

**ASERTRANS**  
**ASESORIA Y GESTION EN TRANSITO E INMOBILIARIA**

**MIGUEL ANGEL MENDOZA**  
**JENNY PATRICIA NIÑO**

**PRESENTADO A: GILBERTO BETANCOURT VARGAS**  
**CUMBRE-UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO**  
**OPCION DE GRADO II**

**COORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR-CUN**  
**PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS A DISTANCIA**

**BOGOTA D.C.**

**2017**

## INDICE

Logo-----	3
Marco legal-----	4
Misión -----	5
Visión -----	5
Matriz Dofa -----	6
Tabla de Despliegue Estratégico -----	8
Análisis de pastel -----	9
Mercado-----	14
Segmentación de mercado-----	15
Calculo Tamaño del mercado-----	15
Necesidades de información-----	15
Objetivos de investigación-----	16
Modelo de encuesta-----	17
Socialización de encuesta-----	20
Análisis y presentación de información sobre las encuestas	23
Conclusiones y acciones a seguir-----	32
Plan de mercado-----	32
Información de la competencia-----	35
Información sectorial-----	36
Análisis mel marketing mix-producto-----	37
Plaza-----	38
Precio-----	38
Promoción-----	39
Proyección de ventas-----	42
Conclusiones-----	44
Bibliografía-----	44

**NOMBRE: ASERTRANS ASESORIA Y GESTION EN TRANSITO E INMOBILIARTIA**

**LOGO:**



Asesoría y Gestión en Transito e Inmobiliaria.

## SOLUCIONES ASERTRANS

### ASESORIA Y GESTION EN TRANSITO E INMOBILIARIA

**MARCO LEGAL:** para la creación de una empresa se tomó como primer aspecto principal en el lineamiento que tiene la norma colombiana para la creación de esta misma:

- Desarrollo de un plan de negocios.
- Tipo de sociedad que se va a constituir.
- Tramites notariales.
- Escritura pública, este documentos es necesario presentarlo ante la cámara y comercio al momento de ser registrada por la notaria el tipo de sociedad, se debe tener en cuenta que toda empresa con menos de 10 empleados o hasta 500 salarios mínimos de activos en el momento de la constitución no se necesita presentar este documento,
- Matricula de arrendadores, esta matricula permite la habilitación de ejercer actividades de arrendamiento de bienes raíces propios o de terceros destinados a vivienda urbana, o realizar intermediación comercial entre arrendadores y arrendatarios de tal tipo de bienes.
- Se debe tener registro nacional inmobiliario (R.N.I) de corpolonjas en las diferentes áreas de la finca raíz, todas aquellas personas que están dedicadas a la actividad evaluatoria e inmobiliaria, previa calificación de sus calidades profesionales, comerciales y personales.
- Tramites en la cámara y comercio, dentro de este lineamiento es necesario verificar:
  1. Si hay disponibilidad del nombre.
  2. Diligenciar el formulario de registro y matricula.
  3. Diligenciar la solicitud del Nit ante la DIAN
  4. Pagar el valor del registro de la matrícula.
  5. Inscripción ante el RUT.
- Trámites pertinentes ante la secretaria de hacienda

1. Registro de industria y comercio
2. Registro de uso de suelos, condiciones sanitarias y de seguridad.

#### **MISION:**

**ASERTRANS** es una empresa que presta servicios de asesoría y gestión para tramites de finca raíz, inmobiliaria y tránsito umobilidad, soportados en características de calidad, seguridad y medio ambiente, contando con óptimos recursos de tecnología de punta, infraestructura, talento humano altamente calificado aplicando estrictos controles a nuestros productos y servicios ofreciendo precios competitivos, entrega oportuna y asesoría a nuestros clientes.

#### **VISION:**

En el 2020 ser líderes a nivel nacional y posicionarnos como una de las mejores empresas en asesorías y servicios logísticos en finca raíz, inmobiliario y servicios especiales en tránsito incrementando nuestra participación a través de la ampliación de nuestro portafolio de productos y proyectarnos como una organización basada en estándares de calidad, confiabilidad y seguridad.

#### **DOFA**

##### Fortalezas

- Conocimientos indispensables para atender la formulación de un proyecto de inversión
- Competencias individuales claramente definidas.
- Conocimiento y destreza en el manejo de herramientas tecnológicas (software).
- Buenos niveles de proactividad y asertividad.
- Un equipo efectivo y productivo.
- Habilidad para tomar decisiones rápidamente
- Buena capacidad técnica y operativa para actividades de gestión inmobiliaria y tránsito.
- Trato personalizado a clientes de alta dirección netamente proactiva.

- Cuenta con un excelente capital humano lleno de energía y buenas ideas tendientes al cambio.
- Estamos a la vanguardia con las tecnologías.
- Servicio innovador al haber pocos puntos que cuentan con estos dos servicios.

