

**Estudio de factibilidad de una inmobiliaria para la comercialización y ordenamiento de
viviendas usadas en la ciudad de Pasto**

Rosa Elena Dorado Pérez

Asesor

Diego Germán Martínez Delgado

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios-ECACEN

Tecnología en Gestión de Obras Civiles y Construcciones

2024

Resumen

Este trabajo busca evaluar la viabilidad de una empresa de bienes raíces enfocada en la venta y organización de viviendas usadas en la ciudad de Pasto, mediante un estudio detallado del mercado local, se determinaron las necesidades primarias de compradores y vendedores, además de las oportunidades y retos presentes. Los hallazgos logrados indican que la fundación de esta empresa de bienes raíces es viable y constituye una oportunidad de negocio lucrativa, al mismo tiempo que ayuda a impulsar el mercado de bienes raíces de la ciudad.

Palabras claves: Inmobiliaria, bienes raíces, viviendas.

Abstrac

This analysis evaluates the feasibility of a real estate company focused on the sale and organization of used homes in the city of Pasto, through a detailed study of the local market, the primary needs of buyers and sellers were determined, as well as the existing opportunities and challenges. The findings indicate that the creation of this real estate company is viable and represents a lucrative business opportunity, while also helping to boost the city's real estate market.

Keywords: Real estate agency, real estate, homes.

Tabla de Contenido

	Pág.
Introducción	9
Justificación	10
Objetivos	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos.....	11
Análisis Estratégico	12
Estructura Organizacional.....	12
Gerente	12
Secretaria.....	12
Servicios Generales y Mensajería	13
Director Comercial.....	13
Ejecutivo de compras	13
Contador público.....	14
Abogado.....	14
Maestro de Obras	14
Auxiliares de Obras (SENA APE, 2016).....	15
Organismos De Apoyo.....	15
Constitución Jurídica	16
Objeto social:	17
Generalidades De La Empresa.....	18
Logotipo	21

Estudio Técnico	22
Análisis Y Determinación De La Localización Óptima Del Proyecto	23
Ubicación Del Proyecto	23
Ingeniería Del Proyecto	24
Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.....	24
Organización Humana Y Jurídica.....	26
Distribución De Planta.....	27
Inversión Obras Físicas.....	28
Cálculos De Costos	29
Identificación Y Descripción Del Proceso.....	32
Estudio Financiero	33
Necesidades Y Requerimientos	33
Capacidad De Negociación.....	33
Proyección De Demandas.....	36
Aspectos Financieros Crédito (Monto).....	42
Desarrollo Y Amortización Del Crédito De Inversión	42
Ventas Críticas Proyectadas.....	43
Costos Operativos	44
Otros Costos.....	45
Costos Indirectos de Fabricación	45
Costos Fijos.....	45
Proyección De Ventas.....	46
Ventas Vs Costos	47
Costos Pre- Operativos	47

Proyección Resultados Financieros	48
Flujo De Tesoreria	50
Conclusiones.....	54
Bibliografía	55

Lista De Figuras

	Pág.
Figura 1. <i>Logo Empresa</i>	21
Figura 2. <i>Identificación Y Descripción Del Proceso</i>	22
Figura 3. <i>Ubicación Inmueble (Oficina) Para Operación Empresarial</i>	23
Figura 4. <i>Opción Más Factible Oficina</i>	24
Figura 5. <i>Esquema Organizacional Proyecto</i>	25
Figura 6. <i>Esquema Ingenieril Del Proceso</i>	25
Figura 7. <i>Esquema Organizacional Proyecto</i>	27
Figura 8. <i>Inmuebles Factibles Para Adquisición</i>	28
Figura 9. <i>Factibilidad Financiera</i>	29
Figura 10. <i>Factibilidad Publicitaria</i>	30
Figura 11. <i>Secuencia Operativa Del Proceso Del Proyecto</i>	32

Lista De Tablas

	Pág.
Tabla 1. <i>Características De La Sociedad.</i>	18
Tabla 2. <i>Determinación De La Organización Humana Y Jurídica Que Se Requiere Para La Correcta Operación Del Proyecto</i>	26
Tabla 3. <i>Costos Ind. Fabricación</i>	31
Tabla 4. <i>Estudio Financiero Inicial Con Proyección A Un Año.</i>	34
Tabla 5. <i>Cálculos De Demanda En Pasto 2023</i>	36
Tabla 6. <i>Proyección A Priori Punto De Equilibrio Ventas</i>	38
Tabla 7. <i>Costo Metro Cuadrado Por Estrato Pasto 2022 Fuente FENALCO</i>	39
Tabla 8. <i>Ingreso Proyectado Mes 0 Venta Casas</i>	39
Tabla 9. <i>Ingresos Proyectados Mes 0</i>	40
Tabla 10. <i>Ingresos Proyección Optimista</i>	41
Tabla 11. <i>Aspectos Financieros Crédito (Monto)</i>	42
Tabla 12. <i>Desarrollo Y Amortización Del Redito De Inversión</i>	42
Tabla 13. <i>Desarrollo Y Amortización Del Redito De Inversión</i>	43
Tabla 14. <i>Costos Operativos</i>	44
Tabla 15. <i>Costos Indirectos De Fabricacióncostos Indirectos De Fabricación</i>	45
Tabla 16. <i>Costos Fijos Operativos</i>	45
Tabla 17. <i>Proyección de ventas</i>	46
Tabla 18. <i>Proyección ventas vs costos</i>	47
Tabla 19. <i>Costos preoperativos</i>	47
Tabla 20. <i>Estado De Resultados</i>	48
Tabla 21. <i>Estado de flujo de tesorería Flujo de caja y TIR</i>	50

Introducción

Con la siguiente propuesta de proyecto aplicado se pretende diseñar e implementar una inmobiliaria haciendo uso de viviendas usadas, en las cuales se hará el análisis del estado en que se encuentran y verificando que reparaciones requieren. Estará ubicada en la ciudad de Pasto, teniendo los documentos en regla para iniciar el proceso de negociación con los posibles clientes interesados; buscando conocer y evaluar fortalezas y debilidades logrando definir la estructura de la organización durante el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento, gracias a un estudio técnico se realiza una propuesta de producción o inversión determinando la rentabilidad y la viabilidad del **plan de negocio**.

Se busca poder ofrecer alternativas de solución a las personas que no tengan una vivienda y pudiendo ofrecerles un bien inmueble acorde a sus requerimientos, convirtiéndose en una empresa Inmobiliaria de referencia del sector en la ciudad de Pasto, acorde a los valores de honestidad, compromiso, responsabilidad y cumplimiento la estructura organizacional tendría talento humano acordes para potencializar la inmobiliaria en su misión y visión, razón ser; ofreciendo **así** un bien y servicio acordes a las necesidades de las personas.

Justificación

El proyecto de la compra y venta al igual que el arrendamiento de viviendas es un proyecto innovador en la medida en que el progreso de la ciudad y sus alrededores sean de proyección hacia el mejoramiento y mejoras visuales, la idea de negocio solventa una necesidad muy sentida en la ciudad de Pasto como es la carencia para un buen número de familias, más o menos se contabilizan en un treinta y cinco por ciento de las familias habitan en viviendas poco dignas, pequeñas, y generando como todo negocio riesgo, donde uno de ellos podrían ser que las ventas se demoren en realizarse, por falta de recurso económicos de los interesados, que la vivienda adquirida no esté a la media de las familias que la requieren, que los préstamos en los bancos no estén accesibles por los altos intereses que cobran los banco y las condiciones que ellos exigen para conceder el crédito al cliente. (DANE, s.f.).

Se espera que quienes se beneficien del proyecto propuesto sean familias donde al menos un integrante tenga un ingreso fijo de estratos 2 y 3 que requieran adquirir una vivienda, bien sea por compra directa del cliente, por intermedio de un banco, a muchas personas les parece más rentable vivir en arriendo, ellos también se beneficiarían al adquirir con este emprendimiento una vivienda, cómoda, a su gusto.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa inmobiliaria orientada a la prestación de servicios de venta, arrendamiento, adecuación, y mejoramiento de espacios internos y externos de viviendas usadas.

