

# INTERNACIONALIZAR LA ARQUITECTURA: HERRAMIENTAS PARA ENTENDER EL PROCESO DEL NEGOCIO INMOBILIARIO EN COLOMBIA.

BAMBOOS RED DEL SECTOR INMOBILIARIO  
CSCAE – ICEX, JULIO 2013



# 1. ANTECEDENTES

- **a.** Colombia es un país de 47.000.000 de habitantes y una superficie de 1.141.748 km<sup>2</sup>.
- **b.** Es un país en desarrollo y continuo crecimiento económico.
- **c.** Los indicadores macro económicos indican el buen estado de la economía, por ejemplo: la variación del PIB – Tasa de crecimiento real (%) de los últimos años es la siguiente: 2005= 5.2 %, 2006= 6.8% , 2007= 8.2% , 2008= 2.5% , 2009= 0.8% , 2010= 4.3% , 2011= 5.9% , 2012= 4.2%.

Índice de desempleo 10,2 (marzo 2013, fuente DANE).

- **d.** En Colombia el mercado inmobiliario es dinámico y en continuo crecimiento y se espera que lo continúe siendo en los próximos años.
- **e.** En Colombia existe un gran déficit de vivienda así como de equipamientos (1.000.000 de viviendas según datos de la Presidencia de la República – 30 de junio de 2011).
- **f.** Para las viviendas de estratos bajos (VIS y VIP) existen subvenciones estatales y reducciones de tipos de interés para incentivar ese tipo de vivienda.
- **g.** A partir de mayo del 2013 el interés bancario de los créditos hipotecarios para vivienda de hasta COP 200.000.000 (83.542 €), ha disminuido del 12,5% al 7% anual.
- **h.** Existen mecanismos legales muy eficaces de control de la inversión inmobiliaria y viabilidad de proyectos, como son LA FIDUCIA y el concepto PUNTO DE EQUILIBRIO.

## 2. EL NEGOCIO INMOBILIARIO EN COLOMBIA

LA DURACION PROMEDIO DE UNA PROMOCION INMOBILIARIA ES DE 24 MESES

### **Agentes participantes en las promociones inmobiliarias en Colombia.**

- El lote (El solar) + el propietario del mismo si participa en la promoción.
- Los inversionistas.
- Fiduciaria. Entidad independiente de control de los recursos de la inversión y del proceso inmobiliario. Marca el punto de equilibrio del proyecto inmobiliario. Las Fiduciarias están controladas por la Superintendencia de Entidades Financieras de Colombia.
- Proyecto Técnico. Estudios técnicos necesarios para salir a ventas sobre planos (nivel aprox. de proyecto básico).
- Banco. Indispensable para adquirir el crédito de construcción o crédito puente para la compra de parte del lote. (Dichos créditos se otorgan únicamente a empresas constructoras y requieren de aval).

Crédito constructor: Financiación hasta el 80% de Costos directos +Costos indirectos, no incluye lote ni costos financieros. El interés anual promedio del crédito constructor es del 12,4%.

- Empresa Constructora (puede ser la Promotora).
- Empresa comercializadora de ventas. Empresa especializada en ventas inmobiliarias.

### 3. PROTOCOLO BAMBOOS PARA EL PROCESO INMOBILIARIO

REDUCE EL RIESGO, AUMENTA LA CONFIANZA, EL CONTROL Y REDUCE LOS COSTOS DE OPERACIÓN.

- a. Selección del lote.
- b. Estudio de mercado del sector.
- c. Estructuración inmobiliaria y financiera del proyecto.
- d. Búsqueda y selección de los agentes participantes en esa promoción inmobiliaria.
- e. Negociación de compra de lote.
- f. Creación por parte de los socios del proyecto del Patrimonio Autónomo específico para el proyecto a través de la Fiduciaria, previo Acuerdo de Voluntades que es la hoja de ruta de funcionamiento del proyecto.
- g. En el Patrimonio Autónomo se colocan los recursos para el proyecto mas el lote y está gestionado por la Fiduciaria según normas y ordenes establecidas previamente por los Fideicomitentes (socios del proyecto).
- h. Monetización de los recursos provenientes del exterior y colocación de los mismos en el Patrimonio Autónomo (Banco monetizador + requisitos de Hacienda).

