

**PLAN ESTRATÉGICO PARA REESTRUCTURAR LA INMOBILIARIA SOTO
POMBO SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA.**

SILVIA CATALINA CIFUENTES RODRÍGUEZ

**UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

BOGOTÁ

2012

**PLAN ESTRATÉGICO PARA REESTRUCTURAR LA INMOBILIARIA SOTO
POMBO SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA.**

SILVIA CATALINA CIFUENTES RODRÍGUEZ

CODIGO 710901

**TRABAJO DE GRADO PRESENTADO PARA OPTAR POR EL TITULO DE
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

ASESOR

JAIME TORRES DUARTE

DOCENTE PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD PILOTO DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ

2012

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

BOGOTÁ

DEDICATORIA

Con todo mi amor y cariño a ti Dios que me diste la oportunidad de vivir y regalarme una familia maravillosa.

Con mucho cariño y amor a mis padres que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento, por darme un estudio para mi futuro y por creer en mí, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre han estado apoyándome y brindándome todo su amor, por todo esto les agradezco de todo corazón el que estén conmigo a mi lado.

A mi hermana gracias por estar conmigo y apoyarme siempre, más que hermana en muchas ocasiones amiga te quiero mucho.

A mi pelaito por el apoyo que me has dado para continuar y seguir en mí camino, gracias por este maravilloso año juntos y recuerda que eres muy importante para mí.

A mis amigos de la U gracias por compartir conmigo estos 5 años de felices y difíciles momentos, por darle chispa a varios momentos y ser mis profesores de vida.

A mis profesores gracias por sus constantes enseñanzas para la carrera y la vida en general por sus anécdotas y vivencias. Mi tutor de proyecto Jaime Torres gracias por la paciencia y acompañamiento.

Y sin dejar atrás mi perro JACK por acompañarme todas las eternas tardes, por dejarme peinarlo, sacarlo, consentirlo, jugar y distraerme

“Solo es posible avanzar cuando se mira lejos. Solo cabe progresar cuando se piensa en grande”...William Faulkner

SILVIA CATALINA CIFUENTES RODRÍGUEZ

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	18
1. OBJETIVOS	20
1.1 Objetivo General	20
1.2 Objetivos Específicos	20
2. MARCO CONTEXTUAL	21
2.1 Historia	21
3. ESTUDIO LEGAL	25
3.1 Estado actual de SOTO POMBO S.A.S	25
3.2 Objeto social	26

	Pág.
3.3 Representación legal y Facultades	27
3.4 Control a las inmobiliarias	28
3.4.1 Ley 820/03	30
3.4.2 Decreto 51/2004	31
3.4.3 Artículo 1340 a 1346 (Código de Comercio de Colombia)	34
4. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	35
4.1 Economía colombiana – PIB	35
4.2 Análisis del SMLMV	36
4.3 Análisis del Sector Inmobiliario	41
4.4 Valor del metro cuadrado en Bogotá por zonas	44

	Pág.
4.5 DOFA	71
4.5.1 Análisis DOFA	72
5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL	76
5.1 Ubicación – plano	76
5.2 Organigrama	78
5.3 Propuesta Organizacional	79
5.3.1 Visión, Misión y Servicios	79
5.3.2 Organigrama propuesto	80
5.4 Manual de Funciones	81
5.4.1 NOMBRE DEL CARGO: Junta directiva.	81
5.4.2 NOMBRE DEL CARGO: Gerente financiero y administrativo	82

	Pág.
5.4.3 NOMBRE DEL CARGO: Gerente comercial	86
5.4.4 NOMBRE DEL CARGO: Contador	88
5.4.5 NOMBRE DEL CARGO: Secretaria gerencia e información	90
5.4.6 NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar de servicios administrativos y secretaria de servicios	92
5.4.7 Cajero	94
5.4.8 Auxiliar de Contabilidad y secretaria de reparaciones	96
5.4.9 Mensajero	98
5.4.10 Inventarista	99
5.4.11 Servicios generales	100

	Pág.
6. ESTUDIO TÉCNICO	102
6.1 Mapa de procesos	102
6.2 Proceso Principal	103
6.2.1 Captación de Clientes	104
6.2.2 Comercialización de Inmuebles	107
6.2.3 Formalización Operación	112
6.3 Preguntas frecuentes	115
7 ESTUDIO DE MERCADO	123
7.1 Problema	123
7.2 Objetivos	123
7.2.1 Objetivo General	123

	Pág.
7.2.2 Objetivos Específicos	124
7.3 Tipo y técnica de investigación	124
7.3.1 Tipo de investigación	124
7.3.2 Técnica de investigación	125
7.4 Hipótesis	125
7.5 Determinación de tamaño muestral	126
7.6 Selección de la muestra y tipo de muestreo:	128
7.7 Diseño del instrumento - Encuesta	128
7.7.1 Análisis de resultados encuesta aplicada	128
7.7.2 Conclusiones de la encuesta aplicada	141
7.8 Diseño del instrumento – Entrevista	142

	Pág.
7.8.1 Análisis de resultados entrevista a empleados	142
7.8.2 Conclusiones de la entrevista a empleados	145
8. CONCLUSIONES	147
9. RECOMENDACIONES	149
10. GLOSARIO	152
11. BIBLIOGRAFÍA	159

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1 Resumen salario mínimo legal mensual vigente años 1950 – 2008	37
Cuadro 2 Histórico Salario Mínimo Legal Mensual 1985 – 2012	39
Cuadro 3 Puestos de trabajos	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Grafico 1 Inmuebles consignados	22
Gráfico 2 Inmuebles desocupados	23
Gráfico 3 Organigrama actual de Soto Pombo S.A.S	24
Grafico 4 Producto Interno Bruto colombiano 2008 – 2011	41
Grafico 5 Inmuebles en consignación por inmobiliaria de la Lonja de Bogotá	42
Grafica 6 Comportamiento del número de inmuebles arrendados	43
Gráfico 7 Organigrama propuesto para Soto Pombo S.A.S	80
Grafico 8 Pregunta ¿Es usted?	129
Grafico 9 Pregunta ¿Qué tipo de inmueble tiene consignado o está usando en la inmobiliaria?	129

	Pág.
Grafico 10 Pregunta ¿Cuál de estos servicios contrato con la inmobiliaria?	130
Grafico 11 Pregunta ¿Cómo se enteró de los servicios ofrecidos por la inmobiliaria?	131
Grafica 12 Pregunta ¿Cuál fue el motivo por el que contrató los servicios de la inmobiliaria?	132
Grafico 13 Pregunta Actualmente ¿a través de que medio recibe información de la inmobiliaria?	133
Grafica 14 Pregunta a la hora de adquirir el inmueble, ¿Cuál fue la importancia que le dio usted a cada uno de los siguientes aspectos?	134
Grafico 15 Pregunta, califique los siguientes aspectos del servicio de atención al cliente de la inmobiliaria.	135
Grafico 16 Pregunta, califique las cualidades relevantes del personal que lo atendió la última vez que utilizo el servicio	136

	Pág.
Grafico 17 Pregunta, califique los atributos de la inmobiliaria	137
Grafico 18 Pregunta, valore la importancia que tienen para usted esos mismo atributos.	138
Grafico 19 Pregunta, como considera los costos de administración que cobra.	140

ÍNDICE DE IMÁGENES

		Pág.
Imagen 1	Información sobre Bogotá	44
Imagen 2	Mapa zona centro	45
Imagen 3	Mapa zona chapinero	48
Imagen 4	Mapa zona noroccidente	51
Imagen 5	Mapa zona norte	56
Imagen 6	Mapa zona occidente	62
Imagen 7	Plano	76
Imagen 8	Mapa del Proceso típico de una inmobiliaria	103

ANEXOS

	Pág.
A. Cuadro 1 Valor del metro cuadrado construido: Centro Internacional	162
A. Cuadro 2 Valor del metro cuadrado construido: Centro Colonial y Alrededores	164
A. Cuadro 3 Valor del metro cuadrado construido: Chapinero Tradicional	167
A. Cuadro 4 Valor del metro cuadrado construido: Chapinero Alto	170
A. Cuadro 5 Valor del metro cuadrado construido: La Soledad	174
A. Cuadro 6 Valor del metro cuadrado construido: Calle 170 y Alrededores	176
A. Cuadro 7 Valor del metro cuadrado construido: Suba y Alrededores	178
A. Cuadro 8 Valor del metro cuadrado construido: Cerros de Suba	184

	Pág.
A. Cuadro 9 Valor del metro cuadrado construido: Colina y Alrededores	185
A. Cuadro 10 Valor del metro cuadrado construido: Cortijo y Calle 80	191
A. Cuadro 11 Valor del metro cuadrado construido: Niza y Alhambra	193
A. Cuadro 12 Valor del metro cuadrado construido: Cedritos	197
A. Cuadro 13 Valor del metro cuadrado construido: Chico	201
A. Cuadro 14 Valor del metro cuadrado construido: Country	205
A. Cuadro 15 Valor del metro cuadrado construido: Orquídeas	208
A. Cuadro 16 Valor del metro cuadrado construido: Santa Bárbara	211
A. Cuadro 17 Valor del metro cuadrado construido: Castilla y Marsella	215
A. Cuadro 18 Valor del metro cuadrado construido: Centro Nariño y Quinta Paredes	217
A. Cuadro 19 Valor del metro cuadrado construido: Engativá	219

	Pág.
A. Cuadro 20 Valor del metro cuadrado construido: Fontibón y Tintal	224
A. Cuadro 21 Valor del metro cuadrado construido: Kennedy y Mandalay	226
A. Cuadro 22 Valor del metro cuadrado construido: Metrópolis	229
A. Cuadro 23 Valor del metro cuadrado construido: Nicolás de Federmán	232
A. Cuadro 24 Valor del metro cuadrado construido: Normandía	234
A. Cuadro 25 Valor del metro cuadrado construido: Puente Aranda	236
A. Cuadro 26 Valor del metro cuadrado construido: Salitre y Modelia	238
Anexo Encuesta clientes Soto Pombo S.A.S	240
Anexo Entrevista empleados Soto Pombo S.A.S	246

RESUMEN

Este proyecto de grado tuvo como propósito reestructurar la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S, mediante una serie de investigaciones y estudios, con el fin de conocer el funcionamiento actual de la misma, la situación actual del mercado y los procesos del negocio.

La inmobiliaria Soto Pombo S.A.S fundada hace más de sesenta (60) años; con el fin de administrar toda clase de bienes, tiene como objetivo principal reposicionarse en el mercado inmobiliario de la capital. Mediante la elaboración de cinco (5) estudios; legal, factibilidad, organizacional, técnico y de mercados. Se obtuvieron diferentes recomendaciones y propuestas organizacionales. Con lo que se concluyo que esta empresa con experiencia debe crear solidas bases de funcionamiento para brindar a sus clientes un servicio de calidad, eficaz y eficiente.

Palabras claves: Sector inmobiliario, reestructuración, estudio de mercado, estudio de factibilidad, estudio técnico, mapa de procesos, organigrama, manual de funciones, planeación estratégica, DOFA.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto de grado tuvo como propósito reestructurar la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S, mediante una serie de investigaciones y estudios, con el fin de conocer el funcionamiento actual de la misma, la situación actual del mercado y los procesos del negocio.

La inmobiliaria Soto Pombo S.A.S en sus sesenta años de funcionamiento y durante décadas bajo la dirección de sus fundadores, no se preocupó por innovar en tecnología; sus procesos no fueron modificados como el mercado lo exigía, el personal no recibió la capacitación adecuada ni llegó nuevo conocimiento y su portafolio de servicios, no ofrecía ningún valor agregado o servicio diferenciador.

Desde hace unos años y bajo una nueva dirección, el interés por crecer en el mercado, mejorar su atención al cliente y optimizar sus procesos en pro de la eficiencia; llevo a ejecutar una investigación descriptiva, donde se abordó el funcionamiento de la inmobiliaria.

Mediante una investigación explorativa y en contacto con el día a día del negocio se llevaron a cabo los estudios organizacional, con el cual se realizó una propuesta organizacional jerárquica y planeación estratégica con el valor agregado de la definición del manual de funciones de cada puesto actual, el técnico permitió establecer el mapa de procesos de la inmobiliaria describiendo principalmente el proceso de arriendo y dar solución a las preguntas más frecuentes en una inmobiliaria, el de mercado mostro el punto de vista de los cliente y empleados de la inmobiliaria en cuanto a su funcionamiento y los servicios que ofrece.

Mediante el análisis de la información del sector se llevo a cabo el estudio de factibilidad con el cual se elaboró el DOFA y se identificaron diferentes factores que los Gerentes no estaban tomando en cuenta para su funcionamiento.

Con base en los resultados y análisis de los diferentes estudios, se obtuvieron una serie de recomendaciones en pro o en contra, para reestructurar la inmobiliaria y retomar el mercado perdido en los últimos años de funcionamiento.

Es de gran importancia una reestructuración, lo que le permite abarcar nuevos mercados, estar a la par de la competencia, adquirir nuevos clientes potenciales, crecer económicamente, actualizar su tecnología y evitar demoras en los servicios requeridos por los usuarios.

1. OBJETIVOS

1.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de reestructuración para la inmobiliaria Soto Pombo Sociedad por Acciones Simplificadas, que le permita reposicionarse en el mercado inmobiliario de Bogotá.

1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar el estudio legal en el que se conocerá el estado actual de la inmobiliaria en cuanto a sus requerimientos legales como: Constitución, vigencia, objeto social, capital, representación legal y facultades de los representantes. Y entes y normas que las rigen.
- Elaborar un estudio de factibilidad, para conocer los aspectos más relevantes del sector inmobiliario en Bogotá, analizando el sector, los niveles de precios que se observan en los diferentes estratos, barrios y zonas de la ciudad.
- Elaborar un estudio organizacional, que contemple la definición de la misión, visión, servicios, estructura organizacional, perfiles y funciones de cargos.
- Elaborar un estudio técnico mediante la descripción del proceso principal que una inmobiliaria, apoyado en el mapa de procesos de la misma. Resolver las preguntas frecuentes en el proceso de arriendo de inmuebles para brindar un servicio de calidad a sus clientes.
- Elaborar un estudio del mercado para evaluar la situación de Soto Pombo S.A.S y proyectar su progreso.

2. MARCO CONTEXTUAL

2.1 HISTORIA SOTO POMBO S.A.S.

Inmobiliaria fundada el 14 de mayo de 1951, siendo la tercera en la ciudad de Bogotá, por Daniel Soto Pombo y Francisco Soto Pombo, en un principio estuvo ubicada en la Calle 17 No 8 – 9 piso 4, en Bogotá. Junto a una secretaria administraron los inmuebles de ellos, familiares y amigos. A los tres meses de fundada, Carlos Soto Pombo, trabajador de una aseguradora ingresa a formar parte de la inmobiliaria. En 1953 compran el edificio en el que se encontraban, llegando así a ocupar 4 pisos del mismo creando los departamentos de arriendos, reparaciones y contabilidad, cada uno con jefe y secretaria.

Años más tarde compraron una casa en la calle 92 No 9 – 24 donde no duraron mucho tiempo y decidieron trasladarse a la Calle 90 No 10- 23. Para esta época existían los departamentos de servicios, ventas y consultorio, jurídico, recursos humanos, comerciales y caja, contaban con aproximadamente 25 empleados, entre ellos Juan Agustín Soto Carrizosa y María del Consuelos Soto Carrizosa hijos de Francisco Soto. El Gerente Fundador vende sus acciones a sus 2 hermanos y se retira de la inmobiliaria, quedando como Gerente Comercial Francisco Soto y Carlos Soto Gerente Financiero.

En 2005 la inmobiliaria se traslada a Carrera 13 a No 98 – 34, los departamentos se mantenían pero su personal había disminuido e ingresó Juan Manuel Soto Pinzón, hijo de Carlos Soto; en 2006 Francisco Soto muere, quedando Carlos Soto como Gerente General y Juan Agustín Soto C como subgerente. En 2009 muere Carlos Soto.

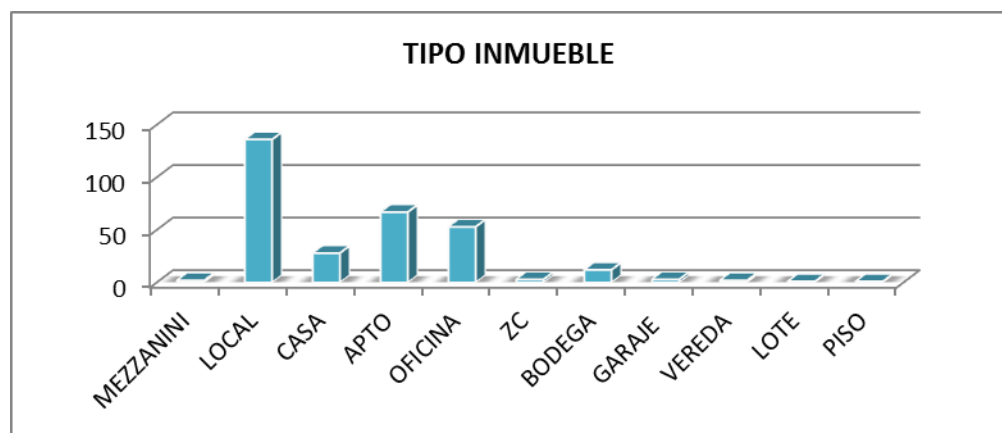
Posteriormente se deshace la sociedad por muerte de los fundadores, quedando como únicos dueños las viudas, Juan Agustín Soto y Juan Manuel Soto, y llevando al cambio de razón social a Soto Pombo S.A.S. con su traslado a la Carrera 13 No 74 – 64 donde actualmente se encuentran.

El departamento Jurídico desapareció debido a la toma del seguro de incumplimientos para los inmuebles consignados con la aseguradora El Libertador.

Los demás departamentos cuentan con un solo empleado, es decir existen 10 empleados, el volumen de inmuebles consignados bajo a más del 50%.

Actualmente la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S posee inmuebles tales como mezzaninis, locales, casa, aptos, oficinas, zonas comunes, bodegas, garajes, veredas, lotes y pisos. Esta es su distribución por tipo de inmueble:

Grafico 1. Inmuebles consignados

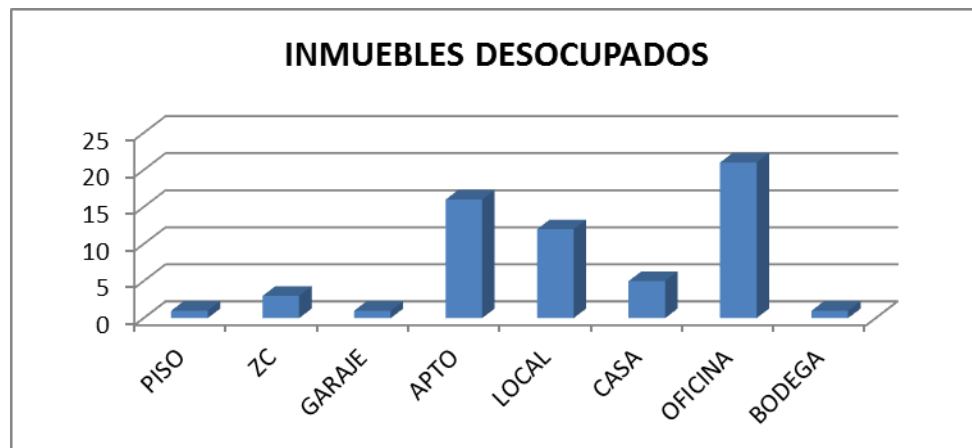


Fuente Autora del proyecto, con base en la información de inmuebles consignados en Soto Pombo S.A.S.

Siendo más del cincuenta por ciento (50%) inmuebles destinados a locales, ubicados estratégicamente en zonas de la ciudad donde el comercio ocupa gran porcentaje de actividad urbanística.

De lo anterior, se encuentran desocupados en la siguiente medida:

Gráfico 2. Inmuebles desocupados



Fuente: Autora del proyecto, con base en la información de inmuebles consignados desocupados en Soto Pombo S.A.S.

Muchos de los inmuebles desocupados son apartamentos y oficinas, debido a las diferentes exigencias de los clientes, en cuanto a modificaciones específicas para el uso y que el propietario no está dispuesto a realizar. De igual forma en algunas ocasiones se los inmuebles desean ser destinados para

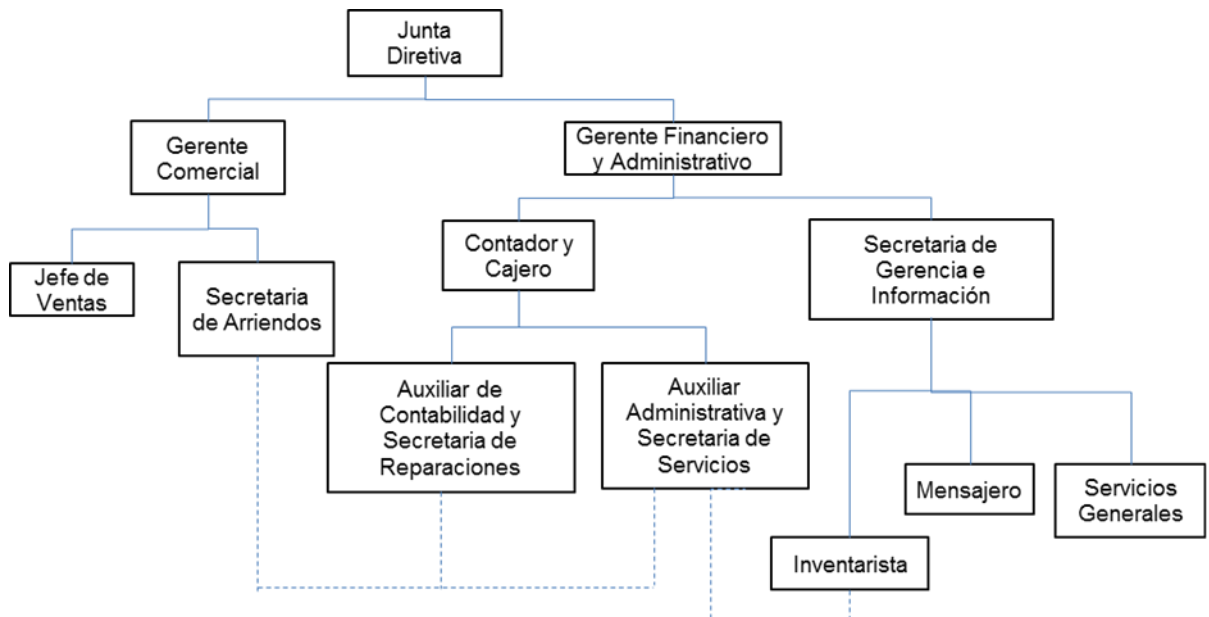
Realizando una comparación de la última década, su portafolio de inmuebles ha disminuido en un 40% y su planta de personal ha disminuido en un 50%.

Actualmente está conformada por once (11) personas distribuidas así:

- Gerente Financiero y Administrativo
- Gerente Comercial
- Contador y Cajero
- Jefe de Ventas
- Secretaria de Gerencia e Información
- Auxiliar de Contabilidad y Secretaria de Reparaciones
- Auxiliar Administrativa y Secretaria de Servicios
- Secretaria de Arriendos
- Inventarista
- Mensajero
- Servicios Generales

Y el organigrama que manejan los dos (2) Gerentes se representa así:

Gráfico 3. Organigrama actual de Soto Pombo S.A.S



FUENTE: Organigrama planteado por los Gerentes de la inmobiliaria Soto Pombo SAS

3. ESTUDIO LEGAL

Por medio de este estudio, se conocerá el estado actual de la inmobiliaria en cuanto a sus requerimientos legales como: Constitución, vigencia, objeto social, capital, representación legal y facultades de los representantes. Y entes y normas que las rigen.

3.1 ESTADO ACTUAL DE SOTO POMBO S.A.S

De acuerdo con la Cámara y Comercio de Bogotá la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S. Presenta la siguiente información:

NOMBRE : SOTO POMBO SOCIEDAD POR ACCIONES
SIMPLIFICADA – SOTO POMBO SAS

NIT : 860000910-8

DOMICILIO : BOGOTA D.C.

MATRICULA NO : 00007818 DEL22 DE MARZO DE 1.972

RENOVACIÓN DE LA MATRICULA : 30 DE MARZO DE 2.012

ÚLTIMO AÑO RENOVADO : 2.012

ACTIVO TOTAL REPORTADO : \$523.708.475,00

DIRECCIÓN DE NOTIFICACIÓN: CR 13 NO 74 – 64

CONSTITUCIÓN: ESCRITURA PÚBLICA NO. 679 NOTARIA 6 DE BOGOTA DEL 15 DE MAYO DE 1.951, INSCRITA EL 4 DE AGOSTO DE 1.983 BAJO EL NO. 136909 DEL LIBRO IX, SE CONSTITUYÓ LA SOCIEDAD LIMITADA, DENOMINADA: "SOTO POMBO LIMITADA".

QUE POR ACTA NO. 92 DE LA JUNTA DE SOCIOS, DEL 15 DE DICIEMBRE DE 2.010, INSCRITA EL 27 DE DICIEMBRE DE 2.010 BAJO EL NÚMERO 1440331 DEL LIBRO IX, LA SOCIEDAD DE LA REFERENCIA SE TRANSFORMÓ DE SOCIEDAD LIMITADA A SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA BAJO EL NOMBRE DE: SOTO POMBO SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA SOTO POMBO SAS.

VIGENCIA: QUE LA SOCIEDAD NO SE HALLA DISUELTA. DURACIÓN EL 15 DE DICIEMBRE DE 2.015.

CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO

VALOR : \$5.000.000,00

NO. DE ACCIONES : 5.000,00

VALOR NOMINAL : \$1.000,00

3.2 OBJETO SOCIAL

OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TENDRÁ COMO OBJETO PRINCIPAL LOS SIGUIENTES: LA ADMINISTRACIÓN DE TODA CLASE DE BIENES INMUEBLES; LA COMISIÓN Y EL CORRETAJE PARA TODA CLASE DE NEGOCIOS; LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA EL AVALÚO DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES Y CANO ENTIDAD FIDUCIARIA. EN DESARROLLO DEL OBJETO LA SOCIEDAD PODRÁ ADQUIRIR Y ENAJENAR TODA CLASE DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES HIPOTECADOS O PIGNORADOS, LIMITAR SU DOMINIO EN CUALQUIER FORMA, CELEBRAR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO Y COMODATO. ASÍ MISMO PODRÁ LA SOCIEDAD DAR Y

RECIBIR DINERO Y OTRO GÉNEROS EN MUTUO, ADQUIRIR, ENAJENAR, ENDOSAR, TENER, PROTESTAR, CANCELAR, Y DESCARGAR CHEQUES, PODRÁ IGUALMENTE LA SOCIEDAD FORMAR PARTE DE OTRAS SOCIEDADES QUE TENGAN UN OBJETO ANÁLOGO O COMPLEMENTARIO DEL QUE PERSIGUE LA COMPAÑÍA, YA SEA INTERVINIENDO EN LA CONSTITUCIÓN DE DICHAS SOCIEDADES O MEDIANTE LA ADQUISICIÓN DE ACCIONES, CUOTAS O PARTES DE INTERÉS SOCIAL. LA SOCIEDAD PODRÁ EN FIN, CELEBRAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS QUE TENGAN RELACIÓN DIRECTA CON LA FINALIDAD PERSEGUIDA POR LA COMPAÑÍA SIENDO POR TANTO ENTENDIDO QUE LA ANTERIOR ENUNCIACIÓN NO TIENE UN CARÁCTER LIMITATIVO. ASÍ MISMO, PODRÁ REALIZAR CUALQUIER OTRA ACTIVIDAD ECONÓMICA LÍCITA TANTO EN COLOMBIA COMO EN EL EXTRANJERO. LA SOCIEDAD PODRÁ LLEVAR A CABO, EN GENERAL, TODAS LAS OPERACIONES, DE CUALQUIER NATURALEZA QUE ELLAS FUEREN, RELACIONADAS CON EL OBJETO MENCIONADO, ASÍ COMO CUALESQUIERA ACTIVIDADES SIMILARES, CONEXAS O COMPLEMENTARIAS O QUE PERMITAN FACILITAR O DESARROLLAR EL COMERCIO O LA INDUSTRIA DE LA SOCIEDAD.

3.3. REPRESENTACIÓN LEGAL Y FACULTADES

REPRESENTACIÓN LEGAL: LA REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA ESTARÁ A CARGO DE LOS DOS GERENTES, DESIGNADOS POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS. LAS FUNCIONES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES TERMINARÁN EN EL CASO DE DIMENSIÓN O REVOCACIÓN POR PARTE DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, DE DECESO O DE INCAPACIDAD.

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: LA SOCIEDAD SERÁ GERENCIADA, ADMINISTRADA Y REPRESENTADA LEGALMENTE ANTE TERCEROS POR LOS DOS (2) REPRESENTANTES LEGALES, QUIENES PODRÁN OBRAR CONJUNTA O SEPARADAMENTE, TENDRÁN INDIVIDUALMENTE EL USO DE LA RAZÓN SOCIAL Y LA REPRESENTACIÓN JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL DE LA SOCIEDAD. TENDRÁN RESTRICCIONES DE CONTRATACIÓN POR RAZÓN DE LA NATURALEZA Y CUANTÍA DE LOS ACTOS QUE CELEBREN, EN CONCORDANCIA CON LO ESTABLECIDO EN ESTOS ESTATUTOS. LOS REPRESENTANTES LEGALES SE ENTENDERÁN INVESTIDOS DE LOS MÁS AMPLIOS PODERES PARA ACTUAR EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON EXCEPCIÓN DE

AQUELLAS FACULTADES QUE DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS ESTÉN LIMITADAS. EN LAS RELACIONES FRENTE A TERCEROS, LA SOCIEDAD QUEDARÁ OBLIGADA POR LOS ACTOS Y CONTRATOS CELEBRADOS POR LOS REPRESENTANTES LEGALES. LES ESTÁ PROHIBIDO A LOS REPRESENTANTES LEGALES Y A LOS DEMÁS ADMINISTRADORES DE LA SOCIEDAD, POR SI O POR INTERPUESTA PERSONA O POR FAMILIARES, OBTENER BAJO CUALQUIER FORMA O MODALIDAD JURÍDICA PRESTAMOS POR PARTE DE LA SOCIEDAD U OBTENER DE PARTE DE LA SOCIEDAD AVAL, FIANZA O CUALQUIER OTRO TIPO DE GARANTÍA DE SUS OBLIGACIONES PERSONALES O FAMILIARES, SIN PREVIA AUTORIZACIÓN DE LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS. – LOS REPRESENTANTES LEGALES PODRÁN CONCEDER PRÉSTAMOS A TERCEROS SOLO CON LA APROBACIÓN CONJUNTA.¹

3.4 CONTROL A LAS INMOBILIARIAS

En el desarrollo de la actividad inmobiliaria, es inevitable que se presente algún inconveniente con las inmobiliarias a nivel administrativo, los clientes pueden dirigirse a la oficina de Control y Vivienda, adscrita a la Secretaria del Hábitat, quien según la ley se le asignó temas como²:

- Investigar, sancionar e imponer las demás medidas correctivas a que haya lugar, a cualquier persona que tenga la calidad de arrendador o subarrendador.
- Aplicar las sanciones administrativas establecidas en la ley y demás normas concordantes.
- Controlar el ejercicio de la actividad inmobiliaria de vivienda urbana, especialmente en lo referente al contrato de administración.

¹ CAMARA Y COMERCIO DE BOGOTÁ Certificado de constitución y gerencia, Bogotá. Abril 9 de 2012

² METROCUADRADO.COM, tiene problemas con su inmobiliaria, Bogotá, junio 24 de 2012, disponible en http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/arriendos_m2/casyconf/archivocasosyconflicto/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_M2-4083586.html

- Vigilar el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con el anuncio al público y con el ejercicio de actividades sin la obtención de la matrícula cuando a ello hubiere lugar.

Además la Secretaría del Hábitat atiende solicitudes y quejas del arrendatario en casos como:

- Cuando el arrendatario considera que le están cobrando un canon que supera el 1% del valor comercial del inmueble.
- Cuando la inmobiliaria le incumple al propietario con el contrato de administración del inmueble.
- Cuando sin existir incumplimiento el arrendador o el arrendatario quieren terminar unilateralmente el contrato antes de su vencimiento, pagando a la otra parte la indemnización correspondiente.
- Cuando el arrendador no entrega copia del contrato o de los recibos de pago o exige depósitos o anticipos al arrendatario.

“Dependiendo del tipo de inmueble, su ubicación y en especial su destinación para uso (vivienda urbana, vivienda rural, o de tipo comercial), se aplica un tratamiento especial para cada caso.

En materia de arrendamiento de Vivienda urbana la ley 820/03 y decreto 51/2004, regulan la actividad de las personas naturales o jurídicas dedicadas a arrendar o a la intermediación en el arrendamiento de inmuebles”³.

³ Ibíd. 1

3.4.1 LEY 820/03

“La presente ley tiene como objeto fijar los criterios que deben servir de base para regular los contratos de arrendamiento de los inmuebles urbanos destinados a vivienda, en desarrollo de los derechos de los colombianos a una vivienda digna y a la propiedad con función social.⁴”

Los derechos y las obligaciones derivadas del contrato de arrendamiento son solidarias, entre arrendadores Y arrendatarios. En consecuencia, la restitución del inmueble y las obligaciones económicas derivadas del contrato, pueden ser exigidas o cumplidas por los arrendadores a los arrendatarios, o viceversa.

La ley contempla los siguientes capítulos:

- 1) Obligaciones del arrendador
- 2) Obligaciones del arrendatario.
- 3) Procedimiento de pago por consignación extrajudicial del canon de arrendamiento.
- 4) Comprobación del pago
- 5) Lugar para recibir notificaciones
- 6) Exigibilidad
- 7) Reglas sobre los servicios públicos domiciliarios y otros.
- 8) Prohibición de garantías y depósitos.
- 9) Subarriendo y cesión del contrato.

⁴ CONGRESO DE COLOMBIA, julio 10 de 2003, Bogotá, junio 24 de 2012, disponible en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2003/ley_0820_2003.html

- 10) Fijación del canon de arrendamiento y reajuste del canon de arrendamiento
- 11) Terminación del contrato de arrendamiento.
- 12) Personas dedicadas a ejercer la actividad de arrendamiento de bienes raíces.
- 13) Matrícula de arrendadores.
- 14) Inspección, control y vigilancia en materia de arrendamientos.

3.4.2 DECRETO 51/2004

Teniendo en cuenta los parámetros de la ley anterior; persona natural o jurídica, cuya actividad principal comprenda el arrendamiento de inmuebles propios o de terceros destinados a vivienda urbana y la intermediación comercial entre arrendadores y arrendatarios, que celebren más de cinco contratos de arrendamiento sobre uno o varios inmuebles.

Se decretan las autoridades competentes para ejercer el control en la matrícula de arrendadores y la expedición de un “documento en el que se indique como mínimo, la identificación de la persona autorizada para ejercer las actividades, su domicilio y dirección, y el número de matrícula asignado. Dicho documento acreditará el cumplimiento de la obligación de matricularse como arrendador, y por ende, la habilitación de la persona natural o jurídica titular del registro para ejercer las actividades de arrendamiento de bienes raíces propios o de terceros destinados a vivienda urbana, o de aquellas que ejerzan la intermediación comercial entre arrendadores o arrendatarios de tal tipo de bienes”⁵

⁵ ALCALDIA DE BOGOTÁ, enero 8 de 2004, Bogotá, junio 24 de 2012, disponible en <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=11254>

En el decreto se estipula la vigencia de la matrícula expedida por las autoridades pertinentes, la suspensión o revocatoria de la matrícula de arrendador, así mismo se establecen que esos datos son públicos.

Además se establecerá un sistema de inspección, vigilancia y control dirigidos a:

1. Adelantar con prontitud y celeridad las averiguaciones e investigaciones que, de oficio o a petición de parte, fuere necesario llevar a cabo con el fin de verificar posibles irregularidades en el ejercicio de las actividades relacionadas con el arrendamiento de vivienda urbana o el incumplimiento de las obligaciones adquiridas en virtud de las mismas. En virtud de lo anterior, podrán realizar visitas de inspección que les permitan recabar la información necesaria para desarrollar las funciones a su cargo.
2. Velar porque las personas objeto de la inspección, vigilancia y control suministren a los usuarios de sus servicios y/o a sus contratantes, en forma clara y transparente, la información que les permita escoger las mejores alternativas y condiciones del mercado, y les facilite el conocimiento permanente de la ejecución de los contratos que suscriban.
3. Efectuar un permanente y efectivo control del contenido de la publicidad de los bienes y servicios que prestan las personas señaladas en el artículo 28 de la Ley 820 de 2003, y de aquella que utilicen los demás oferentes de inmuebles para arrendamiento en el mercado, a fin de que la misma se ajuste a la realidad técnica, financiera y jurídica del servicio y bienes promovidos y a la normatividad vigente aplicable a la materia. El número de la matrícula de arrendador deberá figurar en todos los anuncios, avisos, o cualquier material publicitario que para anunciar sus servicios publiquen las personas señaladas en el artículo 28 de la Ley 820 de 2003 en cualquier medio de comunicación, así como también en la totalidad de la documentación relacionada con las actividades precontractuales y contractuales que se utilice en desarrollo de las mismas.

4. Garantizar que los contratos de arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda urbana, se celebren bajo condiciones que se adecuen integralmente a lo dispuesto en la Ley 820 de 2003 y demás normas que la adicionen o desarrollen. Así mismo, velar por que los contratos de administración de inmuebles para arrendamiento de vivienda urbana suscritos entre los propietarios y las personas dedicadas a la administración de los bienes con los propósitos indicados en la citada ley contemplen con precisión y claridad las obligaciones de las partes. Sobre el particular, deberá hacerse especial énfasis en aspectos relacionados con las obligaciones adquiridas en materias, tales como forma de pago y valor de la remuneración por los servicios prestados, conservación de los inmuebles y la verificación sobre el cumplimiento de las estipulaciones contenidas en los reglamentos de propiedad horizontal cuando fuere el caso , y actividades a cargo del administrador frente a las personas con quien se celebren los contratos de arrendamiento de los bienes respectivos.

5. Establecer y divulgar los procedimientos necesarios para presentar reclamaciones relacionadas con lo dispuesto en los numerales 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del literal a) del artículo 33 de la Ley 820 de 2003.

6. Establecer esquemas de divulgación que permitan conocer de manera clara y oportuna las sanciones establecidas a las personas sujetas a la inspección, vigilancia, y control por parte autoridades competentes.

7. Recopilar con la periodicidad y en los términos que las autoridades competentes establezcan, información proveniente de las personas señaladas en el artículo 28 de la Ley 820 de 2003 que entre otros aspectos incluya aquella atinente al tipo de bienes, precio promedio de los cánones de arrendamiento según su estratificación y ubicación, y número de contratos vigentes de arrendamiento y de administración para arriendo de inmuebles de vivienda urbana.

3.4.3 ARTÍCULOS 1340 A 1346 (CÓDIGO DE COMERCIO COLOMBIANO).

Hay que tener claro que en el país cualquier persona puede ejercer la actividad inmobiliaria sin importar su profesión y que el valor de la comisión también es fijado entre las partes, no hay una tarifa preestablecida-, pues la idea del Estado es promover un mercado de libre oferta y demanda.

Esta falta de reglamentación específica es la que permite que clientes inescrupulosos incumplan con el pago de las comisiones pactadas con los agentes inmobiliarios, quienes en últimas solo cuentan con⁶:

- 1) Su experiencia para evitar que ello ocurra
- 2) Los procedimientos que establezcan (como la firma del contrato de consignación y el envío de cartas sobre los avances del negocio)
- 3) Las referencias legales -muy generales- contempladas en el Código de Comercio Colombiano, a saber: remuneración, deber adicional del asesor, sanciones.