#### Debilidades

- Carencias en el liderazgo organizacional.
- El estrés y las dificultades para procesarlo.
- Falta de políticas organizacionales
- Limitada capacidad financiera para preinversión,
- Inexistente posicionamiento de marca.
- Inexperiencia falta de marketing.
- La inmobiliaria se encuentra en un mercado en el cual existe mucha competencia y con mayor experiencia.
- La prestación de dicho servicio inmobiliario no resulta innovador ya que existen muchas empresas dedicadas a este fin.
- Debilidad a presiones de la competencia
- Orientación estratégica poco clara

#### Oportunidades

- Implementar las nuevas tecnologías de forma efectiva.
- Debilitamiento de la competencia.
- Posicionamiento estratégico de transito e inmobiliario,
- poblacionales que generan necesidad de compra/alquiler de viviendas y vehículos
- Aprovechar la demanda de personas que requieren del servicio y que quieren un espacio diferente al que ya estaban acostumbrados
- Acceso a la innovación tecnológica y científica por medio de internet
- Existencia de experiencias exitosas de gestión de desarrollo local a nivel nacional en temas de transito

- Existe una demanda insatisfecha de vivienda en el país, en toda la región colombiana.
- A través de los negocios se genera experiencia.

#### Amenazas

- Cambios del entorno en el posicionamiento inmobiliario.
- Alza del dólar
- Variación en el mercado inmobiliario.
- Cambios de tendencia en los potenciales compradores.
- Eventuales modificaciones legales y políticas.
- Inestabilidad económica.
- Al ser una empresa tan inexperta tiene el riesgo de ser absorbida por otra de mayor tamaño. Tiene el riesgo de ser imitada por otras empresas.
- Persistente recesión económica.
- Existencia de conflictos sociales.

#### TABLA DE DESPLIEGUE ESTRATEGICO

##### DEBILIDADES:

OBJETIVOS	TAREAS	TIEMPO
Captar la mayor cantidad de posibles clientes	Mediante la publicidad y promoción	A partir de enero 10 de 2018.
Poco presupuesto para la actividad	Mediante créditos financieros	A partir de enero de 2018.
Escases de personal que tenga conocimientos profesionales en inmobiliaria	Reclutar al personal adecuado con el conocimiento profesional para esta actividad	A partir de diciembre 29 de 2017.

**OPORTUNIDADES :**

OBJETIVOS	TAREAS	TIEMPO
Suplir las necesidades de las personas por la falta de conocimiento y tiempo en la actividad	Asesoramiento del servicio que se encuentre del cliente interesado	En inicio de la ejecución del negocio
Generación de empleo	La posibilidad de las personas con conocimiento en el tema puedan vincularse al negocio	En inicio de la ejecución del negocio.
Posicionar nuestra marca en páginas y comercio en redes sociales	Con la buena atención, asesoría y calidad que brindamos nuestros servicios.	Junio 10 de 2018

**FORTALEZAS**

OBJETIVOS	TAREAS	TIEMPO
Conocimientos empíricos en temas de tránsito y movilidad	Fortalecer nuestros conocimientos y actualización de normas.	10 de enero de 2018
Puntualidad en la entrega de trabajos.	Desarrollando un plan de mejoramiento en los tiempos.	10 de enero de 2018

La variedad de información que se encuentra en nuestra página web.	Actualizar constantemente los servicios que se encuentran en la página.	Cada tres meses a partir de enero 10 de 2018.
--	---	---

## AMENAZAS

OBJETIVOS	TAREAS	TIEMPO
La competencia que se encuentra ubicada en zonas estratégicas	Buscar un punto estratégico donde podamos llegar con facilidad a nuestros clientes	Para el mes de diciembre 29 de 2017 se debe buscar punto estratégico.
Poco personal capacitado para nuestra labor	Capacitaciones constantes sobre las normas de arrendamiento, inmobiliario y normas de tránsito.	Cada 3 meses a partir de la ejecución de la idea de negocio
La inestabilidad de la economía puede afectar las ventas	Tener un plan de acción que permita disminuir l	A partir de enero 10 de enero de 2018.

## ANALISIS DE PESTEL

### Político

En la política de vivienda del actual Gobierno hay presupuesto de 6,9 billones de pesos, por lo menos hasta el 2026. Con estos recursos, la meta de entregar 450.000 viviendas en estos tiempos estaría asegurada. El ministerio de vivienda tiene dicha inversión, de los proyectos que deja el 2016 y las metas para el 2017. El déficit habitacional es en todos los estratos socioeconómicos. El desafío es muy grande y lo único que no podemos desconocer es que, pese a las restricciones en materia fiscal, el país ha dado grandes pasos. De hecho, el déficit cuantitativo habitacional se ha reducido en un 50 % (estábamos en 12,9 % y hoy estamos en 6,7 %).