### 3. PROTOCOLO BAMBOOS PARA EL PROCESO INMOBILIARIO

REDUCE EL RIESGO, AUMENTA LA CONFIANZA, EL CONTROL Y REDUCE LOS COSTOS DE OPERACIÓN.

- i.** Transferencia de la propiedad del lote al Patrimonio Autónomo (compra venta del lote).
- j.** Redacción del proyecto técnico hasta llevarlo al nivel de definición para salir a ventas sobre planos y solicitud de Licencia de Obras.
- k.** Estudio inicial del proyecto a nivel de anteproyecto por parte del Banco para dar viabilidad al crédito de construcción.
- l.** Salida a ventas del proyecto sobre planos. Se recomienda comercialmente hacer un apartamento modelo (piso piloto) o stand de acabados.
- m.** Punto de Equilibrio del proyecto (preventas 70%, legal – títulos, técnico).
- n.** Formalización del crédito a constructor profesional (si es necesario).
- o.** Inicio de obras del proyecto.
- p.** Durante el proceso constructivo el proceso de ventas del 30% restante de las viviendas continúa.
- q.** Final de las obras y gestión de postventa.

### 3. PROTOCOLO BAMBOOS PARA EL PROCESO INMOBILIARIO

REDUCE EL RIESGO, AUMENTA LA CONFIANZA, EL CONTROL Y REDUCE LOS COSTOS DE OPERACIÓN.

- r. Subrogación de hipotecas inmobiliarias de los compradores de las viviendas.
- s. Gestiones finales de pagos e impuestos.
- t. Repartición de capitales iniciales y beneficios a los inversionistas por parte de la Fiduciaria y asesoría en la repatriación de esos recursos o en su reinversión.
- u. Liquidación del Patrimonio Autónomo - Fiducia.
- v. Final del proceso inmobiliario.

## 4. INTERNACIONALIZACION DE LA ARQUITECTURA

### a. Ejercicio de la arquitectura en Colombia:

Iniciativa sector público (Existe poca cantidad de encargos y son por concurso, no siempre internacional), aunque en el futuro se espera que aumente su cantidad .

Iniciativa sector privado (Es la base del mercado inmobiliario del país).

### b. Obtención de encargos de proyectos.

Por concursos: Son escasos en el país.

Por Curriculum: Requiere contactos y tiempo, existe competencia local.

Por convenio entre despacho nacional y extranjero (aporte de tecnología para proyectos específicos), requiere contactos y tiempo.

**La inversión como herramienta muy eficaz y recomendada para acceder al mercado laboral local (Tándem arquitecto + inversionista).**

### c. La inversión como herramienta de encargo.

Según nuestra experiencia los arquitectos aportan la inversión normalmente a través de sus promotores de confianza o sumando pequeños inversionistas conocidos.

A través de esa inversión base (extranjera o mixta) se genera el negocio inmobiliario acompañado del respectivo encargo de proyecto.

### d. El encargo de proyecto (colaboración entre arquitectos locales y extranjeros).

50% del encargo a desarrollar por arquitecto extranjero, corresponde aprox. Al Proyecto Básico.(España).

50% del encargo a desarrollar por arquitecto local, corresponde aprox. Al Proyecto de Ejecución y Dirección de Obras (Colombia).

## 4. INTERNACIONALIZACION DE LA ARQUITECTURA

### e. Tarifas oficiales para el ejercicio de la arquitectura en Colombia:

Las tarifas oficiales se rigen por el decreto 2090 de 13 de septiembre de 1989, de donde se extrae:

Descripción de los trabajos:

**d.1** Esquema básico, (Corresponde aproximadamente con Anteproyecto).

**d.2** Anteproyecto, (Corresponde aproximadamente con Proyecto Básico).

**d.1** Proyecto, (Corresponde aproximadamente con Proyecto de Ejecución).

**d.1** Supervisión Arquitectónica, (Corresponde aproximadamente con Dirección de Obras).

La responsabilidad profesional sobre cálculo estructural y diseño y cálculo de instalaciones recae sobre los ingenieros especialistas en cada caso.

### f. Honorarios.

Están divididos por categorías y se liquidan de acuerdo a alcance de encargo, superficie y categoría.

Ejemplo descriptivo general:

Categoría C , proyectos de construcciones complejas (Vivienda, educación, trabajo, varios (algunos equipamientos) y paisajismo).

