00%	\$6,596,000
Dotación		0.39%	\$644,141
Subtotal prestaciones sociales			
+parafiscales +			84,619,960.3
Total, sueldos fijos más prestaciones sociales			249,519,960

Fuente: elaboración propia.

El personal de nómina de "Innovar Inmobiliaria" está compuesto por varios roles, cada uno con su respectivo salario. El gerente que recibe \$15,000,000, un contador con \$8,500,000, un equipo de desarrollo de 6 integrantes con un total de \$52,200,000, y 5 analistas de inversiones que suman \$60,000,000. Además, hay 6 trabajadores en atención al cliente con un costo de \$12,000,000, 4 personal administrativo por \$6,400,000 y 2 mercadólogos que totalizan \$10,800,000. El subtotal de sueldos asciende a \$164,900,000.

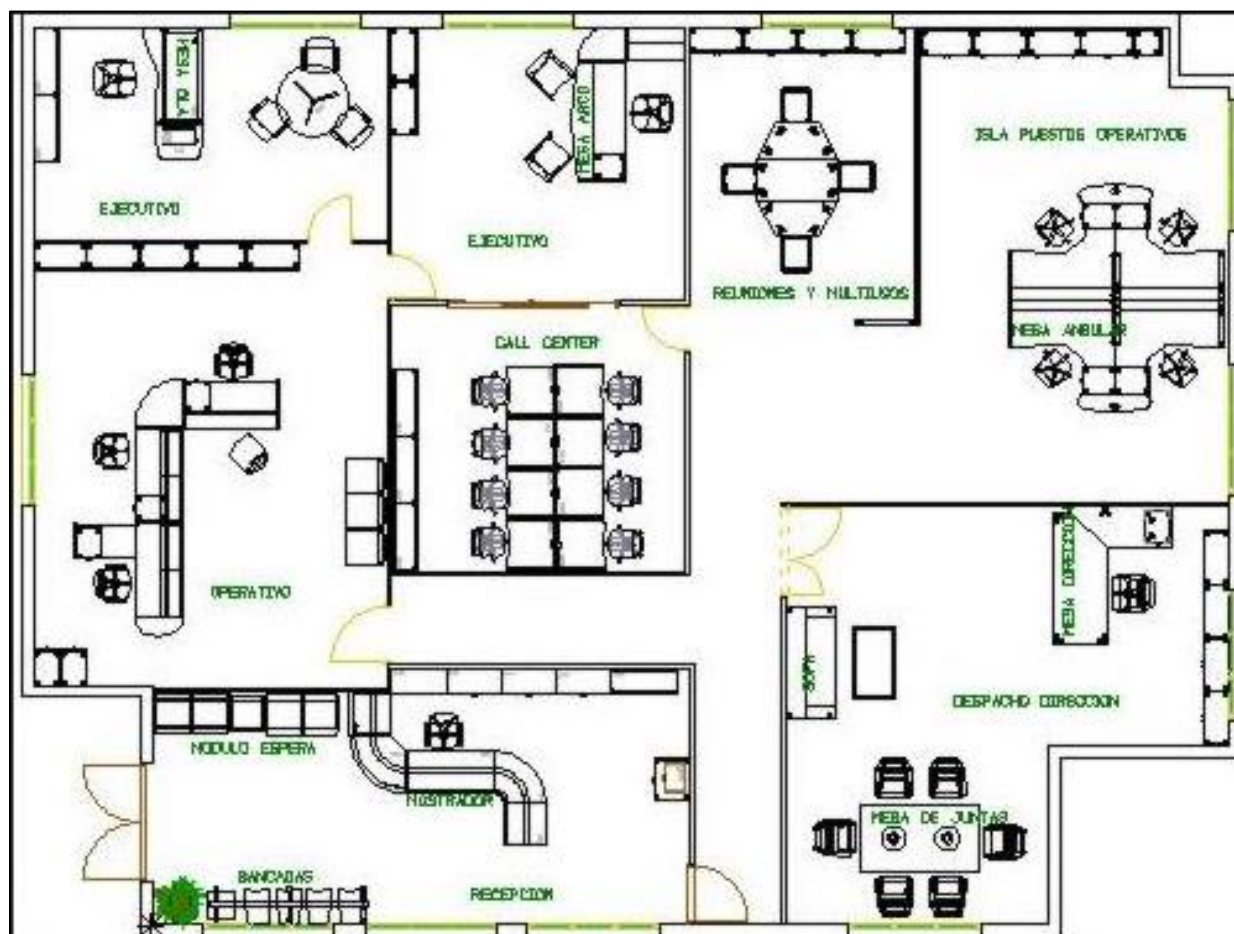
En cuanto a las prestaciones sociales y parafiscales, se incluyen salud (8.50% por \$14,016,500), pensión (12.00% por \$19,788,000), riesgos laborales (0.52% por \$860,778), prima (8.33% por \$13,736,170), cesantías (8.33% por \$13,736,170), interés de cesantías (0.08% por \$137,362), vacaciones (4.16% por \$6,859,840), ICBF (3.00% por \$4,947,000), SENA (2.00% por \$3,298,000), caja de compensación familiar (4.00% por \$6,596,000) y dotación (0.39% por

\$644,141). El subtotal de prestaciones sociales y parafiscales es de \$84,619,960.30, lo que lleva el total de sueldos fijos más prestaciones sociales a \$249,519,960.

6.7. Análisis de la Infraestructura

Figura 53

Ejemplo figura oficina de trabajo



Fuente: elaboración propia.

Tabla 64*Dimensiones área de trabajo y oficina*

Dimensiones			
Área	(m²)	Elementos	Capacidad
Recepción y		Mostrador de recepción, 3 sillas para	1 recepcionista, 3-4
Área de Espera	20	visitantes, pantalla informativa	visitantes
Despacho de		Escritorio ejecutivo, 3 sillas de visita,	1 gerente, hasta 4
Dirección	25	pequeña mesa de reuniones	visitantes
Sala de			
Reuniones		Mesa de reuniones para 10 personas,	
Principal	30	proyector, pantalla	10-12 personas
Área Operativa		15 puestos de trabajo en configuración	
General	100	abierta	15 empleados
Área de Call			
Center /			
Atención al			6 empleados de atención
Cliente	40	6 puestos de trabajo con separadores	al cliente
Área de		6 puestos de trabajo especializados para	
Desarrollo	50	desarrolladores	6 desarrolladores
Sala de		Racks para servidores, sistema de	
Servidores	15	refrigeración, acceso controlado	No aplica
Área de			
Descanso /		Pequeña cocina, mesas, sillas, máquina	8-10 personas
Cocina	25	de café	simultáneamente
Baños	20	Sanitarios, lavamanos, espejo	No aplica

Dimensiones			
Área	(m ²)	Elementos	Capacidad
Almacén /			
Archivo	10	Estanterías, archivadores	No aplica
Sala de			
Reuniones		Mesa para 6 personas, pantalla para	
Secundaria	15	videoconferencias	6 personas

Fuente: elaboración propia.

Tabla 65

Resumen áreas de trabajo

Área	Metros Cuadrados (m ²)	Porcentaje (%)
Áreas de Trabajo	215	61.40%
Áreas Comunes y Reuniones	90	25.70%
Áreas de Servicio	45	12.90%
Área Total Aproximada	350 m²	100.00%

Fuente: elaboración propia.

7. Estudio Organizacional y Legal

El estudio organizacional se compone de la misión, la visión, estructura organizacional de la empresa, el análisis de los cargos, gastos administrativos y los aspectos legales, los cuales son fundamentales para la constitución de la empresa. A continuación, se exponen los siguientes elementos.

7.1. Misión

Innovar Inmobiliaria democratiza el acceso a inversiones inmobiliarias en Bogotá, conectando inversionistas con proyectos de alto potencial. Promovemos transparencia, innovación tecnológica y desarrollo sostenible, generando valor para inversionistas, propietarios, colaboradores y la comunidad, transformando el mercado inmobiliario tradicional.

7.2. Visión

En 2030, Innovar Inmobiliaria se consolidará como la plataforma líder en crowdfunding inmobiliario en Colombia, reconocida por democratizar el acceso a inversiones y facilitar la adquisición de vivienda, impulsando el desarrollo urbano sostenible y promoviendo prácticas empresariales éticas e innovadoras en el sector.

7.3. Políticas

- **Política de Gestión de Calidad:** en Innovar Inmobiliaria, todo nuestro personal se compromete a proporcionar un servicio de calidad excepcional, alineado con los estándares definidos por la empresa y basados en los objetivos de calidad establecidos por las normas ISO aplicables al sector Fintech e inmobiliario. Esta política busca

asegurar que nuestros colaboradores operen bajo principios de calidad en todas las actividades, garantizando la excelencia en la gestión de inversiones inmobiliarias y la seguridad de nuestra plataforma de crowdfunding.

- **Política de Recursos Humanos:** en Innovar Inmobiliaria, valoramos el crecimiento y desarrollo de nuestros colaboradores como pilar fundamental de nuestro éxito. Implementamos programas de capacitación continua en tecnología financiera, análisis inmobiliario y atención al cliente, fomentando el desarrollo de competencias profesionales y personales. Promovemos una cultura de innovación, colaboración y aprendizaje continuo, buscando no solo la excelencia empresarial, sino también el crecimiento individual de nuestro talentoso equipo en el dinámico mundo del Proptech y Fintech.
- **Política Ambiental:** en Innovar Inmobiliaria, nos comprometemos a seguir principios de sostenibilidad que reflejen nuestra responsabilidad hacia el medio ambiente y el desarrollo urbano sostenible. Implementamos prácticas ecoeficientes en nuestras operaciones diarias y promovemos proyectos inmobiliarios con criterios de construcción verde. Nuestro personal trabajará bajo modelos de operación digital que minimicen el impacto ambiental, aplicando estos principios en todas las áreas y procesos de la organización.
- **Política de Satisfacción al Cliente:** en Innovar Inmobiliaria, la satisfacción del cliente, tanto inversionistas como compradores de vivienda, es el núcleo de nuestra filosofía. Nuestro personal se enfoca en ofrecer una experiencia de usuario excepcional, proporcionando una plataforma intuitiva, segura y transparente. Nos comprometemos a garantizar que cada interacción y transacción cumpla con las

expectativas de nuestros usuarios, ofreciendo soporte personalizado y soluciones innovadoras adaptadas a las necesidades del mercado inmobiliario actual.

- **Política de Responsabilidad Social:** a través de nuestra plataforma de crowdfunding inmobiliario, Innovar Inmobiliaria contribuye a democratizar el acceso a inversiones inmobiliarias y facilitar la adquisición de vivienda. Nos comprometemos a promover la educación financiera e inmobiliaria, fomentar prácticas de inversión responsable y apoyar el desarrollo de comunidades urbanas más inclusivas. Nuestra política de responsabilidad social se extiende a la colaboración con organizaciones locales para mejorar el acceso a vivienda digna y contribuir al desarrollo sostenible de Bogotá y otras ciudades donde operemos.
- **Política de Seguridad y Protección de Datos:** en Innovar Inmobiliaria, la seguridad de la información y la protección de los datos de nuestros usuarios son prioritarias. Implementamos las más avanzadas medidas de ciberseguridad y cumplimos rigurosamente con todas las regulaciones de protección de datos aplicables. Nuestro personal está comprometido con mantener la confidencialidad y la integridad de la información de nuestros clientes, asegurando que todas las transacciones y datos personales estén protegidos con los más altos estándares de seguridad digital.

7.4. Valores Organizacionales

- **Excelencia:** en Innovar Inmobiliaria, la excelencia es el pilar fundamental que guía todas nuestras operaciones. Desde el desarrollo de nuestra plataforma tecnológica hasta la selección de proyectos inmobiliarios y la atención al cliente, nuestro personal se

compromete con la vocación, el profesionalismo y la calidad en cada actividad y procedimiento.

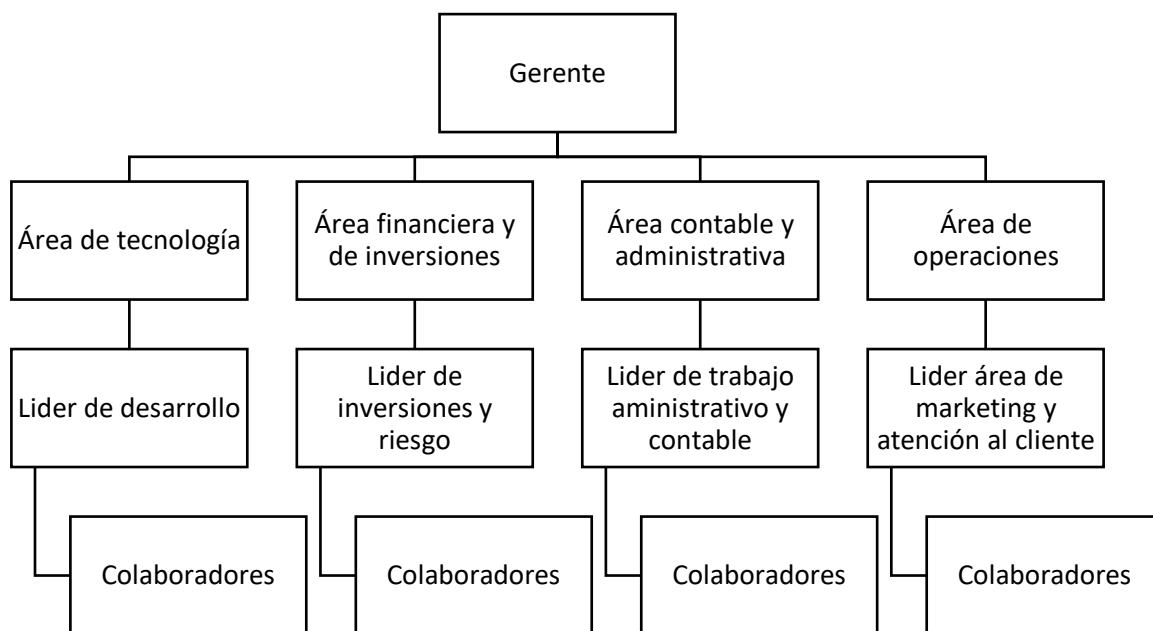
- **Transparencia:** adoptamos la transparencia como un valor fundamental en todos los aspectos de nuestra empresa. Nos comprometemos a proporcionar información clara y precisa sobre las inversiones inmobiliarias, los riesgos asociados y los rendimientos potenciales. La transparencia impregna nuestras interacciones con inversionistas, desarrolladores inmobiliarios y todas las partes interesadas, fomentando la confianza y la credibilidad en nuestra plataforma de crowdfunding.
- **Integridad:** valoramos la confianza generada en nuestro entorno laboral y nos comprometemos a mantener los más altos estándares éticos en todos nuestros procesos. En Innovar Inmobiliaria, compartimos abiertamente con nuestros clientes las condiciones de cada proyecto inmobiliario y los términos de inversión, promoviendo la integridad en cada una de nuestras acciones y decisiones financieras.
- **Innovación:** creemos que el éxito en el sector proptech y Fintech se basa en la innovación continua. Fomentamos un ambiente de creatividad y pensamiento disruptivo, buscando constantemente nuevas formas de mejorar la experiencia del usuario, optimizar los procesos de inversión inmobiliaria y aplicar tecnologías emergentes para el beneficio de nuestros clientes.
- **Responsabilidad Social:** es nuestro norte en el desarrollo de nuestra actividad económica en Innovar Inmobiliaria. Nos comprometemos a promover prácticas de inversión responsable, fomentar el desarrollo urbano sostenible y contribuir al acceso equitativo a la vivienda.

