

PROPTI
INVERSIÓN COMPARTIDA EN EL MERCADO INMOBILIARIO

Isabela Ortiz Kreutttes

Juan Sebastián Zúñiga

Tutor

Andrés Felipe Millán

Trabajo de grado para optar por el título de

Magister en administración

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Cali, Colombia

2024

TABLA DE CONTENIDO

Resumen	6
Abstract	8
Análisis del mercado	10
Definición del problema	10
Definición del servicio.....	12
Clientes	13
Análisis de competidores	19
Experimento de la oferta.....	22
Tamaño del mercado.....	24
Modelo de negocio	27
Estrategia de mercadeo y plan de ventas	28
Modelo Operativo.....	31
Procesos de prestación de servicios	31
Requerimientos y proveedores	34
Distribución de planta, oficinas y equipos.....	35
Experimentación del servicio	35
Análisis administrativo.....	38
Perfil del equipo empresarial	38
Estructura organizacional	38
Socios clave	40
Análisis legal, social y ambiental	41
Normatividad técnica.....	41
Normatividad Tributaria	41
Normatividad Laboral.....	42
Análisis económico	43
Necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo	43
Ingresos, costos y gastos.....	44
Análisis financiero.....	47
Evaluación de proyecto.....	49
Riesgos.....	50
Road Map	52
Conclusiones	54
Referencias	56

Anexos.....	57
-------------	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipos de inversión	10
Tabla 2 Validación de entrevistas	15
Tabla 3 Valores de inversión	29
Tabla 4 Inversión digital	34
Tabla 5 Presupuesto de inversiones	43
Tabla 6 Ingresos	44
Tabla 7 Costos	45
Tabla 8 Gastos preoperativos	45
Tabla 9 Gastos administrativos y ventas	46
Tabla 10 Estado de resultados	47
Tabla 11 Flujo de caja	48
Tabla 12 Flujo de caja neto	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Análisis de competidores	21
Figura 2 Curva de valor	22
Figura 3 Modelo Canvas.....	27
Figura 4 Diagrama de flujo operativo.....	32
Figura 5 Página web	36
Figura 6 Canal de Youtube	37
Figura 7 Cuenta Instagram.....	37
Figura 8 Estructura Organizacional	39
Figura 9 Road Map	52

Resumen

Propti nace para mejorar la accesibilidad a las inversiones en finca raíz mediante un modelo de inversión compartida. Actualmente, las opciones de inversión incluyen acciones, bonos, bienes raíces, criptomonedas y startups, cada una con diferentes rendimientos, riesgos y niveles de liquidez. Las inversiones en finca raíz se destacan por su estabilidad y bajo riesgo, pero presentan barreras de entrada debido a los altos montos requeridos. El estudio propone que las inversiones compartidas pueden democratizar el acceso a este tipo de inversiones, permitiendo que más personas se beneficien de la valorización y los ingresos por rentas sin cubrir la totalidad del valor del proyecto.

Se identificaron tres perfiles de clientes interesados mediante entrevistas a profundidad: Aprendices, Expectantes y Conocedores. El segmento target inicial se enfocará en los Conocedores, quienes están familiarizados con fondos inmobiliarios y buscan trazabilidad y control sobre sus inversiones.

Los resultados subrayan la importancia de generar confianza y seguridad en las etapas iniciales del proyecto. Se recomienda comenzar con campañas cerradas en entornos familiares para probar y validar la propuesta de valor antes de escalar a un entorno digital más amplio. Este enfoque segmentado permitirá construir una base de confianza sólida, esencial para atraer a nuevos inversores. La transparencia en la información y la accesibilidad son cruciales para asegurar el éxito del proyecto.

En conclusión, este estudio ha proporcionado una base sólida para la implementación de un modelo innovador de inversión compartida en finca raíz. Se han identificado oportunidades significativas para mejorar la accesibilidad y la transparencia en el mercado inmobiliario,

representando un avance en el ámbito de las inversiones y un compromiso continuo con la innovación y la satisfacción del cliente para aumentar su patrimonio.

Palabras Claves: Crowdfunding inmobiliario, Democratización finca raíz, crecimiento de patrimonio

Abstract

Propti was created to improve accessibility to real estate investments through a shared investment model. Currently, investment options include stocks, bonds, real estate, cryptocurrencies, and startups, each with different returns, risks, and levels of liquidity. Real estate investments are notable for their stability and low risk but present entry barriers due to the high amounts required. The study proposes that shared investments can democratize access to this type of investment, allowing more people to benefit from property appreciation and rental income without covering the full project value.

Three customer profiles were identified through in-depth interviews: Novices, Expectants, and Connoisseurs. The initial target segment will focus on the Connoisseurs, who are familiar with real estate funds and seek traceability and control over their investments.

The results underscore the importance of generating trust and security in the initial stages of the project. It is recommended to start with closed campaigns in familiar environments to test and validate the value proposition before scaling to a broader digital environment. This segmented approach will help build a solid foundation of trust, essential for attracting new investors.

In conclusion, this study has provided a solid foundation for the implementation of an innovative shared real estate investment model. Significant opportunities have been identified to improve accessibility and transparency in the real estate market, representing a step forward in the investment field and a continuous commitment to innovation and customer satisfaction to increase their wealth.

Key Words: Real estate crowdfunding, Real estate democratization, Wealth growth

Síntesis del documento

El acceso al mercado inmobiliario ha sido un problema constante para aquellas personas interesadas en hacerlo, gracias principalmente a los altos valores de ingreso por los costos de adquisición de los inmuebles. El modelo de inversión compartida permite mitigar esta barrera haciendo esta inversión más accesible al público, con información transparente sobre la inversión y mayor poder de decisión sobre el capital invertido.

Propti está dirigido a los diferentes perfiles de clientes prospectos interesados en invertir en el sector inmobiliario. Desde aquellos quienes tienen poca experiencia y conocimientos en finca raíz e inversiones, hasta los mas experimentados quienes buscan opciones de diversificar su portafolio de inversión. Cada perfil se atenderá bajo una estrategia segmentada de mercadeo y ventas.

Tanto la valorización de los inmuebles con la rentabilidad son factores claves en el momento de medir el desempeño de la inversión. Factores fundamentales para que Propti no solo pueda ofrecer servicios atractivos y rentables, sino también medibles.

Todos estos aspectos entrelazados en un pilar clave para el modelo de negocio, la confianza. El concepto “Friends and Family” dentro de las etapas mas tempranas del proyecto permitirá generar un ambiente de estabilidad, credibilidad y confianza, los cuales serán las bases de la escalabilidad del proyecto al mediano y largo plazo.

Análisis del mercado

Definición del problema

En la actualidad existe un gran número de opciones de inversión disponibles tanto para personas naturales, como para personas jurídicas. Enfocándose en el segmento de personas naturales, las opciones más relevantes, con sus respectivos rendimientos, riesgos y liquidez son las siguientes:

Tabla 1

Tipos de inversión

Tipos de Inversión	Rendimiento Promedio	Riesgo	Liquidez
Acciones	8% - 12%	Alto	Alta
Bonos	4% - 6%	Medio	Media
Bienes Raíces	3% - 5%	Bajo	Baja
Criptomonedas	10% - 30%	Muy Alto	Alta
Startups	15% - 40%	Muy Alto	Baja

Fuente: Elaboración propia basada en <https://libertex.org/es/blog/tipos-de-inversiones-en-colombia>

Adicionalmente las opciones de inversión como CDTs, seguido de los Fondos de inversión y Fondos inmobiliarios tienen una gran acogida en las personas naturales, principalmente por su facilidad de manejo y entendimiento, su bajo riesgo y la flexibilidad de las opciones en definición de plazos, los valores a invertir y la seguridad.

La definición del problema se basa en la oportunidad de realizar **inversiones claras**, transparentes y con trazabilidad en un mercado con diversas opciones, especialmente para diferentes perfiles de personas. La finca raíz es uno de los segmentos más estables y con mayor

seguridad a la hora de realizar inversiones, apoyado adicionalmente en la valorización de los activos. Mientras otros tipos de inversión pueden tener fuertes fluctuaciones, el mercado de finca raíz es más estable, generando mayor seguridad y menor incertidumbre al posible inversionista.

Sin embargo, ¿Cuál es el mayor problema para este tipo de inversiones? Sin duda alguna, sus altos montos. Esto se debe al valor de la finca raíz y a la valorización de la misma. Invertir en la actualidad en este segmento puede para un lote sencillo, hasta superar fácilmente los 5,000 millones por parques industriales o bodegas. Aun así, los proyectos más interesantes son los comerciales o residenciales que pueden oscilar entre los 150 y los 1,000 millones de pesos, ya que suelen ser los de mayor rentabilidad, interés y disponibilidad de compra.

¿Cuál es la oportunidad?

La oportunidad a capitalizar es poder mejorar la opción de acceder a **ser propietario** de una inversión en **finca raíz**, siendo esta una de las opciones más valoradas por su perfil de riesgo bajo y seguridad. La idea es poder mejorar específicamente la **accesibilidad** a las inversiones en finca raíz. Considerando que, no todas las personas que están interesadas pueden acceder a realizar una inversión en este segmento teniendo en cuenta sus montos elevados como barrera de entrada al mercado.

Lo que sí es posible es ofrecer un proyecto inmobiliario para **ser compartido** entre varios inversionistas para los cuales la empresa ayude a la construcción de confianza entre el grupo inversor y consiga y convenza a los inversores de participar en el proyecto. Concretamente, el objetivo es ofrecer proyectos inmobiliarios como inversión, para ser dueños de una fracción de dicho proyecto. De esta forma, el inversionista no tendrá que cubrir la totalidad del valor de la inversión del proyecto, y tendrá mayor accesibilidad a diversos proyectos. La ganancia del

inversionista se podrá reflejar tal como se ofrece en el segmento de finca raíz, tanto por ingresos que genere el inmueble en términos de renta mensual, como en la valorización del mismo proyecto a largo plazo. El valor agregado de la iniciativa es poder ser propietario, teniendo una facilidad de acceso y la trazabilidad de la información del bien inmueble que se comprará podrá participar en decisiones y modificaciones de su inversión en conjunto con los diferentes socios del proyecto.

Definición del servicio

El servicio se basa en ofrecer una opción de inversión relacionada directamente con el mercado inmobiliario tanto comercial como residencial. En este caso, con la posibilidad de ser partícipe de una fracción de un proyecto inmobiliario con base en las capacidades de inversión de los posibles clientes y sus respectivos perfiles. El posible inversionista podrá desde el inicio decidir entre las opciones existentes el proyecto al cual quisiera invertir, el porcentaje tanto monetario como en participación que desea adquirir del proyecto (entre rangos previamente establecidos), y así podrá saber cuál será su rentabilidad mensual esperada y la valorización de su inversión, proporcionalmente con el capital que habrá invertido en proporción del proyecto.

