



**Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de
Torca.**

MANUEL FELIPE IBÁÑEZ POLANCO

JESSICA LORENA LUNA CHÁVEZ

Universidad EAN

Facultad Ingeniería

Maestría en Gerencia de Proyectos

Bogotá D.C, Colombia

15/nov/2024

**Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de
Torca.**

MANUEL FELIPE IBÁÑEZ POLANCO
JESSICA LORENA LUNA CHÁVEZ

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Magister en Gerencia de Proyectos

Director (a):

Johanna Karina Solano Meza

Modalidad:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad Ingeniería

Maestría en Gerencia de Proyectos

Bogotá D.C, Colombia

15/nov/2024

Nota de aceptación:

Firma del jurado

Firma del jurado

Firma del director del trabajo de grado

Ciudad, día/mes/año

Dedicatoria Felipe Ibáñez:

A mis padres, por ser mi fuente inagotable de amor, apoyo y sabiduría. Gracias por enseñarme con su ejemplo el valor del esfuerzo, la perseverancia y la humildad. Este logro es también suyo, por estar siempre a mi lado, guiándome con paciencia y fe en cada paso del camino.

Dedicatoria Jessica Lorena Luna:

A Dios, mi esposo y mis hijos, quienes son mi mayor inspiración y fortaleza. Gracias por su amor incondicional, su paciencia infinita y su apoyo constante. Este logro es un reflejo del esfuerzo compartido, de los sacrificios en tiempo y de los momentos que hemos vivido juntos. A ustedes dedico este trabajo, con todo mi amor y gratitud.

Agradecimient

Los autores desean expresar su profundo agradecimiento a la Universidad EAN en especial, a la profesora Johanna Karina Solano Meza, cuyo invaluable apoyo y guía fueron esenciales en cada etapa de este proyecto. También agradecemos a Lina María Herrera, quien con su visión e inspiración nos motivó a desarrollar esta idea de negocio. Agradecemos a Camilo Bermúdez González y Jorge Eliecer Gaitán, expertos de la Lonja de Bogotá, por compartir su experiencia y brindarnos una perspectiva técnica que enriqueció y dio claridad a nuestra propuesta. Valoramos especialmente el tiempo y apoyo de todas las personas que participaron en nuestras encuestas, pues sus respuestas fueron cruciales para entender las necesidades del mercado. A nuestros socios Ana Acosta, Laura Plazas, Juan Ramírez, Jhon Farfán, Adriana Leal, Jeidy Ramírez y Edgar Sánchez Montoya, gracias por creer en esta idea, unirse y sumar su compromiso al proyecto. Finalmente, agradecemos profundamente a nuestras familias, cuya comprensión y paciencia nos acompañaron a lo largo de estos meses de intenso trabajo y dedicación.

Resumen

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en Bogotá, se desarrolla en el Plan Zonal Lagos de Torca de la ciudad de Bogotá, tiene como objetivo analizar la viabilidad de un modelo de negocio enfocado a la adquisición y remodelación de viviendas de interés social (VIS) para el arrendamiento, que busca satisfacer las necesidades de los jóvenes adultos, ofreciendo inmuebles con diseños modernos y espacios acogedores sumado a la propuesta de valor de contratos flexibles y costos integrales que incluyan servicios públicos y administración.

La metodología empleada incluye un análisis del mercado inmobiliario mediante estudios PESTEL, DOFA y las cinco fuerzas de Porter, además de una investigación de mercado para conocer las preferencias del público objetivo. Los principales resultados revelan que el 71% de la población de estudio de la cual se encuentra el grupo millennials están dispuesto a pagar un canon de arrendamiento integral y además se cuenta con un mercado fijo del 21% y un potencial de mercado del 45% en Lagos de Torca.

En conclusión, el modelo propuesto es viable económicamente, con un Valor Actual Neto (VAN) positivo y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 12%, superior a la tasa de evaluación del 10%. Este enfoque innovador brinda accesibilidad a los jóvenes, posicionando a Urban Skyline como una opción competitiva en el sector de arriendos en Bogotá.

Palabras claves:

Lagos de Torca, Vivienda de Interés Social (VIS), Millennials, Canon de Arrendamiento, Canon Integral, Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN)

Abstract

Urban Skyline Real Estate Investments in Bogotá is developed within the Lagos de Torca Zonal Plan of the city. The project aims to assess the viability of a business model focused on acquiring and renovating social interest housing VIS (for its acronym in Spanish) for rental purposes. It seeks to meet the needs of young adults by offering properties with modern designs and cozy spaces, along with the added value of flexible contracts and all-inclusive costs covering utilities and management.

The methodology involves a thorough analysis of the real estate market using PESTEL, SWOT, and Porter's Five Forces studies, complemented by market research to understand the target audience's preferences. Key findings indicate that 71% of millennials are willing to pay an all-inclusive rent, with a fixed market share of 21% and a potential market of 45% in Lagos de Torca.

In conclusion, the proposed model is economically viable, featuring a positive Net Present Value (NPV) and an Internal Rate of Return (IRR) of 12%, exceeding the evaluation rate of 10%. This innovative approach enhances accessibility for young people, positioning Urban Skyline as a competitive option in Bogotá's rental market.

Contenido

Introducción	12
<i>Objetivo General</i>	<i>15</i>
<i>Objetivos Específicos</i>	<i>15</i>
Naturaleza del proyecto.....	17
Análisis del Sector	24
<i>Modelo PESTEL</i>	<i>24</i>
<i>Análisis DOFA</i>	<i>25</i>
<i>Las cinco fuerzas de PORTER</i>	<i>27</i>
Validación e Investigación de Mercado	29
Estrategia y Plan de Introducción de Mercado	38
Aspectos Técnicos	43
Aspectos Organizacionales y Legales.....	50
<i>Misión:</i>	<i>50</i>
<i>Visión.....</i>	<i>50</i>
<i>Estructura organizacional</i>	<i>50</i>

<i>Gobierno Corporativo:</i>	55
<i>Aspectos Legales</i>	56
<i>Estructura jurídica y tipo de sociedad</i>	56
Aspectos Financieros	58
Enfoque hacia la Sostenibilidad	66
Conclusiones	69
Referencias	70
Anexos	73
<i>Anexo 1. Modelo PESTEL</i>	73
<i>Anexo 2. Análisis DOFA</i>	78
<i>Anexo 3. 5 fuerzas de PORTER</i>	80
<i>Anexo 4. Perfil de Usuarios – Mapa de empatía</i>	83
<i>Anexo 5. Encuesta de Mercado</i>	87
<i>Anexo 6. Resultados Encuesta de Mercado</i>	91
<i>Anexo 7 Calculo Crédito Hipotecario</i>	92
<i>Anexo 8 Calculo y Resultados Modelo financiero</i>	97

FIGURA 1 SYSTEM MAPPING	17
FIGURA 2 GRÁFICOS DE DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA.....	32
FIGURA 3 GRÁFICO PORCENTAJE DE PAGO DE ARRIENDO.....	33
FIGURA 4 GRÁFICO PORCENTAJE DE PAGO DE SERVICIOS Y ADMINISTRACIÓN	33
FIGURA 5 GRÁFICO POTENCIAL DE MERCADO URBAN SKYLINE	34
FIGURA 6 GRÁFICO MERCADO URBAN SKYLINE POR EDADES	35
FIGURA 7 GRÁFICO VALOR SUGERIDO CANON DE ARRIENDO.....	37
FIGURA 8 MODELO APARTAMENTO TIPO 1	43
FIGURA 9 MODELO APARTAMENTO TIPO 2	45
FIGURA 10 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO URBAN SKYLINE.	47
FIGURA 11 ORGANIGRAMA URBAN SKYLINE.....	55
FIGURA 12 PROYECCIONES DE LA TASA DE INTERÉS DE POLÍTICA MONETARIA Y TASAS HIPOTECARIAS POR SEGMENTO.....	60
FIGURA 13 ZONAS DE ESTUDIO DE MERCADO LOCALIDADES SUBA Y USAQUÉN Y UBICACIÓN INMUEBLES CONSULTADOS	63
FIGURA 14 VALOR METRO CUADRADO ZONA DE INTERÉS SUBA.....	63
FIGURA 15 LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE	66
FIGURA 16 PERFIL USUARIO 24 A 30 AÑOS	83
FIGURA 17 MAPA DE EMPATÍA USUARIO 24 A 30AÑOS	83
FIGURA 18 PERFIL USUARIO 30 A 35 AÑOS	84
FIGURA 19 MAPA DE EMPATÍA USUARIO 30 A 35 AÑOS	84
FIGURA 20 PERFIL USUARIO 35 A 40 AÑOS	85
FIGURA 21 MAPA DE EMPATÍA USUARIO 35 A 40 AÑOS	85
FIGURA 22 PERFIL USUARIO 40 A 44 AÑOS	86
FIGURA 23 MAPA DE EMPATÍA USUARIO 40 A 44 AÑOS	86
FIGURA 24 RESULTADOS ENCUESTA DE MERCADO	91

Lista de Tablas

TABLA 1	CUOTA INICIAL PROYECTO VIVIENDA VIS.....	21
TABLA 2	RESULTADOS MATRIZ PESTEL.....	24
TABLA 3	MATRIZ DOFA.....	26
TABLA 4	RESULTADOS MATRIZ 5 FUERZAS DE PORTER.....	28
TABLA 5	ÍTEMS CALCULO DE MUESTRA ENCUESTAS	31
TABLA 6	CARACTERÍSTICAS PARA ARRENDAR UN APTO	36
TABLA 7	PRESUPUESTO MERCADEO	42
TABLA 8	FICHA TÉCNICA MODELO APARTAMENTO TIPO 1	43
TABLA 9	FICHA TÉCNICA MODELO APARTAMENTO TIPO 2	45
TABLA 10	PRESUPUESTOS EQUIPAMIENTO TÉCNICO	49
TABLA 11	PROYECCIÓN IPC Y SALARIO MÍNIMO COLOMBIA.....	59
TABLA 12	CUOTA INICIAL PROYECTO VIVIENDA VIS.....	61
TABLA 13	VALOR PROMEDIO SERVICIOS PUBLICO ESTRATO 3 BOGOTÁ 2024.....	61
TABLA 14	PROYECCIÓN PROMEDIO SERVICIOS PUBLICO ESTRATO 3 BOGOTÁ 2026.....	62
TABLA 15	VALOR METRO CUADRADO ZONA DE INTERÉS USAQUÉN	64
TABLA 16	PROYECCIÓN VALOR CANON 2026.....	64
TABLA 17	RESULTADOS MODELO FINANCIERO	65
TABLA 18	MATRIZ ANÁLISIS PESTEL	73
TABLA 19	RESULTADOS ANÁLISIS PESTEL.....	77
TABLA 20	MATRIZ ANÁLISIS DOFA.....	78
TABLA 21	ESTRATEGIAS DOFA	78
TABLA 22	MATRIZ 5 FUERZAS DE PORTER	80
TABLA 23	RESULTADO FUERZAS DE PORTER.....	82
TABLA 24	CUOTA INICIAL VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL	92
TABLA 25	PROYECCIÓN CONDICIONES TASA INTERÉS CRÉDITO HIPOTECARIO	92
TABLA 26	PROYECCIÓN VALOR INMUEBLE 2026	92
TABLA 27	AMORTIZACIÓN CRÉDITO HIPOTECARIO	93
TABLA 28	DATOS INICIALES MODELO FINANCIERO	97
TABLA 29	FLUJO DE CAJA MODELO FINANCIERO.....	97

Introducción

El sector inmobiliario en Colombia se remonta desde el año 1930, con la creación del Banco Central Hipotecario (BCH) y del Instituto de Crédito Territorial, instituciones para acceder a la vivienda en el país (Caballero, 2013). Las anteriores instituciones fueron las bases para la formalización del mercado inmobiliario, y en 1982 surgieron las primeras inmobiliarias en Colombia, enfocadas en la prestación de servicios tanto a personas naturales como jurídicas interesadas en adquirir patrimonio habitacional o comercial (Flórez, Pinzón y Flórez González, 2022).

El crecimiento del sector inmobiliario impulsó la creación de la Vivienda de Interés Social (VIS), un segmento crucial para garantizar el acceso a viviendas dignas a las poblaciones de menores ingresos. Inicialmente regulada por la Ley 9 de 1989, que definía el valor máximo de una vivienda VIS, esta normativa se fortaleció con el Decreto 4466, que estableció que una vivienda VIS no podía superar los 135 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). Posteriormente, la Ley 1537 de 2012, conocida como la ley de conformidad de vivienda, otorgó al Estado las facultades necesarias para asegurar el acceso a viviendas, estableciendo mecanismos de colaboración entre el Gobierno Nacional y los entes territoriales para gestionar recursos destinados a proyectos VIS (Arroyo Vanegas, 2023).

En la actualidad, el sector inmobiliario colombiano ha enfrentado desafíos significativos tras la pandemia de COVID-19, evidenciados en un decrecimiento de la venta de vivienda nueva. Según el Banco de la República (2024), las principales ciudades del país—Bogotá, Medellín y Cali—han experimentado una disminución considerable en las unidades vendidas durante el último año, una tendencia que se ha intensificado desde mediados de 2021. Este descenso se atribuye a factores como la alta inflación, las expectativas de desaceleración económica y los

elevados niveles de endeudamiento y carga financiera de los hogares ((Meneses y Sánchez, 2024)).

Paralelamente, la oferta de vivienda ha continuado creciendo, especialmente en las áreas alrededor de Bogotá, donde se ha observado un aumento significativo en la disponibilidad de unidades de vivienda nueva ((Meneses y Sánchez, 2024)). No obstante, este incremento en la oferta no ha logrado contrarrestar la caída en la demanda, particularmente en el segmento de Vivienda de Interés Social (VIS). En 2023, los desistimientos de compra de viviendas VIS aumentaron un 83%, con 26,000 de los 33,000 hogares que renunciaron a la compra perteneciendo a este segmento (CAMACOL, 2024). Este retroceso contrasta con el crecimiento significativo que había experimentado el mercado de Vivienda de Interés Social - VIS en años anteriores, impulsado por programas como "Mi Casa Ya". Sin embargo, los cambios en este programa y las condiciones macroeconómicas adversas han reducido la demanda y aumentado los desistimientos de compra (CAMACOL, 2024).

El panorama de 2023 resultó adverso para la inversión en vivienda en Colombia, por la combinación de alta inflación y el aumento en las tasas de interés, factores que desmotivaron a muchos compradores, especialmente a los dependientes de créditos hipotecarios. La Vivienda de Interés Social (VIS) fue uno de los sectores más afectados, ya que las condiciones económicas y los cambios en las políticas de subsidios dificultaron aún más el acceso a la vivienda para los sectores de ingresos más bajos (CAMACOL, 2024). En este contexto, la difícil situación macroeconómica de 2023 en Colombia ha obstaculizado el acceso a la vivienda, encareciendo los préstamos hipotecarios y desalentando la inversión en vivienda (CAMACOL, 2024).

Dentro de este entorno complejo, el grupo poblacional conocido como los millennials, definidos como personas nacidas entre los años 80 y 90, enfrenta desafíos particulares en el

mercado inmobiliario actual (Cuesta et al., 2008), Una encuesta realizada a 10 personas de este grupo demográfico reveló que el 90.9% de los encuestados vive en arriendo y considera viable la opción de arrendar apartamentos VIS con adecuaciones, equipamientos y diseños modernos. Este hallazgo sugiere una oportunidad significativa en el sector inmobiliario para atender a este segmento, que ha mostrado poco interés en la compra de vivienda nueva debido a las altas tasas de interés ofrecidas por los bancos (Dane, 2024).

El incremento del 12.4% en el precio de la vivienda durante 2023 ha dificultado aún más la adquisición de inmuebles para los millennials, quienes, a pesar de ser una generación productiva, no consideran la compra de vivienda como una prioridad de vida y prefieren optar por el arriendo (Dane, 2024). Esta tendencia se acentúa en Bogotá, la ciudad con la mayor oferta de vivienda en arriendo en el país, representando el 28.01% de la demanda nacional, mientras que la oferta y demanda de compra de vivienda han disminuido en un 2.30% (Ciencuadras.com, 2023).

Bogotá también ha respondido a estas dinámicas con el desarrollo de proyectos urbanísticos como Lagos de Torca, ubicado en las localidades de Usaquén y Suba. Este proyecto, que abarca 1,803 hectáreas, ofrece una oferta de 128,000 viviendas, de las cuales 37,000 son de interés social (VIS) y 29,000 de interés prioritario (VIP) (secretaria de Planeación Bogotá, 2023; Habitat Bogotá, 2023). Este proyecto urbanístico, se presenta como una alternativa atractiva a la población denominados millennials cuyas características son personas entre los 24 a los 44 años, interesadas en la sostenibilidad, y mantener un equilibrio entre la vida laboral y personal, al combinar naturaleza con una amplia oferta de servicios y vivienda, adaptándose a las necesidades de un grupo demográfico que busca equilibrio entre trabajo, sin renunciar a la movilidad laboral, estudio y vida personal, lo que resalta la necesidad de viviendas que se adapten a sus estilos de vida cambiantes y ambiciosos.

Urban Skyline evaluará la viabilidad de un modelo de negocio para adquirir y remodelar viviendas de interés social (VIS) en Bogotá. Ofrecerá arriendo con servicios públicos incluidos y contratos flexibles, atendiendo las necesidades de los millennials. Este modelo busca liberar las preocupaciones financieras y administrativas típicas de los arrendamientos tradicionales, Con base a lo anterior, se establecen los siguientes objetivos:

Objetivo General

Establecer la viabilidad del modelo de negocio de Urban Skyline de inversiones inmobiliarias en la ciudad de Bogotá para vivienda de interés social (VIS).

Objetivos Específicos

1. Conocer y aplicar las bases y lineamientos para invertir en proyectos de vivienda VIS en la ciudad de Bogotá.
2. Evaluar el comportamiento del mercado inmobiliario en vivienda de interés social (VIS) en la ciudad de Bogotá.
3. Desarrollar la viabilidad financiera del proyecto de inversión inmobiliaria a partir del análisis del mercado de vivienda de interés social (VIS) en la ciudad de Bogotá.

Este modelo se fundamenta en principios éticos, adoptando un enfoque reflexivo y responsable, donde el objetivo no es solo obtener rentabilidad, sino también contribuir al bienestar social al ofrecer viviendas asequibles y de calidad a personas y familias que, de otro modo, no tendrían acceso a estas condiciones. La transparencia es un pilar clave del modelo, garantizando una comunicación constante y fluida con los inquilinos, las autoridades locales y la comunidad en general.

Los precios de alquiler se establecen de manera justa y accesible, respetando los límites correspondientes a las viviendas de interés social. Además, se cumple estrictamente con todas las

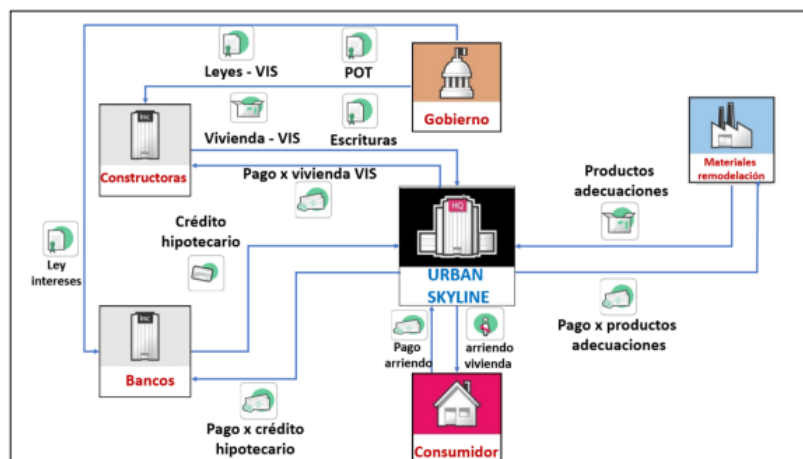
leyes y regulaciones locales aplicables, incluyendo normativas de arrendamiento, códigos de construcción y políticas de monitoreo y mejora continua. El modelo también incorpora programas educativos, fomenta la participación ciudadana y asegura el cumplimiento de todas las regulaciones específicas para este tipo de viviendas, promoviendo un entorno inclusivo y responsable.

Naturaleza del proyecto

Urban Skyline surgió de la visión compartida de cuatro amigos que, ante el creciente costo de la vivienda en Bogotá, consideraron que la adquisición individual de apartamentos era insostenible. Impulsados por su interés en el sector inmobiliario, decidieron unir esfuerzos para adquirir, remodelar con altos estándares de diseño y arrendar apartamentos en el emergente proyecto Lagos de Torca.

Figura 1

SYSTEM MAPPING



La propuesta de negocio de Urban Skyline se basa en la adquisición, remodelación y arrendamiento de viviendas de interés social (VIS), integrando cinco actores clave en un proceso colaborativo y eficiente. En primer lugar, el Gobierno regula el mercado a través de leyes, tasas de interés y los Planes de Ordenamiento Territorial (POT). En segundo lugar, las constructoras son responsables del desarrollo de las viviendas. Por su parte, los bancos proporcionan el financiamiento necesario mediante créditos hipotecarios.

Urban Skyline, a su vez, adquiere las propiedades con una inversión del 30% por parte de los socios y el resto a través de un crédito hipotecario. Las remodelaciones se llevarán a cabo con el apoyo de empresas especializadas en diseño de interiores, que nos ayudarán a ofrecer espacios

multifuncionales, estilos minimalistas y sostenibles, así como interiores cálidos y personalizados. Todo esto bajo un enfoque que cumpla con los objetivos de sostenibilidad y se ajuste a las tendencias globales actuales.

Finalmente, las viviendas remodeladas serán ofrecidas en arriendo a los consumidores, quienes podrán acceder a espacios de calidad a precios justos. Este modelo de negocio conecta a todos estos actores en un ciclo interdependiente, donde cada uno desempeña un papel crucial para el éxito del proyecto, lo cual se detalla a continuación mediante la herramienta de System Mapping.

Este enfoque integral garantiza la creación de valor para todos los involucrados y asegura la sostenibilidad tanto social como ambiental del proyecto

Teniendo el funcionamiento de Urban skyline y sabiendo que en este momento Urban Skyline está en la etapa de idea de negocio se ha establecido los siguientes objetivos empresariales:

Corto Plazo (0-1 año):

- Registrar Urban Skyline en Cámara y Comercio.
- Obtener el Financiamiento de socios y bancos.
- Definir el proyecto de vivienda en el que se va a invertir.

Mediano Plazo (1-3 años):

- Firmar promesa de compraventa del primer inmueble.
- Crear red de aliados y proveedores. (Constructora, bancos y empresas de remodelación).

Largo Plazo (3-5 años):

- Ofrecer la primera propiedad remodelada en arriendo.
- Posicionar Urban Skyline como líder en la ciudad de Bogotá en viviendas de Interés Social (VIS) por calidad y enfoque al cliente.
- Ampliar el número y la diversidad de propiedades en distintas zonas de la ciudad.
- Evaluar la expansión a otras ciudades

Urban Skyline ofrecerá un servicio integral de adquisición, remodelación y arriendo de viviendas de interés social (VIS) en Bogotá. Nuestro objetivo es transformar propiedades asequibles en espacios modernos y de alta calidad, proporcionando soluciones habitacionales accesibles en áreas de crecimiento urbano como Lagos de Torca. El proceso inicia con la compra de propiedades VIS ubicados en Lagos de Torca en la Ciudad de Bogotá, seguido de una remodelación enfocada en diseño y funcionalidad, utilizando materiales y servicios de empresas especializadas. Finalmente, estas viviendas se alquilan, generando ingresos y ofreciendo opciones atractivas para los arrendatarios.