El sector inmobiliario es esencial para la economía, pero también es un sector que ha sido fuente de vulnerabilidad y

crisis. Por lo tanto, si bien la reciente recuperación de los mercados inmobiliarios a escala mundial es un acontecimiento positivo, tenemos que tomar precauciones para evitar otro auge insostenible

En el sector automotriz

El incremento en el precio del dólar durante el año pasado fue un golpe duro para la industria colombiana. Como consecuencia de los elevados precios de las importaciones, sectores como el automotor tuvieron que incrementar los precios de sus vehículos, una decisión que impactó negativamente las ventas. La tendencia es hacia los autos familiares, de los que hay tres usados por cada nuevo que circula en el país. De este segmento se realizaron 462.853 traspasos el año pasado. Lo sigue el de las pickups, con 134.573 ventas en el mismo período, lo que quiere decir que, por cada camioneta recién salida del concesionario, hay once que cambiaron de propietario.

### **Económico**

El sector inmobiliario no es ajeno a los profundos cambios estructurales, políticos, económicos y sociales que ha vivido el país en el último año, y con su buen desempeño ha demostrado que es un sector estratégico para el desarrollo económico del país. Estadísticas del DANE, durante el primer semestre de 2016, el sector inmobiliario creció 3,2%, lo que obedece principalmente al buen desempeño en los servicios de alquiler de bienes raíces residenciales (3,4%). Este crecimiento está por encima del crecimiento agregado de la economía, que alcanzó un austero 2,3% para el mismo periodo. "Con orgullo vemos que el empleo que genera la actividad inmobiliaria es del 7,7% del total nacional y es por eso que el reto de seguir creciendo es mayor"

Por otro lado en el sector automotriz ante la confianza que han depositado los consumidores en la adquisición de automotores de marcas reconocidas que están en el mercado con precios que se ajustan al bolsillo, las cifras más recientes del Runt, Registro Único Nacional de Tránsito, que informó que en el país se realizaron 509.906 traspasos entre enero y junio de 2017, frente a 493.085 del año anterior, lo que muestra un incremento del 3%.

Son cinco las ciudades de Colombia con mayor venta de vehículos usados durante el primer semestre, encabezadas por Bogotá con

156.005 traspasos; seguida de Envigado con 40.031; Cali con 34.098; Sabaneta con 19.926 y Medellín con 19.731. Ciudades como Bucaramanga y Barranquilla reportaron 11.043 y 6.382 traspasos, respectivamente.

### **Socio cultural**

En el sector automotriz Según un reciente informe de la Asociación Colombiana de Vehículos Automotores Andemos, informa que durante los siete meses que van corridos del año, la gente prefiere comprar carro usado, antes que nuevo. Otro sector bastante afectado durante el primer semestre del año en la comercialización de vehículos es el de los eléctricos o híbridos, ya que durante este periodo cayó un 31%, Sin embargo, los hábitos de consumo de los colombianos han sufrido cambios y ahora tienen mayor disposición a comprar bienes durables, como los vehículos. Esto le da un espacio adicional a la industria automotriz para crecer y aumentar su participación que ya es del 39% en el sector industrial.

En el sector inmobiliario, el arriendo es común en personas que inician una nueva vida, recién casados o estudiantes que se mueven con frecuencia entre ciudades. A este grupo hay que agregarle quienes necesitan destinar un capital más robusto para invertirlo en negocios que les pueden generar rentabilidad y, en consecuencia, no quieren atarse a una obligación. El alquiler es una posibilidad cuando el presupuesto de una familia es corto al momento de iniciar una nueva vida. Permite equilibrar los gastos que implica tener un inmueble propio es decir el pago de impuestos y la valorización, entre otros, que significan una disminución en el flujo de caja. Sin embargo, otro fenómeno que toma fuerza y que revaloraría de tajo la tendencia cultural de ser propietarios tiene que ver con una nueva generación: los millennials, que al estar en constante movimiento y no tener un arraigo en varios aspectos de su vida, entre ellos, el de los negocios inmobiliarios, prefieren gastar en viajes y otros asuntos que en una propiedad.

### **Tecnológicos**

En el sector automotriz una de las apuestas más grandes que tiene el sector automotriz está en la producción y comercialización de vehículos eléctricos. Cupo de 1.500 vehículos eléctricos para importar con cero arancel y lo que

estamos haciendo las marcas líderes en este tipo de vehículos es promover la comercialización de estos automóviles. Esperamos que el próximo año el país logre comercializar al menos 1.000 vehículos eléctricos Tener un vehículo eléctrico es tener un automóvil con cero emisiones, lo que lo convierte en amigable con el medioambiente.

En el sector inmobiliario un 67% de la población busca vivienda por internet, una tendencia al alza que demuestra el potencial digital del sector. Todas las nuevas herramientas para este negocio Visitas virtuales a viviendas que no existen más que en el disco de un ordenador. Vistas aéreas de terrenos y edificios tomadas con drones Big data para gestionar información. Estas son algunas de las oportunidades que ofrece la digitalización, y que afectan a todas las áreas, como el marketing, la comercialización, la gestión de edificios, el urbanismo, la arquitectura y el análisis de inversiones, entre otras. Entre los expositores se encuentran también empresas especializadas en visitas y planos 3D, en el uso de drones para la obtención de imágenes aéreas, y en la gestión de CRM, de big data, de gestión de software Contará con una sección de start-ups en la que se darán cita empresas de nueva creación.