Interesante tener en cuenta que, así como ser partícipe accionariamente de una compañía, el inversionista podrá tener tanto voz como voto para modificaciones, cambios, y decisiones importantes sobre el inmueble del cual ahora sería dueño parcialmente. La administración de la inversión conlleva a una comisión descontable de la rentabilidad mensual, a cambio no solo del pago correspondiente a las utilidades mensuales de la inversión, sino también de cubrir los gastos intrínsecos de administración que conlleva un inmueble. De esta forma, las personas interesadas en invertir en finca raíz podrán acceder a este mercado siendo partícipes de una fracción de un proyecto, al cual no podrían o no sería rentable acceder de manera individual. De igual manera se

benefician de los rendimientos financieros de rentas y valorización de este mercado según sus porcentajes de participación en cada proyecto.

Clientes

Se determinaron tres (3) principales perfiles de clientes, que estarían interesados en la iniciativa y a quienes se podría satisfacer una necesidad no cubierta con las opciones de inversión vigentes en el mercado:

Perfil 1. Aprendiz: Personas interesadas en invertir en finca raíz, pero no tienen un monto suficiente, ni posiblemente el conocimiento aun para comprar un inmueble

Este perfil de clientes se caracteriza por tener la intención de conocer la finca raíz. Sin embargo, ven en los precios de los inmuebles una limitante de inversión y esperan poder adquirirlo a largo plazo. Adicionalmente, no conocen muy bien las diferentes opciones para realizar dichas inversiones, por lo que se podría concluir que tienen la intención y el deseo, pero se encuentran faltantes de recursos tanto financieros como de información sobre el sector y las opciones de inversión.

Perfil 2. Expectante: Personas con un perfil de riesgo medio en inversión, interesadas en invertir, quienes tengan un capital y no estén seguros en qué hacerlo.

A diferencia del perfil anterior, éste no sólo está interesado, sino que tiene un capital ya disponible, bien sea ahorrado, heredado o de inversiones anteriores. Aun así, no está seguro de que seguir invirtiendo, teniendo en cuenta la amplia disponibilidad existente en el mercado. Su perfil de riesgo es medio, por lo que un CDT no deja de ser interesante, pero estaría dispuesto a una inversión con un perfil de riesgo medio que le pueda ofrecer, con mayores rentabilidades, siempre y cuando considere que valga la pena y el riesgo no sea excesivo.

Perfil 3. Conocedor: Personas que conozcan de inversiones en fondos inmobiliarios, pero quieran ver y tener trazabilidad sobre en donde se realizan sus inversiones y tener acceso a decisiones y participaciones

Este perfil se podría catalogar como el más experto de los tres mencionados. Conoce un poco las diversas opciones de inversión, incluyendo los fondos inmobiliarios de inversión. Es un perfil activo en inversiones financieras y está interesado en arriesgar siempre cuando se sienta seguro y cómodo con la propuesta de valor. Le gustaría tener mayor poder de decisión sobre su inversión una vez la haya hecho, conocer en donde se encuentra su capital y su propósito, opción que no ofrecen los fondos inmobiliarios por lo general, por lo que estaría interesado en inversiones que le permitan ser partícipe de decisiones y acciones en pro de guiar su inversión según su criterio propio.

Para identificar las oportunidades, necesidades, experiencias y características de estos perfiles, se realizó una validación por medio de entrevistas a profundidad a cada perfil, con doce (12) preguntas clave, y así poder determinar, aceptar o validar la hipótesis principal. ¿Es la seguridad y confianza un factor clave al hacer una inversión? Se realizaron un total de 12 entrevistas, 4 para cada perfil. En la siguiente tabla Anexo se encontrarán los análisis y resultados de dicha validación:

Tabla 2

Validación de entrevistas

PREGUNTAS	RESPUESTAS	PERFIL 1				PERFIL 2				PERFIL 3				TOTAL
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1. ¿En qué utiliza sus ahorros?	Viajar o vacaciones	X	X		X	X	X			X				50%
	Futuras inversiones posibles		X	X		X	X	X		X	X			58%
	Inversiones concretas										X	X	X	25%
2. ¿Ha realizado alguna inversión anteriormente?	No	X	X		X		X			X				42%
	Si, en CDTs			X		X		X	X		X	X	X	58%
	Si, en Finca Raíz			X				X			X	X		33%
	Si, proyectos personales							X			X	X		25%
	Si, Fondos de inversión											X	X	17%
3. ¿Cuál es el mayor problema que ha tenido al elegir en qué realizar una inversión?	Falta de capital	X	X		X		X							33%
	Falta de información	X	X			X	X	X						42%
	Sin confianza		X		X	X			X	X	X		X	58%
	Relación riesgo - Renta										X	X	X	25%
4. ¿Nos puede contar qué sucedió en su última inversión o intento de inversión?	No hubo seguridad	X	X				X							25%
	Indecisión		X		X									17%
	Satisfactoria con CDTs			X		X		X	X					33%
	Con conocidos, buena experiencia										X			8%
	Con conocidos, mala experiencia							X				X		17%
	En busca de mayor riesgo					X		X			X	X	X	42%
	Mayor poder de decisión							X			X	X	X	33%
5. ¿Qué tipos de inversiones sabe usted que existen?	CDTs		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	92%
	Mercado Bursatil			X	X		X	X	X	X	X	X	X	75%
	Criptomonedas		X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	83%
	Fondos de inversión				X		X		X		X	X	X	50%
	fondos inmobiliarios				X			X	X		X	X	X	50%
	Otros							X			X			17%
6. ¿Qué lo ha hecho decidir entre distintos tipos de inversión?	Fuente de Confianza			X		X		X	X	X	X	X	X	67%
	Rentabilidad							X	X	X	X	X		42%
7. ¿Qué porcentaje de sus ingresos o ahorro ha destinado para invertir?	Hasta 10%			X										8%
	Entre 10% y 15%					X			X		X		X	33%
	Hasta un 20%							X				X		17%
8. ¿Qué le habría gustado saber o conocer antes de realizar alguna inversión?	Respaldo y seguridad	X	X	X		X	X		X		X	X	X	75%
	Mas información			X	X	X	X	X	X	X	X		X	75%
	Trazabilidad y transparencia							X	X		X	X		33%
9. ¿Si estuviera interesado en invertir en finca raíz, por qué lo haría o no lo haría?	Seguridad y estabilidad	X	X	X	X		X	X	X		X	X		75%
	Valorización y renta mensual			X	X			X	X	X	X	X	X	67%
10. ¿Qué espera usted del retorno de su inversión?	Seguro sin riesgo	X	X	X		X	X							42%
	Mas rentabilidad y riesgo							X	X	X	X	X	X	50%
11. ¿Cuál es su mayor preocupación al querer hacer una inversión?	Fraudes y estafas	X	X	X	X		X	X						50%
	Perder el capital			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	83%
12. ¿Cuál considera que es su perfil de riesgo?	Riesgo bajo	X	X	X										25%
	Riesgo medio				X	X		X	X			X		42%
	Riesgo alto					X				X	X		X	33%

Fuente: Elaboración propia.

¿En qué utiliza sus ahorros?

Para el perfil 1, más de la mayoría de los encuestados utilizan sus ahorros para viajar, o para sus vacaciones, adicionalmente más del 40% adicionalmente ahorra para realizar inversiones en el futuro sin tener claridad de cómo. Mientras que para el perfil 2, las respuestas fueron muy similares, sin embargo, el ahorro para inversión en el futuro o en frente una oportunidad tangible sube más del 50%. Por último, para el perfil 3, más del 70% ahorra para destinarlo específicamente en inversiones.

¿Ha realizado alguna inversión anteriormente?

Para el perfil 1, más del 70% no ha realizado inversiones anteriormente, mientras que solo el 30% si ha hecho. Dentro de los que han hecho inversiones, se centra en CDTs con más del 80%, y finca raíz tan solo 5%. Para el perfil 2, un poco más del 40% han hecho inversiones anteriormente, focalizándose en CDTs con más del 70%, y préstamos independientes con 20%. En cuanto al perfil 3 más del 80% si han realizado inversión, concentrándose en CDTs con un 35%, fondos de inversión con 30%, 15% en acciones, y 20% en negocios familiares.

¿Cuál es el mayor problema que ha tenido al elegir en qué realizar una inversión?

Se caracteriza en el perfil 1 la falta de capital para querer invertir con más del 70%, ya que se tiene la percepción de que para realizarlo se requiere un alto monto de capital. Igualmente, la falta de información en cuanto a opciones de inversión, con más del 60%, y la poca confianza en hacerlo con más del 45% son factores importantes. En cuanto al perfil 2, la falta de información es la razón más predominante con más del 75%, así como el temor a perder el capital con más del

40%. Por último, para el perfil 3, la relación entre riesgo y rentabilidad es un factor común con más del 60%, y la confianza que genere la fuente de inversión con más del 50%.

¿Nos puede contar qué sucedió en su última inversión o intento de inversión?

La mayoría de los encuestados del perfil 1 han tenido su experiencia de inversión en CDTs con grata satisfacción. Para el perfil 2, han tenido varias experiencias en negocios con amigos, familiares o personales, con algunos buenos y malos resultados, y en común un óptimo grado de satisfacción con CDTs con la salvedad de querer alguna oportunidad con mayor riesgo y rentabilidad. En cuanto al perfil 3, han existido más experiencias, tanto buenas como malas, pero en general con el deseo de aumentar el riesgo, y deseo de tener mayor potestad y poder de decisión en sus inversiones.

¿Qué tipos de inversiones sabe usted que existen?

Para los tres perfiles, se pudo identificar que los CDTs, son la opción más conocida, seguida del mercado bursátil, y criptomonedas. Más rezagados están los fondos de inversión, los fondos inmobiliarios, y bonos del estado entre otros.

¿Qué lo ha hecho decidir entre distintos tipos de inversión?

Tanto para el perfil 1 como el 2, en su gran mayoría lo más predominante es la seguridad y confianza que genere la fuente u origen de la inversión, mientras que para el perfil 3, más 60% opta por un retorno interesante según sus expectativas, seguido con más del 40% en la seguridad y confianza que le transmita la inversión.

¿Qué porcentaje de sus ingresos o ahorro ha destinado para invertir?

En cuanto al perfil 1, la gran mayoría ha destinado no más del 10% para invertir, pero en un periodo largo de tiempo, después de ahorrar determinado capital. Para el perfil 2, entre 10 y

15% de sus ingresos se destinan para ahorrar y posteriormente invertir, o directamente realizar inversiones. Por último, para el perfil 3, entre el 10% y 15% igualmente, pero tanto inversiones pequeñas con lo adquirido en el mes, como la acumulación de capital para inversiones mayores.

¿Qué le habría gustado saber o conocer antes de realizar alguna inversión?

Para el perfil 1, lo más importante para conocer es la seguridad que tendría la inversión, mientras que para el perfil 2 y 3, tener clara la información sobre las inversiones, sobre descuentos, deducciones, rentabilidad final, y demás, así como conocer donde está siendo dirigido el capital invertido y tener mayor poder de decisión sobre dicho capital una vez haya sido invertido.

¿Si estuviera interesado en invertir en finca raíz, por qué lo haría o no lo haría?

El perfil 1 opina en su gran mayoría el deseo de invertir o volver a invertir en finca raíz, ya que la percepción de seguridad y confianza en la inversión es alta. Para el perfil 2 y 3, estaría en su mayoría de acuerdo con esta inversión, tanto para valorizar el capital como para recibir una renta mensual sobre la misma.