- **Empoderamiento Financiero:** en Innovar Inmobiliaria, creemos en el poder de la educación financiera y el acceso democrático a las inversiones inmobiliarias. Nos dedicamos a empoderar a nuestros usuarios, proporcionándoles las herramientas, el conocimiento y las oportunidades para participar en el mercado inmobiliario, independientemente de su nivel de experiencia o capital inicial.
- **Seguridad y Confiabilidad:** la seguridad de las transacciones y la confiabilidad de nuestra plataforma son valores fundamentales en Innovar Inmobiliaria. Nos comprometemos a implementar y mantener los más altos estándares de seguridad digital, protección de datos y cumplimiento regulatorio.

7.5 Estructura Organizacional

Figura 54

Estructura organizacional de la empresa



Fuente: elaboración propia.

La estructura organizacional de Innovar Inmobiliaria se fundamenta en un enfoque moderno y flexible, adaptado a las necesidades dinámicas de una empresa de tecnología financiera en el sector inmobiliario. La estructura se basa en un modelo matricial, que combina elementos de una jerarquía tradicional con aspectos de una organización por proyectos, permitiendo una mayor agilidad y adaptabilidad en un mercado en constante evolución. El enfoque organizativo facilita la integración eficiente entre los diferentes departamentos y equipos de proyecto, fomentando una comunicación fluida y una colaboración interdisciplinaria (Asana, 2024). La estructura matricial de Innovar Inmobiliaria permite una asignación flexible de recursos humanos y tecnológicos, adaptándose rápidamente a las cambiantes demandas del mercado de crowdfunding inmobiliario y a las necesidades específicas de cada proyecto.

En consonancia con este enfoque, se ha establecido un organigrama específico para la empresa que refleja tanto las líneas funcionales como las de proyecto, esta delinea claramente las responsabilidades departamentales, al tiempo que permite la formación de equipos multidisciplinarios para abordar iniciativas específicas o desarrollar nuevas características de la plataforma. La parte superior del organigrama mantiene una estructura jerárquica tradicional, con un CEO, en cada uno de los demás niveles estarán las áreas de trabajo conformadas por los líderes de cada una. Entre los beneficios de emplear este modelo de área en la empresa

- Maximizar la eficiencia en la gestión de recursos tecnológicos y humanos.
- Fomentar la innovación a través de la colaboración interdepartamental.
- Mejorar la capacidad de respuesta ante las cambiantes condiciones del mercado inmobiliario y tecnológico.
- Facilitar un flujo de información más dinámico y horizontal.
- Permitir una toma de decisiones más ágil y cercana a las necesidades del cliente.

La estructura de Innovar Inmobiliaria también incorpora elementos de una organización holográfica donde cada unidad refleja las capacidades de la organización completa. Lo cual traduce en equipos autónomos capaces de abordar proyectos completos, desde la evaluación inicial de oportunidades inmobiliarias hasta la implementación tecnológica y el servicio postventa (Chiavenato, 2017).

7.6. Gastos Administrativos

Tabla 66

Gastos administrativos

Gastos fijos	Mensual	Anuales
Nómina con prestaciones		
sociales	\$249,519,960.33	\$2,994,239,523.90
Arrendamiento	\$13,220,000.00	\$158,640,000.00
Seguridad privada	\$9,900,000.00	\$118,800,000.00
Seguros financieros	\$20,000,000.00	\$240,000,000.00
Marketing	\$450,000.00	\$5,400,000.00
Servicios de hosting y cloud		
computing	\$15,000,000.00	\$180,000,000.00
Totales	\$308,089,960.33	\$3,697,079,523.90

Fuente: elaboración propia.

Los gastos administrativos de Innovar Inmobiliaria incluyen varios elementos clave para el funcionamiento de la empresa. La nómina, con sus respectivas prestaciones sociales, es el mayor gasto, ascendiendo a \$249,519,960.33 mensuales y \$2,994,239,523.90 anuales. El arrendamiento de las oficinas representa un costo de \$13,220,000 mensuales y \$158,640,000

anuales. Los servicios de seguridad privada tienen un valor mensual de \$9,900,000 y anual de \$118,800,000. Además, se destinan \$20,000,000 mensuales a seguros financieros, totalizando \$240,000,000 al año. El marketing, aunque menor, implica un costo de \$450,000 mensuales y \$5,400,000 anuales. Por último, los servicios de hosting y cloud computing suponen \$15,000,000 mensuales y \$180,000,000 anuales. El total de los gastos fijos alcanza los \$3,697,079,523.90 anuales.

7.7. Aspectos legales y de constitución

Innovar Inmobiliaria se constituirá como una Sociedad Anónima (S.A.) de acuerdo con el Código de Comercio de Colombia, específicamente bajo los artículos 373 al 460.

- Artículo 373. La sociedad anónima se formará por la reunión de un fondo social suministrado por accionistas responsables hasta el monto de sus respectivos aportes; será administrada por gestores temporales y revocables y tendrá una denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de las letras "S.A."
- Artículo 374. La sociedad anónima no podrá constituirse ni funcionar con menos de cinco accionistas.
- Artículo 375. El capital de la sociedad anónima se dividirá en acciones de igual valor que se representarán en títulos negociables.

Conforme a la estructura jurídica de la empresa y las características que ofrece este modelo para "Innovar Inmobiliaria", se determina utilizar el modelo de empresa tipo S.A. por las siguientes razones:

1. **Responsabilidad limitada:** los accionistas solo responden hasta el monto de sus aportes, protegiendo así su patrimonio personal.

2. **Capacidad de captar capital:** la S.A. permite una mayor facilidad para captar inversiones a través de la emisión de acciones, lo cual es crucial para una plataforma de crowdfunding inmobiliario.
3. **Estructura corporativa sólida:** la S.A. requiere una junta directiva y una asamblea de accionistas, lo que proporciona una estructura de gobierno corporativo más robusta, aumentando la confianza de los inversionistas.
4. **Continuidad del negocio:** la S.A. tiene una vida indefinida y la transferencia de propiedad es más fácil a través de la venta de acciones, lo que asegura la continuidad del negocio.
5. **Credibilidad y prestigio:** la forma jurídica de S.A. a menudo se percibe como más seria y establecida, lo cual es beneficioso para una empresa que maneja inversiones de terceros.
6. **Flexibilidad en la transferencia de acciones:** las acciones pueden ser vendidas o transferidas sin disolver la sociedad, facilitando la entrada de nuevos inversionistas.
7. **Obligación de tener revisor fiscal:** aunque esto implica un costo adicional, proporciona una mayor transparencia y control financiero, crucial para una empresa que maneja fondos de inversionistas.
8. **Posibilidad de cotizar en bolsa:** a largo plazo, si Innovar Inmobiliaria crece significativamente, la forma de S.A. facilita la posibilidad de cotizar en la bolsa de valores.

Fomento a los emprendimientos en Colombia

En la Ley 1014 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. El Congreso de la república decreta. Artículo 2. La presente Ley tiene por objeto:

- Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.
- Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresa.
- Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.
- Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.
- Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento.
- Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas.
- Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de

oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo.

- Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clústeres productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo.
- Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.
- Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

A través del apalancamiento de esta Ley creada por el gobierno podremos acceder aquellos recursos financieros, acompañamiento en el desarrollo del emprendimiento, capacitación al personal y demás pautas mencionadas anteriormente en el objeto que tiene la ley 1014, para dar un plus a la organización tomando las oportunidades vigentes en cuanto a la Ley que fomenta los emprendimientos realizados por jóvenes estudiantes en Colombia.

Código Sustantivo del Trabajo

Decreto de Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo", publicado en el Diario Oficial No 27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto Extraordinario No 3518 de 1949.

Artículo 47. Duración indefinida.

- Primero) El contrato de trabajo no estipulado a término fijo, o cuya duración no esté determinada por la de la obra, o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera a un trabajo ocasional o transitorio, será contrato a término indefinido.
- Segundo) El contrato a término indefinido tendrá vigencia mientras subsistan las causas que le dieron origen, y la materia del trabajo. Con todo, el trabajador podrá darlo por terminado mediante aviso escrito con antelación no inferior a treinta (30) días, para que el {empleador} lo reemplace. En caso de no dar aviso oportunamente o de cumplirlo solo parcialmente, se aplicará lo dispuesto en el artículo 8o., numeral 7o., para todo el tiempo, o para el lapso dejado de cumplir

Legislación ambiental en Colombia

Ley 99 de 1993 Por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA y se dictan otras disposiciones.

Artículo 2 Principios. Con el objetivo de establecer el alcance y contenido de la presente Ley se deben observar los siguientes principios.

- Minimizar la generación de residuos peligrosos, evitando que se produzcan o reduciendo sus características de peligrosidad.
- Impedir el ingreso y tráfico ilícito de residuos peligrosos a otros países, que Colombia no esté en capacidad de manejar de manera racional y representen riesgos exclusivos e inaceptables.

- Diseñar estrategias para estabilizar la generación de residuos peligrosos en industrias con procesos obsoletos y contaminantes. Legislación de seguridad alimentaria.
- Establecer políticas e implementar acciones para sustituir procesos de producción contaminantes por procesos limpios, inducir la innovación tecnológica o la transferencia de tecnologías apropiadas, formar los recursos humanos especializados de apoyo, estudiar y aplicar los instrumentos económicos adecuados a las condiciones nacionales, para inducir al cambio en los procesos productivos y en los patrones de consumo.
- Reducir la cantidad de residuos peligrosos que deben ir a los sitios de disposición final, mediante el aprovechamiento máximo de las materias primas, energía y recursos naturales utilizados, cuando sea factible y ecológicamente aceptable los residuos derivados de los procesos de producción.
- Generar la capacidad técnica para el manejo y tratamiento de los residuos peligrosos que necesariamente se van a producir a pesar de los esfuerzos de minimización.

Disponer los residuos con el mínimo impacto ambiental y a la salud humana, tratándolos previamente, así como a sus afluentes, antes de que sean liberados al ambiente".

8. Pensamiento Estratégico

8.1. Plan de Mercadeo

8.1.1. *Objetivos de marketing*

Los siguientes objetivos de marketing buscan abordar los desafíos y oportunidades identificados para Innovar Inmobiliaria los cuales se evidenciaron en el análisis PESTEL, Análisis de las cinco fuerzas de Porter y el estudio de mercado, considerando la capacidad del proyecto y la visión proyectada en el mercado de crowdfunding inmobiliario en Bogotá.

Objetivo de inversiones

- Incrementar el volumen total de inversiones captadas a través de la plataforma en un 25% en los próximos 12 meses.
- Aumentar la base de inversores activos en la plataforma en un 30% en el próximo año fiscal.

Objetivo de posicionamiento

- Posicionar a Innovar Inmobiliaria como la plataforma líder en crowdfunding inmobiliario en Bogotá, reconocida por su innovación tecnológica, transparencia y oportunidades de inversión de calidad.

Objetivo de producto

- Ampliar el portafolio de proyectos inmobiliarios ofrecidos en la plataforma, incluyendo al menos 5 nuevos tipos de propiedades o zonas geográficas en los próximos 6 meses.

- Implementar al menos 3 nuevas funcionalidades en la plataforma que mejoren la experiencia del usuario y faciliten la toma de decisiones de inversión.

Objetivo de precio

- Optimizar la estructura de comisiones para mantener la competitividad, apuntando a reducir el costo total para los inversores en un 10% mientras se mantiene un margen de operación saludable.

Objetivos de distribución

- Lograr que el 80% de las inversiones se realicen directamente a través de la plataforma web o aplicación móvil.
- Establecer alianzas estratégicas con al menos 3 entidades financieras o inmobiliarias para ampliar los canales de captación de inversores.

Objetivo de comunicación

Objetivo de Publicidad

- Aumentar la visibilidad de la marca en redes sociales, incrementando los seguidores en LinkedIn e Instagram en un 100% en los próximos 6 meses.
- Desarrollar campañas de marketing de contenidos que incrementen el tráfico orgánico hacia la plataforma en un 50% en los próximos 12 meses.

Objetivo de promoción

- Implementar un programa de referidos que incentive a los inversores actuales a atraer nuevos usuarios, ofreciendo bonos de inversión del 2% sobre el monto referido.

- Lanzar campañas promocionales estacionales que ofrezcan beneficios especiales (como reducción de comisiones) para inversiones en proyectos seleccionados.

Objetivo de servicio

- Implementar un sistema de atención al cliente 24/7 a través de chatbots y soporte humano, buscando mantener un índice de satisfacción del cliente superior al 95%.
- Desarrollar un programa de educación financiera e inmobiliaria para inversores, ofreciendo al menos 1 webinar mensual y recursos educativos en la plataforma.