Objetivos Específicos

- Identificar el número de empresas que desarrollan la actividad económica que se pretende realizar para verificar si hay demanda de usuarios que estén interesados en el servicio a ofrecer y así mismo conocer la oferta actual.
- Evaluar los aspectos técnicos operativos que son necesarios para del uso adecuado de los recursos disponibles para el desarrollo del servicio.
- Analizar la viabilidad del proyecto y sistematizar la información financiera y de ingresos necesarios para el proyecto.

Análisis Estratégico

Estructura Organizacional

Según la Cámara de Comercio de Pasto (2023), existen aproximadamente 20 empresas dedicadas a la actividad inmobiliaria en la ciudad. A pesar de la presencia de estos competidores, la demanda de inmuebles en Pasto sigue siendo significativa, ya que el DANE (s.f.) estima que aproximadamente el 35% de las familias de la ciudad viven en condiciones de vivienda poco dignas, lo que representa una demanda insatisfecha de alrededor de 11,229 hogares que necesitan mejoras en su situación habitacional.

La inmobiliaria que se planifica crear contará con la siguiente estructura organizativa:

Gerente

- Planificar y supervisar las actividades de la empresa inmobiliaria.
- Supervisar y coordinar el talento humano
- Implementar y mantener un adecuado nivel de control
- Supervisar y gestionar con las entidades que participan en el desarrollo de los proyectos inmobiliarios y control de las obras en desarrollo.
- Conocimiento legal de los proyectos y fiscalización de la constructora

Secretaria

- Atención al cliente, presencial y telefónicamente.
- Manejar el archivo general de la entidad.
- Recibir y archivar los diferentes documentos de la empresa.
- Recibir, remitir y controlar la correspondencia.

- Publicar los inmuebles que estén en venta o arriendo en las principales páginas web inmobiliarias y redes sociales.

Servicios Generales y Mensajería

- Velar por el aseo y buena presentación de las áreas y zonas que le sean asignadas.
- Velar por el buen estado y conservación de oficinas, baños.
- Velar por la conservación y seguridad de los elementos suministrados para la ejecución de las tareas.
- Entregar los documentos, cuentas, correspondencia y efectuar las consignaciones en los diferentes bancos.
- Prestar el servicio de mensajería que le sea asignado, de acuerdo con las instrucciones recibidas.
- Guardar con la debida discreción y reserva el contenido de la correspondencia y demás documentos.

Director Comercial

- Dirigir, gestionar y supervisar las actividades de los comerciales.
- Establecer incentivos por ventas.
- Controlar el rendimiento del personal de ventas.
- Establecer objetivos que el departamento de ventas o el departamento comercial deben alcanzar.
- Diseñar estrategias de venta.

Ejecutivo de compras

- Mantener una comunicación eficiente con los propietarios de los inmuebles

- Informar a propietarios de las inmuebles condiciones contractuales, métodos de pago, plazos de entrega.
- Seguimiento de propietarios de los inmuebles
- Buscar y visitar inmuebles que sean adecuados para la compra.
- Negociar con propietarios de los inmuebles y ser un claro informante sobre los beneficios del servicio.

Contador público

- Planificar el sistema financiero de la empresa.
- Registrar y clasificar los impuestos.
- Llevar la contabilidad general y de costos.
- Presentar informes periódicos a la gerencia.
- Auditar las cuentas generales.
- Controlar el flujo de caja.

Abogado

- Realizar diligencias completas comprobando todos los aspectos jurídicos del inmueble que se va a comprar y luego documentación requerida para la venta o arriendo.
- Ser un guía para su cliente para comprobar que todos los procesos son legales.
- Analizar la situación del inmueble.

Maestro de Obras

- Ejecutar la obra de acuerdo con las especificaciones técnicas, tiempos y calidad acordada con la inmobiliaria

- La supervisión y capacitación de las personas que tiene bajo su cargo.
- Planificación y organización del proceso y mecánica de los trabajos de obra.
- Organización de los espacios de trabajo, maniobra, almacenamiento, carga/descarga, de los talleres y accesos a la obra.
- Control y seguimiento de la ejecución de obra.

Auxiliares de Obras (SENA APE, 2016).

- Cargar y descargar materiales de construcción y moverlos a las áreas de trabajo.
- Mezclar, regar y extender materiales como asfalto y concreto.
- Apoyar en el montaje y desmontaje de andamios y barricadas en los sitios de construcción.
- Nivelar el terreno utilizando herramientas menores propias de la actividad en ejecución de acuerdo a especificaciones.
- Retirar los escombros y otros desechos de los sitios de construcción utilizando rastrillos, palas, carretillas y otro equipo.

Organismos De Apoyo

Las gestiones que se logren de manera efectivas en el **SENA** serán de vital importancia para echar andar el proyecto, mediante el Fondo Emprender que fomenta la creación de empresas y la generación de empleo en Colombia a través de capital semilla, quienes buscan financiar ideas innovadoras, sostenibles y de gran impacto por medio de convocatorias públicas nacionales y regionales para todas las poblaciones del país, en un inicio brindando asesorías para la empresa (SENA, s.f.).

Igualmente, el programa de Fortalecimiento Empresarial que tiene como objetivo la asesoría para el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas para contribuir con su crecimiento y escalabilidad (Canal Virtual, 2022).

También se buscaría acceder a la Ley de Emprendimiento programa del Gobierno Nacional quienes radicaron la ‘Ley de Emprendimiento’, y es una serie de mecanismos para impulsar la creación de empresa en Colombia, reducción de cargas tributarias, incentivos para el crecimiento de pequeñas empresas y la disminución de trámites son algunos aspectos destacados.

Entre los apoyos económicos más importantes está el de financiamiento, este permite la consecución de recursos de forma más sencilla. Así pues, aquellos emprendedores que tengan grandes ideas, pero poco capital, tendrán mejores garantías para acceder a instrumentos financieros (Cortés, 2023).

También se buscará el apoyo del señor Víctor Rivas quien es un gran conocedor del sector y nos podría aportar de manera significativa en el desarrollo del proyecto.

Actualmente se cuenta con un convenio suscrito entre el Fondo Nacional del Ahorro y la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas) en el que se establece la realización de actividades de gestión y comercialización del producto Crédito Hipotecario, que permitan la colocación de vivienda usada con el fin de cubrir la demanda de créditos aprobados destinados a este tipo de inmuebles. Por lo cual sería una entidad que ayudaría en la solicitud de créditos para la compra de las viviendas que se van a ofrecer (FNA, s.f.).

Constitución Jurídica

Razón social: INMOBILIARIA RD- VENTA Y ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS USADAS

Nit, Rut. En el momento que se encuentre el proyecto establecido se hará los trámites de estos documentos.

Ciu:

- Código 6820: Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata
- Las actividades inmobiliarias que se realizan a cambio de una retribución o por contrata incluidos los servicios inmobiliarios.
- La compra, venta, administración, alquiler y/o arrendamiento de bienes inmuebles a cambio de una retribución o por contrata.
- La valuación inmobiliaria a cambio de una retribución o por contrata.
- La promoción y comercialización de proyectos inmobiliarios a cambio de una retribución o por contrata.
- La consultora inmobiliaria a cambios de una retribución o por contrata.

Objeto social:

Dentro del objeto social se busca por medio de la venta y arriendo de viviendas usadas el poder ayudar en la solución de la problemática de vivienda a quienes demanden esta necesidad, prestando un excelente servicio al cliente lo que hará que se logre llegar de una manera más adecuada a los clientes.

Naturaleza de la empresa: Privada

Localización: Pasto, Nariño

Generalidades De La Empresa

La inmobiliaria estará constituida como una sociedad SAS su constitución por escritura pública; que estará compuesta por 2 socios quienes aportaran el mismo valor para la inversión

Tabla 1. *Características De La Sociedad.*

Características de la sociedad.

Denominación	Las SAS deben tener un nombre único que las distinga de otros entes económicos; su nombre debe ir acompañado de las palabras “sociedad por acciones simplificada” o de las letras “SAS.” (numeral 2º del artículo 5º de la Ley 1258 de 2008)
Constitución	Las SAS se constituyen por medio de un documento privado debidamente autenticado, sin embargo, en los casos en que los aportes de los socios requieran de escritura pública para poder ser transferidos, la constitución de la compañía también deberá realizarse por medio de escritura pública. (artículo 5º de la Ley 1258 de 2008)
Accionistas	Una S.A.S puede tener cualquier número de socios en razón a que la Ley 1258 no introdujo ningún límite a la cantidad o número de socios que se requieren para constituir una sociedad por acciones simplificada, y el artículo primero de la ley se limita a señalar que: «La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.»

