





ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA ESTRUCTURACION Y VENTA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS EN BOGOTÁ

PRESENTADO POR: RUBEN RICARDO REYES HERNANDEZ MARIO HELMAR PLAZAS ESTEPA

25 DE MARZO DE 2017









Con la realización de este plan de negocios buscamos generar una empresa que estructure y venda proyectos inmobiliarios en Colombia - Bogota, atrayendo a inversionistas constructoras е que se encuentren interesados en obtener tasas de rentabilidad atractivas que les permitan incrementar su capital.











El sector de la construcción en los últimos años ha presentado un crecimiento constante, según los informes del primer trimestre de los años 2014, 2015 y 2016 del DANE sobre el comportamiento de los indicadores económicos alrededor de la construcción, se observa como para el año 2014 a precios constantes el valor agregado del sector construcción creció un 17.2%, para el año 2015 un 4.9% y para el año 2016 un 5.2%, lo anterior con relación a los periodos inmediatamente anteriores, lo cual ha llevado a que este sector incremente su participación en el PIB nacional de un 7.2% en 2015 a un 7.4% en el primer trimestre de 2016.







PREGUNTA PROBLEMA

¿Cómo contribuir al desarrollo y crecimiento del sector de la construcción mediante un modelo de negocios rentable y sostenible en el tiempo?

OBJETIVO GENERAL

Crear un plan de negocio que favorezca a la conformación de una empresa sostenible dedicada a la estructuración y venta de proyectos inmobiliarios en Bogotá.











Analizar el mercado e identificar las oportunidades que se presentan en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Establecer la estructura financiera y organizacional necesaria para la puesta en marcha del plan de negocio, con la finalidad de determinar su viabilidad.

Determinar un portafolio de servicios que resulte atractivo con el objetivo de brindar gran variedad que se ajuste a las distintas necesidades del mercado.











Se desarrollaron actividades de investigación y formulación de proyectos basados en metodologías y modelos de negocio como el CANVAS el cual nos permite viabilizar un proyecto y ver las actividades clave, factores de funcionamiento, estrategias, requerimientos financieros y de mercados con el fin de desarrollar un plan de negocio acorde con las necesidades y oportunidades del Mercado en el sector inmobiliario en Colombia y su capital Bogotá.





Analisis



El Mercado en el sector inmobiliario nos muestra grandes oportunidades para implementar nuevos modelos de negocio, emprendimientos sociales y culturales, generación de puestos de trabajo e inversión social publico privada, el sector de la construcción y su aporte al PIB nacional es una fuente notable de crecimiento y aporte a la economía nacional mostrándonos un panorama de viabilidad para la puesta en marcha de proyectos innovadores en el sector inmobiliario.

Ver anexos encuesta









Eficiencia en procesos

Propuesta de valor

Estructuración • Planeación • Diseño

Disminución de costos por perdidas de tiempo. Eficiencia en compras y manejo de proveedores. Control eficiente de inventarios.

Estrategias de analisis de mercados y tendencias. Estrategias de comercialización y ventas.











Afianzar lazos de negocios



Se ofrecerán beneficios a aliados como constructoras e inmobiliarias mediante tarifas preferenciales o sistemas de pago eficientes.



Se ofrecería el servicio de diseño y maquetación en 3D.



Establecer un servicio de cursos virtuales en donde nuestros proveedores y clientes podrán capacitarse en administración y diseño.



Eventos en donde se reúnan a todos los actores que intervienen en la cadena de valor el cual fortalecerá lazos de comunicación y convivencia.



Estrategias con instituciones privadas y públicas para implementar proyectos que favorezcan e incentiven la compra de vivienda nueva.





E&D



Conectar







Constructoras



Fondos de inversión



Profesionales inmobiliarios











Posibles clientes





Vivienda VIS - VIP



Vivienda Estrato 3-4-5-6



Vivienda Bajo parámetros de arquitectura verde, proyectos de Vivienda rural



Comercio



Entretenimiento



Oficinas









Fuentes de ingreso Estructuración Planeación Diseño

Dinero \$



Principal:

Gestión y formulación de proyectos inmobiliarios en la ciudad de Bogotá.