Objetivo de retención

- Aumentar la tasa de reinversión de los usuarios existentes en un 20% a través de estrategias personalizadas de fidelización y análisis predictivo de comportamiento de inversión.

Objetivo de expansión geográfica

- Iniciar operaciones piloto en al menos 2 nuevas ciudades colombianas en los próximos 18 meses, captando un mínimo de 500 nuevos inversores en cada nueva ubicación.

8.1.2. Estrategias de mercadeo

Las estrategias de mercadeo digital son fundamentales para alcanzar los objetivos de Innovar Inmobiliaria, utilizando eficientemente los recursos disponibles para lograr metas de inversión, alcance de público y expansión de mercado en el sector de crowdfunding inmobiliario.

Estrategia de captación de inversiones

- Implementar un programa de referidos donde los inversores existentes reciban bonificaciones por atraer nuevos inversores a la plataforma.
- Desarrollar webinar educativos mensuales sobre inversión inmobiliaria y crowdfunding para atraer y educar a potenciales inversores.
- Crear una serie de videos cortos explicativos sobre el proceso de inversión y los beneficios del crowdfunding inmobiliario para compartir en redes sociales y la plataforma.

Estrategia de posicionamiento

- Lanzar una campaña de SEM (Search Engine Marketing) en Google, enfocada en keywords relacionadas con "inversión inmobiliaria", "crowdfunding inmobiliario" y "proptech en Colombia" para posicionar a Innovar Inmobiliaria en los primeros resultados de búsqueda.
- Desarrollar una estrategia de content marketing, publicando regularmente artículos de calidad sobre el mercado inmobiliario y finanzas en el blog de la empresa y en plataformas como Medium o LinkedIn.
- Participar activamente en eventos y conferencias del sector proptech y Fintech, posicionando a los ejecutivos de Innovar Inmobiliaria como expertos en el campo.

Estrategia de producto (plataforma)

- Implementar una función de "portfolio simulado" que permita a los usuarios nuevos experimentar con inversiones ficticias antes de comprometer fondos reales.

- Desarrollar una herramienta de análisis predictivo que ayude a los inversores a evaluar el potencial de retorno de diferentes proyectos inmobiliarios.
- Integrar un sistema de blockchain para aumentar la transparencia y seguridad de las transacciones en la plataforma.

Estrategia de precio (comisiones)

- Introducir un modelo de comisiones escalonadas donde los inversores que aporten mayores montos o inviertan con más frecuencia obtengan tasas preferenciales.
- Ofrecer un período de "comisión cero" para nuevos usuarios en su primera inversión, incentivando la prueba de la plataforma.

Estrategia de distribución

- Desarrollar una aplicación móvil robusta que permita a los usuarios gestionar sus inversiones y recibir actualizaciones en tiempo real sobre sus proyectos.
- Establecer alianzas estratégicas con asesores financieros y agentes inmobiliarios para que promuevan la plataforma entre sus clientes.

Estrategia de comunicación

Estrategia de publicidad

- Implementar una campaña de retargeting para usuarios que han visitado la plataforma, pero no han realizado inversiones, ofreciéndoles contenido educativo y ofertas especiales.
- Utilizar LinkedIn Adds para dirigirse específicamente a profesionales del sector financiero e inmobiliario, promocionando las oportunidades de inversión en la plataforma.

Estrategia de promoción

- Lanzar una campaña de "Inversión Pareada" donde Innovar Inmobiliaria iguale un porcentaje de la inversión inicial de nuevos usuarios hasta un límite establecido.
- Crear un programa de fidelización que otorgue puntos o "tokens" por cada inversión realizada, canjeables por beneficios como reducción de comisiones o acceso prioritario a nuevos proyectos.

Estrategia de educación y engagement

- Desarrollar una serie de podcasts sobre inversión inmobiliaria y tendencias del mercado, invitando a expertos del sector y casos de éxito de la plataforma.
- Implementar un foro comunitario dentro de la plataforma donde los inversores puedan compartir experiencias, consejos y discutir sobre proyectos potenciales.

Las estrategias están diseñadas para aumentar la visibilidad de Innovar Inmobiliaria, atraer nuevos inversores, mejorar la experiencia del usuario en la plataforma y fortalecer la posición de la empresa como líder en el mercado de crowdfunding inmobiliario en Colombia.

Tabla 67

Calendario promocional

Descripción de la			
Mes	Fecha	Promoción	Producto
			Todos los
		"Nuevo Año, Nuevas Inversiones": 0% de	proyectos
1	Año Nuevo	comisión en la primera inversión del año	inmobiliarios

Descripción de la			
Mes	Fecha	Promoción	Producto
		"Invierte con un amigo": 50% de descuento en	
	Mes del Amor y la	comisiones para ambos al referir un nuevo	Proyectos
2	Amistad	inversor	residenciales
		"Mujeres Inversoras": Webinars gratuitos sobre	Todos los
3	Mes de la Mujer	inversión inmobiliaria para mujeres	proyectos
		"Invierte Verde": Comisión reducida en proyectos	Proyectos eco-
4	Día de la Tierra	con certificación de construcción sostenible	amigables
			Proyectos
		"Construye tu Futuro Familiar": Tasas	residenciales
5	Mes de la Familia	preferenciales en proyectos de vivienda familiar	familiares
		"Mid-Year Boost": Duplicamos tu inversión	Proyectos
6	Mitad de Año	inicial hasta \$500,000 COP	comerciales
		"Invierte mientras descansas": App móvil	Todos los
7	Vacaciones	exclusiva con ofertas especiales	proyectos
		"Independencia Financiera": Curso gratuito de	Proyectos de
	Mes de la	inversión inmobiliaria por inversiones superiores	alto
8	Independencia	a 10M COP	rendimiento
		"Ahorra Invirtiendo": Bonos de reinversión del	Todos los
9	Mes del Ahorro	5% para inversiones recurrentes	proyectos
		"Sin Miedo a Invertir": 24 horas de comisiones	Proyectos en
10	Halloween	fantasma (0%)	etapa inicial

Descripción de la			
Mes	Fecha	Promoción	Producto
11	Black Friday	"Black Friday Inmobiliario": Descuentos especiales en comisiones por 24 horas	Todos los proyectos
		"Regala Inversión": Tarjetas de regalo para inversión con bono adicional del 10%	Proyectos seleccionados
12	Navidad		

Fuente: elaboración propia.

Estrategia de servicio

Considerando que el marketing de servicios es crucial para ofrecer valor agregado y garantizar la máxima satisfacción de los clientes en una plataforma de crowdfunding inmobiliario, Innovar Inmobiliaria implementará las siguientes estrategias:

Ampliación de los canales de atención:

- Implementar un chatbot 24/7 en la plataforma para responder preguntas frecuentes y guiar a los usuarios en tiempo real.
- Establecer un sistema de videollamadas programadas para asesorías personalizadas con expertos en inversión inmobiliaria.
- Crear un canal de Telegram o WhatsApp para notificaciones instantáneas sobre el estado de las inversiones y nuevas oportunidades.

Programa de capacitación continua:

- Desarrollar un programa de certificación interna para todos los empleados en temas de crowdfunding, mercado inmobiliario y atención al cliente.
- Realizar talleres mensuales sobre nuevas tendencias en proptech y fintech para mantener al equipo actualizado.

Programa de fidelización "Innovar Premium":

- Ofrecer acceso prioritario a nuevos proyectos para inversores frecuentes.
- Proporcionar informes de mercado exclusivos y análisis detallados de tendencias inmobiliarias.

Comunidad de inversores:

- Crear un foro exclusivo para miembros de la plataforma donde puedan compartir experiencias y consejos.
- Organizar eventos networking trimestrales (virtuales y presenciales) para fomentar la conexión entre inversores y profesionales del sector.

8.1.3. Plan de acción plan de mercadeo

Tabla 68

Plan de acción, plan de mercadeo

Objetivo	Estrategia	Actividad	Responsable	Tiempo	Indicador
Incrementar el volumen total de inversiones captadas en un 25%	Implementar un programa de referidos	Desarrollar y lanzar el programa de referidos con bonificaciones	Equipo de Marketing	01/01/2025 - 31/03/2025	Tasa de crecimiento de inversiones = $\frac{\text{Volumen nuevo} - \text{Volumen anterior}}{\text{Volumen anterior}} * 100$
Aumentar la base de inversores	Desarrollar webinars	Planificar, producir y realizar webinars	Equipo de Contenido y Educación	01/01/2025 - 31/12/2025	Tasa de crecimiento de inversores =

Objetivo	Estrategia	Actividad	Responsable	Tiempo	Indicador
activos en un 30%	educativos mensuales	mensuales sobre inversión inmobiliaria			(Inversores nuevos - Inversores anteriores) / Inversores anteriores * 100
Posicionar Innovar Inmobiliaria como líder en crowdfunding inmobiliario	Lanzar campaña de SEM en Google	Diseñar e implementar campaña de Google Ads enfocada en keywords relevantes	Equipo de Marketing	01/04/2025 - 30/09/2025	Posición promedio en resultados de búsqueda para keywords objetivo
Ampliar el portafolio de proyectos inmobiliarios	Buscar y evaluar nuevos tipos de propiedades o zonas	Investigar y establecer contactos con desarrolladores inmobiliarios en nuevas áreas	Equipo de Desarrollo de Negocios	01/01/2025 - 30/06/2025	Número de nuevos tipos de propiedades o zonas añadidas
Optimizar la estructura de comisiones	Introducir modelo de	Diseñar e implementar nuevo modelo de	Equipo de Finanzas y Producto	01/07/2025 - 31/08/2025	Reducción porcentual en el costo total para

Objetivo	Estrategia	Actividad	Responsable	Tiempo	Indicador
	comisiones	comisiones			inversores =
	escalonadas	basado en			(Costo anterior -
		volumen y			Costo nuevo) /
		frecuencia de			Costo anterior *
		inversión			100
Lograr que el 80% de las inversiones se realicen por la plataforma web/app	Desarrollar una aplicación móvil robusta	Diseñar, desarrollar y lanzar la aplicación móvil de Innovar Inmobiliaria	Equipo de Desarrollo de Producto	01/01/2025 - 30/06/2025	Porcentaje de inversiones a través de plataformas digitales = (Inversiones en web/app / Total de inversiones) * 100
Aumentar la visibilidad de la marca en redes sociales	Implementar campaña de content marketing	Crear y publicar contenido regular en LinkedIn e Instagram	Equipo de Marketing de Contenidos	01/01/2025 - 31/12/2025 (continuo)	Tasa de crecimiento de seguidores = (Seguidores nuevos - Seguidores anteriores) /

Objetivo	Estrategia	Actividad	Responsable	Tiempo	Indicador
					Seguidores anteriores * 100
Implementar sistema de atención al cliente 24/7	Implementar chatbot y soporte humano 24/7	Desarrollar e implementar chatbot y establecer turnos de soporte humano	Equipo de Servicio al Cliente y TI	01/04/2025 - 31/05/2025	Índice de satisfacción del cliente = (Calificaciones positivas / Total de calificaciones) * 100
Aumentar la tasa de reinversión en un 20%	Crear un programa de fidelización con sistema de puntos	Diseñar e implementar programa de fidelización con beneficios escalables	Equipo de Marketing y Producto	01/07/2025 - 31/08/2025	Tasa de reinversión = (Usuarios que reinvierten / Total de usuarios) * 100
Iniciar operaciones piloto en al menos 2 nuevas ciudades colombianas	Identificar y preparar el lanzamiento en nuevas ciudades	Realizar estudios de mercado y establecer operaciones en nuevas ciudades	Equipo de Marketing	01/01/2025 - 30/06/2026	Número de nuevas ciudades con operaciones activas

8.2. Estrategias Organizacionales

8.2.1. Planificación

Siguiendo las directrices establecidas por expertos en planificación estratégica, Innovar Inmobiliaria formulará objetivos estratégicos que servirán como guía para su crecimiento y mejora continua en el sector del crowdfunding inmobiliario. Los objetivos se delinearán utilizando la metodología SMART, asegurando que sean específicos, medibles, alcanzables, relevantes y delimitados en el tiempo, reflejando el compromiso de la empresa con su visión y misión en el mercado proptech. Estos objetivos estratégicos no solo reforzarán la dirección a largo plazo de Innovar Inmobiliaria, sino que también fundamentarán la toma de decisiones en todos los niveles organizativos.

8.2.1.1. Formulación de objetivos estratégicos, tácticos y metas

Objetivo Estratégico Número 1: Desarrollo de un Modelo de Gestión de Inversiones Inmobiliarias

Crear un modelo de gestión para Innovar Inmobiliaria que optimice el proceso de crowdfunding inmobiliario, permitiendo una respuesta ágil a las oportunidades del mercado y las necesidades de los inversores.

Objetivo Táctico Número 1

Diseñar e implementar el 100% del modelo de gestión de inversiones inmobiliarias para Innovar Inmobiliaria que conduzca a una ejecución eficaz del plan estratégico, atendiendo a la capacidad de la plataforma para satisfacer las demandas del mercado y la complejidad del sector proptech para el año 2027.

Metas del Objetivo Táctico Número 1

- Diseñar trimestralmente el 10% del modelo de gestión de inversiones inmobiliarias durante el año 2025.
- Implementar trimestralmente el 10% del modelo de gestión durante el año 2026.
- Optimizar trimestralmente un 5% adicional en el modelo de gestión durante el año 2026.
- Capacitar trimestralmente al 25% de los colaboradores en el nuevo modelo de gestión para el año 2026.
- Actualizar semestralmente el 50% de la infraestructura tecnológica para soportar el nuevo modelo de gestión para el año 2027.

Objetivo Táctico Número 2

Aumentar en un 50% el volumen de inversiones gestionadas a través de la plataforma de Innovar Inmobiliaria para el año 2027.

Metas del Objetivo Táctico Número 2

- Incrementar en un 10% el volumen de inversiones semestralmente para el año 2025.
- Mantener el incremento del 10% en el volumen de inversiones semestralmente para el año 2026.
- Aumentar la base de inversores activos en un 15% anualmente para los años 2025 y 2026.
- Implementar anualmente el 25% de nuevas funcionalidades en la plataforma para mejorar la experiencia del usuario y facilitar las inversiones para el año 2025.
- Establecer alianzas estratégicas con al menos 5 desarrolladores inmobiliarios reconocidos anualmente para ampliar la oferta de proyectos en la plataforma.