Responsabilidad	Las personas naturales o jurídicas que constituyan una SAS son responsables solamente hasta el monto de sus respectivos aportes; puesto que según el artículo 2 de la Ley 1258 de 2008 la SAS constituirá una persona jurídica independiente y diferente de la personería de sus accionistas; esto pasará cuando la sociedad esté debidamente inscrita en el registro mercantil (artículo 1 de la Ley 1258 de 2008)
Acciones	Las acciones y demás títulos valores que emita una SAS. no pueden ser negociadas en bolsas de valores ni tampoco inscritas en el registro nacional de valores y emisores (artículo 4° de la Ley 1258)
Decisiones	<p>Cada accionista tiene derecho a tantos votos como acciones posea</p> <p>Se tendrá quórum cuando haya presencia de por lo menos la mitad más una de las acciones suscritas (en los estatutos se puede pactar un quórum inferior).</p> <p>Las decisiones se aprobarán con el voto favorable de los accionistas que representen como mínimo la mitad más uno de acciones presentes (la mayoría decisoria puede ser diferente en los casos en los que se haya indicado en los estatutos).</p>

En lo concerniente a la elección de juntas directivas o de otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto (artículo 22 y 23 de la Ley 1258 de 2008)

Revisoría fiscal

Gracias a lo indicado en el artículo 28 de la Ley 1258 de 2008, la SAS no va a requerir tener revisor fiscal en todos los casos. Dicha obligación nacerá en situaciones específicas previamente estipuladas por la ley, como la indicada en el parágrafo 2 del artículo 13 de la ley 43 de 1990, que exige nombrar revisor fiscal cuando las sociedades comerciales superen cierto nivel de activos o ingresos brutos.

Causales de disolución y liquidación

Una SAS se verá obligada disolverse y liquidarse cuando:

1. finalice el término de duración previsto en los estatutos (esta causal puede evitarse si antes de la fecha de expiración, se hubiera registrado una prórroga ante la cámara de comercio correspondiente)
 2. por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social
 3. por la iniciación del trámite de liquidación judicial
 4. por las causales previstas en los estatutos
 5. por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único
-

6. por orden de autoridad competente

7. por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

Nota. Esta tabla representa las características de las sociedades S.A.S. Tomado de *Gerencie.com*. (2022, 7 de abril).

Logotipo

Figura 1.

Logo empresa

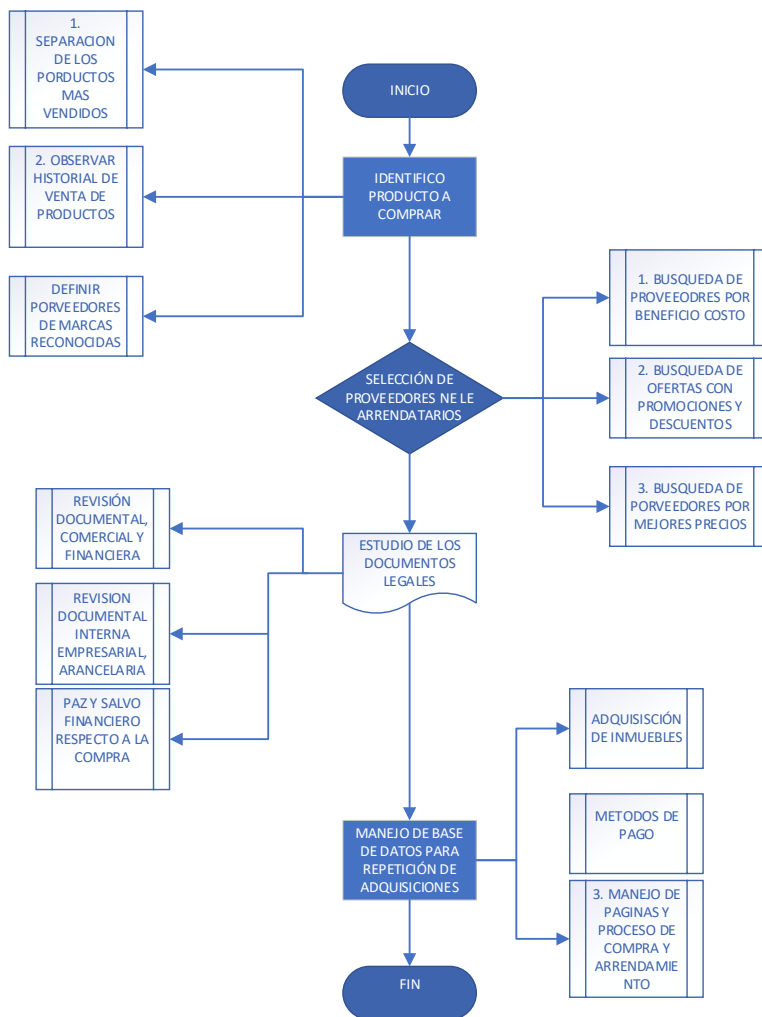


Nota: Elaboración propia

Estudio Técnico

Figura 2.

Identificación y descripción del proceso



Nota: Secuencia operativa Proceso productivo del proyecto 2022 *Fuente:* Elaboración propia

En el anterior esquema se aprecia el paso a paso respecto a la secuencia operativa del proyecto en desarrollo, con el fin de tener un desarrollo bursátil y una supervivencia competitiva.

Análisis Y Determinación De La Localización Óptima Del Proyecto

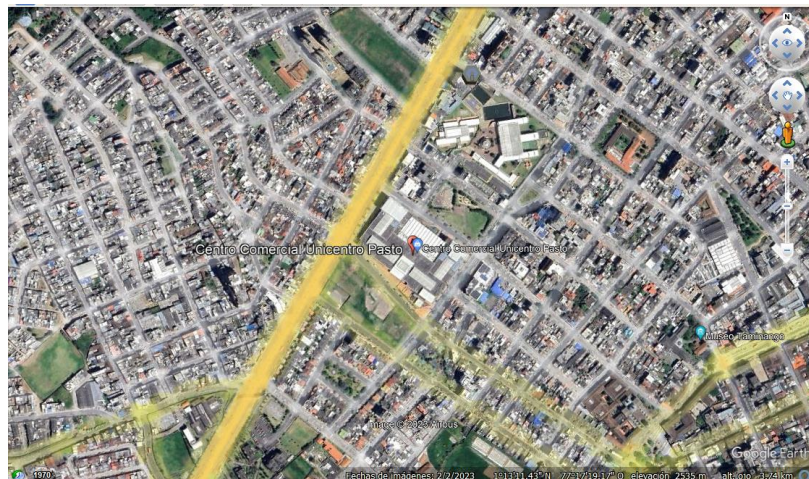
Los precios de arrendamiento son demasiado competitivos respecto a la relación beneficio costo.

La opción tentativa de oficina resulta ser muy atractiva puesto que el precio del metro cuadrado es bastante económico respecto a la competencia. La ubicación céntrica geográfica en la ciudad, lo hace bastante exequible para la llegada tanto de los colaboradores como de los clientes o stakeholders. El costo del metro cuadrado en arriendo es cercano a los 30000 COP, lo que caracteriza esta zona de clase media. Población objetivo de este proyecto en desarrollo. Mientras que en otras zonas del centro de Pasto el precio del metro cuadrado en arriendo ronda los (40000- 45000 copa) respectivamente. Así mismo el centro cultural de Pasto se encuentra un poco separada de las zonas periféricas de la ciudad, limitando un acceso eficiente y asimismo generando una perdida potencial del deseo del servicio.

Ubicación Del Proyecto

Figura 3.

Ubicación inmueble (oficina) para operación empresarial



Nota: Ubicación inmueble (oficina) para operación empresarial Pasto 2022 *Fuente:* Google

Barth

Figura 4.

Opción más factible oficina



Nota: Opción más factible de oficina para desarrollo operacional empresarial *Fuente:* Propi

En la imagen anterior se aprecia la opción más factible, la cual queda ubicada en el centro comercial Unicentro de Pasto, con un precio competitivo y una ubicación bastante atractiva y eficiente.