¿Qué espera usted del retorno de su inversión?

El perfil 1 concuerda en su mayoría que espera un retorno fijo, seguro y confiable, sin mayor riesgo. En cambio, tanto el perfil 2 como el 3, esperan un poco más de rentabilidad, a cambio de mayor riesgo, por lo están dispuestos a arriesgar más con el fin de generar mayor rentabilidad y así seguir invirtiendo.

¿Cuál es su mayor preocupación al querer hacer una inversión?

Para los tres perfiles la mayor preocupación en común es perder el capital, dadas las pocas garantías a la inversión o ser víctimas de un fraude o estafa.

¿Cuál considera que es su perfil de riesgo?

El perfil 1 se considera casi en su totalidad de riesgo bajo, mientras que el perfil 2 se considera igualmente casi en su totalidad de riesgo medio. Por último, el perfil 3 prácticamente en su totalidad se considera de riesgo alto.

La investigación anterior, se realizó bajo las siguientes dos hipótesis:

La confianza, seguridad y transparencia en la información son los factores más importantes para considerar una inversión.

El mercado de inversión en finca raíz es atractivo para los usuarios, pero poco accesible por sus costos de inversión.

Ambas hipótesis se pueden confirmar considerando las respuestas de las encuestas realizadas, donde se identificó no sólo la relevancia de la confianza, seguridad y transparencia para ofrecer servicios de inversión, sino igualmente costos accesibles para el ingreso al mercado de finca raíz.

Análisis de competidores

Dentro del abanico de opciones que existen en cuanto a inversión se podría catalogar la competencia como directa e indirecta, teniendo en cuenta lo siguiente:

Competencia Indirecta con productos sustitutos

Se consideran las diferentes opciones de inversión, no relacionadas directamente con la finca raíz. Es decir, un portafolio de inversión que le permita al interesado escoger en qué destinar su capital, a un tiempo predeterminado con el fin de generar una renta, no necesariamente mensual sobre dicho capital. Entre esta competencia indirecta se pueden encontrar:

- Certificados de depósito a término CDTs
- Mercado bursátil o de acciones
- Bonos del estado

- **Fondos de inversión**

Estas opciones de inversión están dirigidas a diferentes perfiles de riesgo, tanto por su rentabilidad, como por su volatilidad, sin embargo, siguen siendo opciones, por lo que aquella persona interesada a hacer una inversión, las tendrá en cuenta de primera mano.

Competencia Directa

- **Fondos inmobiliarios o fondos de inversión colectiva**

Estos se especializan en la compra de bienes inmuebles, con el fin de rentabilizar su adquisición por medio de arrendamientos y ventas futuras. Este modelo se maneja como una bolsa de inversión, que direcciona los fondos hacia bienes raíces, y con la explotación de dicho inmueble se rentabiliza la inversión. Este portafolio lo ofrecen compañías como Bancolombia por medio de su fiduciaria, Davivienda, Skandia, entre otras entidades bancarias.

- **Proptech**

A partir del año 2023, han surgido compañías denominadas Proptech, empresas que utilizan la tecnología para optimizar la forma en que se comercializan y venden inmuebles. Están experimentando un crecimiento acelerado en Colombia, Según la Asociación Colombiana de Proptech (Colombia Proptech), el valor del mercado alcanzará los 500.000 millones de pesos en 2023. Este valor representa un crecimiento del 200% con respecto a 2022. (GUERRERO ALVAREZ, 2022).

Para 2024, se estima que el valor del mercado alcanzará los 1.000 millones de pesos. Este crecimiento se debe a la creciente adopción de la tecnología por parte de los consumidores, el aumento de la demanda de inmuebles y el apoyo de los inversionistas. Entre las principales empresas se rescata a Habi, Lahaus, Weseed y Troop.

Estos modelos ofrecen servicios del sector inmobiliario, entre ellos la publicación de ofertas de bienes inmuebles, la gestión de visitas de propiedades, la negociación de precios y el cierre de transacciones a cambio de una comisión. En algunas su propuesta de valor es hacer una oferta de compra rápida y segura, ideal para los propietarios que necesitan vender su inmueble para tener liquidez inmediata.

- **Constructoras**

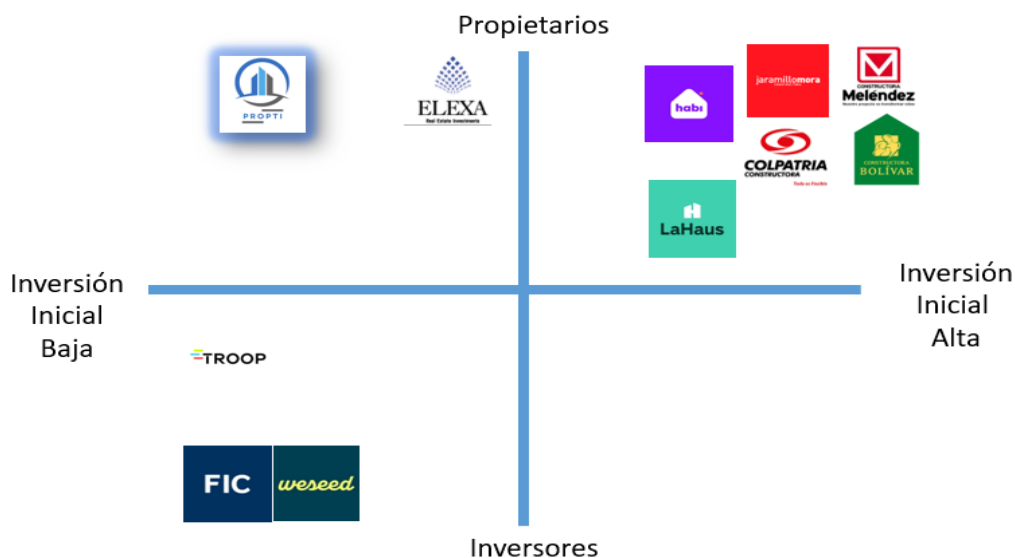
Las constructoras son competencia únicamente en el segmento de clientes que tengan disponibilidad de capital alto para realizar la inversión. Pues venden casas de proyectos mayoritariamente en planos y ofrecen excelentes valorizaciones.

Nuestra propuesta de valor, y elemento diferenciador de los demás competidores del mercado se centra en la siguiente declaración:

“Conviértete en propietario de vivienda con una inversión inicial reducida. Aprovecha las oportunidades de capitalizar alquileres y aumentos de valor en un entorno de confianza y colaboración”

Figura 1

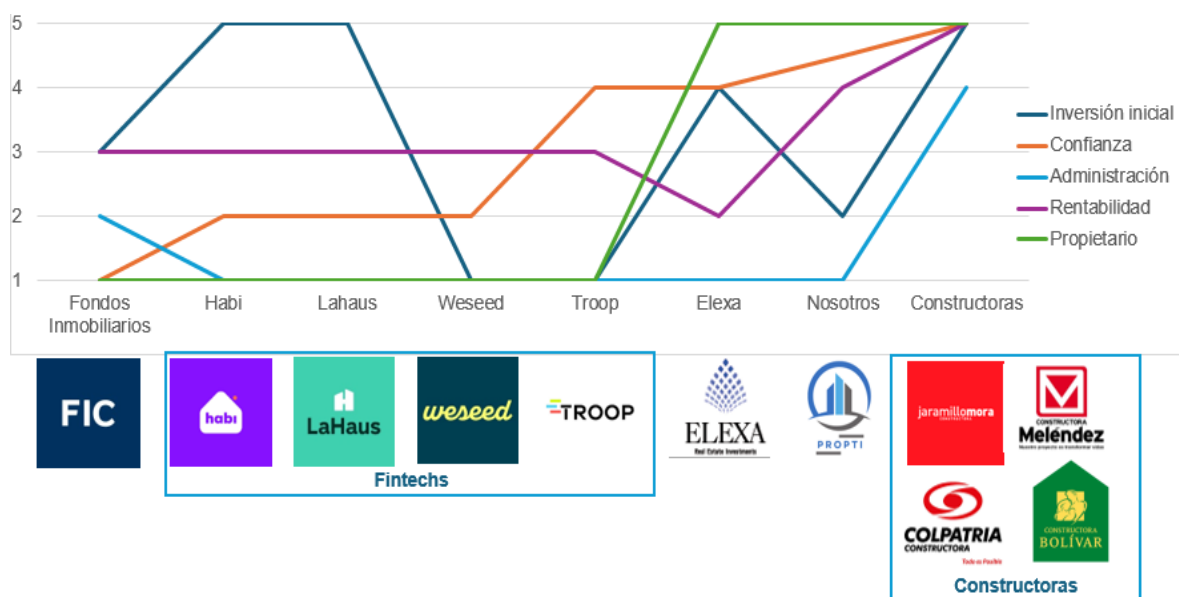
Análisis de competidores



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2

Curva de valor



Fuente: Elaboración propia.

Experimento de la oferta

En la primera etapa del proyecto, donde se busca generar un mayor grado de seguridad y confianza sobre la idea del negocio, se experimentará la propuesta de valor con campañas cerradas, con entornos familiares y conocidos, para posteriormente, una vez testeado y probado el servicio, con voz a voz contundente y fiable, escalar por medio de un entorno digital segmentado y direccionado.

Uno de los puntos más importantes para este proyecto, especialmente en su etapa inicial, es la generación de confianza sobre la idea del negocio, la inversión, la accesibilidad y transparencia en la información. Dado este foco, es muy importante que la primera etapa de experimentación no sea masificada, sino por el contrario segmentada, cerrada, e idealmente con perfiles de consumidores conocidos.

Esta experimentación inicial se dará por medio de conversaciones y exposiciones con grupos cerrados de personas, y donde se expondrá lo siguiente:

- **Características del mercado de finca raíz.**

Se iniciará contextualizando al público objetivo sobre las características, cualidades y comportamiento del mercado de finca raíz en Colombia, así como sus valorizaciones, rentabilidades e inmuebles y sus comportamientos.

- **Dificultades de acceso a dicho mercado.**

Se ejemplifican y demostrarán los requerimientos para el ingreso financiero al mercado de finca raíz, así como sus limitantes actuales para dicho acceso.

- **Opciones de inversión en el mercado financiero. Benchmarking.**

Se mostrarán las diferentes opciones disponibles en el mercado financiero, con sus beneficios y desventajas, tanto en acceso, como en rentabilidad, riesgo y especificaciones. Así

mismo se realizará un Benchmarking respecto a las opciones de inversión inmobiliaria realzando los beneficios de esta.

- **Beneficios de inversiones en el mercado financiero.**

Se hará un enfoque hacia dichos beneficios, tales como la estabilidad del sector, la valorización y renta de los inmuebles, y el extenso portafolio posible existente.

- **Especificaciones y características del modelo de negocio.**

Especificación de la propuesta de valor del modelo de negocio, conceptos generales y beneficios.

- **Garantías, confiabilidad, y reglamentos legales.**

Mención y exposición sobre las políticas de garantía y seguridad, así como la visibilidad de la información, transparencia visible de las transacciones y rentabilidad del capital.