### **Ecológico**

En el sector automotriz Según el informe del DNP - Departamento Nacional de Planeación, el costo de muertes y enfermedades atribuidas a la degradación ambiental viene aumentando en Colombia. En 2010 la contaminación del aire urbano alcanzó 5,7 billones de pesos (1,12% del PIB) y en 2014 la cifra se duplicó a 12 billones de pesos (1,59% del PIB). A su vez, en 2014 se presentaron 59 millones de casos asociados con síntomas y enfermedades atribuidas a la contaminación del aire urbano (CAU). Además, cerca de 8.600 muertes anuales se generan en Colombia relacionadas con problemas respiratorios derivados por la contaminación del aire. El objetivo es seguir trabajando para que la política pública incentive este uso de tecnologías con menos impacto al medio ambiente y llegar a renovar el parque automotor obsoleto, concluyó García Basurto.

En el sector inmobiliario los techos y fachadas verdes no son los únicos elementos que implementan los constructores en sus proyectos para que sean más amigables con el medio ambiente. Las obras ahora cuentan con materiales que han sido reutilizados o que son de origen natural para lograr disminuir el efecto contaminante.

Un ejemplo del uso de estas técnicas es el complejo de viviendas estudiantiles Livinn, que está próximo a abrir en el centro de Bogotá. Según sus voceros, el edificio tiene muros internos en poliestireno expandido, un material 100% reutilizable, el cual brinda a los residentes confort térmico y acústico.

Adicionalmente, los complejos contarán con diseños bioclimáticos que utilizan cero ventilaciones mecánicas para los sótanos, lo que permite que se generen espacios generadores de ventilación natural.

Otras empresas creadoras de estos materiales se han unido a la lucha, y por ello Pintuco lanzó desde el año pasado una pintura con fórmula ecológica que cuida la capa de ozono, ya que contiene menos de 10 gramos por litro de compuestos orgánicos volátiles (VOC). El problema de que una pintura tenga una alta concentración de VOC es que, posteriormente, estos se convierten en vapores o gases que contaminan el aire.

Adicionalmente, las materias primas utilizadas para la elaboración de la pintura son libres del químico Apeo, que puede afectar los mares, su fauna y su flora si hay vertimientos.

#### **MERCADO:**

Esta idea de negocio empezara a moverse en el mercado inmobiliario, finca raíz y comercialización de vehículos usados puesto la cual este mercado es equivale a :actualmente que vemos en los resultados obtenidos del análisis de pestel estas dos actividades se están expandiendo a nivel nacional por el alto flujo de compras y ventas de viviendas y vehículos, Como elemento primordial para emprender una idea de negocio o una investigación de mercado hace parte del éxito que contiene este proyecto identificando que oportunidades, después de estimar el tamaño, beneficio y el crecimiento del mercado podemos concluir en esta idea de negocio que nuestro proyecto presenta es rentable ya que es un negocio en donde las necesidades de las personas siempre es adquirir un bien mueble o vehículo.

## **SEGMENTACION DEL MERCADO**

Nuestro mercado va dirigido a toda la población incluyendo las ciudades, veredas, caseríos, municipios entre otros es decir de todas partes de la región colombiana puesto que en estos puntos es donde más difícil acceso de información hay. Para adquirir un bien mueble o inmueble no es necesario tener la mayoría de edad, es decir no tiene límite, nuestro servicios van dirigidos a todos los estratos pero se hace énfasis de la siguiente manera, para estratos 1,2 y 3 las personas buscan más la compra de vivienda y de vehículo y buscan más la asesoría de requisitos para legalizar documentación mientras que los estratos 4 y 5 advierte más la escases de tiempo para gestionar sus trámites y son más exequibles a todos estos servicios., si analizamos este tipo de necesidades de los clientes en relación a este proyecto se asume que esta necesidad es generada por la falta de información y aplicación de los procesos para la obtención de bienes y en función nuestra es poder asesorarla, gestionarla y satisfacerla.

## **CALCULAR EL TAMAÑO DEL MERCADO:**

La construcción, las ventas de edificaciones y los servicios inmobiliarios significan el 15,1% del PIB vivienda nueva y usada suman 95,2 billones de pesos, La cartera hipotecaria se ubica en 58,8 billones de pesos (7,2% del PIB). Durante 2015 se financiaron 67.003 viviendas nuevas (por valor de 4,85 billones de pesos), y 46.668 viviendas usadas (por 4,38 billones de pesos). El 30% de las viviendas nuevas y el 9,3% de las viviendas usadas transadas en 2015 se hicieron a través de crédito. El comportamiento de las tasas de interés será determinante hacia delante.

