



Plan de Negocio
Aplicación Inmobiliaria Virtual

Pascual López Puentes
Jessica Alexandra
Stiven Florez
Opción de Grado I

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior
Comunicación Social
Bogotá D.C
2018

Tabla de Contenido

Título del Proyecto	3
Introducción	3
1. Customer Development	4
Definición de la idea de negocio	
2. Stake Holders	4
Problema que Desarrollar	4
Oportunidad de Negocio.....	5
3. Necesidades	5
4. Beneficios	5
5. Clase de Producto que Generara la Idea de Negocio	5
6. Sector Económico al que Pertenece la Idea de Negocio	6
7. Objetivo De La Idea De Negocio	6
Objetivo general.....	6
Objetivos Específicos.....	6
Objetivos Estratégicos.....	6
8. Tips para la idea de negocio	7
9. Mercado	
Universo y Segmento de Mercado	8
Población de la investigación.....	8
Muestra de la investigación.....	8
Mercadeo.....	9
Formato de Encuesta.....	10
Respuestas.....	12
Entrevistas.....	15
Análisis de la información recolectada.....	17
10. Pentágono de Perfilación de Clientes Final	19
11. Conclusiones	20
12. Bibliografía	21

Título Del Proyecto

Aplicación Inmobiliaria Virtual

Introducción

Es un hecho cada vez más relevante la necesidad de anticiparse a las tendencias mundiales respecto a procesos de Innovación y Tecnología, los cambios pueden ser radicales y significan abrir las puertas a nuevas oportunidades y formas de ver la vida.

Por esta razón debemos innovar y aprovechar las ventajas que nos trae el internet y los dispositivos que se han creado en torno a esta como lo son los Smartphone, tablas, computadores y de mas, ahora si analizamos la economía actual vemos que hay déficit de financiamiento y adquisición de vivienda.

A las personas les es difícil adquirir predio por los altos precios de las inmobiliarias en especial en la ciudad de Bogotá, por lo tanto se reúnen estas dos ideas para que las personas que quieran adquirir vivienda propia tengan la posibilidad por medio de una aplicación la cual puede convertir esto en realidad.

1. Customer Development

Definición de la idea de negocio

El negocio consiste en crear una aplicación que permita a los usuarios o clientes ingresar sus necesidades de compra de vivienda describiendo el lugar o sector en el que le gustaría vivir en la ciudad de Bogotá, además describir como le gustaría el diseño de su vivienda y el monto o presupuesto que cuente cada uno, de ahí se consolidarían todas estas características donde se calificarían los usuarios por grupos reuniendo las mismas necesidades.

La segunda etapa sería después de reunir el grupo buscar por parte de nuestros colaboradores un inmueble o terreno que cumpla las necesidades del grupo, gestionar su compra por partes iguales de cada uno de los miembros.

La tercera etapa se gestionaría los permisos pertinentes para la construcción de las viviendas específicamente de los apartamentos de iguales características.

La cuarta etapa se pondrán a disposición de los clientes lo arquitectos, ingenieros, obreros y diseñadores de interiores, que permitan la consecución de la obra.

Por el acompañamiento, asesoría, trámites y demás se cobraría un porcentaje mínimo a cada uno de los integrantes del grupo.

2. Stake Holders

Problema que Desarrollar:

Déficit de vivienda en la ciudad de Bogotá

Oportunidad de Negocio:

Atraves de la aplicación cobrar un porcentaje por el asesoramiento y garantías, además de adquirir una base de datos completa y clasificada de las necesidades de los usuarios.

3. Necesidades

Las necesidades surgen a partir del gran déficit habitacional que actualmente padece la ciudad de Bogotá y el declive en la economía nacional, a raíz de esto se busca la forma de crear estrategias que alivianen o subsanen la problemática anterior.

El problema de vivienda en Bogotá principalmente e ve arraigado en la zona sur de la capital debido al poco terreno para construir y a las grandes exigencias de las entidades bancarias para la consecución de un crédito.

4. Beneficios

El principal beneficio en generar la aplicación es la solución real para la adquisición de vivienda propia de los capitalinos que no cuentan con los suficientes recursos económicos para la compra de esta en el sistema tradicional.

Indirectamente pero a gran escala se verán beneficiados los promotores de este proyecto ya que se cobrara un mínimo porcentaje por la realización de cada proyecto inmobiliario.