Urban Skyline, está formada por cuatro socios con igual participación, se ubicará en el barrio Pradera Norte, Usaquén, Bogotá, a 30 minutos de Lagos de Torca. La propiedad será ofrecida sin costo por uno de los socios, lo que reduce gastos iniciales. La ubicación es estratégica, con múltiples vías de conexión y fácil acceso al transporte público, optimizando el control de la inversión y facilita el seguimiento del proyecto.

Colombia reportó en el año 2023 un PIB por valor de 1.572.458 miles de millones de pesos (*De Estadística, s. f.*) el 8,8% del PIB valorado en 138.376 miles de millones de pesos representa el mercado inmobiliario en Colombia y se espera que al cierre del 2024 el sector inmobiliario aumente entre un 2.3% a 2.6% (Rojas, 2023). El mercado inmobiliario en el primer semestre de

2024 reportó una disminución en la venta de vivienda nueva del 12% (Ariza, 2024), lo que ha significado un aumento sustancial en los hogares que eligen vivir en arriendo que representan el 40,3% a nivel nacional, porcentaje que aumenta al 51,6% en Bogotá y se acerca al 49% en Risaralda y Cundinamarca (Yulieth, 2024), tomando a Bogotá como un mercado atractivo para la puesta a disposición bienes inmobiliarios en arriendo y un ambiente propicio para Urban Skyline.

Inspirados en los mercados inmobiliarios de Estados Unidos y Europa, la idea de negocio ofrece un valor agregado significativo: el canon de arrendamiento incluye servicios públicos y administración. Esto simplifica la experiencia para el arrendatario, eliminando la preocupación por trámites administrativos comunes en Colombia. Además, se ofrece contratos de arrendamiento sin cláusula de permanencia, adaptándonos a la flexibilidad que los usuarios desean.

La inversión estimada para el proyecto Urban Skyline se determina basado en los siguientes parámetros: conforme con el artículo 85 de la Ley 1955 de 2019, el Gobierno Nacional puede fijar el precio máximo de una vivienda de interés social (VIS) en 150 salarios mínimos legales vigentes (SMMLV). Para calcular la inversión proyectada, se ha considerado indicadores macroeconómicos como el SMMLV, las tasas de interés en créditos hipotecarios en Colombia y el Índice de Precios al Consumidor (IPC),

Excluyendo los años 2022 y 2023 debido a la pandemia de COVID-19 se realiza la proyección del IPC y del SMMLV basados en datos de los últimos 10 años. Para 2024, se utiliza la proyección del Banco de la República, que estima un crecimiento del 5,40% (Economía, 2024). Asimismo, se proyectó un IPC de 4,21% para 2025 y de 5,08% para 2026, junto con un aumento del salario mínimo del 7,43% y 7,91% para esos años, respectivamente.

Tomando en cuenta lo anterior, para el año de inicio, 2026, el valor de la vivienda se estima en \$227.543.043,67 COP. Un 30% de este monto, equivalente a \$68.262.913,10 COP, será aportado por los socios en un plazo de entre 24 y 36 meses, conforme al plan de pagos de las constructoras. A partir de este cálculo, se determinarán las cuotas anuales y mensuales para definir la inversión de cada socio, así como la inversión en remodelación, que se ha presupuestado en \$45.000.000 COP, como se especifica a continuación:

Tabla 1

Cuota Inicial Proyecto Vivienda VIS

Cuota Inicial	
Valor apto	\$ 227.543.043,67
Cuota Inicial 30%	\$ 68.262.913,10
Saldo	\$ 159.280.130,57
Plazo Años	2
Plazo meses	24
Cuota/ mes	\$ 2.844.288,05
Cuota/ Anual	\$ 34.131.456,55
Cuota Anual/socio	\$ 8.532.864,14

Nota: Tabla de autoría propia

El valor restante correspondiente a \$ 159.280.130,57 de la vivienda será financiado mediante un crédito hipotecario, para el cual se realizó una proyección. Se analizaron las tasas interés hipotecarias de los bancos y la Tasa de Interés del Banco de la República (TIBR). Para el año 2026, se proyecta una disminución de las tasas, situándose entre el 9% y el 11%. En base a este análisis, se ha definido una tasa de interés del 10% EA para el crédito de vivienda dentro del modelo financiero.

Una vez desarrollado el modelo financiero como se detalla en el capítulo Aspectos financieros y considerando el estudio de mercado que evaluó el costo promedio de los servicios públicos para los estratos 3 y 4, se proyectó un valor mensual de \$315.064,25 COP para el año 2026. Además, se llevó a cabo una investigación en plataformas inmobiliarias como FincaRaiz, Ciencuadras y MetroCuadrado para determinar el valor por metro cuadrado (m²) en las localidades de Suba y Usaquén, Localidades que conforman el proyecto Lagos de Torca.

En Suba, se seleccionaron barrios ubicados entre la calle 134 y la calle 200, con límites entre la autopista norte y la avenida Boyacá. En Usaquén, se considera barrios en el mismo rango de calles, delimitados entre la carrera séptima y la autopista norte. El análisis determinó un valor promedio por m² de \$44.217,35 COP en Suba y de \$47.610,03 COP en Usaquén. Con base en estos datos, se proyectó que el valor mensual del arrendamiento, que incluye costos de remodelación, administración y servicios públicos (Internet, luz, gas, acueducto y alcantarillado), lo cual determinó que para el año 2026 el valor mensual de arrendamiento es de \$2.584.431 COP.

Para el proyecto se utilizó una Tasa de Evaluación del Proyecto del 10% y un período de evaluación de 15 años, se calculó el Valor Actual Neto (VAN) y una Tasa Interna de Retorno (TIR), resultando en un VAN de \$247.838.369,83 y una TIR del 12%.

Conforme al análisis financiero y los resultados obtenidos, se concluye que el proyecto es económicamente viable, ya que la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 12% supera la tasa de evaluación del 10%, lo que indica una mayor rentabilidad de la esperada. Además, el Valor Actual Neto (VAN) positivo confirma que el proyecto generará ganancias por encima de la inversión inicial, asegurando su viabilidad financiera y rentabilidad a largo plazo.

Urban Skyline se integra por Manuel Felipe Ibáñez Polanco y Jessica Lorena Luna Chávez, ingenieros civiles especializados en gerencia de proyectos. Con amplia experiencia en negocios

inmobiliarios, infraestructura vial y supervisión de obras y actualmente lideran el desarrollo de soluciones innovadoras para proyectos inmobiliarios de alto impacto.

Análisis del Sector

El objetivo de este análisis es realizar una exploración del sector inmobiliario en la que participará Urban Skyline, abordando factores externos como internos que podrían influir en su desarrollo. Para ello, se iniciará con una evaluación del entorno macroeconómico, considerando aspectos externos, y se concluirá con un análisis de las condiciones internas, correspondientes a un entorno micro. Con el fin de obtener una visión integral, se utilizarán herramientas de análisis estratégico como el modelo PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental y Legal), el análisis DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) y las Cinco Fuerzas de Porter, cuyos detalles se desarrollan en los Anexos 2, 3 y 4, respectivamente.

Modelo PESTEL

Para el modelo PESTEL (Anexo 1), se evaluaron los distintos factores asignando una puntuación de 1 al 5, donde 1 indica un impacto bajo y 5 un impacto alto en la idea de negocio. Conforme a esta metodología, a continuación, se presentan los resultados obtenidos del análisis PESTEL.

Tabla 2

Resultados Matriz PESTEL

<i>Resultados Matriz</i>	Promedio	Factor	Total
<i>PESTEL</i>		ponderación (*)	
Políticas	3,25	22%	0,72
Económicas	3,75	23%	0,86
Sociales	3,00	20%	0,60
Tecnológicas	3,00	15%	0,45
Enviromental(ambiental)	3,67	10%	0,37
Legales	2,33	10%	0,23

Resultado

100%

3,23

Nota: Plantilla Adaptado de Administración Estratégica y de Negocios. Hacia la sostenibilidad

Del análisis efectuado en la Matriz PESTEL (Anexo 1), se determina que los factores políticos y ambientales juegan un papel determinante en el desarrollo y viabilidad del proyecto, ya que los factores políticos pueden afectar e incluso retrasar la ejecución de proyectos como Lagos de Torca. Un cambio en la legislación, las leyes de zonificación, las regulaciones ambientales o las normativas fiscales, representa un riesgo que puede impactar negativamente su avance.

Por otro lado, los factores económicos, sociales y ambientales revelan oportunidades, toda vez que la combinación de un entorno ambiental sostenible, la conservación del entorno natural, el crecimiento económico en la región y la reducción de las tasas de interés, son elementos favorables que potencian la oferta de servicios de arrendamiento. Este escenario contribuye a que dicha estrategia de inversión sea viable y potencialmente lucrativa (Martínez López, 2021).

Así mismo, se considera que el factor político presenta mayor relevancia para la continuidad del proyecto. Dicho factor tiene un impacto significativo en la ejecución de proyectos de gran envergadura, como la construcción de viviendas en Lagos de Torca,

Análisis DOFA

Para evaluar los aspectos internos y externos que pueden influir en la operación de Urban Skyline, se ha aplicado la herramienta de análisis DOFA (anexo 3), bajo la premisa de que la empresa se encuentra en funcionamiento. A continuación, se presentan los resultados obtenidos

Tabla 3

Matriz DOFA

Fortalezas		Debilidades	
F1	Idea de negocio innovadora.	D1	Poca experiencia en el mercado inmobiliario
F2	Uso de plataformas inmobiliarias.	D2	Capital limitado.
F3	Estructura organizacional definida.	D3	Altos costos de mantenimiento de los apartamentos.
F4	Especializado en nicho de mercado definido.	D4	Falta de reconocimiento de la marca.
F5	Facilidad en los contratos de arrendamiento.	D5	
Oportunidades		Amenazas	
O1	Precios de vivienda VIS son regulados mediante Leyes.	A1	Nuevos en el mercado.
O2	Nuevas áreas de expansión en la ciudad de Bogotá.	A2	Fluctuación económica del país.
O3	Nuevas tendencias de consumo de las personas.	A3	Fluctuaciones de las tasas de interés.
O4	Demanda creciente de vivienda		

Nota: Tabla de autoría propia

A partir del análisis anterior, se ha identificado la necesidad de enfocar los esfuerzos en los primeros años de la estrategia empresarial para el fortalecimiento del posicionamiento de la marca y la consolidación de bases sólida de clientes y aliados. En este sentido, se han priorizado las siguientes estrategias:

- Capitalizar las oportunidades del mercado para maximizar el potencial del negocio y consolidar la posición de la empresa como líder en la industria.
- Aprovechar las nuevas tendencias de consumo para construir una marca sólida y relevante en el contexto actual de tendencias emergentes.

- Utilizar la flexibilidad de los contratos de arrendamiento para adaptarse a los ciclos del mercado inmobiliario, garantizando una mayor estabilidad operativa.
- Establecer alianzas estratégicas con empresas consolidadas en el mercado con el fin de compensar la falta de experiencia y aprovechar su trayectoria y reputación para acelerar el crecimiento de la empresa.

Las cinco fuerzas de PORTER

Para el análisis microentorno, se utilizó la herramienta de las Cinco fuerzas de PORTER (Anexo 3), tomando como primicia que Urban Skyline tiene competencia en dos sectores clave. El primero corresponde a la inversión inmobiliaria, donde se identificaron dos empresas especializadas en el país: Ambana, una compañía dedicada a la inversión inmobiliaria que busca atraer inversionistas que contribuyan con capital para la adquisición de inmuebles, ofreciendo una rentabilidad del 15% (*Ambana / Nosotros*, s. f.) y Habi, una empresa colombiana cuyo objetivo principal es la compra y venta de viviendas (*Habi*, s. f.)

El segundo sector analizado fue el mercado inmobiliario, en el cual Urban Skyline compite con inmobiliarias tradicionales para rentar los inmuebles adquiridos. Con base en estos dos sectores, se elaboró una matriz de evaluación, asignando una calificación de 1 a 5, donde 1 indica bajo poder y 5 alto poder, como se muestra a continuación con los resultados obtenidos:

Tabla 4

Resultados Matriz 5 Fuerzas de Porter

Fuerzas de PORTER	Promedio	Factor ponderación	Total
Amenaza de nuevos entrantes	1,2	5%	0,06
Rivalidad entre empresas existentes	2,4	35%	0,84
Amenaza de productos o productos sustitutos	1,75	10%	0,175
Poder de negociación compradores	3	40%	1,2
Poder de negociación proveedores	1,5	10%	0,15
Resultado		100%	2,43

Nota: Tabla de autoría propia

Conforme a los resultados, se identificó que los factores con alto poder son la fuerte presencia de empresas consolidadas en el mercado, lo que podría dificultar la entrada de Urban Skyline, y la posibilidad de una sobreoferta en el sector inmobiliario. Esta situación podría otorgar un poder significativo a los compradores, quienes contarían con múltiples opciones, facilitando la sustitución de nuestra oferta con relativa facilidad.

Validación e Investigación de Mercado

El grupo objetivo de Urban Skyline se centra en los millennials, personas nacidas en las décadas de los 80 y 90 (Cuesta et al., 2008), para crear el perfil usuario de este grupo poblacional se decidió utilizar las herramientas de Perfil de Usuario y mapas mentales (Anexo 4) y dividirlos en 4 grupos, cada grupo con características y motivaciones específicas.

EL primer grupo son los millennials de 24 a 30 años, con estudios superiores, que busca trabajos que les apasionen y ofrezcan oportunidades de crecimiento. Su vida se enfoca en hobbies y experiencias, prefiriendo trabajos híbridos que les permitan equilibrar su vida laboral y personal.

El segundo grupo son los millennials de 30 a 35 años, la mayoría tienen roles de liderazgo y buscan estabilidad, sin embargo, también desean seguir avanzando en sus carreras. Este grupo valora el trabajo flexible y el desarrollo personal, invirtiendo en salud y bienestar.

El tercer grupo son los millennials de 35 a 40 años, generalmente con títulos de posgrados, se enfocan en consolidar su carrera y establecer una familia. Buscan entornos inclusivos y se involucran en comunidades que promueven el crecimiento mutuo. Su consumo se orienta hacia la educación continua y experiencias familiares.

El último grupo son los millennials 40 a 44 años, con una alta proporción de liderazgo, busca dejar un legado y apoyar a la próxima generación. Aunque varían en prioridades, todos comparten características como la adaptabilidad, el aprendizaje continuo y la búsqueda de propósito en su vida laboral. En conjunto, reflejan una generación en evolución, buscando un balance en un mundo cambiante.

Basados en estos perfiles de usuario, se evidencia que esta generación busca un entorno tranquilo y sostenible que permita una convivencia armoniosa entre su vida personal y laboral. Dado que prefieren trabajos híbridos y remotos, buscan espacios de vivienda que se adapten tanto a estancias cortas como largas. De tal manera, Urban Skyline ofrece un servicio de arrendamiento flexible e integral, eliminando la preocupación por el pago de servicios públicos.

Urban Skyline ofrecerá este servicio en una de las nuevas zonas de expansión de Bogotá ubicada en Lagos de Torca, este plan urbanístico permite a los residentes disfrutar de la naturaleza, al mismo tiempo que ofrece espacios de esparcimiento y oportunidades educativas, sumados a una gran oferta de transporte y vías de acceso.

Con el propósito de validar la idea de negocio de Urban Skyline, se llevará a cabo una encuesta de mercado con los siguientes objetivos:

- Evaluar si los millennials están interesados en arrendar una vivienda en la zona de Lagos de Torca, Bogotá.
- Explorar Si los millennials están dispuestos a aceptar un canon de arrendamiento que incluya servicios públicos y administración en un solo pago.
- Validar el Precio Propuesto: Verificar la aceptación del precio calculado en el modelo financiero para el valor del canon de arrendamiento.

Para el cálculo de muestra se discrimino la población objetivo con las siguientes condiciones:

1. Se excluye la población en los estratos 1 debido a que en lagos de torca está diseñado para albergar población de estrato 3, 4, 5 y 6

Datos para el cálculo de la población Objetivo:

- Población Bogotá 8,443,755 Hab (DANE - Proyecciones de Población - Bogotá, s. f.)
- Población entre los 24 a 44 años: 2,765,915 Hab (DANE - Proyecciones de Población - Bogotá, s. f.)
- Porcentaje de personas viviendo en estrato 1: 29% (Secretaría Distrital de Planeación, s.f.)
- Población Millennials estrato 2 en adelante: 1,966,639 Hab
- Porcentaje de personas que contemplan la opción de Arriendo: 51.6%
- Población Objetivo: 1,014,786

Para el estudio de mercado, se utilizará un nivel de confianza del 90%, con una probabilidad de éxito y una probabilidad de no éxito del 50% cada una, y un margen de error del 8%. Esta metodología se aplica considerando únicamente la población urbana de Bogotá, excluyendo municipios aledaños y población externa que también podría ser potencial cliente. Además, se utilizarán datos proyectados a 2024 del DANE, que realizó el último censo en el año 2018, lo que genera una mayor incertidumbre en los resultados. Con los parámetros enunciados anteriormente, se ha calculado la muestra de la siguiente manera:

Ecuación 1

Cálculo de la Muestra Poblacional

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Tabla 5

Ítems Calculo de Muestra Encuestas

Ítem	Detalle	Valor
N	Tamaño de la Población Objetivo	1014786
Z	valor Z correspondiente al nivel de confianza	1,645
P	Probabilidad de éxito	50%
Q	Probabilidad de No éxito	50%
e	Error	6%

$$n = \frac{1014786 * 1.645^2 * 0.5 * 0.5}{0.06^2 * (1014786 - 1) + 1.645^2 * 0.5 * 0.5}$$

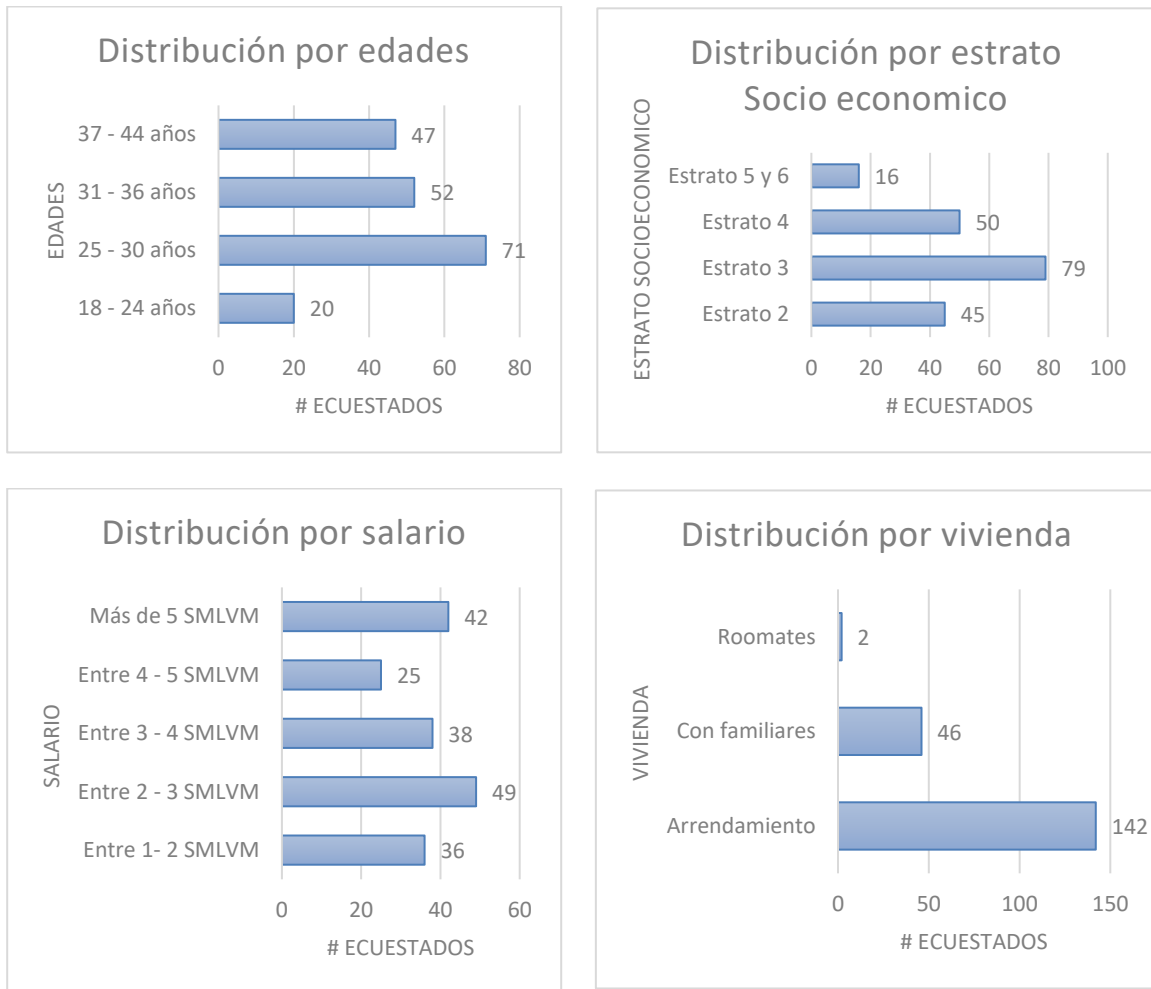
$$n = 187.90 \approx 188 \text{ personas}$$

Con base en los objetivos y teniendo el tamaño de la muestra para el estudio de mercado se diseñó una encuesta cuantitativa como se muestra en el Anexo 5.

Una vez realizado las encuestas encontramos que la población se distribuye de la siguiente manera:

Figura 2

Gráficos de Distribución de la Población Encuestada



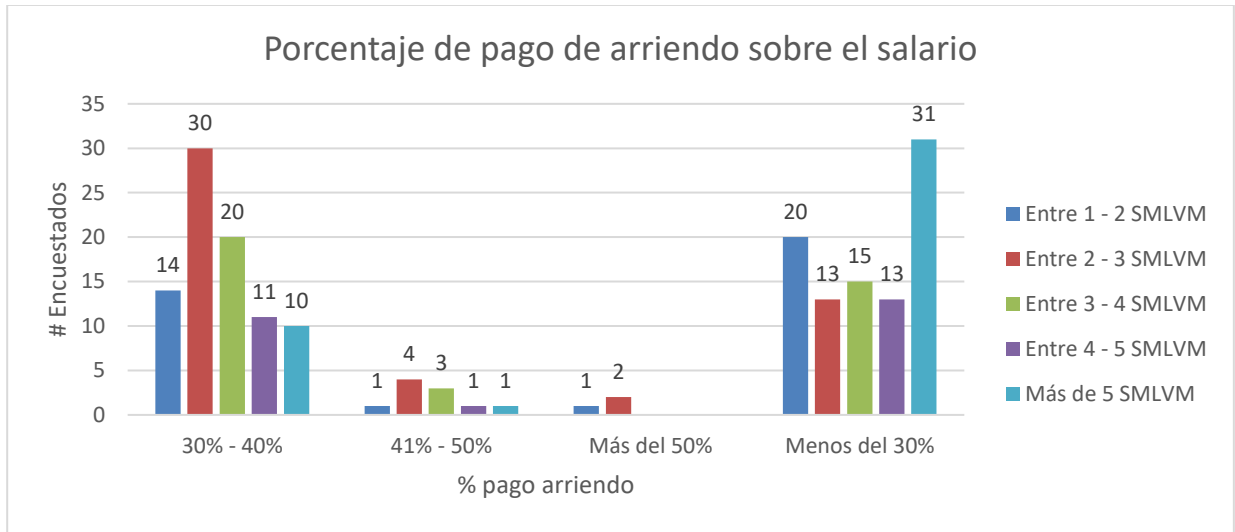
Nota: Los gráficos son de creación propia

Información de gastos.