- **Capitales de inversión, proyectos y Gantt.**

Propuesta económica de inversión sobre los diferentes inmuebles del portafolio. Características de los proyectos disponibles y cronogramas iniciales.

- **Testeo y encuesta sobre intención de inversión.**

Entrevistas a profundidad y feedback sobre intención de inversión, con el fin de determinar y conocer las razones más importantes sobre por qué sí o no invertir.

Tamaño del mercado

El mercado inmobiliario se estima en 2023 en COP 350 billones. De este total, el mercado residencial representa el 70%, con un valor de COP 245 billones. El mercado comercial, por su parte, representa el 30% restante, con un valor de COP 105 billones. En cuanto a tipos de inmuebles, los apartamentos son los más demandados 58%, seguidos de las casas 42%.

El tamaño del mercado inmobiliario en Colombia se calcula en función del número de personas que tienen capacidad de compra. Según datos del DANE, en 2023, había 24.3 millones de personas en edad de trabajar en Colombia, de las cuales 15.2 millones pertenecían a los estratos 4 o más alto. Esto representa el 62.5% de la población en edad de trabajar del país.

Teniendo en cuenta estas cifras, se estima que el tamaño completo del mercado inmobiliario en Colombia para los clientes es de 24.3 millones de personas. De este total, 15.2 millones están dispuestas a comprar una vivienda o un local comercial.

El mercado inmobiliario en Colombia es un mercado maduro y dinámico, con un gran potencial de crecimiento. El tamaño del mercado es considerable, y está impulsado por una población en crecimiento, un aumento de la clase media y una economía estable.

Según el DANE, el mercado inmobiliario en Colombia ha crecido en los últimos años. En 2020, el valor del mercado inmobiliario era de 200 billones de COP. Esto representa un crecimiento del 25% en los últimos tres años.

El mercado inmobiliario colombiano analizándolo por ciudades se concentra en Bogotá concentrando el 28,45% de la demanda, seguida de Medellín (13,31%) y Cali (8,04%). Las principales ciudades experimentaron cambios en su oferta: Medellín y Bogotá disminuyeron en 3 y 2 puntos porcentuales respectivamente, mientras que Cali presentó tendencia creciente. El Valle del Cauca, con más de 20.000 opciones y un crecimiento económico regional del 2,8% en el primer trimestre de 2023, ofrece excelentes oportunidades de inversión inmobiliaria.

El crecimiento del mercado inmobiliario en Colombia se debe a una serie de factores, entre los que se incluyen:

- El crecimiento de la población en Colombia.
- El aumento de la clase media en Colombia.

- La estabilidad económica de Colombia.










Estos factores sugieren que el mercado inmobiliario en Colombia seguirá creciendo en los próximos años.

Modelo de negocio

A continuación, se plasmará el modelo de negocio:

Figura 3

Modelo Canvas

<p>Socios Claves </p> <p>Expertos en el sector inmobiliario, quienes identificarán las mejores oportunidades de inversión en bienes raíces, considerando aspectos como ubicación, avalúo comercial y rentabilidad. Equipo es el encargado de la construcción y remodelación, garantizando la finalización de los proyectos y la optimización del valor de las propiedades. Equipo especializado en la creación de ecosistemas digitales, especialmente en ventas y marketing, para impulsar la marca y servicios en el entorno digital, siendo fundamental para la escalabilidad del modelo de negocio basado en Proptech.</p>	<p>Actividades Claves </p> <p>Adquisición y valoración de inmuebles para ofrecer bajo el modelo de inversión, seguido por la gestión legal y financiera para facilitar el proceso de compra. Posteriormente la venta de los inmuebles bajo este modelo es crucial para el éxito del negocio. El servicio de post venta, que incluye actualizaciones del estado de la inversión, garantiza la confianza y seguridad de los inversionistas en sus inversiones.</p> <p>Recursos Claves </p> <p>Información actualizada sobre precios y avalúos inmobiliarios, para respaldar el criterio del experto en proyecciones inmobiliarias.</p> <p>Capital inicial.</p> <p>Confianza con inversionistas que serían amigos y familiares, es vital para el éxito del negocio.</p> <p>Procesos eficientes y políticas claras para la participación de inversionistas, gestión de propiedades y distribución de utilidades.</p> <p>Administración y evaluación de la rentabilidad del proyecto inmobiliario.</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Facilitar el acceso al mercado inmobiliario con una inversión inicial más baja, reduciendo las barreras de entrada y proporcionando visibilidad en la inversión realizada.</p> <p>Poder de asociación comparando el desembolso individual versus el monto de entrada y el porcentaje de varios socios en un mismo proyecto. La confianza en los socios gestores y los socios inversionistas, al ser personas de círculo cercano íntimo es la palanca para convencer al inversor.</p>	<p>Relación con el Cliente </p> <p>Se basa en la cercanía con el cliente, ya que en sus inicios no se pretende una masificación del servicio, sino un modelo personalizado. De esta forma se busca generar una mayor confianza y fidelidad. El propósito de lo anterior es que los clientes iniciales puedan ser re-inversionistas en futuras ofertas del modelo de negocio.</p> <p>Canales </p> <p>La comunidad, las ventas directas, los acuerdos y alianzas con empresas constructoras. Así mismo ferias y eventos inmobiliarios, y marketing de contenido.</p>	<p>Segmento de Clientes </p> <p>El modelo de negocio se dirige a personas naturales o jurídicas interesadas en acceder al mercado inmobiliario y de finca raíz a costos accesibles. Se adaptan estrategias de marketing y servicios según perfiles de clientes, como los "Exploradores Novatos en Finca Raíz" con limitaciones financieras y conocimientos iniciales. También se atiende a "Inversionistas Cautos con Capital" que buscan opciones seguras y atractivas, y a "Inversionistas Expertos en Participación Activa" con conocimientos avanzados y deseo de control. Se destaca el perfil de los adoptadores tempranos, inversionistas experimentados interesados en participación activa.</p>
<p>Estructura de Costes </p> <p>Actividades administrativas como registro de inmuebles, cobro de rentas, pago de impuestos y seguros, así como también costos financieros asociados a créditos bancarios y seguros obligatorios.</p> <p>Los gastos de gestión comercial y ventas abarcan relaciones con arrendadores, contratos, y mantenimiento de presencia en plataformas digitales inmobiliarias.</p> <p>La inversión inicial para la adquisición de inmuebles constituye un activo que se espera genere beneficios futuros a través de valorización y rentas. Este monto, principalmente el valor del inmueble, es significativo y representa el capital inicial para el negocio.</p>		<p>Fuentes de Ingreso </p> <p>Los ingresos se darán por tres medios. El primero, por un Fee Inicial y único por el acceso a la compra del inmueble y administración.</p> <p>El segundo, por medio de la rentabilidad del inmueble una vez comprado, en cánones de arrendamiento mensualmente.</p> <p>El tercero y el último, por la posterior venta del predio, por el concepto de valorización.</p>		

Fuente: Elaboración propia a partir de businessmodelanalyst.co

Estrategia de mercadeo y plan de ventas

Objetivo estratégico: Lograr una mayor penetración de la inversión en finca raíz, por medio de proyectos compartidos, como lanzamiento de portafolio de inversión, posicionando la marca como innovadora y rentable tanto para los nuevos inversionistas en el sector de inmuebles como para los conocedores del segmento.

El modelo del proyecto se basa en capturar las necesidades y posibilidades de inversión de los tres (3) perfiles de clientes. Tanto el marketing tradicional por medio de eventos BTL, como el marketing digital serán fundamentales en este proceso.

En términos estratégicos, es fundamental conocer en donde se encuentra el segmento, a donde se desea llegar estratégicamente, y las estrategias y tácticas a aplicar.

Análisis estratégico de mercadeo:

En el 2022 hubo una desaceleración de las inversiones tanto nacionales como extranjeras, dada la incertidumbre política del país. Hubo muchas propiedades en venta en búsqueda de liquidez para diversificar inversiones. Se vendieron 4,2% más inmuebles en comparación al 2021, con un aumento de construcción de edificaciones del 13%. Se evidencia un aumento en las ventas y construcción, sin embargo, no con el fin de generar inversión sobre el mismo segmento, sino su capitalización para otras inversiones. Ha existido una mayor necesidad de inversión en el 2023 dado el aumento de la inflación, el IPC y la pérdida de valor de dinero en el tiempo, por lo que cada vez es más imperioso generar mayor valor al capital ahorrado.

La finca raíz sigue siendo, junto con los CDTs una de las opciones con mayor acogida y percepción de estabilidad, sin embargo, los altos montos limitan dicha inversión.

Estrategia de mercadeo:

La estrategia se basará en cuatro pilares fundamentales, los cuales se plantean a continuación:

- **Producto / Servicio:**

Se lanzará un portafolio inicial de proyectos acotados residenciales. Entre dos o tres en cada segmento como portafolio de lanzamiento con una valoración inicial, renta fija mensual inicial, y proyección de valorización anual sobre la inversión.

- **Precio:**

El portafolio inicial lanzado maneja un rango de valor de inversión, el cual será equivalente al porcentaje de participación del proyecto. Asumiendo que el proyecto tenga un valor total de \$500,000,000, con una renta por arrendamiento de \$3.000.000 la tabla de precios propuesta es:

Tabla 3

Valores de inversión

Valor inversión	Participación proyecto	Renta fija mensual	Comisión
Entre \$20,000,001 y \$80,000,000	Entre el 10% y 16%	Entre \$300.000 y \$480,000	5.5%
Entre \$80,000,001 y \$120,000,000	Entre el 16% y 24%	Entre \$480.000 y \$720,000	5%
Entre \$120,000,001 y \$150,000,000	Entre el 24% y 30%	Entre \$720.000 y \$900,000	4.5%
Entre \$150,000,001 hasta \$200,000,000	Entre el 30% y 40%	Entre \$900.000 y \$1.000,000	4%

Fuente: Elaboración propia.

- **Canal de Distribución:**

El servicio se comercializará y comunicará principalmente en actividades y eventos BTL, ferias, y actividades relacionadas con la razón económica de la iniciativa. Igualmente, su canal de venta y comunicación se basará en medios digitales. Principalmente con su propia Web y Ecommerce en términos de venta, y en los portales especializados en temas de comunicación, como portafolio.com, dinero, y todos aquellos medios que permitan concentrar el target seleccionado.

- **Promoción y publicidad:**

Medios especializados digitales como portafolio.com, dinero, y todos aquellos seleccionados que tengan como segmento el mercado financiero e inversiones. Así mismo en redes sociales especializadas como Instagram, entre otras. Contenido educativo e interactivo en canales como Youtube, y participación en eventos y ferias especializadas comunicando el servicio, sus prestaciones y beneficios.

Teniendo en cuenta que el “core” del negocio se asemeja a un Proptech, el principal medio de comunicación del servicio será digital por medio del portal web propio. Sin embargo, se contará con un equipo especializado de asesores que contactarán a los interesados en el proyecto, quienes ofrecerán toda la información necesaria, acompañamiento físico a los proyectos, seguimiento a todo el proceso de inversión, cierre de esta, y posterior acompañamiento de la inversión.