Objetivo Estratégico Número 2: Innovación en Productos de Inversión Inmobiliaria

Desarrollar y establecer nuevos productos de inversión inmobiliaria en Innovar Inmobiliaria, utilizando tecnologías blockchain y tokenización, para responder a la creciente demanda de opciones de inversión flexibles y accesibles.

Objetivo Táctico Número 3

Implementar el 100% de un sistema de tokenización de activos inmobiliarios en la plataforma de Innovar Inmobiliaria para el año 2026.

Metas del Objetivo Táctico Número 3

- Desarrollar trimestralmente el 15% de la infraestructura tecnológica necesaria para la tokenización de activos inmobiliarios durante el año 2025.
- Establecer alianzas con expertos en blockchain y tokenización para asesorar el proceso de implementación en un 50% para el año 2025.
- Lanzar un programa piloto de tokenización con al menos 3 proyectos inmobiliarios seleccionados para el segundo semestre de 2026.
- Capacitar al 100% del personal en tecnología blockchain y tokenización de activos para finales de 2026.
- Obtener las certificaciones y aprobaciones regulatorias necesarias para operar con activos tokenizados en un 100% para mediados de 2026.

Objetivo Táctico Número 4

Posicionar los nuevos productos de inversión tokenizados de Innovar Inmobiliaria como una opción líder en el mercado colombiano de inversiones inmobiliarias alternativas para el año 2027.

Metas del Objetivo Táctico Número 4

- Desarrollar una estrategia de marketing digital enfocada en educar al mercado sobre los beneficios de la inversión inmobiliaria tokenizada en un 25% trimestralmente para el año 2025.
- Participar en al menos 5 eventos fintech y proptech anualmente para promover los nuevos productos de inversión.
- Establecer alianzas con al menos 3 influencers financieros reconocidos anualmente para aumentar la visibilidad y credibilidad de los nuevos productos.
- Lanzar una serie de webinars educativos trimestrales sobre inversión inmobiliaria tokenizada a partir del 2026.
- Alcanzar un 20% de participación en el mercado de inversiones inmobiliarias alternativas en Colombia para finales de 2027.

Objetivo Estratégico Número 3: Expansión Geográfica y de Mercado

Expandir la presencia de Innovar Inmobiliaria en el mercado latinoamericano, posicionándola como una plataforma líder en crowdfunding inmobiliario a nivel regional.

Objetivo Táctico Número 5

Expandir las operaciones de Innovar Inmobiliaria a al menos 3 nuevos países de Latinoamérica para el año 2027.

Metas del Objetivo Táctico Número 5

- Realizar estudios de mercado exhaustivos en 5 países latinoamericanos potenciales para la expansión durante el año 2025.
- Establecer alianzas estratégicas con al menos 2 empresas locales en cada país objetivo anualmente a partir de 2026.

- Adaptar la plataforma tecnológica para cumplir con las regulaciones y necesidades específicas de cada nuevo mercado en un 100% antes de cada lanzamiento.
- Lanzar operaciones en un nuevo país cada año, comenzando en 2026.
- Alcanzar una cuota de mercado del 5% en cada nuevo país dentro del primer año de operaciones.

Objetivo Táctico Número 6

Diversificar la oferta de proyectos inmobiliarios en la plataforma, incluyendo nuevos sectores y tipos de propiedades, aumentando en un 100% la variedad de opciones de inversión para el año 2027.

Metas del Objetivo Táctico Número 6

- Incorporar proyectos de bienes raíces comerciales en la plataforma, aumentando su presencia en un 20% anualmente a partir de 2025.
- Introducir opciones de inversión en proyectos de desarrollo urbano sostenible, representando el 15% del total de proyectos para finales de 2026.
- Establecer alianzas con al menos 3 fondos de inversión inmobiliaria reconocidos anualmente para ofrecer opciones de inversión más diversificadas.
- Implementar un sistema de calificación y due diligence mejorado para evaluar y presentar nuevos tipos de proyectos en la plataforma, completándolo en un 100% para mediados de 2026.
- Lanzar una campaña de educación financiera enfocada en la diversificación de inversiones inmobiliarias, alcanzando a 100,000 usuarios potenciales anualmente a partir de 2025.

Tabla 69*Análisis DOFA*

Categoría	Descripción
Debilidades	- Falta de historial crediticio y financiero como empresa nueva. - Limitada experiencia en el mercado inmobiliario de Bogotá. - Base de clientes inicial reducida. - Recursos financieros limitados para marketing y expansión. - Ausencia de alianzas estratégicas con desarrolladores inmobiliarios. - Equipo pequeño con capacidad limitada para manejar múltiples proyectos. - Falta de una plataforma tecnológica robusta y probada para crowdfunding. - Conocimiento limitado de las regulaciones específicas del crowdfunding inmobiliario.
Fortalezas	- Enfoque innovador en el mercado inmobiliario a través del crowdfunding. - Equipo directivo con experiencia en tecnología financiera y desarrollo web. - Modelo de negocio flexible y adaptable a las tendencias del mercado. - Bajos costos operativos iniciales debido a la naturaleza digital del negocio. - Fuerte énfasis en la transparencia y la comunicación con los inversores. - Capacidad para ofrecer oportunidades de inversión a pequeños inversionistas. - Enfoque en proyectos sostenibles y tecnológicamente avanzados. - Habilidad para aprovechar datos y análisis para la selección de proyectos.
Oportunidades	- Creciente demanda de vivienda en Bogotá, en el segmento VIS. - Aumento del interés en inversiones inmobiliarias alternativas.

Categoría	Descripción
	- Políticas gubernamentales que fomentan la construcción de viviendas sociales. - Tendencia hacia la digitalización de servicios financieros e inmobiliarios. - Mayor conciencia sobre sostenibilidad y eficiencia energética en construcciones. - Potencial para expandirse a otras ciudades colombianas. - Posibilidad de alianzas con desarrolladores inmobiliarios innovadores. - Creciente adopción de tecnologías como realidad virtual en el sector inmobiliario.
Amenazas	- Marco regulatorio en evolución para el crowdfunding inmobiliario. - Competencia de plataformas de crowdfunding establecidas y nuevos entrantes. - Volatilidad en los precios de insumos de construcción, especialmente el acero. - Posibles cambios en políticas fiscales que afecten las inversiones inmobiliarias. - Riesgo de recesión económica que impacte el sector de la construcción. - Ciberamenazas y riesgos de seguridad de datos en plataformas en línea. - Escepticismo del público hacia nuevas formas de inversión inmobiliaria. - Posible saturación del mercado inmobiliario en ciertas zonas de Bogotá.

Fuente: elaboración propia.

Figura 55

Metodología CAME



Según, (Giosystem, 2023) la formulación de las estrategias CAME se basan en las siguientes bases “cuadrante FO-Estrategias Ofensivas”. “Cuadrante DO-Estrategias, esto servirá para formular así estrategias concretas y efectivas que permitan solucionar las principales preocupaciones externas e internas en Innovar Inmobiliaria.

Tabla 70

Formulación de estrategias mediante CAME

CAME	Estrategias DOFA metodología CAME
Corregir	Estrategia de Alianzas Estratégicas (D5/O7): Establecer alianzas estratégicas con desarrolladores inmobiliarios innovadores para superar la falta de conexiones en el mercado y aprovechar la oportunidad de colaboración en proyectos sostenibles y tecnológicamente avanzados.

CAME	Estrategias DOFA metodología CAME
	Estrategia de Desarrollo Tecnológico (D7/O4): Invertir en el desarrollo de una plataforma tecnológica robusta para crowdfunding, aprovechando la tendencia hacia la digitalización de servicios financieros e inmobiliarios, corrigiendo así la debilidad tecnológica inicial. Estrategia de Capacitación Regulatoria (D8/O1): Implementar un programa intensivo de capacitación en regulaciones de crowdfunding inmobiliario, aprovechando el crecimiento del mercado en Bogotá para asegurar el cumplimiento normativo y ganar confianza de los inversores.
Afrontar	Estrategia de Diversificación de Proyectos (F3/A8): Utilizar la flexibilidad del modelo de negocio para diversificar los proyectos en diferentes zonas de Bogotá, mitigando el riesgo de saturación del mercado en áreas específicas. Estrategia de Transparencia y Seguridad (F5/A6-A7): Reforzar los protocolos de seguridad de datos y la transparencia en las comunicaciones para afrontar las ciberamenazas y el escepticismo público hacia nuevas formas de inversión inmobiliaria. Estrategia de Análisis de Riesgos (F8/A3): Utilizar la capacidad de análisis de datos para desarrollar modelos predictivos que ayuden a mitigar los riesgos asociados con la volatilidad en los precios de insumos de construcción.
Mantener	Estrategia de Optimización de Costos (D4/A5): Implementar medidas de eficiencia operativa y optimización de costos para mantener la viabilidad

CAME	Estrategias DOFA metodología CAME
	financiera frente a posibles recesiones económicas que impacten el sector de la construcción. Estrategia de Cumplimiento Regulatorio (D8/A1): Establecer un sistema de monitoreo continuo de cambios regulatorios y adaptación rápida para mantener el cumplimiento con el marco regulatorio en evolución del crowdfunding inmobiliario.
Explotar	Estrategia de Expansión de Mercado (F2-F3/O6): Aprovechar la experiencia del equipo directivo en tecnología financiera y la flexibilidad del modelo de negocio para expandir operaciones a otras ciudades colombianas, capitalizando el potencial de crecimiento nacional. Estrategia de Innovación en Proyectos Sostenibles (F7/O5-O8): Desarrollar una línea de proyectos inmobiliarios altamente sostenibles y tecnológicamente avanzados, utilizando realidad virtual para su promoción, aprovechando la creciente conciencia sobre sostenibilidad y la adopción de nuevas tecnologías en el sector. Estrategia de Democratización de Inversiones (F6/O2): Lanzar campañas de marketing enfocadas en la accesibilidad de las inversiones inmobiliarias para pequeños inversores, aprovechando el creciente interés en inversiones alternativas y la capacidad de la plataforma para facilitar inversiones de menor escala.

Fuente: elaboración propia.

8.3. Análisis de los Procesos Organizacionales

Tabla 71

Procesos estratégicos, operacionales y de apoyo

Categoría	Proceso	Inputs (Entradas)	Outputs (Salidas)
Procesos Estratégicos	Planificación	Tendencias del mercado inmobiliario,	Dirección y objetivos a largo plazo
	Estratégica	necesidades de inversores	
	Gestión de la Innovación	Avances tecnológicos, necesidades de inversores	Nuevos productos y servicios financieros innovadores
	Desarrollo de Alianzas Estratégicas	Capital de inversión, regulaciones financieras	Alianzas con desarrolladores inmobiliarios e instituciones financieras
Procesos Operativos	Gestión de Riesgos	Información del mercado, regulaciones financieras	Estrategias de mitigación de riesgos
	Análisis y Selección de Proyectos Inmobiliarios	Tendencias del mercado inmobiliario	Oportunidades de inversión inmobiliaria
	Gestión de la Plataforma de Crowdfunding	Avances tecnológicos	Plataforma tecnológica optimizada
	Captación y Gestión de Inversores	Necesidades de inversores	Retornos de inversión, satisfacción del cliente
	Due Diligence y Evaluación de Proyectos	Información de proyectos inmobiliarios	Proyectos inmobiliarios seleccionados y aprobados
	Tokenización de Activos Inmobiliarios	Activos inmobiliarios, avances tecnológicos	Tokens inmobiliarios

Categoría	Proceso	Inputs (Entradas)	Outputs (Salidas)
	Gestión de Transacciones	Capital de inversión	Transacciones de inversión procesadas
	Monitoreo y Reporte de Inversiones	Información de inversiones	Informes de rendimiento
Procesos de Apoyo	Gestión de Tecnología e Infraestructura IT	Avances tecnológicos	Plataforma tecnológica funcional y segura
	Gestión del Talento Humano	Capital humano, necesidades organizacionales	Personal capacitado y en desarrollo
	Soporte Legal y Cumplimiento Regulatorio	Regulaciones financieras	Cumplimiento normativo
	Marketing y Comunicación	Necesidades de inversores, tendencias del mercado	Estrategias de marketing y comunicación efectivas
	Atención al Cliente y Soporte	Requerimientos y dudas de inversores	Satisfacción del cliente
	Gestión Financiera y Contable	Capital de inversión, regulaciones financieras	Gestión financiera sólida y transparente

9. Formulación y Evaluación Económica

Para la evaluación económica del proyecto fue imperativo el desarrollo de la determinación del nivel de inversión inicial la cual está compuesta por aquellos rubros necesarios para operar en la empresa, los costos implícitos en la operación, el punto de equilibrio, el presupuesto de gastos proyectado, el estado de flujo de caja, los estados financieros y la determinación de la viabilidad del proyecto mediante la TIR, VPN y la TIO.

9.1. Inversión Inicial

La inversión inicial se compuso de los siguientes aspectos, maquinaria y equipo, la inversión en equipos de cómputo, los equipos de oficina, los diferidos “otros” y el capital de trabajo necesario, el cual contempla los recursos necesarios para operar durante un mes, sin recibir ingreso alguno. Para comprender mejor este apartado se hizo necesario primero, partir de la idea de donde surge el valor del aporte de los socios, dado que el valor contrasta con el mercado potencial de inversionistas, asimismo el cómo se determinó el valor de capital de trabajo por lo que se expone el siguiente procedimiento.

De acuerdo con los resultados obtenidos de la investigación de mercados el número de inversores potenciales para el proyecto de Crowdfunding inmobiliario es de 45,560 personas las cuales estarían dispuestas a invertir el proyecto, pero el tiempo de inversión en el cual estarían dispuestos a invertir es de 1 a 5 años, es decir que en ese umbral podrían considerar invertir. Teniendo en cuenta ello, el número de inversores totales se dividiría por los cinco años, es decir $(45,560/5)$ lo que daría un total de 9,112 inversores potenciales para el primer año, no obstante, es importante recalcar que la tasa de participación de la empresa en la captación de inversores es bastante modesta del 2%, por lo que al multiplicar $(9,112 \times 2\%)$ el resultado obtenido es de

182,24 inversores que si invertirían en el negocio, considerando el umbral de tiempo y la captación modesta de inversores.