De acuerdo con la encuesta de mercado realizada, se buscaba obtener información sobre el porcentaje de gastos de las personas en los servicios que se ofrecerán, con el objetivo de conocer sus hábitos de consumo y el capital disponible para un canon de arrendamiento integral. Los resultados indican que, en promedio, las personas destinan hasta el 40% de su salario al pago del canon de arrendamiento. Además, se observó que todos los encuestados distribuyeron de manera equitativa el pago de servicios públicos y administración, destinando entre el 3% y el 8% de su salario a estos conceptos. Tal como se muestra a continuación.

Figura 3

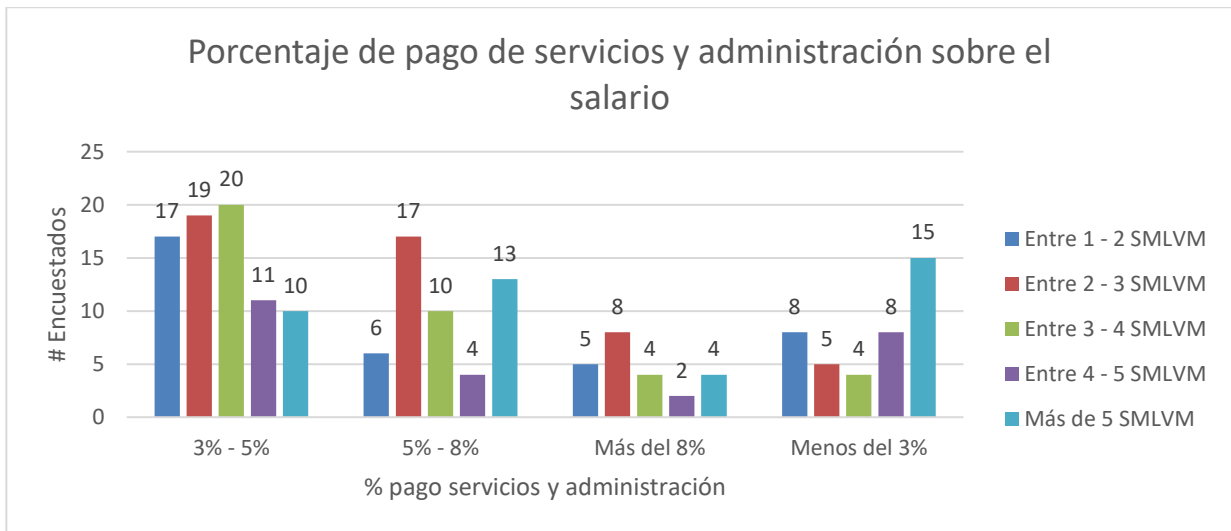
Gráfico Porcentaje de Pago de Arriendo



Nota: Gráfico de creación propia

Figura 4

Gráfico Porcentaje de pago de servicios y administración

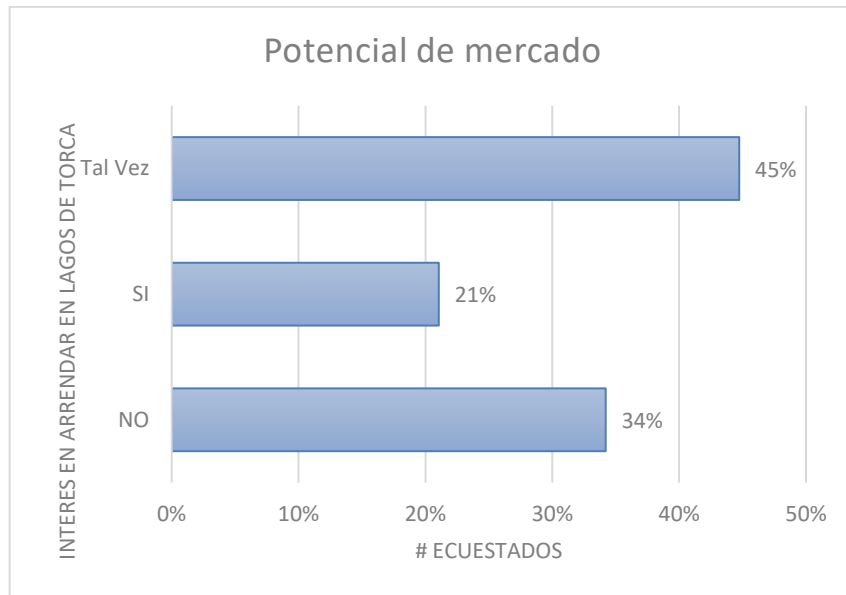


Nota: Gráfico de creación propia

Potencial mercado

Figura 5

Gráfico Potencial De Mercado Urban Skyline



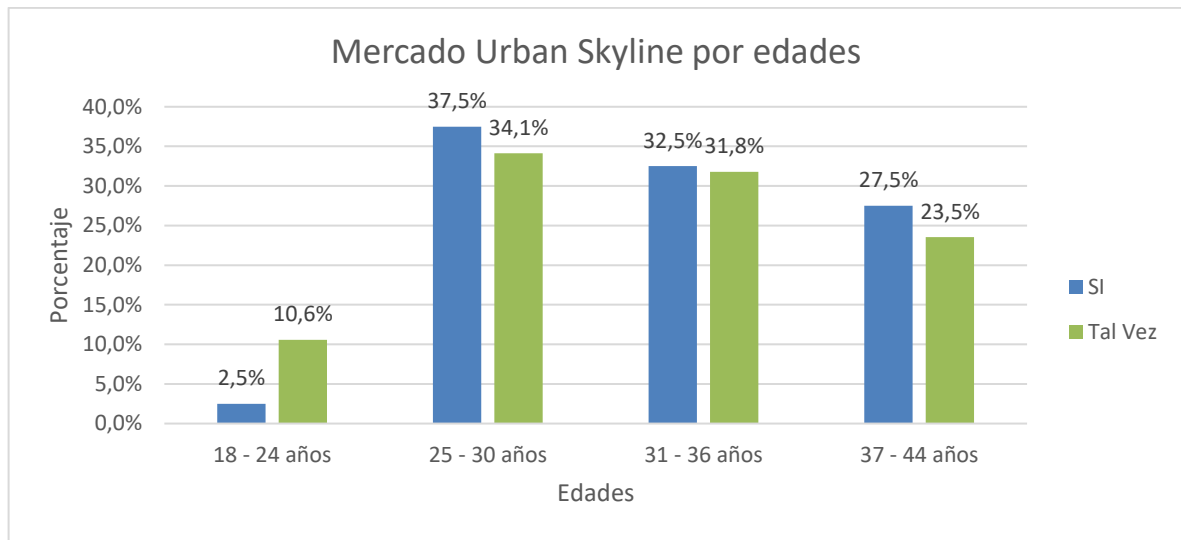
Nota: Gráfico de creación propia

En respuesta a la pregunta: **¿Estás interesado en arrendar una vivienda en la zona de Lagos de Torca?**, se ha encontrado que el 21% de las personas encuestadas mostró interés en arrendar en este sector, lo que representa el porcentaje de mercado fijo. Sin embargo, el 34% de los encuestados no está interesado en arrendar en Lagos de Torca.

Es importante destacar que hay un potencial de mercado del 45% de personas que aún no han definido su interés en arrendar en esta zona. Estas personas podrían convertirse en arrendatarios potenciales si se lleva a cabo un proceso informativo adecuado sobre Lagos de Torca.

Figura 6

Gráfico Mercado Urban Skyline por edades



Nota: Gráfico de creación propia

Del 100% del mercado fijo de Urban Skyline, se ha determinado que el 97.5% corresponde al grupo generacional denominado millennials, específicamente a individuos de entre 25 y 44 años. Al analizar el potencial de mercado, se observa que el 89.4% de las personas también se sitúan dentro del mismo rango de edad de 25 a 44 años. Lo que refuerza la conclusión de que existe un nicho de mercado claramente definido para Urban Skyline, que permite a la empresa enfocar sus estrategias de marketing y desarrollo de productos en las necesidades y preferencias de esta población.

La predominancia de los millennials en ambos segmentos del mercado sugiere que Urban Skyline tiene la oportunidad de diseñar soluciones de vivienda que se alineen con los valores y aspiraciones de este grupo, tales como la sostenibilidad, la accesibilidad y la integración comunitaria.

Con base en lo anterior, se les preguntó a los encuestados: **¿Qué características consideran más importantes al elegir un lugar para vivir?** Los resultados fueron los siguientes:

Tabla 6

Características para arrendar un Apto

Ítem	# Respuesta
Ubicación	167
Precio	144
Tamaño Apto	133
Flexibilidad Contratos	40
Servicios Incluidos y Administración	32
Parqueadero	5
Accesibilidad y Transporte	4

Nota: Tabla de autoría propia

Los datos revelan que la ubicación, precio y tamaño del apartamento son característica más valoradas por los encuestados, Esto subraya la importancia de situarse en una zona que ofrezca conveniencia y calidad de vida. En este sentido, Urban Skyline, ofrece viviendas en Lagos de Torca, el cual cumple con esta expectativa al estar estratégicamente ubicado cerca de servicios esenciales, zonas comerciales y áreas recreativas.

Aunque características como la flexibilidad en los contratos y los servicios incluidos y administración son menos prioritarias, aún son relevantes. Estos elementos son los diferenciadores que Urban Skyline ofrece como propuesta de valor y que son importantes para aquellos que buscan una experiencia de arrendamiento sin complicaciones.

Por lo tanto, se procedió a preguntar: **¿Estarías dispuesto a aceptar un canon de arrendamiento que incluya servicios públicos y administración en un solo pago? y ¿Qué tan importante es para ti la flexibilidad en los contratos de arrendamiento (corto, mediano y largo plazo)?**

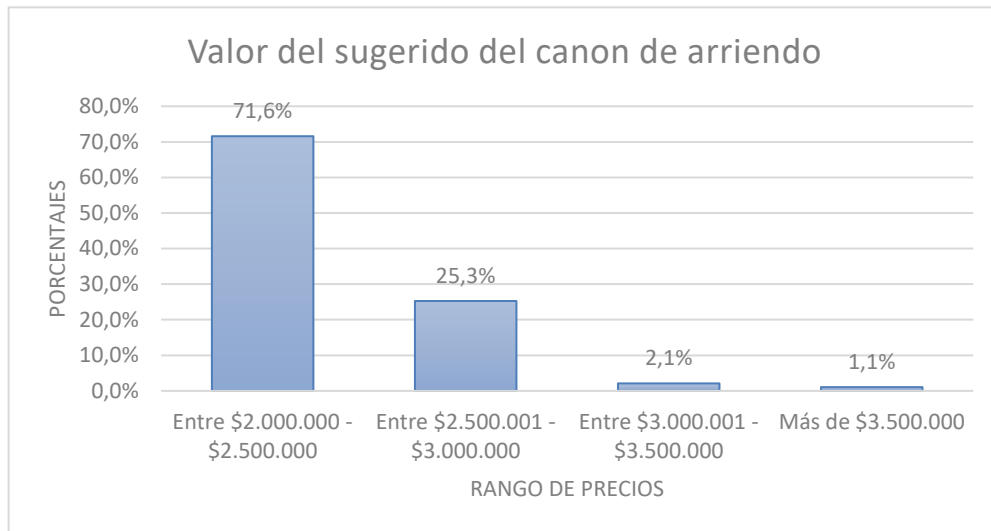
Los resultados revelaron que el 71% de los encuestados están dispuestos a incluir los servicios públicos y la administración dentro del canon de arrendamiento en un solo pago. Además, el 66% de los participantes considera que la flexibilidad en los contratos de arrendamiento es muy importante. Estos hallazgos destacan nuestra propuesta de valor.

Valor de arrendamiento

Urban Skyline propone un canon de \$2,352,962 COP para 2024, que proyectado a pesos de 2026 resulta en \$2,584,431 COP. Con base en esta cifra, se planteó la siguiente pregunta: considerando un canon de arrendamiento que incluya servicios públicos y administración, ¿cuál consideras que sería un precio justo para un apartamento de dos habitaciones, sala, comedor, cocina y baño en Lagos de Torca, al norte de la ciudad?

Figura 7

Gráfico Valor Sugerido Canon de Arriendo



Nota: Grafico de creación propia

Los resultados revelan que un 71% de las personas estarían de acuerdo con un pago íntegro de \$2,352,962 COP, mientras que el 25.3% considera un valor superior al proyectado, lo que proporciona un margen de maniobrabilidad para establecer el precio final.

Los resultados completos de la encuesta pueden ser consultados en el anexo 6.

Estrategia y Plan de Introducción de Mercado

Urban Skyline, como parte de su estrategia para incorporarse al mercado inmobiliario, ha establecido cuatro objetivos fundamentales para su campaña de mercadeo y promoción de servicios, los cuales se detallan a continuación:

1. Aumentar el reconocimiento de Urban Skyline en la zona de Lagos de Torca mediante campañas publicitarias y actividades de promoción en medios digitales, buscando un crecimiento del reconocimiento de marca en un 10% en los próximos 6 meses.
2. Generar una base de datos de interesados en arrendar apartamentos en Lagos de Torca en el primer año, utilizando estrategias de marketing digital, con colaboraciones con universidades.
3. Establecer mínimo 5 alianzas estratégicas con universidades, empresas de constructoras y servicios de decoración, para atraer clientes y ofrecer paquetes atractivos a los inquilinos y mejorar la experiencia del cliente.
4. Tener presencia en redes sociales y atraer seguidores en el primer año a través de contenido relevante y promociones.

Urban Skyline, ha definido que su estrategia de servicio de arrendamiento de apartamentos se especializara en remodelar los inmuebles para satisfacer las necesidades de nuestra población objetivo, quienes buscan un equilibrio entre la vida laboral y personal. El objetivo es crear ambientes que ofrezcan una sensación de amplitud, evitando la monotonía y la sensación de encierro.

Se asegura que los arrendatarios tengan acceso a servicios públicos sin la preocupación de gestionar pago de facturas. Además, se contará con espacios equipados con conexión a internet de alta calidad y velocidad, permitiendo que se conecten con el mundo desde la comodidad de su hogar, sin necesidad de estar en una oficina.

Además, los apartamentos cuentan con una ubicación con beneficios urbanísticos que permiten desarrollar su vida diaria en un espacio de 15 minutos con el acceso de vías principales y una variedad de opciones de transporte público, acceso a comercios que satisfacen desde necesidades básicas hasta servicios más sofisticados. Así mismo se busca áreas con amplias zonas verdes, todo esto con la finalidad de contribuir a una mejor calidad de vida de nuestros posibles clientes.

Se contará con una constante interacción con los arrendatarios a través de llamadas y mensajes para asegurar de que todo en su apartamento esté en orden. Esta comunicación proactiva mejora la experiencia del cliente y fortalece la relación con los arrendatarios.

Urban Skyline considera que la mejor forma para publicitar y dar a conocer los inmuebles es acercarse de manera efectiva y directa al público objetivo. Para esto se planea crear perfiles de usuario en las principales redes sociales utilizadas por los millennials, como Instagram, Facebook, TikTok, Twitter y LinkedIn. Esta presencia en redes sociales nos permitirá interactuar con nuestra audiencia de forma auténtica y personalizada.

Además, adquirir servicios en diversas páginas web especializadas en el sector inmobiliario, como Finca Raíz, Metrocuadrado y Ciencuadras, mediante la contratación de publicidad para promocionar nuestros inmuebles en arrendamiento.

Una vez establecida la presencia de Urban Skyline en redes sociales, se debe generar contenido relevante y atractivo sobre los apartamentos. Esto incluirá recorridos virtuales, testimonios de arrendatarios y consejos sobre la vida en la ciudad, además de publicaciones promocionales que ayuden a despertar el interés y la confianza en la propuesta de valor.

Así mismo, se fomentará interacciones mediante el etiquetado y la colaboración con empresas constructoras, universidades, influencers y plataformas especializadas en el sector inmobiliario. Estas alianzas permitirán aumentar visibilidad y mejorar el engagement con la audiencia, creando una comunidad activa y comprometida entorno a nuestra marca.

Se implementará estrategias de marketing digital, como lead magnets, creando una base de datos de interesados y arrendatarios con el objetivo de enviar newsletters periódicos con información sobre nuevos apartamentos, promociones y eventos, manteniendo así el contacto y fomentando la interacción, sumado a la utilización de herramientas de análisis para medir la efectividad de las campañas publicitarias y ajustar las estrategias en función del rendimiento y las preferencias del público.

Debido a que en la zona de Lagos de Torca tiene presencia de varias universidades como la Escuela Colombiana de Ingeniería, campus de la universidad Externado y del Rosario, la universidad UDCA y la Escuela de aviación de Guaymaral, se busca generar alianzas con estas universidades para organizar eventos tanto presenciales como virtuales, como jornadas de puertas abiertas o webinars informativos, donde los estudiantes y/o posibles arrendatarios puedan conocer más sobre los espacios y resolver sus dudas directamente. Además, obtener permiso para promocionar los apartamentos por medio de campañas de Email Marketing con los estudiantes y profesores.

La estrategia de precio se basa en ofrecer a los clientes un canon integral que incluye tanto el costo de los servicios públicos como la administración. Este enfoque está diseñado para simplificar la experiencia del arrendatario, evitando las preocupaciones innecesarias relacionadas con la gestión de múltiples pagos.

Al optar por un pago único que incluye todos los servicios, eliminamos la necesidad de que los clientes se preocupen por recordar diferentes fechas de vencimiento y realizar trámites engorrosos, como pagos individuales o llamadas para reconexiones. Esto no solo facilita la planificación financiera de los arrendatarios, sino que también les brinda tranquilidad al saber que todo está cubierto en una sola transacción.

Además, el modelo integral permite una mayor transparencia en los costos, ya que los clientes saben exactamente cuánto están pagando cada mes sin sorpresas de los aumentos que

muchas veces traen las facturas de los servicios públicos. Esto refuerza la confianza en la oferta propuesta y mejora su experiencia general.

Así mismo, se mantendrá una comunicación clara y proactiva con los arrendatarios, asegurando la información os sobre cualquier cambio en los servicios o en la administración. El objetivo es crear un entorno sin estrés, donde los arrendatarios puedan disfrutar de su hogar sin distracciones ni complicaciones.

Se cree, que, al ofrecer un canon integral, no solo se proporciona un servicio conveniente, sino también construye relaciones duraderas basadas en la confianza y la satisfacción del cliente.

Con base en lo anterior, el modelo de negocio se centra en la generación directa de ingresos a través de la venta del servicio de arrendamiento, respaldado por el pago de seguros en caso de incumplimientos. Este enfoque permite asegurar la estabilidad financiera de la empresa, y ofrece una capa adicional de protección tanto para los arrendatarios como para la empresa.

Al incorporar seguros contra incumplimientos, mitiga el riesgo asociado con el arrendamiento, garantizando que en situaciones donde un arrendatario no pueda cumplir con sus obligaciones de pago, se pueda continuar operando sin interrupciones significativas. Esto brinda tranquilidad y permite enfocar esfuerzos en mejorar la calidad del servicio que se ofrece con la implementación de programas de mantenimiento preventivo y el desarrollo de espacios que realmente satisfagan las necesidades de los arrendatarios.

Toda esta estrategia anteriormente enunciada tendrá el siguiente presupuesto tomando en consideración que se implementará una vez la empresa tenga estabilidad financiera proyectada en cuando se logre alcanzar un ítem de mínimo 10 apartamentos, para el modelo inicial al centrarse en un único inmueble se proyecta el siguiente presupuesto:

Tabla 7

Presupuesto Mercadeo

Ítem	Presupuesto	Periodicidad
Publicidad sitios web especializados sector inmobiliario	\$ 300.000,00	Anual

Nota: Tabla de autoría propia

Aspectos Técnicos

Se establecieron los siguientes objetivos para la prestación del servicio inmobiliario de Urban Skyline

- Proporcionar alternativas de arrendamiento que incluyan el canon de arrendamiento, el pago de servicios públicos y la administración, para que se adapten a las necesidades de cada cliente.
- Facilitar arrendamientos a corto, mediano y largo plazo, sin cláusulas de permanencia, promoviendo la flexibilidad y la comodidad.
- Ofrecer propiedades con diseños modernos en ubicaciones clave que satisfagan tanto las necesidades básicas como las de esparcimiento, garantizando un entorno agradable y funcional para nuestros clientes.

Ficha Técnica de Apartamento TIPO 1 en Lagos de Torca, Bogotá

Figura 8

Modelo Apartamento Tipo 1



Nota: Tomado de Proyecto Alicante - Hacienda el Otoño Constructora Amarillo

Tabla 8

Ficha Técnica Modelo Apartamento Tipo 1

Descripción del Inmueble	
Ubicación	Lagos de Torca, Ciudad de Bogotá.
Área construida	44 m ² .
Área privada	40 m ²
Tipo de inmueble	Apartamento.

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

Número de habitaciones	2
Número de baños	1
Zona	Residencial de alto desarrollo y crecimiento.
Áreas verdes y espacios de recreación.	Si

Características del Apartamento

Espacio cómodo y funcional.
Cocina integral.
Sala de estar luminosa.
Habitaciones con armario.
Baño completo con acabados de calidad.
Ventanas que permiten la entrada de luz natural.
Piso laminado
Instalaciones modernas y seguras.

Ubicación y Accesibilidad:

Zona de alta valorización.	Si
Acceso a principales vías y transporte público.	Si
Centros comerciales	Santa Fe, Bima
Universidades	Escuela Colombiana de Ingeniería, Universidad del Rosario, UDCA, Universidad Agraria
Gimnasio	Smart Fit, Athletic, 24/7
Servicios de salud	Hospital Simón Bolívar

Zonas comunes del Conjunto Residencial:

Portería / Recepción	SI
Administración	SI
Triciclódromo	SI
Mesa de Ping-pong	SI
Salón Comunal	SI
Salón Múltiple	SI
Zona BBQ	SI
Parque Infantil	SI
Bicicleteros	SI
Zona Bio-saludable	SI
Zonas Verdes	SI
Ascensores	SI
Parqueaderos	SI

Condiciones de Arrendamiento:

Valor del arriendo	\$2.584.431,00
Administración incluida.	Si
Depósito de garantía	1 canon de arrendamiento
Cláusula de permanencia mínima.	No
Incluye Servicio Públicos	Agua potable, Energía, Gas natural, Internet, Televisión por cable, incluido.