Modelo Operativo

Procesos de prestación de servicios

Para la prestación del servicio de inversión conjunta en el sector inmobiliario, la variable técnica más importante a tener en cuenta es la **valoración y valorización** de los inmuebles ofrecidos, así como la plataforma digital para la visibilidad, seguimiento y trazabilidad de los proyectos inmobiliarios adquiridos por parte de cada inversionista. A continuación, se profundizará en cada uno de estos aspectos:

- **Valoración de los inmuebles:**

Es fundamental para el desarrollo del negocio, una valoración técnica de los inmuebles que se deseen incorporar al modelo de negocio. Esta valoración permitirá conocer la situación actual, y posible valorización futura del inmueble. Aspectos como la ubicación, características del inmueble, valores de compra y arriendo del sector, proyectos civiles cercanos, condiciones legales y tributarios entre otros, son claves para determinar los valores de acceso al mercado para el proyecto, así como su estimada rentabilidad y valorización para los inversionistas.

- **Plataforma Digital:**

Si bien el modelo de negocio inicial tendrá como pilar y estrategia la construcción de inversiones segmentadas y pequeñas en entornos conocidos y familiares entre los inversionistas, es importante que, tanto para las primeras fases como para la escalabilidad del negocio, contar con una plataforma digital donde se pueda tener acceso a toda la información de los proyectos de forma fácil, recurrente y completa.

En esta plataforma se busca que cada inversionista pueda acceder, mediante un usuario personalizado, al estado del proyecto inmobiliario donde se encuentra vinculado. En este estado podrá ver las características del proyecto, las novedades relevantes sobre el mismo, el valor inicial

de compra junto con su valorización y rentabilidad actual, así como los valores y fechas de arrendamientos a recibir y gastos tributarios.

Estas variables técnicas serán importantes transversalmente durante todo el proceso de prestación del servicio, el cual comienza desde la investigación de mercados en el mercado inmobiliario en búsqueda de proyectos, hasta la posible venta del proyecto una vez se haya concretado su valorización y pagos correspondientes a arrendamientos a los inversionistas. Al siguiente diagrama de flujo ejemplificará dicho proceso de prestación del servicio de inversión.

Figura 4

Diagrama de flujo operativo



Fuente: Elaboración propia.

Búsqueda Proyectos: Esta etapa se enfocará en buscar tanto los proyectos **en proceso de construcción**, segmentados por ubicación física, estrato, ciudad, monto de inversión, metros cuadrados.

Análisis viabilidad proyectada: Una vez se tengan las opciones buscadas, se procederá a analizarlas para seleccionar las mejores oportunidades, teniendo en cuenta la evaluación financiera proyectada. En esta etapa se usarán herramientas innovadoras tecnológicas que permitan hacer

eficiente el proceso, mediante la asociación con otras Fintech. La proyección financiera tendrá inmersa el juicio experto del inmobiliario, además de tener contemplado la normatividad carga tributaria y legal.

Selección portafolio prioritario a ofrecer: Basados en los procesos anteriores, se seleccionarán los mejores inmuebles y proyectos, desde el punto de vista técnico, financiero y tributario, por lo que las etapas anteriores serán los filtros para llegar a este proceso con el portafolio final a ofrecer. Se contempla para la selección el perfil de clientes que cuenten con interés en el momento, se plantearán fechas para poder ingresar a la inversión y se publicarán en presentaciones para las reuniones con los inversionistas, además de ofrecerlas en los ecosistemas digitales.

Definición valores, porcentajes de inversión, gastos e ingresos: Dentro de este diagrama de flujo, las etapas más críticas en el proceso operativo son los pasos 3 y 4. En estos se define la viabilidad de cada inmueble dentro de su análisis técnico y financiero, por lo que contar con una óptima evaluación, valoración y análisis del inmueble es fundamental para su posterior valorización y, por ende, rentabilidad de la inversión.

Ingreso de muebles seleccionados a la plataforma digital: Una vez se haya definido los inmuebles a ofrecer, con sus valores, pagos y rentabilidades, se subirán a la plataforma como portafolio disponible para inversión con el fin de ser visibles para el público objetivo interesado en conocer más sobre los proyectos, y así participar en ellos.

Compra de inmuebles y proceso de arrendamiento: Una vez ofrecidos los inmuebles y reunido el capital para la compra, se procederá con la adquisición del predio seleccionado, e inicio de proceso de arrendamiento para la posterior repartición de sus ingresos.

Requerimientos y proveedores

Para la prestación del servicio del modelo de negocio, lo más importante es poder contar con el recurso humano técnico idóneo para la valoración y viabilidad de los inmuebles, para una vez gestionar su administración en términos de inversión.

Teniendo en cuenta la fase inicial del proyecto, no existe un requerimiento importante en equipos, muebles o enseres, dado que esta gestión se puede realizar con equipamiento propio en instalaciones de coworking o home office, disminuyendo así sustancialmente los gastos fijos en los que se pueda incurrir.

Además del recurso humano requerido para el proceso técnico, financiero y tributario del modelo de negocio, un recurso a tener en cuenta es la implementación del ecosistema digital, el cual en su primera etapa comenzaría con el desarrollo de la página web anteriormente mencionada.

Tabla 4

Inversión digital

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos
Tecnología.	Desarrollo de página web y Plataforma de CRM	1	\$2,000,000	Creación, gestión y administración de página WEB con CRM integrado, en versión escritorio y móvil, y dominios de correos electrónicos.

Fuente: Elaboración propia.

Los proveedores de los que se surtirá el modelo de negocio respecto a los bienes y el mercado inmobiliario serán las constructoras con los proyectos nuevos que tengan a disposición.

Algunas de estas constructoras son:

- Constructora Marval
- Constructora Bolívar

- Constructora Amarilo
- Constructora Colpatria

Distribución de planta, oficinas y equipos.

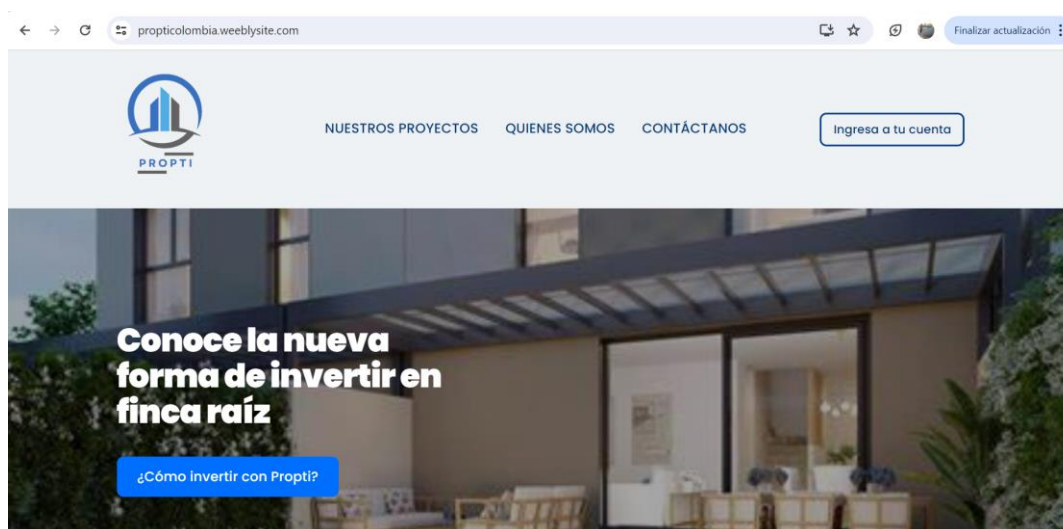
En términos de infraestructura e instalaciones, el modelo de negocio en su etapa inicial se podrá realizar en modalidad Home office, sin necesidad de inversiones en infraestructura o locaciones, dado a que la mayoría de la gestión se realizará en trabajo de campo identificando inmuebles.

Respecto a la gestión administrativa y financiera, se podrá realizar desde cualquier locación. Para las presentaciones de los proyectos, siendo un modelo un negocio segmentado e inicialmente cerrado, personalizado y familiar, se podrán realizar en espacios cómodos, acogedores y de confianza como los hogares de cada creador del modelo de negocio.

Experimentación del servicio

Se implementará una página web como se mencionó anteriormente donde tanto el mercado potencial, como los inversionistas actuales podrán conocer los inmuebles seleccionados y disponibles para invertir. Así mismo los inversionistas podrán acceder a sus cuentas personalizadas, donde podrán ver el estado actual del inmueble donde invirtieron, con los datos financieros y resultados de su inversión.

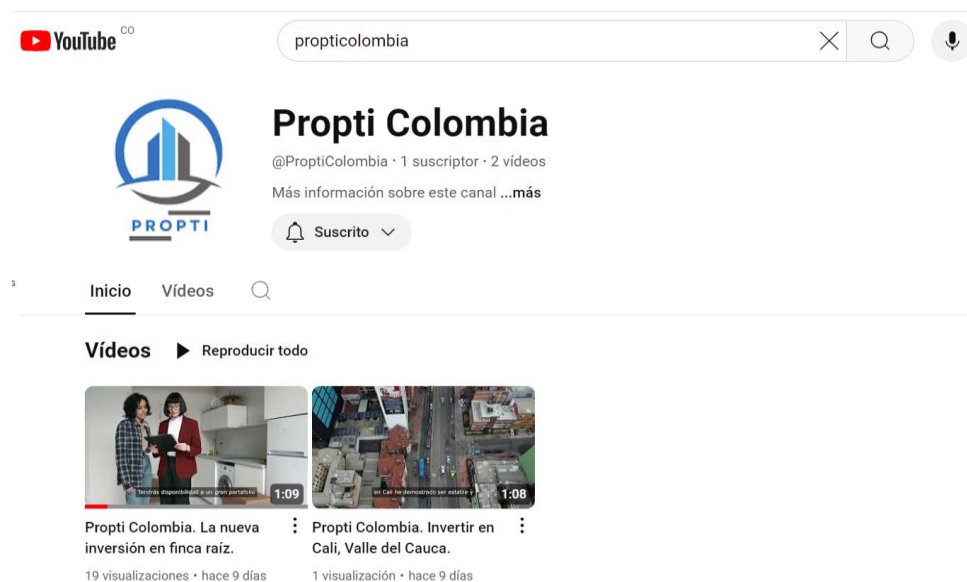
A continuación, las imágenes del prototipo inicial de esta página web del modelo de negocio.

Figura 5*Página web*

Fuente: Elaboración propia a partir de propticolombia.weeblysite.com.