5. Clase de Producto que Generara la Idea de Negocio

La idea de negocios es enfocado a productos de bienes y servicios.

6. Sector Económico al que Pertenece la Idea de Negocio

El sector económico en que podemos clasificar nuestra idea de negocios se encuentra en el de servicios o sector terciario, ya que lo que se está ofreciendo es un servicio de acompañamiento, asesoramiento y de información de nuestras bases de datos para un fin común que el acceso a tercera personas de una propiedad inmobiliaria.

7. Objetivo de la Idea De Negocio

Objetivo general: Permitir que con el cruce de información atreves de una aplicación electrónica las personas puedan adquirí un terreno en el que se pueda realizar un proyecto de finca raíz y propiedad horizontal.

Objetivos Específicos: Crear una aplicación en la que la gente interesada en la compra de inmuebles pueda escribir sus expectativas y así crear una comunidad que intercambie ideas y que agrupe recursos monetarios para adquirir una vivienda.

Servir de intermediarios y asesores permanentes en la consecución o realización de los proyectos de finca raíz y propiedad horizontal.

Objetivos Estratégicos

1. Ser la inmobiliaria virtual número 1 del país.

2. Brindar asesoría especializada a las personas que quieran adquirir una propiedad mobiliaria de una manera formal y cien por ciento legal.
3. Realizar estudios de mercadeo que nos evidencien la preferencia de la aplicación permitiendo la satisfacción de nuestros clientes.
4. Garantizar el bienestar de nuestro usuario y colaboradores regidos por normas de calidad y responsabilidad social.
5. Obtener reconocimiento de la aplicación por parte de los consumidores y clientes mediante la publicidad y promoción innovadora y eficaz.
6. Generar alianzas comerciales con redes sociales, aplicaciones afines, páginas web y demás garantizando el incremento de clientes.
7. Adquirir rede, equipos y procesadores con tecnología de punta que permita que nuestra aplicación funcione de la manera más adecuada.
8. Indagar diferentes tipos de presentación para satisfacer las tendencias del mercado.
9. Implementar el Sistema de gestión de Calidad y dar a conocer la caracterización de los procesos y procedimientos de las diferentes áreas de la empresa.
10. Diseñar, implementar y controlar políticas en calidad, talento humano y servicio al cliente.

8. Tips para la ideas de negocio

- Innovación en el mercado ya que no existe en la actualidad una aplicación de las mismas características.
- La inscripción a la aplicación será totalmente gratuita, solo se cobrara un mínimo porcentaje desde el momento que se formalice el grupo de inversionistas.

Los clientes adquirirán el terreno a mínimo costo.

- La aplicación deberá ser de fácil manejo y dinámica para un mejor aprovechamiento de la misma.
- El grupo de inversionistas se perfilaran con los mismos requerimientos y necesidades con el fin de que tengan satisfacción en el producto final.

9. Mercado

Universo y Segmento de Mercado

La aplicación funcionaria en la ciudades más importantes de Colombia, como Bucaramanga, Cartagena, Barranquilla, Santa marta, Medellín, Cali y Bogotá, los clientes potenciales seria la población de estratos 1, 2 y 3 , la muestra se realizara por medio de una encuesta en la ciudad de Bogotá a 40 ciudadanos de diferentes localidades de la zona sur de la capital y 05 entrevistas personales, donde se medirá su nivel de interés y algunos aspectos relevantes para la recolección de información que de viabilidad al proyecto.

Población de la investigación

La población que se recopiló son los ciudadanos de las distintas localidades de Bogotá zona sur.

Muestra de la investigación

La población utilizada en esta investigación es de 40 personas encuestadas y 5 personas entrevistadas las cuales se enfocan específicamente en la capacidad de un individuo para adquirir vivienda propia.

Mercadeo

Según Fedelonjas, el número de colombianos que vive en arriendo sigue creciendo a buen ritmo. Actualmente el 44% de los colombianos, de las zonas urbanas, viven en arriendo, es decir 4,9 millones de hogares viven en alquiler.

Esto quiere decir que el nivel de personas que mes a mes pagan un arriendo pueden ser clientes potenciales que preferirían pagar un crédito de libre inversión a corto plazo a un alquiler que podría ser indefinido.