Contacto:

Para más información o agendar una visita, contactar a: Jessica Lorena Luna Chávez al número de contacto 3138903992 y correo electrónico urbanskyline@gmail.com, o través de las siguientes redes sociales:
Instagram: @urbanskyline, Facebook: @urbanskyline y TikTok: @urbanskyline.

Nota: Tabla de autoría propia

Ficha Técnica de Apartamento TIPO 2 en Lagos de Torca, Bogotá

Figura 9

Modelo Apartamento Tipo 2



Nota: Tomado del Proyecto La violeta Constructora Bolívar

Tabla 9

Ficha Técnica Modelo Apartamento Tipo 2

Descripción del Inmueble	
Ubicación	Lagos de Torca, Ciudad de Bogotá.
Área construida	56 m ²
Área privada	52 m ²
Tipo de inmueble	Apartamento.
Número de habitaciones	3
Número de baños	2
Zona	Residencial de alto desarrollo y crecimiento.
Áreas verdes y espacios de recreación.	Si

Características del Apartamento

Espacio cómodo y funcional.
Cocina integral.
Sala de estar luminosa.
Habitaciones con armario.
Baño completo con acabados de calidad.
Ventanas que permiten la entrada de luz natural.
Piso laminado

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

Instalaciones modernas y seguras.

Ubicación y Accesibilidad:

Zona de alta valorización.	Si
Acceso a principales vías y transporte público.	Si
Centros comerciales	Santa Fe, Bima
Universidades	Escuela Colombiana de Ingeniería, Universidad del Rosario, UDCA, Universidad Agraria
Gimnasio	Smart Fit, Athletic, 24/7
Servicios de salud	Hospital Simón Bolívar

Zonas comunes del Conjunto Residencial:

Portería / Recepción	SI
Administración	SI
Triciclódromo	SI
Mesa de Ping-pong	SI
Salón Comunal	SI
Salón Múltiple	SI
Zona BBQ	SI
Parque Infantil	SI
Bicicleteros	SI
Zona Bio-saludable	SI
Zonas Verdes	SI
Ascensores	SI
Parqueaderos	SI

Condiciones de Arrendamiento:

Valor del arriendo	\$2.584.431,00
Administración incluida.	Si
Depósito de garantía	1 canon de arrendamiento
Cláusula de permanencia mínima.	No
Incluye Servicio Públicos	Agua potable, Energía, Gas natural, Internet, Televisión por cable, incluido.

Contacto:

Para más información o agendar una visita, contactar a: Jessica Lorena Luna Chávez al número de contacto 3138903992 y correo electrónico urbanskyline@gmail.com, o través de las siguientes redes sociales: Instagram: @urbanskyline, Facebook: @urbanskyline y TikTok: @urbanskyline.

Nota: Tabla de autoría propia

A continuación, se presenta la descripción del proceso de la prestación de servicio de Urban Skyline, enfocado en la adquisición, remodelación y gestión de inmuebles de vivienda de interés social (VIS) en el sector de Lagos de Torca en la ciudad de Bogotá, Colombia., Se

destacan los pasos clave que abarcan desde la búsqueda del inmueble hasta su mantenimiento.

Entre las etapas, se incluye la adquisición del inmueble mediante crédito hipotecario, su remodelación, publicación en plataformas inmobiliarias, formalización del contrato de arrendamiento y la gestión de pagos de servicios y mantenimiento.

Figura 10

Descripción del Proceso Urban Skyline.



Nota: Figura creación Propia

Necesidades y requerimientos:

1. Características tecnológicas:

- Software y Hardware: No se requiere para el proyecto.
- Maquinaria y equipo: Se requiere un computador como mínimo, con un monto de inversión \$2.500.000 COP.
- Licencia de Operación: Se requiere una inversión para promocionar en las diferentes plataformas inmobiliarias con contenido en plataformas, con un monto de inversión de \$1.300.000,00 COP/AÑO.

2. Infraestructura:

- **Planta Física:** Uno de los socios ofrece una propiedad para ser usada como oficina sin costo alguno, con un monto de inversión de \$0 COP.

3. Personal Requerido para la prestación de servicio:

- **Talento Humano:** Se proyecta iniciar 4 áreas que son: Área administrativa, técnica, comercial e inversiones, la cual es liderada por cada uno de los socios que hacen parte del proyecto, con un monto de inversión de \$0 COP, quienes donaran 2 horas al mes hasta que Urban Skyline alcance un número de 10 apartamentos.

Capacidad de Prestación del servicio.

Urban skyline tiene la capacidad de brindar servicios de arrendamiento que evoluciona a lo largo del tiempo, adaptándonos al crecimiento y demanda del mercado inmobiliario. Durante los primeros cinco años, se iniciará la gestión de un apartamento, estableciendo una base sólida para nuestra operación.

A partir del quinto año, se proyecta ampliar la capacidad, a tres apartamentos, lo que permite atender un mayor número de clientes y diversificar la cartera de propiedades.

Desde del décimo año, se experimentará un salto en la capacidad operativa al gestionar seis apartamentos. Este crecimiento permite consolidar Urban Skyline en el mercado y ofrecer una gama amplia del servicio de arrendamiento de vivienda a los clientes.

Investigación y desarrollo

Como parte de la estrategia de crecimiento y adquisición de inmuebles, la empresa destinará recursos al área de comercio e inversiones para identificar nuevos proyectos durante el desarrollo urbanístico de Lagos de Torca en los próximos 10 años. Se realizará un análisis exhaustivo de la ubicación y de la oferta, que incluirá la revisión de vías de acceso, opciones de transporte, colegios y universidades cercanas, centros comerciales, oferta comercial y

valoración del inmueble. Esta información se presentará ante un comité de nuevas inversiones para facilitar el proceso correspondiente.

Presupuesto:

Tabla 10

Presupuestos equipamiento técnico

Ítem	Valor
Software y hardware	\$ -
Maquinaria y Equipo	\$ 2.500.000,00
Licencia y publicidad	\$ 1.300.000,00
Planta física	\$ -
Talento Humano	\$ -
Total	\$ 3.800.000,00

Nota: Tabla de autoría propia

Aspectos Organizacionales y Legales

Misión:

Urban Skyline transforma viviendas de interés social (VIS) y ofrece en arrendamiento espacios modernos, accesibles y de alta calidad en el plan zonal Lagos de Torca, Bogotá. El objetivo es proporcionar soluciones habitacionales que incluyan el pago de servicios públicos y contratos flexibles, mejorando así la calidad de vida de nuestros clientes, generando valor para los socios contribuyendo al desarrollo urbano de la ciudad.

Visión

Para el año 2036 ser una empresa líder en el mercado inmobiliario de viviendas de interés social en Bogotá, reconocida por la innovación en diseño y sostenibilidad. Así mismo expandir el modelo de negocio a nivel nacional, convirtiéndose en un referente de calidad y rentabilidad en el sector.

Estructura organizacional

Urban Skyline, en su modelo de negocio, ha decidido que durante los primeros tres años de operaciones se centrará en la adquisición, remodelación y gestión de un único inmueble. Con este enfoque, se ha establecido una estructura organizacional horizontal que se adapta a sus necesidades. Los cuatro socios liderarán cuatro gerencias: Gerencia Administrativa, Gerencia Técnica, Gerencia Comercial y Gerencia de Inversiones.

De los cuatro gerentes, se elegirá anualmente un representante legal que asumirá también el cargo de Gerente General, responsable de la toma de decisiones estratégicas. Dado que el volumen de trabajo inicial no justifica la dedicación a tiempo completo de los gerentes, se ha acordado que cada uno de ellos donará parte de su tiempo laboral, lo que permitirá una gestión eficiente y flexible en esta etapa inicial.

Perfiles y funciones

Gerente Administrativo Profesional con formación en administración, ingeniería o especializaciones en gerencia y áreas afines. Se encarga de la administración integral de los inmuebles y de las operaciones administrativas de Urban Skyline.

Responsabilidades Principales

- Supervisar y gestionar cada uno de los aspectos relacionados con la administración de los inmuebles, garantizando su correcto funcionamiento y mantenimiento.
- Responsable de los pagos de impuestos y servicios asociados a los inmuebles y a la empresa, asegurando el cumplimiento de las obligaciones financieras en tiempo y forma.
- Controlar y gestionar los recursos materiales y financieros de la empresa, optimizando su uso para maximizar la rentabilidad.
- Desarrollar y liderar políticas de gestión del talento humano, incluyendo la contratación, formación y desarrollo del personal.
- Entregar informes periódicos sobre del estado financiero y operativo de la empresa, así como de los inmuebles, para facilitar la toma de decisiones.
- Asegurar de que todas las operaciones administrativas y financieras cumplan con la normativa vigente, así como con las políticas internas de la empresa.

Gerente Técnico Profesional en ingeniería civil, arquitectura o disciplinas relacionadas. Es el encargado de garantizar que las remodelaciones y el mantenimiento de los inmuebles de Urban Skyline se realicen con los más altos estándares de calidad y eficiencia optimizando recursos limitados.

Responsabilidades Principales

- Planificar, coordinar y supervisar todos los proyectos de remodelación de inmuebles, asegurando que se cumplan los plazos, presupuestos y especificaciones técnicas.
- Evaluar y aprobar la recepción de obras y mejoras realizadas, garantizando que cumplan con los estándares de calidad y seguridad establecidos por la empresa.
- Desarrollar y ejecutar un plan de mantenimiento preventivo y correctivo para cada inmueble, asegurando su óptimo funcionamiento y preservación a lo largo del tiempo.
- Seleccionar y gestionar a los contratistas y proveedores de servicios relacionados con las remodelaciones y el mantenimiento, asegurando que cumplan con los estándares de calidad requeridos.
- Generar informes periódicos sobre el estado de los inmuebles, así como sobre el progreso de las remodelaciones y actividades de mantenimiento, para facilitar la toma de decisiones de la dirección.

Gerente Comercial: Profesional en ingeniería, arquitectura, administración o disciplinas afines con experiencia en el sector inmobiliario. Encargado de impulsar las estrategias de comercialización de los inmuebles en arriendo de Urban Skyline para establecer y mantener relaciones comerciales efectivas.

Responsabilidades Principales

- Diseñar e implementar estrategias de marketing y ventas para promover los inmuebles en arriendo, maximizando la visibilidad y atractivo de las propiedades.

- Coordinar y realizar presentaciones atractivas y efectivas de los inmuebles a potenciales arrendatarios, destacando las características y beneficios de cada propiedad.
- Establecer y mantener relaciones sólidas con clientes, inquilinos y otros socios comerciales, asegurando una comunicación fluida y efectiva.
- Desarrollar propuestas comerciales personalizadas y competitivas que respondan a las necesidades de los clientes, garantizando condiciones favorables tanto para la empresa como para los inquilinos.
- Monitorear el proceso de arrendamiento desde la captación del cliente hasta el cierre del contrato, asegurando una experiencia satisfactoria para los inquilinos y un cumplimiento adecuado de los objetivos comerciales.

Gerente de Inversiones Profesional en ingeniería civil o arquitectura, responsable de identificar, evaluar y proponer nuevos proyectos de inversión que se alineen con los estándares y objetivos estratégicos de Urban Skyline.

Responsabilidades Principales

- Realizar investigaciones de mercado para identificar proyectos inmobiliarios potenciales que cumplan con los criterios de inversión de la empresa.
- Analizar la viabilidad técnica y financiera de nuevos proyectos, considerando factores como costos, plazos, rentabilidad y riesgos asociados.
- Establecer y mantener relaciones sólidas con inversores y socios estratégicos, comunicando de manera efectiva las oportunidades y beneficios de los proyectos propuestos.

- Generar informes periódicos para la alta dirección sobre el estado de las inversiones, incluyendo análisis de desempeño y recomendaciones para futuras inversiones.

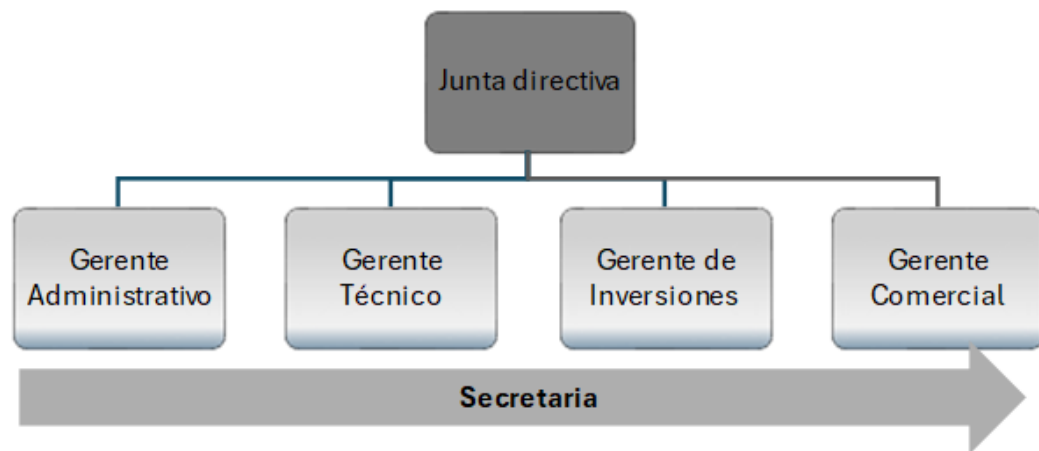
Secretaria Bachiller con experiencia como secretaria o auxiliar administrativo. Encargado de dar apoyo administrativo y operativo a las cuatro gerencias de Urban Skyline: Administrativa, Técnica, Comercial e Inversiones. Su función es asegurar que las actividades diarias de la empresa se realicen de manera fluida y eficiente, facilitando la comunicación y la organización entre las diferentes áreas.

Responsabilidades Principales

- Manejar las tareas administrativas diarias, como la programación de citas, la gestión de correspondencia y la organización de documentos, garantizando que la información esté accesible y actualizada.
- Proporcionar apoyo logístico y administrativo a las cuatro gerencias, facilitando la preparación de informes, presentaciones y documentos necesarios para reuniones.
- Organizar y coordinar reuniones entre gerentes y otros colaboradores, incluyendo la preparación de agendas y la toma de actas.
- Asistir en la planificación y ejecución de proyectos específicos que requieran colaboración entre las diferentes gerencias, asegurando el cumplimiento de plazos y objetivos.

Figura 11

Organigrama Urban Skyline.



Nota: Figura creación Propia

Urban Skyline reconoce que el éxito y el buen funcionamiento de la empresa dependen en gran medida de la gestión del talento humano. Para lograrlo, se centrará en varios factores clave que son fundamentales para atraer, desarrollar y mantener personal altamente capacitado. Para ello se implementará un proceso de reclutamiento y contratación que permita identificar y seleccionar a los mejores talentos del mercado, con habilidades y competencias alineadas a los valores y objetivos de la empresa, una vez se cuente con la adquisición de 10 apartamentos.

Urban Skyline considera crucial fomentar un ambiente laboral positivo. Se crearán espacios de comunicación efectiva, para que los empleados se sientan escuchados y valorados. Asimismo, se promoverán iniciativas de bienestar que contribuyan a la salud física y mental de los empleados.

Gobierno Corporativo:

La estructura de gobierno corporativo de Urban Skyline está conformada por cuatro socios, quienes poseen igualdad de condiciones en la toma de decisiones. Estos socios formarán una Junta Directiva que se reunirá trimestralmente para discutir y evaluar las estrategias de la empresa, así como para tomar decisiones clave. Anualmente, la Junta elegirá un representante

legal que actuará en nombre de la empresa. Cada socio tendrá un voto, y las decisiones se aprobarán con una mayoría del 50% más uno, asegurando así que todas las voces sean escuchadas y que las decisiones reflejen un consenso adecuado entre los socios. En caso de empate o bloqueo en la toma de decisiones, el representante legal será quien tomará la decisión final, garantizando que sea la mejor para los intereses de la empresa y así la continuidad en la gestión y la efectividad en la operativa de la empresa.

Aspectos Legales

El modelo de negocio de Urban Skyline se rige por la Ley 1955 de 2019, que establece en su artículo 85 el valor máximo de la vivienda de interés social (VIS). Esta ley, junto con los decretos pertinentes, proporciona un marco normativo que promueve la construcción de vivienda VIS a lo largo del tiempo. En particular, el Decreto 760 de 2020 establece medidas para fomentar la construcción y mejoramiento de viviendas en áreas rurales y urbanas, facilitando el acceso a créditos y subsidios. Asimismo, el Decreto 932 de 2020 incorpora ajustes en los requisitos y procedimientos para la ejecución de proyectos de vivienda de interés social.

Una de las leyes que afecta de nuestro servicio es la Ley 9 de 1989, que destina la vivienda de interés social exclusivamente a personas naturales. Para mitigar este desafío, la empresa seleccionará a uno de los socios que actuará como representante en la compra, bajo contrato, y se encargará de la transferencia de los derechos inmobiliarios del inmueble una vez se realice el proceso de escrituración.

Estructura jurídica y tipo de sociedad

Urban Skyline está diseñada como una sociedad, específicamente como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), dado que su base de inversionistas está compuesta por sus propios socios. Esta estructura jurídica permite una mayor flexibilidad en la gestión y la toma de decisiones, adaptándose a las necesidades del negocio y de sus inversionistas.

Presupuesto

Dado que el modelo de negocio comienza con un único apartamento en arriendo, no es necesario contar con personal administrativo, ya que el volumen de trabajo no justifica su contratación en esta etapa, lo que se tendrá en cuenta el aspecto administrativo, una vez se cuente con la adquisición de 10 apartamentos.

Aspectos Financieros

Como parte del desarrollo de la idea de negocio, es fundamental garantizar su viabilidad económica. Para ello, se establecen los siguientes objetivos en el modelo financiero:

- Calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN) para evaluar la rentabilidad del proyecto y su sostenibilidad financiera.
- Identificar y planificar la mitigación de los riesgos financieros asociados a fluctuaciones en las tasas de interés y a factores que puedan afectar la demanda de vivienda en la zona.
- Asegurar que la inversión del proyecto se utilice de manera eficiente, optimizando la relación entre costo y beneficio.

Para desarrollar el modelo financiero, se ha tomado en cuenta indicadores macroeconómicos clave que influyen en el comportamiento del mercado. En particular, se incluyen proyecciones del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y del Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV), basadas en datos públicos recopilados durante los últimos diez años, desde el año 2013. Este análisis se centró en el promedio de los últimos tres años, excluyendo deliberadamente los años 2022 y 2023, ya que estos presentaron datos atípicos que podrían distorsionar las proyecciones.

La proyección del salario en Colombia se ha extendido hasta el año 2058, considerando que los créditos hipotecarios típicamente tienen un plazo máximo de 30 años. Esto es crucial, ya que el comportamiento del salario mínimo afecta directamente la capacidad de los ciudadanos para acceder a financiamiento a través de hipotecas. A partir del 31 de diciembre de 2024, se ha incorporado la proyección proporcionada por el Banco de la República, que estima un IPC del 5.40%. Esta cifra refleja la expectativa de inflación y es fundamental para evaluar el poder adquisitivo y los costos asociados a los créditos en el futuro.

Además, a partir de 2033, se ha optado por considerar un IPC constante para fines de modelización, lo que simplifica el análisis y permite obtener un marco más claro para la evaluación de los flujos de caja futuros. Este enfoque facilitará la toma de decisiones informadas y contribuirá a la viabilidad económica del proyecto a largo plazo, asegurando que se tengan en cuenta los factores macroeconómicos relevantes que pueden impactar el rendimiento financiero.

Tabla 11

Proyección IPC y Salario Mínimo Colombia

AÑO	IPC	Aumento Salario	AÑO	IPC	Aumento Salario
2013	1,94%	4,02%	2036	4,84%	8,57%
2014	3,66%	4,50%	2037	4,84%	8,56%
2015	6,77%	4,60%	2038	4,84%	8,57%
2016	5,75%	7,00%	2039	4,84%	8,57%
2017	4,09%	7,00%	2040	4,84%	8,57%
2018	3,18%	5,90%	2041	4,84%	8,57%
2019	3,80%	6,00%	2042	4,84%	8,57%
2020	1,61%	6,00%	2043	4,84%	8,57%
2021	5,62%	3,50%	2044	4,84%	8,57%
2022	13,12%	10,07%	2045	4,84%	8,57%
2023	9,80%	16,00%	2046	4,84%	8,57%
2024	5,40%	12,80%	2047	4,84%	8,57%
2025	4,21%	7,43%	2048	4,84%	8,57%
2026	5,08%	7,91%	2049	4,84%	8,57%
2027	4,90%	9,38%	2050	4,84%	8,57%
2028	4,73%	8,24%	2051	4,84%	8,57%
2029	4,90%	8,51%	2052	4,84%	8,57%
2030	4,84%	8,71%	2053	4,84%	8,57%
2031	4,82%	8,49%	2054	4,84%	8,57%
2032	4,85%	8,57%	2055	4,84%	8,57%
2033	4,84%	8,59%	2056	4,84%	8,57%
2034	4,84%	8,55%	2057	4,84%	8,57%
2035	4,84%	8,57%	2058	4,84%	8,57%

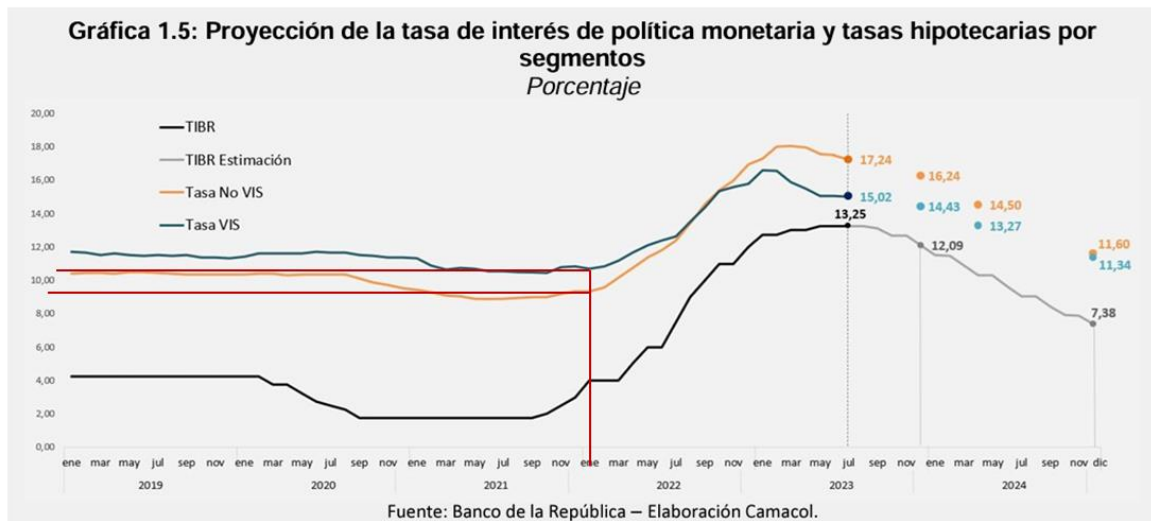
Nota: Tabla de autoría propia

La proyección de las tasas de interés para créditos hipotecarios se ha desarrollado a partir de las estimaciones de la tasa de interés de política monetaria y las tasas hipotecarias del Banco de la República. Se observa que las tasas de interés para vivienda de interés social (VIS) y no VIS siguen un comportamiento similar al de la Tasa de Interés del Banco de la República (TIBR).