Ingeniería Del Proyecto

Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto

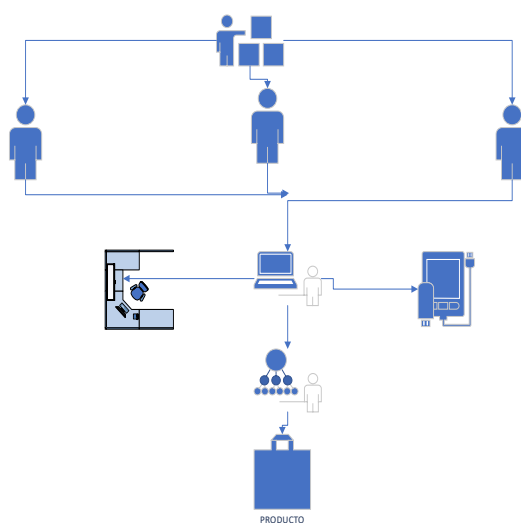
Para la correcta operación del proyecto, se requiere una infraestructura tecnológica y administrativa adecuada. Esto incluye la implementación de 3 oficinas totalmente equipadas con 3 computadoras, cámaras de vigilancia, sillas, mesas y otros elementos administrativos necesarios. El costo estimado de estos recursos asciende a \$25,130,000 COP (ver Tabla 4: Estudio Financiero Inicial con Proyección a un Año). Además, se proyecta la contratación de

personal especializado, que incluye un gerente, contador, asesores comerciales y operarios de mantenimiento.

A continuación, se aprecia el siguiente esquema laboral:

Figura 5.

Esquema Organizacional proyecto

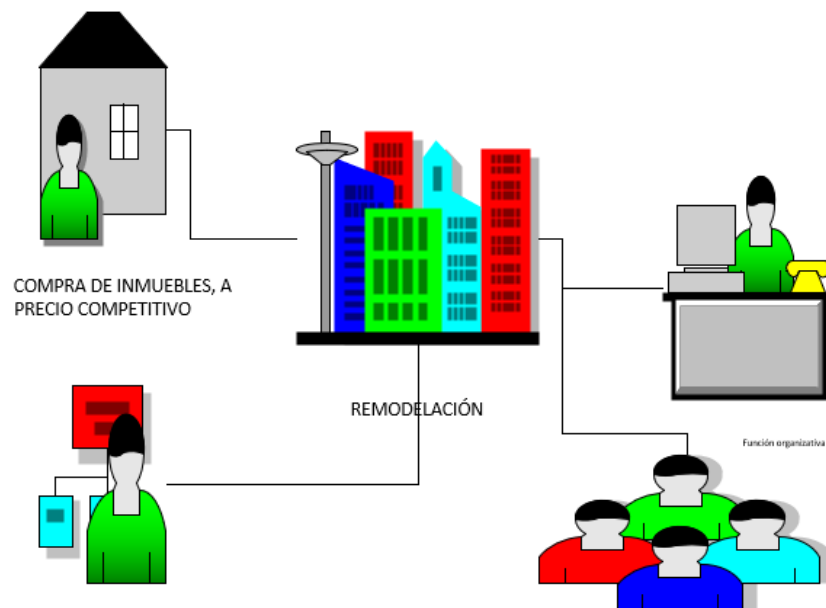


Nota: Esquema Organizacional proyecto en desarrollo 2022 Fuente: Propia

Para el desarrollo eficiente del trabajo se proyecta el siguiente capital humano:

Figura 6.

Esquema Ingenieril del proceso



Nota: Esquema Ingenieril del proceso 2023 Fuente propia

Organización Humana Y Jurídica

Tabla 2.

Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto

CARGO	FUNCIÓN
Gerente y representante legal	Ente necesario de la consecución financiera, la toma de decisiones, la construcción de los estatutos legales y contractuales de la empresa
2 Contador (a)	Encargado del registro mercantil y tributario, pasivos y activos empresariales.

Asesor(es) comercial(es)	Encargado del contacto del cliente y el producto, también encargado del manejo de las redes sociales y el recurso electrónico.
---------------------------------	--

Nota: Elaboración propia.

Se aprecia una estructura de gerente que es el encargado de tomar posesión documental de los inmuebles, posesión que es administrada y gestionada por los vendedores, los cuales tienen la responsabilidad de vender y del manejo documental contable, financiero y encargados de registrar la dinámica del proceso, con el fin de ofrecer el producto al cliente.

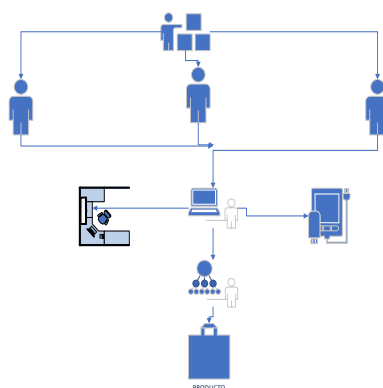
Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos:

A continuación, se aprecia la disponibilidad de la materia prima, donde hay bastantes casas en estado de remate judicial, las cuales pueden ser adquiridas a un precio bastante cómodo y pueden ser vendidas a un precio bastante competitivo.

Distribución De Planta

Figura 7.

Esquema Organizacional proyecto



Nota: Esquema Organizacional proyecto en desarrollo 2022 Fuente: Propia

Inversión Obras Físicas

Figura 8.

Inmuebles Factibles Para Adquisición

📍317 6834729 - REMATES JUDICIALES: - Apartamento y garaje en el Edificio Azufral, ubicado en la carrera 11 con calle 15 esquina, barrio Centro en Túquerres. Precio base \$ 126.590.618 Fecha de remate: 16 de agosto de 2023
- Lote urbano ubicado en Cumbal, calle 11 # 18. Precio base \$ 125.769.000 Fecha de remate: 17 de agosto de 2023
- Casa de dos pisos ubicada en la manzana 15, urbanización Balcones de la Frontera en Ipiales, consta de: primer piso: sala-comedor, baño social, 2... [Ver más](#)



Casa en venta
Casa En Venta Nueva Aranda
Negociable

\$ 190.000.000

3 habitaciones | 1 baño
72 m² cubiertos

Mz 1 Cs6 3106478623, Pasto, Nariño

📞317 6834729 Se anticresa moderno apartamento para estrenar en el barrio Aire Libre. \$ 80.000.000. 75 mts2. Info: 3176834729. Consta de 3 habitaciones con closet, la principal con baño privado y Vestier. Baño social, sala comedor, cocina integral, con mezon estilo americano. Zona de lavandería cubierta. Privada con terraza. Parqueadero privado cubierto. Vigilancia 24 horas. \$ 80.000.000 Info: 📞317 6834729



Nota: Inmuebles factibles para adquisición Pasto 2023 Fuente: Facebook e Inmobiliaria Sáenz SAS respectivamente

Principalmente se aprecian opciones factibles de adquisición de inmuebles por medio de remates judiciales, debido a su buen precio, donde se buscará realizar ajustes de construcción e inmobiliarios para darles un valor agregado y tenerlos a disposición para venta y/o para arriendo.

Cálculos De Costos

Figura 9.

Factibilidad financiera

Ver resultado	Ver proyectado
Tasa nominal	1.805%
Cuota	5,588,447
Volver a simular	

Nota: Factibilidad financiera proyecto en desarrollo Pasto 2023 Fuente: Confiar

Con el fin de tener un monto significativo respecto a la puesta en marcha del proyecto, se tiene la idea de obtener un préstamo, de 150 Millones de pesos, con un pago proyectado a 3 años obteniendo una cuota cercana a los 5M600 mil.

Figura 10.

Factibilidad publicitaria



Nota: Factibilidad publicitaria proyecto en ejecución Pasto 2023 Fuente: Propia

Para un manejo publicitario eficiente se instaurará un sistema publicitario de 520.000COP mensual, con el fin de mostrar el servicio y las ventajas de adquirir los servicios inmobiliarios en esta empresa.

A partir de lo anterior se estructuran la factibilidad de los aspectos publicitarios y logísticos del proyecto en desarrollo.

Tabla 3.