Secundarias:

- -Asesorías en administración y diseño para el sector inmobiliario.
- -Maquetado y renderizado 3D de proyectos inmobiliarios.
- -Diseño de espacios comerciales e industriales.
- -Toma de muestras y estudios técnicos.
- -Asesoría a proveedores.
- -Pautas publicitarias en eventos del sector.











Estrategia



-Generar alianzas con inversionistas que mantengan un flujo adecuado de dinero para inversión.

Fortalecer alianzas con proveedores que mantengan
 la cadena de suministros de forma eficiente y organizada.

-Generar un departamento de investigación y desarrollo I+D en donde se busque la solución de problemas de manera mas eficiente

(procesos, materiales, recurso humano ,etc).

-Establecer alianzas con la academia para fortalecer los procesos en Administración, Diseño e Ingeniería.

-Generar estrategias y tácticas para prestar un eficiente servicio post venta y control de calidad.

-Fortalecer el equipo de trabajo buscando bienestar y equidad entre todos.





E&D



Lo necesario





- -Recursos Humanos:
- -Diseñador industrial con conocimiento en procesos productivos y en administración.
- -Ingeniero civil y arquitecto, Administrador y mercaderista, contador público.



-Técnicos:

Herramientas y maquinas necesarias para toma de datos, muestras, etc.

- -Administrativos y locativos: papelería oficina adecuada para desarrollo de la actividad
- -Financieros: Inversionistas, fondos, propietarios.









Alianzas



- -Inversionistas.
- -Profesional lider de proyectos para gestionar la obtención de recursos.
- -Alianzas con proveedores.
- -Acercamientos con alcaldías e instituciones para fortalecer los procesos de vivienda para todos.
- -Alianzas con entidades financieras para facilitar los procesos de compra de vivienda nueva.
- -Alianzas con cámaras de comercio que faciliten la asistencia a ruedas de negocios y ferias especializadas.









Financiero

Estructura de costos

Estructuración •

INVERSIONISTA

Según la estructura financiera del proyecto y luego de analizar ingresos operacionales, Egresos Operacionales en un trayecto de 12 meses con una Inversión de \$ 60mm el proyecto tendrá como resultado una TIR de 3.59% siendo atractiva para el inversionista y para formuladores del proyecto ya que financieramente es sostenible en el tiempo con gran posibilidad de crecimiento

ITEM	TOTAL
Aporte socios	(60.000.000)
Utilidades	88.454.070
FLUJO DE LOS INVERSIONISTAS	28.454.070

Planeación

mes 1	mes 12	TIR	
(60.000.000)			
	88.454.070	EM	EA
\$ (60.000.000)	\$ 88.454.070	3,59%	52,7%









Estructura de costos

Estructuración •

Financiero

APALANCAMIENTO FINANCIERO

De no ser posible contar con inversionistas para la puesta en marcha del proyecto, se necesitaría el apalancamiento Financiero; pero este solo seria viable solicitando la mitad del monto necesario para iniciar y la otra mitad se debería entraría como aporte de socios.



Planeación

mes 1	mes 12	TIR	
(60.000.000)			
	77.876.070	EM	EA
\$ (60.000.000)	\$ 77.876.070	2,40%	32,9%









CONCLUSIONES

El sector de la construcción es un elemento determinante en cuanto al aporte al PIB de Colombia, lo cual no da un claro norte para la implementación de ideas de negocio que se apoyen en los beneficios que el gobierno otorga en este sector (VIS-VIP) y en el futuro promisorio de su desarrollo.

De forma clara la estructura financiera en la que se contempla la ayuda de un inversor otorga al desarrollo del plan de negocios un mayor viabilidad; no obstante de ser necesaria una estructura de financiamiento apalancada, con ciertas restricciones el plan de negocios aun seria viable.

Si bien el portafolio de servicios es amplio y nos ayuda a contribuir con el desarrollo de los proyectos y nos proporciona fuentes de ingresos secundarias, debemos buscar el mecanismo para participar en todos los puntos críticos del desarrollo de proyectos inmobiliarios y de esta forma expandir el norte de nuestro plan de negocios.