Para el año 2024, se prevé una disminución en estas tasas, regresando a niveles comparables a los registrados entre 2019 y 2021. Por ello, este período se ha tomado como referencia para realizar proyecciones hasta enero de 2026, lo que arroja un rango estimado entre el 9% y el 11%. En consecuencia, el modelo financiero establece una tasa de interés para créditos hipotecarios del 10% EA, como se ilustra en la siguiente gráfica.

Figura 12

Proyecciones de la Tasa de Interés de Política Monetaria y Tasas Hipotecarias por Segmento



Nota: Fuente Banco de la Republica - Elaborado informe CAMACOL 2023

Una vez obtenidos los indicadores macroeconómicos, se procedió al cálculo del crédito hipotecario. Para determinar el valor de la vivienda de interés social (VIS) en Colombia, se sigue lo estipulado en el artículo 85 de la Ley 1955 de 2019, equivalente a 150 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). Por lo tanto, el cálculo del valor de la vivienda VIS se realiza de la siguiente manera: $(150 * SMMLV_{2026})$. Según nuestra proyección, este valor asciende a \$227.543.043,67 COP.

Es importante destacar que el 30% del valor de la vivienda VIS, que equivale a \$68.262.913,10 COP, cubierto por los socios en un período de 24 a 36 meses, Sumado a una inversión de \$45.000.000 COP para la remodelación del inmueble.

Tabla 12

Cuota Inicial Proyecto Vivienda VIS

Cuota Inicial	
Valor apto	\$ 227.543.043,67
Cuota Inicial 30%	\$ 68.262.913,10
Saldo 70%	\$ 159.280.130,57
Plazo Años	2
Plazo meses	24
Cuota/ mes	\$ 2.844.288,05
Cuota/ Anual	\$ 34.131.456,55

Nota: Tabla de autoría propia

El 70% restante, que equivale a \$159.280.130,57, será financiado a través de un crédito hipotecario, cuyo cálculo se detalla en el anexo 7.

Como parte fundamental de nuestra propuesta de valor, nos comprometemos a incluir los servicios públicos. Por lo tanto, es esencial realizar un estudio de costos para evaluar el gasto mensual de estos servicios, tal como se detalla a continuación:

Tabla 13

Valor Promedio Servicios Publico Estrato 3 Bogotá 2024

Promedio valor servicios públicos 2024				
Servicio	Und	Valor	Consumo x Hogar	Total
Energía	kWh	\$ 870,82	80	\$ 69.665,47
Aseo	UND	\$ 23.121,88	1	\$ 23.121,88
Acueducto + Cargo Fijo	m ³	\$ 2.873,71	5,125	\$ 22.301,81
Alcantarillado + Cargo Fijo	m ³	\$ 3.072,58	5,125	\$ 19.347,08
Gas + Cargo Fijo	m ³	\$ 2.185,92	13	\$ 32.409,96
Internet + Televisión	UND	\$ 120.000,00	1	\$ 120.000,00
Valor Servicio x mes				\$ 286.846,21
Valor Servicio x año				\$ 3.442.154,50

Nota: Tabla de autoría propia

Una vez que se obtienen los valores ajustados a los precios del año 2024, se procede a realizar la proyección utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC) hasta el año 2026, como se detalla a continuación:

Tabla 14

Proyección Promedio Servicios Publico Estrato 3 Bogotá 2026

Servicio	Und	Valor	Consumo x Hogar	Total, año 2024	Proyección año 2025	Proyección año 2026
energía	kWh	\$ 870,82	80	\$ 69.665,47	\$ 73.427,41	\$ 76.518,70
Aseo	UND	\$23.121	1	\$ 23.121,88	\$ 24.370,46	\$ 25.396,46
Acueducto + Cargo Fijo	m ³	\$ 2.873	5,125	\$ 22.301,81	\$ 23.506,11	\$ 24.495,72
Alcantarillado + Cargo Fijo	m ³	\$ 3.072	5,125	\$ 19.347,08	\$ 20.391,82	\$ 21.250,32
Gas + Cargo Fijo	m ³	\$ 2.185,	13	\$ 32.409,96	\$ 34.160,10	\$ 35.598,24
Internet + Televisión	UND	\$120.000	1	\$ 120.000,00	\$ 126.480,00	\$ 131.804,81
Valor Servicio x mes				\$ 286.846,21	\$ 302.335,90	\$ 315.064,25
Valor Servicio x año				\$ 3.442.154,50	\$ 3.628.030,84	\$ 3.780.770,9

Nota: Tabla de autoría propia

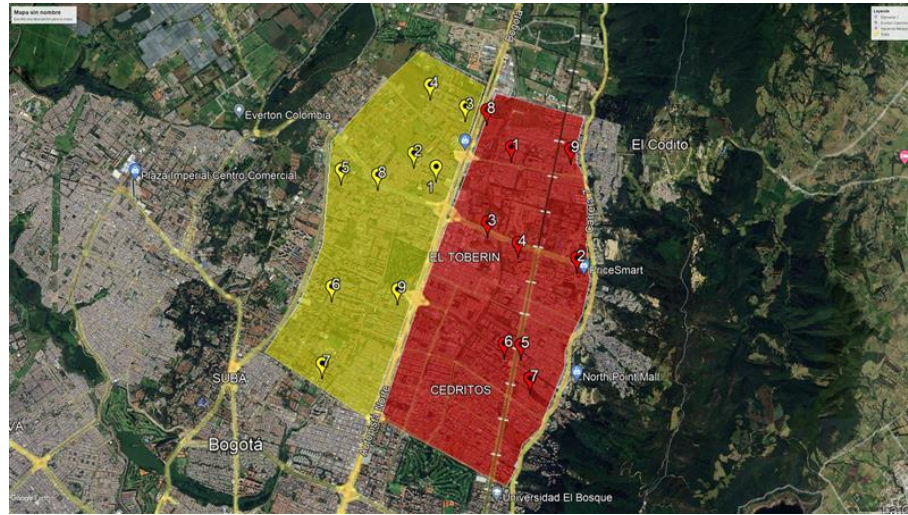
Los proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS) ubicados en Lagos de Torca indican que, para el año 2026, el costo de administración alcanzará los \$202,545 COP, lo que se traduce en un costo de \$4,501 COP por metro cuadrado.

Para evaluar la viabilidad económica, se realiza un análisis exhaustivo de los gastos asociados (crédito hipotecario, servicios públicos y administración) y un estudio de mercado sobre el valor del metro cuadrado en arriendo. Este análisis se basó en plataformas inmobiliarias como FincaRaiz, Ciencuadras y Metro Cuadrado, centrado en las localidades de Suba y Usaquén, donde se encuentra el proyecto Lagos de Torca.

En la localidad de Suba (marcada en amarillo), se seleccionaron barrios que van del norte al sur, abarcando desde la calle 134 hasta la calle 200, y del oriente al occidente, limitados por la Autopista Norte y la Avenida Boyacá. En Usaquén (marcado en rojo), se consideraron áreas comprendidas entre la calle 134 y la calle 200, y desde el oriente hasta el occidente, limitadas por la Carrera Séptima hasta la Autopista Norte. A continuación, se detallan los resultados de este estudio.

Figura 13

Zonas de Estudio de Mercado Localidades Suba y Usaquén y Ubicación Inmuebles Consultados



Nota: Figura creación propia utilizando la herramienta Google Earth Pro

Figura 14

Valor Metro Cuadrado zona de Interés Suba

Valor m2 arriendo Localidad Suba					
Características: 2 HAB 1 Baño					
Ítem	Barrio	Plataforma	Área	Valor	Valor x m ²
1	Villa del Prado	Finca Raíz	35	\$ 1.500.000,00	\$ 42.857,14
2	Villa del Prado	Finca Raíz	38	\$ 1.650.000,00	\$ 43.421,05
3	Mirandela	Finca Raíz	37	\$ 1.650.000,00	\$ 44.594,59
4	Mirandela	Finca Raíz	40	\$ 1.700.000,00	\$ 42.500,00
5	San José de Bavaria	Finca Raíz	35	\$ 1.600.000,00	\$ 45.714,29
6	Colina	Metro Cuadrado	35	\$ 1.750.000,00	\$ 50.000,00
7	San Rafael	Metro Cuadrado	40	\$ 1.600.000,00	\$ 40.000,00
8	San José de Bavaria	Ciencuadras	42	\$ 2.000.000,00	\$ 47.619,05
9	Mazuren	Ciencuadras	40	\$ 1.650.000,00	\$ 41.250,00
Promedio					\$ 44.217,35

Nota: Tabla de autoría propia

Tabla 15

Valor Metro Cuadrado zona de Interés Usaquén

Valor m2 arriendo Localidad Usaquén					
Características: 2 HAB 1 Baño					
Ítem	Barrio	Plataforma	Área	Valor	Valor x m ²
1	Verbenal	Finca Raíz	40	\$ 1.800.000,00	\$ 45.000,00
2	Santa Teresa	Finca Raíz	35	\$ 2.000.000,00	\$ 57.142,86
3	Toberín	Finca Raíz	40	\$ 1.750.000,00	\$ 43.750,00
4	Pradera Norte	Finca Raíz	35	\$ 2.000.000,00	\$ 57.142,86
5	Cedritos	Finca Raíz	30	\$ 1.500.000,00	\$ 50.000,00
6	Cedritos	Metro Cuadrado	55	\$ 2.500.000,00	\$ 45.454,55
7	Cedro Wolf	Metro Cuadrado	60	\$ 3.000.000,00	\$ 50.000,00
8	Tibabita	Ciencuadras	45	\$ 2.000.000,00	\$ 44.444,44
9	San Antonio	Ciencuadras	45	\$ 1.600.000,00	\$ 35.555,56
				Promedio	\$ 47.610,03

Nota: Tabla de autoría propia

Una vez determinado el valor del canon de arrendamiento or metro cuadrado para el año 2024, y considerando los servicios públicos mencionados, se procederá a realizar la proyección del canon. Este tomará en cuenta los siguientes aspectos: adquisición un inmueble de aproximadamente 45 metros cuadrados, y el incremento anual del arrendamiento se ajustará de acuerdo con el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Tabla 16

Proyección Valor Canon 2026

Valor proyectado del Canon de arrendamiento incluye servicios		
	Año 2024	Año 2026
Área proyectada m2	45	45
Valor m ² Arriendo	\$ 45.914	\$ 50.430
Valor arriendo	\$ 2.352.962	\$ 2.584.431

Nota: Tabla de autoría propia

Una vez obtenidos estos valores, se procede a desarrollar el modelo financiero presentado en el anexo 8 que considera los siguientes parámetros de inversión inicial:

- Cuota inicial del apartamento, que se pagará en 2 años: \$68,262,913.10 COP.
- Costo de la remodelación del apartamento en 2026: \$45,000,000 COP.

Para el modelo financiero, se establecerá una Tasa de Evaluación del Proyecto del 10% y un período de evaluación de 15 años. Los indicadores de éxito utilizados serán el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Tras la ejecución del modelo financiero, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 17

Resultados Modelo Financiero

Resultados Modelo Financiero	
Van	\$ 246.098.436,27
TIR	12%

Nota: Tabla de autoría propia

De lo anterior se puede observar que la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 12% supera la tasa de evaluación proyectada del 10%. Esta diferencia sugiere que el proyecto tiene el potencial de generar rendimientos superiores a los costos de oportunidad del capital invertido. Además, el Valor Actual Neto (VAN) resulta ser positivo, lo que indica que los ingresos futuros esperados del proyecto, descontados a su valor presente, superan los costos iniciales y operativos asociados.

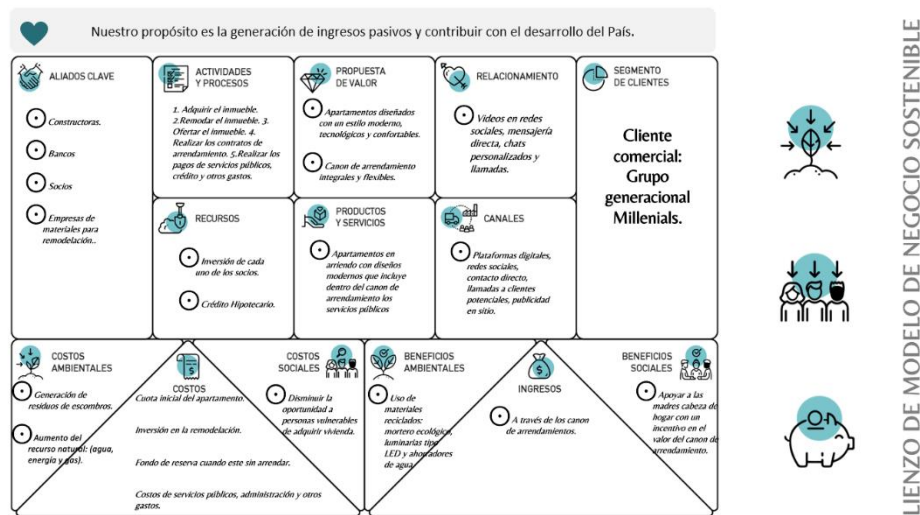
Por lo tanto, se puede concluir que el proyecto es económicamente viable y atractivo para la inversión. Esta evaluación se respalda por los resultados detallados en el modelo financiero que se presenta en el Anexo 8, donde se desglosan los flujos de efectivo y se analizan diferentes escenarios que refuerzan la solidez de esta conclusión.

Enfoque hacia la Sostenibilidad

El modelo de negocio de Urban Skyline presenta un enfoque sostenible que abarca las dimensiones social, ambiental, económica y de gobernanza. Para estructurar y visualizar este enfoque, se utilizó la herramienta del Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible, la cual se presenta a continuación.

Figura 15

Lienzo de Modelo de Negocio Sostenible



Esta herramienta permite identificar y analizar los elementos clave que contribuyen a la sostenibilidad del proyecto, asegurando que cada dimensión esté debidamente considerada y alineada con los objetivos estratégicos de la organización.

Urban Skyline busca impactar en el ámbito social positivamente al ofrecer a la sociedad oportunidades de vivienda a sectores vulnerables, promoviendo el acceso a hogares dignos. Además, apoya a madres cabeza de hogar mediante incentivos en el valor del canon de arrendamiento, lo que ayuda a mejorar su situación económica y calidad de vida. El segmento de clientes está dirigido a millennials, un grupo generacional que valora el acceso a soluciones habitacionales modernas, tecnológicas y asequibles, generando así un impacto positivo en la comunidad.

En la operación se integran prácticas de sostenibilidad ambiental, como el uso de materiales de remodelación responsables y eficientes en el consumo de recursos. Urban Skyline se compromete a minimizar el impacto ambiental mediante la optimización en el consumo energético y la reducción de emisiones. Además, la propuesta de valor incluye espacios que cumplen con criterios ambientales, lo cual responde a la creciente demanda por prácticas ecológicas en el sector inmobiliario.

La estructura económica del modelo de Urban Skyline está diseñada para generar ingresos pasivos a través del arrendamiento de los inmuebles, asegurando un flujo de caja estable para el negocio. Los costos incluyen la inversión inicial de los socios y los gastos de mantenimiento, servicios públicos y administración, garantizando la sostenibilidad financiera del proyecto. Un fondo de reserva, utilizado cuando los inmuebles no están arrendados, ayuda a mitigar los riesgos financieros y contribuye a la estabilidad económica a largo plazo.

Se resalta que Urban Skyline opera bajo principios de transparencia y responsabilidad en su gobernanza. La empresa cuenta con aliados clave, como constructoras, bancos y proveedores de materiales de remodelación, que fortalecen su estructura operativa. Además, mantiene una relación cercana con los clientes mediante canales digitales, redes sociales y atención personalizada, asegurando un servicio de calidad. La administración de contratos y el seguimiento de actividades clave en cada etapa del proceso garantizan una operación eficiente y ética.

Una visión social inclusiva, prácticas ambientales responsables, solidez económica y una estructura de gobernanza transparente y efectiva hace que Urban Skyline justifique su compromiso como un modelo de negocio sostenible, que no solo es rentable, sino que también contribuye al desarrollo de la comunidad e implementa prácticas ambientales.

En resumen, nuestro proyecto integra iniciativas sociales y ambientales orientadas al bienestar de la comunidad, promoviendo el acceso a vivienda asequible y brindando apoyo a

grupos vulnerables. El modelo de negocio contempla la adquisición, remodelación y arrendamiento de viviendas de interés social (VIS) a precios justos y con contratos flexibles, facilitando el acceso a viviendas de calidad para los sectores de ingresos medios y bajos, especialmente los millennials, quienes enfrentan barreras económicas para adquirir propiedad. Asimismo, ofrecemos incentivos específicos para grupos vulnerables como madres cabeza de hogar y familias jóvenes.

Con miras al futuro, nuestro compromiso se fortalecerá a través de la creación de un programa de subsidios o descuentos, diseñado a medida de las necesidades del público objetivo identificado.

Desde una perspectiva ambiental, nuestro enfoque prioriza el diseño y la construcción eficientes, aprovechando los beneficios del plan zonal Lagos de Torca, que contempla la creación de zonas verdes comunitarias. En las remodelaciones, contratamos empresas especializadas que promueven el uso de materiales de bajo impacto ambiental, asegurando la eficiencia energética de las viviendas, todo ello ajustado a nuestro presupuesto. Además, nos beneficiamos de las iniciativas ambientales del plan zonal de Lagos de Torca, como la creación de espacios verdes comunes y la reforestación de las áreas construidas, contribuyendo así a un entorno más sostenible y saludable.

Este enfoque integral refuerza nuestro compromiso con la sostenibilidad social y ambiental, impulsando el bienestar de las personas y la preservación del medio ambiente.

Conclusiones

- 1) Los análisis financieros de Urban Skyline indican que el proyecto es viable económicamente, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) 12% superior a la tasa esperada de retorno del 10% y un Valor Actual Neto (VAN) positivo, lo que indica una rentabilidad a largo plazo.
- 2) Urban Skyline adapta su modelo de negocio a las leyes vigentes de vivienda VIS, lo cual incluye precios regulados y criterios de accesibilidad. Esto garantiza que el proyecto cumpla con los requisitos legales de inversión, optimizando a la vez los recursos asignados.
- 3) La investigación de mercado evidencia que un alto porcentaje de millennials en Bogotá prefiere el arriendo flexible en VIS, lo que responde a sus finanzas y estilo de vida. Esto muestra un comportamiento de mercado favorable para el modelo de Urban Skyline.
- 4) El 21% de los encuestados expresó su disposición a arrendar en Lagos de Torca, mientras que el 45% aún no ha tomado una decisión al respecto. Esto señala un mercado potencial significativo para Urban Skyline, que podría captarse mediante estrategias informativas que destaquen los beneficios de la zona y los servicios ofrecidos, fomentando así un mayor interés y compromiso por parte de los posibles arrendatarios.

Referencias

- *Ambana | Nosotros.* (s. f.). Ambana | Invierte Sector Constructor. <https://ambana.com/nosotros>
- Ariza, M. M. (2024, 24 abril). Ciencuadras reportó caída de 12% en venta de vivienda en primer trimestre de 2024. *Diario la República.* <https://www.larepublica.co/empresas/ciencuadras-reporto-caida-de-12-en-venta-de-vivienda-en-el-primer-trimestre-de-2024-3847467>
- Arroyo Vanegas, J. C. (2023). La vivienda de interés social en Colombia como un regulador del mercado y modificador del entorno construido. Caso de estudio Bogotá (2018-2022) (Master's thesis, Universitat Politècnica de Catalunya).
- Caballero, S. M. (2013, 23 febrero). El sector inmobiliario colombiano. *Diario la República.* <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-mutis-caballero-500033/el-sectorinmobiliario-colombiano-20325>
- Ciencuadras.com. (2023). Comportamientos de los inmuebles en Colombia: Nuevos, Usados y en Arriendo. Bogotá D.C.
- Cuesta, E. M., Ibáñez, E., Tagliabue, R., y Zangaro, M. (2008). EL IMPACTO DE LA GENERACIÓN MILLENNIAL EN LA UNIVERSIDAD: UN ESTUDIO EXPLORATORIO.
- DANE - Cuentas nacionales departamentales: PIB por departamento. (s/f). Gov.co. Recuperado el 6 de septiembre de 2024, de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>
- DANE - *Proyecciones de población - Bogotá.* (s. f.). <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion/proyecciones-de-poblacion-bogota>

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2024). Índice de Precios de la Vivienda Nueva (IPVN) IV Trimestre 2023. Bogotá D.C.
- Economía, R. (2024, 30 enero). Las proyecciones del Banrep para 2024: tasas de interés, inflación y PIB. *ELESPECTADOR.COM*.
<https://www.elespectador.com/economia/proyecciones-del-banrep-para-2024-tasas-de-interes-inflacion-y-pib-noticias-colombia/>
- Enel. (2024). *Pliego tarifario: Enero 2024*. Enel.
<https://www.enel.com.co/content/dam/enel-co/esp/C3%BIol/personas/1-17-1/2024/pliego-tarifario-enel-enero-2024.pdf>
- Flórez Guerra, S., Pinzón Hernández, J. C., y Flórez González, A. F. (2022). Del pasado al futuro: un cambio en el mercado inmobiliario.
- Habi.co. https://habi.co/nosotros?utm_source=googleyutm_medium=paidyutm_campaign=habi-venta-co-nal-tod-gg-sr-cpa-ext&ykeyword=habi&gad_source=1&gclid=EAIaIQobChMIk6XI_tDeiAMV5LZaBR2FNgI9EAAAYASABEgKsAvD_BwE
- Martínez López, Á. (2021). *Análisis de la política de renovación urbana en Bogotá 2000-2019: continuidades y discontinuidades* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Colombia).
- Más de 30.000 hogares han desistido de la compra de su vivienda nueva en el 2023. (s. f.). Camacol - Cámara Colombiana de la Construcción.
<https://camacol.co/prensa/noticias/masde-30000-hogares-han-desistido-de-la-compra-de-su-vivienda-nueva-en>
- Meneses, M. F., y Sánchez, C. E. (2024). *Análisis de la cartera y del mercado inmobiliario en Colombia: Informe Especial de Estabilidad Financiera 2023-II*. Banco de la República.