Según la página metrocuadrado .com en la localidad de Kennedy se venden una propiedad de 80 mts cuadrados por valor de \$265.000.000, con un área construida de 160 mts cuadrados, con esta propiedad podríamos hacer un ejemplo de la consecución y gastos del proyecto.

En el plan de ordenamiento territorial para este tipo de terreno se podría conseguir un permiso para la construcción para un edificio de 5 plantas, previo a estudios de suelos entre otros prerrequisitos para su autorización, esto quiere decir que según la propiedad horizontal y el área se podrían realizar como mínimo 5 apartamentos con un área aproximada de 80 mts cuadrada cada uno.

Es decir que 5 socios tendrían que hacer una inversión inicial de \$53.000.000 millones de pesos para la compra del terreno y en el tema de construcción tendría un costo aproximado de \$150.000.000 millones, es decir, que a cada socio tendría que poner una segunda inversión de \$30.000.000 millones de pesos cada uno, para un total de \$83.000.000 millones de pesos aproximados por cada apartamento.

Formato Encuesta

Aplicación, instrumento, recolección de información

Encuesta

Instrucciones: Lea cuidadosamente las preguntas y conteste en el espacio indicado para éstas. La veracidad de los datos depende de la realización de nuestro trabajo. Muchas gracias por su colaboración.

Objetivo: Obtener información sobre las necesidades de los clientes en cuanto a su actual situación habitacional de los estratos 1, 2 y 3 logrando identificar sus deficiencias con el único fin de cumplir con la misión inicial de la aplicación digital en la tarea de otorgar vivienda nueva a personas de bajos recursos.

1. ¿De qué localidad es? _____
2. Nombre: _____
3. ¿En qué rango de edad se encuentra?
Entre 18 a 28

Entre 39 a 49

Entre 50 o más

4. ¿Cuenta usted con vivienda propia?

SI

No

5. ¿En caso de respuesta positiva, le gustaría invertir en otra propiedad?

SI

No

6. ¿Tiene los recursos suficientes para comprar una vivienda de contado?

SI

NO

7. ¿Cuenta con algún ahorro para adquirir vivienda?

SI

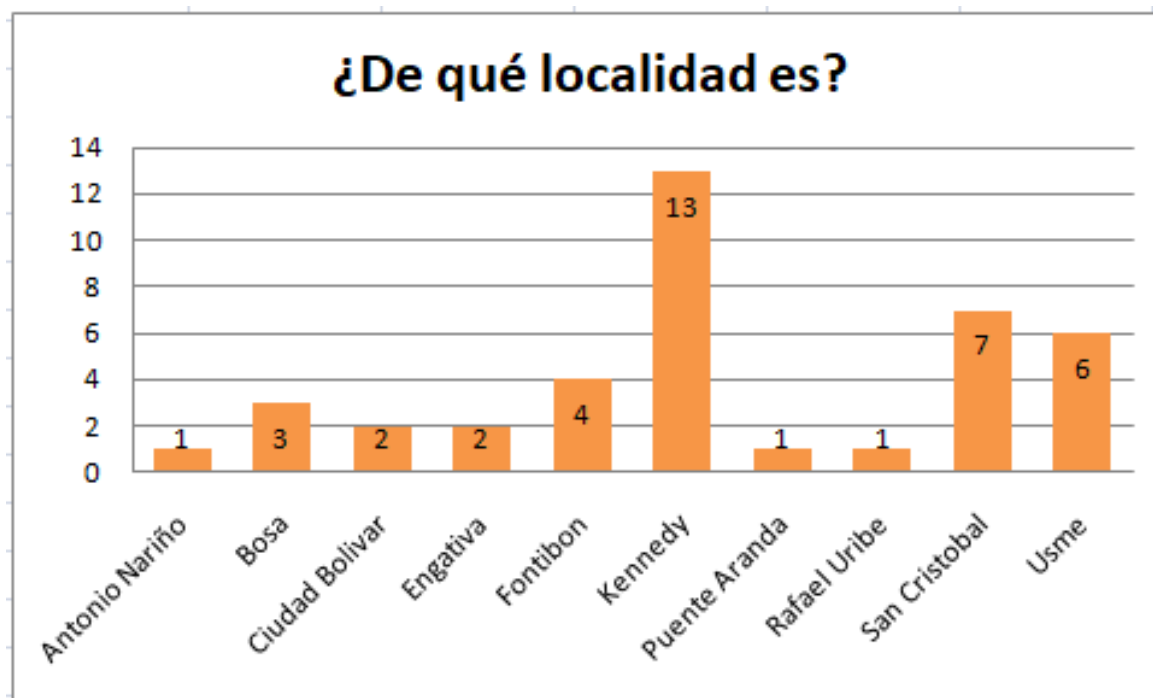
NO

8. ¿Estaría dispuesto a comprar en sociedad un terreno para construir vivienda de las mismas características y convertirse en propietario de una de ellas?