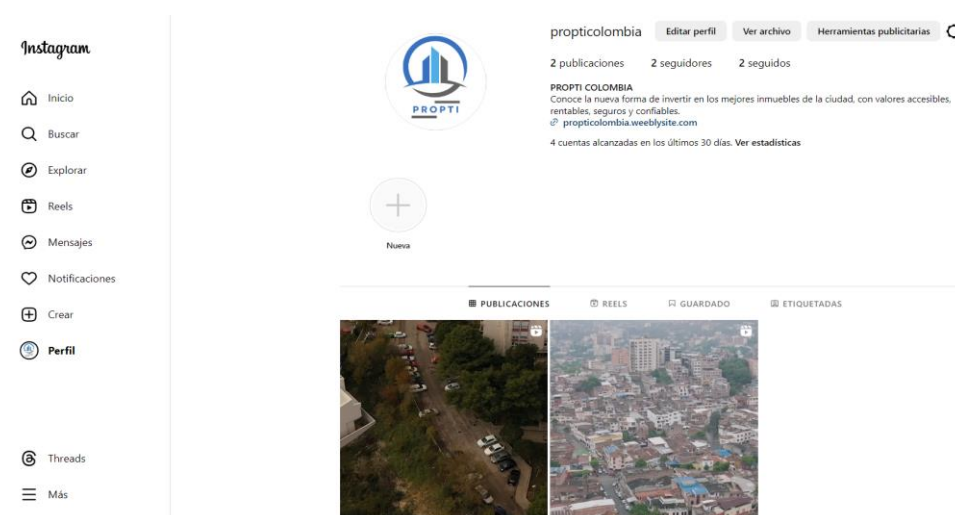
El prototipo de la página web muestra el “Home”, donde estaría la información básica y principal del modelo de negocio, en donde se podrá ingresar a los proyectos más relevantes con un filtro de búsqueda, y contactarnos para mayor información. En las páginas de “Nuestros Proyectos”, se mostrarán los proyectos seleccionados en los que se puede invertir, con las principales características de cada proyecto. Así mismo en la página “Ingresa a tu cuenta”, se podrá ingresar al perfil del inversionista para ver sus respectivos proyectos y el estado de cada uno.

Adicionalmente se contará con un canal En Youtube donde se podrá ver contenido multimedia sobre qué es Propti, y sus proyectos de inversión e inmobiliarios. @ProptiColombia.

Figura 6*Canal de Youtube*

Fuente: Elaboración propia a partir de canal de Youtube www.youtube.com/@ProptiColombia.

Por último, también se tendrá un perfil corporativo de Instagram para divulgar tanto los proyectos como la naturaleza del negocio.

Figura 7*Cuenta Instagram*

Fuente: Elaboración propia a partir de cuenta en Instagram @ProptiColombia.

Análisis administrativo

Perfil del equipo empresarial

El equipo está compuesto por los socios estructuradores del negocio en su totalidad, quienes cuentan con perfiles administrativos para coordinar y gestionar todos los aspectos necesarios para poner en marcha el proyecto empresarial. Estos socios se encargarán de contratar, bajo modalidad de prestación de servicios de manera inicial, hasta tanto no sea necesario un personal de planta al equipo necesario para la operación del negocio, que incluirá:

Jurídico:

Expertos en leyes, especializados en la elaboración de contratos de arrendamiento y venta de propiedades, así como en la contratación de seguros y la estructuración legal integral del negocio.

Obra Civil:

Profesionales especializados en obras de remodelación y construcción, capaces de llevar a cabo los proyectos de infraestructura requeridos. Profesionales expertos en formulación y ejecución de proyectos de construcción, con habilidades en diseño arquitectónico y capacidad para llevar a cabo las obras necesarias para la operación del negocio.

Finanzas:

Especialistas en contabilidad, encargados de garantizar la gestión financiera óptima del negocio.

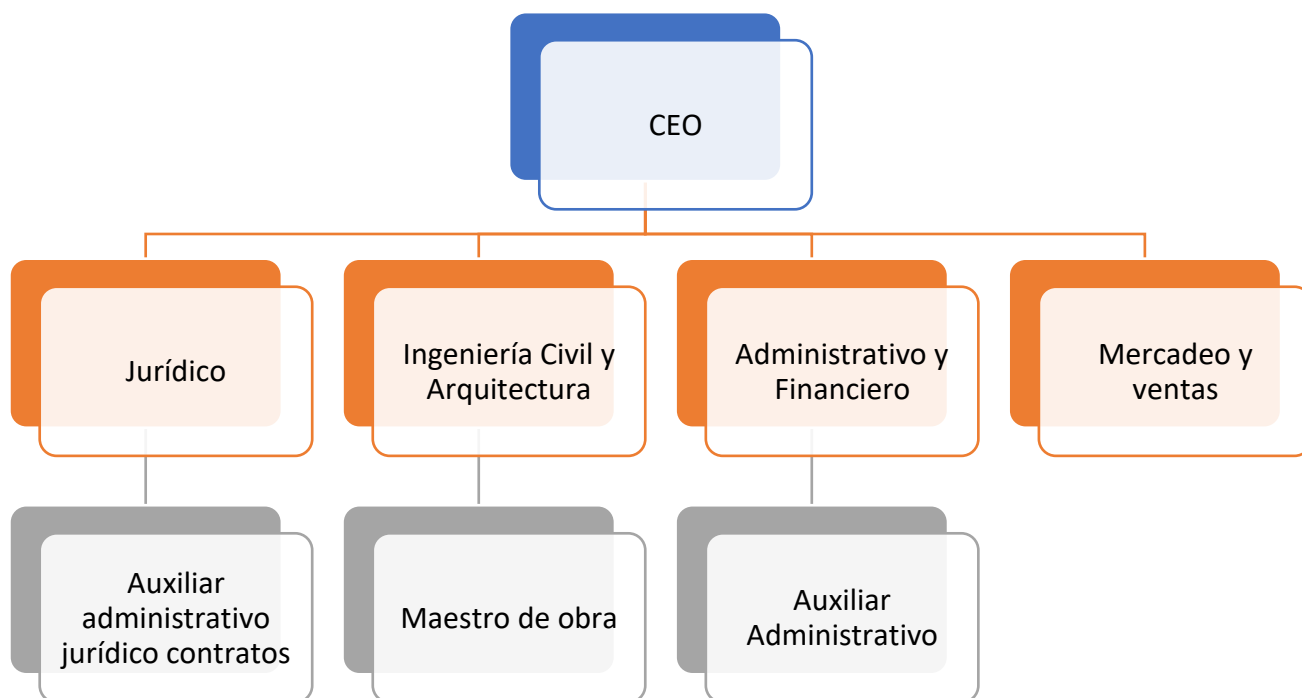
Estructura organizacional

De manera inicial todo será por obra o labor, en cuanto a la nómina directa de la empresa, en el momento en que el negocio se empiece a consolidar y acrecentar en volumen de las

operaciones y administración, entonces de manera paulatina se irán contratando como nómina fija para poder llegar a contemplar la siguiente estructura organizacional.

Figura 8

Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia.

Socios estructuradores:

Son los encargados de dar la estructura organizacional, organizar los procedimientos para la operación y administración de la empresa, además de encargarse de leer el entorno, y tomar las acciones necesarias para estar a la vanguardia y mantener a la empresa actualizada, enfocar los esfuerzos hacia los negocios más rentables, alquiler, venta, remodelación.

Gerente jurídico:

Experto para estructurar la sociedad, se encargará de definir el tipo de sociedad para los proyectos involucrados. Además de definir las normas de los procedimientos de participación para cada uno de los socios involucrados. Tendrá su auxiliar jurídico para los trámites requeridos de contratos.

Gerente Ingeniería Civil y Arquitectura:

Encargado de realizar la factibilidad de remodelaciones, obra civil, diseño, definir las cantidades y los materiales a utilizar. Evaluar las mejoras requeridas para cada una de las propiedades. El tendrá a su maestro de obra quien se encargue de ejecutar la obra definida por el gerente bajo los tiempos y presupuesto requerido.

Gerente Administrativo y financiero:

Encargado de gestionar las finanzas del negocio, y ejecutar el diseño de los socios estructuradores, conseguir los recursos necesarios además de diseñar lo necesario para convencer a los nuevos socios de ingresar al negocio.

Gerente de mercadeo y Ventas:

Encargado de atraer a los nuevos clientes para buscar capital para la financiación de las obras, asistir a ferias inmobiliarias, organizar las reuniones para convencer y explicar el modelo de negocio a socios claves.

Socios clave

- Empresas inmobiliarias para la gestión del alquiler de los locales y bienes inmuebles.
- Empresas de seguros para asegurar el canon de arrendamiento, y seguro todo riesgo sobre las propiedades.
- Empresas Fintech, como herramienta de mercadeo y ventas e inversores de capital.

Análisis legal, social y ambiental

Normatividad técnica

Dada la naturaleza del modelo de negocio, se requieren una serie de permisos y licencia para su funcionamiento legal y operativo. Estos se pueden segmentar en dos grupos, los primeros serán los básicos como cualquier empresa en Colombia, y los segundos, basados en su actividad económica de inversión.

Los primeros son:

- Registro Mercantil
- Obtención NIT
- Inscripción del RUT
- Licencia de funcionamiento
- Inscripción de seguridad social

Adicional a los anteriores, se requieren una serie de permisos y licencias para el funcionamiento del modelo de negocio teniendo en cuenta su actividad. Estos serían:

- Inscripción FOGAFIN (fondo de garantías de instituciones financieras)
- Certificado de funcionamiento de la Superintendencia financiera

Normatividad Tributaria

Impuesto de Renta: La SAS estaría obligada a declarar y pagar impuestos sobre sus ganancias netas, de acuerdo con las tarifas establecidas por la ley colombiana. Que corresponde al 35% sobre la renta líquida gravable. Claro después de deducir los gastos de operación, descontar los movimientos que se realicen mediante cuentas AFC para bajar las bases gravables.

Impuesto de Industria y Comercio (ICA): Este impuesto es aplicable a las actividades comerciales, industriales o de servicios que se desarrollen en el territorio colombiano. La tasa del ICA varía dependiendo del municipio donde esté ubicada la empresa.

Impuesto sobre las Ventas (IVA): Si la comercialización de inmuebles es considerada una actividad gravada con IVA, la empresa deberá recaudar y pagar este impuesto sobre las ventas de los inmuebles, a menos que estén exentos o excluidos según la ley.

Impuesto Predial: Por ser propietaria de inmuebles, pago del impuesto predial, el cual grava la propiedad de bienes inmuebles, que se paga de manera proporcional al valor de los inmuebles y se hace anual.

Normatividad Laboral

El planteamiento inicial es contratar por obra o labor a las personas que vayamos requiriendo sin la necesidad de contar con un empleado formal para la empresa. Para esto se utilizará la contratación por obra o labor. De tal manera que los honorarios que se paguen para iniciar el negocio no se constituyan en costos fijos a asumir por cada uno de estos aspectos no sean tan elevados. De igual manera en la medida en el que el negocio se empieza a volver escalable se empezará a evaluar la contratación laboral de los empleados planteados en la estructura organizacional formalmente como un contrato laboral a término indefinido. Incurriendo en todas las acciones pertinentes que de esto se deriven.

Análisis económico

Necesidades de inversión en activos fijos y en capital de trabajo

Las necesidades de activos para operar del negocio son bajas, se contaría con un computador y software informático destinado para la asistente administrativa que estaría contratada de planta por medio tiempo. El capital de trabajo lo veremos más a detalle en los gastos de nómina y preoperativos en las secciones siguientes.