- Rojas, L. M. (2023, diciembre 21). Las tasas de interés son un factor definitivo para el crecimiento del sector inmobiliario. Diario La República.
<https://www.larepublica.co/especiales/perspectivas-economicas-2024/cuales-son-las-proyecciones-economicas-de-fedelonjas-para-2024-3769356>.
- *Salvar agua en Bogotá.* (n.d.).
https://www.eltiempo.com/Multimedia/especiales/salvar_agua_bogota/
- Secretaria de Planeación Bogotá. (03 de 2023). www.habitatbogota.gov.co. Obtenido de <chromeextension://efaidnbmninnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.habitatbogota.gov.co/sites/default/files/Webinar%20Infraestructura%20Lagos%20de%20Torca.pdf>.
- Secretaría Distrital de Planeación. (s.f.). *Actualización de estratificación Bogotá.* Secretaría Distrital de Planeación. https://www.sdp.gov.co/sites/default/files/060_-_actuailzacionestratificacionbogota.pdf
- *Tarifas 2024.* (n.d.). https://www.acueducto.com.co/wps/portal/EAB2/Home/atencion-al-usuario/tarifas/tarifas_2024
- *Vanti S.A. ESP. (2024, abril 17). Publicación prensa VN La Mesa, El Rosal y La Calera.*
https://assets.ctfassets.net/3brzg7q3bvg1/3XqATMEQcJ0NXw3ZbM8Cq8/cd1414719b342b4eec3168864961de14/Publicacion_Prensa_VN_LA_MESA_EL_ROSAL_Y_LA_CALERA_17_ABR.pdf
- Yulieth. (2024, 16 mayo). *Mayor cantidad de oferta de vivienda en arrendamiento tiene áreas entre 40 y 60 metros cuadrados.*
Fedelonjas. <https://www.fedelonjas.org.co/mayor-cantidad-de-oferta-de-vivienda-en-arrendamiento-tiene-areas-entre-40-y-60-metros-cuadrados/>

Anexos

Anexo 1. Modelo PESTEL

Tabla 18

Matriz Análisis PESTEL

Variable	Nº	Factor	Análisis del Sector	Impacto*
			<p>Sector: Inversión Inmobiliaria Organización: Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias ubicado en Lagos de Torca de la ciudad de Bogotá.</p>	
Políticas	1	Gobierno	Cambios de orientación política de orden distrital, pueden afectar y retrasar la ejecución del proyecto Lagos de Torca.	4
	2	Estabilidad política	Reformas políticas podrían presentar aumento del costo de vivienda VIS presentando diversos riesgos para el mercado inmobiliario.	3
	3	Políticas Nacionales y distritales que afecten la Zonificación y regulaciones existentes	Regulaciones nacionales que afecten las disposiciones vigentes previstas en: ARTICULO 85 de la ley 1955 del 2019, ARTÍCULO 91 de la Ley 9 de 1989 y distritales enmarcadas en el Plan de Ordenamiento Zonal del Norte - “Ciudad Lagos de Torca” especificadas en los decretos: Decreto 376 de 2023, Decreto 469 de 2021, Decreto 221 de 2020 y Decreto 088 de 2018.	4
	4	Política pública	Cambios en la legislación laboral del país. Estos cambios pueden afectar la percepción sobre la estabilidad del entorno empresarial en general, lo que a su vez puede influir en su disposición para invertir en proyectos inmobiliarios a largo plazo.	2
Económicas	1	Inversión Crecimiento Económico	Los cambios en las tasas, incentivos fiscales y las deducciones pueden influir en las decisiones de inversión de las empresas y los individuos. Una reforma tributaria que aumente las tasas impositivas sobre la renta corporativa o los ingresos personales podría desalentar la inversión y el crecimiento económico, mientras que medidas que proporcionen incentivos fiscales para la inversión podrían estimular la actividad económica.	4

Sociales(Socioculturales)	2	Inflación	Según el Banco de la República, para el año 2024 la inflación tiende a reducir, sin embargo, persisten riesgos, como las afectaciones del cambio climático que podrían hacer que la inflación se reduzca de forma más lenta de lo proyectado, lo que puede llevar a una recuperación menor en el sector de la construcción, debido al alto precio de los materiales.	4
	3	Tasas de interés	Las tasas de interés tienen un impacto en las políticas monetarias que afectan los costos de financiamiento para la compra de vivienda y a su vez aumenta la demanda en arriendos.	4
	4	Reformas económicas	Las variaciones que se puedan presentar en una reforma tributaria pueden afectar la estabilidad financiera y la capacidad de la población, toda vez que reduce los ingresos disponibles para los hogares, ya sea a través de impuestos directos o indirectos, que disminuye la capacidad de consumo de la población. De acuerdo a lo anterior puede tener un impacto negativo, lo que afecta la estabilidad económica.	3
	5	Políticas sociales	Las tasas de desempleo alta y niveles de ingresos menores puede influir en una reducción en la capacidad de pago de la población. Esto puede resultar un riesgo en una disminución en la demanda de vivienda VIS.	3
	1	Tendencias de estilo de vida	Los cambios en las preferencias de estilo de vida de los millennials, como la búsqueda de flexibilidad, la preferencia por ubicaciones urbanas y amenidades, y los estilos de vida minimalistas y eco-conscientes, pueden influir en su interés por arrendar viviendas en lugar de comprar.	4
	2	Factores Culturales y sociales	Factores culturales y sociales pueden influir en la percepción del mercado inmobiliario y en las preferencias de los compradores e inversionista	1
	3	Conciencia ambiental	El estilo de vida más sostenible y respetuoso con el medio ambiente que es tendencia actualmente puede generar áreas urbanas con acceso a infraestructura verde, parques y espacios naturales. Lo que es un aspecto positivo para el desarrollo inmobiliario en áreas ambientales o con prevalencia en sistemas de conciencia ambiental, siendo más atractivos para los millennials conscientes del medio ambiente.	4

Tecnológicas	1	Plataformas digitales	Con las plataformas digitales se facilita la búsqueda y el arriendo de viviendas VIS, lo que permite que los usuarios pueden filtrar sus búsquedas con criterios específicos, como tamaño, precio y características. Estas plataformas facilitan el proceso de búsqueda y les permite encontrar propiedades que se ajusten mejor a sus necesidades y preferencias.	3
	2	Nuevas Tecnologías	Los avances tecnológicos pueden mejorar la eficiencia en la gestión de propiedades y la experiencia del cliente.	3
Enviromental (Ambientales)	1	Regulaciones ambientales	Las regulaciones y normativas ambientales pueden afectar los costos y la viabilidad de proyectos inmobiliarios, especialmente en áreas sensibles como reservas naturales o zonas de conservación.	4
	2	Decretos ambientales	Cambios en las resoluciones No. 2513 y 2074 de 2016 expedidas por Corporación Autónoma Regional de Cundinamarca - CAR y de la Secretaría Distrital de Ambiente - SDA donde fueron concertados ordenamientos ambientales para el Plan de Ordenamiento Zonal del Norte - POZ Norte “Ciudad Lagos de Torca”, dentro del trámite de adopción de los planes parciales.	4
	3	Responsabilidad social	La responsabilidad social puede tener un impacto significativo en el proyecto, donde la conservación del entorno natural y el bienestar de la comunidad son consideraciones importantes. Los proyectos inmobiliarios que incorporan prácticas de desarrollo sostenible, diseño y construcción responsables, beneficios para la comunidad y un compromiso genuino con la responsabilidad social pueden generar valor a largo plazo y contribuir al desarrollo sostenible de la región.	3

Legales

		La normatividad establecida puede tener un impacto en la construcción establecida en los planes parciales concertados.	
		1. Decreto 376 de 2023 donde se adopta el Plan Parcial No. 10 ‘El Rosario’ ubicado dentro del ámbito del Plan de Ordenamiento Zonal del Norte - ‘Ciudad Lagos de Torca’ y se dictan otras disposiciones.	
1	Normativas del Plan Parcial	2. Decreto 469 de 2021 donde se adopta el Plan Parcial n.º 2 "El Carmen" ubicado dentro del ámbito del Plan de Ordenamiento Zonal del Norte - "Ciudad Lagos de Torca" y se dictan otras disposiciones.	2
		3. Decreto 221 de 2020, por medio del cual se establecen los porcentajes mínimos de suelo destinado a la construcción de vivienda de interés social (VIS) y vivienda de interés prioritario (VIP), las condiciones e incentivos para su cumplimiento, en desarrollo del artículo 75 del Acuerdo Distrital 761 de 2020.	
		4. Decreto 088 de 2018, donde se establecen las normas para el ámbito de aplicación del Plan de Ordenamiento Zonal del Norte - “Ciudad Lagos de Torca”	
2	Asignación viviendas VIS	El número de viviendas asignadas para el Plan Parcial, no generará modificación en el número total de viviendas establecidas para el Plan de Ordenamiento Zonal del Norte “Ciudad Lagos de Torca”, en el Decreto Distrital 088 de 2017 y sus decretos modificatorios; es decir que esta modificación estará enmarcada dentro de las 135.027 unidades de viviendas de CLdT, y únicamente se realizará una redistribución del número de viviendas asignadas a los planes parciales dotacionales predelimitados, localizados en el costado occidental de la Autopista Norte; en cualquier caso, esta reasignación de viviendas se hará en correspondencia con el Plan Maestro de redes del POZ Norte “Ciudad Lagos de Torca”.	3
3	Acuerdos legales	Los contratos y acuerdos legales establecen los términos y condiciones de la relación entre los compradores, los desarrolladores y las entidades financieras. Estos documentos proporcionan seguridad jurídica a todas las partes involucradas al definir claramente las obligaciones,	2

responsabilidades y derechos de cada una, lo que ayuda a prevenir malentendidos o disputas en el futuro.

* **Impacto:** impacto del factor en el sector. Alto (5) - Medio (3) - Bajo (1). Si se requiere pueden incluirse calificaciones intermedias, ej.: 3,5.

Nota: Fuente: Adaptado de Administración Estratégica y de Negocios. Hacia la sostenibilidad global. Thomas L Wheelen y J. David Hunger. 2013

Tabla 19

Resultados Análisis PESTEL

Resultados Matriz PESTEL	Promedio	Factor ponderación (*)	Total
Políticas	3,25	22%	0,72
Económicas	3,75	23%	0,86
Sociales	3,00	20%	0,60
Tecnológicas	3,00	15%	0,45
Enviromental (ambientales)	3,67	10%	0,37
Legales	2,33	10%	0,23
Resultado		100%	3,23

Nota: Tabla de Autoría Propia

Anexo 2. Análisis DOFA

Tabla 20

Matriz Análisis DOFA

MATRIZ DOFA	
Fortalezas	Debilidades
F1 Idea de negocio innovadora.	D1 Poca experiencia en el mercado inmobiliario
F2 Uso de plataformas inmobiliarias.	D2 Capital limitado.
F3 Estructura organizacional definida.	D3 Altos costos de mantenimiento de los apartamentos.
F4 Especializado en nicho de mercado definido.	D4 Falta de reconocimiento de la marca.
F5 Facilidad en los contratos de arrendamiento.	D5
Oportunidades	Amenazas
O1 Precios de vivienda VIS son regulados mediante Leyes.	A1 Nuevos en el mercado.
O2 Nuevas áreas de expansión en la ciudad de Bogotá.	A2 Fluctuación económica del país.
O3 Nuevas tendencias de consumo de las personas.	A3 Fluctuaciones de las tasas de interés.
O4 Demanda creciente de vivienda	

Nota: Tabla de Autoría Propia

Tabla 21

Estrategias DOFA

Estrategias FO	Estrategias DO
(O1-O2-O3-O4:F1) = Capitalizar las cuatro oportunidades del mercado para maximizar el potencial de la idea de negocio y consolidar nuestra posición como líderes en la industria.	(O1:D2) = Explotar las regulaciones sobre los precios de vivienda de interés social para realizar inversiones con un capital limitado.
(O3:F2) = Beneficiarse de las plataformas inmobiliarias para simplificar el proceso de arrendamiento, adaptándonos a las últimas tendencias del mercado y ofreciendo soluciones innovadoras que satisfagan las necesidades cambiantes de los clientes.	(O4:D1) = Aprovechar la creciente demanda de vivienda para potenciar nuestra experiencia en el mercado inmobiliario
(O4:F4-F5) = Al especializarnos en el nicho de mercado y ofrecer facilidades en los contratos de arrendamiento, podemos satisfacer eficazmente la creciente demanda de vivienda.	(O3:D4) = Explotar las nuevas tendencias de consumo para construir una marca sólida y relevante en el panorama actual de las tendencias emergentes.
Estrategias FA	Estrategias DA

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

(F1:A1) = Aplicar la idea de negocio inmobiliario para introducir innovaciones significativas en el mercado inmobiliario.

(D1:A1) = Establecer alianzas estratégicas con empresas consolidadas en el mercado para compensar nuestra novedad en el sector y la falta de experiencia, aprovechando su experiencia y reputación para impulsar nuestro crecimiento.

(F3-F4:A2) = Optimizar la estructura organizacional y aprovechar el nicho de mercado definido para fortalecer la salud financiera de la empresa frente a las fluctuaciones económicas del país.

(D2:A4) = Utilizar los ciclos del mercado inmobiliario para invertir nuestro capital limitado en el momento más propicio.

(F5:A4) = Capitalizar la flexibilidad ofrecida en los contratos de arrendamiento para ajustarnos a los ciclos del mercado inmobiliario

Nota: Tabla de Autoría Propia

Anexo 3. 5 fuerzas de PORTER

Tabla 22

Matriz 5 Fuerzas de PORTER

ANÁLISIS DEL SECTOR FUERZAS DE PORTER				
	Sector:	Inmobiliario	Organización:	Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias ubicado en Lagos de Torca de la ciudad de Bogotá
Fuerza Competitiva	Nº	Factor	Análisis del Sector	Calificación
Amenaza de nuevos entrantes (participantes)	1	Economías de escala	Los nuevos competidores son pocos ya que es una idea que tiene sus variantes en el mercado, no se ha ejecutado de manera empresarial, si no se puede manejar como inversiones familiares	1
	2	Diferenciación de productos o servicios	En el mundo inmobiliario ofrecer nuevas cosas a las existentes es muy difícil ya que es un mercado muy cerrado con poca innovación, los nuevos competidores su principal arma es competir con buenos diseños de interiores más atractivos	1,5
	3	Requerimientos de capital	Por ser nuevos competidores entran en desventaja en el sentido que deben realizar inversiones altas, que día tras día su tendencia es al alta	1
	4	Costos de cambio	Los costos de cambio para nuevos competidores serían asumidos por el Cliente; los nuevos competidores deben evaluar y crear estrategias que minimicen los costos en los que incurrirían los clientes.	1
	5	Acceso a canales de distribución	Existen múltiples formas de acceder a canales de distribución, pero Bogotá la realidad es que deben estar inmersos en los mismos canales de distribución como los son Fincaraís, Metrocuadrado, Ciencuadras	1,5
Rivalidad entre empresas existentes (rivalidad competitiva)	1	Competidores numerosos y diversidad de rivales	En la actualidad los principales competidores son las inmobiliarias tradicionales, y empresas de inversión inmobiliarias en Colombia como Ambana y Hab	3,5
	2	Crecimiento del sector	Los proyectos de vivienda impulsan el crecimiento económico generando empleo y aumentando la productividad de las regiones; el sector inmobiliario año tras año crece en el país ya se por la demanda de compra de vivienda o por la demanda de arriendos de vivienda.	3
	3	Diferenciación del producto o servicio	Frente a la competencia estamos proponiendo un modelo de arrendamiento innovador para el país ya que ofrecemos un canon de arriendo integral en los sectores con mayor prospección de la ciudad de Bogotá, cosa que la competencia se ha mantenido en el modelo de arrendamiento tradicional	1,5

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

	4	Nivel de costos fijos	Los costos fijos en inmobiliarios se basan en su personal de Brókeres que son los encargados de conseguir y ofrecer inmuebles para el arriendo o venta, diferencia de Urban Skyline donde los inmuebles serán propios no tendrán la necesidad de ir a buscar personas que permitan ofrecer los inmuebles solo se basa en bróker que ofrezcan los inmuebles en arriendo	2
	5	Barreras sólidas contra la salida (del negocio)	El mercado inmobiliario las barreras son sólidas debido a que la inversión inmobiliaria es una de las inversiones más estables, los inmuebles en muy pocas ocasiones se desvalorizan lo que hace que se tenga una inversión solida,	2
Poder de negociación compradores (clientes)	1	Un cliente adquiere una gran cantidad del producto	No los clientes en su mayoría solo adquieren en renta 1 solo inmueble no se tiene la capacidad que un solo cliente asuma la renta de más de 1 inmueble, pero si existe una gran demanda en arriendos	1
	2	Integración hacia atrás de un cliente (asume mi función)	Si los clientes tienen la capacidad que en un futuro adquiera su vivienda propia y ya no necesite que se le arriende el inmueble	3
	3	Proveedores alternos numerosos	Si existe una gran cantidad de inmobiliarias que ofrecen el servicio de renta de inmuebles ya con un amplio catalogo	4
	4	Cambio de proveedor no es costoso	Para los clientes dependiendo de sus gustos y de su forma de vivir cambiar de proveedor le pues resultar más costoso ya que le ofrecen más alternativas a su estilo de vida que puede ser costosos, pero también pueden encontrar alternativas más económicas	4
	1	Sustitutos que satisfacen la misma necesidad del producto	Actualmente en Bogotá no existe un arriendo de inmueble integral, ofrecen arriendos tradicionales que, si hay gran cantidad, pero al estar en lagos de torca la prioridad del negocio las empresas inmobiliarias se demoran en ingresar a este sector	2,5
Amenaza de productos o servicios sustitutos	2	Sustitutos que mejoran la relación precio-valor para el consumidor	Los arriendos de inmuebles se da un valor zonal que muy rara vez tienen una variación en el precio significativa	1
	1	Un proveedor domina el sector	No actualmente no existe una constructora que domine el sector, específicamente en lagos de torca son más 5 constructoras que en la actualidad ofrecen proyectos y no hay inmobiliarias actualmente en la zona	1
Poder de negociación proveedores	2	Producto único o con altos costos de cambio	En sector inmobiliarios el valor del producto lode fine la zona y el estrato no hay productos únicos o de altos costos que cambien las condiciones de mercado	1
	3	Capacidad de integración hacia adelante (proveedor asume mi función)	Los principales productores para el sector inmobiliario son las constructoras y ninguna constructora tiene un área de inmobiliaria para poner en arriendo sus inmuebles así que los proveedores no asumirían mi rol	1

4	Disponibilidad de productos o servicios sustitutos	Si existen cada año nuevos proyecto y nuevas viviendas que dan más alternativas para arrendar	3
---	----------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------	---

Nota: Tabla de Autoría Propia

Tabla 23

Resultado Fuerzas de PORTER

Resultado Fuerzas de PORTER	Promedio	Factor ponderación	Total
Amenaza de nuevos entrantes	1,2	5%	0,06
Rivalidad entre empresas existentes	2,4	35%	0,84
Amenaza de productos o productos sustitutos	1,75	10%	0,175
Poder de negociación compradores	3	45%	1,2
Poder de negociación proveedores	1,5	10%	0,15
Resultado		100%	2,57

Nota: Tabla de Autoría Propia


Nota: Fuente: Elaboración propia, basado en 'Ventaja Competitiva'. Michael Porter. 1987

Anexo 4. Perfil de Usuarios – Mapa de empatía

Grupo 1 24 a 30 años

Figura 16

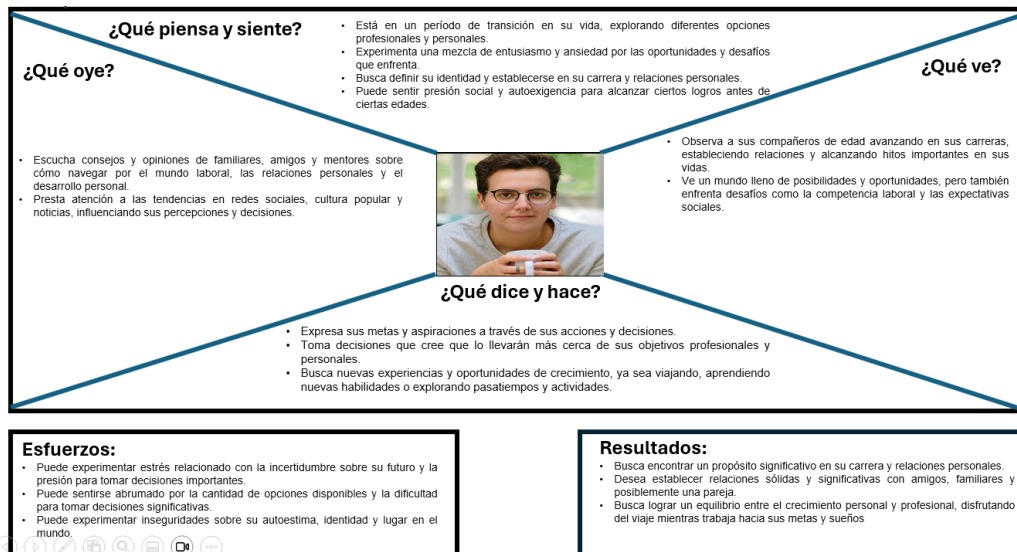
Perfil usuario 24 a 30 Años

 <p>Juan Andrés Rodríguez H</p>	Demografía		Tecnología	
	Profesión Ingreso Edad	Ingeniero, Comunicador, Administrador, Periodista 2,500,000 - 3,500,000 27 años	Que Usa Smartphone/ PC Horas de uso	Instagram, Tik tok, YouTube, Snapchat, Twitter, Twitch, LinkedIn, software especializado Smartphone y pc 18 horas diarias
<p><i>La vida es solo una hay que disfrutarla</i></p>	Personal		Motivaciones	
	Estado Civil Hijos/ Responsabilidades Descripción profesional	Soltero Padres, tarjetas de crédito Es su primera experiencia laboral, es una persona responsable y con mucha energía de aprende	¿Qué lo inspira? ¿Que lo Motiva? ¿Por que Hacer algo?	Poder viajar e independizarse Cumplir sus sueños Para poder adquirir experiencia y dinero para sus metas
Objetivo	Escenario	Características	Acciones	
Viajar y adquirir experiencia	Trabaja en Bogotá Hogar en Bogotá	Persona que inicio su vida laboral, tiene su hogar radicado en la ciudad de Bogotá y busca una forma de independizarse rápidamente.	Consiguio empleo Esta organizando sus gastos Ahorra lo que mas puede para sus Hobbies	