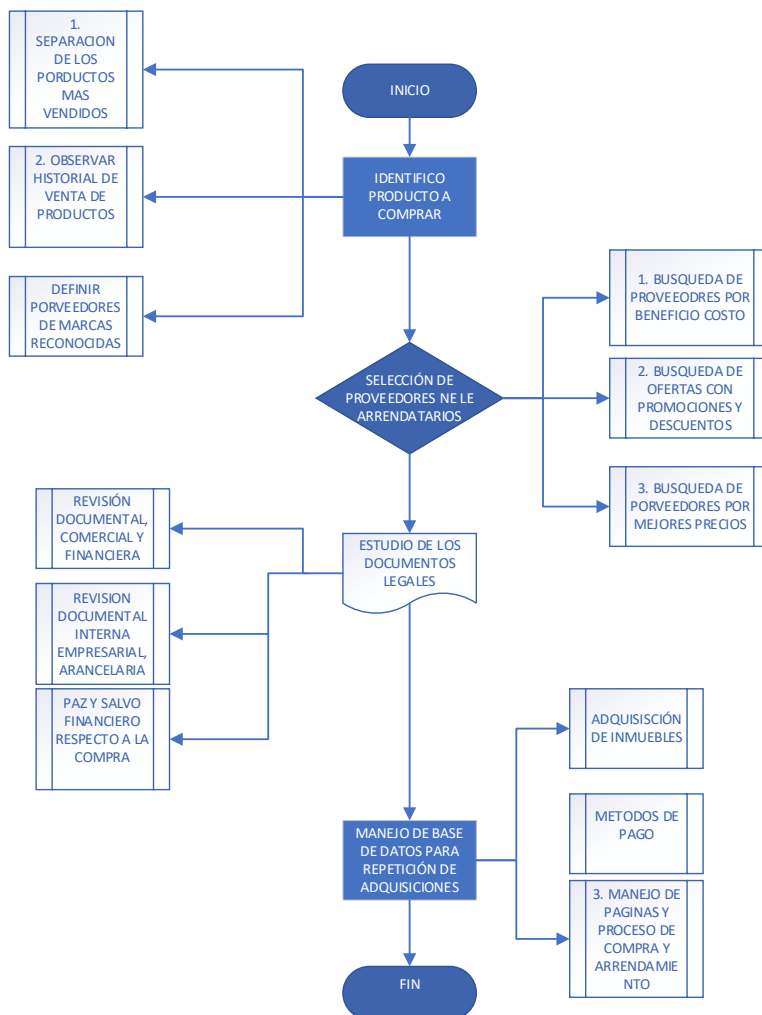
Costos ind. Fabricación

COSTOS IND. FABRICACION		
NOMINA	FIJO	VARIABLE
DIRECTOR	\$ 6.000.000	\$ 600.000
REP LEGAL	\$ 3.500.000	\$ 350.000
CONTADOR	\$ 3.500.000	\$ 350.000
CORDINADOR OPERATIVO	\$ 2.800.000	\$ 280.000
OPERARIOS	\$ 1.700.000	\$ 170.000
TOTAL NOMINA	\$ 17.500.000	\$ 1.750.000
OTROS	FIJO	VARIABLE
Oficina	\$ 1.300.000	\$ 130.000
SERVICIOS	\$ 500.000	\$ 50.000
MANTENIMIENTO	\$ 6.000.000	\$ 600.000
TOTAL, OTROS	\$ 7.800.000	\$ 780.000
CIF VARIABLES	\$ 7.229	

Identificación Y Descripción Del Proceso

Figura 11.

Secuencia Operativa Del Proceso Del Proyecto



Nota: El anterior esquema muestra un postulado de la secuencia operativa del proceso del proyecto en desarrollo.

Estudio Financiero

En el estudio financiero, se integra con elementos de información cuantitativa que permiten decidir y comprobar la viabilidad del plan de negocio, integrar comportamiento y visualización de las funciones necesarias para el funcionamiento del negocio y revertir este crecimiento con el tiempo. Por eso es importante a la hora de empezar todo proyecto o idea de negocio considera las variables que lo afectan desarrollo e implementación, considere los costos operativos reales proyecto financieramente, lo que significa costos de capital de trabajo, adquisiciones desde activos fijos y costos operativos hasta la obtención de los indicadores financieros del informe: Económicos como son. Balance, cuenta de resultados y flujo de caja dinero (González Navarro et al., 2008).

Necesidades Y Requerimientos

Se requiere de un local ubicado en el centro de la ciudad, que sea de fácil ubicación para los clientes que requieran de nuestros servicios y a la vez poderles ofrecer comodidad, seguridad y tranquilidad en la gestión de su necesidad.

Hay que dotar de todo lo necesario como equipos de cómputo, cámaras, celular, sillas, mesas, herramientas de trabajo de construcción.

Se requieren inmuebles que se vayan a ofrecer tanto en arrendo como en venta, por lo cual se hará la búsqueda de viviendas usadas que estén en remate, o en venta a precios accesibles las cuales se comprarán y adecuarán para ofrecerlas al público.

Capacidad De Negociación

Se espera que, al iniciar el proyecto, la inmobiliaria logre la venta de 2 viviendas y el arriendo de aproximadamente 4 inmuebles. Para ello, se necesitaría un presupuesto inicial de

\$270.000.000 COP destinado únicamente a la compra de las viviendas. Además, considerando los gastos locativos, financieros y de capital de trabajo, se estima un monto total de \$191.000.000 COP. Esto da como resultado la necesidad de solicitar un crédito por \$401.000.000 COP.

Tabla 4.

Estudio Financiero Inicial con Proyección a un Año.

Rubro	Valor Unitario	Unid. Requeridas	Meses	Inversión Total
1. Activo Fijo				
Computadores	3.500.000	3		10.500.000
Cámaras	1.000.000	4		4.000.000
Escritorios	600.000	3		1.800.000
Sillas	30.000	6		180.000
Celulares	900.000	2		1.800.000
Disco duro	350.000	1		350.000
Herramientas de construcción				5.000.000
Dayton Software	1.500.000			1.500.000
Total, Activos Fijos				25.130.000

 2. Gastos Pre

Operativos

Registros			10.000.000
-----------	--	--	------------

Total, de Gastos Pre			10.000.000
----------------------	--	--	------------

Operativos

3. Gastos Locativos

Arriendo de local	1.200.000	12	14.400.000
-------------------	-----------	----	------------

Servicios Públicos	600.000	12	7.200.000
--------------------	---------	----	-----------

Imprevistos	200.000	12	2400000
-------------	---------	----	---------

Total, gastos			24.000.000
---------------	--	--	------------

locativos

4. Capital de

Trabajo

Salarios	11.000.000	12	132.000.000
----------	------------	----	-------------

Total, de Capital de			132.000.000
----------------------	--	--	-------------

Trabajo

			191.130.000
--	--	--	-------------

TOTAL

Nota: Elaboración propia

Proyección De Demandas

Tabla 5.

Cálculos de Demanda en Pasto 2023

TASA NACIONAL DE COMPRA DE CASAS	
246831	Viviendas
Población Colombiana	
51600000	Habitantes
PERSONAS POR HOGAR PROMEDIO	
3,9	Habitantes/hogar
CANTIDAD DE HOGARES EN COLOMBIA	
13230769,23	Hogares
DEFICIT DE HOGARES COLOMBIA	
31	%
NUMERO DE HOGARES EN DEFICIT	
4101538,462	DEMANDA DE HOGARES
COMPRA VENTA DE HOGARES	
246831	Hogares
TASA DE COMPRA DE HOGARES RESPECTO AL DEFICIT	
6,018010128	%

 DEMANDA DE VIVIENDA EN PASTO

DEFICIT DE HOGARES PASTO

11,14524096 %

HABITANTES PASTO

392930 Habitantes

TASA HOGARES PASTO

100751 HOGARES

11,1452% %

DEFICIT HOGARES PASTO

11229 HOGARES

OFERTA TEORICA DE HOGARES

675,7607418 ANUAL

56,31339515 MENSUAL

EMPRESAS COMPETIDORAS

20 UNIDADES

2,815669757 UNIDADES MÍNIMAS PARA VENDER POR
MES

 Nota: Elaboración propia

A partir de los cálculos teóricos y esperados de la dinámica mercantil en pasto, se parecían los siguientes valores, los cuales se aclaran son tentativos y sirven como orientación a priori de la implementación del modelo mercantil.

Para una supervivencia mercantil se aprecian los siguientes datos de oferta crítica:

Tabla 6.