⁶ METROCUADRADO.COM, Derechos, Normas aplicables al corretaje inmobiliario, Bogotá, junio 24 de 2012, disponible en http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/consteinmob_m2/muninmob_m2/notasmundoinmobiliario/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_REDI_M2-2101328.html

4. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Este capítulo presenta un estudio de factibilidad, para conocer los aspectos más relevantes del sector inmobiliario en Bogotá, realizando un análisis DOFA de Soto Pombo S.A.S., analizando los niveles de precios que se observan en los diferentes estratos, barrios y zonas de la ciudad donde Soto Pombo S.A.S está presente. Se realiza una búsqueda de las zonas con más inmuebles a arrendar y comparar si el mercado está bien enfocando.

4.1 ECONOMÍA COLOMBIANA – PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

Dentro de la investigación exploratoria se realizó un análisis del entorno desde los años 1950, en el cual se tomó en cuenta la evolución económica del país desde la segunda mitad del siglo XX; época en la que se creó SOTO POMBO S.A.S; en la cual se observa un gran progreso del PIB durante los años 1950-1980, con un crecimiento aproximado al 5%; esto debido a las políticas económicas del país, donde se instauró el crecimiento interno. Terminando esta época se implementó la estrategia sustitutiva donde se promocionó la exportación manufacturera, sin embargo en las dos últimas décadas el PIB descendió hasta llegar al 3.3% aproximadamente; debido a la desaceleración de la misma política, el aumento en la deuda externa y la apertura económica del país, la cual conllevó al cierre de diferentes empresas e industrias. Para frenar este efecto el gobierno instauró medidas y reformas como la liberalización comercial, flexibilización del régimen cambiario, liberalización del sistema financiero y la eliminación de restricciones a la inversión extranjera, que hasta ese momento era del 40%, lo cual generó que muchos agentes económicos aumentaran sus niveles de gasto y endeudamiento, enfocándose principalmente en los créditos de consumo (tarjetas de crédito, automóviles, otros consumos) y de vivienda.⁷

Según FOGAFIN (Fondo de Garantías de Instituciones Financieras) la combinación de factores como la revaluación real del peso, el crecimiento de la

⁷ GAVIRIA RIOS Mario Alberto, Capital humano, complementariedades factoriales y crecimiento económico en Colombia, El crecimiento económico de Colombia entre 1950 y el 2000 de, enero de 2012, disponible en <http://www.eumed.net/libros/2005/magr/3a.htm>,

economía, la estabilidad de la tasa de interés, el bajo rendimiento del ahorro y la mayor confianza de los consumidores en las condiciones de la economía, incentivaron la preferencia de las personas por construir viviendas, lo que a su vez, se tradujo en un foco de empleo lo que fortaleció el poder adquisitivo de las familias. Todo esto se tradujo en una inflación de activos, lo que elevó los precios de la finca raíz.

4.2 ANÁLISIS DEL SALARIO MÍNIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE.

Las siglas hacen referencia al Salario Mínimo Legal Mensual Vigente, popularmente llamado “salario base”, del cual se observa la evolución, teniendo en cuenta la siguiente tabla:

Cuadro 1. RESUMEN SALARIO MÍNIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE AÑOS 1950 – 2008

FECHA DE VIGENCIA	NUMERO DE DECRETO	SECTOR URBANO	Crecimiento (%)	Inflación	SECTOR RURAL	Subsidio de Transporte
01/01/1950	-	60	-	-	60	-
01/01/1951	-	60	0	-	60	-
01/01/1952	-	60	0	-	60	-
01/01/1953	-	60	0	-	60	-
01/01/1954	-	60	0	-	60	-
01/01/1955	- (2)	60	0	-	60	-
01/10/1956	2214 Sep./56	135	125	-	96	-
01/07/1957	2214 Sep./56	155,4	15,1	-	110	-
01/01/1958	2214 Sep./56	155,4	0	-	110	-
01/01/1959	2214 Sep./56	155,4	0	-	110	-
01/05/1960	1090 Abr./60 (3)	198	27,4	-	132	-
01/01/1962	2834 Nov./61	219	10,6	-	153	-
01/08/1962	1828 Jul./62	300	37	-	210	-
01/01/1963	236 y 240 Feb./63	420	40	-	270	-
01/08/1969	1233 Jul./69 (4)	519	23,6	-	300	-
01/01/1970	1233 Jul./69	519	0	6,6	300	-
01/01/1971	1233 Jul./69	519	0	14,1	300	-
13/04/1972	577 Abr./72	660	27,2	14	390	-
01/01/1973	577 Abr./72	660	0	24,1	390	-
01/01/1974	2680 Dic/73	900	36,4	26,4	690	-
08/11/1974	2394 Nov./74	1.200,00	33,3		1.020,00	-
01/01/1975	2394 Nov./74	1.200,00	0	17,8	1.020,00	-
30/07/1976	1623 Jul./76	1.560,00	30	25,8	1.320,00	-
01/01/1977	1623 Jul./76	1.770,00	13,5	28,7	1.500,00	-
01/08/1977	1623 Jul./76	1.860,00	5,1		1.590,00	-
01/11/1977	2371 Oct./77	2.340,00	25,8		2.010,00	-
01/05/1978	2371 Oct./77	2.580,00	10,3	18,4	2.205,00	-
01/01/1979	2381 Dic./78	3.450,00	33,7	28,8	3.150,00	-
01/01/1980	3189 Dic./79	4.500,00	30,4	25,9	4.200,00	-
01/01/1981	3463 Dic./80	5.700,00	26,7	26,4	5.310,00	-
01/01/1982	3687 Dic./81	7.410,00	30	24	7.020,00	-
01/01/1983	3713 Dic./82	9.261,00	25	16,6	8.775,00	-
01/01/1984	3506 Dic./83	11.298,00	22	18,3	10.875,00	-
01/04/1984	3506 Dic./83 (5)	11.298,00	0		11.082,00	-
01/07/1984	3506 Dic./83	11.298,00	0		11.298,00	-
01/01/1985	01 Ene./85	13.557,00	20	22,4	13.557,60	-

1/ Pesos corrientes.

2/ El decreto 1156 de Abril de 1955 crea comisiones paritarias de patronos y trabajadores para la fijación de salarios mínimos y señala su organización.

3/ El decreto 2837 de Dic 14 de 1960 organiza el Consejo Nacional de Salarios creado por la ley 187 de 1959.

4/ Los decretos anteriores al año 1969 fijaban los salarios discriminándolos en zona rural y urbana. A partir de 1969 se fijaban según actividad económica.

5/ Según Decreto 3506 de diciembre 27/83, se unificó el salario mínimo legal para los sectores urbano y rural. A partir de julio de 1984.

Fuente: "Estadísticas Monetarias y Financieras". Banco de la República; Función Pública.

Fuente:<http://www.actualicese.com/herramientas/AspectosLaborales/Historico-salario-minimo-Minproteccion.pdf>, el 25 de marzo de 2012

Cuadro 2. Histórico Salario Mínimo Legal Mensual 1985 - 2012

Periodo	Norma	Monto Mensual
1 de Enero de 2012 – 31 de Diciembre de 2012	Decreto 4919 de 2011	\$566.700
1 de Enero de 2011 – 31 de Diciembre de 2011	Decreto 033 de 2011	\$535.600
1 de Enero de 2011 – 31 de Diciembre de 2011	Decreto 4834 de 2010	\$532.500
1 de Enero de 2010 – 31 de Diciembre de 2010	Decreto 5053 de 2009	\$515.000
1 de Enero de 2009 – 31 de Diciembre de 2009	Decreto 4868 de 2008	\$496.900
1 de Enero de 2008 – 31 de Diciembre de 2008	Decreto 4965 de 2007	\$461.500
1 de Enero de 2007 – 31 de Diciembre de 2007	Decreto 4580 de 2006	\$433.700
1 de Enero de 2006 – 31 de Diciembre de 2006	Decreto 4686 de 2005	\$408.000
1 de Enero de 2005 – 31 de Diciembre de 2005	Decreto 4360 de 2004	\$381.500
1 de Enero de 2004 – 31 de Diciembre de 2004	Decreto 3770 de 2003	\$358.000
1 de Enero de 2003 – 31 de Diciembre de 2003	Decreto 3232 de 2002	\$332.000
1 de Enero de 2002 – 31 de Diciembre de 2002	Decreto 2910 de 2001	\$309.000
1 de Enero de 2001 – 31 de Diciembre de 2001	Decreto 2579 de 2000	\$286.000
1 de Enero de 2000 – 31 de Diciembre de 2000	Decreto 2647 de 1999	\$260.100
1 de Enero de 1999 – 31 de Diciembre de 1999	Decreto 2560 de 1998	\$236.460
1 de Enero de 1998 – 31 de Diciembre de 1998	Decreto 3106 de 1997	\$203.826
1 de Enero de 1997 – 31 de Diciembre de 1997	Decreto 2334 de 1996	\$172.005
1 de Enero de 1996 – 31 de Diciembre de 1996	Decreto 2310 de 1995	\$142.125
1 de Enero de 1995 – 31 de Diciembre de 1995	Decreto 2872 de 1994	\$118.933,50
1 de Enero de 1994 – 31 de Diciembre de 1994	Decreto 2548 de 1993	\$ 98.700
1 de Enero de 1993 – 31 de Diciembre de 1993	Decreto 2061 de 1992	\$ 81.510
1 de Enero de 1992 – 31 de Diciembre de 1992	Decreto 2867 de 1991	\$ 65.190
1 de Enero de 1991 – 31 de Diciembre de 1991	Decreto 3074 de 1990	\$ 51.720
1 de Enero de 1990 – 31 de Diciembre de 1990	Decreto 3000 de 1989	\$ 41.025
1 de Enero de 1989 – 31 de Diciembre de 1989	Decreto 2662 de 1988	\$ 32.559,60
2 de Enero de 1988 – 31 de Diciembre de 1988	Decreto 2545 de 1987	\$ 25.637,40
2 de Enero de 1987 - 1 de Enero de 1988	Decreto 3732 de 1986	\$ 20.509,80
2 de Enero de 1986 – 1 de Enero de 1987	Decreto 3754 1985	\$ 16.811,40
2 de Enero de 1985 - 1 de Enero de 1986	Decreto 1 de 1985	\$ 13.557,60

Fuente: <http://www.actualicese.com/herramientas/AspectosLaborales/Historico-salario-minimo-Minproteccion.pdf>, el 25 de marzo de 2012

A partir del año 1955 se crearon comisiones departamentales, las cuales fijaban el salario mínimo según región y actividad económica; por ello es posible encontrar diferentes tablas con montos para el salario mínimo. En 1979, el salario mínimo se

comenzó a fijar el 1 de enero de cada año, y desde ese momento la inflación comenzó a bajar así como el % de crecimiento, siendo siempre más bajo para el sector rural.

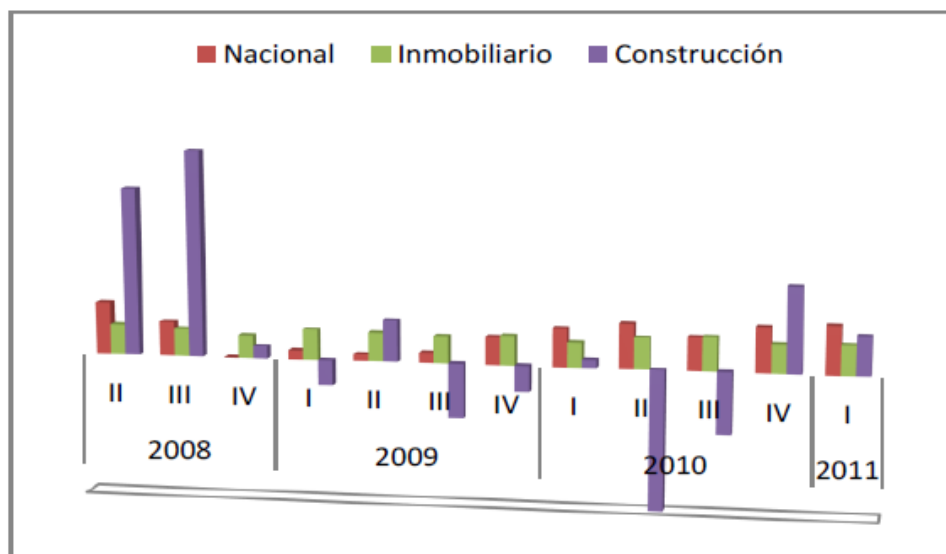
Para 1983 se decretó la unificación del salario para todo el territorio nacional ya que los trabajadores rurales consideraron vulnerados sus derechos frente a los trabajadores urbanos que devengaban más; razón por la cual prefirieron migrar a las ciudades.

En 1987 se crea el “Consejo Nacional Laboral”, el cual estaba conformado por representantes del gobierno, gremios y trabajadores. El cual buscaba la concertación de intereses económicos y sociales, dando recomendaciones al gobierno para la toma de decisión del aumento del salario mínimo, para el año 1996 se fija que el salario debe garantizar una calidad de vida digna para el trabajador y su familia, y bajo esta escenario el Consejo Nacional Laboral, paso a ejercer la facultad decisoria en fijar el salario mínimo y solo cuando no hay consenso el salario mínimo lo determina el gobierno por decreto.⁸

⁸ Semana Económica, Bogotá, octubre 26 de 2007, enero 30 de 2012, disponible en <http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/754055.PDF>.

4.3. ANÁLISIS DEL SECTOR INMOBILIARIO

Grafico 4. Producto Interno Bruto colombiano 2008 – 2011



Variación porcentuales series desestacionalizadas a precios constantes 2000.

Fuente: DANE

Durante el primer trimestre de 2011, la economía nacional registró un crecimiento de 5,1%, este dato es el más alto registrado para un primer trimestre desde 2008 cuando el crecimiento fue de 5,27%. De igual manera es el crecimiento trimestral más alto desde que el país salió de la recesión. Es de resaltar que si bien tanto el sector de la construcción y el sector inmobiliario, presentaron tasas de crecimiento positivas, estas fueron menores al promedio de la economía nacional. En el caso del sector inmobiliario este creció un 3,18% manteniendo la tendencia observada en los últimos años. Por su parte el subsector de construcción de edificaciones se expandió en un 4,12% el cual es el crecimiento más alto para un primer trimestre desde 2008.⁹

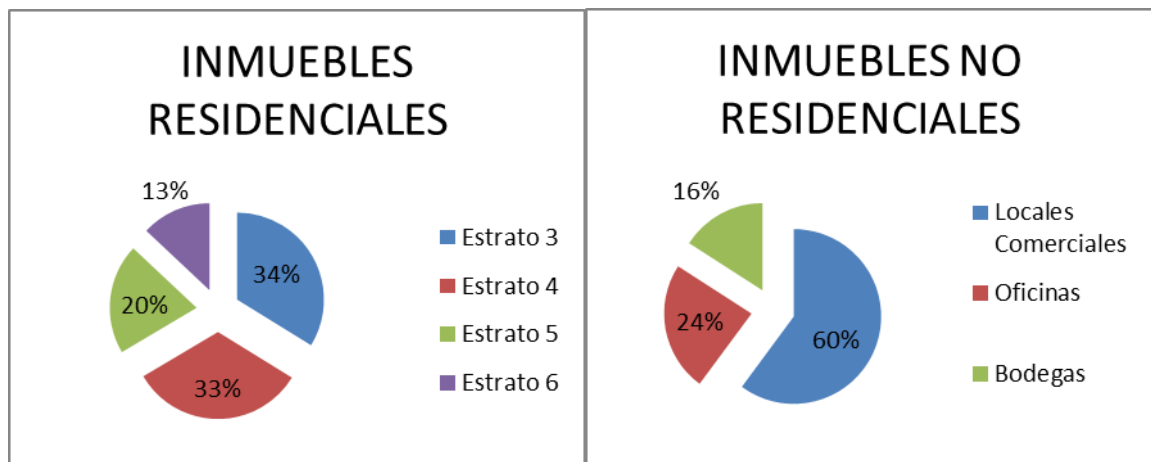
⁹ LONJA DE BOGOTÁ, Indicadores de transacciones del sector – Segundo TRIMESTRE 2011, junio de 2011, octubre de 2011, disponible en http://www.lonjadebogota.org.co/pagina/index.php?option=com_content&view=article&id=38&Itemid=26

Dinámica del sector Inmobiliario Junio 2011

Inmuebles en renta – comportamiento del número de inmuebles en consignación¹⁰

Durante el primer trimestre de 2011 se evidencia un descenso marginal en el promedio de inmuebles en consignación que tienen las inmobiliarias afiliadas a la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá, el promedio disminuyó solamente un 1.02%. Al analizar el comportamiento por tipo de inmuebles se aprecia una diferencia entre inmuebles residenciales e inmuebles no residenciales. En los primeros, el promedio de inmuebles en consignación por inmobiliaria se redujo un 1.8% mientras que en los inmuebles comerciales dicho promedio se incrementó un 2.02%. De los inmuebles consignados a finales de 2010 se identifican por tipo y estrato

Grafico 5. Inmuebles en consignación por inmobiliaria de la Lonja de Bogotá



Fuente: <http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/754055.PDF>, enero 30 de 2012

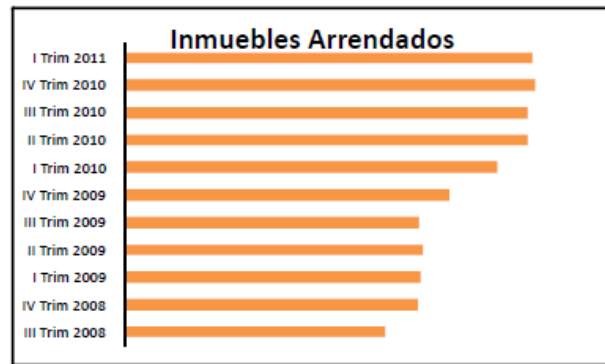
Existe un mercado en las inmobiliarias inscritas en la lonja que no se está teniendo en cuenta que son los inmuebles residenciales estrato 2 y dentro de los inmuebles residenciales no se sabe qué tipo de inmueble es; apartamento, casa, piso, finca,

¹⁰ LONJA DE BOGOTÁ, Dinámica Inmobiliaria Junio 2011, Bogotá, marzo de 2012, disponible en http://www.lonjadedebogota.org.co/pagina/index.php?option=com_content&view=article&id=37&Itemid=25,

vereda, garaje, etc. Para poder identificar cual es el mercado residencial más fuerte en las inmobiliarias y que medidas implementar para atraer más dueños de los inmuebles con poca presencia en las inmobiliarias.

Grafica 6. Comportamiento del número de inmuebles arrendados

Comportamiento del Número de Inmuebles Arrendados



Fuente: Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá

En cuanto a los inmuebles arrendados durante el primer trimestre de 2011, se observa un leve descenso, destacando el gran incremento logrado en la década. Logrado por la mejora económica y de seguridad que se implementó al país.¹¹

¹¹ Ibid.3

4.4 VALOR DEL METRO CUADRADO EN BOGOTÁ POR ZONAS

¹²Valor del metro cuadrado en Bogotá por zonas

La inmobiliaria Soto Pombo S.A.S, cuenta en su inventario con inmuebles situados en las zonas: Centro, Chapinero, Norte y Occidente.

Imagen 1. Información sobre Bogotá



Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

¹² METROCUADRADO.COM, ciudades y precios, octubre de 2011, enero de 2012, disponible en http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html.

* **Términos y condiciones para el uso de esta información.** Los precios publicados en metrocuadrado.com; sitio inmobiliario en Internet más grande de Colombia, con la más completa oferta inmobiliaria de La Casa Editorial EL TIEMPO (CEET) y la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá; son el resultado del PROMEDIO DE LA OFERTA de vivienda en Bogotá, D.C., y no reemplazan a un avalúo comercial. Tampoco incluyen condiciones especiales propias de cada inmueble y de ninguna manera se constituyen en recomendación alguna de parte de metrocuadrado.com, ya que EL PRECIO FINAL DE VENTA DE CADA INMUEBLE ES DE LIBRE NEGOCIACIÓN ENTRE LAS PARTES. Esta información no garantiza la exactitud de los valores estimados, que son de libre consulta e interpretación de los lectores y no comprometen a Metrocuadrado.com S.A. Precio de las Viviendas a Octubre de 2011*

CENTRO

Imagen 2 Mapa Zona Centro



Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

→ Centro Internacional

La mayor parte de viviendas, que corresponden a estratos medios y medios-bajos, tienen más de 40 años de construidos. No obstante, hay una oferta interesante de inmuebles nuevos y restaurados.

Datos generales de mercado del Centro Internacional:

Estratos en este sector	
1	3%
2	27%
3	33%
4	28%
5	9%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	40%
Comercial	23%
Corporativa e Institucional	37%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 4 se observan los precios en los predios usados ubicados en el Centro Internacional

→ Centro Colonial y Alrededores

En esta área, en la que se concentra la principal actividad administrativa y gubernamental del país, la demanda de vivienda -en compra- es muy reducida dado el deterioro del entorno.

Datos generales de mercado del Centro y sus Alrededores:

Estratos en este Sector	
1	20%
2	25%
3	55%

Tipo de Actividad urbanística	
Residencial	10%
Comercial	30%
Industrial	30%
Corporativa y Gubernamental	30%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogo/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 5 se observan los precios en los predios usados ubicados en el Centro Colonial y Alrededores.

ZONA CHAPINERO

Imagen 3. Mapa Zona Chapinero



Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

→ Chapinero Tradicional

Amplios apartamentos y casas de dos y tres plantas con un promedio de 50 años de construcción caracterizan al sector, que en décadas pasadas fuera uno de los más apetecidos para vivir.

Datos generales de mercado de Chapinero:

Estratos en este Sector	
3	40%
4	60%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	40%
Comercial	23%
Corporativa y Gubernamental	37%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogo/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 6 se observan los precios en los predios usados ubicados en Chapinero Tradicional.

→ Chapinero Alto

Además de ser calificado como uno de los sectores más tradicionales y exclusivos, allí se concentra el corredor corporativo y financiero más importante de Bogotá.

Datos generales de mercado de Chapinero Alto:

Estratos en este Sector	
1	11%
2	9%
3	27%
4	46%
5	4%
6	3%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	45%
Comercial	23%
Corporativa y Gubernamental	32%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogo/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 7 se observan los precios en los predios usados ubicados en Chapinero Alto.

→ La Soledad

Unos pocos edificios modernos comparten el área con casas de dos y tres plantas con un promedio de 50 años de construcción. En barrios como Teusaquillo y La Soledad se encuentran viviendas catalogadas como patrimonio arquitectónico de la ciudad.

Datos generales de mercado La Soledad:

Estratos en este sector	
3	20%
4	80%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	64%
Comercial	12%
De Servicios	14%
Corporativa, institucional y educativa	10%

Fuente:

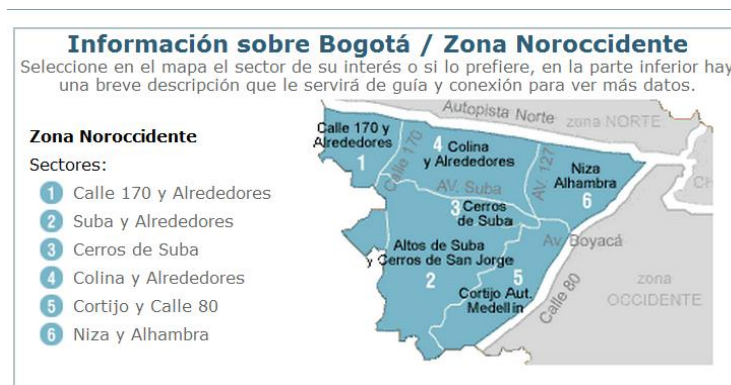
http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 8 se observan los precios en los predios usados ubicados en La Soledad.

ZONA NOROCCIDENTE

Imagen 4. Mapa Zona Noroccidente



Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

→ Calle 170 y Alrededores

Cerca del 60 por ciento de los inmuebles está en conjuntos residenciales de casas y de edificios de apartamentos que cuentan con toda clase de servicios y garantías

Datos generales de mercado de la Calle 170 y sus Alrededores:

Estrato en este Sector	
3	12%
4	30%
5	40%
6	18%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	88%
Comercial	12%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 9 se observan los precios en los predios usados ubicados en La Calle 170 y Alrededores.

→ Suba y Alrededores

A excepción de La Conejera en donde predominan las viviendas campestres de estrato 6 y algunas sobre la avenida Boyacá y Suba, este sector es considerado como uno de los más populares de Bogotá.

Datos generales de mercado de Suba:

Estratos en este Sector	
2	45%
3	40%
4	10%
5	5%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	55%
Comercial	30%
De Servicios	15%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 10 se observan los precios en los predios usados ubicados en Suba Y Alrededores.

→ Cerros de Suba

Apartamentos, fincas y casas con toda clase de lujos exteriores e interiores hacen de este sector uno de los más exclusivos de la ciudad. En los próximos 10 años la conservación de sus recursos naturales será la prioridad urbanística.

Datos generales de mercado en el exclusivo sector de Cerros de Suba:

Estratos en este sector	
6	100%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	100%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 11 se observan los precios en los predios usados ubicados en los Cerros de Suba.

→ Colina y Alrededores

Aquí es común la fusión de la actividad residencial con la comercial y de servicios. En los últimos 5 años este sector se posicionó como el segundo polo de desarrollo de la ciudad en materia de proyectos multifamiliares.

Datos generales de mercado del sector la Colina y sus Alrededores:

Estratos en este Sector	
2	17%
3	36%
4	26%
5	21%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	61%
Comercial	22%
De Servicios	17%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 12 se observan los precios en los predios usados ubicados en Colina y Alrededores.

→ Cortijo y Calle 80

Los estratos medios y medios bajos marcan esta zona que cuenta con varios equipamientos comerciales y recreativos. Se destaca el ambiente residencial de barrios como Colsubsidio, Minuto de Dios, Bachue y Bochica.

Datos generales de mercado en la Calle 80 y el sector Cortijo:

Estrato en este Sector	
1	5%
2	10%
3	85%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	52%
Comercial	22%
Industrial	12%
De Servicios	14%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 13 se observan los precios en los predios usados ubicados en el Cortijo y Calle 80.

→ Niza y Alhambra

En este sector, en el que predominan los estratos 4 y 5, se destaca la amplitud de las viviendas, el ambiente residencial de los barrios y el fácil acceso desde cualquier parte de la ciudad.

Datos generales de mercado de Niza y Alhambra:

Estratos en este Sector	
2	3%
3	17%
4	30%
5	50%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	70%
Comercial	25%
Corporativa e Institucional	5%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 14 se observan los precios en los predios usados ubicados en Niza y Alhambra.

ZONA NORTE

Imagen 5. Mapa Zona Norte



Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

→ Cedritos

A la tradicional destinación residencial del sector (para clases media y media alta) se sumó en la última década una vasta actividad comercial de todo tipo.

Datos generales de mercado de Cedritos:

Estratos en este Sector	
3	19%
4	60%
5	9%
6	12%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	65%
Comercial	33%
Corporativa	2%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 15 se observan los precios en los predios usados ubicados en Cedritos.

→ Chico

Esta, que es una de las áreas más exclusivas en materia de vivienda y negocios, es la de mayor valorización de Bogotá.

Datos generales de mercado de Chico:

Estratos en este Sector	
4	5%
5	25%
6	70%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	60%
Comercial	15%
Corporativa	25%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 16 se observan los precios en los predios usados ubicados en el Chico.

→ Country

Amplias casas y apartamentos de estratos altos predominan en la oferta inmobiliaria del sector.

Datos generales de mercado de Country:

Estratos en este Sector	
5	65%
6	35%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	90%
Comercial	5%
Corporativa	5%
*el 40% del área (unas 80 manzanas) la ocupan el Country Club	

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 17 se observan los precios en los predios usados ubicados en el Country.

→ Orquídeas

En el eje de la calle 170 y los alrededores se concentra la mayor demanda inmobiliaria en estratos medios. Las áreas aledañas se caracterizan por la oferta de viviendas en estratos medio-bajo y bajo.

Datos generales de mercado de Orquídeas:

Estratos en este Sector	
1	5%
2	19%
3	50%
4	21%
5	5%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	48%
Comercial	35%
Industrial	2%
Corporativa	15%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 18 se observan los precios en los predios usados ubicados en Las Orquídeas.

→ Santa Bárbara

Casas y apartamentos de estratos altos y amplias áreas caracterizan la oferta inmobiliaria de este exclusivo sector, en el que también se encuentra uno de los siete principales corredores de edificios corporativos de la ciudad.

Datos generales de mercado de Santa Bárbara:

Estratos en este Sector	
1	1%
2	1%
3	2,5%
4	2,5%
5	31%
6	62%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	75%
Comercial	10%
Corporativa	15%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 19 se observan los precios en los predios usados ubicados en Santa Bárbara.

ZONA OCCIDENTE

Imagen 6. Mapa Zona Occidente



Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

→ Castilla y Marsella

El perfil del sector es de casas de dos plantas con un área promedio de 90 metros. Sin embargo, existen varios proyectos y conjuntos residenciales con apartamentos de aproximadamente 65 metros.

Datos generales de mercado de Castilla y Marsella:

Estratos en este Sector	
1	20%
2	25%
3	55%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	80%
Comercial	18%
Industrial	2%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogo/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 20 se observan los precios en los predios usados ubicados en Castilla y Marsella.

→ Centro Nariño y Quinta Paredes

La oferta inmobiliaria de este sector se concentra en el arrendamiento casa de dos plantas y en apartamentos ubicados en edificios de especificaciones medias, que tienen en promedio 40 años. Quinta Paredes y El Recuerdo son los barrios con la mayor movilidad del mercado.

Datos generales de mercado de centro Nariño y Quinta Paredes:

Estratos en este Sector	
2	10%
3	20%
4	70%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	50%
Comercial	15%
Industrial	10%
Corporativa	10%
Institucional	15%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 21 se observan los precios en los predios usados ubicados en EL Centro Nariño y Quinta Paredes.

→ Engativá

La principal oferta inmobiliaria es de casas de dos y tres pisos. De la carrera 86 hacia el occidente existen una serie de equipamientos comerciales y de servicios que cohabitan en las mismas manzanas con las viviendas familiares.

Datos generales de mercado de Engativá:

Estratos en este Sector	
2	25%
3	75%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	60%
Comercial	20%
Industrial	20%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 22 se observan los precios en los predios usados ubicados en Engativá.

→ Fontibón y Tintal

La oferta inmobiliaria se mueve entre los tradicionales barrios de casa de dos plantas -sobre todo en cercanía del centro de Fontibón- y apartamentos nuevos de estrato 3. Hacia su parte occidental el mercado se concentra en el alquiler y venta de Bodegas.

Datos generales de mercado de Fontibón - Tintal:

Estratos en este Sector	
2	30%
3	65%
4	5%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	50%
Comercial	25%
Industrial	5%
Corporativa	20%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 23 se observan los precios en los predios usados ubicados en Fontibón y Tintal.

→ Kennedy y Mandalay

Allí hay casas de una, dos y tres plantas y apartamentos ubicados tanto en edificios de conjuntos residenciales como en construcciones independientes. Alrededor del centro comercial Plaza de las Américas existe un área con una infraestructura integral.

Datos generales de mercado de Kennedy y Mandalay

Estratos en este Sector	
1	7%
2	50%
3	40%
4	3%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	55%
Comercial	35%
Industrial	10%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 24 se observan los precios en los predios usados ubicados en Kennedy y Mandalay.

→ Metrópolis

Los barrios existentes allí (en especial los aledaños a la avenida 68 y la calle 80) cuentan con toda clase de equipamientos comerciales como los hipermercados Éxito, Cafam y Home Center y el Centro Comercial Metrópolis.

Datos generales de mercado de Metrópolis:

Estratos en este Sector	
3	60%
4	40%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	50%
Comercial	35%
De Servicios	15%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 25 se observan los precios en los predios usados ubicados en Metrópolis.

→ Nicolás de Federmán

Los habitantes del sector disfrutan del parque Simón Bolívar, el complejo recreativo y deportivo más importante de la ciudad. Se destaca también la estratégica ubicación y la gran malla vial.

Datos generales de mercado de Nicolás de Federmán:

Estratos en este Sector	
3	10%
4	70%
5	20%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	45%
Comercial	8%
Deportiva y Recreativa	25%
Corporativa	10%
Institucional y Educativa	12%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 26 se observan los precios en los predios usados ubicados en Nicolás de Federmán.

→ Normandía

Una de sus mayores ventajas es la calidez del ambiente residencial y la uniformidad arquitectónica que guardan las casas de dos plantas.

Datos generales de mercado de Normandía:

Estratos en este Sector	
2	10%
3	30%
4	60%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	78%
Comercial	22%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 27 se observan los precios en los predios usados ubicados en Normandía.

→ Puente Aranda

Aunque la zona está destinada casi exclusivamente a la actividad industrial y empresarial, allí existe una actividad residencial en la que son frecuentes las casas de dos y tres pisos.

Datos generales de mercado de Puente Aranda (área residencial):

Estratos en esta Sector	
2	10%
3	90%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	5%
Comercial	15%
Industrial	70%
Corporativa	10%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 28 se observan los precios en los predios usados ubicados en Puente Aranda (área residencial).

→ Salitre y Modelia

Modernos edificios multifamiliares con toda clase de servicios conforman a Ciudad Salitre, que es modelo de desarrollo urbanístico en Colombia. De otro lado, Modelia se caracteriza por la oferta de casas de más de 90 metros con cerca de 30 años de construcción.

Datos generales de mercado de Salitre y Modelia:

Estratos en este Sector	
3	15%
4	85%

Tipo de Actividad Urbanística	
Residencial	80%
Comercial	10%
Corporativa	10%

Fuente:

http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html, Enero de 2012

Valor del Metro Cuadrado Construido

Los cálculos, que son hechos por Metrocuadrado.com S.A. con una muestra de 50.000 viviendas, corresponden a PROMEDIOS DE OFERTA de inmuebles terminados, en buen estado y que solo requieren reparaciones sencillas. En el anexo cuadro 29 se observan los precios en los predios usados ubicados en Salitre y Modelia.

4.5 DOFA

“Es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas.”¹³

¹³ UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA, planeación estratégica territorial, la matriz DOFA, marzo 12 de 2012, disponible en http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo_2/cap2lecc2_3.htm.

4.5.1 ANÁLISIS DOFA

En el proceso de análisis de la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S, encontramos:

Debilidades

- El personal de la inmobiliaria, no cuenta con la capacitación para desempeñar correctamente su labor, el 90% ha desarrollado capacidades gracias a su conocimiento empírico y el 10% restante tuvo una preparación en su campo pero sus conocimientos ya son obsoletos y han evolucionado de acuerdo a lo exigido por la inmobiliaria.
- Los salarios pagos al 90% del personal son muy bajos en comparación a los salarios de la competencia, motivo por el cual se presenta una desmotivación al prestar sus servicios.
- Con cada implementación tecnológica la capacitación es recibida por los gerentes únicamente los cuales deben transmitir el conocimiento a todos; los cuales no tienen la experticia para capacitar.
- Existe personal pensionado y próximo a pensionarse, el cual por miedo a perder esta fuente de ingreso no transmite el conocimiento adquirido, tanto de su labor como la información de los clientes. Generando caos ante la ausencia prolongada de alguno; vacaciones, incapacidad, licencias, etc.
- Para el Gerente Comercial la inmobiliaria debe generar utilidades para él y así tener la oportunidad de retirar dinero de la caja menor para sus gastos personales.
- Los arreglos locativos de los inmuebles tardan en realizarse, debido a que el Gerente Comercial no atiende a los inquilinos y tarde en transmitir la información al propietario, siendo este un motivo por el cual desocupan los inmuebles.
- La carga laboral no está bien distribuida en el personal, debe existir colaboración para saber todos los temas pero no se puede saturar con trabajo a alguien.

- No se tiene una estrategia definida, misión, visión, objetivos. Un rumbo que seguir y aunque durante cincuenta (50) años se ha mantenido así; debe definir metas para crecer en el mercado.
- No cuenta con otra sede en la ciudad que pueda atender mercado ubicado lejos de su actual ubicación.
- No cuenta con personal fijo para las reparaciones, lo que dificulta la atención de las mismas; se debe acoplar a la agenda que tengan con otras empresas o personas
- Algunos inquilinos piden continuamente prorrogas en el pago del canon y en ocasiones no se les cobra intereses, por orden del Gerente Comercial.
- A través de los años algunos empleados han establecido amistad con algunos inquilinos, generando situaciones que afectan los ingresos para la inmobiliaria.
- No se tienen indicadores de gestión o formas de controlar ingresos y egresos y la gestión de cada área

Oportunidades

- Las diferentes asociaciones de inmobiliarias ofertan diferentes capacitaciones en diferentes campos, los cuales pueden ser aprovechados y enviar al personal para mejorar en aspectos como venta, atención al cliente, avalúos, contratos, etc.
- Con la implementación de tecnología la inmobiliaria podría lograr mayor reconocimiento en el mercado, encontrarla por medio de una página web, Facebook o twitter; atraerá más clientes y proveedores.
- Hacer alianzas estratégicas con otras inmobiliarias.
- Contratar más personal en el área comercial; arrendamientos. Y un jefe de arrendamientos, para verificar daños y costos.

Fortalezas

- El gerente financiero soluciona pronto los problemas y atiende propietarios e inquilinos para atender sus quejas
- Todos los inmuebles son arrendados con seguro de arrendamientos y servicios
- El espacio de las oficinas es más cercano, lo que genera un ambiente ameno y amigable.
- Con el ingreso del Gerente Financiero, se tomó un nuevo rumbo en la administración de la inmobiliaria, un orden en los procesos, finanzas, etc.
- La implementación de programas ha mejorado los procesos y con el ingreso a metro cuadrado los inmuebles han tenido un aumento en su solicitud.
- Se tiene un gran respaldo con las aseguradoras, el propietario del inmueble cuenta con su ingreso mensual sin falta.
- Se mantienen excelentes relaciones con los clientes, todos los asistentes intentan tomar decisiones para mejorar el servicio y evitar un cuello de botella cuando tengan que ser solucionados por el Gerente Comercial.
- Su sede está ubicada en una zona de fácil acceso, con vías principales; carrera 11, carrera 15, Transmilenio, calle 72. Cercana al centro financiero de la ciudad

Amenazas

- La situación política del país es inestable.
- Los clientes están cambiando sus costumbres en forma negativa al gusto de los inmuebles.
- Competencia con mayor experiencia, debido a la incursión en otros campos.