En este sentido, el rango o el monto máximo a invertir por inversor es de 18,000,000 de pesos colombianos, por lo que $(18,000,000 \times 182,24)$ da como resultado el valor aportado por los socios accionistas de \$3,280,320,000. Por otro lado, para la estimación de capital de trabajo el cual según (García, Galarza, & Altamiriano, 2017) el capital de trabajo comprende todos aquellos rubros implícitos que emplea toda empresa en activos circulantes que permiten la operación en la empresa, además, asienten que el capital de trabajo en las empresas nuevas en el mercado también involucra los recursos necesarios para operar considerando que la empresa tiene ingreso cero en su operación, para esto, se debe de considerar un umbral de tiempo según las estimaciones y proyecciones de ventas. Partiendo del concepto propuesto por los autores, para la estimación del capital de trabajo se consideraron los siguientes elementos, el dinero destinado a la compra de viviendas para empezar la operación en la empresa, ya que la compra de activos fijos deja un sobrante de 491,215,000 el dinero no es suficiente para la compra de viviendas, por lo que es necesario comprar un total de 6,48 viviendas las cuales son las unidades estimadas a vender en la semana partiendo de ese concepto, por lo que es necesario destinar alrededor de \$3,425,321,782.67 para compra de vivienda, cuyo valor es el rango promedio de precio de la vivienda, por el número de viviendas a vender, por el margen de compra el cual es el 95% sobre el precio de venta.

En este sentido, luego de ellos se consideran otros valores adicionales como los gastos legales de los tramites siendo estos el 1% del total del costo de compra cuya cifra es igual a \$34,253,217.83 para la semana uno, luego de ello el costo del 4x1000 el cual se estimó en \$14,498,716.54 por los movimientos, financieros, los gastos de remodelación por el número de

viviendas iguales a \$32,413,194.44, y un valor asignado a imprevistos del 2.92% del total de los costos cuya cifra es de \$102,308,088.52 dinero el cual estará disponible para cubrir cualquier eventualidad como los sobrecostos en la adquisición del inmueble o para hacer frente a otras responsabilidades económicas.

Teniendo en cuenta lo anterior, el valor suma de los valores nos daría un costo de \$ 3,608,795,000 en capital de trabajo, pero como se mencionó antes es necesario incluir otros rubros indispensables para la operación por lo que se agregan los valores relacionados con nómina desde el gerente hasta el mercadólogo, adicional a ello, la seguridad, el arrendamiento etc., este valor da igual a \$127,620,000. El cual se suma al valor anterior, dando la estimación de dinero necesario para operar \$3,736,415,000, este valor cubriría la compra de viviendas para una semana y los gastos administrativos y de nómina por un mes, mientras se empiezan a realizar las operaciones en la empresa, el dinero sobrante para operar como excedente en la inversión inicial de los accionistas, será un dinero líquido disponible para la compra una vivienda, el pago de gastos imprevistos o para cualquier eventualidad contractual en la prestación de los servicios de crowdfunding, esto considerando el factor de liquidez y tener la capacidad de responder eficientemente a los compromisos financieros. A continuación, se expone la tabla que contiene la inversión inicial necesaria para la operación, luego de considerar lo anteriormente mencionado.

Tabla 72
Inversión inicial necesaria

Concepto	Valores
(+)aportes socios	\$3,280,320,000
Maquinaria y equipo	\$2,376,105,000
Equipo de cómputo	\$200,500,000
Equipo de oficina	\$92,500,000

Concepto	Valores
Diferidos	\$120,000,000
(-) subtotal inversión fija	\$2,789,105,000
(=)sobrante	\$491,215,000
(+)capital de trabajo	\$3,736,415,000
(=)dinero para operar	\$4,227,630,000
Inversión fija + capital de trabajo +sobrante = inversión total	\$7,016,735,000

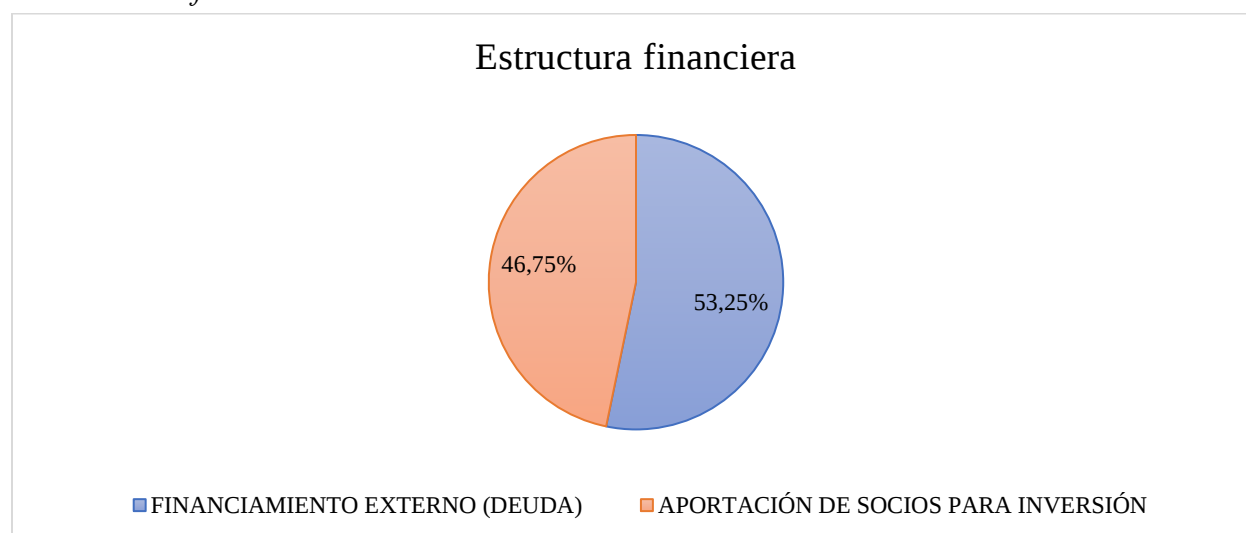
Fuente: elaboración propia.

Tabla 73
Estructura financiera

Origen de los recursos		
Financiamiento externo (deuda)	\$3,736,415,000	53.25%
Aportación de socios para inversión	\$3,280,320,000	46.75%
Capital de trabajo necesario	\$3,736,415,000	
Total	\$7,016,735,000	100%

Fuente: elaboración propia.

Figura 56
Estructura de financiamiento



Fuente: elaboración propia.

La inversión inicial para Innovar Inmobiliaria se distribuye entre aportes de socios y financiamiento externo, con un total de \$7,016,735,000. La inversión fija incluye maquinaria y equipo (\$2,376,105,000), equipos de cómputo (\$200,500,000), equipo de oficina (\$92,500,000) y otros gastos diferidos (\$120,000,000), alcanzando un subtotal de \$2,789,105,000. El sobrante asciende a \$491,215,000, y se asignan \$3,736,415,000 como capital de trabajo. La estructura financiera está dividida en 53.25% de financiamiento externo, equivalente a \$3,736,415,000, y 46.75% proveniente de los aportes de socios, que suman \$3,280,320,000.

9.2. Punto de Equilibrio

Tabla 74
Análisis del punto de equilibrio

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) Ingresos operacionales					
totales	\$123,350,905,441	\$130,283,306,282	\$142,142,691,280	\$155,504,476,665	\$170,584,608,964
(+) Ingresos venta de					
viviendas	\$123,350,905,441	\$130,283,306,282	\$142,142,691,280	\$155,504,476,665	\$170,584,608,964
<i>Unidades</i>	<i>220.6097</i>	<i>212.15</i>	<i>210.25</i>	<i>208.45</i>	<i>206.76</i>
<i>Precio de venta unitario</i>	<i>\$559,136,363.64</i>	<i>\$614,121,833.64</i>	<i>\$676,074,444.21</i>	<i>\$745,994,063.23</i>	<i>\$825,039,594.17</i>
(-) Costos de ventas					
operacionales totales	\$119,273,215,912	\$125,976,447,959	\$137,443,789,706	\$150,363,866,032	\$164,945,484,782
(-) Costos de ventas	\$119,273,215,912	\$125,976,447,959	\$137,443,789,706	\$150,363,866,032	\$164,945,484,782
<i>Unidades viviendas</i>					
<i>vendidas</i>	<i>220.6097</i>	<i>212.15</i>	<i>210.25</i>	<i>208.45</i>	<i>206.76</i>
<i>Costo de venta unitario</i>	<i>\$ 540,652,636</i>	<i>\$ 593,820,417</i>	<i>\$ 653,725,020</i>	<i>\$721,333,262</i>	<i>\$ 797,765,734</i>
(=) Utilidad Bruta	\$4,077,689,529	\$4,306,858,323	\$4,698,901,574	\$5,140,610,633	\$5,639,124,182
(-) Gastos Fijos	\$3,757,439,524	\$3,986,643,335	\$4,378,689,840	\$4,820,412,072	\$5,318,939,088
(-) Depreciación	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500
(=) Utilidad Operacional	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Fuente: elaboración propia.

El análisis muestra que el número de unidades vendidas para alcanzar el punto de equilibrio disminuye gradualmente año tras año. En el primer año, es necesario vender 220.61 unidades de vivienda para cubrir costos y gastos, mientras que, en el quinto año, se requieren 206.76 unidades para alcanzar el mismo objetivo. Este descenso se debe al incremento progresivo en el precio de venta unitario de las viviendas, que crece de \$559 millones en el primer año a \$825 millones en el quinto. Por lo tanto, se necesita vender menos unidades a medida que los ingresos por unidad aumentan.

9.3. Presupuestos de costos

Tabla 75

Presupuesto de costos fijos

Concepto	Total	
Total, sueldos fijos más prestaciones sociales	\$2,994,239,524	
	Mensual Promedio	Total
	\$13,220,00	
Arrendamiento	0	\$158,640,000
Seguridad privada	\$9,900,000	\$118,800,000
	\$20,000,00	
Seguros financieros	0	\$240,000,000
Marketing	\$450,000	\$5,400,000
	\$15,000,00	
Servicios de hosting y cloud computing	0	\$180,000,000
Licencias de software (suites de desarrollo, seguridad y productividad)	\$2,780,000	\$33,360,000
Material de oficina (papelería, tóner, etc.)	\$1,000,000	\$12,000,000

Servicios de telecomunicaciones (internet de alta velocidad y telefonía)	\$1,250,000	\$15,000,000
Suma de los gastos fijos		\$3,757,439,524

Fuente: elaboración propia.

Tabla 76
Presupuesto costo variable unitario

Productos	Promedio mensual	Anual
Número de viviendas vendidas	26	311
Costos variables por viviendas vendidas	\$ 14,019,423,223	\$ 168,233,078,682
Total, de compras de insumos	\$ 14,019,423,223	\$ 168,233,078,682

Fuente: elaboración propia.

El presupuesto de costos de Innovar Inmobiliaria se divide en costos fijos y variables. Los costos fijos incluyen sueldos y prestaciones sociales, con un total de \$2,994,239,524 anuales, junto con otros gastos como arrendamiento (\$158,640,000), seguridad privada (\$118,800,000), seguros financieros (\$240,000,000), marketing (\$5,400,000), servicios de hosting y cloud computing (\$180,000,000), licencias de software (\$33,360,000), material de oficina (\$12,000,000) y telecomunicaciones (\$15,000,000). En total, los gastos fijos alcanzan \$3,757,439,524. En cuanto a los costos variables, el presupuesto anual por la venta de 311 viviendas asciende a \$168,233,078,682 valores que se pagaran en concepto de los costos variables por unidad, que suman \$14,019,423,223 mensuales.

9.5. Flujo de Caja

Tabla 77

Estado de flujo de caja proyectado

Concepto	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad operacional		\$1,673,869,779	\$8,719,158,680	\$10,595,438,002	\$12,819,785,249	\$15,458,030,802
(-) Provisión de impuestos		\$585,854,423	\$3,051,705,538	\$3,708,403,301	\$4,486,924,837	\$5,410,310,781
(=) Nopat		\$1,088,015,356	\$5,667,453,142	\$6,887,034,701	\$8,332,860,412	\$10,047,720,021
(+)						
Depreciación del período		\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500
(-) Variación		-\$2,507,103,104	-\$709,015,260	-\$844,872,772	-\$1,007,535,354	\$5,356,713,450
(-) Capex	\$2,789,105,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
(=) Flujo de caja libre	-	\$3,915,328,961	\$6,696,678,902	\$8,052,117,974	\$9,660,606,266	\$5,011,217,072
(+)						
Desembolsos de la deuda	\$3,736,415,000					
(-)						
Amortización de capital		\$439,390,240	\$557,253,066	\$706,731,629	\$896,306,589	\$1,136,733,477
(-) Pago de intereses		\$850,478,469	\$732,615,642	\$583,137,080	\$393,562,119	\$153,135,232
(+) Ahorro tributario de la deuda		\$297,667,464	\$256,415,475	\$204,097,978	\$137,746,742	\$53,597,331
(=) Flujo de caja de la deuda	\$3,736,415,000	-\$992,201,244	-\$1,033,453,234	-\$1,085,770,730	-\$1,152,121,967	-\$1,236,271,377
(=) Flujo de caja del accionista	\$947,310,000	\$2,923,127,717	\$5,663,225,668	\$6,966,347,244	\$8,508,484,300	\$3,774,945,694
(+/-)						
Variación de capital social	\$7,016,735,000	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
(-) Pago de dividendos	\$0	\$0	\$267,602,176	\$2,595,626,487	\$3,253,997,800	\$4,038,522,517
(=) Flujo de caja neto	\$7,964,045,000	\$2,923,127,717	\$5,395,623,492	\$4,370,720,756	\$5,254,486,500	-\$263,576,823
(+)						
Caja inicial	\$0	\$7,964,045,000	\$10,887,172,717	\$16,282,796,209	\$20,653,516,965	\$25,908,003,465
(=) Caja final	\$7,964,045,000	\$10,887,172,717	\$16,282,796,209	\$20,653,516,965	\$25,908,003,465	\$25,644,426,642

Fuente: elaboración propia.