Nota: Figura de Creación Propia

Figura 17

Mapa de Empatía Usuario 24 a 30Años

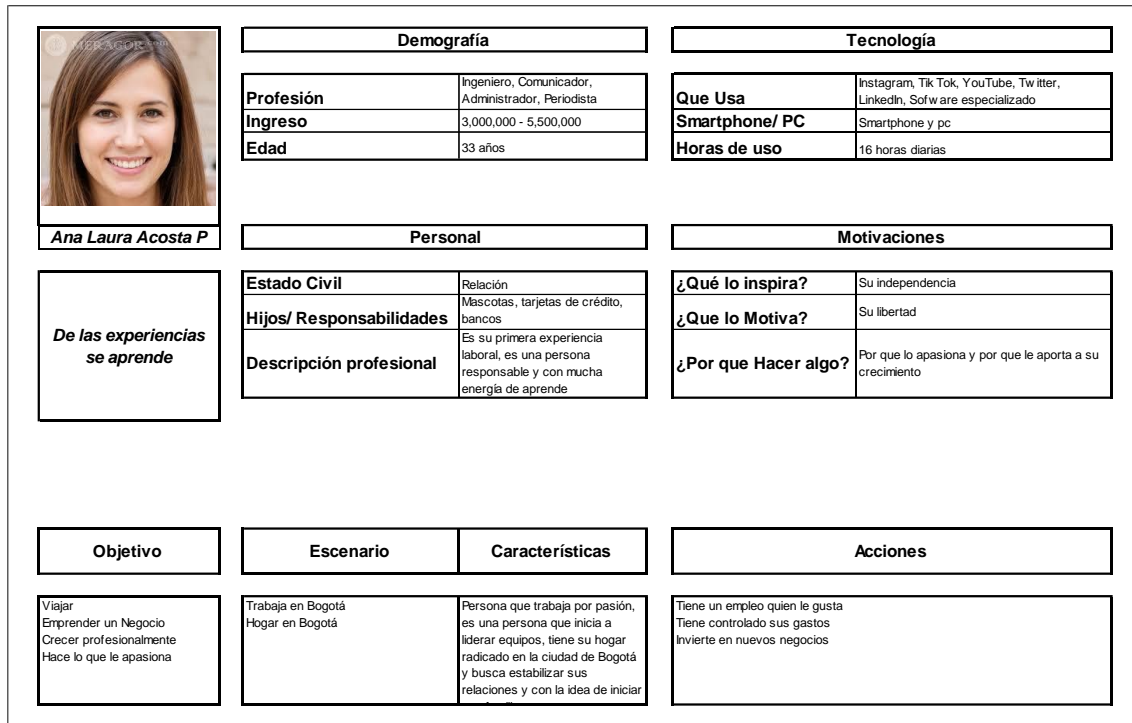


Nota: Figura de Creación Propia

Grupo 2 30 a 35 años

Figura 18

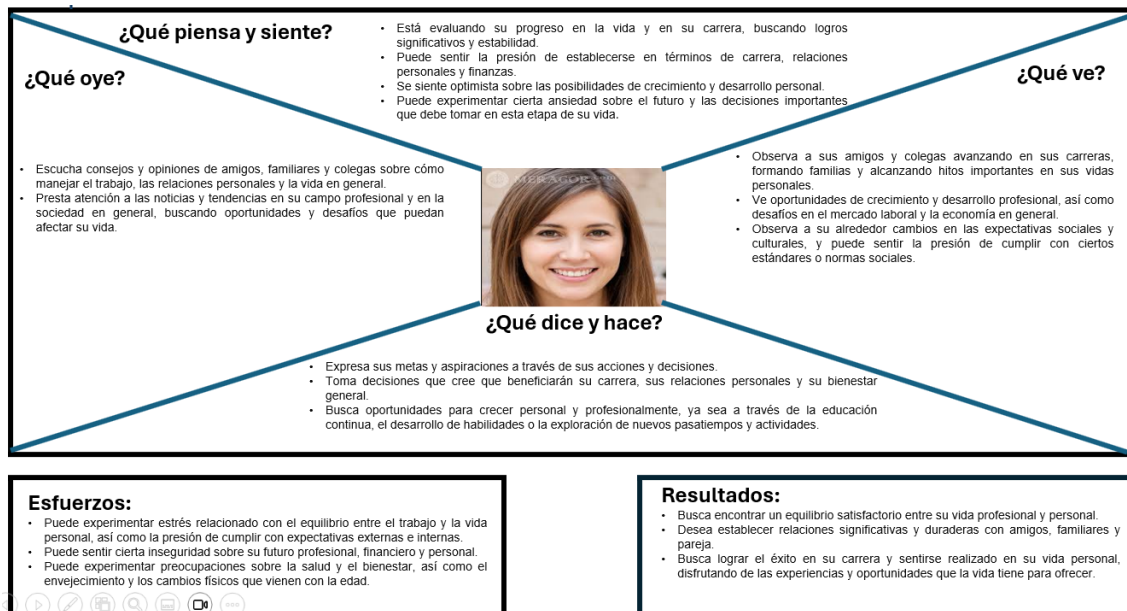
Perfil usuario 30 a 35 Años



Nota: Figura de Creación Propia

Figura 19

Mapa de Empatía Usuario 30 a 35 Años

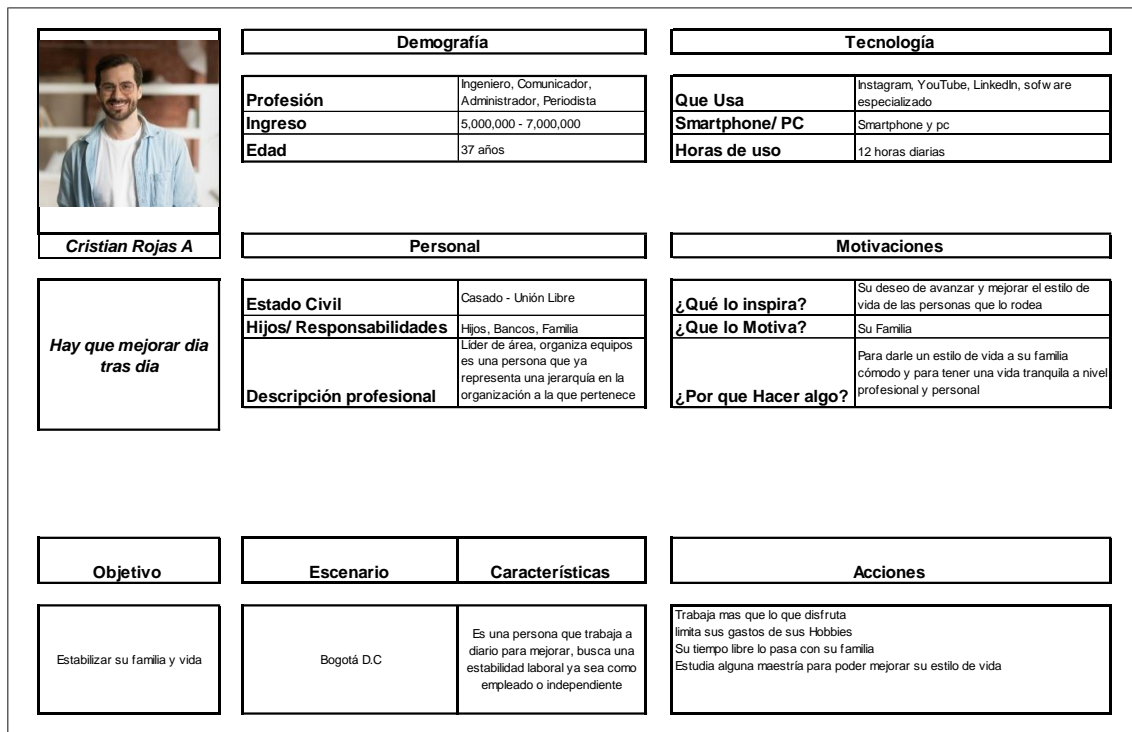


Nota: Figura de Creación Propia

Grupo 3 35 a 40 años

Figura 20

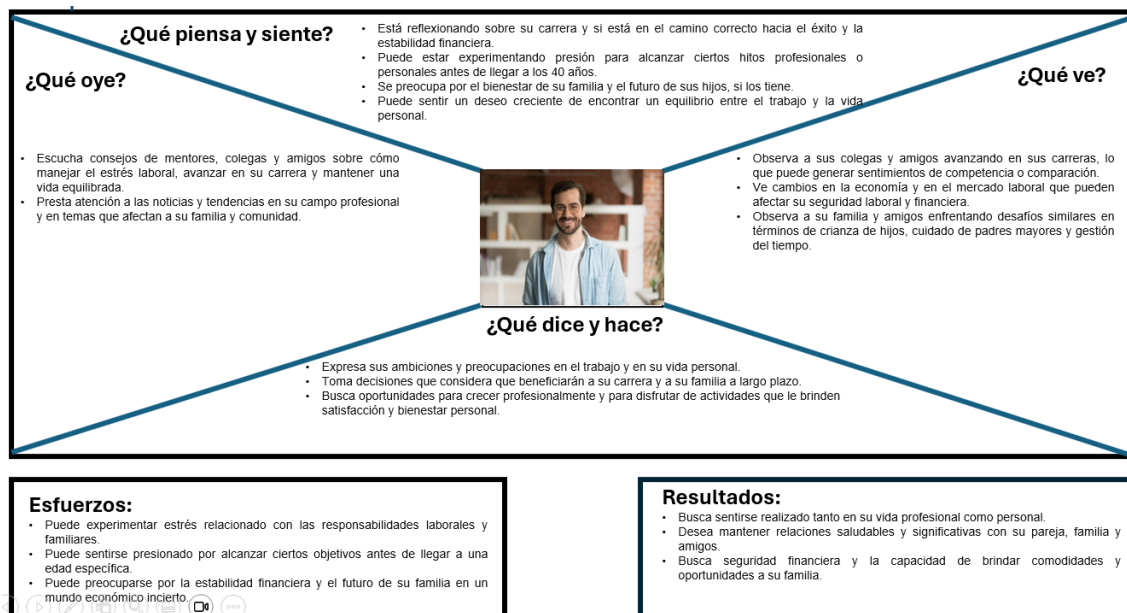
Perfil usuario 35 a 40 Años



Nota: Figura de Creación Propia

Figura 21

Mapa de Empatía Usuario 35 a 40 Años

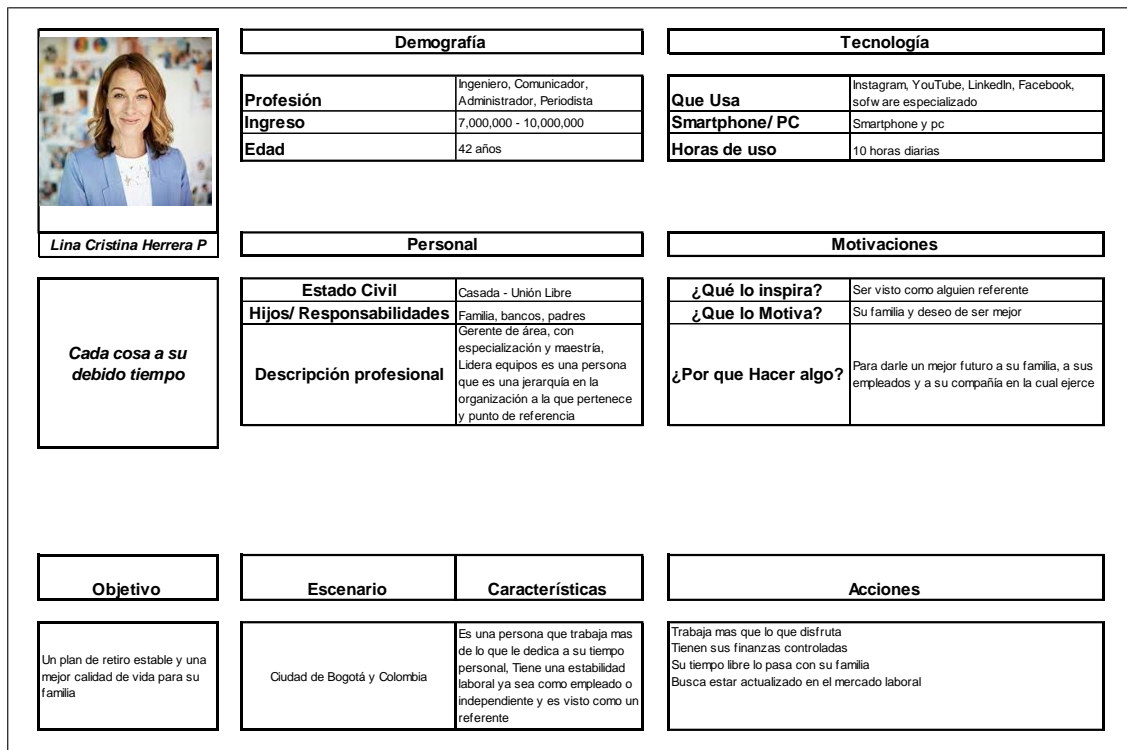


Nota: Figura de Creación Propia

Grupo 4 40 a 44 años

Figura 22

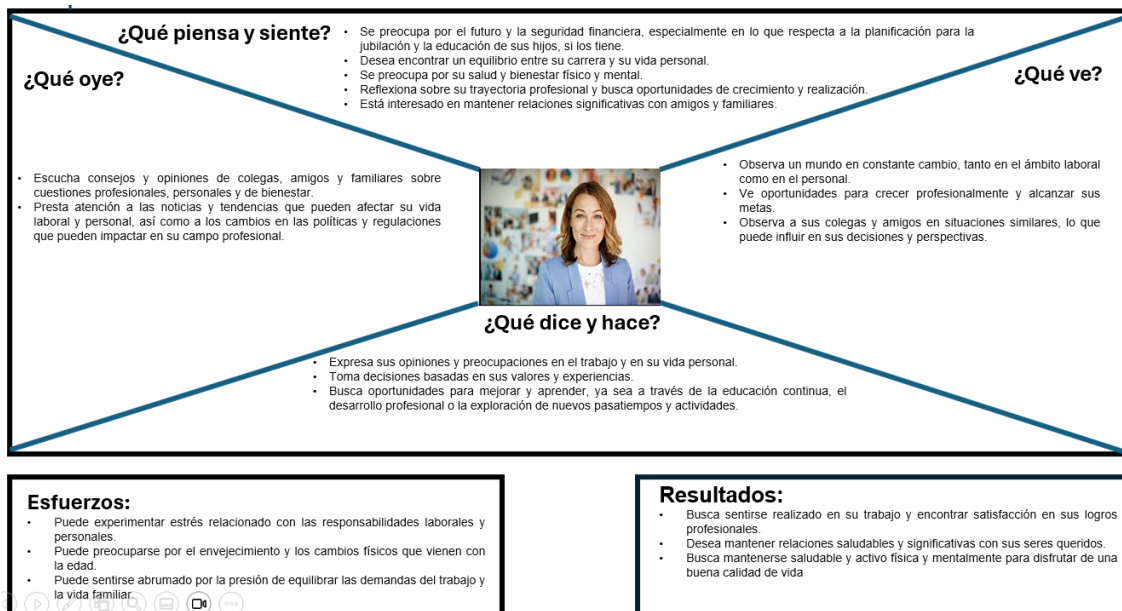
Perfil usuario 40 a 44 Años



Nota: Figura de Creación Propia

Figura 23

Mapa de Empatía Usuario 40 a 44 Años



Nota: Figura de Creación Propia

Anexo 5. Encuesta de Mercado

Encuesta

¡Hola! Somos Urban Skyline, una empresa especializada en el arrendamiento de apartamentos en Lagos de Torca, la nueva zona de expansión de Bogotá. Esta área, ubicada entre la calle 185 y la calle 245, y entre la carrera 7 y la avenida Boyacá, ofrece una amplia variedad de centros comerciales, universidades cercanas como el Externado, el Rosario, la Escuela de Ingenieros y la UDCA, así como opciones de colegios públicos y privados. Además, cuenta con excelentes vías de acceso y transporte público, y alberga el nuevo parque metropolitano de Bogotá, la Reserva Van Der Hammen, que es dos veces más grande que el parque Simón Bolívar.

Tu opinión es fundamental para nosotros. Esta encuesta nos permitirá conocer tus preferencias y necesidades en relación con el arrendamiento de viviendas. Agradecemos de antemano tu tiempo y sinceridad al responder.

1. Nombre y Apellidos: _____

2. **Edad:**

- 18-24
- 25-30
- 31-36
- 37-42

3. **Nivel educativo:**

- Secundaria
- Pregrado
- Posgrado
- Otro (especificar)

4. **Situación laboral:**

- Estudiante
- Empleado
- Autónomo

- Desempleado
- Otro (especificar)

5. Estrato Socioeconómico

- Estrato 1
- Estrato 2
- Estrato 3
- Estrato 4
- Estrato 5 y 6

6. ¿En qué rango de ingresos mensuales te encuentras en salarios mínimos legales vigentes mensuales SMLVM?

- Entre 1 SMLVM - 2 SMLVM
- Entre 2 SMLVM - 3 SMLVM
- Entre 3 SMLVM - 4 SMLVM
- Entre 4 SMLVM - 5 SMLVM
- Más de 5 SMLVM

7. ¿Actualmente vives en:

- Arrendamiento
- Con familiares
- Otra (especificar)

8. ¿Estás interesado en arrendar una vivienda en la zona de Lagos de Torca?

- Sí
- No
- Tal vez

**9. ¿Qué características consideras más importantes al elegir un lugar para vivir?
(Selecciona hasta 3 opciones)**

- Precio
- Ubicación
- Tamaño del apartamento
- Servicios incluidos
- Flexibilidad en el contrato
- Otros (especificar)

10. **¿Estarías dispuesto a aceptar un canon de arrendamiento que incluya servicios públicos y administración en un solo pago?**

- Sí
- No
- Tal vez

11. **¿Actualmente qué porcentaje del total de tu ingreso mensual destinas para el canon de arrendamiento?**

- Menos del 30%
- 30% - 40%
- 41% - 50%
- Más del 50%

12. **¿Actualmente qué porcentaje del total de tu ingreso mensual destinas para el pago de servicios públicos (Agua, luz, internet y Gas) y otros gastos (Administración)?**

- Menos del 3%
- 3% - 5%
- 5% - 8%
- Más del 8%

13. **Considerando un canon de arriendo que incluya los servicios publicos y administración, ¿cuál crees que sería un precio justo para un apartamento de dos habitaciones sala comedor cocina y baño en Lagos de Torca en el norte de la ciudad?**

- Entre \$2.000.000 - \$2.500.000
- Entre \$2.500.001 - \$3.000.000
- Entre \$3.000.001 - \$3.500.000
- Más de \$3.500.000

14. **¿Qué tan importante es para ti la flexibilidad en los contratos de arrendamiento (corto, mediano y largo plazo)?**

- Muy importante
- Algo importante
- Poco importante
- No es importante

¡Gracias por participar en nuestra encuesta! Tus respuestas nos ayudarán a ofrecer un servicio que se ajuste a tus necesidades.

Anexo 7 Calculo Crédito Hipotecario

Tabla 24

Cuota Inicial Vivienda de interés Social

Cuota Inicial	
Valor apto	\$ 227.543.043,67
Cuota Inicial 30%	\$ 68.262.913,10
Saldo	\$ 159.280.130,57
Plazo Años	2
Plazo meses	24
Cuota/ mes	\$ 2.844.288,05
Cuota/ Anual	\$ 34.131.456,55
Cuota Anual/ socio	\$ 8.532.864,14

Nota: Tabla de Autoría Propia

Para calcular la cuota mensual del crédito hipotecario, se parte del valor proyectado de la vivienda VIS para el año 2026, deduciendo la cuota inicial. Luego, se procede a generar la tabla de amortización proyectada para períodos de 15 años

Tabla 25

Proyección Condiciones Tasa Interés Crédito Hipotecario

Proyección Condiciones Crédito	
Tasa EA 2026	10,00%
Tasa PM	0,80%
Plazo Años	15
Plazo meses	180

Nota: Tabla de Autoría Propia

Tabla 26

Proyección Valor inmueble 2026

Valor del inmueble para el crédito	
Valor apto	\$ 227.543.043,67
Cuota Inicial 30%	\$ 68.262.913,10
Saldo	\$ 159.280.130,57
Seguro Incendio y Terremoto	0,0209%
Seguro de vida	0,0200%

Nota: Tabla de Autoría Propia

Tabla 27

Amortización Crédito Hipotecario

Tabla de Amortización Crédito Hipotecario						
Mes	Cuota	Seguro IYT	Seguro de Vida	amortización	interés	Saldo
0						\$ 159.280.130,57
1	\$ 1.747.242	\$ 45.509	\$ 31.856	\$ 399.755	\$ 1.270.122	\$ 158.880.375,16
2	\$ 1.747.162	\$ 45.509	\$ 31.776	\$ 402.943	\$ 1.266.934	\$ 158.477.432,05
3	\$ 1.747.082	\$ 45.509	\$ 31.695	\$ 406.156	\$ 1.263.721	\$ 158.071.275,82
4	\$ 1.747.000	\$ 45.509	\$ 31.614	\$ 409.395	\$ 1.260.483	\$ 157.661.880,83
5	\$ 1.746.919	\$ 45.509	\$ 31.532	\$ 412.660	\$ 1.257.218	\$ 157.249.221,28
6	\$ 1.746.836	\$ 45.509	\$ 31.450	\$ 415.950	\$ 1.253.927	\$ 156.833.271,12
7	\$ 1.746.753	\$ 45.509	\$ 31.367	\$ 419.267	\$ 1.250.611	\$ 156.414.004,11
8	\$ 1.746.669	\$ 45.509	\$ 31.283	\$ 422.610	\$ 1.247.267	\$ 155.991.393,81
9	\$ 1.746.584	\$ 45.509	\$ 31.198	\$ 425.980	\$ 1.243.897	\$ 155.565.413,56
10	\$ 1.746.499	\$ 45.509	\$ 31.113	\$ 429.377	\$ 1.240.500	\$ 155.136.036,48
11	\$ 1.746.413	\$ 45.509	\$ 31.027	\$ 432.801	\$ 1.237.077	\$ 154.703.235,49
12	\$ 1.746.327	\$ 45.509	\$ 30.941	\$ 436.252	\$ 1.233.625	\$ 154.266.983,28
13	\$ 1.746.240	\$ 45.509	\$ 30.853	\$ 439.731	\$ 1.230.147	\$ 153.827.252,33
14	\$ 1.746.152	\$ 45.509	\$ 30.765	\$ 443.237	\$ 1.226.640	\$ 153.384.014,91
15	\$ 1.746.063	\$ 45.509	\$ 30.677	\$ 446.772	\$ 1.223.106	\$ 152.937.243,05
16	\$ 1.745.974	\$ 45.509	\$ 30.587	\$ 450.334	\$ 1.219.543	\$ 152.486.908,57
17	\$ 1.745.884	\$ 45.509	\$ 30.497	\$ 453.926	\$ 1.215.952	\$ 152.032.983,06
18	\$ 1.745.793	\$ 45.509	\$ 30.407	\$ 457.545	\$ 1.212.332	\$ 151.575.437,88
19	\$ 1.745.701	\$ 45.509	\$ 30.315	\$ 461.194	\$ 1.208.684	\$ 151.114.244,17
20	\$ 1.745.609	\$ 45.509	\$ 30.223	\$ 464.871	\$ 1.205.006	\$ 150.649.372,84
21	\$ 1.745.516	\$ 45.509	\$ 30.130	\$ 468.578	\$ 1.201.299	\$ 150.180.794,57
22	\$ 1.745.422	\$ 45.509	\$ 30.036	\$ 472.315	\$ 1.197.563	\$ 149.708.479,78
23	\$ 1.745.328	\$ 45.509	\$ 29.942	\$ 476.081	\$ 1.193.796	\$ 149.232.398,69
24	\$ 1.745.233	\$ 45.509	\$ 29.846	\$ 479.877	\$ 1.190.000	\$ 148.752.521,26
25	\$ 1.745.137	\$ 45.509	\$ 29.751	\$ 483.704	\$ 1.186.173	\$ 148.268.817,22
26	\$ 1.745.040	\$ 45.509	\$ 29.654	\$ 487.561	\$ 1.182.316	\$ 147.781.256,05
27	\$ 1.744.942	\$ 45.509	\$ 29.556	\$ 491.449	\$ 1.178.428	\$ 147.289.807,01
28	\$ 1.744.844	\$ 45.509	\$ 29.458	\$ 495.368	\$ 1.174.510	\$ 146.794.439,08
29	\$ 1.744.745	\$ 45.509	\$ 29.359	\$ 499.318	\$ 1.170.559	\$ 146.295.121,01
30	\$ 1.744.645	\$ 45.509	\$ 29.259	\$ 503.300	\$ 1.166.578	\$ 145.791.821,32
31	\$ 1.744.545	\$ 45.509	\$ 29.158	\$ 507.313	\$ 1.162.564	\$ 145.284.508,24
32	\$ 1.744.443	\$ 45.509	\$ 29.057	\$ 511.358	\$ 1.158.519	\$ 144.773.149,78
33	\$ 1.744.341	\$ 45.509	\$ 28.955	\$ 515.436	\$ 1.154.441	\$ 144.257.713,67
34	\$ 1.744.238	\$ 45.509	\$ 28.852	\$ 519.546	\$ 1.150.331	\$ 143.738.167,41
35	\$ 1.744.134	\$ 45.509	\$ 28.748	\$ 523.689	\$ 1.146.188	\$ 143.214.478,20
36	\$ 1.744.029	\$ 45.509	\$ 28.643	\$ 527.865	\$ 1.142.012	\$ 142.686.613,03
37	\$ 1.743.923	\$ 45.509	\$ 28.537	\$ 532.074	\$ 1.137.803	\$ 142.154.538,59
38	\$ 1.743.817	\$ 45.509	\$ 28.431	\$ 536.317	\$ 1.133.560	\$ 141.618.221,31
39	\$ 1.743.710	\$ 45.509	\$ 28.324	\$ 540.594	\$ 1.129.284	\$ 141.077.627,36
40	\$ 1.743.602	\$ 45.509	\$ 28.216	\$ 544.905	\$ 1.124.973	\$ 140.532.722,64
41	\$ 1.743.493	\$ 45.509	\$ 28.107	\$ 549.250	\$ 1.120.628	\$ 139.983.472,77
42	\$ 1.743.383	\$ 45.509	\$ 27.997	\$ 553.630	\$ 1.116.248	\$ 139.429.843,10