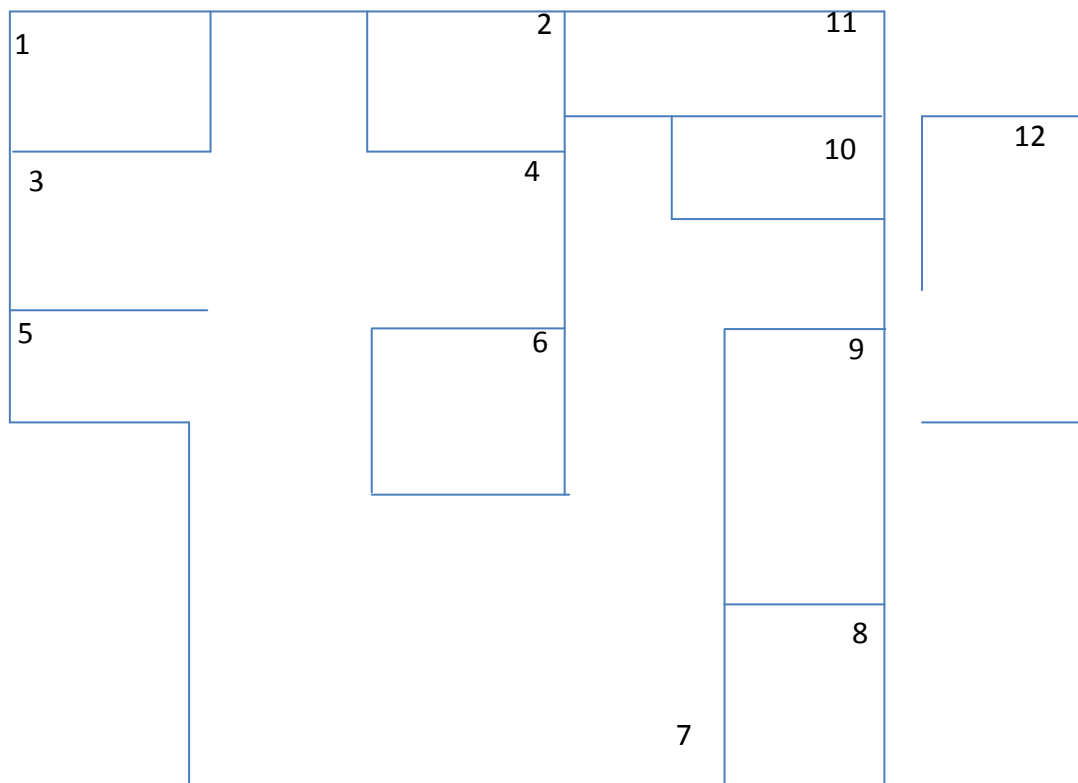
- No se consignan inmuebles con las características que el mercado demanda, la mayoría de los inmuebles son: residencial, casas grandes y apartamentos sin muchos servicios demandados actualmente.
- Las variaciones del IPC en inmuebles comerciales afectan así: si es bajo el propietario pide incrementar los puntos y si es muy alto los inquilinos prefieren entregar el inmueble.
- Existe mucha oferta de inmuebles, los precios debes ser asequibles.
- No se están adaptando a la tecnología en forma simultánea.
- No innovan con nuevos servicios hacia sus clientes

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1 UBICACIÓN – PLANO

Conocer cómo se encuentra distribuida la planta física y la estructura organizacional de Soto Pombo S.A.S. Estableciendo el plano, organigrama, misión y visión y perfiles y funciones de los cargos actuales.

Imagen 7. Plano



FUENTE: Autora del proyecto, con base en la información de inmuebles consignados en Soto Pombo S.A.S.

Cuadro 3. Puestos de trabajos

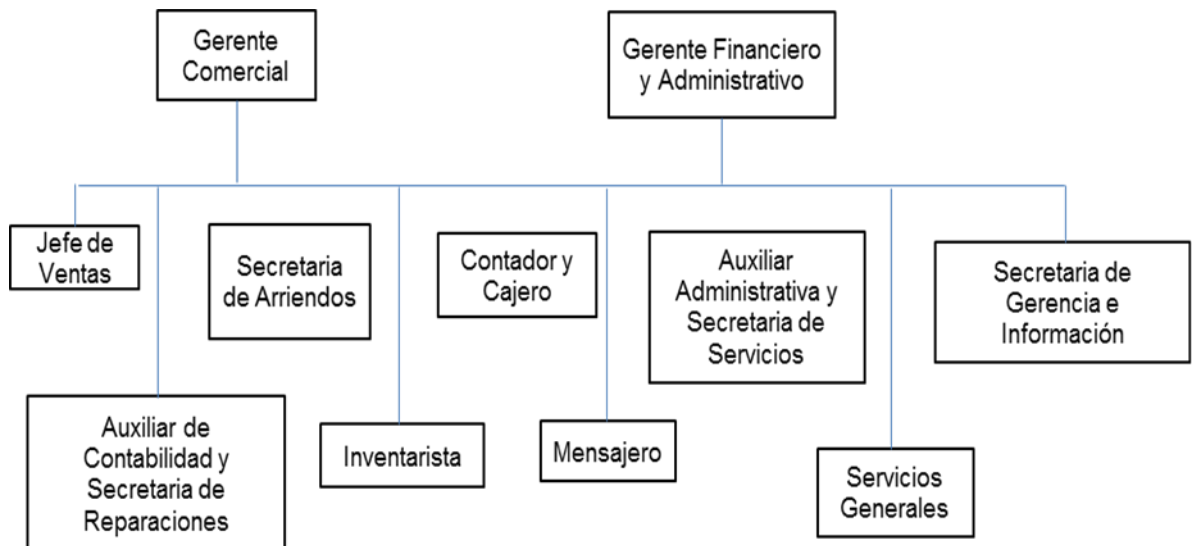
N°	Área	Persona
1	Gerente Financiero	Juan Manuel Soto
2	Gerente Comercial	Juan Agustín Soto
3	Asistente de Reparaciones y Auxiliar de Contabilidad	Graciela Martínez
4	Asistente de Arriendos	Lilia Cansino
5	Baños	
6	Jefe de contabilidad y Cajero	Alberto
7	Recepcionista	Pilar Rodríguez
8	Archivo Muerto	
9	Cafetería	Elsa Galindo
10	Jefe de Ventas	Andrés Osorio
11	Patio	
12	Auxiliar Administrativa y Servicios	Magdalena Hernández y Ricardo Castiblanco

FUENTE: Autora del proyecto, con base en la información de inmuebles consignados en Soto Pombo S.A.S.

5.2 ORGANIGRAMA

Actualmente Soto Pombo S.A.S. no cuenta con una estructura organizacional definida, los dos Gerentes difícilmente llegan a un consenso en la toma de decisiones. En muchas ocasiones pueden dar una instrucción diferente cada uno al mismo trabajador, creando confusión en los procesos y terminando en conflictos internos. La situación actual en términos de organigrama de acuerdo a lo planteado por el Gerente Financiero y Administrativo y Comercial de la inmobiliaria Soto Pombo SAS

Gráfico 3 Organigrama actual de Soto Pombo S.A.S



FUENTE: Organigrama planteado por los Gerentes de la inmobiliaria Soto Pombo SAS

5.3 PROPUESTA ORGANIZACIONAL

Basado en la investigación descriptiva se realizó las siguientes propuestas es su planeación estratégica y organigrama

5.3.1 MISIÓN, VISIÓN, Y SERVICIOS

Teniendo en cuenta la investigación descriptiva realizada se determinó que la posible planeación estratégica:

“Misión: Trabajar con esfuerzo y dedicación en la prestación de servicios inmobiliarios, bajo nuestros principios, proporcionando la ayuda necesaria a nuestros clientes en la toma de decisiones de sus operaciones inmobiliarias en el menor tiempo posible, a un excelente precio, protegiendo el patrimonio de las partes con transparencia y confiabilidad

Visión: Consolidarnos como una inmobiliaria líder en el mercado de Bogotá para el año 2014, ofreciendo servicios personalizados sobre la base de la confianza, el trabajo, la seriedad y la trayectoria, todo en busca de la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes.

Servicios: En sesenta años de experiencia Soto Pombo S.A.S ofrece servicios como:

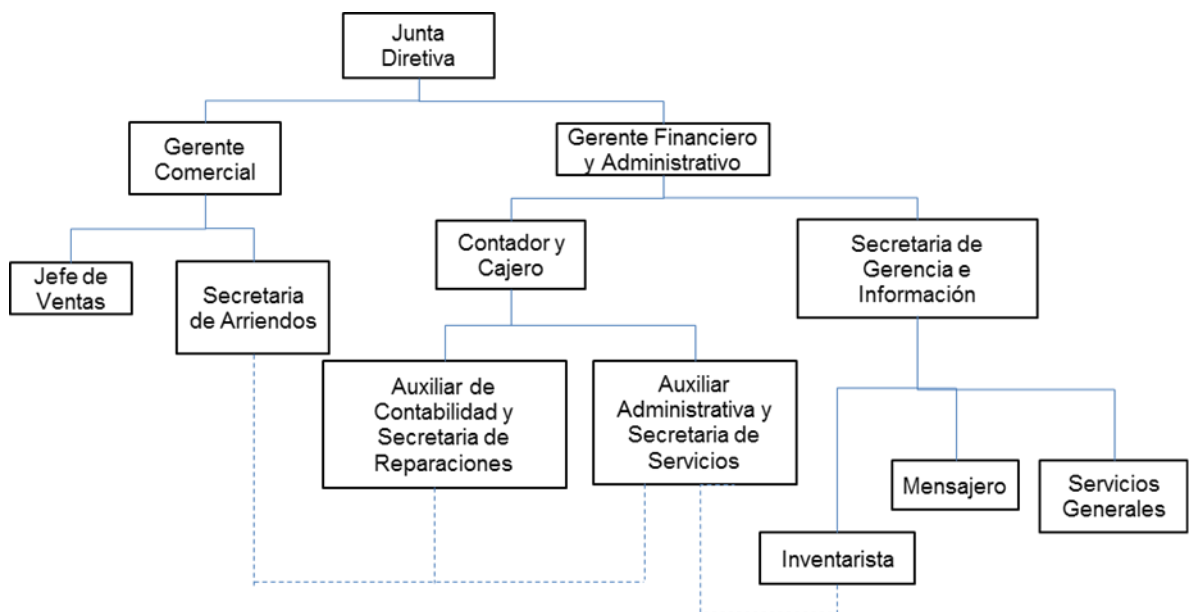
- Arrendamientos
- Ventas
- Avalúos
- Cobranzas ejecutivas
- Servicios jurídicos especializados”¹⁴

¹⁴Autora del proyecto con base en la investigación Descriptiva de la inmobiliaria

5.3.2 ORGANIGRAMA PROPUESTO

Teniendo en cuenta la investigación descriptiva realizada se determinó una reestructuración organizacional; en la cual se evidencian los siguientes cambios:

Gráfico 7 Organigrama propuesto para Soto Pombo S.A.S



Fuente: Autora del proyecto; propuesta organizacional

Se crea una junta directiva, conformada por personal externo a la inmobiliaria y los cuatro socios, a esta junta los Gerentes deben rendir cuentas de sus acciones mensualmente.

Se crearon dos áreas; el área comercial encabezada por Juan Agustín Soto; Gerente Comercial y a cargo se encuentra el área de ventas y arriendos, comparte a la misma persona de Servicios quien realiza labores administrativas también.

El área Administrativa y Comercial están a cargo de Juan Manuel Soto, quien tiene a su cargo al contador y cajero y a la secretaria de gerencia e información; a su

ves el contador dispone sobre las funciones de la auxiliar administrativa y la auxiliar de contabilidad. La secretaria de gerencia dispone sobre las funciones del mensajero, la señora de servicios generales y comparte responsabilidades con la secretaria de servicios para el mando del inventarista.

Con este cambio se pretende distribuir un poco mejor las responsabilidades y que los gerentes se dispongan a cumplir sus funciones a cabalidad.

5.4 MANUAL DE FUNCIONES

Para la reestructuración de Soto Pombo S.A.S., se estableció el perfil y manual de funciones para los cargos del organigrama propuesto. Teniendo en cuenta la información obtenida de la investigación descriptiva. La cual permitirá una exitosa selección de personal futura.

5.4.1 NOMBRE DEL CARGO: Junta Directiva.

La junta directiva se integrará de ocho (8) miembros y estos serán: los cuatro accionistas; de los cuales dos son los Gerentes de la inmobiliaria. Los otros cuatro miembros un miembro de la Lonja de Bogotá, especialista en el área financiera, especialista en el área de mercadeo y especialista en prospectiva, esto con el fin de que las políticas, directrices y actividades de la Junta Directiva lleven una continuidad.

Cada miembro externo será elegido bajo criterios de competencia profesional, idoneidad, reconocida solvencia moral, compromiso en la solución de problemas y aprovechamiento de las oportunidades en curso.

La remuneración de la Junta Directiva será *Ad-honorem*¹⁵

¹⁵ Significado de Ad-honorem, mayo 21 de 2012, disponible en <http://www.significadode.org/ad%20hon%C3%B3rem.htm>, junio 21 de 2012

Las reuniones serán mensualmente y se citarán con un mínimo de cinco días calendario, indicando el lugar de la sesión.

5.4.2 NOMBRE DEL CARGO: Gerente Financiero y Administrativo.

Perfil

Profesional con conocimientos legales; relacionados con los procesos de contratación, administración y desarrollo de personal; habilidad para diseñar y controlar el cumplimiento del plan operativo de ingresos y egresos de la empresa. Capacidad para optimizar y rentabilizar los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles, con el objetivo de mejorar los procesos, procedimientos y métodos de trabajo y contribuir a la eficacia y agilidad de los sistemas de gestión. Capacidad para liderar a su grupo de trabajo, de impartir directrices y estrategias funcionales de alto nivel, con calidad y eficiencia; de diseñar objetivos de trabajos claros y efectivos. Capacidad para establecer y mantener relaciones cordiales, recíprocas y cálidas o redes de contacto con sus clientes internos y externos.

Habilidad en visión financiera, formulación de planes que aseguren aumento de valor de la empresa acorde con los objetivos estratégicos, asesoría financiera, soporte financiero y administrativo, orientación al resultado, construcción y mantenimiento de relaciones, capacidad para dirigir el proceso de aprendizaje o el desarrollo de los demás a partir de un apropiado análisis de sus necesidades y de la organización en cuanto a puestos de trabajo actuales o futuros.

Experiencia:

Más de cinco (5) años, preferiblemente en empresas del sector.

Requisitos mínimos

Profesional en administración de empresas, economía, ingeniería industrial o carreras afines y especialización en finanzas.

Funciones

- ✓ Representación legal de la empresa
- ✓ Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la empresa, del manejo de la relación con los diferentes clientes.
- ✓ Interpretar integralmente las cifras, datos e información de variables relevantes para tener una estimación confiable del valor presente y futuro de la empresa.
- ✓ Orienta y lidera a los diversos directivos y equipos para que tomen decisiones y ejecuten actividades que aseguren el aumento de valor de la empresa y la posicionen en la ciudad.
- ✓ Administrar el proceso de despliegue de la estrategia financiera y de procesos internos
- ✓ Construir o mantener relaciones amigables, cálidas o contactos cercanos con personas que son o podrían llegar a ser útiles para llevar acabo metas relacionadas con el trabajo.
- ✓ Contratación de personal administrativo.
- ✓ Aprobación de presupuestos e inversiones.
- ✓ Control y aprobación de inversiones de la empresa.
- ✓ Selección de personal.
- ✓ Convocar y dirigir reuniones con el personal para coordinar la ejecución de las acciones y procedimientos según los métodos establecidos en las políticas que va implantando la empresa.

- ✓ Diseñar, evaluar la elaboración y ejecución, y controlar el cumplimiento del Plan Maestro de Capacitación, asegurándose que involucre a todo el personal.
- ✓ Dirigir el proceso de selección de personal, de acuerdo a las necesidades de la empresa.
- ✓ Planificar, dirigir y ejecutar los programas de motivación e integración para el personal de la empresa.
- ✓ Asignación y análisis de recursos financieros requeridos para alcanzar los objetivos de las áreas funcionales.
- ✓ Tomar las decisiones específicas y a elegir las fuentes de financiación para apoyar el cumplimiento de los objetivos corporativos, teniendo en cuenta las variables de decisión que incluyen fondos internos vs. Externos, fondos provenientes de deuda vs. Fondos aportados por los accionistas y financiamiento a largo plazo vs. Corto plazo
- ✓ Análisis de las cuentas específicas e individuales del balance general con el objeto de obtener información valiosa de la posición financiera de la compañía. Análisis de las cuentas individuales del estado de resultados: ingresos y costo, control de costos con relación al valor producido, principalmente con el objeto de que la empresa pueda asignar a sus productos un precio competitivo y rentable.
- ✓ Análisis de los flujos de efectivo producidos en la operación del negocio.
- ✓ Proyectar, obtener y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y maximizar el valor de la misma.
- ✓ Vincular a la empresa con los mercados de dinero y capitales, ya que en ellos es en donde se obtienen los fondos y en donde se negocian los valores de la empresa.
- ✓ Negociación con propietarios, para términos de descuentos especiales, formas de pago y plazos.
- ✓ Manejo del inventario. Optimizar los niveles de inventario, tratando de mantenerlo bajo.
- ✓ Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias. Asegura también la existencia de información financiera y contable razonable y oportuna para el uso de la gerencia.

- ✓ Manejo del archivo administrativo y contable.
- ✓ Administrar y autorizar préstamos para empleados.
- ✓ Manejar la relación directa con Bancos (obtención y renovación de préstamos, transacciones en dólares, etc.)
- ✓ Elaboración de reportes financieros, de ventas para la Junta Directiva.
- ✓ interpretación integral de cifras, datos e información de variables relevantes para tener una estimación confiable del valor presente y futuro de la empresa.
- ✓ Capacidad de determinar la posición competitiva, de la empresa mediante un análisis profundo de todos los factores internos y externos y establecer estrategias integrales que vinculen toda la organización.
- ✓ Encarado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.
- ✓ Nombrar y remover libremente, el personal al servicio de la institución con excepción de los Jefes de Dependencia, nombramiento o remoción que deberá ser consultado con el Presidente de la Junta Directiva.
- ✓ Creación de carpetas de empleados para registro de cédulas, documentos de seguridad social, contratos de trabajo, avisos de entrada, y cualquier otro documento relacionado con el empleado.
- ✓ Llevar el control de vacaciones y permisos, así como de días adicionales de trabajo.
- ✓ Al ser miembro de la Junta Directiva está sujeto a reportar sus acciones tomadas y realizadas en el periodo

5.4.3 NOMBRE DEL CARGO: Gerente Comercial

Perfil

Persona con capacidad de negociación, con pensamiento estratégico, alto poder de convencimiento, con orientación al cumplimiento de objetivos, claridad mental para determinar los indicadores de gestión, etc. Con fácil adaptabilidad al trabajo en equipo, liderazgo y motivador a su equipo comercial.

Capaz de obtener sus metas convenciendo y nunca ofendiendo o presionando. Muy abierto en las relaciones humanas para disponer de una transmisión buena de confianza desde el primer momento. Buen representante de los intereses globales de la empresa que transmitirá como si estuviera en los servicios de los intereses del cliente.

Experiencia

Mínimo cinco (5) en el área comercial de empresas del sector servicios

Requisitos mínimos

Profesional en disciplinas administrativas, economía, mercadeo o carreras afines con clara vocación hacia lo comercial.

Bases en mercadeo, economía, legislación, sistemas de información, relaciones industriales, liderazgo, alianzas estratégicas, benchmarking, reingeniería e idiomas

Funciones

- ✓ Elaboración del presupuesto de ventas anual.
- ✓ Elaboración y valoración de los objetivos comerciales.
- ✓ Establecimiento de la política de retribución e incentivos del personal de ventas.
- ✓ Motivación del personal del departamento.
- ✓ Elaboración de los presupuestos de gastos del departamento comercial.
- ✓ Participación en la Definición de política de precios y condiciones comerciales, mediante su aporte de los efectos de los precios y cualidades del producto sobre el resultado de las ventas.
- ✓ Construcción y Mantenimiento de relaciones: Construir o mantener relaciones amigables, cálidas o contactos cercanos con personas que son o podrían llegar a ser útiles para llevar acabo metas relacionadas con el trabajo
- ✓ Supervisión de los gastos comerciales, en especial, los de ventas.
- ✓ Identificación de indicadores del departamento, medición de los mismos con una determinada frecuencia y establecimiento de medidas correctoras.
- ✓ Establecimiento de las líneas generales del Plan de marketing y en concreto el marketing mix.
- ✓ Seguimiento de la ejecución del Plan de Marketing
- ✓ Control de los gastos de Marketing
- ✓ Determinar la posición competitiva, de la empresa mediante un análisis profundo de todos los factores internos y externos y establecer estrategias integrales que vinculen toda la organización.
- ✓ Construcción y Mantenimiento de relaciones: Construir o mantener relaciones amigables, cálidas o contactos cercanos con personas que son o podrían llegar a ser útiles para llevar acabo metas relacionadas con el trabajo.

- ✓ Al ser miembro de la Junta Directiva está sujeto a reportar sus acciones tomadas y realizadas en el periodo

5.4.4 NOMBRE DEL CARGO: Contador

Perfil

Contador público con formación ética, conocimientos en sistemas, finanzas, lealtad, responsabilidad, discreción, cumplimiento. Capaz de analizar problemas y formular soluciones

Experiencia:

Un (1) año de experiencia profesional en el área.

Requisitos mínimos

Contador titulado con tarjeta profesional.

Funciones

- ✓ Refrendar los soportes de registro de las operaciones financieras y contables de la entidad, informando de cualquier demora, incongruencia o anomalía a la Gerencia Financiera, en procura de salvaguardar la integridad del proceso contable administrativo en la entidad.
- ✓ Efectuar las causaciones contables, de conformidad con los soportes documentales, incluyendo los diversos ajustes, amortizaciones y provisiones a que haya lugar.

- ✓ Elaborar los soportes contables, efectuar los asientos en los libros de contabilidad, mayores y auxiliares, respondiendo porque se encuentren al día y sean herramienta eficaz en el completo entendimiento y detalle de la contabilidad de la Cámara.
- ✓ Elaborar las conciliaciones bancarias de la entidad, mantener a la Gerencia Financiera y Administrativa permanentemente informada al respecto y en caso de encontrar alguna anomalía informar de inmediato.
- ✓ Elaborar los Estados Financieros y sus notas, a más tardar dentro de los primeros diez días del mes siguiente al corte, en forma oportuna y de conformidad con todas las normas del régimen contable colombiano y demás normas aplicables a ellos, atendiendo las instrucciones impartidas por las Gerencias.
- ✓ Establecer los gastos por centro de costo y preparar los estados financieros adicionales que considere necesarios o que se le encomienden.
- ✓ Llevar por medio del programa el control sobre el presupuesto de la entidad.
- ✓ Llevar el inventario general de la entidad y los inventarios por funcionario, de todos los recursos físicos de consumo y activos fijos, llevando el respectivo control de activos.
- ✓ Determinar las obligaciones tributarias y ante terceros, informado de ello oportunamente a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia
- ✓ División Administrativa.
- ✓ Participar en la elaboración de presupuestos y proyectos, de las diferentes áreas, en los cuales se requiere de su apoyo.
- ✓ Proponer y ejecutar políticas para el manejo contable y financiero de la entidad.
- ✓ Llevar la cartera de la entidad, relacionando el estado de las cuentas corriente por servicios prestados y que aún no se han recaudado.
- ✓ Responder por el adecuado registro, actualización y archivo de los libros de contabilidad y los soportes contables y en general toda la documentación contable y financiera de la Cámara.

- ✓ Garantizar que las normas vigentes aplicables a las operaciones contables y financieras, sean manejadas de manera exitosa y precisa en los asientos contables a fin de contribuir a la satisfacción de los requerimientos de los clientes internos y órganos de control y vigilancia.
- ✓ Asistir en el área tributaria, contable y financiera.

5.4.5 NOMBRE DEL CARGO: Secretaria Gerencia e Información

Perfil

Iniciativa, creatividad responsabilidad, lealtad, excelentes relaciones interpersonales, discreción, honradez. Con conocimiento en sistemas, procesos administrativos y archivo.

Persona con buena presencia, dada al buen trato, cortesía y seriedad hacia los clientes internos y externos. Excelente redacción y ortografía, habilidad verbal y escrita, puntual, capaz de brindar apoyo a otras áreas siendo eficiente en su área, capacidad para trabajar en equipo y bajo presión

Experiencia

Mínimo un año en el cargo.

Requisitos mínimos

Título en secretaria ejecutiva, técnico, tecnológico o estudiante de carreras profesionales con mínimo cuatro (4) semestres aprobados, en cualquiera de las

siguientes áreas: Ciencias administrativas, contables, financieras o de sistemas. Dominio de Windows, Microsoft office e internet.

Funciones

- ✓ Recibir e informar asuntos importantes a al área correspondiente para su posterior desarrollo.
- ✓ Mantener discreción con los temas de la inmobiliaria
- ✓ Hacer y recibir llamadas telefónicas para mantener informados a los clientes que así lo deseen, recibir información de primera mano y transmitirla a la inmobiliaria en pro de un mejor servicio
- ✓ Obedecer y realizar instrucciones que sean asignadas por el jefe directo
- ✓ Recibir toda la correspondencia que llega, radicarla y distribuirla en las secciones respectivas y asegurarse porque sea entendida, contestada y archivada debidamente
- ✓ Registrar y coordinar con el mensajero el envío diario y oportuno de la correspondencia
- ✓ Llevar en forma eficaz el informe y control sobre la correspondencia recibida y despachada
- ✓ Redactar, tomar dictados o transcribir los borradores, y en general encargarse de la correspondencia de la Dirección Ejecutiva
- ✓ Responsabilizarse por los archivos a su cargo y colaborar con aquellos de las otras dependencias para garantizar en todo momento su integridad.
- ✓ Hacer las citaciones a la Junta Directiva, comisión de la mesa, comités, grupo de trabajo y reuniones en general que se requieran.
- ✓ Atender y brindar oportunamente atención a los usuarios y resolver sus requerimientos, de forma personal o telefónica y guiarlas a la dependencia respectiva, o darles si es posible la información que necesiten
- ✓ Llevar la agenda del Gerente Administrativo y Financiero, anunciar a las personas que los soliciten, informando sobre la persona y el objeto de la visita

- ✓ Operar el conmutador, contactar telefónica y personalmente al Gerente Administrativo y Financiero y demás funcionarios de conformidad con las solicitudes que se le efectúen
- ✓ Llevar el control a las llamadas para visitar inmuebles, para verificar su demanda
- ✓ Tomar atenta nota de los servicios solicitados telefónica o personalmente y solicitar su prestación al funcionario respectivo
- ✓ Creación de carpetas de inmuebles por ID del inmueble, archivando contratos de arrendamiento, facturas, y cualquier otro documento relacionado con el inmueble
- ✓ Elaboración de memos de permisos
- ✓ Mantener actualizada la información sobre los inquilinos y propietarios, para futuros medios de contacto.

5.4.6 NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar administrativa y Secretaria de Servicios

Perfil

Iniciativa, creatividad responsabilidad, lealtad, excelentes relaciones interpersonales, discreción, honradez. Con conocimiento en sistemas, procesos administrativos y archivo.

Persona con buena presencia, dada al buen trato, cortesía y seriedad hacia los clientes internos y externos. Excelente redacción y ortografía, habilidad verbal y escrita, puntual, capaz de brindar apoyo a otras áreas siendo eficiente en su área, capacidad para trabajar en equipo y bajo presión.

Experiencia

Mínimo un año en el cargo.

Requisitos mínimos

Título en secretaria ejecutiva, técnico, tecnológico o estudiante de carreras profesionales con mínimo cuatro (7) semestres aprobados, en cualquiera de las siguientes áreas: Ciencias administrativas, contables, financieras o de sistemas. Dominio de Windows, Microsoft office e internet.

Funciones

- ✓ Pago de las administraciones de los inmuebles que así lo demanden.
- ✓ Pago de los servicios públicos de los inmuebles que se encuentran desocupado
- ✓ Digitar toda la información en la base de datos de los servicios públicos y administraciones de cada inmueble (pago, referencia, valor, etc.
- ✓ Preparar los documentos para su archivo físico y su respectiva digitalización, y realizar el proceso de archivo físico
- ✓ Escanear todo tipo de documentos, en especial mantener actualizado el archivo virtual de los documentos de los servicios públicos y administraciones
- ✓ Manejo de cuentas personales de los propietarios
- ✓ Coordinar los pagos, fechas de vencimiento y valores de pago.

5.4.7 NOMBRE DEL CARGO: Cajero.

PERFIL

Persona con habilidad para tratar en forma cortés y efectiva con el público en general. Realizar cálculos aritméticos, arqueos diarios de movimiento de caja. Con destrezas en el conteo y cambio de dinero con exactitud y rapidez.

Experiencia

Cuatro (4) años de experiencia progresiva de carácter operativo en el área de caja.

Requisitos mínimos

Bachiller con conocimientos contables y técnicas para el manejo de máquina registradora, sumadora, calculadora y troqueladora, procedimientos de caja y programas de computación aplicables en caja

Funciones

- ✓ Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios, planillas de control (planilla de ingreso por caja) y otros documentos de valor.
- ✓ Lograr el recaudo de ingresos a la inmobiliaria y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja
- ✓ Paga sueldos, salarios, jornadas y otros conceptos.
- ✓ Lleva control de cheques a pagar, recibos de pago y otros.

- ✓ Registra directamente los movimientos de entrada y salida de dinero.
- ✓ Realiza depósitos bancarios.
- ✓ Elabora periódicamente relación de ingresos y egresos por caja.
- ✓ Realiza arqueos de caja.
- ✓ Suministra a su superior los recaudos diarios del movimiento de caja.
- ✓ Imprimir recibos de ingreso por caja, planillas y otros documentos.
- ✓ Chequea que los montos de los recibos de ingreso por caja y depósitos bancarios coincidan.
- ✓ Retira pestañas de planillas vendidas y retiene una copia de recibo de ingreso por caja.
- ✓ Realiza conteos diarios de depósitos bancarios, dinero en efectivo, total de pestañas, etc.
- ✓ Atiende a las personas que solicitan información.
- ✓ Lleva el registro y control de los movimientos de caja.
- ✓ Compara monto de la cinta troquelada con monto total de pestañas de las planillas vendidas, dinero en efectivo y depósito bancario.
- ✓ Transcribe y accesa información operando un computador.
- ✓ Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- ✓ Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.

5.4.8 NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar de Contabilidad y Secretaria de reparaciones

Perfil

Iniciativa, creatividad responsabilidad, lealtad, excelentes relaciones interpersonales, discreción, honradez. Con conocimiento en sistemas, procesos administrativos y archivo.

Persona con buena presencia, dada al buen trato, cortesía y seriedad hacia los clientes internos y externos. Excelente redacción y ortografía, habilidad verbal y escrita, puntual, capaz de brindar apoyo a otras áreas siendo eficiente en su área, capacidad para trabajar en equipo y bajo presión.

Experiencia

Mínimo un (1) año en el cargo.

Requisitos mínimos

Título en secretaria ejecutiva, técnico, tecnológico o estudiante de carreras profesionales con mínimo cuatro (4) semestres aprobados, en cualquiera de las siguientes áreas: Ciencias administrativas, contables, financieras o de sistemas. Dominio de Windows, Microsoft office e internet.

Funciones

- ✓ Encargada de solucionar los daños en los inmuebles arrendados y desocupados, estableciendo quien debe asumir el gasto; propietario o arrendatario; por concepto de uso o mal uso.
- ✓ Buscar las cotizaciones pertinentes para los daños y encontrar al personal idóneo para ello; maestros de obra, electricistas, etc., en el menor tiempo posible.
- ✓ Solicitar la autorización por parte del propietario para realizar la reparación pertinente lo antes posible.
- ✓ Al momento de entregar los extractos a los propietarios revisar la discriminación correcta de ingresos, gastos y costos.
- ✓ Efectuar los respectivos trámites de cobro oportunamente, informando periódicamente a la Dirección Ejecutiva sobre el estado general de la cartera.
- ✓ Mantener discreción con los temas de la inmobiliaria.
- ✓ Hacer y recibir llamadas telefónicas para mantener informados a los clientes que así lo deseen, de las reparaciones y estado de las mismas, para quienes lo deseen.
- ✓ Obedecer y realizar instrucciones que sean asignadas por el jefe directo.
- ✓ Llevar en forma eficaz el informe y control sobre las reparaciones realizadas mensualmente y presentar mensualmente a la Dirección Ejecutiva el respectivo informe incluyendo las novedades del caso.
- ✓ Responsabilizarse por los archivos a su cargo y colaborar con aquellos de las otras dependencias para garantizar en todo momento su integridad.
- ✓ Atender y brindar oportunamente atención a los usuarios y resolver sus requerimientos, de forma personal o telefónica.
- ✓ Archivo de facturas secuenciales del cliente.

5.4.9 NOMBRE DEL CARGO: Mensajero

Perfil

Persona con iniciativa, creatividad responsabilidad, lealtad, excelentes relaciones interpersonales, discreción, honradez. Con buena presencia, dada al buen trato, cortesía y seriedad hacia los clientes internos y externos, puntual, capaz de brindar apoyo a otras áreas siendo eficiente en su área, capacidad para trabajar en equipo y bajo presión. Con conocimientos en rutas urbanas

Experiencia

Mínima un (1) año a nivel operativo.

Requisitos mínimos

Bachiller y licencia de conducción

Funciones

- ✓ Acudir a bancos para realizar consignaciones, pagos, cambios de cheques y demás actividades relacionadas con entidades Bancarias.
- ✓ Colaboración a la secretaria cuando esta se encuentra muy ocupada
- ✓ Llevar documentación a los clientes o lugares indicados.
- ✓ Atender cualquier solicitud del área administrativa o técnica.
- ✓ Según el caso lo requiera mostrar inmuebles.

5.4.10 NOMBRE DEL CARGO: Inventarista

Perfil

Persona con iniciativa, fluidez verbal, creatividad, memoria, responsabilidad, lealtad, excelentes relaciones interpersonales, discreción, honradez. Con buena presencia, dada al buen trato, cortesía y seriedad hacia los clientes internos y externos, puntual, capaz de brindar apoyo a otras áreas siendo eficiente en su área, capacidad para trabajar en equipo y bajo presión.

Experiencia:

Mínima un (1) año a nivel operativo.

Requisitos mínimos:

Profesional con conocimientos en administración.

Funciones

- ✓ Efectuar las visitas a los inmuebles de conformidad con las instrucciones que le imparta su Jefe Inmediato.
- ✓ Mostrar los inmuebles a los posibles arrendatarios.
- ✓ Realizar el inventario correspondiente al momento de entregar o recibir un inmueble.
- ✓ Realizar la verificación cuando reporten daños en los inmuebles.

- ✓ Acercarse a las diferentes empresas de servicios públicos para solicitar duplicados de aquellos que se necesiten.
- ✓ Apoyar logísticamente la prestación de los servicios que ofrece la inmobiliaria.
- ✓ Apoyar a las diferentes dependencias en las labores operativas que se le encomienden.

5.4.11 NOMBRE DEL CARGO: Servicios Generales

Perfil

La persona debe gozar de buena salud, no tener discapacidades notorias que influyan en el desempeño de su trabajo, eficiente, apegada a las normas, persistente, estable y práctica. También se requiere que sea responsable, confiable, orientada al logro, adaptable a las exigencias de la empresa, flexible a los horarios y nuevas tecnologías, dinámica, realista-convencional.

Experiencia

Menor de un (1) año a nivel operativo.

Requisitos mínimos

Educación Básica, con conocimientos en materiales, herramientas y equipos utilizados para el mantenimiento de las instalaciones universitarias. Normas de higiene y seguridad integral. Con habilidad para seguir instrucciones.

Funciones

- ✓ Realizar la limpieza de oficinas, baños y otras áreas.
- ✓ Preparar el café y las demás bebidas.
- ✓ Limpia paredes, tabiques, puertas, vidrios, ventanales, escritorios, mesones, muebles y accesorios en las oficinas
- ✓ Suministra y coloca en sus respectivos lugares: toallas, jabón, papel sanitario, y otros.
- ✓ Recoge, embolsa y coloca la basura en sus respectivos depósitos.
- ✓ Moviliza material de oficina y mobiliario.
- ✓ Abre y cierra puertas, enciende y apaga luces.
- ✓ Mantiene limpio y en orden equipos y sitio de trabajo.
- ✓ Cumple con las normas y procedimientos de seguridad integral establecidos por la Organización.
- ✓ Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- ✓ Es responsable con carácter constante por el uso de materiales, equipos y herramientas tales como: detergentes, paños, ceras material de cristalería, pinzas, cloro, pulidora, aspiradora, cepillo, pala, escardilla, escobillón, espátula, hornos de esterilización, entre otros.
- ✓ Es responsable del mantenimiento de los equipos y herramientas de manera Indirecta y con carácter periódico.

6. ESTUDIO TÉCNICO

Realizar la descripción del proceso principal que una inmobiliaria, apoyado en el mapa de procesos de la misma. Resolver las preguntas frecuentes en el proceso de arriendo de inmuebles para brindar un servicio de calidad a sus clientes.

6.1 MAPA SE PROCESO

Se consideran el funcionamiento de la empresa como una red de procesos, en la cual la gestión por procesos prima la visión del cliente sobre las actividades de la organización.

La gestión por procesos se centra en los distintos aspectos de cada proceso: que se, para quien y como deben ser los resultados del proceso.

En el mapa se detallan tres (3) niveles:

PROCESOS ESTRATÉGICOS

Describe los procesos que hacen a la planificación y control estratégico de la organización.

PROCESOS OPERATIVOS

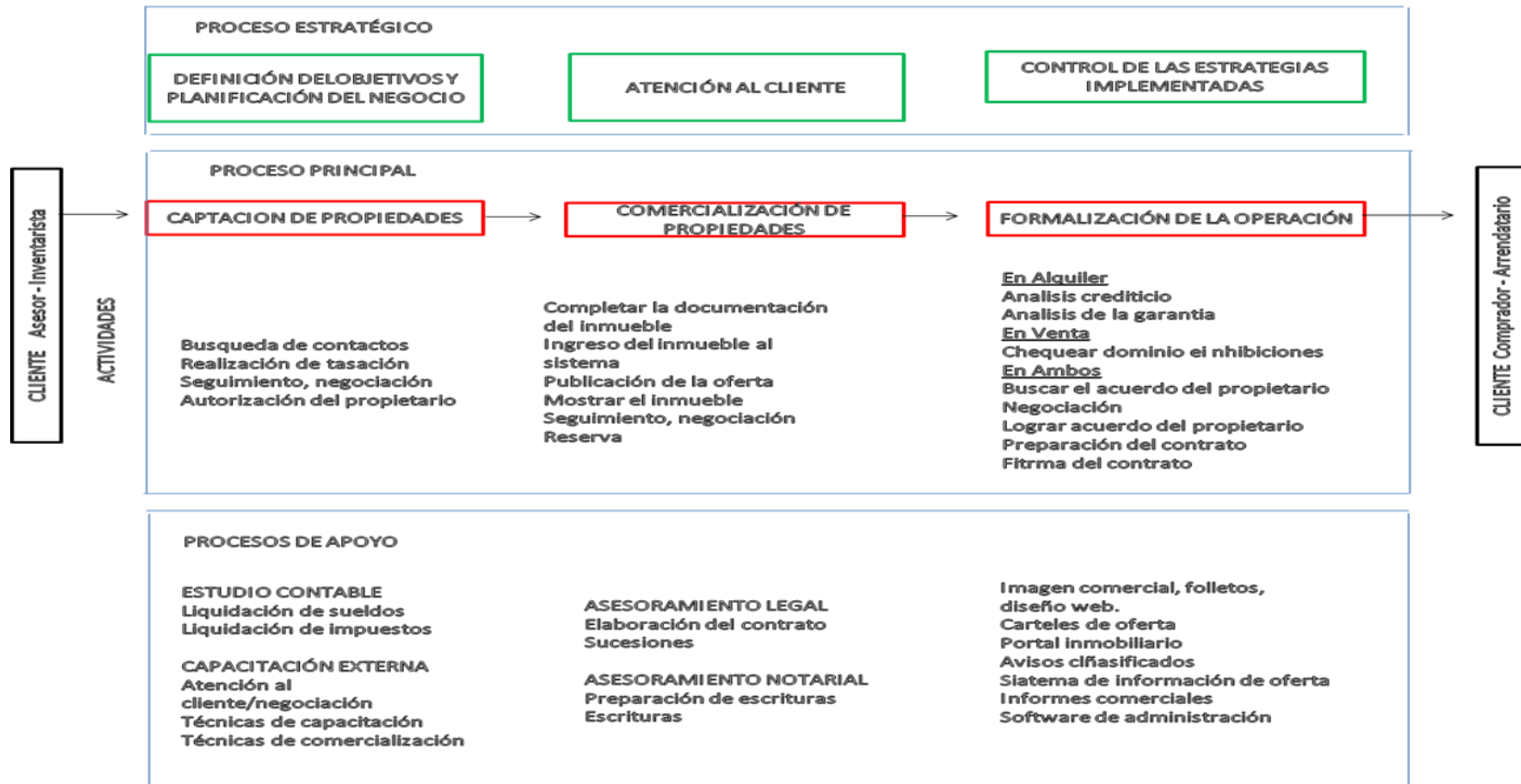
Son los que dan el sustento a las actividades cotidianas de la organización.