Tabla 5

Presupuesto de inversiones

Presupuesto de inversiones	AÑO 0		
Inversión depreciable	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
Software informático	2	1,000,000	2,000,000
Total activos depreciables a 1 año			2,000,000
Computador Admin	1	2,500,000	2,500,000
Total activos depreciables a 3 años			2,500,000
Total inversión en activos			4,500,000

Fuente: Elaboración propia.

La adecuada gestión del capital de trabajo implica equilibrar estos componentes para asegurar que la empresa pueda operar eficientemente y cumplir con sus obligaciones a corto plazo, sin necesidad de recurrir a financiamiento externo de manera frecuente. Una inversión insuficiente en capital de trabajo puede llevar a problemas de liquidez, mientras que un exceso puede indicar una mala administración de los recursos disponibles.

Ingresos, costos y gastos

Tabla 6

Ingresos

INGRESOS	Total	Total	Total	Total
ITEM	2025	2026	2027	2028
Volumen estimado de ventas				
Comisión por Administración	16,200,000	34,668,000	66,770,568	128,600,114
Inversión Crowdfunding	405,000,000	866,700,000	1,669,264,200	3,215,002,849
Canon Arrendamiento	24,300,000	52,002,000	100,155,852	192,900,171

Fuente: Elaboración propia.

La inversión de crowdfunding hace referencia al aporte de los socios o clientes que deciden ingresar a aportar el capital con el fin de comprar el bien inmueble. El precio de compra lo negocia Propti con el dueño, este rubro es la principal fuente de ingreso.

Una vez que los socios realizan su aporte a través del crowdfunding, se cobra una comisión de administración. Esta comisión, que representa el 4% del valor del inmueble, cubre todos los costos asociados a la gestión y operación del inmueble. Además, este porcentaje incluye servicios como el mantenimiento, la gestión de arrendatarios y otros servicios administrativos esenciales para el buen funcionamiento del inmueble.

El tercer ítem corresponde al ingreso que el inquilino desembolsa mensualmente por el canon de arriendo acordado previamente mediante contrato. Este rubro es importante pues es el rubro que mantiene el flujo de caja. La estabilidad y previsibilidad de estos ingresos permiten una mejor planificación financiera y aseguran el rendimiento esperado de la inversión.

Al igual que los ingresos más representativos provienen del crowdfunding para la adquisición del inmueble, el costo variable más representativo se compone del costo del inmueble,

seguido de la comisión por administración y el costo de administración de los cánones de arrendamiento, a continuación, el detalle de los costos variables:

Tabla 7

Costos

Costos	Precio Compra
Comisión por Administración	1,600,000
Inversión Crowdfunding	490,500,000
Canon Arrendamiento	300,000

Fuente: Elaboración propia.

De los gastos preoperativos requeridos para arrancar, el desarrollo de la web es el más representativo por la importancia de tener una página web conectada con un ecosistema digital que permita optimizar la operación. A continuación, vemos que la mayor proporción de gastos de operación han sido concebidos como gastos variables. Hasta tanto la escala en un mediano, largo plazo de la operación demande lo contrario y se empiece a requerir personal fijo de planta. Se consideran además dentro de los gastos los impuestos locales para mantener todo en regla.

Tabla 8

Gastos preoperativos

Gastos preoperativos (diferidos)	AÑO 0				
Gastos de Constitución	500,000				
Investigación y desarrollo	1,000,000				
Desarrollo web	2,000,000				
Total gastos preoperativos	3,500,000				
Total inversión	8,000,000				
GASTOS DE OPERACION	MES	2 025	2 026	2 027	2 028
Hosting	100,000	1,200,000	1,284,000	1,361,040	1,456,313
Dominio	10,000	120,000	128,400	136,104	145,631
Impuestos Locales	0	1,690,673	3,618,039	6,968,343	13,421,029
Registro Mercantil	0	139,000	139,000	139,000	139,000
Total gastos de operación		3,149,673	5,169,439	8,604,487	15,161,973
Gastos de operación fijos		1,320,000	1,412,400	1,497,144	1,601,944
Gastos de operación variables		1,829,673	3,757,039	7,107,343	13,560,029

Fuente: Elaboración propia.

Los gastos de publicidad se alojarán principalmente en reuniones con socios interesados, además de asesorías para poder tener un pitch, presentación y videos marketeros que permitan captar a los clientes para cada una de las propiedades ofrecidas. De manera paralela, del presupuesto de publicidad se asistirán a eventos como ferias inmobiliarias. Las comisiones por ventas están estipuladas en un 0,8% del valor del inmueble, este rubro a medida en que los clientes sean recurrentes, tenderá a disminuir.

Tabla 9

Gastos administrativos y ventas

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	MES	2025	2026	2027	2028
Gastos de Publicidad		1,782,000	3,813,480	7,344,762	14,146,013
Gastos de Comisiones		3,564,000	7,626,960	14,689,525	28,292,025
Gastos de Capacitación		7,695	953,370	1,836,191	3,536,503
Asesoría Contable	100,000	1,200,000	1,284,000	1,361,040	1,456,313
Gastos de Representación	200,000	2,400,000	2,568,000	2,722,080	2,912,626
Gastos Transporte	200,000	2,400,000	2,568,000	2,722,080	2,912,626
Gastos Papelería	50,000	600,000	642,000	680,520	728,156
Depreciación Muebles y Enseres		2,833,333	833,333	833,333	0
Total gastos de admon y vtas		14,787,028	20,289,143	32,189,531	53,984,261
Gastos de administrativos fijos		9,433,333	7,895,333	8,319,053	8,009,720
Gastos administrativos variables		5,353,695	12,393,810	23,870,478	45,974,541

Fuente: Elaboración propia.

Análisis financiero

Tabla 10

Estado de resultados

ITEM	2025	2026	2027	2028
Ventas netas	445,500,000	953,370,000	1,836,190,620	3,536,503,134
Costos variables	398,844,000	853,526,160	1,628,527,913	3,136,544,761
Costo nómina	6,471,012	12,580,850	13,335,701	14,269,200
Gastos de Operación	3,149,673	5,169,439	8,604,487	15,161,973
Gastos de Administración y Ventas	14,787,028	20,289,143	32,189,531	53,984,261
Gastos preoperativos	3,500,000	0	0	0
Gastos financieros	653,113	495,479	3,583,416	2,595,094
Utilidad gravable	18,095,175	61,308,928	149,949,570	313,947,844
Impuesto de Renta	6,333,311	21,458,125	52,482,350	109,881,745
Utilidad neta	11,761,863	39,850,803	97,467,221	204,066,099
Utilidad del periodo	11,761,863	39,850,803	97,467,221	204,066,099

ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS

Costos variables	89.5%	89.5%	88.7%	88.7%
Costo nómina	1.5%	1.3%	0.7%	0.4%
Gastos de Operación	0.7%	0.5%	0.5%	0.4%
Gastos de Administración y Ventas	3.3%	2.1%	1.8%	1.5%
Gastos preoperativos	0.8%	0.0%	0.0%	0.0%
Gastos financieros	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%
Utilidad gravable	4.1%	6.4%	8.2%	8.9%
Impuesto de Renta	1.4%	2.3%	2.9%	3.1%
Utilidad neta	2.6%	4.2%	5.3%	5.8%
Reserva legal	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Utilidad del periodo	2.6%	4.2%	5.3%	5.8%

Fuente: Elaboración propia.

En el estado de resultados, se puede evidenciar que la utilidad del periodo en términos porcentuales crece año tras año empezando en 2.6% para el 2025 y terminando en 5.8% para el 2028. Lo anterior gracias a que el costo fijo de la nómina se diluye en un mayor volumen de ingresos al igual que lo que sucede con los gastos de operación y de administración y ventas. Además, la eficiencia del costo variable mejora de 89,5% en 2025 a 88.7% en 2028 debido a

eficiencias operativas, es decir una menor estimación del aumento de costos comparado al aumento de los precios.

La naturaleza del negocio es un negocio que genera en términos porcentuales un margen bajo comparado con otros sectores. Sin embargo, como el nivel de capital es alto, en valores absolutos las utilidades son montos atractivos que además requieren una inversión en tiempo relativamente baja, y es un sector con poco riesgo. Una de las estrategias financieras para optimizar costos es realizar compras de inmuebles a costos bajos, lo anterior hará que con reparaciones locativas y remodelaciones aumenten considerablemente su precio de venta e ingresos por rentas, para obtener mejores márgenes de rentabilidad.

Tabla 11

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA					
ITEM	Año 0	Total 2.025	Total 2.026	Total 2.027	Total 2.028
Caja Inicial	0	4,000,000	2,482,257	38,332,168	330,874,125
Ingresos Netos		426,465,000	912,635,100	1,635,322,495	3,272,043,833
TOTAL DISPONIBLE		430,465,000	915,117,357	1,673,654,663	3,602,917,957
Inversiones en activos	4,500,000	0	0	0	0
Egresos por compra de materia prima o insumos	0	399,136,410	854,151,917	1,521,153,331	3,038,309,843
Egresos por nómina	0	6,135,012	12,197,810	13,292,559	14,215,848
Egresos por gastos de operación		1,459,000	1,551,400	1,636,144	1,740,944
Egresos por gastos de administración y ventas		11,953,695	19,455,810	31,356,198	53,984,261
Egresos por gastos preoperativos diferidos	3,500,000	0	0	0	0
Egresos iva	0	7,402,590	15,841,543	20,348,050	49,364,369
Egresos retefuente	0	0	0	0	0
Egresos por gastos financieros		653,113	495,479	3,583,416	2,595,094
Egresos por pagos de Capital		1,242,924	1,400,557	7,792,801	8,781,123
Egresos impuestos locales	0	0	1,690,673	3,618,039	6,968,343
Egresos impuesto de renta	0	0	0	0	0
TOTAL EGRESOS	8,000,000	427,982,743	906,785,189	1,602,780,538	3,175,959,825
NETO DISPONIBLE	-8,000,000	2,482,257	8,332,168	70,874,125	426,958,133
Aporte de Socios	6,000,000	0	0	260,000,000	0
Préstamo	6,000,000	0	30,000,000		
Distribución de Excedentes		0	0	0	0
CAJA FINAL	4,000,000	2,482,257	38,332,168	330,874,125	426,958,133

Fuente: Elaboración propia.

Respecto al flujo de caja, según las estimaciones se requieren inyecciones de capital inicial como aportes de socios y préstamos de bancos, para el momento del arranque de la operación, el primer y segundo año el modelo de negocio no requiere capital adicional para operar, mientras que en el 2027 ya evidenciamos que para poder lograr un aumento del 80% en las ventas se requiere realizar una ronda de inversión para buscar otros socios capitalistas con tal de crecer el negocio en una senda exponencial.