Proyección a priori punto de equilibrio ventas

	2,815669757	UNIDADES MÍNIMAS PARA VENDER POR MES
6%	DINÁMICA VENTA	
24%	DINAMICA ARRIENDO	
11,26267903	OFERTA MÍNIMA DE ARRIENDO	

Nota: Elaboración propia

A partir de los cálculos, tomando como referencia el déficit financiero, la cantidad de viviendas, la disponibilidad a pagar, la cuantificación de las empresas competitivas, se realiza un ajuste dinámico basado en un índice teórico de venta de casas en Pasto, teniendo en cuenta la oportunidad y oferta de la competencia. A partir de esto y del manejo de los anteriores cálculos se proyecta una oferta mínima de 3 casas a venta mensuales. También se aprecia un arrendamiento de 11 casa mensuales en el primer mes como ajuste mínimo.

Para tener un conocimiento más claro de los ajustes se sugiere apreciar la hoja de cálculo perteneciente a este apartado.

La demanda insatisfecha se espera que se comporte como un gradiente, puesto que la entrada al mercado es a expectativa y a sobre esfuerzo, teniendo en cuenta que la competencia tiene bastante tiempo en el mercado. Lo que exige un modelo mercantil, financiera y publicitario bastante arduo. Donde se hace necesario una entrada al mercado por medio de precios bastante competitivos, donde la rentabilidad los primeros años no será tan significativo, pero la entrada al mercado sería mediante un gradiente mercantil y financiero, que permita realizar de manera paulatina los ajustes necesarios respecto al desarrollo superviviente del proyecto.

Tabla 7.

Costo metro cuadrado por estrato Pasto 2022 Fuente FENALCO

ESTRATO	COSTO ARRIENDO	M2	COSTO POR METRO
5	\$ 1.350.000,00	110	\$ 12.272,73
3	\$ 600.000,00	80	\$ 7.500,00
1	\$ 350.000,00	60	\$ 5.833,33

A partir de la información obtenida de la competencia se aprecian los siguientes ajustes referentes a la demanda en función del metro cuadrado en Pasto por estrato.

Tabla 8. *Ingreso Proyectado Mes 0 Venta Casas*

Ingreso Proyectado Mes 0 Venta Casas

VENTAS PROYECTADAS MES 0	VALOR
---------------------------------	--------------

VIVENDA	74M	\$	180.000.000,00
VIVENDA	75M	\$	220.000.000,00
VIVENDA	110M	\$	250.000.000,00
INGRESO CRÍTICO	TOTAL, INGRESO	\$	650.000.000,00

Nota:

Tabla 9.

Ingresos proyectados mes 0

	ARRIENDOS	ARRENDAMIENTO	CANON
	PROYECTADOS		
75M2	\$	800.000,00	\$ 96.000,00
80M2	\$	800.000,00	\$ 96.000,00
75M2	\$	760.000,00	\$ 91.200,00
82M2	\$	800.000,00	\$ 96.000,00

80M2	\$ 1.350.000,00	\$	162.000,00
80M2	\$ 850.000,00	\$	102.000,00
140M2	\$ 1.500.000,00	\$	180.000,00
135M2	\$ 1.700.000,00	\$	204.000,00
TOTAL, INGRESO	\$ 8.560.000,00	\$	
CRÍTICO			1.027.200,00

Nota:

A una tasa optimista se espera este rendimiento si la venta crítica tanto en arrendamientos como en ventas ocurre:

Tabla 10.*Ingresos proyección Optimista*

INGESOS	EGRESOS
\$	\$
651.027.200,00	395.000.000,00
COSTO OPERATIVO + PUBLICIDAD	
\$	
13.500.000,00	

PAGO PRESTAMO	
\$	11.000.000,00
TOTAL, UTILIDAD \$	
ESPERADA	231.527.200,00

Nota: Elaboración propia

Aspectos Financieros Crédito (Monto)

Tabla 11.

Aspectos Financieros Crédito (Monto)

FINANCIACION	
MONTO	\$ 401.000.000
TASA E.A.	10%
PLAZO	5
TASA M.V.	0,80%
CUOTA	\$ 105.782.790
CUOTA MES	\$ 8.435.268

Nota: Elaboración propia

Desarrollo Y Amortización Del Crédito De Inversión

Tabla 12.

Desarrollo Y Amortización Del Redito De Inversión

PERIODO	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO FINAL
----------------	----------------------	--------------	----------------	----------------	--------------------

0	\$				\$
	401.000.00				401.000.000
	0				
1	\$	\$	\$	\$	\$
	401.000.00	105.782.79	40.100.00	65.682.79	335.317.210
	0	0	0	0	
2	\$	\$	\$	\$	\$
	335.317.21	105.782.79	33.531.72	72.251.06	263.066.141
	0	0	1	9	
3	\$	\$	\$	\$	\$
	263.066.14	105.782.79	26.306.61	79.476.17	183.589.966
	1	0	4	6	
4	\$	\$	\$	\$	\$ 96.166.173
	183.589.96	105.782.79	18.358.99	87.423.79	
	6	0	7	3	
5	\$	\$	\$	\$	\$ 0
	96.166.173	105.782.79	9.616.617	96.166.17	
		0		3	
INCREMENTO UNID. (AÑO)	0,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
INCREMENTO EN \$ (AÑO)	0,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
IPC	0,00%	1,92%	1,92%	1,92%	1,92%

Ventas Críticas Proyectadas

Tabla 13.

Desarrollo Y Amortización Del Redito De Inversión

PRODUCTO	UNIDA DES PROD UCIR / MES	% PARTICIP ACION	PRECI O DE VENT A	COST O MP	MOD	CIF (VARIA BLES)	TOTAL COSTO PRODUC CION
VETNA VIVIENDA 1	1	16,7%	\$ 140.000 .000	\$ 120.00 0.000	\$ 1.500. 000	\$ 328.333	\$ 121.828.3 33
VENTA VIVENDA 2	1	16,7%	\$ 130.000 .000	\$ 90.000. 000	\$ 1.500. 000	\$ 328.333	\$ 91.828.33 3
ARRIENDO VIVIENDA 1	1	16,7%	\$ 1.100.0 00	\$ 350.00 0		\$ 328.333	\$ 678.333

ARRIENDO VIVIENDA 3 - 4	2	33,3%	\$ 950.000	\$ 3.500.0 00	\$ 328.333	\$ 3.828.333
ARRIENDO VIVIENDA 4	1	16,7%	\$ 1.100.0 00	\$ 300.00 0	\$ 328.333	\$ 628.333
TOTAL	6	100,0%		\$ 214.15 0.000	\$ 3.000. 000	\$ 218.791.6 67
TOTAL PONDERADO						

Nota: Elaboración propia

Costos Operativos

Tabla 14.

Costos Operativos

COSTOS OPERATIVOS		
NOMINA	FIJO	VARIABLE
Gerente	\$ 4.000.000	\$ 400.000
Representante legal	\$ 2.200.000	\$ 220.000
Contador	\$ 1.800.000	\$ 180.000
Operario (2)	\$ 3.400.000	\$ 340.000
TOTAL NOMINA	\$ 11.400.000	\$ 1.140.000
OTROS	FIJO	VARIABLE
Oficina	\$ 850.000	\$ 85.000
Servicios	\$ 300.000	\$ 30.000
Mantenimiento	\$ 200.000	\$ 20.000
COMPRA DE CASAS	\$120.000.000	
TOTAL OTROS	\$ 133.700.000	\$ 2.735.000
	\$ 775.000	

Nota: Elaboración propia

Otros Costos

Costos Indirectos de Fabricación

Tabla 15.

Costos Indirectos de fabricación Costos Indirectos de fabricación

COSTOS IND. FABRICACION		
NOMINA	FIJO	VARIABLE
1 Persona	\$ 3.800.000	\$ 380.000
2 Persona	\$ 3.800.000	\$ 380.000
3 Persona	\$ 3.800.000	\$ 380.000
4 Persona	\$ 6.500.000	\$ 650.000
TOTAL NOMINA	\$ 17.900.000	\$ 1.790.000
OTROS	FIJO	VARIABLE
Oficina	\$ 300.000	80000
Transporte	\$ 500.000	100000
TOTAL OTROS	\$ 800.000	\$ 180.000
CIF VARIABLES	\$ 328.333	

Costos Fijos

Tabla 16. *Costos Fijos Operativos*

Costos Fijos Operativos

COSTOS FIJOS

GASTOS ADMON.	FIJO
Arriendo local	\$ 1.200.000
Servicios públicos	\$ 600.000
Imprevistos	\$ 350.000
INSUMOS MANO DE OBRA CONSTRUCCIÓN	\$ 40.000.000
TOTAL NOMINA ADMON.	\$ 42.150.000
	\$ 184.150.000
GASTOS VENTAS	FIJO
Publicidad (MENSUAL)	\$ 390.000
Papelería (MENSUAL)	\$ 180.000
TOTAL GASTO VENTAS	\$ 570.000

Proyección De Ventas

La proyección financiera del proyecto muestra una viabilidad positiva, con un ingreso total proyectado de \$3,292,800,000 COP para el primer año. Se ha estimado que el punto de equilibrio se logrará con la venta mínima de 2 unidades de vivienda por mes, lo que representa un ingreso mensual de aproximadamente \$111,013,695 COP. Además, las proyecciones muestran una utilidad neta esperada de \$230,654,200 COP al finalizar el primer año, lo que confirma la viabilidad del proyecto.