Primeros 1.000 m<sup>2</sup> se liquidan al 7% del Costo directo de Construcción (PEM).

Siguientes 4.000 m<sup>2</sup> se liquidan al 5% del Costo directo de Construcción (PEM).

Segundos 5.000 m<sup>2</sup> se liquidan al 4% del Costo directo de Construcción (PEM).

Después de 10.000 m<sup>2</sup> se liquidan al 3% del Costo directo de Construcción (PEM).

## 4. INTERNACIONALIZACION DE LA ARQUITECTURA

**g.** Margen bruto estimado de las promociones inmobiliarias.

Está comprendido entre el 6% y el 20%, considerando **margen total**= total ventas – total costos /**total ventas**.

TIR, (tasa interna de retorno): Comprendida entre el 1,5% y el 3%.

TIR anual, (tasa interna de retorno anual): Comprendida entre el 20% y el 45%.

Se debe estudiar detalladamente cada caso, ya que existen muchas variables de ajuste a nivel de Estudio de Pre factibilidad financiera para determinar el rendimiento final de cada negocio.

**h.** Costo directo por m2 de construcción en vivienda por estrato (fuente Construdata mayo 2013 – publicación especializada) 1€ = 2.476 COP .

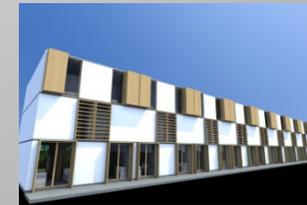
Multifamiliar estrato alto: 1.206.911 COP/m2. (487,44 €/m2).

Multifamiliar estrato medio: 920.357 COP/m2. (371,71 €/m2).

Multifamiliar estrato bajo: 687.325 COP/m2. (277,59 €/m2).

## 5. PROYECTOS BAMBOOS

LOS SIGUIENTES NEGOCIOS INMOBILIARIOS HAN SIDO Y ESTAN SIENDO GESTIONADOS POR BAMBOOS EN COLOMBIA.



# Edificio de viviendas Marizagua en Bogotá D.C. 26 viviendas. estado: construido



# Conjunto de Bosques del Encenillo en La Calera – Bogotá D.C. 75 parcelas. estado: construido



Conjunto de viviendas El Encino en La Calera – Bogotá D.C. 8 viviendas.  
estado: construcción de urbanización



# Edificio de viviendas Ecoterra en Sogamoso – Boyacá. 80 viviendas. estado: en construcción



# Tres centros cívicos en Espinal, Ararca y San Pedro estado: dos construidos y uno en construcción.



## Viviendas de Interés Social (VIS) en Galapa - Barranquilla

estado: avanzado de negociación con inversión desde Cataluña y grupo constructor Catalán.

Primera etapa 250 viviendas.



VIP: Vivienda de INTERES PRIORITARIO, precio TASADO de venta máximo de 70 SMLMV.

Valor máximo VIP: 17.315,90 € (41.265.000 COP).

VIS: Vivienda de INTERES SOCIAL, precio TASADO de venta máximo de 135 SMLMV (79.582.500 COP).

Valor máximo VIS: 33.394,95 €.

Salario mínimo legal mensual vigente, para 2013 es COP 589.500 ( 247,37 €).

Superficie construida mínima por VIP: 40 M2 (2 habitaciones).

Superficie construida mínima por VIS: 60 M2 (3 habitaciones).



## 6. PRESENTACION BAMBOOS

- **a.** Bamboos, es una red de empresas formada por especialistas del sector inmobiliario que desarrollan su actividad alrededor de la generación de negocios inmobiliarios, control de obras y construcción de edificios.
- **b.** Bamboos promueve ha sido creada para llevar a cabo negocios inmobiliarios con capital nacional y extranjero, y para acompañarlos de principio a fin de los mismos.
- **c.** Bamboos garantiza la seguridad de la inversión a través del uso de protocolos propios y del uso de los mecanismos normativos legales vigentes en Colombia.



**bamboos**

[www.bamboossa.co](http://www.bamboossa.co)

[m.gonzalezb@bamboossa.co](mailto:m.gonzalezb@bamboossa.co)

[mauricigonzalez@yahoo.es](mailto:mauricigonzalez@yahoo.es)

[a.espanaf@bamboossa.co](mailto:a.espanaf@bamboossa.co)

móvil Esp: 622271163

móvil Col: 57 - 3015924902