PROCESOS DE APOYO

Son aquellos que dan un servicio al nivel operativo

6.2 PROCESO PRINCIPAL

Imagen 8. Mapa del Proceso típico de una inmobiliaria



Fuente: Procesos típicos de una inmobiliaria, <http://tecnicoinmobiliario.blogspot.com/2010/06/procesos-tipicos-de-una-inmobiliaria.html>

6.2.1 CAPTACIÓN DE CLIENTES

En el negocio inmobiliario la captación de clientes representa el 70% de importancia. Es aquí donde se buscan los interesados en consignar sus inmuebles, arrendar o comprar. Durante este proceso se llevan a cabo 4 actividades:

- Búsqueda de contactos
- Realización del avalúo o tasación
- Seguimiento y negociación
- Obtención de la autorización de venta o arriendo

→ Búsqueda de contactos

Los asesores, jefe de ventas y Gerente Comercial deben transmitir confianza, honestidad, profesionalidad y efectividad. Siendo la atención al cliente la estrategia primordial. Con esta capacidad se deben encontrar los interesados en contratar los servicios inmobiliarios con ayuda de los siguientes ítems:

- Desarrollar la esfera de influencia del equipo comercial
- Establecer una zona de acción
- Publicidad

→ Realización del avalúo o tasación

Obtenido un interesado en vender o alquilar, el siguiente paso es realizar el avalúo o tasación de la propiedad para estimar su valor. Dos aspectos a tener en cuenta al realizar una tasación:

El evaluador profesional realizará el avalúo de la propiedad; teniendo en cuenta diversos factores arquitectónicos, urbanísticos, estructurales y de mercado, entre otros aspectos, para determinar el valor comercial de una propiedad.

Aquí, generalmente, se presenta un problema entre las expectativas de valor del propietario y la opinión vertida por el Agente Inmobiliario. A veces, para no perder el cliente, se puede aceptar para la propiedad un valor mayor que el que surge del análisis. En este caso, se aclara que la intención es probar si se encuentra un comprador dispuesto a pagarlo y se estipula para dicha acción un plazo determinado, luego del cual se negociará con el propietario para cambiar el valor de la oferta.

→ Seguimiento y negociación

El seguimiento permite analizar el estado de la decisión del cliente, mostrarnos nuevamente ante él, acercarle nuevas alternativas, clasificar los posibles precios de venta o arriendo para saber cuáles tienen posibilidad de transformarse en autorizaciones. Podría decirse que es tan importante como la actividad principal de una inmobiliaria.

En este momento es importante realizar una encuesta de satisfacción del cliente con el trato recibido en el proceso. Este contacto debe hacerlo una persona distinta de la que lo atendió y tiene tres fines:

- Medir el grado de satisfacción del cliente con la labor que se ha desarrollado
- Medir el desempeño del asesor
- Tener un nuevo motivo de contacto para preguntar por la decisión de venta o arriendo.

A veces se acepta la propuesta de valor del propietario, teniendo en cuenta el avalúo, tratando de encontrar a alguien dispuesto a pagar el precio pretendido, esto generalmente se hace por un lapso determinado y, si no hay resultado, se flexibiliza a la baja el precio de la propiedad.

La comisión que paga la inmobiliaria al vendedor, influye en la negociación del inmueble; que tanto está dispuesto sacrificar el asesor por vender o arrendar un inmueble. Aunque existen inmobiliarias que, como estrategia de diferenciación para captar propietarios, ofrecen cobrar el 0% de comisión al vendedor. Conformándose con la comisión que paga el comprador.

→ Obtención de la autorización de venta o arriendo

Cuando el propietario decide conceder la autorización para ofrecer su propiedad en venta o arriendo este acto se concreta en un documento que se llama Autorización de Venta o Autorización de Alquiler. Es decir se “consigna la propiedad”.

Una vez consignada la propiedad la inmobiliaria promueve en venta o arriendo la propiedad que se autoriza y da cobertura al cobro de la comisión por parte de la misma, ya que en dicho documento se aclara cual es el monto de la comisión acordado y cuál es el plazo de validez para su cobro.

El procedimiento de la autorización es:

- El propietario decide dar la propiedad en consignación.
- Se hace firmar la Autorización de Venta o Autorización de Alquiler.
- Se realiza el armado de la Carpeta de la Propiedad.(1)
- Se registra a la propiedad en la Planilla de Oferta de Propiedades
- Si la propiedad está desocupada se solicita la llave para tener acceso.
- Se registra la llave en el Registro de Llaves.

La Carpeta de la Propiedad. (1)

Esta carpeta se inicia cuando tenemos una propiedad para oferta de venta o alquiler. En ella se irá archivando toda la documentación necesaria para poder realizar la actividad de comercialización en forma correcta. Cuando se termine la operación la carpeta debería contener:

DATOS INICIALES

- Copia del Informe del avalúo
- Formulario de Autorización de Venta o Alquiler
- Copia del Título de la Propiedad
- Copia del Reglamento de Propiedad Horizontal (si corresponde)
- Copia del Poder del Apoderado (si corresponde)
- Copia del plano de la propiedad
- Factura de Servicios públicos
- Impuesto Inmobiliario
- Ficha de la propiedad
- Avisos publicados

6.2.2 COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES

El proceso de comercialización consta de 4 actividades:

- Publicación de la oferta
- Mostrar la oferta
- Seguimiento y Negociación
- Obtención de una Reserva

→ Publicación de la oferta

Esta actividad tiene que ver con la estrategia de comercialización a planificar con el inmueble a vender o arrendar. El objetivo debe ser cerrar la operación en el valor pactado con el propietario en el menor tiempo posible, ya que una extensión en el tiempo de la operación generará mayor cantidad de gastos que impactarán en forma directa en la rentabilidad del Agente Inmobiliario; a veces no se cobra o se cobra en forma reducida la comisión del vendedor o locador.

Hay actividades de publicación que no incrementan los costos variables y utilizarlas significa una amortización de los costos fijos. Por ejemplo: si se han comprado carteles para mostrar la oferta en el frente del inmueble, es necesario usarlos siempre, ya que la decisión de no usarlos, no cambia el gasto en el que ya se ha incurrido.

Por lo tanto las formas de publicidad que no incrementan los costos variables son:

- Publicación en el Portal de Internet al cual estamos suscriptos
- Colocación de carteles
- Publicación en la vidriera del local
- Contactarse con los interesados que buscan una propiedad similar (lista de búsqueda)

Las formas de publicidad que incrementan los costos variables son:

- Publicación de avisos clasificados
- Realización de Guardias (Open House) o visitas

→ Mostrar la oferta (Visitas)

Como en el avalúo, este es otro momento importante en el que se trata de encontrar al comprador o arrendatario para el inmueble que estamos ofreciendo.

A diferencia del proceso de Captación, no hay elementos intangibles, ya que el inmueble es un elemento tangible que habla por sí solo. Sin embargo, es importante la tarea que desarrolle la inmobiliaria al momento de destacar las fortalezas y dar una respuesta a las debilidades del inmueble en cuestión, ya que por allí vendrán las objeciones.

Será por esta idea de que “el inmueble habla por sí solo”, que muchas inmobiliarias prestan poca atención a las visitas. Esto se traduce en la escasa preparación que a veces evidencian las personas que desarrollan estas tareas, los inventaristas.

El inventarista debe manejar las técnicas de la venta profesional, tener conceptos claros de atención al cliente y tener la motivación suficiente para realizar bien su trabajo. Para incentivar la motivación del inventarista, es importante que su remuneración no pase solamente por los viáticos, sino además, ofrecer una comisión cuando un interesado termina comprando o alquilando la propiedad.

Otro aspecto a tener en cuenta respecto de las propiedades a mostrar es el estado de presentación en el que se encuentran. A veces son inmuebles que han sido desocupados sin que los propietarios se preocuparan por el estado en que quedaron. Pueden estar sucios, sin artefactos eléctricos, cortinas de enrollar que no funcionan, etc. Estas condiciones impiden una normal demostración de la unidad y juegan en contra del precio que el propietario pretende por ella.

Es conveniente realizar una visita de inspección previa a la realización de la visita y proponerle al propietario un servicio de limpieza y puesta en condiciones, que será con cargo al propietario.

El procedimiento para llevar adelante la entrega del inmueble a la inmobiliaria y las visitas es el siguiente:

Entrega

- Se coordina con el propietario día y hora de la entrega
- Se coordina con el inventarista
- Preparación de material para la entrega
- Entrega de la llave al inventarista.
- Realización del inventario.

Visita:

- Un interesado solicita ver una propiedad.
- Se coordina el horario con el interesado para encontrarse en el lugar.
- Se le entrega llave y material al inventarista
- Se realiza la visita

El inventarista hace la devolución de la llave y registro de visita.

→ Seguimiento, negociación.

La actividad de seguimiento en la oferta de venta o alquiler apunta a tomar contacto con aquellos que se mostraron interesados en las visitas.

Del seguimiento generalmente surgen propuestas de los interesados disminuyendo los valores ofertados. Para aceptar una contraoferta se deben dar dos requisitos:

- Que este dentro de un rango aceptable de precio
- Que el interesado realice la propuesta mediante una reserva.

Otra actividad de seguimiento es realizar una encuesta de satisfacción de las personas que asistieron a la visita. Esto permite:

- Medir la actividad del inventarista, en cuanto a su comportamiento y respuestas brindadas al visitante. No olvidar que el inventarista ejecuta su tarea sin posibilidad de que podamos realizar una supervisión directa sobre su desempeño y generalmente es una persona que no tiene un vínculo permanente con la inmobiliaria.
- Volver a conversar sobre las características de la propiedad visitada y en qué medida satisface las necesidades de búsqueda del interesado.

Esta encuesta debe ser realizada por una persona diferente del inventarista y debe pertenecer al Área Comercial, para que tenga manejo de la argumentación de ventas.

→ Reserva

La reserva genera un compromiso por parte de quien la dio. Por lo tanto una propiedad reservada tiene mayor probabilidad de que se concrete la operación de una que no lo está.

La forma de pagar una reserva debe ser en efectivo. En el caso que el interesado quiera dejar una reserva en cheques, solo será a condición de que el mismo sea cambiado por efectivo cuando se refuerce la misma en la inmobiliaria. Cuando se cobra en efectivo, se aclara en el dorso del recibo la numeración de cada billete (sea en pesos o dólares) y se hace firmar por el interesado y por quien toma la reserva. De esta forma el tomador queda protegido ante la presencia de billetes falsos.

Por lo tanto la clasificación de las reservas puede ser:

- Reserva tomada en el Precio de la oferta
- Reserva tomada con una contraoferta

Una vez aceptada la oferta realizada por el comprador el efecto principal es que el inmueble es retirado de la venta y se presenta al propietario para lograr su aceptación del propietario. Si el propietario acepta comienzan los trámites preparatorios para la Escritura de Compra Venta o del Contrato de Alquiler

6.2.3 FORMALIZACIÓN OPERACIÓN

En el caso de un alquiler las actividades son:

- Análisis Crediticio de los interesados
- Análisis de documentación del inmueble presentado en garantía
- Acuerdo del propietario
- Firma del contrato de Alquiler

En el caso de una Venta las actividades son:

- Verificar si la documentación del inmueble ha sufrido algún cambio
 - Acuerdo del propietario
 - Firma del boleto de compra venta
 - Actividad de Pos-Venta
-
- Análisis crediticio de los interesados

Este análisis se hace para conocer los antecedentes comerciales de arrendatarios y fiadores. Para obtener estos informes se utilizan los servicios de empresas de informes comerciales existentes en el mercado. Esta información se puede suplementar con una copia del recibo de sueldo de interesado.

Cuando el inmueble fue reservado se solicita el informe comercial sobre el arrendatario y fiadores, si los informes son aceptables se envía la información del posible arrendatario, a la aseguradora para que haga el debido estudio de papeles, si la inmobiliaria acepta arrendatario y fiadores se continua con el proceso

→ Análisis de la documentación del inmueble en garantía o venta

En el caso de un arrendamiento se analiza la propiedad presentada en garantía por el futuro arrendatario. Se busca si la propiedad sufre alguna inhibición y cuantas veces se ha pedido información sobre la misma.

Procedimiento de análisis de las garantías

Se solicitan al Registro de la Propiedad donde se evidencia:

Los titulares reales del bien inmueble y si la misma se encuentra embargada, hipotecada o sujeta a otros gravámenes, su ubicación y dimensiones. En el caso de una venta es necesario analizar si no se ha producido ningún cambio en estatus legal del inmueble y sus propietarios (hipotecas, inhibiciones)

→ Buscar el acuerdo del propietario

Se dan dos situaciones

- Que la reserva se haya dado aceptando las condiciones de la oferta
- Que la reserva se haya dado con una contraoferta

- Reserva aceptando las condiciones de la oferta

El propietario debe aceptar expresamente la oferta del interesado. Esa aceptación se puede realizar sobre el original del Recibo de Reserva o sobre una nota escrita para la ocasión.

- Reserva entregada para hacer una contraoferta

Esto abre un período de negociación entre el propietario y el interesado en el que el Agente Inmobiliario toma contacto con cada uno en forma individual. A través de distintas técnicas se busca flexibilizar la posición de cada uno buscando un acuerdo. Si se logra el acuerdo el propietario debe aceptar expresamente la contraoferta, si no se logra, se devuelve la reserva.

→ Firma del contrato (Boleto o Contrato Arrendamiento)

En el caso de una venta se prepara un Boleto de Compraventa, en el caso de un arrendamiento se prepara Contrato de Arrendamiento. Ambos son contratos con efectos relevantes para las partes, por lo tanto es conveniente que tenga la supervisión de un abogado y que se entregue a las partes una copia antes de la firma para que realicen las preguntas u observaciones que crean necesarias. De lo contrario el problema se presentara en el momento de la firma y puede generar situaciones de tensión. La redacción de ambos contratos está a cargo de la inmobiliaria.

Se realiza la firma de escrituras y normalmente el día de la escrituración, se entregan las llaves y el nuevo propietario toma posesión del bien. La entrega del inmueble en el momento de la firma del Boleto de Compra Venta conlleva un riesgo muy grande para el vendedor dado que si por cualquier circunstancia el negocio no se perfecciona el comprador debe entregar al vendedor el inmueble con todas las complicaciones que ello puede generar.

→ Actividad de Pos-Venta

Las actividades de postventa consisten en continuar el esfuerzo inicial de ventas mediante acciones posteriores al cierre. El objetivo es asegurarse que el cliente esté satisfecho por completo con la compra que realizó.

Algunas de las razones que justifican dedicar tiempo y esfuerzos para asegurar mantener la relación con el cliente son las siguientes:

- Los usuarios satisfechos son la mejor fuente, a través de sus recomendaciones, para tener acceso a nuevos clientes potenciales.
- Las visitas a clientes satisfechos dan la oportunidad de conseguir nuevas ideas de aplicación, para sugerirlas a clientes potenciales.

6.3 PREGUNTAS FRECUENTES

Teniendo en cuenta que solo el proceso de arriendo fue descrito detalladamente, a continuación son resueltas las preguntas más frecuentes en otros procesos de las inmobiliarias, tomadas de Metrocuadrado.com

¿Qué debe hacer un propietario para que el inquilino le entregue inmediatamente su inmueble?

El propietario se comunica con la inmobiliaria, donde se redacta una carta informando la cancelación del contrato por motivos del propietario, la cual es enviada por correo certificado. El propietario debe cancelar la sanción estipulada por ley al incumplir el contrato, esta sanción en muchas ocasiones se pacta con mutuo acuerdo.

Cuando el inquilino no quiere entrega el inmueble la inmobiliaria deja de recibir el canon arrendamiento, así que comienza a consignar en el Banco Agrario; bajo el concepto de Depósito Judicial. Y se inicia un proceso judicial para efectuar conciliaciones entre las partes; si en algún momento del proceso el inquilino entra en mora se prosigue al desalojo. Por orden del juzgado se inicia el proceso de desalojo forzado.

¿Cómo se repondrán los daños y faltantes en el inmueble causados por maltrato y descuido durante su tenencia?

Existen dos tipos de daños: por uso del bien y por el paso del tiempo, y el ocasionado por el mal empleo o el descuido.

En el caso del uso o paso del tiempo es el propietario quien debe asumir los costos y los ocasionados por el descuido o mal empleo el inquilino asume los costos.

Estos pagos están estipulados en el contrato y se recuerda al momento de hacer el inventario.

Cuando los daños no son pagados por el propietario la inmobiliaria llega a una conciliación, donde la hace entender que el daño debe ser asumido por él; mientras se llega a la conciliación el inquilino generalmente hace el arreglo y lo descuenta del canon de arrendamiento.

Cuando los daños son causados por el inquilino y este ya desocupo, la inmobiliaria le da la opción de arreglarlo o dejar el dinero correspondiente. En caso que el inquilino no responda por el daño o costos, se hace efectivo el seguro de reparaciones con la aseguradora correspondiente. Cuando el inmueble no cuenta con este seguro la abogada de la oficina inicia un proceso con los codeudores para asumir los costos.

¿En caso de robo, quién debe pagarle al arrendatario los daños y perjuicios? Si las chapas estaban dañadas, ¿puede demandarse al arrendador por negligencia?

La situación de un asalto no es culpa del propietario o la inmobiliaria, las perturbaciones que sufra el inquilino originadas en terceros debe solucionarlas el

mismo acudiendo a las autoridades policiales. Los daños ocasionados deben sufragarlos los inquilinos, quienes tienen a su cuidado el inmueble. Si fuera por algún daño previo a la entrega del inmueble, este debió ser solicitado con anterioridad.

¿Cuándo un inmueble está arrendado y el dueño decide venderlo, cuánto tiempo se les debe dar a los inquilinos para desocuparlo?

Se debe establecer en qué fecha está celebrado el contrato. Con base en la Ley 56 de 1985 vender la casa no era una causal para dar término al contrato de arrendamiento. Con base en la Ley 820 del 2003, la venta del inmueble sí motiva su finalización, previo aviso con tres meses de anticipación por medio postal autorizado certificado; cumplido esto, el propietario podrá solicitar la entrega.

Ahora, si el comprador le exige al vendedor entregar el inmueble desocupado, libre de inquilinos, antes de la fecha de vencimiento del contrato, ante un buen negocio a conveniencia del arrendador tendrá que indemnizar al arrendador, igualmente, previo aviso con tres meses de anticipación. Esta opción se puede pactar ante un centro de conciliación autorizado.

¿Hay que pagarle indemnización a un inquilino cuando este lleva varios años en un inmueble comercial o residencial?

El hecho de que el contrato lleve varios años le da al inquilino el derecho (contado a partir de los dos años consecutivos que haya ocupado el inmueble con el mismo establecimiento comercial) de pedir renovación del contrato en el momento de su vencimiento, excepto si se presentan las siguientes circunstancias:

- Cuando el inquilino haya incumplido sus obligaciones contractuales.

- Cuando el inmueble deba ser reconstruido o reparado con obras que obliguen a desocuparlo.
- Cuando la construcción actual deba ser demolida por su estado de ruina o si se trata de la construcción de una obra nueva.
- Cuando el arrendador necesite el inmueble para habitarlo o para ubicar un establecimiento destinado a una empresa distinta a la del inquilino.

Para las circunstancias enunciadas en los dos últimos puntos, el inquilino tiene el derecho de que se le desahucie (es decir, que le notifiquen la decisión de terminar del contrato) con no menos de seis meses de anticipación al vencimiento del contrato. Si no se hace de esta forma se entenderá que el contrato fue renovado por otro término igual.

Incluso, al inquilino le asiste el derecho de ser preferido en similares circunstancias a cualquier otra persona en caso de que el inmueble se quiera arrendar luego de ser reconstruido o reparado; además, se le exime de la obligación de pagar primas o valores especiales, distintos del canon de arrendamiento.

Observaciones:

1. En vivienda: el pago de indemnización por restitución a favor del arrendatario solo aplica cuando ha perdurado el de arrendamiento entre las partes por el paso del tiempo en forma interrumpida, o por la entrega anticipada al vencimiento del contrato. En este entorno se requiere previa y anticipada notificación al inquilino por correo autorizado de la decisión de dar por terminado el contrato, y el aviso de que consignará la indemnización, según el caso.
2. En inmuebles comerciales: habrá indemnización de perjuicios; tasada por peritos; si luego de restituido el local el arrendador no inicia las obras que prometió, no da el destino indicado dentro de los tres meses siguientes a la fecha de entrega o si arrienda los locales o los utiliza para establecimientos que realicen actividades similares a las que tenía el inquilino.

Estos perjuicios incluyen el lucro cesante sufrido por el comerciante, los gastos indispensables para la nueva instalación del establecimiento, la indemnización de los trabajadores despedidos por el cierre o traslado del establecimiento, y el valor actual de las mejoras necesarias y útiles que hubiese hecho en el local entregado.

El procedimiento para resolver las diferencias entre las partes contractuales al momento de renovar el contrato por voluntad de la ley comercial es verbal, aunque no se debe descartar la conciliación ante un centro autorizado para obtener la restitución.

¿Qué derechos tienen los inquilinos dentro de la propiedad horizontal?

Tienen derechos de acuerdo con las facultades de uso que les otorga el contrato, entre ellos, el goce de las zonas y los servicios comunes como portería, vigilancia, aseo y servicios públicos.

Sobre otras facultades y deberes de los arrendatarios, la Corte Constitucional se pronunció en Sentencia C-318 del 2002 donde señala que cuando estos se afecten por una decisión que tome la asamblea tendrán la posibilidad de intervenir con voz pero sin voto; en este caso los reglamentos establecerán un procedimiento.

De todas formas, ellos pueden impugnar las decisiones cuando los afecten y pueden ser sancionados de acuerdo con lo previsto en cada reglamento.

Cabe recordar que hay otras facultades derivadas de la propiedad como asistir con voz y voto a la asamblea, a los cuales sólo pueden acceder los dueños de los inmuebles.

¿Qué mantenimiento del bien inmueble debe costear el dueño?

Es la ley, mediante el contrato de arrendamiento, la que obliga al arrendador a mantener el inmueble en condiciones aceptables y normales para que el arrendatario pueda disfrutarlo. Se puede obligar el cumplimiento por vía contractual, al establecerse la ley; si no se hace lo suple la norma legal.

Si se desea hacer alguna modificación como colocar un calentador de gas natural en una casa tomada en arriendo -donde está lista la acometida-, ¿quién se hace responsable por estos gastos?

Depende de cómo se haya pactado en el contrato o como convengan luego arrendador o arrendatario; la costumbre -que es fuente del derecho- dice que el inmueble se arrienda en el estado en que se encuentra y las mejoras que realice el arrendatario deben ser autorizadas por el arrendador so pena de entenderse abonadas al inmueble.

¿Qué se puede hacer si un inquilino no paga el arriendo y además se va y deja el inmueble ocupado con algunas de sus pertenencias?

Se puede efectuar un proceso de restitución del inmueble ante las autoridades judiciales, con medidas preventivas para embargar los bienes que le fueron dejados por el arrendatario y luego, en proceso ejecutivo, obtener su remate para cubrir las obligaciones que dejó pendientes.

¿En caso de conflictos entre vecinos, cómo puede hacer el propietario del inmueble para terminar el contrato sin que deba pagar una multa?

El propietario puede dar por terminado unilateralmente el contrato, sin tener que pagar ninguna multa, cuando un inquilino reiteradamente incurre en actos que afectan la tranquilidad de los vecinos. No obstante, el dueño debe probar los hechos.

Una manera de hacerlo es mediante la colocación de una caución en una inspección de policía y, luego, si el problema persiste se debe solicitar a la misma inspección una constancia de que los inquilinos incurrieron de nuevo en la falta. Después el propietario debe solicitarles por escrito -vía correo postal- la entrega del inmueble.

Otras razones -de acuerdo con el Artículo 22 de la ley de Arrendamientos- por las que el arrendador tiene el derecho de acabar el contrato son las siguientes: cuando no le pagan el canon de arriendo dentro del término; si no le cancelan los servicios públicos o las cuotas de administración; si hay subarriendo total o parcial del inmueble; si se realizan mejoras, cambios o ampliaciones del inmueble, sin autorización del arrendador o si le destruyen total o parcialmente el bien; finalmente, si se violan las normas del reglamento de propiedad horizontal.

¿Las empresas inmobiliarias tienen algún tipo de entidad estatal que imponga control y sanciones en caso de cobros excesivos de interés de mora en mensualidades de arriendo?

Sí, para el caso Bogotá, la Oficina de la Subsecretaria de Control y Vivienda de la Alcaldía Mayor de Bogotá; en otros municipios, las alcaldías y la Gobernación para el caso de San Andrés y Providencia y Santa Catalina.

¿Cómo terminar un contrato de arrendamiento cerca de la fecha de vencimiento?

Si el arrendador es quien desea dar por terminado el contrato y pedir el inmueble, debe estar pendiente de la fecha de terminación y con no menos de tres meses de anticipación debe proceder a dar aviso al arrendatario (inquilino) por correo autorizado.

En forma similar se actúa, si es el inquilino es quien le interesa dar por terminado el contrato de arrendamiento y como consecuencia entregar el inmueble, debe estar pendiente de la fecha en que vence el contrato y con no menos de tres meses, avisar al arrendador por correo autorizado, expresando que no es su voluntad continuar y que entregará al llegar el día en que termine el contrato de arrendamiento.

Obsérvese, como en estas dos situaciones, si cualquiera de las partes da el aviso a la otra con la suficiente antelación, no hay lugar a pago de indemnizaciones, o lo que las personas llaman multas.

7. ESTUDIO DE MERCADO

7.1 PROBLEMA

Como se mencionó en la descripción general del problema, el mercado ha crecido en las últimas décadas, con necesidades y expectativas que Soto Pombo S.A.S actualmente es incapaz de satisfacer debido a que su estructura, procesos y procedimientos son obsoletos e ineficientes, impidiéndole posicionarse como marca líder en la actualidad como lo fue en su momento.

Es por esto que la inmobiliaria necesita implementar una investigación de mercados para encontrar las necesidades de sus clientes y del mercado inmobiliario que no está satisfaciendo

7.2 OBJETIVOS

7.2.1 OBJETIVO GENERAL

Identificar necesidades, expectativas y tendencias del sector a través de indagar en dos grupos objetivo (clientes de Soto Pombo S.A.S y empleados de la inmobiliaria), sobre las condiciones imperantes en el mercado inmobiliario, y con base en los hallazgos, proponer a la empresa, un nuevo modelo de gestión empresarial que oriente los cambios que deban implementarse en la estructura, los procesos, los procedimientos y filosofía del negocio.

7.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer los servicios que los clientes de la inmobiliaria demandan y si están siendo o no satisfechos en la actualidad.
- Identificar los medios a través de los cuales la inmobiliaria debería interactuar y comunicarse con los clientes bien sea para informarles acerca de la actualidad de la inmobiliaria, los bienes que administra y notificaciones propias de cada tipo de cliente.
- Realizar estudio de posicionamiento de inmobiliarias, para conocer fortalezas y debilidades del Peer Group (competencia).
- Conocer a través del análisis de fuentes secundarias sobre las perspectivas sobre el sector constructor para el año 2012
- Conocer la situación actual de Soto Pombo S.A.S, con el fin de encontrar las falencias actuales y tomar las medidas necesarias para reposicionar la marca.

7.3 TIPO Y TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN

7.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN:

Descriptiva:

“Se aborda el trabajo directamente en el campo, indagando en fuentes primarias sobre el fenómeno. La investigación descriptiva diseña instrumentos formales para la recogida de la información y estos pueden ser estructurados o semiestructurados”¹⁶

¹⁶ TORRES DUARTE, Jaime, Guía para entender la investigación de mercados desde una perspectiva práctica, Bogotá D.C. Abril de 2010.

7.3.2 TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN:

Cualitativa:

“Esta técnica de investigación tiene como objetivo esencial, indagar en las razones de fondo que tienen las personas sobre un tema específico y que motivo de estudio. Opera por lo tanto, con pequeños grupos, o incluso, con una sola persona, mediante la utilización de una guía semiestructurada, que como lo anotáramos anteriormente, le permite al investigador, cubrir temas que en principio no hayan sido predeterminados en la guía, pero que pueden aportar a enriquecer los hallazgos”

Cuantitativas:

Por medio de una entrevista al personal de la inmobiliaria se aclarará la situación actual de la inmobiliaria y la opinión de quienes están en el día a día del negocio.

Construir un instrumento de recolección de datos, en el cual se identifique por medio de una muestra del mercado objetivo los gustos y/o necesidades de los clientes.

7.4 HIPÓTESIS

Soto Pombo S.A.S debe actualizar sus procesos, estructura, procedimientos y estrategias para enfrentar los cambios que el mercado actual exige; adaptando las mejores prácticas de las empresas líderes del sector, mejorando procesos propios como la administración de forma eficiente de los bienes, atención oportuna a las solicitudes de inquilinos y propietarios, garantizando una efectiva comunicación entre el cliente y la inmobiliaria mediante canales alternativos

En la actualidad, los clientes propietarios buscan de una inmobiliaria que les administre de forma eficiente sus bienes, garantizando el buen estado de estos y una buena rentabilidad que les permita llevar el control de estos sin tener que hacer mayores esfuerzos o sin mantener un contacto permanente con el personal de la inmobiliaria.

7.5 DETERMINACIÓN DE TAMAÑO MUESTRAL

En la investigación de mercados se diseñaron dos (2) tipos de instrumentos, el primero será una encuesta para el mercado inmobiliario (propietarios y arrendatarios usuarios de la inmobiliaria) para el cual se determinó una muestra basada en la formula

Universos infinitos: más de 10.000 sujetos

$$e = z \sqrt{\frac{p \cdot q}{n}}$$

	Significado
e =	% margen de error
z =	Constante de población que se quiere representar
p =	Probabilidad de éxito
q =	Probabilidad de fracaso
N =	Universo o población
n =	Muestra

Utilizando un margen de error del 5%

Constante de población de 2

Probabilidad de éxito del 95%

Probabilidad de fracaso: 5%

La muestra es de: 76

Para la encuesta realizada a los clientes de Soto Pombo S.A.S se tiene en cuenta la formula

Universos finitos: hasta 10.000 sujetos

$$e = z \sqrt{\frac{p \cdot q}{n} \left(\frac{N - n}{n - 1} \right)}$$

$$n = \frac{Npq}{(N-1)D+pq}$$

Teniendo en cuenta que los datos son:

El total del mercado (clientes de la inmobiliaria): 900

Utilizando un margen de error del 5%

Constante de población de 2

Probabilidad de éxito del 98%

Probabilidad de fracaso: 2%

La muestra es de: 30

Para el segundo instrumento se diseñó una entrevista a profundidad y se realizará a 5 de los 11 empleados de la inmobiliaria.

7.6 SELECCIÓN DE LA MUESTRA Y TIPO DE MUESTREO:

La encuesta para el mercado fue publicada en <http://www.e-encuesta.com/privateMenu.do>, y el link fue rotado entre usuarios del servicio inmobiliario de Bogotá

Las entrevistas se realizarán a cinco (5) de los once (11) empleados de la inmobiliaria

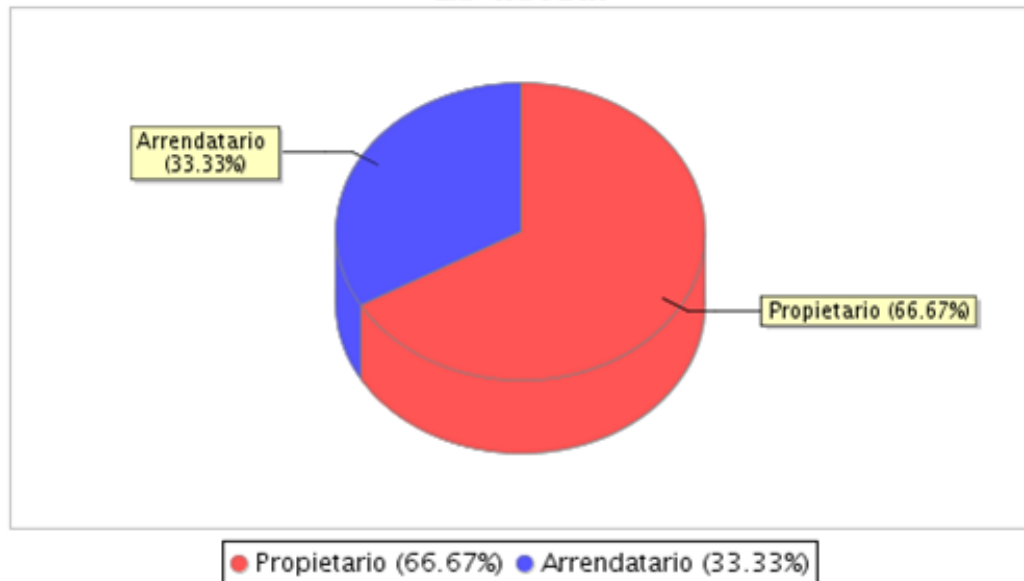
7.7 DISEÑO DEL INSTRUMENTO – ENCUESTA

El formato diseñado para realizar las encuestas se presenta en el anexo encuesta 1 del presente trabajo.

7.7.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS ENCUESTA APLICADA

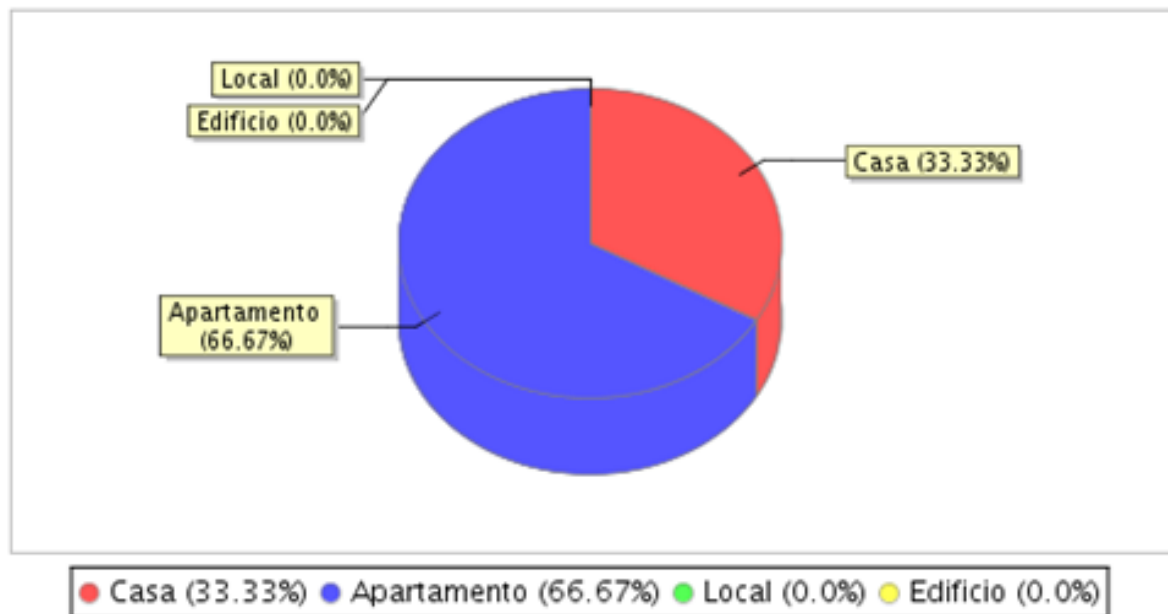
Del instrumento; encuesta a clientes de Soto Pombo S.A.S, se obtuvieron los siguientes resultados, de los cuales las conclusiones fueron:

Grafico 8.pregunta ¿es usted?



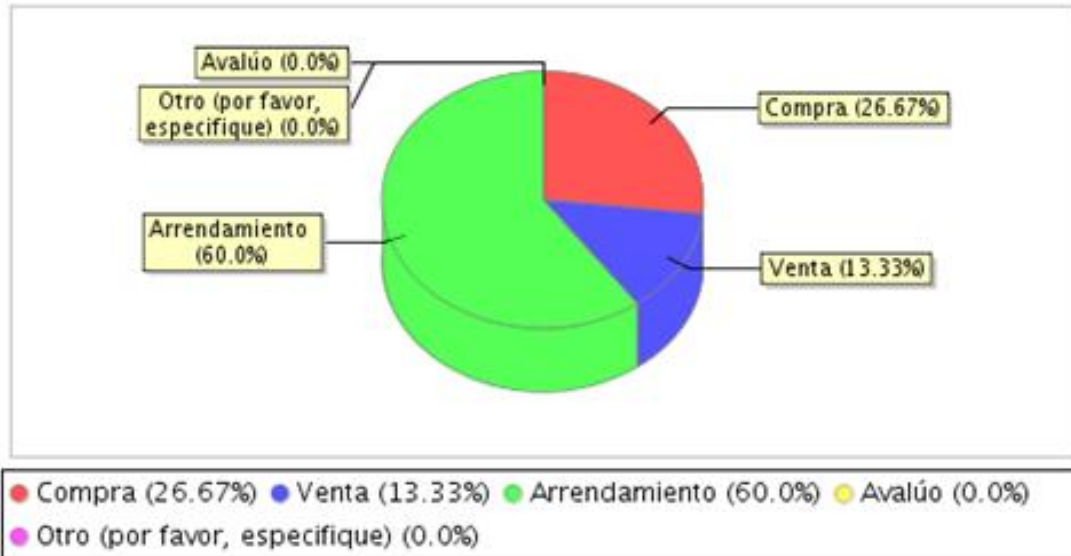
Fuente: Autora del proyecto

Grafico 9. Pregunta ¿qué tipo de inmueble tiene consignado o está usando en la inmobiliaria?



Fuente: Autora del proyecto

Grafico 10. Pregunta ¿cuál de estos servicios contrato con la inmobiliaria?



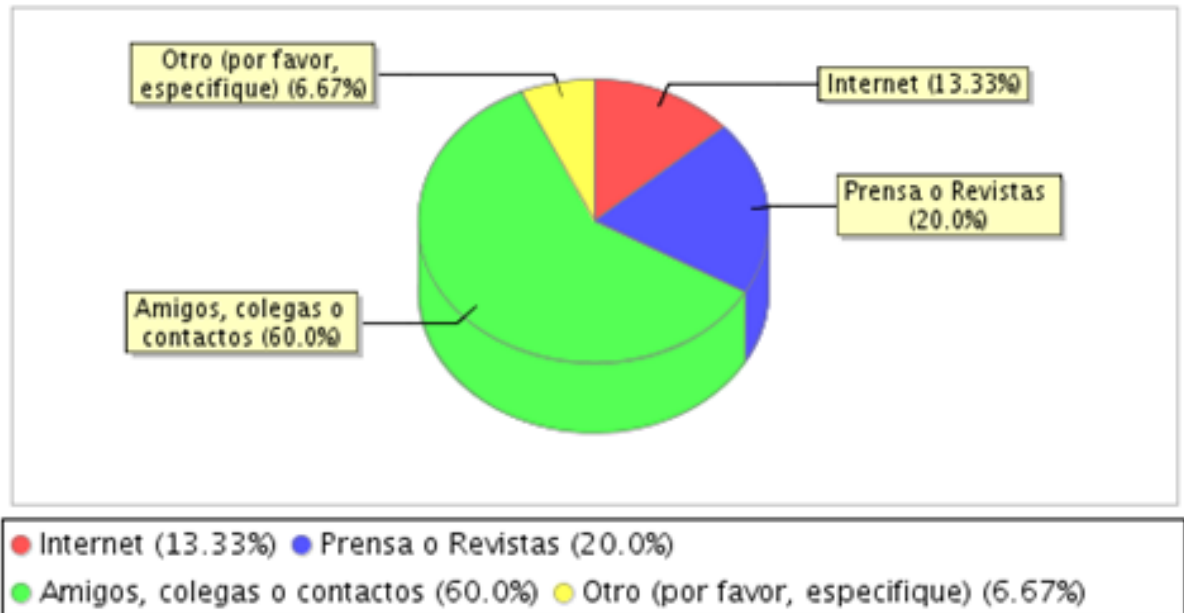
Fuente: Autora del proyecto

El arriendo es el servicio más demandado por los usuarios de la inmobiliaria, seguido de la compra, sin embargo no alcanza la mitad del porcentaje. Lo que quiere decir que las ventas que realizan las constructoras su destino es el arriendo.