Tabla 17.

Proyección de ventas

La proyección de ventas se muestra mensual en la primera columna y anual en las siguientes.

PROYECCIÓN DE VENTAS, CALCULO DE COSTOS Y PUNTO DE EQUILIBRIO

**PROYECCION
DE VENTAS**

VENTAS MES	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VIVIENDA 1	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	140.000.	1.680.000	1.764.000	1.852.200	1.944.810	2.042.050
	000	.000	.000	.000	.000	.500
vivienda 2	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	130.000.	1.560.000	1.638.000	1.719.900	1.805.895	1.896.189
	000	.000	.000	.000	.000	.750
Arriendos(4)	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	4.400.00	52.800.00	55.440.00	58.212.00	61.122.60	64.178.73
	0	0	0	0	0	0
TOTAL VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
P/S mens	274.400.	3.292.800	3.457.440	3.630.312	3.811.827	4.002.418
	000	.000	.000	.000	.600	.980

Ventas Vs Costos**Tabla 18.***Proyección Ventas Vs Costos*

ESTRUCTURA COSTOS	
PRECIO DE VENTA UNIDAD	\$ 45.683.333
COSTO VARIABLE PRODUCCIÓN UNITARIO	\$ 37.103.333
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 8.580.000
INDICE DE CONTRIBUCIÓN	18,78%
% COSTO DE VENTAS	81,22%
COSTOS FIJOS	\$ 184.150.000
PUNTO EQUILIBRIO (UNIDADES / MES)	2
PUNTO EQUILIBRIO (\$)	\$ 111.013.695

Nota: Elaboración propia**Costos Pre- Operativos****Tabla 19.***Costos Preoperativos*

Equipos Computo		\$ 7.950.000
Computador	4	\$ 1.000.000
Cámaras	3	\$ 600.000
Celular	2	\$ 900.000

Disco-duro	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Herramientas			\$ 6.500.000
Herramientas de construcción	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Dayton software	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Muebles y Enseres			\$ 1.890.000
Escritorio	3	\$ 600.000	\$ 1.800.000
Silla	3	\$ 30.000	\$ 90.000
Total Activos Fijos			\$ 16.340.000
2. Gastos Pre Operativos			
Capacitación y registro	1	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
Total de Gastos Pre Operativos.			\$ 10.000.000
Total			\$ 26.340.000

RESUMEN PRE-OPERATIVO

PROYECCION EVALUACION PROYECTO	5	AÑOS			
RESUMEN ACTIVOS FIJOS	VR. ACTIVO	AÑOS VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	PERIODO PROYECCION	VR. SALVAMEN TO
Terrenos	\$ 0	NA	NA		
Maquinarias	\$ 0	10	\$ 0	5	\$ 0
Equipos	\$ 0	10	\$ 0	5	\$ 0
Equipos Computo	\$ 7.950.000	3	\$ 2.650.000	3	\$ 0
Herramientas	\$ 6.500.000	10	\$ 650.000	5	\$ 3.250.000
Muebles y Enseres	\$ 1.890.000	10	\$ 189.000	5	\$ 945.000
TOTAL	\$ 16.340.00 0		\$ 3.489.000		\$ 4.195.000

Proyección Resultados Financieros

Tabla 20.

Estado De Resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	274.100	3.289.20	3.453.66	3.626.34	3.807.66	3.998.04
	.000	0.000	0.000	3.000	0.150	3.158
COSTO DE VENTA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	220.650	2.647.80	2.780.19	2.919.19	3.065.15	3.218.41
	.000	0.000	0.000	9.500	9.475	7.449
Materia Prima Utilizada	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	217.650	2.611.80	2.742.39	2.879.50	3.023.48	3.174.65
	.000	0.000	0.000	9.500	4.975	9.224
Salarios mano de Obra Directa	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	3.000.0	36.000.0	37.800.0	39.690.0	41.674.5	43.758.2
	00	00	00	00	00	25
UTILIDAD BRUTA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	53.450.	641.400.	673.470.	707.143.	742.500.	779.625.
	000	000	000	500	675	709
GASTOS ADMON	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	20.850.	250.200.	255.003.	267.754.	281.141.	295.198.
	000	000	840	032	734	820
GASTOS VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	570.000	6.840.00	6.971.32	7.319.89	7.685.88	8.070.18
		0	8	4	9	4
UTILIDAD OPERATIVA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	32.030.	384.360.	411.494.	432.069.	453.673.	476.356.
	000	000	832	574	052	705
Gastos Financieros	\$ 0	\$	\$	\$	\$ 0	\$ 0
		40.100.0	33.531.7	26.306.6		
		00	21	14		
Otros Ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	32.030.	344.260.	377.963.	405.762.	453.673.	476.356.
	000	000	111	959	052	705
IMPUESTOS 33%	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	10.569.	113.605.	124.727.	133.901.	149.712.	157.197.
	900	800	827	777	107	713

UTILIDAD NETA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	21.460.	230.654.	253.235.	271.861.	303.960.	319.158.
	100	200	284	183	945	992
Cuota Crédito CONFIAR	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	8.435.2	105.782.	105.782.	105.782.	105.782.	105.782.
	68	790	790	790	790	790
SALDO EFECTIVO	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	13.024.	124.871.	147.452.	166.078.	198.178.	213.376.
	832	410	495	393	155	202

Nota: Elaboración propia

Flujo De Tesorería

Tabla 21.

Estado de flujo de tesorería Flujo de caja y TIR

ESTADO DE RESULTADOS						
	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	273.15	3.277.8	3.441.6	3.613.7	3.794.4	3.984.1
	0.000	00.000	90.000	74.500	63.225	86.386
COSTO DE VENTA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	999.00	11.988.	12.587.	13.216.	13.877.	14.571.
	4	046	448	821	662	545
Materia Prima Utilizada	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	837.00	10.044.	10.546.	11.073.	11.627.	12.208.
	0	000	200	510	186	545
Salarios mano de Obra Directa	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	162.00	1.944.0	2.041.2	2.143.3	2.250.4	2.363.0
	4	46	48	11	76	00
UTILIDAD BRUTA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	272.15	3.265.8	3.429.1	3.600.5	3.780.5	3.969.6
	0.996	11.954	02.552	57.679	85.563	14.841
GASTOS ADMON	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	264.15	3.169.8	3.230.6	3.392.1	3.561.8	3.739.8
	0.000	00.000	60.160	93.168	02.826	92.968
GASTOS VENTAS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	300.00	3.600.0	3.669.1	3.852.5	4.045.2	4.247.4
	0	00	20	76	05	65

UTILIDAD OPERATIVA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	7.700.9	92.411.	194.773	204.511	214.737	225.474
	96	954	.272	.935	.532	.409
Gastos Financieros	\$ 0	\$	\$	\$	\$ 0	\$ 0
		40.100.	33.531.	26.306.		
		000	721	614		
Otros Ingresos		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	7.700.9	52.311.	161.241	178.205	214.737	225.474
	96	954	.551	.321	.532	.409
IMPUESTOS 33%	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	2.541.3	17.262.	53.209.	58.807.	70.863.	74.406.
	29	945	712	756	386	555
UTILIDAD NETA	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	5.159.6	35.049.	108.031	119.397	143.874	151.067
	67	009	.839	.565	.146	.854
Cuota Crédito CONFIAR	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	8.435.2	105.782	105.782	105.782	105.782	105.782
	68	.790	.790	.790	.790	.790
SALDO EFECTIVO	-\$	-\$	\$	\$	\$	\$
	3.275.6	70.733.	2.249.0	13.614.	38.091.	45.285.
	01	781	49	775	357	064
FLUJO DE TESORERÍA	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	\$ 0	\$	\$	\$	\$	\$
		3.277.8	3.441.6	3.613.7	3.794.4	3.984.1
		00.000	90.000	74.500	63.225	86.386
Ingresos por Aportes de Socios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Ingresos por prestamos	\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	401.00					
	0.000					
TOTAL INGRESOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	401.00	3.277.8	3.441.6	3.613.7	3.794.4	3.984.1
	0.000	00.000	90.000	74.500	63.225	86.386
Egresos Compras de Materia Prima	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	837.00	10.044.	10.546.	11.073.	11.627.	12.208.
	0	000	200	510	186	545