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

43	\$ 1.743.272	\$ 45.509	\$ 27.886	\$ 558.044	\$ 1.111.833	\$ 138.871.798,72
44	\$ 1.743.161	\$ 45.509	\$ 27.774	\$ 562.494	\$ 1.107.383	\$ 138.309.304,41
45	\$ 1.743.048	\$ 45.509	\$ 27.662	\$ 566.980	\$ 1.102.898	\$ 137.742.324,69
46	\$ 1.742.935	\$ 45.509	\$ 27.548	\$ 571.501	\$ 1.098.377	\$ 137.170.823,80
47	\$ 1.742.820	\$ 45.509	\$ 27.434	\$ 576.058	\$ 1.093.819	\$ 136.594.765,68
48	\$ 1.742.705	\$ 45.509	\$ 27.319	\$ 580.652	\$ 1.089.226	\$ 136.014.113,99
49	\$ 1.742.589	\$ 45.509	\$ 27.203	\$ 585.282	\$ 1.084.596	\$ 135.428.832,10
50	\$ 1.742.472	\$ 45.509	\$ 27.086	\$ 589.949	\$ 1.079.929	\$ 134.838.883,09
51	\$ 1.742.354	\$ 45.509	\$ 26.968	\$ 594.653	\$ 1.075.224	\$ 134.244.229,74
52	\$ 1.742.235	\$ 45.509	\$ 26.849	\$ 599.395	\$ 1.070.482	\$ 133.644.834,55
53	\$ 1.742.115	\$ 45.509	\$ 26.729	\$ 604.175	\$ 1.065.703	\$ 133.040.659,70
54	\$ 1.741.994	\$ 45.509	\$ 26.608	\$ 608.993	\$ 1.060.885	\$ 132.431.667,06
55	\$ 1.741.872	\$ 45.509	\$ 26.486	\$ 613.849	\$ 1.056.029	\$ 131.817.818,24
56	\$ 1.741.750	\$ 45.509	\$ 26.364	\$ 618.744	\$ 1.051.134	\$ 131.199.074,50
57	\$ 1.741.626	\$ 45.509	\$ 26.240	\$ 623.678	\$ 1.046.200	\$ 130.575.396,81
58	\$ 1.741.501	\$ 45.509	\$ 26.115	\$ 628.651	\$ 1.041.227	\$ 129.946.745,83
59	\$ 1.741.375	\$ 45.509	\$ 25.989	\$ 633.664	\$ 1.036.214	\$ 129.313.081,89
60	\$ 1.741.249	\$ 45.509	\$ 25.863	\$ 638.717	\$ 1.031.161	\$ 128.674.365,04
61	\$ 1.741.121	\$ 45.509	\$ 25.735	\$ 643.810	\$ 1.026.067	\$ 128.030.554,96
62	\$ 1.740.992	\$ 45.509	\$ 25.606	\$ 648.944	\$ 1.020.934	\$ 127.381.611,05
63	\$ 1.740.862	\$ 45.509	\$ 25.476	\$ 654.119	\$ 1.015.759	\$ 126.727.492,37
64	\$ 1.740.732	\$ 45.509	\$ 25.345	\$ 659.335	\$ 1.010.543	\$ 126.068.157,66
65	\$ 1.740.600	\$ 45.509	\$ 25.214	\$ 664.592	\$ 1.005.285	\$ 125.403.565,32
66	\$ 1.740.467	\$ 45.509	\$ 25.081	\$ 669.892	\$ 999.986	\$ 124.733.673,42
67	\$ 1.740.333	\$ 45.509	\$ 24.947	\$ 675.234	\$ 994.644	\$ 124.058.439,72
68	\$ 1.740.198	\$ 45.509	\$ 24.812	\$ 680.618	\$ 989.259	\$ 123.377.821,60
69	\$ 1.740.062	\$ 45.509	\$ 24.676	\$ 686.045	\$ 983.832	\$ 122.691.776,14
70	\$ 1.739.924	\$ 45.509	\$ 24.538	\$ 691.516	\$ 978.361	\$ 122.000.260,06
71	\$ 1.739.786	\$ 45.509	\$ 24.400	\$ 697.030	\$ 972.847	\$ 121.303.229,74
72	\$ 1.739.647	\$ 45.509	\$ 24.261	\$ 702.589	\$ 967.289	\$ 120.600.641,19
73	\$ 1.739.506	\$ 45.509	\$ 24.120	\$ 708.191	\$ 961.686	\$ 119.892.450,11
74	\$ 1.739.365	\$ 45.509	\$ 23.978	\$ 713.838	\$ 956.039	\$ 119.178.611,80
75	\$ 1.739.222	\$ 45.509	\$ 23.836	\$ 719.531	\$ 950.347	\$ 118.459.081,26
76	\$ 1.739.078	\$ 45.509	\$ 23.692	\$ 725.268	\$ 944.609	\$ 117.733.813,07
77	\$ 1.738.933	\$ 45.509	\$ 23.547	\$ 731.052	\$ 938.826	\$ 117.002.761,50
78	\$ 1.738.787	\$ 45.509	\$ 23.401	\$ 736.881	\$ 932.996	\$ 116.265.880,42
79	\$ 1.738.639	\$ 45.509	\$ 23.253	\$ 742.757	\$ 927.120	\$ 115.523.123,34
80	\$ 1.738.491	\$ 45.509	\$ 23.105	\$ 748.680	\$ 921.198	\$ 114.774.443,41
81	\$ 1.738.341	\$ 45.509	\$ 22.955	\$ 754.650	\$ 915.228	\$ 114.019.793,41
82	\$ 1.738.190	\$ 45.509	\$ 22.804	\$ 760.668	\$ 909.210	\$ 113.259.125,72
83	\$ 1.738.038	\$ 45.509	\$ 22.652	\$ 766.733	\$ 903.144	\$ 112.492.392,36
84	\$ 1.737.885	\$ 45.509	\$ 22.498	\$ 772.847	\$ 897.030	\$ 111.719.544,96
85	\$ 1.737.730	\$ 45.509	\$ 22.344	\$ 779.010	\$ 890.867	\$ 110.940.534,77
86	\$ 1.737.574	\$ 45.509	\$ 22.188	\$ 785.222	\$ 884.655	\$ 110.155.312,64
87	\$ 1.737.417	\$ 45.509	\$ 22.031	\$ 791.484	\$ 878.394	\$ 109.363.829,03
88	\$ 1.737.259	\$ 45.509	\$ 21.873	\$ 797.795	\$ 872.083	\$ 108.566.034,03
89	\$ 1.737.099	\$ 45.509	\$ 21.713	\$ 804.157	\$ 865.721	\$ 107.761.877,30
90	\$ 1.736.939	\$ 45.509	\$ 21.552	\$ 810.569	\$ 859.308	\$ 106.951.308,11

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

91	\$ 1.736.776	\$ 45.509	\$ 21.390	\$ 817.033	\$ 852.845	\$ 106.134.275,32
92	\$ 1.736.613	\$ 45.509	\$ 21.227	\$ 823.548	\$ 846.330	\$ 105.310.727,41
93	\$ 1.736.448	\$ 45.509	\$ 21.062	\$ 830.115	\$ 839.763	\$ 104.480.612,40
94	\$ 1.736.282	\$ 45.509	\$ 20.896	\$ 836.734	\$ 833.143	\$ 103.643.877,94
95	\$ 1.736.115	\$ 45.509	\$ 20.729	\$ 843.407	\$ 826.471	\$ 102.800.471,25
96	\$ 1.735.946	\$ 45.509	\$ 20.560	\$ 850.132	\$ 819.745	\$ 101.950.339,11
97	\$ 1.735.776	\$ 45.509	\$ 20.390	\$ 856.911	\$ 812.966	\$ 101.093.427,89
98	\$ 1.735.605	\$ 45.509	\$ 20.219	\$ 863.744	\$ 806.133	\$ 100.229.683,55
99	\$ 1.735.432	\$ 45.509	\$ 20.046	\$ 870.632	\$ 799.246	\$ 99.359.051,59
100	\$ 1.735.258	\$ 45.509	\$ 19.872	\$ 877.575	\$ 792.303	\$ 98.481.477,09
101	\$ 1.735.082	\$ 45.509	\$ 19.696	\$ 884.572	\$ 785.305	\$ 97.596.904,68
102	\$ 1.734.906	\$ 45.509	\$ 19.519	\$ 891.626	\$ 778.251	\$ 96.705.278,57
103	\$ 1.734.727	\$ 45.509	\$ 19.341	\$ 898.736	\$ 771.141	\$ 95.806.542,51
104	\$ 1.734.547	\$ 45.509	\$ 19.161	\$ 905.903	\$ 763.975	\$ 94.900.639,80
105	\$ 1.734.366	\$ 45.509	\$ 18.980	\$ 913.127	\$ 756.751	\$ 93.987.513,29
106	\$ 1.734.184	\$ 45.509	\$ 18.798	\$ 920.408	\$ 749.470	\$ 93.067.105,39
107	\$ 1.734.000	\$ 45.509	\$ 18.613	\$ 927.747	\$ 742.130	\$ 92.139.358,02
108	\$ 1.733.814	\$ 45.509	\$ 18.428	\$ 935.145	\$ 734.732	\$ 91.204.212,67
109	\$ 1.733.627	\$ 45.509	\$ 18.241	\$ 942.602	\$ 727.275	\$ 90.261.610,33
110	\$ 1.733.438	\$ 45.509	\$ 18.052	\$ 950.119	\$ 719.759	\$ 89.311.491,56
111	\$ 1.733.248	\$ 45.509	\$ 17.862	\$ 957.695	\$ 712.182	\$ 88.353.796,40
112	\$ 1.733.057	\$ 45.509	\$ 17.671	\$ 965.332	\$ 704.546	\$ 87.388.464,45
113	\$ 1.732.864	\$ 45.509	\$ 17.478	\$ 973.030	\$ 696.848	\$ 86.415.434,80
114	\$ 1.732.669	\$ 45.509	\$ 17.283	\$ 980.789	\$ 689.089	\$ 85.434.646,08
115	\$ 1.732.473	\$ 45.509	\$ 17.087	\$ 988.610	\$ 681.268	\$ 84.446.036,41
116	\$ 1.732.275	\$ 45.509	\$ 16.889	\$ 996.493	\$ 673.385	\$ 83.449.543,43
117	\$ 1.732.076	\$ 45.509	\$ 16.690	\$ 1.004.439	\$ 665.438	\$ 82.445.104,27
118	\$ 1.731.875	\$ 45.509	\$ 16.489	\$ 1.012.449	\$ 657.429	\$ 81.432.655,58
119	\$ 1.731.673	\$ 45.509	\$ 16.287	\$ 1.020.522	\$ 649.355	\$ 80.412.133,48
120	\$ 1.731.469	\$ 45.509	\$ 16.082	\$ 1.028.660	\$ 641.218	\$ 79.383.473,59
121	\$ 1.731.263	\$ 45.509	\$ 15.877	\$ 1.036.863	\$ 633.015	\$ 78.346.611,02
122	\$ 1.731.055	\$ 45.509	\$ 15.669	\$ 1.045.131	\$ 624.747	\$ 77.301.480,36
123	\$ 1.730.846	\$ 45.509	\$ 15.460	\$ 1.053.465	\$ 616.413	\$ 76.248.015,69
124	\$ 1.730.636	\$ 45.509	\$ 15.250	\$ 1.061.865	\$ 608.012	\$ 75.186.150,54
125	\$ 1.730.423	\$ 45.509	\$ 15.037	\$ 1.070.333	\$ 599.545	\$ 74.115.817,93
126	\$ 1.730.209	\$ 45.509	\$ 14.823	\$ 1.078.868	\$ 591.010	\$ 73.036.950,34
127	\$ 1.729.994	\$ 45.509	\$ 14.607	\$ 1.087.471	\$ 582.407	\$ 71.949.479,70
128	\$ 1.729.776	\$ 45.509	\$ 14.390	\$ 1.096.142	\$ 573.735	\$ 70.853.337,42
129	\$ 1.729.557	\$ 45.509	\$ 14.171	\$ 1.104.883	\$ 564.994	\$ 69.748.454,35
130	\$ 1.729.336	\$ 45.509	\$ 13.950	\$ 1.113.694	\$ 556.184	\$ 68.634.760,79
131	\$ 1.729.113	\$ 45.509	\$ 13.727	\$ 1.122.574	\$ 547.303	\$ 67.512.186,47
132	\$ 1.728.889	\$ 45.509	\$ 13.502	\$ 1.131.526	\$ 538.352	\$ 66.380.660,60
133	\$ 1.728.662	\$ 45.509	\$ 13.276	\$ 1.140.549	\$ 529.329	\$ 65.240.111,77
134	\$ 1.728.434	\$ 45.509	\$ 13.048	\$ 1.149.644	\$ 520.234	\$ 64.090.468,05
135	\$ 1.728.204	\$ 45.509	\$ 12.818	\$ 1.158.811	\$ 511.066	\$ 62.931.656,91
136	\$ 1.727.972	\$ 45.509	\$ 12.586	\$ 1.168.052	\$ 501.826	\$ 61.763.605,25
137	\$ 1.727.739	\$ 45.509	\$ 12.353	\$ 1.177.366	\$ 492.512	\$ 60.586.239,37
138	\$ 1.727.503	\$ 45.509	\$ 12.117	\$ 1.186.754	\$ 483.123	\$ 59.399.485,02

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

139	\$ 1.727.266	\$ 45.509	\$ 11.880	\$ 1.196.218	\$ 473.660	\$ 58.203.267,32
140	\$ 1.727.027	\$ 45.509	\$ 11.641	\$ 1.205.757	\$ 464.121	\$ 56.997.510,82
141	\$ 1.726.786	\$ 45.509	\$ 11.400	\$ 1.215.371	\$ 454.506	\$ 55.782.139,44
142	\$ 1.726.543	\$ 45.509	\$ 11.156	\$ 1.225.063	\$ 444.815	\$ 54.557.076,52
143	\$ 1.726.298	\$ 45.509	\$ 10.911	\$ 1.234.832	\$ 435.046	\$ 53.322.244,77
144	\$ 1.726.051	\$ 45.509	\$ 10.664	\$ 1.244.678	\$ 425.199	\$ 52.077.566,31
145	\$ 1.725.802	\$ 45.509	\$ 10.416	\$ 1.254.604	\$ 415.274	\$ 50.822.962,60
146	\$ 1.725.551	\$ 45.509	\$ 10.165	\$ 1.264.608	\$ 405.269	\$ 49.558.354,51
147	\$ 1.725.298	\$ 45.509	\$ 9.912	\$ 1.274.692	\$ 395.185	\$ 48.283.662,25
148	\$ 1.725.043	\$ 45.509	\$ 9.657	\$ 1.284.857	\$ 385.021	\$ 46.998.805,42
149	\$ 1.724.786	\$ 45.509	\$ 9.400	\$ 1.295.102	\$ 374.775	\$ 45.703.702,96
150	\$ 1.724.527	\$ 45.509	\$ 9.141	\$ 1.305.430	\$ 364.448	\$ 44.398.273,17
151	\$ 1.724.266	\$ 45.509	\$ 8.880	\$ 1.315.839	\$ 354.038	\$ 43.082.433,71
152	\$ 1.724.003	\$ 45.509	\$ 8.616	\$ 1.326.332	\$ 343.545	\$ 41.756.101,55
153	\$ 1.723.737	\$ 45.509	\$ 8.351	\$ 1.336.909	\$ 332.969	\$ 40.419.193,03
154	\$ 1.723.470	\$ 45.509	\$ 8.084	\$ 1.347.569	\$ 322.308	\$ 39.071.623,82
155	\$ 1.723.200	\$ 45.509	\$ 7.814	\$ 1.358.315	\$ 311.563	\$ 37.713.308,90
156	\$ 1.722.929	\$ 45.509	\$ 7.543	\$ 1.369.146	\$ 300.731	\$ 36.344.162,59
157	\$ 1.722.655	\$ 45.509	\$ 7.269	\$ 1.380.064	\$ 289.813	\$ 34.964.098,51
158	\$ 1.722.379	\$ 45.509	\$ 6.993	\$ 1.391.069	\$ 278.809	\$ 33.573.029,61
159	\$ 1.722.101	\$ 45.509	\$ 6.715	\$ 1.402.161	\$ 267.716	\$ 32.170.868,13
160	\$ 1.721.820	\$ 45.509	\$ 6.434	\$ 1.413.343	\$ 256.535	\$ 30.757.525,62
161	\$ 1.721.538	\$ 45.509	\$ 6.152	\$ 1.424.613	\$ 245.265	\$ 29.332.912,91
162	\$ 1.721.253	\$ 45.509	\$ 5.867	\$ 1.435.973	\$ 233.905	\$ 27.896.940,14
163	\$ 1.720.966	\$ 45.509	\$ 5.579	\$ 1.447.423	\$ 222.454	\$ 26.449.516,73
164	\$ 1.720.676	\$ 45.509	\$ 5.290	\$ 1.458.965	\$ 210.912	\$ 24.990.551,35
165	\$ 1.720.384	\$ 45.509	\$ 4.998	\$ 1.470.599	\$ 199.278	\$ 23.519.951,99
166	\$ 1.720.090	\$ 45.509	\$ 4.704	\$ 1.482.326	\$ 187.551	\$ 22.037.625,85
167	\$ 1.719.794	\$ 45.509	\$ 4.408	\$ 1.494.146	\$ 175.731	\$ 20.543.479,44
168	\$ 1.719.495	\$ 45.509	\$ 4.109	\$ 1.506.061	\$ 163.817	\$ 19.037.418,50
169	\$ 1.719.194	\$ 45.509	\$ 3.807	\$ 1.518.070	\$ 151.807	\$ 17.519.348,01
170	\$ 1.718.890	\$ 45.509	\$ 3.504	\$ 1.530.176	\$ 139.702	\$ 15.989.172,22
171	\$ 1.718.584	\$ 45.509	\$ 3.198	\$ 1.542.378	\$ 127.500	\$ 14.446.794,59
172	\$ 1.718.276	\$ 45.509	\$ 2.889	\$ 1.554.677	\$ 115.201	\$ 12.892.117,83
173	\$ 1.717.965	\$ 45.509	\$ 2.578	\$ 1.567.074	\$ 102.804	\$ 11.325.043,85
174	\$ 1.717.651	\$ 45.509	\$ 2.265	\$ 1.579.570	\$ 90.307	\$ 9.745.473,81
175	\$ 1.717.335	\$ 45.509	\$ 1.949	\$ 1.592.166	\$ 77.712	\$ 8.153.308,05
176	\$ 1.717.017	\$ 45.509	\$ 1.631	\$ 1.604.862	\$ 65.016	\$ 6.548.446,14
177	\$ 1.716.696	\$ 45.509	\$ 1.310	\$ 1.617.659	\$ 52.218	\$ 4.930.786,84
178	\$ 1.716.372	\$ 45.509	\$ 986	\$ 1.630.559	\$ 39.319	\$ 3.300.228,09
179	\$ 1.716.046	\$ 45.509	\$ 660	\$ 1.643.561	\$ 26.316	\$ 1.656.667,04
180	\$ 1.715.717	\$ 45.509	\$ 331	\$ 1.656.667	\$ 13.210	\$ 0,00

Nota: Tabla de Autoría Propia

Anexo 8 Calculo y Resultados Modelo financiero

Tabla 28

Datos Iniciales Modelo Financiero

Ítem	Valor
Tasa evaluación proyecto	10%
Inversión Inicial	-\$ 68.262.913,10
Infraestructura	-\$ 3.800.000,00
Arreglos	-\$ 45.874.666,67
Total	-\$ 117.937.579,77

Nota: Tabla de Autoría Propia

Tabla 29

Flujo de Caja Modelo Financiero

	IPC	5,40%	4,21%	5,08%	4,90%	4,73%	4,90%	4,84%	4,82%	4,85%
AÑO	2.024	2.025	2.026	2.027	2.028	2.029	2.030	2.031	2.032	
Arriendo			\$ 31.013.173	\$ 32.587.608	\$ 34.182.953	\$ 35.798.920	\$ 37.553.023	\$ 39.370.945	\$ 41.269.704	
Cota Inicial	-\$ 34.131.457	-\$ 34.131.457	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Crédito		-\$ 45.874.667	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	
Infraestructura		-\$ 3.800.000								
Administración			\$ 2.430.540	\$ 2.553.930	\$ 2.678.959	\$ 2.805.605	\$ 2.943.076	\$ 3.085.549	\$ 3.234.357	
Flujo Caja		-\$ 117.937.580	\$ 7.615.727	\$ 9.066.772	\$ 10.537.087	\$ 12.026.409	\$ 13.643.041	\$ 15.318.490	\$ 17.068.441	

Urban Skyline Inversiones Inmobiliarias en la ciudad de Bogotá Plan Zonal Lagos de Torca.

IPC	4,84%	4,84%	4,84%	4,84%	4,84%	4,84%	4,84%	4,84%	4,84%
AÑO	2.033	2.034	2.035	2.036	2.037	2.038	2.039	2.040	2.041
Arriendo	\$ 43.273.151	\$ 45.367.314	\$ 47.562.588	\$ 49.866.649	\$ 52.280.622	\$ 54.811.849	\$ 57.465.659	\$ 60.247.962	\$ 63.164.961
Cota Inicial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906	\$ 20.966.906
Infraestructura									
Administración	\$ 3.391.369	\$ 3.555.491	\$ 3.727.538	\$ 3.908.110	\$ 4.097.296	\$ 4.295.671	\$ 4.503.653	\$ 4.721.706	\$ 4.950.315
Flujo Caja	\$ 18.914.876		\$ 22.868.144	\$ 24.991.633	\$ 27.216.420	\$ 29.549.272	\$ 31.995.099	\$ 34.559.350	\$ 37.247.740

Nota: Tabla de Autoría Propia