## **NECESIDADES DE INFORMACION**

Para la realización de esta idea de negocio es importante y necesario saber la información de las personas como que tipo de cliente vamos a manejar, debemos tener en cuenta un rango de edades, si tienen hijos, si actualmente se encuentran viviendo en casa propia o arrendada, necesitamos saber sobre

Sus ingresos, su estilo de vida, si conoce a cerca de la tramitología y documentación para ser propietarios, en que estrato le gustaría vivir, si le gustaría adquirir casa o apartamento, necesitamos saber cuánto estaría dispuesto a pagar por una vivienda o por un vehículo, si tiene vehículo cada cuanto lo cambia, si se encuentra interesado en adquirir o si desea adquirir vivienda fuera de la ciudad. La importancia que tienen nuestros clientes para nosotros es el objetivo que tiene nuestro negocio, es poder brindarle la facilidad y el acceso a lo que ellos quieren, Nos encontramos en un país donde la gente carece de tiempo y de información para realizar cualquier trámite ya sea de tránsito o finca raíz, los beneficios que consideramos pertinentes como entidad prestadora de servicio es ayudar a las personas mediante nuestros recursos tecnológicos darle soluciones a sus inconvenientes y complementar sus compras o sus ventas de muebles e inmuebles. Lo que queremos saber de nuestros clientes es saber su necesidad de comprar o vender su casa o su vehículo, cómo y en qué condiciones lo desean hacer.

#### **OBJETIVOS DE INVESTIGACION**

- Los principales objetivos de esta investigación de negocio es destacar nuestro firme compromiso en satisfacer las expectativas de nuestros clientes mediante una excelente prestación servicios en asesorías y en logística.
- Destacarnos como una de la entidades prestadoras de servicio reconocidas en gestión, asesoría de tramites de tránsito y finca raíz.

- Mediante la calidad y el cumplimiento de nuestros servicios poder llegar a más personas ayudándolos a orientar sus gustos y ser un amigo más para el cliente.
- Poder llegar a tener un amplio equipo de expertos en nuestros servicios.
- Hacer campañas de ofrecimiento del servicio en donde hay poco acceso a la información.

### MODELO DE ENCUESTA

**MEDIANTE ESTA ENCUESTA QUEREMOS SABER CUALES SON SUS ESPECTATIVAS PARA PODER BRINDARLE EL MEJOR SERVICIO QUE USTED Y SU FAMILIA SE MERECE.**

Nombre \_\_\_\_\_

1. ¿En este momento se encuentra viviendo en?:  
Casa propia \_\_\_\_\_ casa familiar \_\_\_\_\_ arriendo \_\_\_\_\_
2. ¿en qué rango de edad se encuentra?
  - a. 18 a 28
  - b. 29 a 35
  - c. 36 a 45
  - d. 46 a 55
  - e. 55 en adelante
3. ¿Dentro de que rango se encuentran sus ingresos?
  - a. 735.000 a 1.000.000
  - b. 1.000.000 a 2.000.000
  - c. 2.000.000 a 3.000.000
  - d. 3.000.000 en adelante.
4. ¿Cuántos integrantes componen su grupo familiar?
  - 1 a 2 \_\_\_\_\_
  - 2 a 3 \_\_\_\_\_
  - 3 a 5 \_\_\_\_\_

5. ¿Actualmente en que estrato se encuentra viviendo?

1 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 4 \_\_\_\_\_ 5 \_\_\_\_\_ 6 \_\_\_\_\_

6. ¿Cuánto sería su presupuesto para la compra de vivienda?

Entre 50.000.000 y 70.000.000

Entre 70.000.000 y 80.000.000

Entre 80.000.000 y 100.000.000

Entre 100.000.000 y 120.000.000

7. ¿En este momento cuenta con vehículo propio?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

8. ¿Ha pensado en adquirir vehículo propio para la comodidad, seguridad y bienestar de su grupo familiar?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

9. ¿Cuánto sería su presupuesto para la compra de vehículo?

Entre 7.000.000 y 10.000.000

Entre 10.000.000 y 13.000.000

Entre 13.000.000 y 15.000.000

Entre 15.000.000 y 20.000.000

Entre 20.000.000 30.000.000

10. ¿En caso de compra o venta de bienes muebles e inmuebles prefiere legalizar los documentos por cuenta propia o contrataría los servicios de terceros para legalizar estos trámites?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

11. ¿Alguna vez ha utilizado los servicios de asesoría y gestión de inmobiliaria y tránsito?.

Sí\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

12. ¿En qué modalidad le gustaría que prestáramos nuestros servicios?

Puerta a puerta \_\_\_\_\_ Internet\_\_\_\_\_ en nuestras Instalaciones\_\_\_\_\_

13. ¿cómo calificaría nuestros servicios?

Malo \_\_\_\_\_ regular\_\_\_\_\_ bueno\_\_\_\_\_ excelente\_\_\_\_\_

14. ¿le gustaría que así mismo como le colaboramos buscando vivienda y vehículo le ayudemos a vender en caso de que así lo quiera?

Sí\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

15.¿Cuenta con tiempo suficiente para hacer este tipo de trámites?