El flujo de caja proyectado de Innovar Inmobiliaria abarca cinco años de operación y presenta una evolución sólida en la generación de utilidades y flujos de caja. Durante el Año 0, la

inversión inicial en activos fijos es significativa, con un desembolso de \$2,789,105,000, lo que genera un flujo de caja libre negativo de igual valor. Sin embargo, el financiamiento externo cubre esta brecha con un desembolso de \$3,736,415,000, resultando en un flujo de caja neto inicial de \$7,964,045,000. A partir del Año 1, la empresa genera una utilidad operativa de \$1,673,869,779, alcanzando un flujo de caja libre positivo de \$3,915,328,961 el patrón continúa en los siguientes años con incrementos en utilidades y flujos de caja, destacando un flujo de caja neto proyectado de \$25,644,426,642 al final del Año 5. Las amortizaciones y pagos de intereses disminuyen a lo largo del tiempo mejorando las condiciones financieras para los accionistas, quienes verán una significativa distribución de dividendos a partir del Año 2.

9.6. Estados Financieros

Tabla 78

Estado de situación financiera proyectado

Estado de situación financiera	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos					
Activos circulantes					
Caja	\$8,668,256,571	\$15,861,967,908	\$20,096,831,151	\$25,188,655,069	\$31,289,327,050
Cuentas por cobrar					
Total, activo circulante	\$8,668,256,571	\$15,861,967,908	\$20,096,831,151	\$25,188,655,069	\$31,289,327,050
Activos no circulantes					
Maquinaria y equipo	\$2,376,105,000	\$2,376,105,000	\$2,376,105,000	\$2,376,105,000	\$2,376,105,000
Vehículos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Equipo de cómputo	\$200,500,000	\$200,500,000	\$200,500,000	\$200,500,000	\$200,500,000
Equipo de oficina	\$92,500,000	\$92,500,000	\$92,500,000	\$92,500,000	\$92,500,000
Edificios	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Diferidos	\$120,000,000	\$120,000,000	\$120,000,000	\$120,000,000	\$120,000,000
Depreciación acumulada	\$320,210,500	\$640,421,000	\$960,631,500	\$1,280,842,000	\$1,601,052,500
Total, activo fijo neto	\$2,468,894,500	\$2,148,684,000	\$1,828,473,500	\$1,508,263,000	\$1,188,052,500
Total, activo	\$11,137,151,071	\$18,010,651,908	\$21,925,304,651	\$26,696,918,069	\$32,477,379,550
Pasivo					
Pasivo a corto plazo					
Impuestos por pagar	\$288,186,959	\$2,795,290,063	\$3,504,305,323	\$4,349,178,095	\$5,356,713,450
Cuentas por pagar					
Total, pasivo circulante	\$288,186,959	\$2,795,290,063	\$3,504,305,323	\$4,349,178,095	\$5,356,713,450
Pasivo a largo plazo					
Financiamiento	\$3,297,024,760	\$2,739,771,694	\$2,033,040,066	\$1,136,733,477	\$0
Total, pasivo largo plazo	\$3,297,024,760	\$2,739,771,694	\$2,033,040,066	\$1,136,733,477	\$0
Capital					
Capital social	\$7,016,735,000	\$7,016,735,000	\$7,016,735,000	\$7,016,735,000	\$7,016,735,000

Estado de situación financiera	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad del ejercicio	\$535,204,352	\$5,191,252,974	\$6,507,995,600	\$8,077,045,034	\$9,948,182,121
Dividendos pagados		\$267,602,176	\$2,595,626,487	\$3,253,997,800	\$4,038,522,517
Utilidades retenidas acumuladas		\$267,602,176	\$2,863,228,663	\$6,117,226,463	\$10,155,748,980
Total, capital	\$7,551,939,352	\$12,475,590,150	\$16,387,959,263	\$21,211,006,497	\$27,120,666,101
Total, pasivos y capital	\$11,137,151,071	\$18,010,651,908	\$21,925,304,651	\$26,696,918,069	\$32,477,379,550

Fuente: elaboración propia.

El estado de situación financiera proyectado para Innovar Inmobiliaria refleja un crecimiento sólido en los activos, pasivos y capital a lo largo de cinco años. En cuanto a los activos circulantes, destaca un aumento constante en la caja, que pasa de \$8,668,256,571 en el Año 1 a \$31,289,327,050 en el Año 5, impulsada por la generación de utilidades y la acumulación de capital. Por el lado de los activos no circulantes, el valor neto de maquinaria, equipo y otros activos fijos disminuye debido a la depreciación acumulada, bajando de \$2,468,894,500 en el Año 1 a \$1,188,052,500 en el Año 5. En el pasivo, destaca el financiamiento a largo plazo, que disminuye de \$3,297,024,760 en el Año 1 hasta \$0 en el Año 5 debido a la amortización progresiva de la deuda. Las utilidades retenidas acumuladas aumentan de \$267,602,176 en el Año 2 a \$10,155,748,980 en el Año 5, fortaleciendo el capital propio.

Tabla 79
Estado de resultados integral proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$173,984,598,485	\$197,571,743,881	\$224,633,731,583	\$255,733,785,150	\$291,533,509,237
Costo de venta	\$168,233,078,682	\$184,545,731,366	\$209,339,393,240	\$237,773,377,330	\$270,436,328,848
Utilidad bruta	\$5,751,519,803	\$13,026,012,515	\$15,294,338,343	\$17,960,407,821	\$21,097,180,390
Gastos fijos	\$3,757,439,524	\$3,986,643,335	\$4,378,689,840	\$4,820,412,072	\$5,318,939,088
Depreciación	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500	\$320,210,500
Utilidad operacional	\$1,673,869,779	\$8,719,158,680	\$10,595,438,002	\$12,819,785,249	\$15,458,030,802
Gastos financieros	\$850,478,469	\$732,615,642	\$583,137,080	\$393,562,119	\$153,135,232
Utilidad antes de impuestos	\$823,391,310	\$7,986,543,038	\$10,012,300,922	\$12,426,223,130	\$15,304,895,570
Impuestos de renta	\$288,186,959	\$2,795,290,063	\$3,504,305,323	\$4,349,178,095	\$5,356,713,450
Utilidad neta	\$535,204,352	\$5,191,252,974	\$6,507,995,600	\$8,077,045,034	\$9,948,182,121
Utilidades retenidas	\$267,602,176	\$2,595,626,487	\$3,253,997,800	\$4,038,522,517	\$4,974,091,060
Utilidades por repartir	\$267,602,176	\$2,595,626,487	\$3,253,997,800	\$4,038,522,517	\$4,974,091,060

Fuente: elaboración propia.

El Estado de Resultados Integral Proyectado para Innovar Inmobiliaria muestra un crecimiento sostenido en los ingresos y utilidades a lo largo de los cinco años. Los ingresos aumentan de \$173,984,598,485 en el Año 1 a \$291,533,509,237 en el Año 5, impulsados por un crecimiento en las ventas. El costo de ventas también crece significativamente, alcanzando \$270,436,328,848 en el Año 5, lo que resulta en una utilidad bruta de \$21,097,180,390. Los gastos fijos aumentan progresivamente de \$3,757,439,524 en el Año 1 a \$5,318,939,088 en el Año 5, mientras que la depreciación se mantiene constante en \$320,210,500 anualmente. Esto lleva a una utilidad operacional creciente, que llega a \$15,458,030,802 en el Año 5. Después de los gastos financieros, la utilidad antes de impuestos alcanza \$15,304,895,570 en el Año 5, y tras aplicar impuestos, la utilidad neta proyectada es de \$9,948,182,121. Las utilidades retenidas aumentan proporcionalmente, alcanzando \$4,974,091,060 al final del Año 5.

9.7. . T.I.R., V.P.N., T.I.O.

En primera instancia para determinar la tasa interna de retorno TIR, el valor presente neto VPN y la tasa interna de oportunidad TIO. Para la última, esta se identificará a través de la estimación de beneficio esperado por el accionista que es del 18.7%, valor compuesto por el 16% de rentabilidad esperada según los resultados de la investigación de mercados, más el 2.7% de la prima de riesgo país, a estos valores se les suma la inflación que para el año 1, es del 6.1%, lo cual da el 24.8% el cual es el costo del *equity*.

Tabla 80
Evaluación económica de la empresa

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
WACC	22.00%	26.21%	27.33%	28.36%	29.30%	
Peso deuda		30%	18%	11%	5%	0%
Peso equity		70%	82%	89%	95%	100%
Costo de la deuda		15.60%	15.60%	15.60%	15.60%	15.60%
Costo del equity (TIO)		24.80%	28.53%	28.79%	29.04%	29.30%
Factor de descuento		0.82	0.65	0.51	0.40	0.31
VPN Proyecto	\$15,426,083,047					
TIR Proyecto	155%					

Fuente: elaboración propia.

Tabla 81
Estimación del ROI

Cálculo del ROI	
Utilidad Neta total de los 5 años	\$30,259,680,081
Inversión inicial	\$7,016,735,000
ROI anual	33.95%

Fuente: elaboración propia.

9.7.1. Valor Presente Neto (VPN)

El VPN proyectado para el proyecto es de \$15,426,083,047 indica que tras descontar los flujos de caja futuros a la tasa ponderada de costo de capital WACC durante los cinco años, el

valor generado por el proyecto es positivo el resultado expone que la inversión inicial se recupera y genera valor adicional para los inversionistas.

9.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR del proyecto, que es del 155% siendo superior al costo de capital afirmando la alta rentabilidad del proyecto por lo que el proyecto puede generar una rentabilidad considerablemente mayor a la tasa mínima requerida, haciendo que la inversión inicial sea recuperada rápidamente y generando beneficios sólidos.

9.7.3. Costo de Capital Ponderado (WACC)

En el Año 1, se proyecta en 22%, mientras que para el Año 5 alcanza el 29.30%, la tendencia creciente del WACC refleja una disminución progresiva en el peso de la deuda, ya que pasa del 30% en el Año 1 al 0% en el Año 5, y un aumento en el peso del equity del 70% al 100%, ya que el proyecto financia progresivamente más con capital propio incrementando el costo de capital, ya que el equity tiene un costo superior al de la deuda.

9.7.4. Costo del Equity y de la Deuda

El costo del equity también aumenta ligeramente de 24.80% en el Año 1 a 29.30% en el Año 5, reflejando un mayor riesgo percibido a lo largo del tiempo, mientras que el costo de la deuda se mantiene constante en 15.60% durante todo el periodo, mostrando estabilidad en las condiciones de financiamiento.

9.8.5. Retorno sobre la Inversión (ROI)

El ROI total para el proyecto, calculado con base en la utilidad neta total de los cinco años que asciende a \$30,259,680,081 y una inversión inicial de \$7,016,735,000, es del 33.95% anual, valor que es atractivo para los inversores.

10. Conclusiones

Se pudo concluir que el proyecto "Innovar Inmobiliaria" se enfrenta a un entorno desafiante pero prometedor en el mercado inmobiliario colombiano. El análisis PESTEL revela oportunidades en políticas de vivienda social, reducción gradual de tasas de interés y creciente interés en soluciones habitacionales innovadoras y sostenibles. El sector muestra un crecimiento sostenido, con Bogotá liderando en créditos hipotecarios. Sin embargo, enfrenta desafíos como la volatilidad en costos de construcción y cambios regulatorios. El análisis de Porter indica un alto poder de negociación de compradores y proveedores, junto con una creciente amenaza de nuevos entrantes facilitada por el crowdfunding. En este contexto, el éxito del proyecto dependerá de su capacidad para adaptar modelos como coliving y flipping a las demandas del mercado, aprovechar tecnologías emergentes, y ofrecer soluciones flexibles y asequibles. La gestión eficiente de costos y la diversificación de fuentes de financiamiento serán cruciales para capitalizar las oportunidades y superar los desafíos del sector.

Asimismo se determinó que el estudio de mercado para "Innovar Inmobiliaria" revela un panorama prometedor en Bogotá, identificando dos segmentos clave: "Millennials Inversionistas Urbanos" y "Familias Aspiracionales de Clase Media". Con una demanda potencial de 45,560 inversores y 95,350 compradores en los próximos 1-3 años, el proyecto muestra un potencial significativo. Aunque nueva en el mercado, Innovar Inmobiliaria puede competir efectivamente si mejora en retorno de inversión y facilidad de uso de su plataforma. Las proyecciones de venta estiman 311 unidades vendidas el primer año, con un crecimiento anual constante y un precio promedio inicial de 559 millones de pesos, incrementándose anualmente según la inflación. El análisis competitivo y las tendencias del mercado sugieren un entorno favorable, pero será

crucial implementar estrategias efectivas de marketing y desarrollo de producto para capitalizar esta oportunidad en un mercado dinámico y competitivo.

En cuanto al estudio se pudo conocer que el estudio técnico de Innovar Inmobiliaria demuestra una planificación estratégica sólida para su proyecto de crowdfunding inmobiliario en Bogotá. Ubicada en Usaquén, la empresa se posiciona como una gran empresa. La infraestructura incluye una robusta plataforma tecnológica y oficinas de 350 m² para 25 empleados, diseñadas para operaciones a gran escala. Los procesos operativos están claramente definidos, desde la captación de inversiones hasta la venta de propiedades. Con un margen bruto del 3.306%, el análisis de costos refleja un enfoque en la eficiencia operativa. La estructura de personal y los requerimientos tecnológicos están alineados con las necesidades de una empresa fintech moderna, posicionando a Innovar Inmobiliaria para capitalizar eficazmente las oportunidades en el mercado inmobiliario de Bogotá mediante su innovador modelo de crowdfunding.