SI

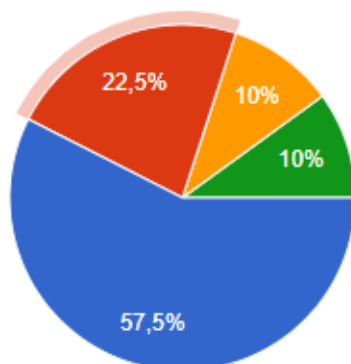
NO

Respuestas



¿En qué rango de edad se encuentra?

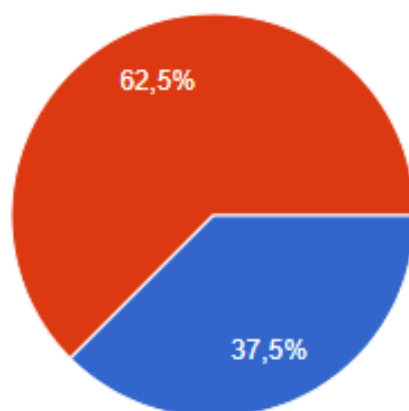
40 respuestas



- Entre 18 a 28
- Entre 29 a 38
- Entre 39 a 49
- Entre 50 o más

¿Cuenta usted con vivienda propia?

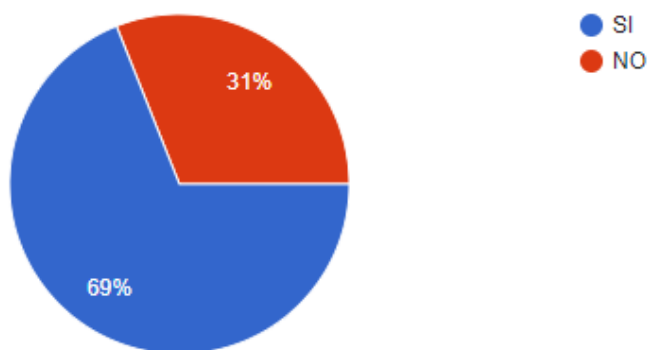
40 respuestas



- SI
- NO

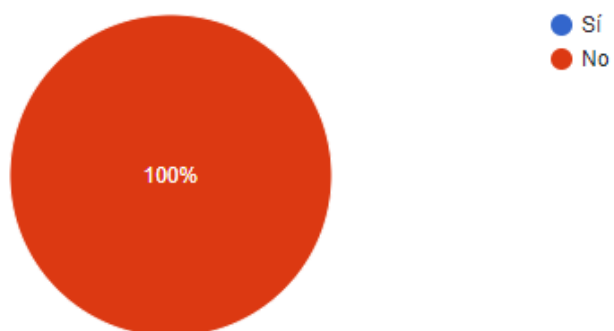
¿En caso de respuesta positiva, le gustaría invertir en otra propiedad?

29 respuestas



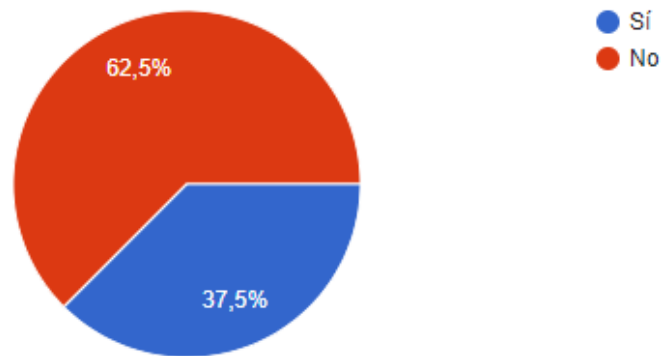
¿Tiene los recursos suficientes para comprar una vivienda de contado?