¿Hace cuánto tiempo hace uso de los servicios de Soto Pombo S.A.S?

En promedio el tiempo que han utilizado el servicio inmobiliario ha sido de tres (3) años.

Grafico 11. Pregunta ¿Cómo se enteró de los servicios ofrecidos por la inmobiliaria?



Fuente: Autora del proyecto

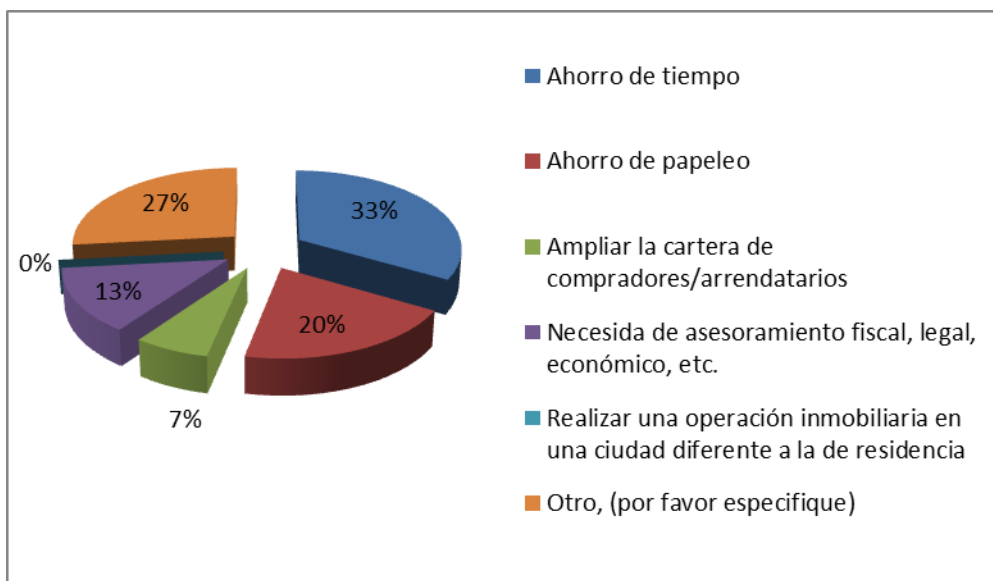
La forma más efectiva de incrementar los clientes de la inmobiliaria es por el voz a voz de los clientes actuales, teniendo en cuenta que los servicios son conocidos por conocidos o amigos que utilizan o han utilizado el servicio. Seguido de los anuncios en periódicos y revistas. La otra manera de enterarse de los servicios fue caminando buscando inmueble.

A la hora de adquirir el servicio inmobiliario, ¿cuáles inmobiliarias tuvo en cuenta?

Son diez y nueve (19) inmobiliarias reconocidas por los clientes, incluida Soto Pombo S.A.S

- Aliadas
- Athenea
- Bolsa Inmobiliaria Irma
- Cáceres y Ferro
- Colpatria
- Holguín & Holguín
- Inmobiliaria y Avalúos Toscana
- Julio Corredor
- La Calleja
- Luis Correa
- Luis Soto
- Luque Ospina
- Maya
- Ospina Inmobiliaria
- Roberto Escallón
- Rv Inmobiliaria
- SI
- Soto Pombo
- Soto Sinesterra

Grafica 12. Pregunta ¿Cuál fue el motivo por el que contrató los servicios de la inmobiliaria?



Fuente: Autora del proyecto

Otro:

Asegurar que el arrendatario pague cumplidamente, o que por los menos me paguen cumplidamente.

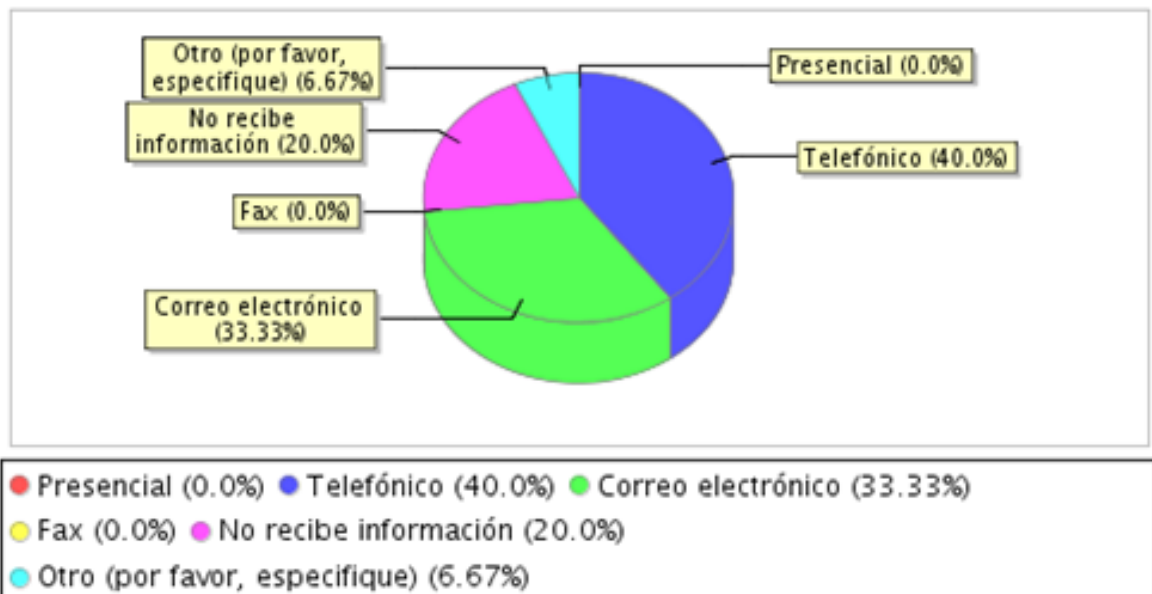
Por seguridad y comodidad

Tiene el inmueble que yo quiero

Seguridad

El ahorro de tiempo es fundamental, para mostrar el inmueble, hacer el estudio de papeles y elegir a los mejores postulados. La siguiente opción con mayor porcentaje fue otros, la seguridad es primordial en el proceso y una inmobiliaria con tantos años de trayectoria tiene la experiencia y experticia para evitar malentendidos.

Gráfico 13. Pregunta Actualmente ¿a través de que medio recibe información de la inmobiliaria?



Fuente: Autora del proyecto

Otro:

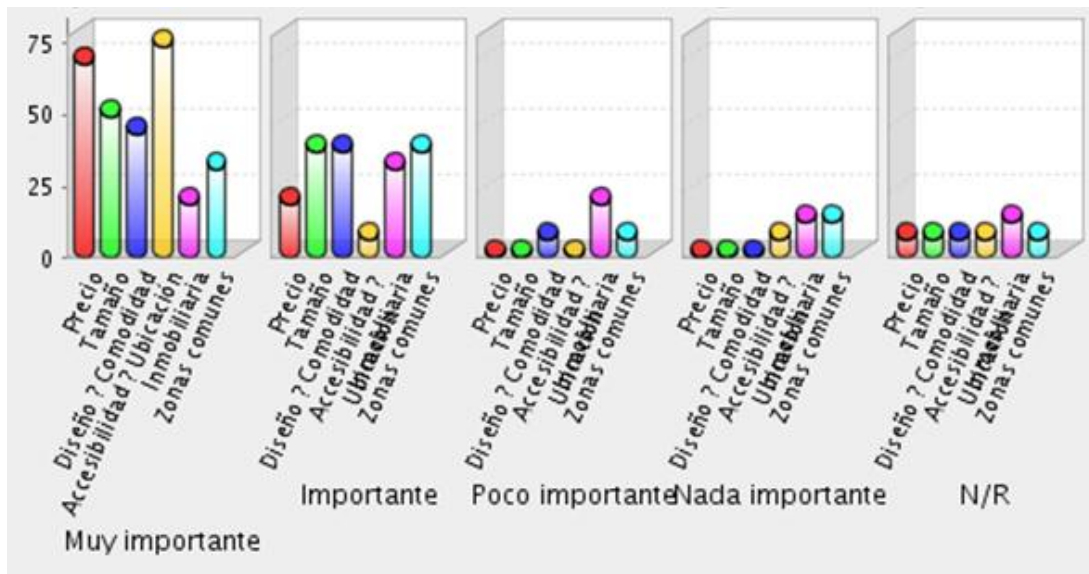
Internet El Tiempo.com

Los clientes reciben información por medio telefónico, sin embargo el seguimiento a la mayoría de las actividades la hacen los mismos clientes. Aunque la mayoría de los clientes son personas que no manejan la tecnología por medio del correo electrónico reciben información cuando se está iniciando el proceso o cuando así lo desean. Y un 20% no reciben información, lo que demuestra el poco interés por mantener informado a los clientes.

¿Ha recomendado usted a otras personas la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S?

En promedio un gran porcentaje si ha recomendado la inmobiliaria por ser una empresa responsable que maneja un buen servicio y ágil en la mayoría de los trámites; sin embargo se tienen dificultades en el seguimiento y su portafolio no maneja muy buenas opciones. Y quienes no la han recomendado no tienen conocidos a quien les interese el servicio, o les parece que la inmobiliaria carece de profesionalismo y mejor asesoría.

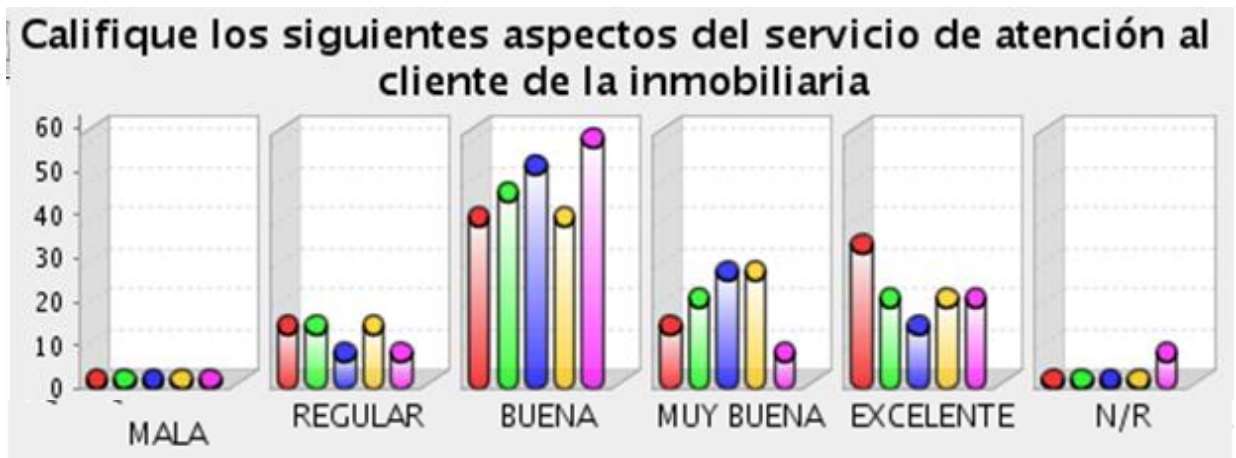
Grafica 14. Pregunta a la hora de adquirir el inmueble, ¿Cuál fue la importancia que le dio usted a cada uno de los siguientes aspectos?








Fuente: Autora del proyecto

Para el mercado es muy importante la ubicación del inmueble, las personas buscan un lugar central y con diferentes rutas para movilizarse más fácil, seguido del precio y el tamaño; el cual debe ser equitativo. La inmobiliaria no es un factor muy importante, muchos buscan un lugar no a quien corresponde.

Grafico 15. Pregunta, califique los siguientes aspectos del servicio de atención al cliente de la inmobiliaria.








	Rapidez de la respuesta
	Facilidad para contactar
	Resolución del problema
	Profesionalidad de la persona que le atendió
	Conformismo en la respuesta

Fuente: Autora del proyecto

Todos los aspectos fueron calificados como buenos, sobresaliendo el “conformismo en la respuesta” y la resolución de los problemas. El mejor calificado en excelente es “rapidez en la respuesta”

Gráfico 16. Pregunta, califique las cualidades relevantes del personal que lo atendió la última vez que utilizó el servicio

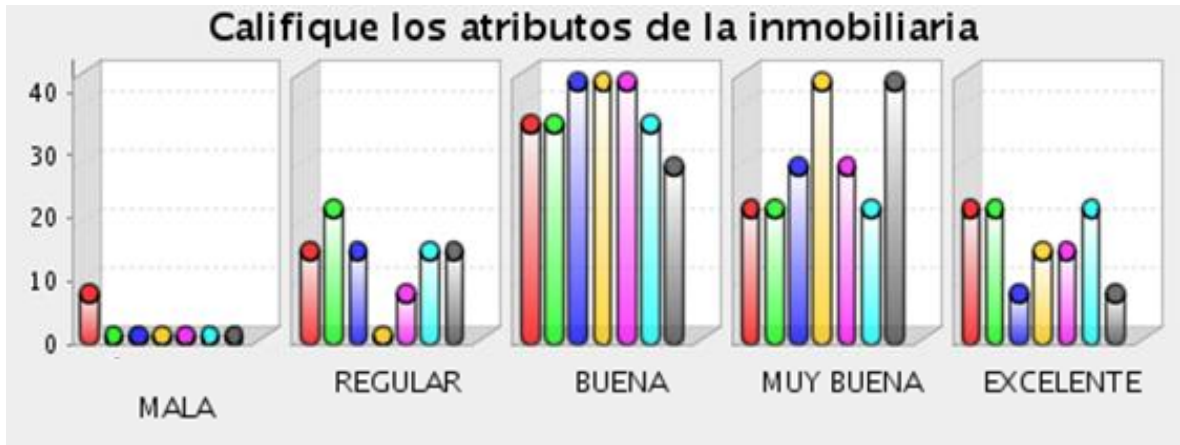









	Amabilidad y cortesía
	Claridad y precisión en sus explicaciones
	Puntualidad en sus reuniones
	Información recibida de las gestiones llevadas a cabo
	Cualificación y conocimiento de la Ley aplicable

Fuente: Autora del proyecto

La atención al cliente fue calificada como buena, sobresaliendo “Claridad y precisión en sus explicaciones”, “Puntualidad en sus reuniones”, “Información recibida de las gestiones llevadas a cabo”. Y con la calificación de excelente y con la mitad del porcentaje de BUENO “Amabilidad y cortesía”, “Claridad y precisión en sus explicaciones”, “Cualificación y conocimiento de la Ley aplicable”. La cualidad con mayor porcentaje calificada en regular fue “Información recibida de las gestiones llevadas a cabo”. Es decir que todavía existen muchas cosas para mejorar en cuanto la atención al cliente, la actitud, el conocimiento, seguimiento, etc.

Grafico 17. Pregunta, califique los atributos de la inmobiliaria










	Orientada a satisfacer al cliente
	Calidad del servicio
	Servicio postventa
	Bien organizada
	Profesionalidad
	Relación calidad- precio
	Buena calidad

Fuente: Autora del proyecto

Todos los atributos fueron calificados en un mayor porcentaje como buenos, y como muy buenos se encuentran “Calidad del servicio” y “Buena calidad”. Lo que indica que se puede mejorar en el seguimiento y servicio postventa, organización a la hora de seguir sus procesos

Grafico 18. Pregunta, valore la importancia que tienen para usted esos mismo atributos.



	Orientada a satisfacer al cliente
	Calidad del servicio
	Servicio postventa
	Bien organizada
	Profesionalidad
	Relación calidad- precio
	Buena calidad

Fuente: Autora del proyecto

Para aproximadamente el 70% de los encuestados es muy importante la relación calidad – precio, es decir que si a primera vista un inmueble es atractivo su precio podría ser pagado sin problema; es muy importante que los propietarios inviertan en la imagen de sus propiedades.

¿Volvería a confiar en Soto Pombo S.A.S para sus próximas transacciones inmobiliarias?

El 90% de los encuestados si volverían a confiar en la inmobiliaria porque se han ganado la confianza, ven responsabilidad y transparencia en los procesos, tiene nuevos inmuebles interesantes. La sugerencia que realizan es que deberían mejorar los sectores donde tiene algunos inmuebles.

¿Qué tipo de servicio complementario recomendaría a Soto Pombo S.A.S que le brindara?

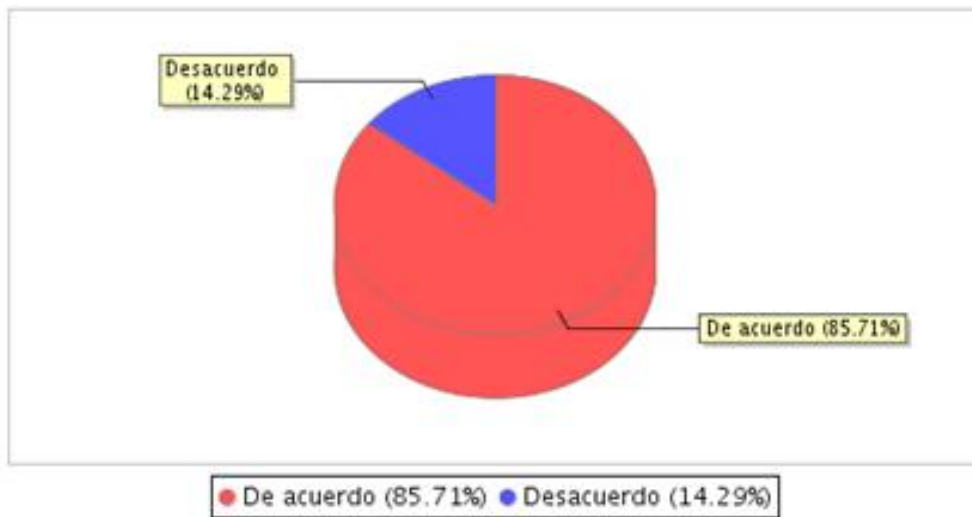
De los servicios complementarios sugeridos se encuentran:

- Alquiler de aptos para turismo
- Utilización de internet y redes sociales
- Servicio de asistencia de asambleas de copropietarios
- Asesoría en compras
- Servicio de aseo
- Un poco más de servicio al cliente y de calidad a la hora de ofrecer los servicios de arriendo sea en casa o apto

¿Qué tipo de información le gustaría recibir y a través de que medio?

En un gran porcentaje de encuestados desea recibir información como mejores sectores de la ciudad para vivir y que actividades económicas funcionan, precios por sectores, inmuebles en venta, el aumento del arriendo cuando se aplique (con tiempo), novedades que se presenten con la propiedad, nuevos inmuebles, vencimientos de pagos. Toda esta información debería llegar por medio del correo electrónico, vía SMS o twitter y boletines informativos para aquellos que no manejan internet.

Grafico 19. Pregunta, como considera los costos de administración que cobra.



Fuente: Autora del proyecto

Alguna sugerencia para la inmobiliaria o algún miembro en particular

En síntesis las sugerencias fueron:

- Mas contacto postventa
- Mejora de procesos
- Inducción al personal
- Tener otros medios de comunicación alternos para mantener un contacto directo con los funcionarios de la inmobiliaria o el ejecutivo de ventas

7.7.2 CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA APLICADA

- La mayoría de los inmuebles adquiridos por constructoras actualmente son destinados para el arriendo, siendo más del 50% apartamentos.
- La tendencia en la sociedad moderna es no invertir en la compra de inmuebles, prefieren realizar el cambio de vivienda sin compromiso y utilizando como medio de búsqueda la internet sin descuidar el medio tradicional de revisar el periódico en la sección de clasificados, debido a la falta de tiempo
- Los propietarios prefieren consignar sus inmuebles en una inmobiliaria por seguridad en daños del inmueble (seguro), recibir un ingreso fijo (si se encuentra arrendado) y por falta de tiempo para mostrar y elegir a sus inquilinos. Y los inquilinos muchos llegaron a la inmobiliaria porque el inmueble les gusto y tuvieron que atenerse a las condiciones del propietario, otros por seguridad en cuanto a atención, daños y respaldo en la experiencia en el mercado.
- En promedio Soto Pombo S.A.S se encuentra dentro de las inmobiliarias más recordadas por los usuarios del servicio, sin embargo existen una con más recordación por ofrecer más servicios, por tener más sedes, por tener una publicidad más efectiva y por ser la más recomendada por amigos y allegados.
- Por ser los jóvenes los mayores usuarios del servicio de arriendo prefieren un contacto vía web y celular y que la labor de brindar la información necesaria del inmueble y/o proceso sea iniciativa de la inmobiliaria.
- Los clientes esperan una mejor atención en cuanto a la eficacia y eficiencia en la atención, resolución y profesionalismo de la inmobiliaria y sus empleados. Existen muchas en que mejorar, tener el personal suficiente para suplir necesidades inmediatas
- La relación precio – tamaño van casi de la mano para adquirir un inmueble pero en más de un 70% de las búsquedas, la ubicación del inmueble es primordial para adquirirlo, con buenas vías de acceso, bien cotizados y si es para un uso comercial con alto flujo de transeúntes para tener mayor probabilidad de éxito en ventas. Y en un primer contacto es poco importante la inmobiliaria, sin conocerla no existen prejuicios o estigmas.

- La atención al cliente tiene mucho en que mejorar, la amabilidad y cortesía debe ser primordial para cada cliente interno o externo, se deben dejar las diferencias, preferencias e inconvenientes personales a un lado. Se debe tener mayor certeza a la hora de responder; mostrar la seguridad en el conocimiento del tema, la situación y las soluciones. De igual forma cumplir con las citas adquiridas, bien sean externas (recibir, mostrar y entrega de inmuebles) y si son en la oficina que cumplan con la agenda para que nadie pierda el tiempo.
- Como servicios complementarios existen sugerencias que se puede decir que muy pocas o ninguna inmobiliarias los prestan, servicios de aseo, asistencia a asambleas; sin embargo estos servicios tendrían un costo adicional a los costos ya cobrados, y muy pocos clientes están de acuerdo con esa condición.
- El arriendo inferior a un año también es solicitado, para turistas o como sets de grabación. La información por iniciativa de la inmobiliaria es necesaria tanto de interés general como el particular y haciendo uso de la tecnología es necesario el uso de internet (página web propia, redes sociales, notificaciones vía SMS) y boletines publicados en la inmobiliaria para aquellos ajenos a la tecnología.
- El seguimiento preventa y postventa debe hacerse presente, el cliente debe sentir un acompañamiento constante y sentirse importante y consentido por la inmobiliaria, debe tener claro los procesos a seguir para culminar con éxito el arriendo o arreglo de daños.

7.8 DISEÑO DEL INSTRUMENTO – ENTREVISTA

El formato diseñado para realizar las entrevistas se presenta en el anexo encuesta 2 del presente trabajo.

7.8.1 ANÁLISIS DE RESULTADOS ENTREVISTA A EMPLEADOS

La entrevista fue realizada a cinco (5) de los once (11) empleados de Soto Pombo S.A.S y se obtuvieron los siguientes resultados

PREGUNTAS

¿Qué tiempo lleva trabajando en la inmobiliaria?

Rta/: En promedio entre los entrevistados llevan 18 años trabajando en la inmobiliaria.

¿Qué cargo desempeña?

Rta/: Los cargos entrevistados fueron: Gerente Comercial, Contador – Cajero, Auxiliar Administrativa – Secretaria Servicios, Auxiliar Contable – Secretaria Reparaciones y Mensajero.

¿Qué experiencia tiene en su cargo?

Rta/: Solo 2 de los entrevistados tienen experiencia previa a la inmobiliaria, las otras tres personas llevan desde su inicio laboral en la inmobiliaria.

¿Qué cambios sugeriría en los procesos que lleva a cabo?

Rta/: Muchos trámites bancarios pueden hacerse virtualmente y por seguridad para los clientes y la empresa. Los gerentes deben atender a los clientes cuando estos lo soliciten. El área de reparaciones debería tener algunos maestros fijos, existen reparaciones que necesitan de personal fijo y no existen. Muchos recibos son enviados a los propietarios y no quedan copia en la carpeta.

¿Qué tipo de tecnología maneja para desempeñar sus funciones?

Rta/: Se maneja computador, máquina de escribir, teléfono, fax y celular; además se instaló el programa ORBIS, el cual involucra todas las áreas, sin embargo falta capacitación en el personal y mejoras en la plataforma, aun presenta inconvenientes que tienen que ser solucionados remotamente

Teniendo en cuenta la escala: 1 mala, 2 regular, 3 buena, 4 muy buena, 5 excelente y no sabe no responde. ¿Cómo calificaría la atención brindada a los clientes por parte de la inmobiliaria y por qué?

Rta/: En promedio los entrevistados calificaron la atención al cliente externo en 3.6, no en todos los casos es oportuna y los Gerentes no atienden cuando es solicitado o se extienden con las explicaciones.

En 60 años de funcionamiento, la inmobiliaria ha crecido o decrecido en el mercado

Rta/: Cuatro de los cinco entrevistados coinciden en que ha decrecido, porque existe mucha competencia que maneja mejores y más servicios, los clientes fundadores se han ido, la falta de personal en la inmobiliaria influye para que los clientes se vean desatendidos y se vayan a otra inmobiliaria.

¿Por qué considera que han llegado clientes nuevos a la inmobiliaria?

Rta/: Referidos del buen trato que se les da a los clientes existentes, el Good Will en el mercado se encuentra posicionado, el círculo social que manejan los Gerentes y Jefe, colocar los inmuebles en la web atrae a personas sin tiempo de caminar y buscar lo que quieren.

¿Por qué considera que se han permanecido los clientes en la inmobiliaria?

Rta/: Los clientes antiguos les gusta el trato y reconocimiento que tienen en la inmobiliaria, muchos de los que han heredado las propiedades prefieren seguir en el lugar que ya conocen la propiedad.

Tiene alguna sugerencia para la inmobiliaria o algún empleado en particular

Rta/: Los empleados necesitan las dotaciones legales, mejorar la plataforma y equipos de trabajo, contratar más empleados para que no se compartan cargos. Se deben hacer mejoras en los inmuebles para que sean más atractivos a la vista. El proceso de pago a los propietarios debe ser mejorado; pagarles así no haya pagado el inquilino.

7.8.2 CONCLUSIONES DE LA ENTREVISTA A EMPLEADOS

- La disminución en el personal ha afectado considerablemente los procesos normales, la mayoría de los empleados comparten cargos totalmente diferentes, para suplir ese vacío. En consecuencia se descuidan algunos temas y los clientes tienden a sentirse abandonados y terminan abandonando el servicio.
- La falta de capacitación es una necesidad latente, debido a los constantes cambios tecnológicos del mundo y en los procesos inmobiliarios, que requieren nuevo conocimiento y técnicas.
- Se necesita una inversión en nuevos procesos bancarios, el cual evitaría en muchos procesos manejo de efectivo, lo cual da una imagen de seguridad al cliente interno y externo.
- Los requerimientos y necesidades de la inmobiliaria han superado las capacidades del aplicativo, lo que incurre en desbordamiento y fallos del mismo y es necesario realizar un proceso de reingeniería.

- Los asesores deberían ser contratados bajo perfiles de buena atención al cliente, ya que al no ser supervisados en las visitas no se sabe si el servicio será efectivo.
- Se debe exigir a los propietarios realizar mejoras y limpiezas para que sean más atractivos en las vistas.
- La utilización de internet debe ser una prioridad, crear la página web donde el cliente pueda encontrar un contacto directo en caso de no poder hacerlo personalmente o telefónicamente.
- El proceso de contratación debe ser mejor estructurado, ya que las personas son contratadas por recomendación y no por su experiencia.

8. CONCLUSIONES

- El proceso de planeación es ineficiente en el presupuesto por áreas, metas, estrategias.
- La desalineación en el pensamiento de los Gerentes debe ser cada día menor, ya que trae inconvenientes en la ejecución del proceso.
- El mercado inmobiliario a pesar de haber presentado un descenso en los años 2011 y 2012 tiende a mejorar con la apertura del TLC con EE.UU. y las VIS entregadas por el gobierno.
- Soto Pombo S.A.S en sus sesenta (60) años de funcionamiento se ha preocupado por estructurar sus funciones, sin embargo, no ha emprendido el camino en su estructura organizacional, manuales de funciones, procesos y procedimientos. Los cuales le ofrecen una ventaja para integrar las actividades laborales con la eficiencia y eficacia que desea laborar.
- En el negocio inmobiliario la fidelización debe ser constante, atender oportunamente las necesidades del cliente, Soto Pombo S.A.S. Creció con la idea que el cliente necesita de él, pero a través de los años las nuevas generaciones no le temen al cambio y muchos prefieren ir a la competencia donde ellos son la prioridad.
- La incursión en nuevos productos, tecnologías y conocimientos es extremadamente necesaria. Por medio de la información con el mercado y los diferentes gremios inmobiliarios es una forma de darse cuenta que está pasando en el entorno y así actualizarse.
- La falta de una investigación de mercados cuando llegó la nueva dirección demuestra la inexperiencia empresarial que se tiene por parte de los Gerentes.
- La inmobiliaria debe aprovechar más el “*Good Will*” ganado en años de trabajo e innovar en nuevos campos.
- La contratación de personal idóneo con conocimiento reciente es beneficioso para la inmobiliaria porque estaría a la vanguardia y activa, y para el país por la generación de empleo a los jóvenes.

- El seguimiento al cliente debe ser necesario para el sector, conociendo los gustos y comportamientos se pueden ofrecer mejores productos y obtener más ganancias, se debe crear la necesidad.
- El cliente debe ser siempre el centro de atención en cualquier punto del proceso, mantenerlo informado del 100% de los procesos en los que esté involucrado y atender sus dudas con cordialidad y eficacia.
- Es fácilmente identificable la falta de control que se genera en algunos cargos, ya que el cliente debe remitirse a los gerentes para que esa área atienda sus requerimientos o agilice el proceso.

9. RECOMENDACIONES

- En el estudio de factibilidad se observaron los precios de las diferentes zonas donde Soto Pombo S.A.S tiene inmuebles administrados, sin embargo se observan zonas con excelentes precios, pero poco inventario. Es necesario que personal experto se dedique a captar propiedades para venta y arriendo en barrios como Hayuelos, Modelia, Salitre, Quinta Paredes.
- Con los inmuebles ubicados en el centro de la ciudad, la mayoría necesita mejoras en cuanto, es conveniente hablar con los propietarios para que aprueben un aseo mensual, siempre que se encuentre desocupado. Estando agradable a la vista.
- Es necesario tener el personal a disposición para las diferentes reparaciones, teniendo en cuenta que sale costosa la contratación se puede hacer el uso de alianzas con empresas que dispongan de este personal, haciendo el pago de una comisión por la disposición que se tenga.
- Su portafolio de servicios puede extenderse, teniendo en cuenta que el mercado ha extendido sus servicios, incluyendo cobranzas ejecutivas, mudanza, asistencia al hogar y turismo. Además con el estudio de mercado se identificaron servicios que ninguna inmobiliaria ofrece como lo es la asistencia a las asambleas de propietarios.
- Los salarios de los cargos medios podrían ser mejores, siendo una manera de motivar a todo su equipo de trabajo.
- En el área comercial es necesaria la contratación de más personal, de esta manera se pueden cubrir todas las tareas sin necesidad de hacer uso de personal no capacitado; como el mensajero.
- Las capacitaciones al personal son indispensables y en cada implementación tecnológica es necesaria una sesión general donde en la práctica surjan dudas que se puedan resolver con el experto.
- El proceso de contratación debe ser implementado, teniendo en cuenta que actualmente se contrata al personal porque es conocido de los gerentes, no se lleva un proceso donde se evalúan las capacidades, experiencia, conocimiento en el negocio y cargo.

- Se debe construir la misión y visión de la inmobiliaria para así construir metas de ventas y crecimiento en el mercado.
- Sin importar las amistades y vínculos que existan entre los empleados y los clientes arrendatarios, debe hacerse cumplir con la política de cobranza con los arriendos, por el momento, si no paga dentro de los 5 primeros días hábiles del mes, es reportado con la aseguradora. De esta manera se cumple con el pago a los propietarios, dejando una imagen positiva hacia ellos.
- Implementar un convenio de nómina para que de forma fácil y segura los empleados administren su salario y la inmobiliaria no se preocupe por realizar el pago oportuno, además un convenio de recaudo con el cual se administran mejor los ingresos y se optimiza el manejo de la cartera
- Una alianza formal con otras inmobiliarias, con las que se pueden establecer porcentajes de comisión por arrendar o vender inmuebles de alguna de las dos.
- Debe contratarse personal idóneo para el área de recursos humanos, la cual realice las diferentes contrataciones, pagos y liquidaciones exitosamente, evitando inconvenientes que se presentaron en el pasado; de los cuales se ven en el presente.
- En el proceso de visitas a inmuebles el inventarista debería llevar una base de datos en la que identifique quienes fueron a verlo, el grado de satisfacción con el inmueble y el interés. Para hacer un seguimiento y no dejar a la espera la decisión de arriendo.
- El Jefe de Ventas debe informar continuamente los inmuebles conseguidos por el para el inventario de Soto Pombo S.A.S, evitando desinformación a la hora de la comunicación con el cliente.
- Una persona ajena al proceso de venta o arriendo debería realizar una encuesta de satisfacción con algunas personas interesadas en los inmuebles, siendo este el mecanismo de supervisión al equipo comercial.
- Los asesores deben identificar las necesidades de los clientes, si el inmueble visto no es del interés intentar buscar uno que si lo sea, con esto se fideliza al cliente arrendatario.
- Sería conveniente implementar una escala de porcentajes de cobro, dando prioridad a los clientes propietarios con más inmuebles consignados; es

decir a más inmuebles de una sola persona será menos el porcentaje de cobranza.

- Es necesario que el inventarista o un nuevo empleado realice la verificación de las obras y reparaciones que se llevan a cabo con los inmuebles, haciendo cumplir el tiempo y presupuesto, asimismo hacer un seguimiento para hacer cumplir la garantía.
- Es recomendable que los Gerentes asistan al Gran Salón Inmobiliario, el cual se desarrolla en el mes de septiembre en el Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá – Corferias - donde se descubren nuevas oportunidades de inversión, conocer proyectos de construcción y servicios relacionados.
- Es necesario tener claridad con sus estados financieros, los cuales fueron solicitados para el estudio pero fue imposible verlos, dejando en vela de juicio la transparencia su manejo, estado de endeudamiento, realización de proyecciones, entro otros indicadores.
- Es necesario iniciar un proyecto de publicidad BTL, pequeños accesorios con el logo y nombre de la inmobiliaria dejan recordación en los clientes y bajo un esquema de buen servicio al cliente.

10. GLOSARIO

Ad-honorem: es una locución latina que se usa para caracterizar a cualquier actividad que se lleva a cabo sin percibir ninguna retribución económica.¹⁷

Amparo Básico: Es el riesgo (no pago del canon de arrendamiento) que el propietario voluntariamente asegura con la Póliza Colectiva de Seguro de Arrendamiento¹⁸

Arrendador: Persona que da en arrendamiento un inmueble recibiendo por ello del arrendatario un canon o renta periódica, esta renta puede ser amparada con la Póliza Básica de Seguro de Arrendamiento¹⁹

Arrendamiento: Acción con la que una de las partes -el arrendador- transfiere por un determinado período de tiempo el derecho de utilizar un activo físico o un servicio a la otra parte -el arrendatario-, quien a su vez debe pagar por la cesión temporal de ese derecho un precio previamente estipulado entre ellos.²⁰

Arrendatario: Persona que reconoce y paga un canon en forma periódica, como contraprestación al poder usar y gozar un inmueble a ella arrendado.²¹

Aseguradora: Entidad que asume riesgos a cambio del pago de una prima. Las aseguradoras deben estar autorizadas por la SUPERINTENDENCIA FINANCIERA.²²

¹⁷ Ibíd. 9

¹⁸ EL LIBERTADOR, Lenguaje inmobiliario, Bogotá, página1, febrero 15 de 2012, disponible en http://www.ellibertador.com.co/htmls/nuestro_home.html

¹⁹ Ibíd. 12

²⁰ METROCUADRADO.COM, Glosario, marzo 16 de 2012, disponible en <http://www.metrocuadrado.com/servlet/co.com.m2.servlet.MostrarHome>

²¹ Ibíd. 12

²² Ibíd. 12

Avalúo: Es la estimación sustentada del valor comercial de un bien en un momento específico.²³

Canon /Renta: Valor en dinero estipulado en el contrato de arrendamiento para ser pagado por el Arrendatario al Arrendador en la forma (consignaciones, efectivo); término (tiempo) y lugar convenidos.²⁴

Cláusulas: Son todas aquellas condiciones o estipulaciones convenidas por las partes, con las que se regirá el contrato.²⁵

Cientes: En el comercio y el marketing, un cliente es el que coloca el dinero para la compra de un producto o servicio. Quien compra, es el comprador y quien consume, el consumidor. Normalmente, cliente, comprador y consumidor son la misma persona²⁶.

Comisión: Retribución que se da a un asesor por ejecutar una orden de compra y venta, por orientarlo en la misma o por administrar los valores del cliente, según sea la solicitud del mismo.²⁷

Contraoferta: La contraoferta de un precio menor no debe sobrepasar el 10% de la operación. Estos porcentajes deben ser adecuados a la situación del mercado en el momento en que se está realizando esta negociación.²⁸

²³ Ibid. 14

²⁴ Ibid. 12

²⁵ Ibid. 12

²⁶ GERENCIA Y NEGOCIOS.COM. Sección Productos y Recursos. Diccionario Glosario Administración y Marketing. [Citado El 15 de Noviembre de 2011]. Tomado de <http://www.gerenciaynegocios.com/diccionarios/administrativo/glossary.php?word=CLIENTE>.

²⁷ Ibid. 14

²⁸ VALENTE Julio, Procesos típicos de una inmobiliaria, técnico inmobiliario, jun. 2010, disponible en <http://tecnicoinmobiliario.blogspot.com/2010/06/procesos-tipicos-de-una-inmobiliaria.html>

Contrato: Acto por el cual una parte se obliga a dar a otra el uso o goce de un bien inmueble durante cierto período de tiempo. Este documento contempla el precio que la contraparte debe pagar por el disfrute del bien²⁹

Copropietarios: Grupo de personas que son propietarios de bienes y comparten intereses comunes.³⁰

Cuotas de Administración: Pago mensual de la cuota ordinaria establecida por la copropiedad y dejada de pagar por sus arrendatarios; recaudada por la inmobiliaria.³¹

Daños al inmueble: Daños al inmueble arrendado causados por el arrendatario durante la ocupación del inmueble. Se pueden asegurar con el anexo de amparo integral adicional.³²

Declaración del siniestro: Comunicación al asegurador que efectúa el asegurado para dar a conocer el incumplimiento de las obligaciones pecuniarias por parte del arrendatario.³³

Destinación del inmueble: Determina el uso y el goce para el que fue arrendado el inmueble (vivienda-comercio).³⁴

Deudor solidario: Persona natural o jurídica que asume esa calidad, firmando el contrato de arrendamiento y respaldando las obligaciones que de éste se derivan.³⁵

²⁹ Ibíd. 14

³⁰ Ibíd. 14

³¹ Ibíd. 12

³² Ibíd. 12

³³ Ibíd. 12

³⁴ Ibíd. 12

³⁵ Ibíd. 12

Encuesta: Conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa, para averiguar estados de opinión o diversas cuestiones de hecho³⁶.