Evaluación de proyecto

Tabla 12

Flujo de caja neto

FLUJO DE CAJA NETO					
	Año 0	2,025	2,026	2,027	2,028
Utilidad Neta (Utilidad operativa)	0	11,761,863	39,850,803	97,467,221	204,066,099
Total Depreciación	0	5,666,667	1,666,667	1,666,667	0
Pagos de capital		1,242,924	1,400,557	7,792,801	8,781,123
Total Amortización	0	0	0	0	0
EBITDA		17,428,530	41,517,470	99,133,887	204,066,099
1. Flujo de fondos neto del periodo		16,185,607	40,116,913	91,341,087	195,284,976
Inversiones de socios	6,000,000	0	0	260,000,000	0
Préstamo	6,000,000	0	30,000,000	0	0
2. Inversiones netas del periodo	12,000,000	0	30,000,000	260,000,000	0
3. Liquidación de la empresa					
4. (=1-2+3) Flujos de caja totalmente netos	-12,000,000	16,185,607	10,116,913	-168,658,913	195,284,976
Balance de proyecto	-12,000,000	1,185,607	11,598,921	-154,160,262	2,584,649
Periodo de pago descontado	5.89				
Tasa interna de retorno	26.60%				
Valor presente neto	1,058,672				
Tasa mínima de retorno	25.00%				

Fuente: Elaboración propia.

El periodo de pago descontado de 5.89 años indica el tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial considerando el valor del dinero en el tiempo. Para proyectos inmobiliarios en

Colombia, este es un indicador importante ya que la recuperación rápida del capital invertido reduce el riesgo asociado al proyecto.

La TIR del proyecto es de 26.60%. Esta tasa es un indicador de la rentabilidad del proyecto y es muy atractiva, especialmente en el sector inmobiliario. Comparado con el promedio de la industria en Colombia, una TIR superior al 20% es considerada excelente, dado que los proyectos inmobiliarios usualmente manejan retornos más conservadores debido a los altos costos y largos periodos de desarrollo (Finanzas Nova, 2023).

El VPN positivo sugiere que el proyecto generará valor y que los flujos de caja descontados superan la inversión inicial.

El modelo de crowdfunding inmobiliario propuesto muestra resultados financieros sólidos y superiores a los promedios del mercado en Colombia. Con un alto TIR y un VPN positivo, el proyecto presenta una oportunidad atractiva para los inversores, minimizando riesgos a través de una rápida recuperación de la inversión. Este modelo puede ser un motor importante para el desarrollo del sector inmobiliario en Colombia, proporcionando una alternativa viable y rentable para la financiación de proyectos inmobiliarios.

Riesgos

Los potenciales riesgos más representativos se consideran los siguientes:

Macroeconómicos: Una crisis económica puede afectar el comercio y generar una sobreoferta de locales comerciales, lo que podría influir negativamente en el valor de los cánones de arrendamiento, aumentar la vacancia y reducir el valor de venta del inmueble.

Fuerza mayor: Un desastre natural podría afectar la propiedad. Aunque contamos con seguros contra todo riesgo, habría un impacto negativo en la rentabilidad.

Legales: La propiedad podría enfrentar litigios legales o embargos. Para minimizar estos riesgos, realizamos un Due Diligence exhaustivo del inmueble.

Contractuales: Los litigios potenciales con arrendatarios pueden afectar el flujo de caja de la operación.

Desarrollo de la ciudad: El cierre, desvío o cambio de vías, así como las obras que impacten el sector y los cambios en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT), pueden afectar la propiedad.

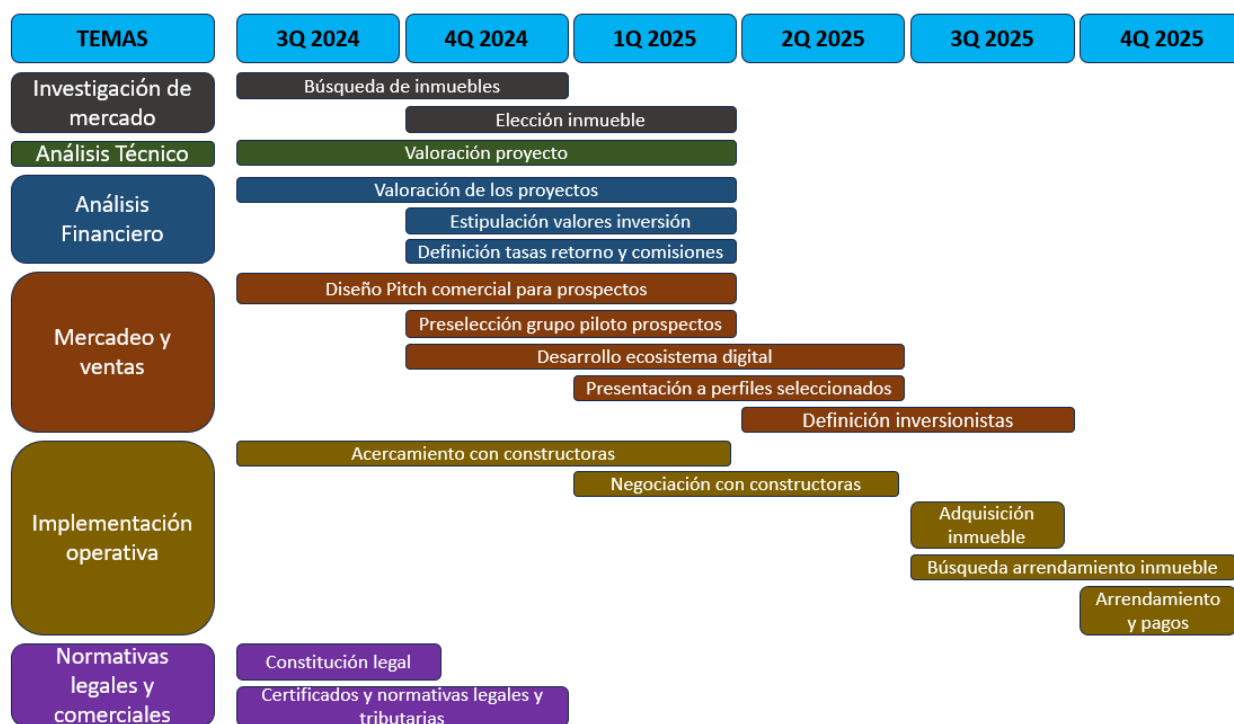
Vacancia: En términos operacionales, una vacancia prolongada de la propiedad puede impactar negativamente las proyecciones financieras.

Road Map

A continuación, se presenta el Road map del modelo de negocio con visibilidad hasta el último trimestre de 2025.

Figura 9

Road Map



Fuente: Elaboración propia.

Se puede evidenciar las primeras etapas comenzando el tercer trimestre de 2024, con el trabajo de campo e investigación de inmuebles disponibles en el mercado. Paralelamente se encuentra la valoración técnica y financiera de los proyectos preseleccionados, y la definición del proyecto piloto.

Posteriormente el plan de mercadeo y ventas de manera transversal hasta el tercer trimestre de 2025, así como la implementación operativa, la cual ocupa todo el periodo del proyecto.

Conclusiones

En la actualidad, existen diversas opciones de inversión para personas naturales, cada una con diferentes rendimientos, riesgos y niveles de liquidez. Entre las más relevantes se encuentran acciones, bonos, bienes raíces, criptomonedas y startups. Las inversiones en finca raíz son particularmente apreciadas por su estabilidad y bajo riesgo, aunque presentan barreras de entrada debido a los altos montos requeridos. Una oportunidad significativa es mejorar la accesibilidad a estos proyectos inmobiliarios mediante inversiones compartidas, lo que permite a más personas beneficiarse de la valorización y los ingresos por rentas sin necesidad de cubrir la totalidad del valor del proyecto.

Se identificaron tres perfiles de clientes interesados mediante entrevistas a profundidad: Aprendices, Expectantes y Conocedores. El segmento target inicial se enfocará en los Conocedores, quienes están familiarizados con fondos inmobiliarios y buscan trazabilidad y control.

Las implicaciones del estudio destacan la importancia de generar confianza y seguridad en las etapas iniciales del proyecto de inversión en finca raíz. Se sugiere comenzar con campañas cerradas y entornos familiares, para probar y validar la propuesta de valor antes de escalar a un entorno digital más amplio. Este enfoque segmentado permitirá construir una base de confianza sólida, esencial para atraer a nuevos inversores. La transparencia en la información y la accesibilidad son cruciales para asegurar el éxito del proyecto, así como el énfasis en la estabilidad y rentabilidad del sector inmobiliario.

El estudio presenta limitaciones relacionadas con la validez externa, ya que las campañas iniciales se basan en entornos familiares y conocidos, lo que podría no reflejar adecuadamente las reacciones del mercado general.

Una recomendación para futuras investigaciones sería profundizar en el análisis de la viabilidad y rentabilidad de proyectos inmobiliarios compartidos en diferentes contextos económicos y geográficos. Se sugiere también investigar la eficacia de diferentes estrategias de marketing digital para atraer a nuevos inversores y mejorar la visibilidad del proyecto. Asimismo, sería interesante estudiar el impacto a largo plazo de la inversión en finca raíz compartida en la diversificación del portafolio y la acumulación de riqueza de los inversores.

Este proyecto ha brindado una perspectiva única sobre las complejidades del mercado de inversiones inmobiliarias. Investigar cómo mejorar la accesibilidad a la inversión en finca raíz ha permitido comprender mejor las necesidades y expectativas de los inversores potenciales.

En conclusión, se ha proporcionado una base sólida para la implementación de un modelo innovador de inversión compartida en finca raíz. Se identificaron oportunidades significativas para mejorar la accesibilidad y la transparencia en el mercado inmobiliario. Este proyecto no solo representa un paso adelante en el ámbito de las inversiones, sino también un compromiso continuo con la innovación y la satisfacción del cliente para hacer crecer su patrimonio.

Referencias

GUERRERO ALVAREZ, M. (2022). Cinco 'proptech' que revolucionan el sector inmobiliario en Colombia. Portafolio

Colombia Proptech. (2023) Tendencias Tecnológicas del Sector Inmobiliario para el 2024: Impulso a Empresas y Startups

Asociación Colombiana de Proptech. (2023). El mercado Proptech en Colombia

Ciencuadras.com (2023). Comportamiento del mercado inmobiliario en Colombia. <https://www.ciencuadras.com/>

Pontificia Universidad Javeriana - Cali (2023). Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE) para el Valle del Cauca. <https://www.javerianacali.edu.co/imaec>

Índice de Precios de la Vivienda Nueva (IPVN). (2024) , Dane.

Finanzas Nova. (2023). Cómo invertir en fondos inmobiliarios en Colombia: Guía 2024. Recuperado de <https://finanzasnova.com>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2024). Informe de Precios y Costos. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos>

Anexos

Tamaño de mercado segmentado. Tipo residencial de apartamentos en venta para la ciudad de Cali en 2024 valores en COP



En la imagen se presenta una segmentación profunda del mercado objetivo para el lanzamiento del modelo de negocio en el año 2024. Esta segmentación abarca variables relevantes como el tipo de mercado (residencial o comercial) y, dentro del mercado residencial, se enfoca en los apartamentos, que representan el segmento con mayor valorización, según lo indica el [Informe de Precios y Costos del DANE de 2024](#).

Con base en datos del mismo informe, se estima el porcentaje de unidades de apartamentos en venta en el año 2024. Esta información permitirá establecer el SOM (Share of Market) objetivo, el cual se alinea con la proyección de ventas para el año 2028 y que se encuentra en proporción con el mercado total calculado.