Sí\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

16. ¿En caso que quiera adquirir vehículo o vivienda nuestros servicios cumplen con sus expectativas?

Sí\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

17. ¿Conoce usted acerca de los procedimientos de legalización en caso de comprar vivienda o vehículo?

Sí\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

ENCUESTA ASERTRANS			
ENCUESTA REALIZADA A 15 PERSONAS			
NUMERO	PREGUNTA	OPCIONES	ENCUESTADOS
1	¿En este momento se encuentra viviendo en?	Casa propia _____ familiar _____ arriendo _____	3 2 10
2	¿En qué rango de edad se encuentra?	a.18 a 28 b.29 a 35 c.36 a 45 d.46 a 55 e.55 en adelante	3 9 2
3	¿Dentro de que rango se encuentran sus ingresos?	a.735.000-1.000.000 b.1.000.000-2.000.000 c.2.000.000-3.000.000 d.3.000.000 en adelante.	4 7 4
4	¿Cuántos integrantes componen su grupo familiar?	1 a 2 2 a 3 3 a 5	2 7 6
5	¿Actualmente en que estrato se encuentra viviendo?	1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5 _____ 6 _____	Estrato 2 =4 pers. 3 =7 pers. 5 =4 pers.

6	¿Cuánto sería su presupuesto para la compra de vivienda?	Entre 50.000.000 y 70.000.000 Entre 70.000.000 y 80.000.000 Entre 80.000.000 y 100.000.000 Entre 100.000.000 y 120.000.000	8 2 5
7	¿En este momento cuenta con vehículo propio?	Sí _____ No _____	5 10
8	¿Ha pensado en adquirir vehículo propio para la comodidad, seguridad y bienestar de su grupo familiar?	Sí _____ No _____	11 4
9	¿Cuánto sería su presupuesto para la compra de vehículo?	Entre 7.000.000 y 10.000.000 Entre 10.000.000 y 13.000.000 Entre 13.000.000 y 15.000.000 Entre 15.000.000 y 20.000.000 Entre 20.000.000 y 30.000.000	4 2 7 0 2
10	¿En caso de compra o venta de bienes muebles e inmuebles prefiere legalizar los documentos por cuenta propia o contrataría los servicios de terceros para legalizar estos trámites?	Sí _____ No _____	12 3
11	¿Alguna vez ha utilizado los servicios de	Sí _____ No _____	4 11

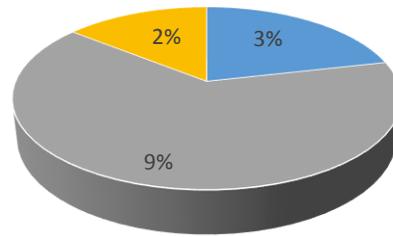
	asesoría y gestión de inmobiliaria y tránsito?		
12	¿En qué modalidad le gustaría que prestáramos nuestros servicios?	Pap _____ Internet _____ nuestras Instalaciones _____	11 2 2
13	¿Cómo calificaría nuestros servicios?	Malo _____ regular _____ bueno _____ excelente _____	10 5
14	¿Le gustaría que así mismo como le colaboramos buscando vivienda y vehículo le ayudemos a vender en caso de que así lo quiera?	Sí _____ No _____	15 0
15	¿Cuenta con tiempo suficiente para hacer este tipo de trámites?	Sí _____ No _____	3 12
16	¿En caso que quiera adquirir vehículo o vivienda nuestros servicios cumplen con sus expectativas?	Sí _____ No _____	15 0
17	¿Conoce usted acerca de los procedimientos de legalización en caso de comprar vivienda o vehículo?	Sí _____ No _____	2 13

## ANALISIS Y PRESENTACION DE INFORMACION SOBRE LAS ENCUESTAS .



En la primera pregunta podemos ver que de las 15 personas encuestadas 10 están pagando un arriendo sigue siendo una buena cifra ya que la gente no cuenta con una vivienda propia y se observa como una oportunidad para nuestro negocio.