40 respuestas



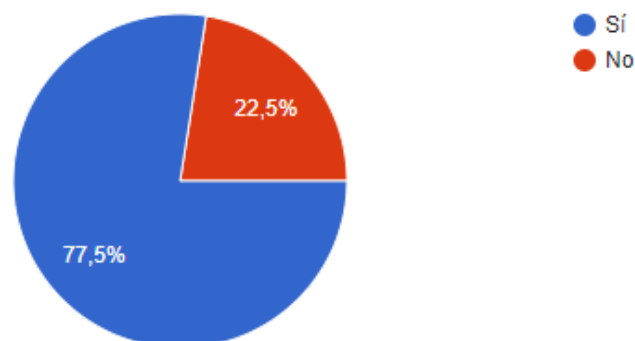
¿Cuenta con algún ahorro para adquirir vivienda?

40 respuestas



¿Estaría dispuesto a comprar en sociedad un terreno para construir vivienda de las mismas características y convertirse en propietario de una de ellas?

40 respuestas



Entrevista No. 1

- Nombre: Esteisy Montenegro
- Vive en la localidad de Usme
- De 19 años
- No cuenta con casa propia
- Si estaría dispuesta a comprar un terreno en sociedad para construir viviendas de las mismas características y ser propietaria de una de ellas, ya que manifiesta que es una buena oportunidad para tener un inmueble propio.

Entrevista No. 2

- Nombre: Clara Flórez
- Vive en la localidad de San Cristóbal
- De 42 años
- No cuenta con casa propia
- Si estaría dispuesta a comprar un terreno en sociedad para construir viviendas de las mismas características y ser propietaria de una de ellas, manifestando que es una oportunidad muy buena para adquirir casa propia.

Entrevista No. 3

- Nombre: Maritza Poveda
- Vive en la localidad de Mártires

- De 20 años
- No cuenta con casa propia
- Si estaría dispuesta a comprar un terreno en sociedad para construir viviendas de las mismas características y ser propietaria de una de ellas, manifestando que si se acomoda a lo que busco, por supuesto.

Entrevista No. 4

- Nombre: Andrés Felipe Benavides
- Vive en la localidad de Barrios Unidos
- De 22 años
- No cuenta con casa propia
- Si estaría dispuesto a comprar un terreno en sociedad para construir viviendas de las mismas características y ser propietaria de una de ellas, manifestando que si, pero que no cuenta con los fondos suficientes para hacer un negocio.

Entrevista No. 5

- Nombre: José Antonio Bernal
- Vive en la localidad de Puente Aranda
- De 43 años
- No cuenta con casa propia

• Si estaría dispuesto a comprar un terreno en sociedad para construir viviendas de las mismas características y ser propietaria de una de ellas, manifestando que le daría facilidad para conseguir casa propia.

Análisis de la información recolectada

Según los resultados de la muestra claramente se ve que un alto porcentaje de los participantes no cuentan con vivienda propia, se observa en la encuesta que el 100% manifiesta no tener los recursos necesarios para comprar una vivienda de contado y que tan solo el 37.5% de las 40 personas encuestadas cuentan con un ahorro para adquirirla.

El rango de edad que predominó en la encuesta fue entre los 18 a 28 años con un 57.7% de participación y los de menos participación fueron entre los 39 a 49 años y más de 50 con un 10% respectivamente.