Estrato Socioeconómico: Clasificación efectuada teniendo en cuenta el nivel de ingresos de una persona o grupo familiar. Hace referencia a la tipificación de los inmuebles realizada por Catastro Distrital, dependiendo del uso del suelo y actividad desarrollada en el área.³⁷

Estudio de Mercado: Es el diseño, recolección y análisis sistemático de información con relación a las características de un mercado específico³⁸.

Fogarín: Fondo de Garantías de Instituciones Financieras, creado en 1985. Esta entidad tiene la facultad de participar en el capital de las instituciones, otorgar préstamos, adquirir sus activos, comprar acreencias de los ahorradores y depositantes, asegurar los depósitos y ahorros, de esta manera, el fondo se convierte en socio o accionista de las instituciones financieras.³⁹

Good Will: El buen nombre o prestigio que tiene una empresa o establecimiento frente a terceros, es un activo de gran valor, puesto que ese buen nombre le permite obtener clientes, proveedores, créditos, etc.⁴⁰

Gran Salón Inmobiliario: La mayor vitrina del sector inmobiliario a nivel nacional. Es un evento que permite al visitante profesional y al público en general; descubrir nuevas oportunidades de inversión, conocer proyectos de construcción y demás servicios.⁴¹

³⁶ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Diccionario de La Lengua Española - Vigésima segunda edición [Citado El 15 de Noviembre de 2011]. Tomado de http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=encuesta.

³⁷ Ibid. 14

³⁸ Ibid. 20

³⁹ Ibid. 14

⁴⁰ GERENCIE.COM, Good Will, disponible en <http://www.gerencie.com/good-will.html>

⁴¹ Corferias, calendario de eventos, <http://servicios.corferias.com/calendario/?doc=calendario&SubDoc=home&intAno=2012&IndFerial=&StrIdioma=es&IntIdioma=1>

Inmobiliarios: Se dedican a asesorar sobre oportunidades de venta, compra o permuta de bienes inmuebles (casas, edificios, terrenos, apartamentos). Los inmobiliarios trabajan sobre porcentajes que se aplican al valor total de la venta o arriendo de la propiedad.⁴²

Inmuebles: Propiedad de finca raíz destinada para el uso residencial, comercial e industrial.⁴³

Interés de mora: Intereses que se cobran adicionalmente a los estipulados en un principio para compensar un retraso en el pago o el incumplimiento de los compromisos.⁴⁴

Interés: Precio que se paga por el uso de fondos destinados al préstamo. El interés es una carga para aquél que lo desembolsa y una renta para el que lo recibe.⁴⁵

Inventario: Stock o acopio de insumos, materias primas, productos en proceso y bienes terminados.⁴⁶

Local Comercial: Inmueble en el que el empresario y/o comerciante desarrolla sus actividades o parte de ellas.⁴⁷

Localidad: Subdivisión territorial y política de Bogotá para el manejo administrativo de la ciudad.⁴⁸

⁴²Ibíd. 14

⁴³Ibíd. 14

⁴⁴Ibíd. 14

⁴⁵Ibíd. 14

⁴⁶Ibíd. 14

⁴⁷Ibíd. 12

⁴⁸Ibíd. 14

Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá: Esta entidad gremial, fundada en 1945, agrupa a representantes del sector de servicios inmobiliarios. También, desarrolla actividades dirigidas a la promoción, gestión y fortalecimiento de la actividad de sus afiliados.⁴⁹

Mercado: Conjunto de transacciones que se realizan entre los compradores y vendedores de un bien o servicio; vale decir, es el punto de encuentro entre los agentes económicos que actúan como oferentes y demandantes de bienes y servicios. El mercado no necesariamente debe tener una localización geográfica determinada; para que exista es suficiente que oferentes y demandantes puedan ponerse en contacto, aunque estén en lugares físicos diferentes y distantes.⁵⁰

Mora: Expresión que en general, significa retraso en el cumplimiento de una obligación.⁵¹

Preaviso: Obligación que tiene una de las partes contratantes de notificar a la otra, dentro del término (tiempo) legal o pactado, su voluntad de terminar el contrato, por ejemplo: el preaviso para la terminación del contrato de arrendamiento de inmueble para Vivienda urbana opera según lo indica la ley.⁵²

Producto Interno Bruto (PIB). I: Es el total de bienes y servicios producidos en un país durante un periodo de tiempo determinado. Incluye la producción generada por nacionales residentes en el país y por extranjeros residentes en el país, y excluye la producción de nacionales residentes en el exterior.⁵³

Propietario: Persona natural o jurídica dueña del inmueble arrendado.⁵⁴

Prórroga: Continuación del contrato de arrendamiento en las condiciones originalmente pactadas.⁵⁵

⁴⁹Ibíd. 14

⁵⁰Ibíd. 14

⁵¹Ibíd. 12

⁵²Ibíd. 12

⁵³Ibíd. 12

⁵⁴Ibíd. 12

Renovación Automática: Aceptación de las partes por la cual el seguro se prórroga tácitamente (sin previo aviso) por el mismo período pactado originalmente.⁵⁶

Reserva de compra: Este instrumento es una "oferta" que el comprador realiza por el inmueble en cuestión entregando una suma de dinero, y que en tanto no sea aprobada por la parte vendedora, el negocio no está cerrado.⁵⁷

Seguros: Contrato que obliga a una persona natural o jurídica a resarcir las pérdidas o daños contra bienes materiales. Pólizas o contratos que respaldan la inversión de una entidad o persona natural.⁵⁸

Servicios Públicos Domiciliarios: Pago de los saldos insolutos que los arrendatarios adeudaren por facturas de consumo, intereses de mora y honorarios. Éstos son: Teléfono, Acueducto y alcantarillado, Luz y Gas⁵⁹

Usos conexos: Son los bienes o servicios, diferentes del inmueble arrendado que pueden usar o gozar los arrendatarios, en razón del contrato de arrendamiento. (zonas comunes, garajes, parqueaderos, depósitos).⁶⁰

⁵⁵Ibíd. 12

⁵⁶Ibíd. 12

⁵⁷Ibíd. 22

⁵⁸Ibíd. 12

⁵⁹Ibíd. 12

⁶⁰Ibíd. 12

11. BIBLIOGRAFIA

ACTUALICESE.COM, cuadro resumen salario mínimo legal mensual vigente. Años 1950 - 2008, 2009, marzo de 2012, disponible en <http://www.actualicese.com/herramientas/AspectosLaborales/Historico-salario-minimo-Minproteccion.pdf>

ASOBANCARIA, Semana económica, N° 628, octubre de 2007, Bogotá, enero de 2012, disponible en <http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/754055.PDF>.

CAMARA Y COMERCIO DE BOGOTÁ, Certificado de existencia y representación legal, Bogotá, 2012

CORFERIAS BOGOTÁ, Calendario de eventos, 2012, disponible en <http://servicios.corferias.com/calendario/?doc=calendario&SubDoc=home&intAno=2012&IndFerial=&StrIdioma=es&IntIdioma=1>

CORTÉS María Alexandra, Casa de Modas Gloria, Bogotá, Tesis / 658.1513 / C828 / A. de E. Proyecto de grado. Universidad Piloto de Colombia.

EL LIBERTADOR, Lenguaje inmobiliario, Bogotá, Abril de 2012, disponible en http://www.ellibertador.com.co/htms/nuestro_home.html

GAVIRIA RIOS, Mario Alberto, Capital humano, complementariedades factoriales y crecimiento económico en Colombia, 2005, enero de 2012, disponible en <http://www.eumed.net/libros/2005/magr/3a.htm>

GERENCIA Y NEGOCIOS.COM, Diccionario Glosario Administración y Marketing, noviembre de 2011, disponible en <http://www.gerenciaynegocios.com/diccionarios/administrativo/glossary.php?word=CLIENTE>.

INSTITUTO COLOBIANO DE DERECHO TRIBUTARIO, Histórico Salario Mínimo Legal Mensual 1985 – 2012, abril de 2012, disponible en <http://www.webicdt.net:8080/sitios/principal/Imagenes%20Generales/columna%20derecha/Hist%C3%B3rico%20Salario%20M%C3%ADnimo%20Legal%20Mensual%201985-2010.pdf>

LONJA DE BOGOTÁ, Dinámica inmobiliaria junio 2011, Bogotá, julio 2011, enero de 2012, disponible en http://www.lonjadebogota.org.co/pagina/index.php?option=com_content&view=article&id=37&Itemid=25

LONJA DE BOGOTÁ, Indicadores de transacciones del sector – Segundo trimestre de 2011, Bogotá, 2011, marzo de 2012, disponible en http://www.lonjadebogota.org.co/pagina/index.php?option=com_content&view=article&id=38&Itemid=26.

METROCUADRADO, Ciudades y precios de finca raíz, Bogotá, 2012, marzo de 2012, disponible en http://contenido.metrocuadrado.com/contenidom2/ciudyprec_m2/inforbog_m2/homeinformacinbogot/home_seccion.html

METROCUADRADO, Glosario, Colombia, febrero de 2012, disponible en <http://www.metrocuadrado.com/servlet/co.com.m2.servlet.MostrarHome>

PINEDA HOYOS, Saúl, Apertura Económica y Equidad, Los Retos de Colombia en la década de los años noventa, enero de 2012, disponible en <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/historia/colhoy/colo16.htm>

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Diccionario de La Lengua Española - Vigésima segunda edición, 2011, disponible en http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=encuesta.

TORRES DUARTE Jaime, guía para entender la investigación de mercados desde una perspectiva práctica, Bogotá, Abril de 2010.

VALENTE Julio, Procesos típicos de una inmobiliaria, técnico inmobiliario, jun. 2010, disponible en <http://tecnicoinmobiliario.blogspot.com/2010/06/procesos-tipicos-de-una-inmobiliaria.html>

ANEXOS

Anexo Cuadro 1

Valor del Metro Cuadrado Construido: Centro Internacional

APARTAMENTO	VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011					
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BOSQUE IZQUIERDO	4	2.263.636	6%	2.137.879	1.897.430	1.696.218
	3	1.690.909		1.596.970	1.417.358	1.267.055
LA MACARENA	4	2.399.381	2%	2.266.082	2.011.214	1.797.936
	3	1.910.369	3%	1.804.237	1.601.314	1.431.503
LA PERSEVERANC	3	1.136.364		1.073.232	952.525	851.515
SAMPER	6	3.272.727	1%	3.090.909	2.743.273	2.452.364
	5	2.978.139	8%	2.812.687	2.496.342	2.231.619
	4	2.751.484	5%	2.598.623	2.306.355	2.061.778
	3	1.418.182	8%	1.339.394	1.188.752	1.062.691
SAN DIEGO	4	2.841.490	13%	2.683.629	2.381.800	2.129.223
SAN MARTIN	4	2.272.727	6%	2.146.465	1.905.051	1.703.030

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BOSQUE IZQUIERDO	4	1.426.855	13%	1.347.586	1.196.022	1.069.190
LA MACARENA	4	1.465.489		1.384.073	1.228.406	1.098.140
LA PERSEVERANC	2	1.018.182	1%	961.616	853.463	762.958
SAMPER	4	1.378.133	7%	1.301.570	1.155.181	1.032.681
SAN DIEGO	3	1.090.909		1.030.303	914.424	817.455
SAN MARTIN	3	923.636	7%	872.323	774.213	692.112

Anexo Cuadro 2

Valor del Metro Cuadrado Construido: Centro Colonial y Alrededores

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CENTRO ADMINISTRATA	4	2.387.511	18%	2.254.871	2.001.265	1.789.042
COLSEGUROS	3	1.310.579	6%	1.237.769	1.098.557	982.061
EDUARDO SANTOS	3	1.190.522	18%	1.124.382	997.922	892.098
EL LISTON	5	2.727.273		2.575.758	2.286.061	2.043.636
	4	2.068.965		1.954.023	1.734.253	1.550.345
	3	1.470.905	2%	1.389.188	1.232.945	1.102.198
EL PROGRESO	3	1.429.388		1.349.978	1.198.145	1.071.088
LA ALAMEDA	4	2.557.064	3%	2.415.005	2.143.388	1.916.093
	3	1.217.490	3%	1.149.852	1.020.527	912.306
LA CAPUCHINA	4	2.648.913	15%	2.501.751	2.220.378	1.984.919
LA CATEDRAL	4	1.724.415	1%	1.628.614	1.445.443	1.292.161
LA FAVORITA	3	1.227.002	5%	1.158.835	1.028.500	919.433
LAS AGUAS	3	1.559.689	6%	1.473.040	1.307.366	1.168.727
LAS NIEVES	3	1.197.418	10%	1.130.895	1.003.703	897.265
SAMPER MENDOZA	4	1.827.080	11%	1.725.576	1.531.499	1.369.092
SANTA BARBARA	3	1.363.636	2%	1.287.879	1.143.030	1.021.818
SANTA FE	3	1.017.555	2%	961.024	852.937	762.488

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BELEN	3	1.512.318	4%	1.428.301	1.267.659	1.133.230
CENTRO ADMINISTRATIVO	4	1.084.865		1.024.595	909.358	812.926
	3	1.824.354	14%	1.723.001	1.529.214	1.367.049
	2	1.413.351	3%	1.334.831	1.184.702	1.059.071
EDUARDO SANTOS	3	1.076.073		1.016.291	901.988	806.337
EGIPTO	4	802.622	16%	758.032	672.775	601.431
	3	1.491.621	6%	1.408.753	1.250.310	1.117.721
EL LISTON	3	1.368.550	8%	1.292.519	1.147.149	1.025.500
EL PROGRESO	3	1.349.432		1.274.463	1.131.124	1.011.174
EL VERGEL	3	1.154.655		1.090.507	967.857	865.221
FLORIDA	3	1.212.449	1%	1.145.091	1.016.302	908.529
LA ALAMEDA	3	1.090.114	6%	1.029.552	913.757	816.858
LA CAPUCHINA	3	1.208.075	3%	1.140.959	1.012.635	905.251
LA CATEDRAL	4	1.244.469	1%	1.175.332	1.043.142	932.522
	2	1.335.536	11%	1.261.340	1.119.476	1.000.762
LA FAVORITA	3	942.982		890.594	790.428	706.608
LAS AGUAS	3	872.727		824.242	731.539	653.964
LAS CRUCES	4	1.332.154	5%	1.258.145	1.116.641	998.227
	3	1.430.609		1.351.131	1.199.168	1.072.003
	2	1.038.951		981.231	870.872	778.521

BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
LAS NIEVES	4	910.685		860.091	763.356	682.406
	3	1.318.951	9%	1.245.676	1.105.574	988.334
LOURDES	3	918.542	1%	867.512	769.942	688.294
PALOQUEMAO	3	1.420.000	12%	1.341.111	1.190.276	1.064.053
RICOURTE	3	1.092.306	18%	1.031.623	915.595	818.502
SAMPER MENDOZA	3	1.540.640	2%	1.455.049	1.291.399	1.154.453
SANTA BARBARA	6	972.865	19%	918.817	815.477	729.001
	5	2.887.995		2.727.551	2.420.782	2.164.071
SANTA FE	3	1.265.603	7%	1.195.291	1.060.856	948.358
	2	1.181.818	3%	1.116.162	990.626	885.576
SANTA ISABEL	3	863.636	9%	815.657	723.919	647.152
SANTA ISABEL SUR	3	1.025.440	1%	968.471	859.547	768.396

Anexo Cuadro 3

Valor del Metro Cuadrado Construido: Chapinero Tradicional

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BANCO CENTRAL	4	2.151.051	6%	2.031.548	1.803.059	1.611.854
BAQUERO	4	1.422.728	21%	1.343.688	1.192.562	1.066.098
	3	1.124.649	20%	1.062.169	942.706	842.737
BELALCAZAR	4	1.876.671	1%	1.772.411	1.573.067	1.406.252
CAMPIN	4	1.771.235	8%	1.672.833	1.484.688	1.327.245
CHAPINERO OCCIDENTAL	4	1.911.919	16%	1.805.701	1.602.613	1.432.665
	3	1.382.293	9%	1.305.499	1.158.668	1.035.798
GALERIAS	4	1.646.825	14%	1.555.335	1.380.406	1.234.021
	3	1.380.898	21%	1.304.182	1.157.500	1.034.753
LA ESPERANZA	3	1.156.978	11%	1.092.702	969.805	866.962
LA PAZ	3	1.045.455		987.374	876.323	783.394
MUEQUETA	3	1.383.947	9%	1.307.061	1.160.055	1.037.038
QUINTA MUTIS	4	1.741.019		1.644.296	1.459.361	1.304.604
	3	1.554.971	3%	1.468.584	1.303.411	1.165.192
SAN LUIS	4	1.911.300	1%	1.805.117	1.602.094	1.432.201

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BANCO CENTRAL	4	1.319.734	1%	1.246.415	1.106.230	988.920
	3	1.140.804	3%	1.077.426	956.247	854.842
BAQUERO	4	1.119.688	21%	1.057.483	938.548	839.020
	3	845.450	20%	798.481	708.675	633.524
BELALCAZAR	4	1.183.223		1.117.488	991.804	886.628
BENJAMIN HERRERA	3	1.003.730	22%	947.967	841.349	752.128
CAMPIN	4	1.290.595	14%	1.218.895	1.081.805	967.086
	3	1.084.415	18%	1.024.170	908.981	812.589
CHAPINERO OCCIDENTAL	4	1.076.965	2%	1.017.133	902.736	807.005
	3	1.006.816		950.882	843.936	754.441
GALERIAS	4	1.370.770	18%	1.294.616	1.149.010	1.027.164
	3	1.096.223	7%	1.035.321	918.878	821.436
LA ESPERANZA	4	1.112.937	21%	1.051.107	932.889	833.961
	3	980.523	20%	926.049	821.896	734.738
LA PAZ	4	1.882.285	2%	1.777.713	1.577.773	1.410.459
	3	1.251.548		1.182.018	1.049.075	937.827
MUEQUETA	4	1.111.280	15%	1.049.542	931.500	832.719
	3	1.031.140	9%	973.854	864.324	772.668
QUINTA MUTIS	3	1.034.790	17%	977.302	867.384	775.403

BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
RAFAEL URIBE	4	1.150.375	15%	1.086.465	964.270	862.014
	3	1.022.303	15%	965.508	856.917	766.046
SAN LUIS	4	1.221.102	12%	1.153.263	1.023.555	915.012
	3	1.080.613	14%	1.020.579	905.794	809.739
SIETE DE AGOSTO	4	1.909.091		1.803.030	1.600.242	1.430.545
	3	1.072.727	11%	1.013.131	899.184	803.830

Anexo Cuadro 4

Valor del Metro Cuadrado Construido: Chapinero Alto

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BELLAVISTA	6	3.456.969	7%	3.264.915	2.897.708	2.590.422
BOSQUE CALDERON	6	3.527.425	9%	3.331.457	2.956.766	2.643.217
	5	3.033.940	9%	2.865.388	2.543.116	2.273.432
	4	2.856.094	9%	2.697.422	2.394.041	2.140.166
CATALUNA	4	2.379.840	10%	2.247.627	1.994.835	1.783.293
CHAPINERO CENTRAL	5	2.873.620	15%	2.713.974	2.408.732	2.153.299
	4	2.311.186	7%	2.182.787	1.937.288	1.731.849
	3	2.013.750	3%	1.901.875	1.687.970	1.508.970
CHAPINERO NORTE	5	2.602.870	7%	2.458.266	2.181.783	1.950.417
	4	2.289.298	9%	2.162.115	1.918.941	1.715.447
	3	1.935.782	1%	1.828.238	1.622.615	1.450.546
EMAUS	6	3.784.155	16%	3.573.924	3.171.962	2.835.593
	5	3.317.784	8%	3.133.462	2.781.040	2.486.126
	4	3.198.019	4%	3.020.351	2.680.651	2.396.382
GRANADA	6	4.109.322	15%	3.881.026	3.444.525	3.079.252
	5	3.261.613	9%	3.080.412	2.733.956	2.444.035
	4	2.998.172	10%	2.831.607	2.513.134	2.246.630

BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
INGEMAR	6	3.013.615	9%	2.846.192	2.526.079	2.258.203
	5	2.922.460	7%	2.760.101	2.449.671	2.189.897
	4	2.638.271	11%	2.491.700	2.211.457	1.976.944
INGEMAR ORIENTAL	4	3.302.978		3.119.479	2.768.630	2.475.032
JUAN XXII	4	2.471.660	21%	2.334.346	2.071.800	1.852.097
LA SALLE	5	3.134.248	18%	2.960.123	2.627.196	2.348.597
	4	2.954.878	16%	2.790.718	2.476.845	2.214.189
	3	2.441.077	5%	2.305.462	2.046.165	1.829.181
LAS ACACIAS	6	3.728.895	10%	3.521.734	3.125.642	2.794.185
	5	3.326.705	13%	3.141.888	2.788.518	2.492.811
	4	3.110.405	4%	2.937.605	2.607.211	2.330.730
MARIA CRISTINA	5	3.396.683	21%	3.207.978	2.847.175	2.545.248
	4	3.111.178	17%	2.938.335	2.607.859	2.331.310
MARLY	5	2.299.376		2.171.633	1.927.388	1.722.999
	4	2.302.669	1%	2.174.743	1.930.148	1.725.467
	3	2.012.155	2%	1.900.369	1.686.633	1.507.775
PARDO RUBIO	6	2.951.298	2%	2.787.337	2.473.844	2.211.506
	5	2.757.291	4%	2.604.108	2.311.223	2.066.130
	4	2.555.381	8%	2.413.415	2.141.977	1.914.832
	3	1.957.477	14%	1.848.729	1.640.801	1.466.803

BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
QUINTA CAMACHO	6	3.378.284	1%	3.190.601	2.831.752	2.531.460
	5	2.944.086		2.780.526	2.467.798	2.206.102
	4	2.818.182	1%	2.661.616	2.362.263	2.111.758
	3	1.985.949	4%	1.875.619	1.664.667	1.488.138
SAGRADO CORAZON	4	3.109.040	5%	2.936.316	2.606.066	2.329.707
	3	1.939.021	2%	1.831.297	1.625.330	1.452.973
SIBERIA	5	2.540.335		2.399.205	2.129.365	1.903.557
SIBERIA CENTRAL	4	2.391.379		2.258.525	2.004.507	1.791.940
SUCRE	4	2.775.145	2%	2.620.970	2.326.188	2.079.508

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BOSQUE CALDERON	6	1.827.273		1.725.758	1.531.661	1.369.236
	5	1.735.415	4%	1.639.003	1.454.663	1.300.404
	4	1.851.296		1.748.447	1.551.798	1.387.238
CHAPINERO CENTRAL	4	1.601.361	7%	1.512.396	1.342.296	1.199.953
	3	1.389.819	12%	1.312.607	1.164.977	1.041.438

BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CHAPINERO NORTE	4	1.556.728	15%	1.470.243	1.304.884	1.166.508
	3	1.459.235		1.378.166	1.223.163	1.093.453
GRANADA	6	2.478.101	18%	2.340.429	2.077.199	1.856.924
	5	2.273.554	19%	2.147.245	1.905.743	1.703.650
	4	1.767.924	2%	1.669.706	1.481.913	1.324.764
INGEMAR	5	2.727.273	3%	2.575.758	2.286.061	2.043.636
LA SALLE	5	2.824.242		2.667.339	2.367.342	2.116.299
LAS ACACIAS	6	3.371.697	12%	3.184.381	2.826.232	2.526.525
MARIA CRISTINA	5	2.472.128	9%	2.334.788	2.072.193	1.852.448
	4	2.137.011	17%	2.018.288	1.791.290	1.601.334
MARLY	4	1.642.623	2%	1.551.366	1.376.883	1.230.872
	3	1.422.037	1%	1.343.035	1.191.983	1.065.580
PARDO RUBIO	4	1.446.178	19%	1.365.835	1.212.219	1.083.670
PARQUE NACIONAL	4	1.106.979	13%	1.045.480	927.894	829.496
QUINTA CAMACHO	6	2.966.800	6%	2.801.978	2.486.838	2.223.122
	5	2.360.778	3%	2.229.624	1.978.857	1.769.010
	4	2.169.435	1%	2.048.911	1.818.469	1.625.630
	3	1.444.853		1.364.583	1.211.108	1.082.676
SAGRADO CORAZON	4	2.187.234	2%	2.065.721	1.833.388	1.638.967
	3	1.746.686	4%	1.649.648	1.464.111	1.308.850
SUCRE	4	1.523.397	15%	1.438.764	1.276.945	1.141.532

Cuadro 5

Valor del Metro Cuadrado Construido: La Soledad

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ALFONSO LOPEZ	4	2.030.467	2%	1.917.664	1.701.983	1.521.497
	3	1.511.068	3%	1.427.120	1.266.611	1.132.294
ARMENIA	4	1.938.223	5%	1.830.544	1.624.661	1.452.375
	3	1.654.145	4%	1.562.248	1.386.541	1.239.506
BANCO CENTRAL	4	1.952.144	18%	1.843.691	1.636.330	1.462.806
BELALCAZAR	4	2.361.453	16%	2.230.261	1.979.422	1.769.515
GALERIAS	4	1.470.733	15%	1.389.025	1.232.801	1.102.069
	3	1.424.141	17%	1.345.022	1.193.747	1.067.156
LA SOLEDAD	4	2.031.821	15%	1.918.942	1.703.117	1.522.511
	3	1.770.955		1.672.569	1.484.454	1.327.036
LAS AMERICAS	4	1.687.447	12%	1.593.700	1.414.456	1.264.460
PALERMO	4	2.128.871	18%	2.010.600	1.784.467	1.595.234
	3	1.462.789	3%	1.381.523	1.226.142	1.096.117
QUESADA	4	1.593.898	13%	1.505.348	1.336.041	1.194.361
	3	1.359.421	1%	1.283.898	1.139.497	1.018.659
SANTA TERESITA	4	2.025.131	12%	1.912.624	1.697.510	1.517.498
TEUSAQUILLO	4	1.802.463	18%	1.702.326	1.510.864	1.350.645

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ALFONSO LOPEZ	4	1.216.260	8%	1.148.690	1.019.496	911.384
	3	1.103.349	2%	1.042.052	924.852	826.776
ARMENIA	4	1.101.043	14%	1.039.874	922.918	825.048
	3	963.868	11%	910.320	807.936	722.259
BANCO CENTRAL	4	1.353.112	18%	1.277.939	1.134.208	1.013.932
	3	1.158.194	17%	1.093.850	970.824	867.873
BELALCAZAR	4	1.331.926	4%	1.257.930	1.116.450	998.057
ESTRELLA	3	1.123.440	15%	1.061.027	941.692	841.831
GALERIAS	4	1.324.503	3%	1.250.919	1.110.228	992.494
	3	1.269.957		1.199.404	1.064.506	951.621
LA MAGDALENA	4	1.365.985	16%	1.290.097	1.144.999	1.023.578
	3	1.212.800		1.145.422	1.016.596	908.791
LA SOLEDAD	4	1.363.972	5%	1.288.196	1.143.311	1.022.070
	3	1.202.178	1%	1.135.391	1.007.692	900.832
LAS AMERICAS	4	1.283.093	12%	1.211.810	1.075.517	961.464
	3	1.082.154	2%	1.022.034	907.085	810.894
PALERMO	4	1.229.062	14%	1.160.781	1.030.227	920.977
	3	1.176.513	20%	1.111.151	986.179	881.600
QUESADA	4	1.250.764	16%	1.181.277	1.048.418	937.239
	3	1.151.393	15%	1.087.426	965.123	862.777

Cuadro 6**Valor del Metro Cuadrado Construido: Calle 170 y Alrededores**

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
MIRANDELA	4	1.768.403	11%	1.670.158	1.482.314	1.325.123
	3	1.687.336	11%	1.593.595	1.414.363	1.264.377
NUEVA ZELANDIA	4	2.419.305	17%	2.284.900	2.027.916	1.812.866
	3	1.844.665	4%	1.742.183	1.546.239	1.382.269
SAN JOSE DE BAVARIA	4	2.073.455	2%	1.958.263	1.738.016	1.553.709
	3	1.683.842	1%	1.590.295	1.411.434	1.261.759
VILLA DEL PRADO	4	2.137.292	2%	2.018.553	1.791.525	1.601.544
	3	1.987.330	2%	1.876.923	1.665.824	1.489.173

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
IRAGUA	5	2.462.121	3%	2.325.336	2.063.804	1.844.949
MIRANDELA	6	2.468.005		2.330.893	2.068.736	1.849.358
	5	2.299.575	2%	2.171.820	1.927.554	1.723.148
	4	2.011.559	10%	1.899.806	1.686.134	1.507.328
	3	1.776.682	14%	1.677.977	1.489.254	1.331.327
NUEVA ZELANDIA	6	2.347.763	3%	2.217.331	1.967.947	1.759.257
	4	1.726.526	19%	1.630.608	1.447.213	1.293.744
	3	1.625.924		1.535.595	1.362.885	1.218.359
SAN JOSE DE BAVARIA	6	2.636.090	6%	2.489.641	2.209.629	1.975.310
	5	2.268.797	1%	2.142.753	1.901.756	1.700.085
	4	1.826.300	4%	1.724.839	1.530.845	1.368.507
	3	1.653.443	3%	1.561.585	1.385.952	1.238.980
VILLA DEL PRADO	6	2.468.975	1%	2.331.809	2.069.549	1.850.085
	5	2.349.581	2%	2.219.049	1.969.471	1.760.619
	4	1.511.189	11%	1.427.234	1.266.712	1.132.384
	3	1.381.437	5%	1.304.691	1.157.951	1.035.157

Cuadro 7

Valor del Metro Cuadrado Construido: Suba y Alrededores

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ALMIRANTE COLON	3	1.421.668	4%	1.342.687	1.191.674	1.065.303
ALTOS DE CHOZICA	6	3.369.869	8%	3.182.654	2.824.699	2.525.155
	5	2.319.238	4%	2.190.392	1.944.037	1.737.882
	4	1.713.286	14%	1.618.104	1.436.115	1.283.823
	3	1.304.608	7%	1.232.130	1.093.552	977.586
BOSQUES DE SAN JORGE	3	1.435.223	9%	1.355.488	1.203.036	1.075.460
CAMPANELLA	4	1.540.804	10%	1.455.203	1.291.536	1.154.576
	3	1.389.193	9%	1.312.015	1.164.452	1.040.968
CASABLANCA SUBA	6	3.261.908	10%	3.080.691	2.734.204	2.444.257
	5	2.791.454	18%	2.636.373	2.339.858	2.091.729
	4	2.325.940	11%	2.196.721	1.949.655	1.742.904
CIUDAD HUNZA	5	2.154.992		2.035.270	1.806.362	1.614.807
	2	1.217.532		1.149.891	1.020.562	912.337
COSTA AZUL	3	1.208.118	10%	1.141.001	1.012.672	905.283
EL PINO	4	1.797.302	20%	1.697.452	1.506.538	1.346.778
	3	1.379.537	6%	1.302.896	1.156.359	1.033.733
EL POA	4	1.535.381	2%	1.450.082	1.286.990	1.150.512
	3	1.282.337	7%	1.211.096	1.074.884	960.898
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a	Variación	9 a 15	16 a 30	Más de 31

		8 años	Ultimo Año	años	años	años
LA CHUCUA	3	1.298.121	14%	1.226.003	1.088.114	972.725
LAS FLORES	4	1.559.766	19%	1.473.113	1.307.431	1.168.785
	3	1.334.124	4%	1.260.006	1.118.292	999.703
LECH WALESA	2	1.040.169		982.382	871.893	779.433
LOMBARDIA	3	1.315.277	13%	1.242.206	1.102.495	985.581
LOS NARANJOS	3	1.126.475	2%	1.063.893	944.236	844.105
NUEVA TIBABUYES	3	1.186.321	10%	1.120.414	994.401	888.950
	2	1.054.111	9%	995.549	883.579	789.880
PINO	4	1.770.488		1.672.128	1.484.063	1.326.686
LOMBARDIA	3	1.404.608	2%	1.326.574	1.177.374	1.052.520
PUERTA DEL SOL	3	1.198.692	13%	1.132.098	1.004.770	898.220
RINCON DE SANTA INES	3	1.163.726	5%	1.099.075	975.461	872.019
SABANA DE TIBABUYES	3	1.127.117	8%	1.064.500	944.775	844.587
	2	959.131	1%	905.846	803.965	718.709
SALITRE SUBA	3	1.267.465	3%	1.197.050	1.062.417	949.753
	2	1.168.050	9%	1.103.158	979.085	875.259
SANTA CECILIA	6	2.848.620	10%	2.690.363	2.387.777	2.134.566
	5	2.229.021	4%	2.105.186	1.868.415	1.670.280
	4	2.121.186	4%	2.003.343	1.778.026	1.589.476

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
SUBA URBANO	4	1.530.448		1.445.423	1.282.856	1.146.816
	3	1.422.397	2%	1.343.375	1.192.285	1.065.850
TIBABUYES	4	1.502.731	11%	1.419.246	1.259.622	1.126.046
	3	1.318.044	6%	1.244.819	1.104.813	987.654
	2	1.100.755	14%	1.039.602	922.678	824.833
TIBABUYES UNIVERSAL	3	1.055.420		996.786	884.676	790.861
	2	1.117.653		1.055.561	936.841	837.494
TUNA ALTA	4	1.607.189	17%	1.517.901	1.347.182	1.204.320
	3	1.273.702	8%	1.202.941	1.067.645	954.427
TUNA BAJA	3	1.338.404	11%	1.264.048	1.121.880	1.002.910
	2	1.104.959		1.043.572	926.201	827.983
VEREDA SUBA CERROS	6	3.840.105	2%	3.626.765	3.218.861	2.877.518
	5	2.591.989	11%	2.447.990	2.172.663	1.942.264
	4	2.105.683	4%	1.988.700	1.765.030	1.577.858
VILLA ELISA	3	1.240.938	5%	1.171.997	1.040.182	929.876
VILLA MARIA	2	1.137.313		1.074.129	953.321	852.226

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ALMIRANTE COLON		1.723.222	17%	1.627.487	1.444.443	1.291.268
	3	1.523.276	5%	1.438.650	1.276.844	1.141.442
ALTOS DE CHOZICA	6	2.584.522		2.440.937	2.166.404	1.936.668
	5	2.455.099	4%	2.318.705	2.057.919	1.839.688
	4	2.180.138		2.059.019	1.827.440	1.633.650
	3	1.709.255	3%	1.614.297	1.432.736	1.280.802
AURES	2	787.109	13%	743.381	659.772	589.807
AURES II	3	945.420	2%	892.897	792.472	708.435
BOSQUES DE SAN JORGE	4	1.577.135	13%	1.489.516	1.321.989	1.181.799
	3	1.406.435	8%	1.328.299	1.178.905	1.053.888
CAMPANELLA	4	1.582.071	15%	1.494.178	1.326.127	1.185.498
	3	1.532.733	13%	1.447.581	1.284.771	1.148.528
	2	1.321.561		1.248.141	1.107.762	990.290
CASABLANCA SUBA	6	2.509.185	7%	2.369.786	2.103.255	1.880.216
	5	2.423.759	8%	2.289.106	2.031.649	1.816.203
	4	2.176.814	10%	2.055.880	1.824.654	1.631.159
CIUDAD HUNZA	2	818.182		772.727	685.818	613.091
COSTA AZUL	3	1.131.372	4%	1.068.518	948.341	847.775
EL PINO	3	1.418.137	11%	1.339.352	1.188.714	1.062.658
EL POA	4	1.656.655	4%	1.564.619	1.388.645	1.241.387
	3	1.356.567	8%	1.281.202	1.137.105	1.016.521
BARRIO	EST.	USADOS				

		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
EL RINCON	3	906.331		855.979	759.707	679.144
	2	811.979	2%	766.869	680.619	608.443
EL RINCON NORTE	3	1.099.561		1.038.474	921.676	823.938
	2	768.694	12%	725.988	644.336	576.008
LA CHUCUA	3	1.098.043	4%	1.037.040	920.404	822.800
LAGO DE SUBA	3	1.025.098	1%	968.148	859.260	768.140
	2	1.032.325	3%	974.973	865.317	773.555
LAS FLORES	4	1.606.437	5%	1.517.191	1.346.551	1.203.757
	3	1.563.167	1%	1.476.325	1.310.282	1.171.333
LOMBARDIA	3	1.407.478		1.329.285	1.179.779	1.054.670
LOS NARANJOS	3	1.116.416		1.054.393	935.805	836.568
	2	857.949	3%	810.285	719.152	642.890
PINOS DE LOMBARDIA	3	1.241.730	7%	1.172.745	1.040.846	930.470
	2	1.116.366	2%	1.054.346	935.763	836.531
POTRERILLO	3	917.514	4%	866.541	769.080	687.524
PUERTA DEL SOL	2	916.497	1%	865.581	768.228	686.762
RINCON DE SANTA INES	3	1.316.279	1%	1.243.152	1.103.334	986.332
SABANA DE TIBABUYES	3	1.009.806	6%	953.706	846.442	756.682
	2	885.349	9%	836.163	742.119	663.422
SALITRE SUBA	3	1.000.000		944.444	838.222	749.333
	2	917.564	9%	866.588	769.122	687.561
BARRIO	EST.	USADOS				

		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
SAN CAYETANO	2	844.287	20%	797.382	707.700	632.653
SANTA CECILIA	3	817.215		771.814	685.007	612.366
SUBA URBANO	4	1.431.818	7%	1.352.273	1.200.182	1.072.909
	3	1.319.840	10%	1.246.516	1.106.319	989.000
TIBABUYES	3	1.350.925	10%	1.275.874	1.132.376	1.012.293
	2	958.333	5%	905.092	803.296	718.111
TIBABUYES UNIVERSAL	3	1.066.273	5%	1.007.035	893.773	798.994
	2	933.889	2%	882.006	782.807	699.794
TUNA ALTA	5	2.799.448	20%	2.643.923	2.346.560	2.097.720
	3	1.357.895	3%	1.282.457	1.138.218	1.017.516
TUNA BAJA	3	1.181.818	1%	1.116.162	990.626	885.576
	2	1.079.009		1.019.064	904.449	808.537
VEREDA SUBA CERROS	6	2.536.703	3%	2.395.775	2.126.321	1.900.836
	5	2.444.315	1%	2.308.520	2.048.880	1.831.607
	4	2.056.276		1.942.039	1.723.617	1.540.836
VEREDA SUBA CERROS II	5	2.098.169	20%	1.981.604	1.758.732	1.572.228
	4	1.366.719		1.290.790	1.145.614	1.024.128
	3	1.193.182		1.126.894	1.000.152	894.091
VILLA ELISA	3	1.238.426	2%	1.169.625	1.038.076	927.994
VILLA MARIA	2	994.333	3%	939.092	833.472	745.087

Cuadro 8

Valor del Metro Cuadrado Construido: Cerros de Suba

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CLUB DE LOS LAGARTOS	6	2.929.484	6%	2.766.735	2.455.558	2.195.160
	5	2.576.005	7%	2.432.894	2.159.265	1.930.287
NIZA SUBA	6	2.960.202	3%	2.795.746	2.481.307	2.218.178
	5	2.744.195	6%	2.591.739	2.300.245	2.056.316
VEREDA SUBA NARANJOS	6	3.156.225	10%	2.980.879	2.645.618	2.365.064