## 2. ¿EN QUÉ RANGO DE EDAD SE ENCUENTRA?



■ a. 18 a 28 ■ b. 29 a 35 ■ c. 36 a 45 ■ d. 46 a 55 ■ e. 55 en adelante

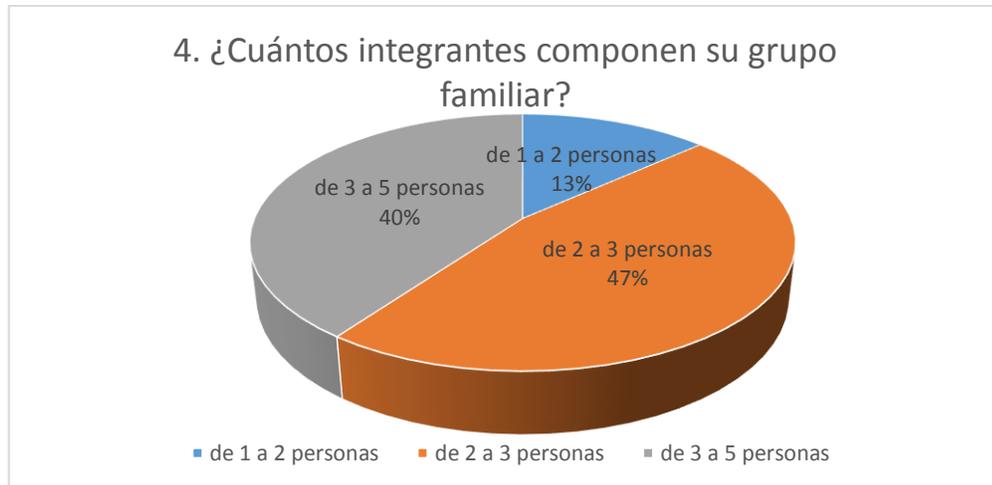
En esta grafica nos muestra que de las 15 personas encuestadas la mayor parte de las personas pertenecen a la edad que está dentro de los 36 a 45 años.

## 3. ¿Dentro de que rango se encuentran sus ingresos?

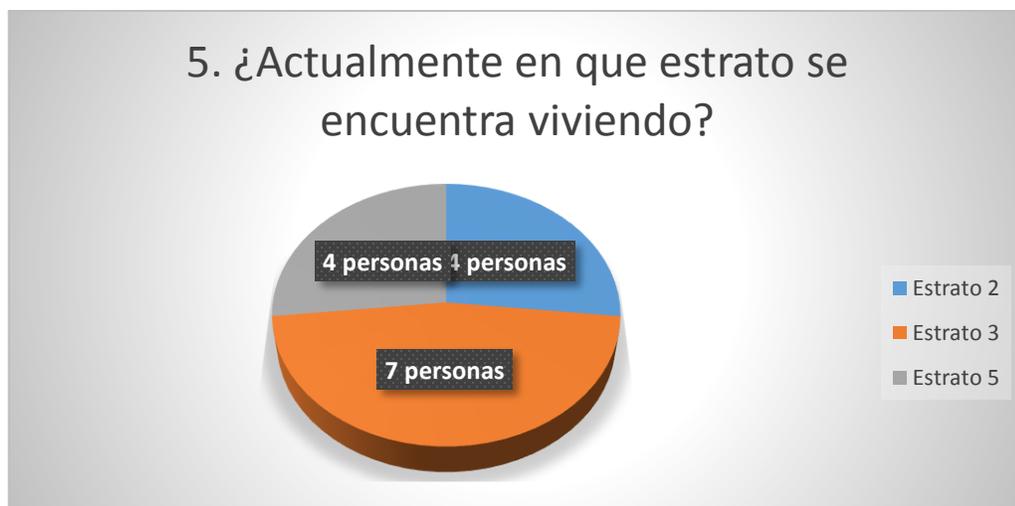


■ a. 735.000-1.000.000  
 ■ b. 1.000.000-2.000.000  
 ■ c. 2.000.000- 3.000.000  
 ■ d. 3.000.000 en adelante.

En esta grafica nos muestra que lo ingresos más altos de las personas encuestadas están ente 1.000.000 a 2.000.000 es decir que están por encima del mínimo.

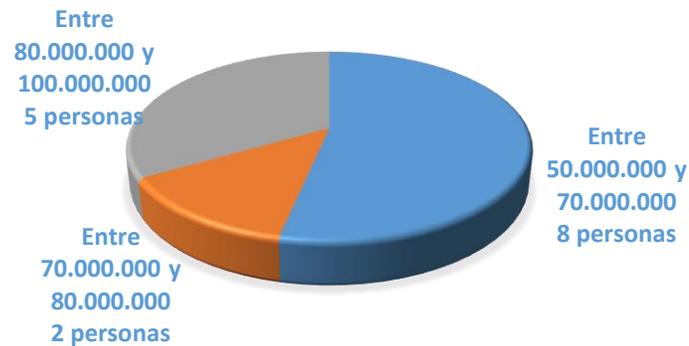


En este punto podemos observar que de las personas encuestadas la mayoría tienen de 2 a 3 integrantes que componen el grupo familiar, el grupo familiar se considera importante ya que estas personas son las que tienen más mentalidad en conseguir vivienda o vehículo algo para la comodidad y nuevo estilo de vida.



En este punto podemos observar que hay variedad de estratos de las personas encuestadas, es decir que es un negocio que puede abarcar toda la población.

## 6. ¿CUÁNTO SERIA SU PRESUPUESTO PARA LA COMPRA DE VIVIENDA?



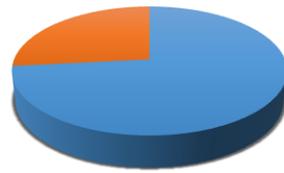
En este punto podemos notar que el presupuesto de las personas encuestadas se encuentra dentro del rango que establecen los predios a nivel nacional de aclarar que todo depende de la ubicación del predio pero si son exequibles al presupuesto de las personas.