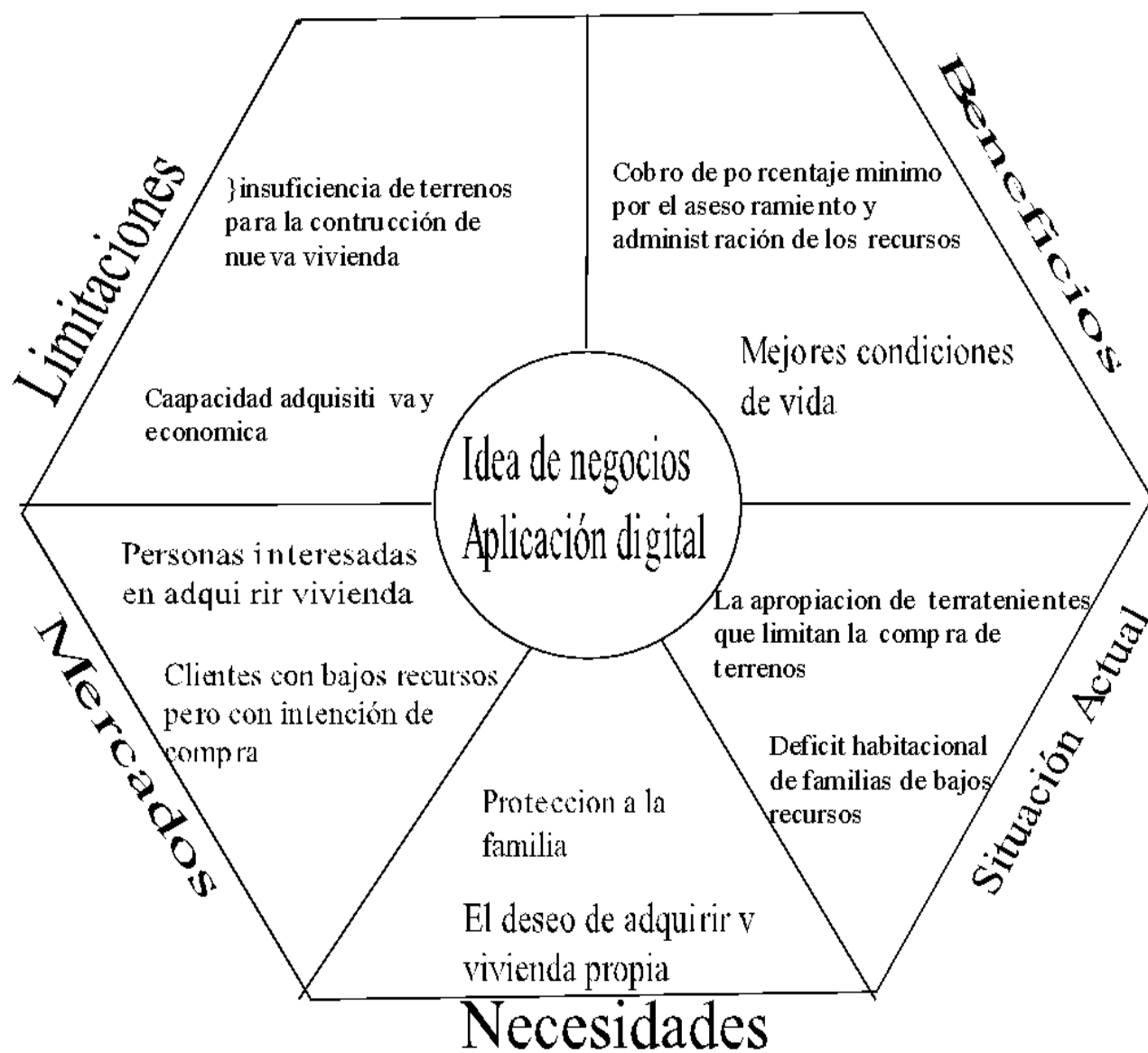
Entre o 40 encuestados se situaron 10 localidades teniendo una mayor influencia la localidad de Kennedy con un total de 13 personas.

Es evidente que la encuesta refleja un alto grado de necesidad de los bogotanos en especial los de las localidades de la zona sur en adquirir vivienda propia, por lo que un 75,5% estarían dispuestos a comprar un terreno en sociedad para construir viviendas de con las mismas características, pilar fundamental de este proyecto.

En cuanto a las entrevistas personales develaron el mismo interés de asociación para la realización de proyectos de construcción que generen como consecuencia la adquisición de vivienda propia.



10. Pentágono De Perfilación De Clientes Final



11. Conclusiones

Es de gran importancia resaltar la creación de una aplicación electrónica que facilite a personas de bajos recursos o interesadas en invertir en finca raíz la adquisición y asesoramiento especializado que le de la rentabilidad adecuada a sus recursos.

También la innovación y el aprovechamiento de los recursos para promover el empleo y el progreso de la sociedad en general son pertinentes en esta conclusión ya que maximiza la creación de empresa y optimiza el aprovechamiento de la tierra, igualmente por la innovación de la aplicación podría multiplicarse en diferentes regiones del país y a nivel internacional.

DANE, información estratégica, Recuperado el 10 de mayo de 2018 de:

<http://www.dane.gov.co/>

Federación Colombiana de Lonjas de propiedad Raíz – Fedelonjas, Recuperado el 10 de mayo de 2018 de:

<http://www.fedelonjas.org.co/>