Del mismo modo se concluyó que el estudio organizacional y legal de Innovar Inmobiliaria establece una base sólida para su operación como plataforma de crowdfunding inmobiliario en Bogotá. Con una misión enfocada en democratizar las inversiones inmobiliarias y una visión de liderazgo para 2030, la empresa adopta una estructura matricial que favorece la flexibilidad y eficiencia. Sus políticas y valores priorizan la excelencia, transparencia e innovación, alineándose con las demandas del sector fintech e inmobiliario. Con gastos administrativos anuales de \$3,697,079,523.90, la empresa invierte significativamente en personal y tecnología. Constituida como Sociedad Anónima, Innovar Inmobiliaria aprovecha ventajas legales como la responsabilidad limitada y la facilidad para captar capital. El proyecto se beneficia de leyes de fomento al emprendimiento y adhiere a normativas laborales y ambientales.

Esta estructura posiciona a la empresa para operar eficazmente en el mercado, cumpliendo regulaciones y aprovechando oportunidades de crecimiento en el sector inmobiliario y tecnológico.

De la misma forma, se determinó que el plan estratégico de Innovar Inmobiliaria establece una dirección ambiciosa para su crecimiento en el mercado de crowdfunding inmobiliario en Bogotá. Con objetivos de marketing enfocados en aumentar inversiones y expandir la base de inversores, la empresa busca posicionarse como líder en innovación y transparencia. Las estrategias abarcan desde la captación de inversiones hasta la expansión geográfica, enfatizando la educación del inversor y la mejora tecnológica. El análisis DOFA y la metodología CAME revelan un enfoque equilibrado para abordar debilidades y amenazas, aprovechando fortalezas y oportunidades del mercado. Las estrategias resultantes se centran en el desarrollo tecnológico, alianzas estratégicas y diversificación de proyectos. Los procesos organizacionales bien definidos proporcionan una estructura sólida para la ejecución del plan. Este enfoque integral posiciona a Innovar Inmobiliaria para un crecimiento sostenible y una expansión efectiva, con énfasis en la innovación tecnológica y la satisfacción del cliente en el dinámico mercado de crowdfunding inmobiliario.

Finalmente, se pudo concluir que la evaluación económica de Innovar Inmobiliaria revela un proyecto altamente prometedor en el mercado de crowdfunding inmobiliario. Con una inversión inicial de \$7,016,735,000, distribuida entre aportes de socios y financiamiento externo, el proyecto muestra indicadores financieros sólidos. Los estados financieros proyectan un crecimiento sostenido, con un flujo de caja que alcanza \$25,644,426,642 al quinto año. El análisis de rentabilidad es particularmente favorable, con un VPN de \$15,426,083,047 y una TIR del 155%, superando significativamente el costo de capital (WACC) que oscila entre 22% y

29.30%. El ROI anual del 33.95% refuerza el atractivo para los inversionistas. La evolución de la estructura financiera hacia un mayor uso de capital propio indica una gestión prudente del riesgo. En conjunto, estos indicadores sugieren que Innovar Inmobiliaria no solo es económicamente viable, sino que ofrece un potencial de rendimiento excepcional en el sector del crowdfunding inmobiliario.

11. Recomendaciones

Se recomienda que Innovar Inmobiliaria refuerce su infraestructura tecnológica para garantizar una plataforma de crowdfunding robusta y segura. La estrategia implica invertir en sistemas de seguridad cibernética de vanguardia, implementar tecnologías blockchain para aumentar la transparencia de las transacciones, y desarrollar una interfaz de usuario intuitiva y amigable. Adicionalmente, se sugiere la creación de una aplicación móvil que permita a los inversores gestionar sus portfolios en tiempo real, recibir notificaciones instantáneas sobre nuevas oportunidades de inversión y realizar transacciones de manera ágil y segura.

Igualmente se sugiere desarrollar un programa integral de educación financiera para los inversores potenciales. El programa debería incluir webinars, tutoriales en línea, y recursos descargables que expliquen los conceptos básicos del crowdfunding inmobiliario, los riesgos asociados, y las estrategias para diversificar inversiones. Al empoderar a los inversores con conocimiento, Innovar Inmobiliaria aumentará la confianza en su plataforma y simultáneamente ampliará su base de clientes al atraer a inversores menos experimentados, pero bien informados.

Del mismo modo es importante que la empresa establezca alianzas estratégicas con actores clave en el sector inmobiliario y financiero. La iniciativa podría incluir colaboraciones con agencias inmobiliarias tradicionales para acceder a un mayor inventario de propiedades, asociaciones con entidades financieras para ofrecer opciones de financiamiento complementarias, y partnerships con empresas de tecnología para mantenerse a la vanguardia en innovaciones del sector proptech. Consecuentemente, estas alianzas ampliarán la oferta de servicios de Innovar Inmobiliaria y fortalecerán su posición en el mercado.

Se considera que Innovar Inmobiliaria debe implementar un riguroso sistema de evaluación y due diligence para los proyectos inmobiliarios que se ofrecen en su plataforma. La

implementación implica desarrollar un equipo especializado en análisis de riesgos inmobiliarios, establecer criterios claros y transparentes para la selección de proyectos, y realizar auditorías regulares para asegurar el cumplimiento de los estándares establecidos. Como resultado de garantizar la calidad y viabilidad de los proyectos ofrecidos, la empresa aumentará la confianza de los inversores y reducirá el riesgo de fracasos que puedan dañar su reputación.

Asimismo, se recomienda que la empresa diversifique su oferta de productos de inversión para atender a diferentes perfiles de riesgo y objetivos financieros. La diversificación podría incluir la creación de fondos de inversión inmobiliaria con diferentes enfoques (por ejemplo, propiedades residenciales, comerciales, o de uso mixto), la introducción de opciones de inversión a corto plazo como el "flipping" de propiedades, y la oferta de productos de inversión socialmente responsables centrados en proyectos de vivienda asequible o desarrollos sostenibles. En consecuencia, esta estrategia atraerá a un espectro más amplio de inversores y ayudará a mitigar riesgos a través de la variedad de opciones.

Es importante hacer énfasis en la responsabilidad social corporativa y la sostenibilidad en todas las operaciones de Innovar Inmobiliaria. La iniciativa implica establecer políticas claras para promover proyectos inmobiliarios sostenibles, implementar prácticas empresariales eco amigables en sus propias operaciones, y desarrollar iniciativas que contribuyan positivamente a las comunidades donde operan los proyectos financiados. Como resultado de posicionarse como una empresa socialmente responsable, Innovar Inmobiliaria mejorará su imagen corporativa y simultáneamente atraerá a un creciente segmento de inversores conscientes del impacto social y ambiental de sus inversiones.

12. Referencias bibliográficas

a2censo.bvc. (12 de julio de 2024). *Propuesta de valor de a2censo*. Obtenido de a2censo.bvc

Web site: <https://a2censo.com/nosotros/?seccion=conocenos>

Alcaldía de Bogotá. (4 de enero de 2017). *Venta de viviendas en Bogotá aumentó un 33 %*

durante 2016. Obtenido de Alcaldía de Bogotá D.C. Web site: <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/habitat/venta-de-viviendas-en-bogota-aumento-un-33-durante-2016>

Alcaldía de Bogotá. (12 de febrero de 2022). *POT - Bogotá Reverdece 2022-2035, hoja de ruta*

para el reverdecer de Bogotá. Obtenido de Alcaldía Mayor de Bogotá página web: <https://bogota.gov.co/bog/pot-2022-2035/>

Arias, E. R., & Pareja Pellín, C. (19 de marzo de 2024). *Investigación descriptiva: Qué es, tipos y ejemplos*. Obtenido de Economipedia Web site:

<https://economipedia.com/definiciones/investigacion-descriptiva.html>

Aristizabal, M. P. (06 de 06 de 2022). *Valora Analitik - Las cinco plataformas que están*

revolucionando el sector inmobiliario en Colombia. Obtenido de Valora Analitik - Las cinco plataformas que están revolucionando el sector inmobiliario en Colombia:

<https://www.valoraanalitik.com/cinco-plataformas-sector-inmobiliario-colombia/>

Arkangeles. (11 de agosto de 2024). *Invierte con los profesionales de todo el mundo en las*

rondas privadas de inversión de las mejores startups de toda latinoamérica. Obtenido de

Arkangeles Web site: <https://www.arkangeles.com/>

Asana. (24 de febrero de 2024). *¿Qué es una organización matricial y cómo funciona?* Obtenido

de Team Asana página web: <https://asana.com/es/resources/matrix-organization>

BBVA Research. (18 de 01 de 2023). *www.bbvarresearch.com - Colombia | Situación*

Inmobiliaria 2022. Obtenido de *www.bbvarresearch.com - Colombia | Situación*

Inmobiliaria 2022: <https://www.bbvarresearch.com/publicaciones/colombia-situacion-inmobiliaria-2022/>

Betancourth , B. (2014). *Análisis sectorial y competitividad* (1nd ed.). Santiago de Cali: ECOE

Ediciones. Obtenido de [https://www.ecoediciones.com/wp-](https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/07/An%C3%A1lisis-sectorial-y-competitividad-1.pdf)

[content/uploads/2015/07/An%C3%A1lisis-sectorial-y-competitividad-1.pdf](https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/07/An%C3%A1lisis-sectorial-y-competitividad-1.pdf)

Brigard Urrutia. (15 de 08 de 2018). *Brigard Urrutia - Crowdfunding en Colombia*. Obtenido de

Brigard Urrutia - Crowdfunding en Colombia:

<https://www.bu.com.co/es/insights/noticias/crowdfunding-en-colombia>

Camacol . (28 de 04 de 2022). *Camacol - Precio del acero sigue en aumento y hace inviable el*

desarrollo de los proyectos de vivienda social”. Obtenido de Camacol - Precio del acero

sigue en aumento y hace inviable el desarrollo de los proyectos de vivienda social”:

Camacol - Precio del acero sigue en aumento y hace inviable el desarrollo de los proyectos de vivienda social”

CAMACOL. (diciembre de 11 de 2023). *El 2023 cerró con una caída del 49,7 % en las ventas*

de vivienda de interés social. Obtenido de CAMACOL web site:

<https://camacol.co/prensa/noticias/el-2023-cerro-con-una-caida-del-497-en-las-ventas-de-vivienda-de-interes-social>

CAMACOL. (enero de 22 de 2024). *Más de 58 mil viviendas se venderán en la región en 2024*.

Obtenido de CAMACOL Web site:

<https://www.camacolbyc.co/comunicaciones/noticia/m%C3%A1s-de-58-mil-viviendas-se-vender%C3%A1n-en-la-regi%C3%B3n-en-2024.html>

Cavalié, S., Choy, M., Delgado, L., & Gonzalez, A. (2019). *Repositorio Universidad de Lima*.

Obtenido de Factores que afectan la estabilidad política: un estudio econométrico :

<https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/9228>

Cementos Argos. (5 de marzo de 2024). *¿Cuánto cuesta remodelar una casa en Colombia?*

Nosotros te contamos. Obtenido de Cementos Argos Web site:

[https://colombia.argos.co/autoconstructores/cuanto-cuesta-remodelar-una-casa-en-](https://colombia.argos.co/autoconstructores/cuanto-cuesta-remodelar-una-casa-en-colombia-nosotros-te-contamos/#:~:text=Reparaciones%20y%20mantenimiento%3A%20Empezando%20por,l)

[colombia-nosotros-te-](https://colombia.argos.co/autoconstructores/cuanto-cuesta-remodelar-una-casa-en-colombia-nosotros-te-contamos/#:~:text=Reparaciones%20y%20mantenimiento%3A%20Empezando%20por,l)

[contamos/#:~:text=Reparaciones%20y%20mantenimiento%3A%20Empezando%20por,l](https://colombia.argos.co/autoconstructores/cuanto-cuesta-remodelar-una-casa-en-colombia-nosotros-te-contamos/#:~:text=Reparaciones%20y%20mantenimiento%3A%20Empezando%20por,l)

[as%20necesidades%20de%20tu%20hogar.](https://colombia.argos.co/autoconstructores/cuanto-cuesta-remodelar-una-casa-en-colombia-nosotros-te-contamos/#:~:text=Reparaciones%20y%20mantenimiento%3A%20Empezando%20por,l)

Century. (14 de abril de 2024). *¿Qué se sabe del crowdfunding inmobiliario en Colombia?*

Obtenido de Century 21 Colombia: [https://blog.century21colombia.com/crowdfunding-](https://blog.century21colombia.com/crowdfunding-inmobiliario)

[inmobiliario](https://blog.century21colombia.com/crowdfunding-inmobiliario)

Century 21 Colombia. (2024). <https://blog.century21colombia.com/>. Obtenido de

<https://blog.century21colombia.com/>: [https://blog.century21colombia.com/bienes-raices-](https://blog.century21colombia.com/bienes-raices-en-colombia)

[en-colombia](https://blog.century21colombia.com/bienes-raices-en-colombia)

Chiavenato, A. (2017). *Planeación estratégica fundamentos y aplicaciones* (3rd ed.). México:

MC Graw Hill. Obtenido de

[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/911563/127-Planeacion-estrategica-](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/911563/127-Planeacion-estrategica-fundametos-chiavenato-idalberto.pdf)

[fundametos-chiavenato-idalberto.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/911563/127-Planeacion-estrategica-fundametos-chiavenato-idalberto.pdf)

Ciencuadras.com. (20 de Noviembre de 2023). *Ciencuadras.com*. Obtenido de Aumenta el valor

de las viviendas en Colombia: [https://www.ciencuadras.com/blog/sala-de-](https://www.ciencuadras.com/blog/sala-de-prensa/aumenta-el-valor-de-las-viviendas-en-colombia)

[prensa/aumenta-el-valor-de-las-viviendas-en-colombia](https://www.ciencuadras.com/blog/sala-de-prensa/aumenta-el-valor-de-las-viviendas-en-colombia)

Comando Construcciones. (01 de 01 de 2024). *Comando Construcciones - Lo que no te dicen de los precios del acero en Colombia 2024*. Obtenido de Comando Construcciones - Lo que no te dicen de los precios del acero en Colombia 2024:

<https://www.comandoconstrucciones.com/lo-que-no-te-dicen-de-los-precios-del-acero-en-colombia-2024/>

Cuesta, M. (19 de Septiembre de 2023). *Linkedin*. Obtenido de Inmobiliarias de lujo. Concepto, diferencias y principales características: <https://es.linkedin.com/pulse/inmobiliarias-de-lujo-concepto-diferencias-y-marcial-cuesta>

DANE. (1 de julio de 2022). *Encuesta Multipropósito (EM), información 2021*. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE:

[https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/encuesta-](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/encuesta-multiproposito#:~:text=En%20el%20a%C3%B1o%202021%20con,2%2C8%20millones%20de%20hogares.)