Egresos por Salarios, Mano de Obra Directa	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	162.00	1.944.0	2.041.2	2.143.3	2.250.4	2.363.0
	4	46	48	11	76	00
Egresos por Administración	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	264.15	3.169.8	3.230.6	3.392.1	3.561.8	3.739.8
	0.000	00.000	60.160	93.168	02.826	92.968
Egresos Gastos de Ventas	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	300.00	3.600.0	3.669.1	3.852.5	4.045.2	4.247.4
	0	00	20	76	05	65
Egresos por Impuestos	\$ 0	\$ 0	\$	\$	\$	\$
			17.262.	53.209.	58.807.	70.863.
			945	712	756	386
Egresos Adquisición de inversión	\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	2.050.0					
	00					
Egresos por publicidad	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	300.00	3.600.0	3.669.1	3.852.5	4.045.2	4.247.4
	0	00	20	76	05	65
Pago Cuotas Créditos Actuales	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Capital Trabajo	\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	133.20					
	0.996					
Cuota Crédito CONFIAR	\$ 0	\$	\$	\$	\$	\$
		105.782	105.782	105.782	105.782	105.782
		.790	.790	.790	.790	.790
TOTAL EGRESOS	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	401.00	3.294.7	3.373.6	3.572.1	3.748.3	3.939.6
	0.000	70.836	31.583	07.642	61.444	05.618
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 0	-\$	\$	\$	\$	\$
		16.970.	68.058.	41.666.	46.101.	44.580.
		836	417	858	781	768
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 0	\$ 0	-\$	\$	\$	\$
			16.970.	51.087.	92.754.	138.856
			836	581	439	.221
SALDO FINAL POR AÑO FLUJO DE TESORERÍA	\$ 0	-\$	\$	\$	\$	\$
		16.970.	51.087.	92.754.	138.856	183.436
		836	581	439	.221	.989
FLUJO DE CAJA LIBRE	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO FINAL POR AÑO	\$ 0	-\$	\$	\$	\$	\$
FLUJO DE TESORERÍA		16.970.	51.087.	92.754.	138.856	183.436
		836	581	439	.221	.989
MENOS APORTES SOCIOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

MENOS PRESTAMOS	\$	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	401.00					
	0.000					
MAS AMORTIZACIÓN DE PRESTAMOS (K)	\$ 0	\$	\$	\$	\$	\$
		65.682.	72.251.	79.476.	87.423.	96.166.
		790	069	176	793	173
MAS PAGO DE INTERESES PRESTAMO (i)	\$ 0	\$	\$	\$	\$	\$
		40.100.	33.531.	26.306.	18.358.	9.616.6
		000	721	614	997	17
MENOS AHORRO IMPUESTOS POR INTERESES VR. SALVAMENTO	\$ 0	\$ 0	\$	\$	\$	\$
			13.233.	11.065.	8.681.1	6.058.4
			000	468	83	69
						\$
						375.000
FLUJO DE CAJA LIBRE	-\$	\$	\$	\$	\$	\$
	401.00	88.811.	143.637	187.471	235.957	283.536
	0.000	954	.371	.761	.828	.310
FACTOR FACTOR DE DESCUENTO VPN		0,909	0,909	0,909	0,909	0,909
		0,909	0,826	0,751	0,683	0,621
	\$					
	276.51					
	3.132					
TIR	29,6%	2,47%	TIR			
			MES			
PERIODO RECUPERACIÓN INVERSIÓN	2,90					

Nota: Se aprecia una factibilidad financiera a partir de los números proyectados a una esperanza crítica de 3 inmuebles en arriendo y una venta de 1 inmuebles *Fuente:* Elaboración propia.

Conclusiones

Al realizar el estudio de factibilidad para la implementación de una inmobiliaria en la ciudad de Pasto, se evidenció una estructura organizacional clara durante las etapas de inversión, operación y mantenimiento. Esto permite ofrecer bienes y servicios acordes a las necesidades de la población, inspeccionando viviendas usadas y verificando los documentos necesarios para formalizar el proceso de negociación con los clientes interesados.

El proyecto ha cumplido los objetivos específicos planteados. Se identificaron **20 empresas competidoras** en el sector inmobiliario de Pasto, y se estima que **aproximadamente el 35% de las familias** en la ciudad habitan en viviendas que no cumplen con los estándares dignos, lo que demuestra una demanda significativa en el mercado. En cuanto a los recursos, se han evaluado los aspectos técnicos y operativos necesarios, con una inversión inicial estimada en **\$25,130,000 COP** para la compra de activos fijos.

El análisis financiero demuestra la viabilidad del proyecto, con una proyección de ventas anual de **\$3,292,800,000 COP** y una utilidad neta esperada de **\$230,654,200 COP** en el primer año. Además, el margen de contribución para los servicios de compra y venta de inmuebles usados es favorable, brindando a los clientes tarifas competitivas en comparación con el sector, y permitiendo a la inmobiliaria ofrecer un menor porcentaje de costos en relación con otros servicios del mercado.

Bibliografía

- Bowen, C. (2014, 2 de julio). Análisis FODA: diagnóstico para decidir. *Directorio de Head Hunters*. <https://bit.ly/47JHNOc>
- Canal Virtual. (2022, 12 de mayo). *Fortalecimiento empresarial* [video]. YouTube.<https://bit.ly/3E3Knkq>
- Congreso de la República de Colombia. (2008, 5 de diciembre). Ley 1258. *Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada*. Diario Oficial No. 47.194. <https://bit.ly/3qOi4DD>
- Cortés, N. (2023, 6 de enero). *Subsidios del gobierno: Tres opciones para emprendedores en Colombia*. Geo Victoria. <https://bit.ly/3slcpW6>
- DANE - El Daño, en Pasto. (s/f). Gov.co. Recuperado el 30 de octubre de 2023, de <https://www.dane.gov.co/index.php/139espanol/noticias/ultimas-noticias/741-el-dane-en-pasto>
- FNA. (s.f.). *Apoyo a inmobiliarias*. Consultado el 3 de abril de 2023. <https://bit.ly/3sqhfkO>
- García, B. (2020, 5 de noviembre). ¿Estudio Organizacional u Organización del Estudio? *Proyectos UNTREF*. <https://bit.ly/3sn0V4F>
- Gerencie.com. (2022, 7 de abril). *SAS – Sociedad por Acciones Simplificada*. <https://bit.ly/47HK6kN>
- González Navarro, N., López Parra, M. E., Aceves López, J., Celaya Figueroa, R. & Beltrán Raijo, N. (2008). ¿Que integra el estudio financiero en un plan de negocios? <https://bit.ly/45xDMum>
- SENA. (s.f.). *Fondo Emprender-Portafolio de servicios* [presentación de diapositivas]. Consultado el 5 de mayo de 2023. <https://bit.ly/44obj9o>

SENA APE. (2016, 29 de agosto). *Síntesis de la solicitud-Ayudante obrero de construcción.*

Consultado el 20 de abril de 2023. <https://bit.ly/3EaKs5S>

Question Pro. (s.f.). *¿Qué es un estudio de mercado?* Consultado el 3 de marzo de 2023.

<https://bit.ly/3P3nG6q>

La inmobiliaria y el análisis DAFO: <https://www.costainvest.org/copyright-blog-de-costa-invest-inmobiliaria/>

Empleo, p. n. (16 de noviembre de 2011). *emprendimiento y generación de ingresos en el ámbito regional y local.* obtenido de diagnóstico municipal: <http://docplayer.es/19161591-daignostico-san-juan-de-pasto-html>.

(S/f-d). Bbvaresearch.com. Recuperado el 30 de octubre de 2023, de <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2019/04/SituacionConsumo.pdf>