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CLUB DE LOS LAGARTOS	6	2.575.617	9%	2.432.527	2.158.940	1.929.996
	5	2.068.031	15%	1.953.140	1.733.469	1.549.644
NIZA NORTE	6	2.381.185		2.248.897	1.995.963	1.784.302
	5	2.236.220		2.111.986	1.874.449	1.675.674
VEREDA SUBA NARANJOS	6	2.127.967	17%	2.009.747	1.783.709	1.594.557
	5	1.994.067		1.883.286	1.671.472	1.494.221

Cuadro 9

Valor del Metro Cuadrado Construido: Colina y Alrededores

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ATENAS	6	2.873.241	4%	2.713.616	2.408.414	2.153.015
	5	2.364.318	1%	2.232.967	1.981.824	1.771.662
	4	2.164.575	8%	2.044.321	1.814.395	1.621.989
BRITALIA	4	1.993.732	13%	1.882.969	1.671.190	1.493.970
	3	1.695.527	2%	1.601.331	1.421.229	1.270.515
CANODROMO	6	3.346.406	17%	3.160.495	2.805.032	2.507.574
	5	2.188.908	7%	2.067.302	1.834.791	1.640.222
	4	1.945.117	10%	1.837.055	1.630.441	1.457.541
	3	1.667.329	15%	1.574.700	1.397.592	1.249.385
CANTA GALLO	4	2.133.821	13%	2.015.275	1.788.616	1.598.943
	3	1.767.661	1%	1.669.458	1.481.693	1.324.567
CASABLANCA SUBA	4	2.138.269	8%	2.019.476	1.792.345	1.602.276
CIUDAD JARDIN NORTE	6	2.869.689		2.710.262	2.405.437	2.150.354
	5	2.281.343		2.154.601	1.912.272	1.709.486
	4	2.194.257	5%	2.072.354	1.839.275	1.644.230
	3	1.834.586		1.732.665	1.537.791	1.374.717
EL PLAN	6	3.161.786	19%	2.986.132	2.650.280	2.369.232
	5	2.504.257	7%	2.365.132	2.099.124	1.876.523
BARRIO	EST	USADOS				

		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
GILMAR	5	2.550.352	12%	2.408.666	2.137.762	1.911.064
	4	2.319.604	7%	2.190.737	1.944.343	1.738.156
	3	1.801.270	1%	1.701.199	1.509.865	1.349.752
GRANADA NORTE	4	1.944.833	12%	1.836.786	1.630.202	1.457.328
	3	1.740.288	2%	1.643.606	1.458.748	1.304.056
IBERIA	6	2.763.535	1%	2.610.006	2.316.457	2.070.809
	5	2.247.434	6%	2.122.576	1.883.849	1.684.077
	4	2.201.586	7%	2.079.276	1.845.419	1.649.722
LAS VILLAS	4	2.278.913	19%	2.152.306	1.910.235	1.707.665
MAZUREN	5	2.278.547	4%	2.151.961	1.909.929	1.707.391
	4	2.305.595	15%	2.177.506	1.932.601	1.727.659
	3	1.795.165	2%	1.695.434	1.504.748	1.345.177
NIZA NORTE	6	3.120.120	19%	2.946.780	2.615.354	2.338.010
	5	2.577.475	8%	2.434.282	2.160.496	1.931.388
PORTALES DEL NORTE	5	2.385.964	14%	2.253.410	1.999.968	1.787.882
	4	2.276.260	9%	2.149.801	1.908.012	1.705.677
	3	1.700.253	4%	1.605.794	1.425.190	1.274.056
PRADO PINZON	5	2.511.675	14%	2.372.137	2.105.341	1.882.081
	4	2.174.915	5%	2.054.086	1.823.062	1.629.736
	3	1.757.250	4%	1.659.625	1.472.966	1.316.766
PRADO VERANIEGO	5	2.396.348	7%	2.263.218	2.008.672	1.795.664
	4	1.842.614	14%	1.740.246	1.544.520	1.380.732
BARRIO	EST	USADOS				

		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
PRADO VERANIEGO NORTE	5	2.149.302	5%	2.029.896	1.801.593	1.610.543
	4	2.001.243	5%	1.890.063	1.677.486	1.499.598
	3	1.779.767	6%	1.680.891	1.491.840	1.333.639
PRADO VERANIEGO SUR	5	2.444.580	9%	2.308.770	2.049.101	1.831.805
	4	1.928.287	14%	1.821.160	1.616.333	1.444.930
	3	1.625.081	11%	1.534.799	1.362.179	1.217.727
SAN JOSE DEL PRADO	6	2.952.255		2.788.241	2.474.646	2.212.223
	5	2.460.649	10%	2.323.946	2.062.571	1.843.846
	4	2.318.621	8%	2.189.809	1.943.520	1.737.420
	3	1.763.275	7%	1.665.315	1.478.016	1.321.280
SANTA HELENA	5	2.236.617	5%	2.112.361	1.874.782	1.675.972
	4	2.121.815	3%	2.003.936	1.778.552	1.589.946
VICTORIA NORTE	5	2.471.394	3%	2.334.094	2.071.577	1.851.898
	4	2.141.097	9%	2.022.147	1.794.715	1.604.396
	3	1.725.965	5%	1.630.078	1.446.742	1.293.323

CASAS	VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011
--------------	--

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ATENAS	6	2.403.030	11%	2.269.528	2.014.273	1.800.670
	5	2.200.246	6%	2.078.010	1.844.295	1.648.718
	4	2.017.975	1%	1.905.865	1.691.511	1.512.136
BRITALIA	5	2.040.715	3%	1.927.342	1.710.573	1.529.176
	4	1.633.074	19%	1.542.347	1.368.879	1.223.717
	3	1.546.051	14%	1.460.159	1.295.934	1.158.507
CANODROMO	6	2.125.442	3%	2.007.362	1.781.593	1.592.664
	5	1.965.888	14%	1.856.672	1.647.851	1.473.106
	4	1.680.079	19%	1.586.741	1.408.280	1.258.939
	3	1.276.845	8%	1.205.909	1.070.279	956.782
CASABLANCA SUBA	6	2.837.055	5%	2.679.441	2.378.083	2.125.900
CIUDAD JARDIN NORTE	5	2.039.909	16%	1.926.581	1.709.897	1.528.572
	4	1.569.865	8%	1.482.651	1.315.896	1.176.353
	3	1.097.858	2%	1.036.866	920.249	822.662
EL PLAN	5	2.108.921	6%	1.991.759	1.767.744	1.580.285
	4	2.113.818	11%	1.996.384	1.771.849	1.583.954
	3	1.791.242	4%	1.691.728	1.501.459	1.342.237
GILMAR	4	1.972.493	8%	1.862.910	1.653.387	1.478.055
	3	1.356.648	10%	1.281.279	1.137.173	1.016.582
GRANADA NORTE	3	1.510.015	15%	1.426.125	1.265.728	1.131.504

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
IBERIA	6	2.570.735	9%	2.427.917	2.154.848	1.926.338
	5	2.468.144	10%	2.331.025	2.068.853	1.849.462
	4	2.315.798	9%	2.187.143	1.941.153	1.735.305
LAS VILLAS	5	1.604.685	8%	1.515.536	1.345.083	1.202.444
	4	1.455.390	1%	1.374.535	1.219.940	1.090.572
	3	1.287.508	9%	1.215.980	1.079.218	964.773
MAZUREN	5	2.112.727	6%	1.995.354	1.770.935	1.583.137
	4	1.984.397	4%	1.874.153	1.663.366	1.486.975
	3	1.814.230	1%	1.713.439	1.520.728	1.359.463
NIZA NORTE	6	2.541.242	11%	2.400.062	2.130.125	1.904.237
	5	1.741.444	2%	1.644.697	1.459.717	1.304.922
	4	1.639.844	5%	1.548.741	1.374.553	1.228.789
PORTALES DEL NORTE	5	2.108.405	15%	1.991.272	1.767.312	1.579.898
	4	1.804.555	5%	1.704.302	1.512.618	1.352.214
	3	1.642.143	1%	1.550.913	1.376.481	1.230.512
PRADO PINZON	5	2.069.397	9%	1.954.431	1.734.615	1.550.668
	4	1.957.522	9%	1.848.771	1.640.838	1.466.836
	3	1.308.677	8%	1.235.973	1.096.962	980.636
PRADO VERANIEGO	5	2.123.132	2%	2.005.180	1.779.656	1.590.933
	4	1.844.679	18%	1.742.197	1.546.251	1.382.280
	3	1.308.321	7%	1.235.636	1.096.664	980.368

BARRIO	EST.	USADOS
--------	------	--------

		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
PRADO VERANIEGO NORTE	6	2.309.952		2.181.621	1.936.253	1.730.924
	5	2.058.356		1.944.003	1.725.360	1.542.395
	4	1.945.484		1.837.401	1.630.748	1.457.816
	3	1.370.092		1.293.976	1.148.441	1.026.655
PRADO VERANIEGO SUR	5	1.599.977		1.511.090	1.341.137	1.198.916
	4	1.503.740		1.420.199	1.260.468	1.126.803
	3	1.101.759		1.040.550	923.519	825.585
SAN JOSE DEL PRADO	6	2.273.755		2.147.435	1.905.912	1.703.800
	5	1.999.760		1.888.662	1.676.243	1.498.487
	4	1.827.147		1.725.639	1.531.555	1.369.142
	3	1.279.062		1.208.003	1.072.138	958.444
SANTA HELENA	6	2.118.332		2.000.647	1.775.633	1.587.337
	5	2.124.089		2.006.084	1.780.459	1.591.651
	4	1.987.001		1.876.612	1.665.548	1.488.926
VICTORIA NORTE	5	2.067.001		1.952.168	1.732.606	1.548.873
	4	1.868.014		1.764.235	1.565.811	1.399.765

Cuadro 10

Valor del Metro Cuadrado Construido: Cortijo y Calle 80

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
AUTOPISTA MEDELLIN	3	1.503.314	2%	1.419.796	1.260.111	1.126.483
BOCHICA	3	1.242.699	17%	1.173.660	1.041.658	931.196
	2	960.876	9%	907.494	805.428	720.017
BOCHICA II	3	1.467.325	9%	1.385.807	1.229.944	1.099.515
BOLIVIA	3	1.597.984	15%	1.509.207	1.339.465	1.197.422
BOLIVIA ORIENTAL	3	1.638.759	18%	1.547.717	1.373.644	1.227.977
CIUDAD BACHUE	3	914.563	16%	863.754	766.607	685.312
I ETAPA	2	818.653	9%	773.172	686.213	613.444
CIUDADELA COLSUBSIDIO	3	1.594.830	7%	1.506.228	1.336.822	1.195.059
EL CORTIJO	4	1.573.775	10%	1.486.343	1.319.174	1.179.282
	3	1.458.502	7%	1.377.474	1.222.549	1.092.904
EL MINUTO DE DIOS	4	2.185.904	8%	2.064.465	1.832.273	1.637.970
	3	1.427.972	1%	1.348.640	1.196.958	1.070.027
LOS CEREZOS	3	1.307.315	2%	1.234.687	1.095.821	979.615
PARIS GAITAN	3	1.388.810	9%	1.311.654	1.164.131	1.040.682
PRIMAVERA	3	1.537.712	8%	1.452.283	1.288.944	1.152.259

CASAS	VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011					
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
AUTOPISTA MEDELLIN	4	1.283.337		1.212.041	1.075.722	961.647
BOCHICA	3	1.129.759		1.066.995	946.989	846.566
BOCHICA II	3	1.765.289	10%	1.667.217	1.479.705	1.322.790
BOLIVIA	3	1.382.368	5%	1.305.570	1.158.732	1.035.855
BOLIVIA ORIENTAL	3	1.416.571	11%	1.337.873	1.187.401	1.061.484
CIUDAD BACHUE	3	992.099	10%	936.982	831.600	743.413
CIUDAD BACHUE I ETAPA	3	1.200.374		1.133.686	1.006.180	899.480
	2	826.290		780.385	692.615	619.167
CIUDADELA COLSUBSIDIO	3	1.533.484	18%	1.448.290	1.285.400	1.149.090
EL CORTIJO	3	1.626.124	10%	1.535.783	1.363.053	1.218.509
EL MINUTO DE DIOS	3	1.363.750	14%	1.287.986	1.143.126	1.021.903
LA SERENA	3	1.167.087	9%	1.102.249	978.278	874.537
LOS CEREZOS	3	1.126.500	12%	1.063.917	944.257	844.124
PARIS GAITAN	3	1.181.876	16%	1.116.217	990.675	885.619
PRIMAVERA	3	1.047.961	7%	989.741	878.424	785.272
QUIRIGUA	3	1.140.260	5%	1.076.912	955.791	854.435

Cuadro 11

Valor del Metro Cuadrado Construido: Niza y Alhambra

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ANDES NORTE	5	2.560.910	13%	2.418.637	2.146.612	1.918.975
	4	2.390.914		2.258.085	2.004.117	1.791.591
BATAN	6	3.277.198	22%	3.095.132	2.747.020	2.455.714
	5	2.443.598	6%	2.307.843	2.048.278	1.831.070
	4	2.353.658	10%	2.222.899	1.972.889	1.763.675
ESTORIL	6	2.606.468	21%	2.461.664	2.184.800	1.953.113
	5	2.199.740	19%	2.077.532	1.843.871	1.648.339
	4	1.955.682		1.847.033	1.639.296	1.465.458
JULIO FLOREZ	5	2.607.616		2.462.749	2.185.762	1.953.974
	4	2.330.489	4%	2.201.017	1.953.468	1.746.313
	3	1.881.735	7%	1.777.195	1.577.312	1.410.047
LA CASTELLANA	5	2.205.375		2.082.855	1.848.595	1.652.561
	4	2.012.656	6%	1.900.842	1.687.053	1.508.151
LA PATRIA	5	3.115.571	12%	2.942.484	2.611.541	2.334.601
	4	2.699.989		2.549.990	2.263.191	2.023.192
	3	1.823.265		1.721.973	1.528.302	1.366.234
LOS ANDES	5	2.909.722	19%	2.748.071	2.438.993	2.180.352
	4	2.433.713	10%	2.298.506	2.039.992	1.823.662

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
MONACO	6	2.372.143		2.240.357	1.988.383	1.777.526
	5	2.311.702	1%	2.183.274	1.937.720	1.732.235
	4	2.248.725	3%	2.123.796	1.884.932	1.685.045
NIZA SUR	6	2.809.187	2%	2.653.121	2.354.723	2.105.018
	5	1.865.101	4%	1.761.484	1.563.369	1.397.582
PASADENA	5	2.341.502	11%	2.211.418	1.962.699	1.754.565
	4	2.099.425	11%	1.982.791	1.759.785	1.573.169
POLO CLUB	6	3.304.742	1%	3.121.145	2.770.108	2.476.353
	5	2.394.249	9%	2.261.235	2.006.913	1.794.091
	4	1.803.165	6%	1.702.990	1.511.453	1.351.172
POTOSI	5	2.207.148	3%	2.084.529	1.850.081	1.653.890
	4	2.145.376	5%	2.026.189	1.798.302	1.607.602
PUENTE LARGO	6	3.382.426	1%	3.194.514	2.835.225	2.534.565
	5	2.587.176	9%	2.443.444	2.168.629	1.938.657
	4	2.373.722	2%	2.241.848	1.989.706	1.778.709
RIONEGRO	4	2.176.199		2.055.299	1.824.138	1.630.699
	3	1.380.753	4%	1.304.044	1.157.378	1.034.644
SANTA ROSA	5	2.667.295	17%	2.519.112	2.235.786	1.998.693
	4	2.419.234	9%	2.284.832	2.027.855	1.812.812

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ANDES NORTE	5	1.782.999	4%	1.683.944	1.494.549	1.336.061
	4	1.629.404	5%	1.538.881	1.365.802	1.220.966
BATAN	6	2.071.183	1%	1.956.117	1.736.111	1.552.006
	5	1.747.787	7%	1.650.688	1.465.034	1.309.675
ESTORIL	6	1.831.425	2%	1.729.679	1.535.141	1.372.347
	5	1.791.890	12%	1.692.341	1.502.002	1.342.723
	4	1.525.508	17%	1.440.758	1.278.715	1.143.114
JULIO FLOREZ	5	1.795.369	3%	1.695.626	1.504.918	1.345.330
	4	1.640.697	7%	1.549.547	1.375.269	1.229.429
	3	1.467.519		1.385.990	1.230.107	1.099.661
LA CASTELLANA	5	1.726.913	13%	1.630.973	1.447.537	1.294.033
	4	1.560.676	9%	1.473.972	1.308.194	1.169.467
LA PATRIA	4	1.356.948	4%	1.281.562	1.137.424	1.016.807
	3	1.193.756	14%	1.127.437	1.000.633	894.521
LOS ANDES	5	1.449.155	1%	1.368.647	1.214.714	1.085.900
	4	1.379.126	2%	1.302.508	1.156.014	1.033.425
MONACO	6	2.075.865	16%	1.960.539	1.740.036	1.555.514
	5	1.821.752	6%	1.720.543	1.527.033	1.365.099
	4	1.723.805	6%	1.628.038	1.444.931	1.291.704
NIZA SUR	5	1.604.963	17%	1.515.798	1.345.315	1.202.652
	4	1.468.408	19%	1.386.830	1.230.852	1.100.327

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
PASADENA	5	1.791.753	10%	1.692.211	1.501.887	1.342.620
	4	1.605.339	19%	1.516.154	1.345.631	1.202.934
POLO CLUB	5	1.731.892	3%	1.635.676	1.451.710	1.297.764
	4	1.507.401	7%	1.423.656	1.263.537	1.129.546
POTOSI	5	1.582.231	6%	1.494.329	1.326.261	1.185.618
	4	1.504.246	13%	1.420.677	1.260.893	1.127.182
PUENTE LARGO	5	1.769.895	8%	1.671.568	1.483.566	1.326.242
	4	1.544.583		1.458.773	1.294.704	1.157.407
RIONEGRO	4	1.570.247		1.483.011	1.316.216	1.176.639
	3	1.237.716	3%	1.168.954	1.037.481	927.462
SANTA ROSA	5	2.067.625	2%	1.952.757	1.733.130	1.549.341

Cuadro 12

Valor del Metro Cuadrado Construido: Cedritos

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ACACIAS USAQUEN	6	3.794.342	16%	3.583.545	3.180.502	2.843.227
	5	2.649.070	10%	2.501.899	2.220.509	1.985.036
	4	2.405.465	12%	2.271.828	2.016.315	1.802.495
BARRANCAS	5	2.359.757	17%	2.228.660	1.978.001	1.768.245
	4	2.096.983	9%	1.980.484	1.757.738	1.571.339
	3	1.607.225	6%	1.517.934	1.347.211	1.204.347
BARRANCAS NORTE	4	1.818.689	16%	1.717.651	1.524.466	1.362.804
	3	1.507.853	17%	1.424.083	1.263.916	1.129.884
BOSQUE DE PINOS I	6	4.259.763	8%	4.023.109	3.570.628	3.191.982
	5	3.361.451	6%	3.174.704	2.817.643	2.518.847
	4	2.531.703	18%	2.391.053	2.122.129	1.897.089
BOSQUE DE PINOS III	6	3.034.560	7%	2.865.973	2.543.636	2.273.897
	5	2.610.912	3%	2.465.861	2.188.524	1.956.443
	4	1.967.119	7%	1.857.835	1.648.883	1.474.028
	3	1.489.028		1.406.304	1.248.137	1.115.778
CAOBOS SALAZAR	5	2.620.460	16%	2.474.879	2.196.528	1.963.598
	4	2.344.955	11%	2.214.680	1.965.594	1.757.153
	3	1.717.171	18%	1.621.773	1.439.371	1.286.733

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CEDRITOS	6	3.917.624	9%	3.699.978	3.283.839	2.935.606
	5	2.676.680	9%	2.527.976	2.243.653	2.005.726
	4	2.287.449	8%	2.160.369	1.917.391	1.714.062
CEDRO NARVAEZ	6	3.643.588	18%	3.441.167	3.054.137	2.730.262
	5	2.625.333	15%	2.479.481	2.200.612	1.967.249
	4	2.324.967	10%	2.195.802	1.948.839	1.742.175
	3	1.988.636		1.878.157	1.666.919	1.490.152
CEDRO SALAZAR	6	2.991.627	7%	2.825.426	2.507.648	2.241.726
	5	2.382.240	8%	2.249.893	1.996.847	1.785.092
	4	2.044.330	9%	1.930.756	1.713.603	1.531.885
	3	1.743.462	6%	1.646.603	1.461.408	1.306.434
ESTRELLA DEL NORTE	4	1.841.592	10%	1.739.281	1.543.663	1.379.966
	3	1.631.989	8%	1.541.323	1.367.970	1.222.904
LA LIBERIA	5	2.228.761	2%	2.104.941	1.868.197	1.670.085
	4	2.080.888	3%	1.965.283	1.744.247	1.559.279
	3	1.790.876	3%	1.691.383	1.501.152	1.341.963
LAS MARGARITA S	5	2.449.562	15%	2.313.475	2.053.277	1.835.538
	4	2.161.360	7%	2.041.284	1.811.700	1.619.579
LOS CEDROS	6	3.203.356	7%	3.025.392	2.685.124	2.400.382
	5	2.553.129	20%	2.411.289	2.140.090	1.913.145
	4	2.426.407	17%	2.291.607	2.033.868	1.818.188

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ACACIAS USAQUEN	6	1.933.694		1.826.266	1.620.865	1.448.981
	5	1.899.595	6%	1.794.062	1.592.282	1.423.430
BARRANCAS	4	1.835.132	3%	1.733.180	1.538.248	1.375.125
	3	1.269.262	3%	1.198.747	1.063.923	951.100
BARRANCAS NORTE	4	1.624.785	12%	1.534.519	1.361.931	1.217.505
	3	1.434.732	16%	1.355.024	1.202.624	1.075.092
BOSQUE DE PINOS I	6	3.437.527	2%	3.246.554	2.881.412	2.575.854
BOSQUE DE PINOS III	6	3.092.255	9%	2.920.463	2.591.997	2.317.130
	5	2.780.920	12%	2.626.424	2.331.029	2.083.836
	4	1.997.643	6%	1.886.663	1.674.469	1.496.900
CEDRITOS	5	2.191.797	15%	2.070.031	1.837.213	1.642.387
	4	1.962.055	12%	1.853.052	1.644.638	1.470.233
CEDRO NARVAEZ	5	2.472.084	14%	2.334.746	2.072.155	1.852.415
	4	1.995.484	9%	1.884.623	1.672.659	1.495.282
CEDRO SALAZAR	6	3.322.243	16%	3.137.674	2.784.778	2.489.467
	5	2.545.455	13%	2.404.040	2.133.657	1.907.394
	4	1.738.905	5%	1.642.299	1.457.588	1.303.019
EL CONTADOR	5	1.818.688		1.717.650	1.524.465	1.362.804
	4	1.653.751		1.561.876	1.386.211	1.239.211

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ESTRELLA DEL NORTE	5	1.732.434	7%	1.636.187	1.452.164	1.298.170
	4	1.577.234	7%	1.489.610	1.322.072	1.181.874
	3	1.258.642	3%	1.188.717	1.055.022	943.142
LA LIBERIA	4	1.968.334	10%	1.858.982	1.649.901	1.474.938
LAS MARGARIT AS	5	1.919.032	17%	1.812.419	1.608.575	1.437.995
	4	1.763.856	16%	1.665.864	1.478.504	1.321.716
LOS CEDROS	5	2.008.453		1.896.872	1.683.530	1.505.001
	4	1.842.155		1.739.813	1.544.135	1.380.388
LOS CEDROS ORIENTAL	5	2.352.220		2.221.541	1.971.683	1.762.597
	4	1.849.240	4%	1.746.504	1.550.074	1.385.697

Cuadro 13

Valor del Metro Cuadrado Construido: Chico

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ANTIGUO COUNTRY	6	3.811.543	6%	3.599.790	3.194.920	2.856.116
	5	3.580.965	12%	3.382.022	3.001.644	2.683.336
	4	2.753.244	18%	2.600.286	2.307.830	2.063.097
BELLAVISTA	6	4.139.881	9%	3.909.888	3.470.140	3.102.151
	5	3.811.919	6%	3.600.146	3.195.235	2.856.398
CHICO NORTE	6	4.083.398	9%	3.856.543	3.422.795	3.059.826
	5	3.230.422	1%	3.050.954	2.707.811	2.420.663
	4	3.026.565		2.858.422	2.536.934	2.267.906
CHICO NORTE II SECTOR	6	4.122.420	13%	3.893.397	3.455.504	3.089.067
	5	3.540.723	12%	3.344.016	2.967.912	2.653.182
	4	3.094.243	7%	2.922.340	2.593.663	2.318.619
CHICO NORTE III SECTOR	6	3.375.731	7%	3.188.190	2.829.613	2.529.548
	5	3.106.580	8%	2.933.992	2.604.004	2.327.864
	4	2.813.834	3%	2.657.510	2.358.618	2.108.499
EL CHICO	6	4.252.054	11%	4.015.828	3.564.166	3.186.206
	5	3.438.264	12%	3.247.249	2.882.029	2.576.406
	4	2.884.647	11%	2.724.389	2.417.975	2.161.562

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
EL NOGAL	6	3.846.895	8%	3.633.178	3.224.552	2.882.606
	5	3.564.943	14%	3.366.890	2.988.214	2.671.330
	4	3.251.683		3.071.034	2.725.633	2.436.594
EL REFUGIO	6	3.828.552	14%	3.615.854	3.209.177	2.868.861
	5	3.536.932	16%	3.340.436	2.964.735	2.650.341
EL RETIRO	6	3.835.664	3%	3.622.571	3.215.138	2.874.191
	5	3.251.973	16%	3.071.308	2.725.876	2.436.812
	4	2.622.996		2.477.274	2.198.654	1.965.499
ESPARTILLAL	6	2.987.922	19%	2.821.926	2.504.542	2.238.949
	5	2.398.423	4%	2.265.177	2.010.411	1.797.218
LA CABRERA	6	4.530.857	9%	4.279.143	3.797.865	3.395.122
	5	3.631.017	1%	3.429.294	3.043.599	2.720.842
LAGO GAITAN	6	2.694.123	19%	2.544.449	2.258.274	2.018.796
	5	2.368.785	8%	2.237.186	1.985.569	1.775.010
	4	2.096.742	7%	1.980.256	1.757.536	1.571.159
LAS ACACIAS	6	3.889.067	13%	3.673.008	3.259.903	2.914.208
LOS ROSALES	6	4.018.385	9%	3.795.141	3.368.299	3.011.109
	5	3.486.015	1%	3.292.348	2.922.056	2.612.188
PORCIUNCULA	6	3.499.168	5%	3.304.770	2.933.081	2.622.043
	5	3.187.795	15%	3.010.696	2.672.081	2.388.721
	4	2.426.825	3%	2.292.001	2.034.218	1.818.501

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ANTIGUO COUNTRY	6	3.014.865	14%	2.847.373	2.527.127	2.259.139
	5	2.584.415	14%	2.440.837	2.166.314	1.936.589
BELLAVISTA	6	3.080.868	9%	2.909.709	2.582.452	2.308.597
	5	2.405.845		2.272.187	2.016.632	1.802.780
CHICO NORTE	6	3.505.671	2%	3.310.911	2.938.531	2.626.916
	5	2.338.326	9%	2.208.419	1.960.037	1.752.186
CHICO NORTE II SECTOR	6	3.078.063	9%	2.907.059	2.580.101	2.306.495
	5	2.713.338	6%	2.562.597	2.274.380	2.033.195
CHICO NORTE III SECTOR	6	2.558.590	22%	2.416.446	2.144.667	1.917.237
	5	2.202.009	8%	2.079.675	1.845.773	1.650.039
EL CHICO	6	2.636.256		2.489.798	2.209.769	1.975.435
EL NOGAL	6	3.100.777	11%	2.928.512	2.599.140	2.323.516
	5	2.297.946		2.170.283	1.926.190	1.721.928
EL REFUGIO	6	3.460.148	2%	3.267.918	2.900.373	2.592.804
	5	2.714.320	2%	2.563.524	2.275.203	2.033.930
EL RETIRO	6	3.189.424	19%	3.012.233	2.673.446	2.389.941
ESPARTILLAL	6	2.664.187	5%	2.516.177	2.233.181	1.996.364
	5	2.426.161	22%	2.291.374	2.033.662	1.818.003
LA CABRERA	6	2.909.385	19%	2.747.752	2.438.711	2.180.099
LAGO GAITAN	5	2.440.872	4%	2.305.268	2.045.993	1.829.027
	4	2.239.893	5%	2.115.454	1.877.528	1.678.426

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
LOS ROSALES	6	3.103.115	5%	2.930.720	2.601.100	2.325.268
PORCIUNCULA	6	2.515.145	13%	2.375.414	2.108.250	1.884.682
	5	2.339.037	9%	2.209.091	1.960.633	1.752.719
	4	1.959.318	1%	1.850.467	1.642.344	1.468.182
SAN ISIDRO	5	1.759.973	14%	1.662.196	1.475.248	1.318.806

Cuadro 14

Valor del Metro Cuadrado Construido: Country

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BELLA SUIZA	6	3.331.111	15%	3.146.049	2.792.211	2.496.112
	5	2.837.558	6%	2.679.916	2.378.504	2.126.277
BOSQUE DE PINOS I	6	4.185.310	6%	3.952.793	3.508.220	3.136.192
	5	3.562.265	8%	3.364.361	2.985.969	2.669.324
	4	2.365.491		2.234.075	1.982.807	1.772.541
CEDRITOS	6	3.293.350	1%	3.110.386	2.760.559	2.467.817
	5	2.731.199	17%	2.579.466	2.289.352	2.046.579
	4	2.463.370	18%	2.326.516	2.064.851	1.845.885
COUNTRY CLUB	6	3.256.307	2%	3.075.401	2.729.509	2.440.060
	5	2.866.391	8%	2.707.147	2.402.673	2.147.882
	4	2.781.957	9%	2.627.404	2.331.898	2.084.613
EL CONTADOR	6	3.561.502	15%	3.363.641	2.985.330	2.668.752
	5	2.573.964	8%	2.430.966	2.157.554	1.928.757
	4	2.342.471	5%	2.212.334	1.963.511	1.755.292
	3	2.179.327		2.058.254	1.826.761	1.633.043
GINEBRA	6	3.981.035	7%	3.759.866	3.336.992	2.983.122
	5	3.123.822	9%	2.950.276	2.618.457	2.340.784

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
LA CALLEJA	6	3.546.760	10%	3.349.718	2.972.973	2.657.705
	5	2.802.298	3%	2.646.615	2.348.949	2.099.855
	4	2.695.952	12%	2.546.177	2.259.807	2.020.167
LA CAROLINA	6	3.200.833	9%	3.023.009	2.683.009	2.398.491
	5	2.651.895	6%	2.504.568	2.222.878	1.987.154
	4	2.469.924	5%	2.332.706	2.070.345	1.850.796
LISBOA	6	3.387.955	6%	3.199.735	2.839.859	2.538.707
	5	2.876.326	7%	2.716.530	2.411.001	2.155.327
	4	2.635.051	13%	2.488.659	2.208.758	1.974.531
LOS CEDROS	6	3.055.928	16%	2.886.154	2.561.547	2.289.909
	5	2.876.888	13%	2.717.061	2.411.472	2.155.748
	4	2.653.454	6%	2.506.040	2.224.184	1.988.321
BELLA SUIZA	6	2.454.721	17%	2.318.348	2.057.602	1.839.404
	5	2.068.715	5%	1.953.786	1.734.043	1.550.157
CEDRITOS	5	2.130.679	13%	2.012.308	1.785.983	1.596.589
	4	1.910.295	9%	1.804.167	1.601.251	1.431.447
COUNTRY CLUB	6	2.609.226	4%	2.464.269	2.187.112	1.955.180
	5	2.172.442	3%	2.051.751	1.820.989	1.627.883
EL CONTADOR	6	2.004.829	14%	1.893.450	1.680.492	1.502.285
	5	1.906.323	14%	1.800.416	1.597.922	1.428.471
	4	1.665.255	10%	1.572.740	1.395.853	1.247.831

BARRIO	EST.	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
GINEBRA	6	2.964.231		2.799.551	2.484.684	2.221.197
	5	2.641.427	1%	2.494.681	2.214.103	1.979.310
LA CALLEJA	6	2.566.345	8%	2.423.770	2.151.167	1.923.048
	5	2.360.285	9%	2.229.158	1.978.443	1.768.640
	4	2.011.427	18%	1.899.681	1.686.023	1.507.230
LA CAROLINA	6	2.580.645	10%	2.437.276	2.163.154	1.933.764
	5	2.292.460	3%	2.165.101	1.921.591	1.717.817
	4	2.090.909	2%	1.974.747	1.752.646	1.566.788
LISBOA	6	2.594.725	10%	2.450.574	2.174.957	1.944.314
	5	2.129.415	15%	2.011.115	1.784.923	1.595.642
	4	1.931.683	17%	1.824.367	1.619.179	1.447.474
LOS CEDROS	5	1.964.785	9%	1.855.631	1.646.927	1.472.279
	4	1.593.142	6%	1.504.634	1.335.407	1.193.794

Cuadro 15

Valor del Metro Cuadrado Construido: Orquídeas

APARTAMENTOS	VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011					
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
EL CEREZO	5	1.834.083	2%	1.732.189	1.537.369	1.374.339
	4	1.750.643	7%	1.653.385	1.467.428	1.311.815
	3	1.684.986	7%	1.591.376	1.412.393	1.262.616
EL TOBERIN	4	1.822.848	2%	1.721.579	1.527.952	1.365.921
	3	1.515.005	6%	1.430.838	1.269.911	1.135.244
EL VERVENAL	4	1.949.397	15%	1.841.097	1.634.028	1.460.748
	3	1.618.736	16%	1.528.807	1.356.861	1.212.973
HORIZONTES NORTE	3	1.557.871	10%	1.471.323	1.305.842	1.167.365
LA CITA	3	1.536.791	4%	1.451.414	1.288.172	1.151.569
LA PRADERA NORTE	4	2.115.935	14%	1.998.383	1.773.623	1.585.540
	3	1.664.808	8%	1.572.319	1.395.479	1.247.496
LA URIBE	4	1.984.765	12%	1.874.500	1.663.674	1.487.250
	3	1.643.822	14%	1.552.498	1.377.888	1.231.770
LAS ORQUIDEAS	4	1.745.604	17%	1.648.626	1.463.204	1.308.039
	3	1.523.071	15%	1.438.456	1.276.672	1.141.288
SAN ANTONIO NORTE	3	1.460.435	15%	1.379.299	1.224.169	1.094.352
SAN CRISTOBAL NORTE	4	1.736.268	18%	1.639.809	1.455.379	1.301.044
	3	1.474.555	10%	1.392.635	1.236.004	1.104.933

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
SAN JOSE DE USAQUEN	4	1.946.487		1.838.349	1.631.589	1.458.568
	3	1.442.644	13%	1.362.497	1.209.256	1.081.021
SANTA TERESA	4	2.091.686	4%	1.975.482	1.753.298	1.567.370
	3	1.696.371	3%	1.602.128	1.421.936	1.271.147
TIBABITA	4	1.814.810	9%	1.713.987	1.521.214	1.359.898
	3	1.649.751	5%	1.558.098	1.382.858	1.236.213
VERBENAL SAN ANTONIO	4	1.691.103	2%	1.597.153	1.417.520	1.267.200
	3	1.328.237	4%	1.254.446	1.113.358	995.292

CASAS	VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011					
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BUENAVISTA	5	1.954.545		1.845.960	1.638.343	1.464.606
EL CEREZO	5	1.893.545	6%	1.788.348	1.587.212	1.418.897
	4	1.768.953	6%	1.670.678	1.482.775	1.325.535
EL TOBERIN	4	1.579.152	10%	1.491.421	1.323.680	1.183.311
	3	1.370.185	9%	1.294.063	1.148.519	1.026.725
EL VERVENAL	5	2.159.733		2.039.748	1.810.336	1.618.360
	4	1.688.995		1.595.162	1.415.753	1.265.620
	3	1.517.581	3%	1.433.271	1.272.070	1.137.174

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
HORIZONTES NORTE	3	1.132.798	7%	1.069.865	949.537	848.843
LA PRADERA NORTE	5	1.727.273	6%	1.631.313	1.447.838	1.294.303
	4	1.618.182	3%	1.528.283	1.356.396	1.212.558
	3	1.509.091	5%	1.425.253	1.264.954	1.130.812
LA URIBE	4	1.563.636	14%	1.476.768	1.310.675	1.171.685
	3	1.284.493		1.213.132	1.076.690	962.513
LAS ORQUIDEAS	3	1.308.761	10%	1.236.052	1.097.032	980.698
SAN ANTONIO NOROCCIDENTAL	5	2.111.105	15%	1.993.821	1.769.575	1.581.921
	4	1.978.097	11%	1.868.203	1.658.085	1.482.254
	3	1.638.493	6%	1.547.465	1.373.421	1.227.777
SAN ANTONIO NORTE	6	2.898.395	3%	2.737.373	2.429.499	2.171.864
SAN CRISTOBAL NORTE	3	1.463.902	18%	1.382.574	1.227.075	1.096.950
SAN JOSE DE USAQUEN	3	1.397.819	10%	1.320.162	1.171.683	1.047.432
SANTA TERESA	3	1.709.595	3%	1.614.618	1.433.021	1.281.057
TIBABITA	6	3.237.724	2%	3.057.850	2.713.932	2.426.134
	5	1.909.091		1.803.030	1.600.242	1.430.545
	4	1.727.273	6%	1.631.313	1.447.838	1.294.303
VERBENAL SAN ANTONIO	4	1.553.750	12%	1.467.431	1.302.388	1.164.277
	3	1.229.689	3%	1.161.373	1.030.753	921.447

Cuadro 16

Valor del Metro Cuadrado Construido: Santa Bárbara

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ESCUELA DE CABALLERIA I	5	2.411.697	3%	2.277.714	2.021.538	1.807.165
ESCUELA DE INFANTERIA	6	3.205.675	9%	3.027.582	2.687.068	2.402.119
	5	3.018.334	10%	2.850.648	2.530.034	2.261.738
	4	2.275.111	12%	2.148.716	1.907.049	1.704.816
MOLINOS NORTE	6	2.926.115	13%	2.763.553	2.452.734	2.192.635
	5	2.656.005	9%	2.508.450	2.226.323	1.990.233
	4	2.502.028	18%	2.363.027	2.097.256	1.874.853
RINCON DEL CHICO	6	2.640.118	5%	2.493.445	2.213.006	1.978.329
	5	2.560.320	4%	2.418.080	2.146.117	1.918.533
	4	2.440.332	2%	2.304.758	2.045.540	1.828.622
SAN GABRIEL NORTE	6	3.845.422	14%	3.631.787	3.223.318	2.881.503
	5	3.040.062	5%	2.871.169	2.548.247	2.278.020
	4	2.400.341	10%	2.266.989	2.012.019	1.798.655
SAN PATRICIO	6	3.168.366	9%	2.992.346	2.655.795	2.374.163
	5	3.046.119	8%	2.876.890	2.553.325	2.282.559
	4	2.954.059	14%	2.789.945	2.476.158	2.213.575
SANTA ANA	6	4.428.127	11%	4.182.120	3.711.755	3.318.143
	5	3.082.386	3%	2.911.143	2.583.725	2.309.735