[multiproposito#:~:text=En%20el%20a%C3%B1o%202021%20con,2%2C8%20millones%20de%20hogares.](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/encuesta-multiproposito#:~:text=En%20el%20a%C3%B1o%202021%20con,2%2C8%20millones%20de%20hogares.)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (2024). Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/cartera-hipotecaria-de-vivienda>

Díaz, C. R., & Escobar, M. R. (16 de Diciembre de 2020). *Repositorio Universidad ESAN*.

Obtenido de Plan de negocio de inversión inmobiliaria de vivienda compartida tipo

coliving en Lima Top: chrome-

[extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/fb7f6fcb-065f-4378-a686-04e19b17e3da/content](https://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/fb7f6fcb-065f-4378-a686-04e19b17e3da/content)

- Finanzas NOVA. (2024). *Fiananzas NOVA - Cómo invertir en fondos inmobiliarios en Colombia: Guía 2024*. Obtenido de Fiananzas NOVA - Cómo invertir en fondos inmobiliarios en Colombia: Guía 2024: <https://finanzasnova.com/como-invertir-en-fondos-inmobiliarios-en-colombia/>
- Gartia, S. (2019). *Coliving: How to Live with People and Be Happy*. Obtenido de Independently Published
- Gestion & Negocios. (26 de 05 de 2024). *Gestion & Negocios - «Flipping» Inmobiliario: La Estrategia de Inversión que Gana Terreno en Colombia y Estados Unidos*. Obtenido de Gestion & Negocios - «Flipping» Inmobiliario: La Estrategia de Inversión que Gana Terreno en Colombia y Estados Unidos: <https://gestionynegocios.co/flipping-inmobiliario-la-estrategia-de-inversion-que-gana-terreno-en-colombia-y-estados-unidos/>
- Giosystem. (10 de abril de 2023). *CAME, Creando una estrategia basado en tu DOFA*. Obtenido de Giosystem blog: <https://giosyst3m.net/es/blog/came-creando-una-estrategia-basado-en-tu-dofa>
- Gobernación de Cundinamarca. (22 de Enero de 2022). *Anexo 3.1. Sintesis del perfil del departamento*. Obtenido de Gobernación del Departamento de Cundinamarca: https://www.cundinamarca.gov.co/wcm/connect/201abc5b-6447-4fc3-a263-8e2b2479830f/3.+Anexo+3.1+SINTESIS_PERFIL_DEPARTAMENTO.pdf?MOD=AJPERES&CVID=llg0sFw
- Gross savings (% of GDP) - Colombia. (2023). *The world Bank open data*. Obtenido de https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS?end=2022&locations=CO&name_desc=false&start=1968&view=chart

- Hernández Sampieri, R., Collado Fernández, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (Vol. VI). México D.F: Mc. Graw Hill. Obtenido de <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Hernandez, M., & Vargas, M. M. (18 de enero de 2023). *Colombia Situación Inmobiliaria 2022*. Obtenido de <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/colombia-situacion-inmobiliaria-2022/>
- Julio, A. J. (2022). *Repositorio Universidad Piloto*. Obtenido de Proyecto de Emprendimiento Fondo de Inversión Inmobiliaria Tipo Crowdfunding: <http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/12042>
- La Nota Economica. (2021). *La Nota Economica "Panorama de la Cultura de Ahorro en Colombia"*. Obtenido de La Nota Economica "Panorama de la Cultura de Ahorro en Colombia": <https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/panorama-de-la-cultura-del-ahorro-en-colombia/>
- Las empresas Verdes. (21 de Octubre de 2021). *Las empresas verdes*. Obtenido de Cuidado del medio ambiente: una oportunidad para la industria inmobiliaria: <https://lasempresasverdes.com/cuidado-del-medio-ambiente-una-oportunidad-para-la-industria-inmobiliaria/>
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados* (5nd. ed.). México: Pearson Education. Obtenido de <https://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Investigacion%20de%20Mercados.pdf>

- Márquez Rincón, A. (6 de septiembre de 2024). *El mercado inmobiliario de Colombia muestra crecimiento a pesar de los desafíos económicos*. Obtenido de LinkedIn Web site: <https://www.linkedin.com/pulse/el-mercado-inmobiliario-de-colombia-muestra-pesar-los-m%C3%A1rquez-rinc%C3%B3n-wmjoe/>
- Meneses, M. F., & Sánchez, C. E. (2023). *Análisis de la cartera y del mercado inmobiliario en Colombia*. Bogotá. D.C.: Banco de la República. Obtenido de <https://repositorio.banrep.gov.co/server/api/core/bitstreams/7c1d663c-78b9-4a59-921e-f107d95d3dac/content>
- Mentor Hero Startup. (16 de Septiembre de 2022). *Hero Startup*. Obtenido de Tipos de innovación: <https://herostartup.com/blog/tipos-de-innovacion/>
- Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio. (24 de 12 de 2018). Decreto 2412 del 24 de Diciembre de 2018. *Decreto 2412 del 24 de Diciembre de 2018*. Bogotá.
- Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio. (22 de 08 de 2022). *www.minvivienda.gov.co Planes de gestión integral de residuos sólidos*. Obtenido de *www.minvivienda.gov.co Planes de gestión integral de residuos sólidos*: <https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-agua-y-saneamiento-basico/gestion-institucional/gestion-de-residuos-solidos/planes-de-gestion-integral-de-residuos-solidos>
- Msn.com. (17 de Noviembre de 2023). *Microsoft Start*. Obtenido de Crisis en la construcción: alarmante disminución en venta de viviendas en 2023: <https://www.msn.com/es-co/dinero/noticias/crisis-en-la-construccion-alarmante-disminucion-en-venta-de-viviendas-en-2023/ar-AA1itllQ>
- Murillo Herrera, J. M. (17 de julio de 2023). *Ventas de vivienda en Bogotá se contrajeron 57 % el primer trimestre*. Obtenido de El Portafolio Web site: <https://www.portafolio.co/mis->

finanzas/vivienda/bogota-demanda-de-vivienda-subemientras-que-las-ventas-bajan-586035

Nocua Álvarez, I. (24 de abril de 2021). *En 2020, Bogotá impulsó las ventas de vivienda con un crecimiento de 15,6 % frente a 2019*. Obtenido de DEB Observatorio de Desarrollo Económico: <https://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/construccion-bogota/en-2020-bogota-impulso-las-ventas-de-vivienda-con-un-crecimiento-de-156-frente>

One Grupo Co. (17 de 01 de 2023). *One Grupo Co - Colombia | Situación Inmobiliaria 2022*. Obtenido de One Grupo Co - Colombia | Situación Inmobiliaria 2022: <https://onegrupo.co/vivienda/mercado-inmobiliario-en-medellin-analisis-tendencias-y-precios/>

Podrez, A. (21 de Septiembre de 2023). *Introducción a la regresión lineal: definición y aplicaciones*. Obtenido de Universidad de los Andes Web site: <https://programas.uniandes.edu.co/blog/regresion-lineal>

Quiroga Rubio, L. (26 de marzo de 2024). *Estará impulsada, principalmente, por las expectativas de disminución del costo de capital*. Obtenido de El Tiempo Web site: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/mercado-inmobiliario-en-colombia-se-recupera-y-tendra-un-crecimiento-positivo-en-2024-3328219>

Ramírez, M. (21 de diciembre de 2023). *"Las tasas de interés son un factor definitivo para el crecimiento del sector inmobiliario"*. Obtenido de La República Web site: <https://www.larepublica.co/especiales/perspectivas-economicas-2024/cuales-son-las-proyecciones-economicas-de-fedelonjas-para-2024-3769356>

Revista LatinPyme. (24 de 05 de 2024). *Revista LatinPyme - El Fenómeno del «Flipping»*

Inmobiliario. Obtenido de Revista LatinPyme - El Fenómeno del «Flipping»

Inmobiliario: <https://www.latinpyme.com/el-fenomeno-del-flipping-inmobiliario/>

Revista Semana. (21 de 06 de 2023). *Revista Semana - ¿Qué viene para el sector inmobiliario en*

lo que resta del 2023? Obtenido de Revista Semana - ¿Qué viene para el sector

inmobiliario en lo que resta del 2023?:

[https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/que-viene-para-el-sector-](https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/que-viene-para-el-sector-inmobiliario-en-lo-que-resta-del-2023/202326/)

[inmobiliario-en-lo-que-resta-del-2023/202326/](https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/que-viene-para-el-sector-inmobiliario-en-lo-que-resta-del-2023/202326/)

Schloeter, L. (21 de Diciembre de 2021). *Ciudades Sostenibles*. Obtenido de El valor social en el

sector inmobiliario: una discusión pendiente en América Latina y el Caribe:

<https://blogs.iadb.org/ciudades-sostenibles/es/el-valor-social-en-el-sector-inmobiliario/>

Secretaria de Planeación. (2021). *Ultima actualización de estratificación en bogotá asignó*

estrato a más de 35mil viviendas. Bogotá: Boletín de Prensa. Obtenido de

https://www.sdp.gov.co/sites/default/files/060_-_actuailzacionestratificacionbogota.pdf

Secretaría del habitat. (3 de marzo de 2017). *En 33% aumentan ventas de vivienda durante 2016*

comparado con el año anterior. Obtenido de Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. Secretaria

del Habitat Web site: [https://www.habitatbogota.gov.co/prensa/noticias/33-aumentan-](https://www.habitatbogota.gov.co/prensa/noticias/33-aumentan-ventas-vivienda-durante-2016-comparado-ano-anterior#:~:text=A%20las%20salas%20de%20ventas,as%C3%AD%20un%20aumento%20de%2032.9%25.)

[ventas-vivienda-durante-2016-comparado-ano-](https://www.habitatbogota.gov.co/prensa/noticias/33-aumentan-ventas-vivienda-durante-2016-comparado-ano-anterior#:~:text=A%20las%20salas%20de%20ventas,as%C3%AD%20un%20aumento%20de%2032.9%25.)

[anterior#:~:text=A%20las%20salas%20de%20ventas,as%C3%AD%20un%20aumento%](https://www.habitatbogota.gov.co/prensa/noticias/33-aumentan-ventas-vivienda-durante-2016-comparado-ano-anterior#:~:text=A%20las%20salas%20de%20ventas,as%C3%AD%20un%20aumento%20de%2032.9%25.)

[20de%2032.9%25.](https://www.habitatbogota.gov.co/prensa/noticias/33-aumentan-ventas-vivienda-durante-2016-comparado-ano-anterior#:~:text=A%20las%20salas%20de%20ventas,as%C3%AD%20un%20aumento%20de%2032.9%25.)

Secretaría Discrital de Planeación. (2019). *Observatorio Dinámicas del Territorio, información*

para prever, analizar y planear el uso y la regulación del suelo. Boletín. No.1. Bogotá

D.C.: Alcaldía Mayor de Bogotá. D.C. Obtenido de

https://www.sdp.gov.co/sites/default/files/1er_boletin_de_2019.pdf

Segofinance Blog. (10 de 01 de 2024). *Segofinance Blog - El Flipping: Las claves del éxito en inversión inmobiliaria*. Obtenido de Segofinance Blog - El Flipping: Las claves del éxito en inversión inmobiliaria: <https://blog.segofinance.com/nuestras-lineas/el-flipping-las-claves-del-exito-en-inversion-inmobiliaria/>

Semana . (24 de diciembre de 2021). *Bogotá y Cundinamarca cerrarían 2021 con cifra récord de 78.394 viviendas vendidas*. Obtenido de Revista Semana Web site:

<https://www.semana.com/economia/macroeconomia/articulo/bogota-y-cundinamarca-cerrarian-2021-con-cifra-record-de-78394-viviendas-vendidas/202135/>

Superintendencia Financiera de Colombia. (17 de Noviembre de 2023). *Superintendencia Financiera de Colombia*,. Obtenido de <https://www.superfinanciera.gov.co/>

Terreros, D. (23 de Enero de 2023). *HubSpot*. Obtenido de ¿Qué es la segmentación demográfica? Variables y ejemplos: <https://blog.hubspot.es/marketing/segmentacion-demografica>

Universidad Nacional - Periodico UNAL. (01 de 12 de 2021). *Periodico UNAL - Costo del acero alerta a los edificadores, ¿qué está pasando?* Obtenido de Periodico UNAL - Costo del acero alerta a los edificadores, ¿qué está pasando?: <https://periodico.unal.edu.co/articulos/costo-del-acero-alerta-a-los-edificadores-que-esta-pasando/>

Vaki. (7 de noviembre de 2023). *Crowdfunding: Qué es y Cómo Empezar Tu Campaña de Donación en México*. Obtenido de Vaki blog: <https://vaki.co/es/blog/crowdfunding:-que-es-y-como-empezar-tu-campana-de-donacion-en-mexico>

- Vasquez, R. S. (Abril de 2019). *Repositorio Universidad Comillas*. Obtenido de Los Mercados Inmobiliarios en la epoca del big data: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/273116/retrieve
- Workplaces, F. (31 de Marzo de 2021). *Revolución del mercado inmobiliario: tecnología y espacios flexibles*. Obtenido de <https://www.firstworkplaces.com/blog-de-first/revolucion-del-mercado-inmobiliario-tecnologia-y-espacios-flexibles/>
- Yañez, A. J. (04 de 08 de 2021). *CMS Law Tax Future - Ley de Transición Energética- Principales aspectos y novedades normativas*. Obtenido de CMS Law Tax Future - Ley de Transición Energética- Principales aspectos y novedades normativas: <https://cms.law/es/col/publication/ley-de-transicion-energetica-principales-aspectos-y-novedades-normativas>
- Zácipa, E. (2020). *Latamfintech HUB - Las nuevas reglas para el Crowdfunding en Colombia*. Obtenido de Latamfintech HUB - Las nuevas reglas para el Crowdfunding en Colombia: <https://www.latamfintech.co/articles/las-nuevas-reglas-para-el-crowdfunding-en-colombia>