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
SANTA ANA OCCIDENTAL	6	3.602.025	4%	3.401.912	3.019.297	2.699.117
	5	3.070.705	2%	2.900.111	2.573.934	2.300.982
	4	2.276.931	11%	2.150.435	1.908.574	1.706.180
SANTA BARBARA CENTRAL	6	2.785.518	10%	2.630.767	2.334.883	2.087.282
	5	2.635.596	8%	2.489.174	2.209.215	1.974.940
	4	2.279.794	3%	2.153.138	1.910.974	1.708.325
SANTA BARBARA OCCIDENTAL	6	3.232.870	7%	3.053.266	2.709.863	2.422.497
	5	3.107.250	9%	2.934.625	2.604.566	2.328.366
	4	2.860.348	13%	2.701.440	2.397.607	2.143.354
SANTA BARBARA ORIENTAL	6	3.569.659	4%	3.371.345	2.992.168	2.674.865
	5	3.135.876	13%	2.961.661	2.628.561	2.349.817
	4	2.735.968	20%	2.583.970	2.293.349	2.050.152
SANTA BIBIANA	6	3.397.117	8%	3.208.389	2.847.539	2.545.573
	5	3.288.833	7%	3.106.120	2.756.773	2.464.432
	4	3.067.085	8%	2.896.692	2.570.899	2.298.269
USAQUEN	6	4.412.755	4%	4.167.602	3.698.869	3.306.624
	5	4.094.332	1%	3.866.869	3.431.960	3.068.019

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ESCUELA DE INFANTERIA	5	1.877.983	13%	1.773.650	1.574.167	1.407.235
RINCON DEL CHICO	6	2.321.486	6%	2.192.515	1.945.921	1.739.567
	5	2.177.832	2%	2.056.841	1.825.507	1.631.922
SAN GABRIEL NORTE	5	2.439.103	13%	2.303.597	2.044.510	1.827.701
	4	2.061.768	2%	1.947.226	1.728.220	1.544.952
SAN PATRICIO	6	2.520.875	4%	2.380.826	2.113.053	1.888.975
	5	2.312.323	14%	2.183.860	1.938.240	1.732.700
SANTA ANA	6	3.466.438	3%	3.273.858	2.905.646	2.597.518
	5	2.346.402	9%	2.216.046	1.966.806	1.758.237
SANTA ANA OCCIDENTAL	6	2.701.505	13%	2.551.422	2.264.462	2.024.328
	5	2.531.671	14%	2.391.023	2.122.103	1.897.065
	4	1.824.235	18%	1.722.889	1.529.115	1.366.960
SANTA BARBARA CENTRAL	6	2.135.754	5%	2.017.101	1.790.236	1.600.391
	5	1.931.568	3%	1.824.259	1.619.083	1.447.388
	4	1.819.705	13%	1.718.611	1.525.318	1.363.566
SANTA BARBARA OCCIDENTAL	6	2.774.769	6%	2.620.615	2.325.873	2.079.227
	5	2.549.416	10%	2.407.782	2.136.977	1.910.363
	4	1.619.246	15%	1.529.288	1.357.288	1.213.355

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
SANTA BARBARA ORIENTAL	6	2.231.676	8%	2.107.694	1.870.641	1.672.269
	5	1.997.376	6%	1.886.411	1.674.245	1.496.701
	4	1.818.699		1.717.660	1.524.474	1.362.812
SANTA BIBIANA	6	2.641.348	16%	2.494.607	2.214.037	1.979.250
	5	2.100.825	5%	1.984.113	1.760.959	1.574.219
	4	1.723.672	11%	1.627.912	1.444.820	1.291.605
USAQUEN	6	3.277.331	1%	3.095.257	2.747.132	2.455.813
	5	2.692.069	19%	2.542.510	2.256.552	2.017.257

Cuadro 17

Valor del Metro Cuadrado Construido: Castilla y Marsella

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BAVARIA	3	1.429.255	3%	1.349.852	1.198.033	1.070.988
CASTILLA	4	1.763.108		1.665.158	1.477.876	1.321.156
	3	1.537.868	13%	1.452.431	1.289.075	1.152.376
LAS DOS AVENIDAS	3	1.581.360	9%	1.493.507	1.325.531	1.184.966
LUSITANIA	3	1.959.658	12%	1.850.788	1.642.629	1.468.437
MARSELLA	4	1.889.958	17%	1.784.961	1.584.205	1.416.209
	3	1.634.695	13%	1.543.879	1.370.238	1.224.932
NUEVO TECHO	4	1.836.361	18%	1.734.341	1.539.279	1.376.046
	3	1.599.117	15%	1.510.277	1.340.416	1.198.272
PIO XII	3	1.432.393	11%	1.352.815	1.200.663	1.073.340
VILLA ALSACIA	4	1.994.132	8%	1.883.347	1.671.526	1.494.269
	3	1.600.048	6%	1.511.157	1.341.196	1.198.969

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BAVARIA	3	1.225.664	17%	1.157.571	1.027.378	918.431
CASTILLA	3	1.259.005	17%	1.189.061	1.055.326	943.415
LAS DOS AVENIDAS	3	1.573.815	16%	1.486.381	1.319.207	1.179.312
MARSELLA	4	1.239.273	16%	1.170.424	1.038.786	928.628
	3	1.164.459	16%	1.099.767	976.075	872.568
NUEVO TECHO	3	1.491.928		1.409.043	1.250.567	1.117.952
OSORIO	3	1.255.877	1%	1.186.106	1.052.704	941.071
	2	1.016.251	9%	959.793	851.844	761.511
PIO XII	3	916.367	9%	865.458	768.119	686.665
VILLA ALSACIA	4	1.637.096	7%	1.546.147	1.372.251	1.226.731
	3	1.356.246	1%	1.280.899	1.136.836	1.016.281

Cuadro 18

Valor del Metro Cuadrado Construido: Centro Nariño y Quinta Paredes

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ACEVEDO TEJADA	4	1.631.568	7%	1.540.926	1.367.617	1.222.588
	3	1.332.947	16%	1.258.895	1.117.306	998.822
CENTRO NARINO	4	2.179.432	2%	2.058.352	1.826.848	1.633.121
	3	1.632.678	6%	1.541.974	1.368.547	1.223.420
EL RECUERDO	4	1.818.182	1%	1.717.172	1.524.040	1.362.424
	3	1.183.236	15%	1.117.501	991.815	886.638
GRAN AMERICA	4	2.273.636	3%	2.147.323	1.905.813	1.703.712
	3	1.557.783		1.471.239	1.305.768	1.167.299
ORTEZAL	4	2.037.773	1%	1.924.563	1.708.106	1.526.971
	3	1.633.135	4%	1.542.405	1.368.930	1.223.762
QUINTA PAREDES	4	1.798.288	3%	1.698.383	1.507.365	1.347.517

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ACEVEDO TEJADA	4	1.226.885	10%	1.158.725	1.028.403	919.346
	3	1.005.805	5%	949.927	843.088	753.683
EL RECUERDO	4	1.361.993	7%	1.286.326	1.141.653	1.020.587
GRAN AMERICA	4	1.483.445	3%	1.401.032	1.243.457	1.111.595
ORTEZAL	4	1.400.414	2%	1.322.613	1.173.858	1.049.377
QUINTA PAREDES	4	1.600.205	5%	1.511.304	1.341.327	1.199.087

Cuadro 19

Valor del Metro Cuadrado Construido: Engativá

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BONANZA	3	1.461.787	17%	1.380.577	1.225.303	1.095.366
BOSQUE POPULAR	3	1.530.422	21%	1.445.398	1.282.834	1.146.796
BOYACA	3	1.508.899	2%	1.425.071	1.264.793	1.130.668
EL ENCANTO	3	1.475.549	6%	1.393.574	1.236.838	1.105.678
ENGATIVA EL DORADO	3	1.571.016	6%	1.483.738	1.316.861	1.177.215
FLORENCIA	3	1.414.651		1.336.059	1.185.792	1.060.045
FLORIDA BLANCA	3	1.222.902	4%	1.154.963	1.025.063	916.361
GARCES NAVAS ORIENTAL	3	1.410.460	5%	1.332.101	1.182.279	1.056.905
GARCES NAVAS SUR	3	1.322.644	14%	1.249.163	1.108.669	991.101
GRAN GRANADA	3	1.404.429	6%	1.326.405	1.177.224	1.052.386
LA ESTRADA	3	1.546.620	6%	1.460.697	1.296.411	1.158.934
LA GRANJA	3	1.287.316		1.215.799	1.079.057	964.629
LOS ALAMOS	3	1.535.255	8%	1.449.963	1.286.885	1.150.418
	2	1.323.044		1.249.541	1.109.005	991.401
LOS ANGELES	3	1.481.744	18%	1.399.425	1.242.030	1.110.320
PALO BLANCO	3	1.459.420	4%	1.378.341	1.223.318	1.093.592

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
PARIS	3	1.460.835	17%	1.379.677	1.224.504	1.094.652
SANTA MARIA	3	1.617.353	11%	1.527.500	1.355.701	1.211.936
SANTA MONICA	3	1.537.085	19%	1.451.691	1.288.418	1.151.789
VEREDA CENTRO ENGATIVA	2	1.118.510		1.056.371	937.560	838.137
VILLA DEL MAR	3	1.482.405	14%	1.400.049	1.242.584	1.110.815
VILLA LUZ	3	1.465.145	4%	1.383.748	1.228.117	1.097.882
VILLA SAGRARIO	3	1.505.319	1%	1.421.690	1.261.792	1.127.986
VILLAS DE GRANADA	3	1.476.853	9%	1.394.805	1.237.931	1.106.655
VILLAS DE GRANADA I	3	1.546.618	10%	1.460.695	1.296.410	1.158.933

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ALAMOS	3	1.206.533	18%	1.139.503	1.011.343	904.095
BELLAVISTA OCCIDENTAL	3	922.492	5%	871.242	773.253	691.254
BONANZA	3	1.151.417	19%	1.087.450	965.144	862.795
BOSQUE POPULAR	3	993.685	8%	938.481	832.929	744.602
BOYACA	3	870.679	16%	822.308	729.823	652.429
CENTRO ENGATIVA	3	1.067.386	17%	1.008.087	894.707	799.828
	2	841.519	3%	794.768	705.380	630.578
CENTRO ENGATIVA II	2	1.075.382	2%	1.015.638	901.409	805.819
EL CEDRO	3	1.002.790	5%	947.079	840.561	751.424
EL ENCANTO	3	1.082.723	2%	1.022.571	907.562	811.320
EL LAUREL	3	965.213	14%	911.590	809.063	723.266
EL MADRIGAL	3	1.117.262	1%	1.055.192	936.514	837.202
EL MUELLE	2	876.525	8%	827.829	734.722	656.809
ENGATIVA EL DORADO	3	1.292.035	1%	1.220.255	1.083.012	968.165
ENGATIVA ZONA URBANA	3	946.666	21%	894.074	793.517	709.369
	2	796.704	23%	752.442	667.815	596.997
FLORENCIA	3	1.022.577	7%	965.767	857.147	766.251
FLORIDA BLANCA	3	1.103.671	13%	1.042.356	925.121	827.017
GARCES NAVAS	3	1.084.319	8%	1.024.079	908.900	812.516

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
GARCES NAVAS ORIENTAL	3	865.525	3%	817.440	725.502	648.566
GARCES NAVAS SUR	3	1.069.722	13%	1.010.293	896.665	801.578
GRAN GRANADA	3	1.247.408	4%	1.178.108	1.045.605	934.725
	2	965.909	1%	912.247	809.646	723.788
LA CABANA	3	914.711	12%	863.894	766.731	685.423
LA ESTRADA	3	1.017.917	13%	961.366	853.241	762.759
LA ESTRADITA	3	944.357	10%	891.893	791.581	707.638
LA GRANJA	3	1.058.842	6%	1.000.017	887.545	793.425
LA SOLEDAD NORTE	3	1.171.938	17%	1.106.831	982.345	878.172
LAS FERIAS	3	1.090.909	7%	1.030.303	914.424	817.455
LAS FERIAS OCCIDENTAL	3	925.617	4%	874.194	775.873	693.596
LOS ALAMOS	3	1.205.100	7%	1.138.150	1.010.142	903.022
LOS ANGELES	3	1.088.086	19%	1.027.637	912.058	815.339
PALO BLANCO	3	1.012.781	17%	956.515	848.935	758.910
PARIS	3	1.090.909	13%	1.030.303	914.424	817.455
SAN JOAQUIN	3	891.818	3%	842.273	747.542	668.269
SANTA HELENIT A	3	1.090.909	1%	1.030.303	914.424	817.455
	2	863.833		815.842	724.084	647.299
SANTA MARIA	3	1.130.036		1.067.257	947.222	846.774
SANTA MONICA	3	1.293.748		1.221.873	1.084.448	969.449

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
SABANA DEL DORADO	3	871.175		822.777	730.239	652.801
SN. ANTONIO ENGATIVA	3	1.279.784		1.208.685	1.072.743	958.985
	2	1.014.245		957.898	850.163	760.008
TABORA	3	965.190		911.568	809.044	723.249
VEREDA CENTRO ENGATIVA	3	1.170.032		1.105.030	980.747	876.744
	2	927.455		875.930	777.414	694.973
VILLA AMALIA	3	1.221.765		1.153.890	1.024.111	915.510
	2	1.090.909		1.030.303	914.424	817.455
VILLA DEL MAR	3	1.108.332		1.046.758	929.028	830.510
	2	1.001.925		946.263	839.836	750.776
VILLA GLADYS	2	1.183.901		1.118.129	992.372	887.136
VILLA LUZ	3	1.318.182		1.244.949	1.104.929	987.758
VILLA SAGRARIO	3	1.118.283		1.056.156	937.369	837.967
VILLAS DE GRANADA	3	1.030.085		972.858	863.441	771.877
VILLAS DE GRANADA I	3	1.186.451		1.120.537	994.510	889.047

Cuadro 20

Valor del Metro Cuadrado Construido: Fontibón y Tintal

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
AEROPUERTO EL DORADO	3	1.511.351		1.427.387	1.266.848	1.132.506
ATAHUALPA	3	1.236.705		1.168.000	1.036.634	926.705
CENTRO FONTIBON	3	1.098.285	19%	1.037.270	920.607	822.982
EL CARMEN FONTIBON	3	1.128.165	13%	1.065.489	945.653	845.371
EL TINTAL	3	1.307.055	5%	1.234.441	1.095.603	979.420
EL TINTAL A.S.D.	4	2.214.005	7%	2.091.004	1.855.828	1.659.027
	3	1.792.407	3%	1.692.829	1.502.436	1.343.111
EL TINTAL CENTRAL	4	2.020.455	7%	1.908.207	1.693.590	1.513.994
	3	1.706.327	8%	1.611.531	1.430.281	1.278.608
FERROCAJA FONTIBON	4	2.078.534	11%	1.963.060	1.742.273	1.557.515
	3	1.391.731	2%	1.314.413	1.166.580	1.042.870
GUADUAL FONTIBON	3	1.366.937	12%	1.290.996	1.145.797	1.024.292
PUERTA DE TEJA	3	1.645.445	13%	1.554.031	1.379.248	1.232.986
SAN JOSE DE FONTIBON	3	1.285.895	8%	1.214.456	1.077.865	963.564
VILLEMAR	3	1.274.188	6%	1.203.400	1.068.053	954.792

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BELEN FONTIBON	3	1.174.315	4%	1.109.075	984.337	879.953
CENTRO FONTIBON	3	1.061.235	1%	1.002.277	889.550	795.218
EL CARMEN FONTIBON	3	1.050.550	1%	992.186	880.594	787.212
EL CHARCO	3	1.093.735	1%	1.032.972	916.793	819.572
	2	1.032.608	3%	975.241	865.555	773.768
EL TINTAL	3	1.242.486	12%	1.173.459	1.041.480	931.036
	2	1.125.564	9%	1.063.032	943.472	843.422
EL TINTAL A.S.D.	4	2.075.065		1.959.783	1.739.365	1.554.915
EL TINTAL CENTRAL	4	1.933.276	1%	1.825.872	1.620.515	1.448.668
	3	1.563.575	2%	1.476.710	1.310.624	1.171.639
FERROCAJA FONTIBON	4	2.003.549	11%	1.892.241	1.679.419	1.501.326
	3	1.330.648	17%	1.256.723	1.115.379	997.099
PUERTA DE TEJA	3	1.545.603	11%	1.459.736	1.295.559	1.158.172
SAN JOSE DE FONTIBON	3	1.301.857	15%	1.229.532	1.091.246	975.525
SAN PABLO JERICO	3	876.366	7%	827.679	734.590	656.691
VERSALLES FONTIBON	3	880.342	10%	831.434	737.922	659.669
VILLA CARMENZA	3	991.067	1%	936.008	830.735	742.640

Cuadro 21

Valor del Metro Cuadrado Construido: Kennedy y Mandalay

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CASABLANCA	3	1.259.187		1.189.232	1.055.479	943.551
CIUDAD KENNEDY	4	2.604.565		2.459.867	2.183.204	1.951.687
	3	1.518.182	1%	1.433.838	1.272.574	1.137.624
CIUDAD KENNEDY CENTRAL	3	1.099.171	5%	1.038.106	921.349	823.645
CIUDAD KENNEDY NORTE	3	1.257.819	15%	1.187.940	1.054.332	942.526
CIUDAD KENNEDY ORIENTAL	3	1.182.230	10%	1.116.551	990.971	885.884
CIUDAD KENNEDY SUR	3	1.176.029	8%	1.110.694	985.774	881.238
HIPOTECHO	3	1.485.515	2%	1.402.987	1.245.192	1.113.146
HIPOTECHO OCCIDENTAL	4	2.092.755		1.976.491	1.754.194	1.568.171
	3	1.502.713	1%	1.419.229	1.259.607	1.126.033
HIPOTECHO SUR	4	1.797.580		1.697.714	1.506.772	1.346.987
	3	1.580.463	2%	1.492.659	1.324.779	1.184.293
OSORIO	3	1.419.705	3%	1.340.832	1.190.028	1.063.832
	2	1.341.544	9%	1.267.013	1.124.512	1.005.263

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
PASTRANA	3	1.049.206	9%	990.917	879.468	786.205
PATIO BONITO	3	1.107.437		1.045.913	928.279	829.840
PROVIVIENDA ORIENTAL	4	1.945.878	2%	1.837.774	1.631.078	1.458.111
	3	1.377.960	3%	1.301.407	1.155.037	1.032.551
TECHO	3	1.172.076	15%	1.106.961	982.460	878.276

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CASABLANCA	3	988.115	5%	933.220	828.260	740.428
	2	736.236	18%	695.334	617.130	551.686
CIUDAD KENNEDY	4	1.408.413		1.330.168	1.180.563	1.055.371
	3	1.350.086	4%	1.275.082	1.131.672	1.011.665
CIUDAD KENNEDY CENTRAL	3	1.047.611	8%	989.410	878.131	785.010
CIUDAD KENNEDY NORTE	3	1.105.326		1.043.919	926.509	828.258
CIUDAD KENNEDY ORIENTAL	3	918.091	1%	867.086	769.564	687.956
CIUDAD KENNEDY SUR	3	967.124	17%	913.395	810.665	724.698

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
HIPOTECHO OCCIDENTAL	4	1.521.885	14%	1.437.336	1.275.678	1.140.400
	3	1.440.163	13%	1.360.154	1.207.176	1.079.162
	2	1.151.537	9%	1.087.563	965.244	862.885
HIPOTECHO SUR	3	1.596.823	13%	1.508.110	1.338.492	1.196.552
	2	785.284		741.657	658.242	588.439
LAS MARGARITAS	2	1.073.309	19%	1.013.681	899.672	804.266
MANDALAY	4	1.368.278	18%	1.292.263	1.146.921	1.025.296
	3	1.192.207	19%	1.125.974	999.335	893.361
OSORIO	4	1.320.669	17%	1.247.299	1.107.014	989.621
	3	1.267.235	17%	1.196.833	1.062.224	949.581
	2	1.143.171	14%	1.079.661	958.231	856.616
PASTRANA	3	947.754	4%	895.101	794.428	710.183
PATIO BONITO	2	954.545	2%	901.515	800.121	715.273
PROVIVIENDA ORIENTAL	3	1.253.067		1.183.452	1.050.349	938.965

Cuadro 22

Valor del Metro Cuadrado Construido: Metrópolis

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
COLOMBIA	3	1.625.180	2%	1.534.892	1.362.262	1.217.802
CONCEPCION NORTE	3	1.527.273		1.442.424	1.280.194	1.144.436
DOCE DE OCTUBRE	4	1.932.805	10%	1.825.427	1.620.120	1.448.315
	3	1.552.589	6%	1.466.334	1.301.415	1.163.407
JORGE ELIECER GAITAN	4	1.660.721	7%	1.568.459	1.392.053	1.244.434
	3	1.107.735	6%	1.046.194	928.528	830.062
JOSE JOAQUIN VARGAS	4	2.347.935	2%	2.217.495	1.968.092	1.759.386
METROPOLIS	4	2.016.188	12%	1.904.178	1.690.014	1.510.797
PARQUE DISTRITAL SALITRE	4	2.333.185	15%	2.203.563	1.955.727	1.748.333
PARQUE POPULAR SALITRE	4	2.392.440	10%	2.259.527	2.005.396	1.792.735
POPULAR MODELO	4	2.195.764	7%	2.073.777	1.840.538	1.645.359
	3	1.828.102	8%	1.726.541	1.532.356	1.369.858
SAN FELIPE	4	1.986.273	6%	1.875.924	1.664.938	1.488.380
	3	1.498.164	13%	1.414.932	1.255.794	1.122.624
SAN FERNANDO	4	2.118.718	1%	2.001.012	1.775.957	1.587.626

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
SAN FERNANDO OCCIDENTAL	4	2.233.939	14%	2.109.831	1.872.537	1.673.965
	3	1.751.828	18%	1.654.504	1.468.421	1.312.703
SAN MIGUEL	4	2.439.420	6%	2.303.897	2.044.776	1.827.939
	3	2.059.565	2%	1.945.145	1.726.374	1.543.301
SIMON BOLIVAR	3	1.680.328	12%	1.586.977	1.408.488	1.259.126

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
ALCAZARES	4	1.181.818	9%	1.116.162	990.626	885.576
ALCAZARES	3	1.154.024	3%	1.089.911	967.328	864.748
ALCAZARES NORTE	4	1.138.527	3%	1.075.276	954.339	853.136
ALCAZARES NORTE	3	1.054.946	12%	996.338	884.279	790.506
COLOMBIA	4	1.110.824		1.049.111	931.117	832.377
COLOMBIA	3	1.051.905	7%	993.466	881.731	788.228
CONCEPCION NORTE	3	1.054.328	18%	995.754	883.761	790.043
DOCE DE OCTUBRE	3	973.437	2%	919.357	815.957	729.429
EL ROSARIO	4	1.763.231		1.665.274	1.477.979	1.321.248

BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
JORGE ELIECER GAITAN	3	1.145.546	19%	1.081.905	960.222	858.396
JOSE JOAQUIN VARGAS	4	1.570.136	14%	1.482.907	1.316.123	1.176.556
JOSE JOAQUIN VARGAS	3	1.234.848	15%	1.166.246	1.035.077	925.313
JUAN XXIII	4	1.477.169	11%	1.395.104	1.238.196	1.106.892
JUAN XXIII	3	1.142.048	10%	1.078.601	957.290	855.775
LA AURORA	4	1.350.020	1%	1.275.019	1.131.617	1.011.615
LA AURORA	3	1.037.350	1%	979.719	869.530	777.321
ONCE DE NOVIEMBRE	4	1.230.519		1.162.157	1.031.448	922.069
ONCE DE NOVIEMBRE	3	1.019.696	12%	963.047	854.732	764.092
POPULAR MODELO	4	1.537.762	19%	1.452.331	1.288.986	1.152.296
POPULAR MODELO	3	1.377.796	10%	1.301.252	1.154.900	1.032.429
SAN FELIPE	4	1.185.843	9%	1.119.963	994.000	888.591
SAN FELIPE	3	1.077.984	12%	1.018.096	903.590	807.769
SAN FERNANDO	4	1.189.455	8%	1.123.375	997.028	891.299
SAN FERNANDO OCCIDENTAL	3	1.102.059	14%	1.040.834	923.770	825.810
SAN MIGUEL	4	1.295.492	1%	1.223.520	1.085.910	970.755
SAN MIGUEL	3	1.150.838	9%	1.086.903	964.658	862.361
SIMON BOLIVAR	3	1.009.967	11%	953.858	846.577	756.802

Cuadro 23

Valor del Metro Cuadrado Construido: Nicolás de Federmán

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CAMPO EUCARISTICO	5	1.909.091		1.803.030	1.600.242	1.430.545
CENTRO ADMINISTRATIVO OCCIDENT	4	1.971.727	11%	1.862.187	1.652.746	1.477.481
EL SALITRE	4	2.469.525	1%	2.332.329	2.070.010	1.850.497
LA ESMERALDA	4	1.852.078	3%	1.749.185	1.552.453	1.387.824
NICOLAS DE FEDERMAN	5	2.176.733	8%	2.055.803	1.824.586	1.631.098
	4	2.053.927	11%	1.939.820	1.721.647	1.539.076
PABLO VI NORTE	4	1.967.690	3%	1.858.374	1.649.361	1.474.456
PAULO VI	5	1.975.129	3%	1.865.400	1.655.597	1.480.030
	4	1.863.636	4%	1.760.101	1.562.141	1.396.485
RAFAEL NUNEZ	5	2.712.364		2.561.677	2.273.563	2.032.464
	4	2.306.365	8%	2.178.234	1.933.247	1.728.237

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	ES	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
CAMPIN OCCIDENTAL	5	1.903.318	8%	1.797.578	1.595.404	1.426.220
	4	1.583.227	14%	1.495.270	1.327.096	1.186.365
EL SALITRE	4	1.483.247	12%	1.400.845	1.243.291	1.111.447
LA ESMERALDA	4	1.917.202	7%	1.810.691	1.607.041	1.436.623
NICOLAS FEDERMAN DE	5	2.017.164	21%	1.905.099	1.690.831	1.511.528
	4	1.777.520	15%	1.678.769	1.489.957	1.331.955
PABLO VI NORTE	4	1.518.010	7%	1.433.676	1.272.430	1.137.495
PAULO VI	5	1.470.374	11%	1.388.686	1.232.500	1.101.800
	4	1.370.455	7%	1.294.319	1.148.746	1.026.928

Cuadro 24

Valor del Metro Cuadrado Construido: Normandía

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *JULIO DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
JARDIN BOTANICO	4	2.241.340	1%	2.116.821	1.878.741	1.679.511
NORMANDIA	4	1.978.255	8%	1.868.352	1.658.217	1.482.372
NORMANDIA	3	1.621.484	19%	1.531.401	1.359.164	1.215.032
NORMANDIA OCCIDENTAL	4	2.042.540	7%	1.929.066	1.712.102	1.530.543
NORMANDIA OCCIDENTAL	3	1.662.086	5%	1.569.748	1.393.198	1.245.457
SAN IGNACIO	3	1.614.357	12%	1.524.671	1.353.190	1.209.692
SANTA CECILIA	4	1.418.560		1.339.751	1.189.069	1.062.974
SANTA CECILIA	3	1.276.315		1.205.408	1.069.835	956.385

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *JULIO DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
JARDIN BOTANICO	4	1.384.853	2%	1.307.916	1.160.814	1.037.716
LOS ALAMOS	4	1.829.986		1.728.320	1.533.935	1.371.270
NORMANDIA	4	1.199.925	6%	1.133.263	1.005.804	899.144
NORMANDIA OCCIDENTAL	4	1.304.012	6%	1.231.567	1.093.052	977.140
NORMANDIA OCCIDENTAL	3	1.074.516	7%	1.014.821	900.683	805.171
SAN IGNASIO	3	911.154	2%	860.534	763.749	682.758
SANTA CECILIA	4	1.284.365	7%	1.213.011	1.076.583	962.417
SANTA CECILIA	3	1.094.149	15%	1.033.363	917.140	819.882

Cuadro 25

Valor del Metro Cuadrado Construido: Puente Aranda

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
COMUNEROS	3	1.456.743	5%	1.375.813	1.221.074	1.091.586
GALAN	3	1.238.863	9%	1.170.037	1.038.442	928.321
JORGE GAITAN CORTES	3	1.180.364	1%	1.114.788	989.407	884.486
LA ASUNCION	3	1.269.282	17%	1.198.766	1.063.940	951.115
MONTEVIDEO	3	1.353.727	10%	1.278.520	1.134.724	1.014.393
MONTES	3	1.089.378		1.028.857	913.141	816.307
PRIMAVERA OCCIDENTAL	3	1.449.817	3%	1.369.272	1.215.269	1.086.396
PROVIVIENDA NORTE	3	1.490.368	7%	1.407.570	1.249.260	1.116.783
REMANSO	3	1.257.897	6%	1.188.014	1.054.397	942.584
REMANSO SUR	3	1.349.836	9%	1.274.845	1.131.463	1.011.477
SAN EUSEBIO	3	1.452.091	11%	1.371.419	1.217.175	1.088.100
SAN FRANCISCO	3	1.470.739	2%	1.389.031	1.232.806	1.102.074
SANTA MATILDE	3	1.392.492		1.315.131	1.167.218	1.043.441
TIBANA	3	1.504.587	6%	1.420.999	1.261.178	1.127.437

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
COLON	3	901.189	14%	851.123	755.397	675.291
COMUNEROS	3	1.013.537	10%	957.230	849.569	759.477
GALAN	3	982.149	4%	927.585	823.259	735.957
JORGE GAITAN CORTES	3	1.100.445		1.039.310	922.418	824.600
LA ASUNCION	3	868.907	3%	820.635	728.337	651.101
LA PRADERA	3	990.585	1%	935.552	830.330	742.278
LA TRINIDAD	3	1.366.357	1%	1.290.449	1.145.311	1.023.857
LOS EJIDOS	3	1.438.654	2%	1.358.728	1.205.911	1.078.031
MONTES	3	1.054.066	4%	995.507	883.542	789.847
PRIMAVERA OCCIDENTAL	3	855.166	8%	807.657	716.819	640.805
PROVIVIENDA NORTE	3	1.107.829	2%	1.046.283	928.607	830.133
PUENTE ARANDA	3	1.171.687	3%	1.106.593	982.134	877.984
REMANSO	3	974.251	7%	920.126	816.639	730.039
REMANSO SUR	3	876.768	17%	828.058	734.926	656.991
SALAZAR GOMEZ	3	983.157	10%	928.537	824.104	736.713
SAN EUSEBIO	3	1.219.880	1%	1.152.109	1.022.531	914.097
SAN FRANCISCO	3	1.042.220	4%	984.319	873.612	780.971
SAN GABRIEL	3	1.259.360		1.189.395	1.055.623	943.680

Cuadro 26

Valor del Metro Cuadrado Construido: Salitre y Modelia

APARTAMENTOS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Último Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BOSQUE DE MODELIA	4	1.941.032	1%	1.833.197	1.627.016	1.454.480
CAPELLANIA	4	2.473.270	5%	2.335.866	2.073.150	1.853.304
CIUDAD SALITRE NOR-ORIENTAL	4	2.788.335	4%	2.633.428	2.337.244	2.089.392
CIUDAD SALITRE SUR-ORIENTAL	4	2.762.485	2%	2.609.013	2.315.576	2.070.022
	3	1.022.727		965.909	857.273	766.364
FERROCAJA FONTIBON	4	1.952.615	2%	1.844.136	1.636.725	1.463.159
	3	1.727.317	2%	1.631.355	1.447.875	1.294.336
LA ESPERANZA NORTE	4	2.353.628	4%	2.222.871	1.972.863	1.763.652
LA ESPERANZA SUR	4	2.354.901	1%	2.224.074	1.973.931	1.764.606
	3	1.867.899	1%	1.764.127	1.565.715	1.399.679
MODELIA	4	2.567.798	3%	2.425.143	2.152.385	1.924.137
MODELIA OCCIDENTAL	4	2.014.935	5%	1.902.994	1.688.963	1.509.858
	3	1.830.595	3%	1.728.895	1.534.445	1.371.726
SALITRE OCCIDENTAL	4	2.621.864	1%	2.476.205	2.197.704	1.964.650
SANTA CECILIA	4	2.026.502	1%	1.913.919	1.698.659	1.518.526
TERMINAL DE TRANSPORTES	4	2.461.882	1%	2.325.111	2.063.604	1.844.770
	3	1.748.864	4%	1.651.705	1.465.936	1.310.482

CASAS		VALOR DEL METRO CUADRADO A *OCTUBRE DE 2011				
BARRIO	EST	USADOS				
		2 a 8 años	Variación Ultimo Año	9 a 15 años	16 a 30 años	Más de 31 años
BOSQUE DE MODELIA	4	1.501.925	8%	1.418.484	1.258.947	1.125.442
CAPELLANIA	4	1.652.282	5%	1.560.488	1.384.979	1.238.110
CIUDAD SALITRE SUR-ORIENTAL	4	2.566.702	3%	2.424.108	2.151.467	1.923.316
FERROCAJA FONTIBON	4	1.925.000	1%	1.818.055	1.613.577	1.442.466
	3	1.515.940	4%	1.431.722	1.270.695	1.135.945
LA ESPERANZA NORTE	4	1.609.145	9%	1.519.748	1.348.821	1.205.786
MODELIA	4	1.633.027	2%	1.542.304	1.368.840	1.223.682
MODELIA OCCIDENTAL	4	1.692.505	8%	1.598.477	1.418.695	1.268.250
SALITRE OCCIDENTAL	4	2.623.330	3%	2.477.590	2.198.934	1.965.749
SANTA CECILIA	4	1.388.505	2%	1.311.366	1.163.876	1.040.453

Anexo Encuesta Clientes Soto Pombo S.A.S

Buen día soy una estudiante de la Universidad Piloto de Colombia, de la Facultad de Administración de Empresas, en proceso de grado. Estoy aplicando esta encuesta para el desarrollo de la investigación de mi proyecto de grado, sobre la situación de Soto Pombo S.A.S frente al mercado y requiero su colaboración contestando unas preguntas con única respuesta, de antemano agradezco su tiempo prestado.

1. Es usted:

Propietario _____

Arrendatario _____

2. ¿Qué tipo de inmueble tiene consignado o está usando en Soto Pombo S.A.S?

Casa _____

Apartamento _____

Local _____

Edificio _____

Otro cuál? _____

3. ¿Cuál de estos servicios contrató con Soto Pombo S.A.S

Compra _____

Venta _____

Arrendamiento _____

Avalúo _____

Otro, cuál? _____

4. ¿Hace cuánto tiempo hace uso de los servicios de Soto Pombo S.A.S?

5. ¿Cómo se enteró de los servicios ofrecidos por Soto Pombo S.A.S?

Internet _____

Prensa o Revistas _____

Amigos, colegas o contactos _____

Otro, cuál? _____

6. A la hora de adquirir el servicio inmobiliario, ¿cuáles inmobiliarias tuvo en cuenta?

7. ¿Cuál fue el motivo por el que contrató los servicios de Soto Pombo S.A.S?

Ahorro de tiempo _____

Ahorro de papeleo _____

Ampliar la cartera de compradores / arrendatarios _____

Necesidad de asesoramiento fiscal, legal, económico, etc. _____

Realizar una operación inmobiliaria en una ciudad

diferente a la de residencia habitual _____

Otro, cuál? _____

8. Actualmente ¿a través de qué medio recibe información de la inmobiliaria?

Presencial _____

Telefónico _____

Correo electrónico _____

Fax _____

No recibe información _____

9. ¿Ha recomendado usted a otras personas la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S?

Si _____

No _____

Porqué _____

10. A la hora de adquirir el inmueble, ¿Cuál fue la importancia que le dio usted a cada uno de los siguientes aspectos?

Aspecto	Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante	N/R
Precio					
Tamaño					
Diseño – Comodidad					
Accesibilidad – Ubicación					
Inmobiliaria					
Zonas comunes					

11. Para las siguientes preguntas por favor utilizar como guía esta escala de calificaciones

ESCALA DE CALIFICACIONES	1	2	3	4	5	N/R
	MALA	REGULAR	BUENA	MUY BUENA	EXCELENTE	NO SABE NO RESPONDE

A. Califique los siguientes aspectos del servicio de atención al cliente de Soto Pombo S.A.S

Aspecto	1	2	3	4	5	N/R
Rapidez de la respuesta						
Facilidad para contactar						
Resolución del problema						
Profesionalidad de la persona que le atendió						
Conformismo en la respuesta						

B. Califique las cualidades relevantes del personal que lo atendió la última vez que utilizo el servicio.

Aspecto	1	2	3	4	5	N/R
Amabilidad y cortesía						
Claridad y precisión en sus explicaciones						
Puntualidad en sus reuniones						
Información recibida de las gestiones llevadas a cabo						
Cualificación y conocimiento de la Ley aplicable						

C. Califique los atributos de Soto Pombo S.A.S

Atributo	1	2	3	4	5	N/R
Orientada a satisfacer al cliente						
Calidad del servicio						
Servicio postventa						
Bien organizada						
Profesionalidad						
Relación calidad- precio						
Buena calidad						

D. Valore la importancia que tienen para usted esos mismos atributos

Atributo	1	2	3	4	5	N/R
Orientada a satisfacer al cliente						
Calidad del servicio						
Servicio postventa						
Bien organizada						
Profesionalidad						
Relación calidad- precio						
Buena calidad						

12. ¿Volvería a confiar en Soto Pombo S.A.S para sus próximas transacciones inmobiliarias?

Si _____

No _____

Porque _____

13. ¿Qué tipo de servicio complementario recomendaría a Soto Pombo S.A.S que le brindara?

14. ¿Qué tipo de información le gustaría recibir y a través de que medio?

15. Como considera los costos de administración que cobra Soto Pombo S.A.S:

De acuerdo _____

Desacuerdo _____

16. Alguna sugerencia para la inmobiliaria o algún miembro en particular

Anexo Entrevista empleados Soto Pombo S.A.S

Buen día soy una estudiante de la Universidad Piloto de Colombia, de la Facultad de Administración de Empresas, en proceso de grado. Estoy aplicando esta entrevista para el desarrollo de la investigación de mi proyecto de grado, sobre el situación de la inmobiliaria Soto Pombo S.A.S y requiero su colaboración contestando unas preguntas, de antemano agradezco su tiempo prestado.

- 1) Que tiempo lleva trabajando en la inmobiliaria
- 2) Que cargo desempeña
- 3) Que experiencia tiene en su cargo
- 4) Cuáles son las funciones que conlleva su cargo
- 5) Describa los procesos que lleva a cabo o en los que está involucrado, que cambios sugeriría
- 6) Qué tipo de tecnología maneja para desempeñar sus funciones
- 7) De 1 a 5 cómo calificaría la tecnología utilizada en Soto Pombo S.A.S
- 8) La atención a los clientes por parte de Ud. Es eficaz, eficiente, oportuna, amable y con seguimiento (eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo, La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos
- 9) Teniendo en cuenta la escala: 1 mala, 2 regular, 3 buena, 4 muy buena, 5 excelente y no sabe no responde. Cómo calificaría la atención brindada a los clientes por parte de la inmobiliaria y por qué
- 10) En más de 50 años de la inmobiliaria considera que ha crecido o decrecido en el mercado
- 11) De los 900 clientes que maneja actualmente, cuáles han sido constantes o permanentes en la utilización de sus servicios
- 12) Cuál considera que es la estrategia de Soto Pombo S.A.S
- 13) Por qué considera que han llegado clientes nuevos a la inmobiliaria
- 14) Por qué considera que se han permanecido los clientes en la inmobiliaria
- 15) En qué proceso de la inmobiliaria sugeriría un cambio y cuál
- 16) Los clientes le han comunicado alguna sugerencia hacia Ud. O la inmobiliaria
- 17) Tiene alguna sugerencia para la inmobiliaria o algún empleado en particular