## 7. ¿En este momento cuenta con vehículo propio?



En este punto podemos observar que 10 de 15 personas no cuentan con vehículo propio es decir que es una buena forma de ayudarlos a obtener un automotor, en cuanto a las 5 personas que si tienen, en caso que deseen vender también podemos ayudarlos a negociar su venta.

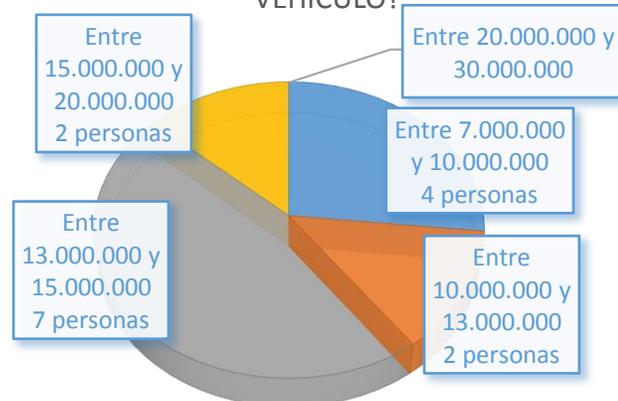
### 8. ¿Ha pensado en adquirir vehículo propio para la comodidad, seguridad y bienestar de su grupo familiar?



■ 11 personas ■ 4 personas

En este punto aun es más claro, ya que 11 de 15 personas encuestadas quieren adquirir vehículo propio

### 9. ¿CUÁNTO SERIA SU PRESUPUESTO PARA LA COMPRA DE VEHÍCULO?



En este punto podemos ver que el presupuesto de las personas se ajusta a los precios de los vehículos que

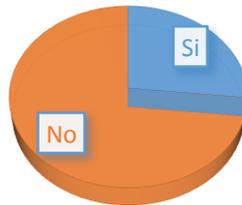
tenemos publicados en la página es decir es viable el negocio.

**10. ¿EN CASO DE COMPRA O VENTA DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES PREFIERE LEGALIZAR LOS DOCUMENTOS POR CUENTA PROPIA O CONTRATARÍA LOS SERVICIOS DE TERCEROS PARA LEGALIZAR ESTOS TRÁMITES?**



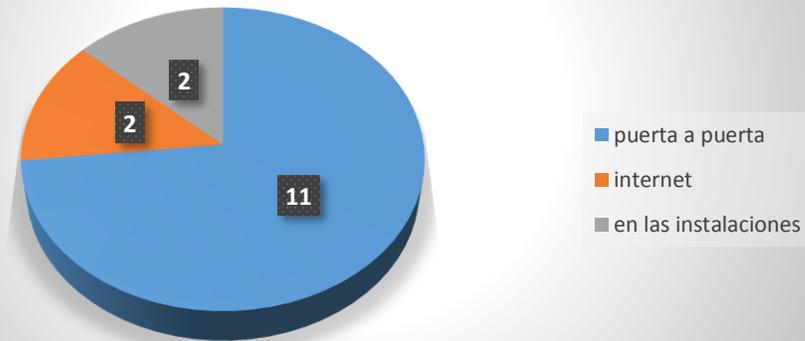
Uno de los puntos clave de la realización de esta idea de negocio es precisamente evitarles a las personas pérdida de tiempo para la ejecución de estos trámites, está visto que las personas prefieren pagar por los servicios ya hechos que no hacerlos personalmente.

**11. ¿ALGUNA VEZ HA UTILIZADO LOS SERVICIOS DE ASESORÍA Y GESTIÓN DE INMOBILIARIA Y TRÁNSITO?.**



Uno de los puntos en los que tenemos que reforzar es nuestra publicidad ya que la mayoría de las personas no han utilizado servicios de asesoría y gestión de inmobiliaria y tránsito.

## 12. ¿En qué modalidad le gustaría que prestáramos nuestros servicios?



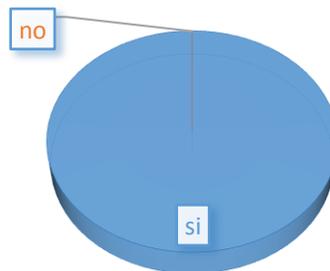
Como podemos ver en la gráfica las personas prefieren hacer sus consultas desde la comodidad de su casa, contamos con la parte comercial en donde se puede brindar la atención que necesita por medio de una visita domiciliaria.

## 13. ¿CÓMO CALIFICARÍA NUESTROS SERVICIOS?



Como podemos observar en la gráfica nuestro negocio llegaría a tener un excelente impacto ya que nuestros servicios cumplirían con las expectativas del cliente.

**14. ¿LE GUSTARÍA QUE ASÍ MISMO COMO LE COLABORAMOS BUSCANDO VIVIENDA Y VEHÍCULO LE AYUDEMOS A VENDER EN CASO DE QUE ASÍ LO QUIERA?**



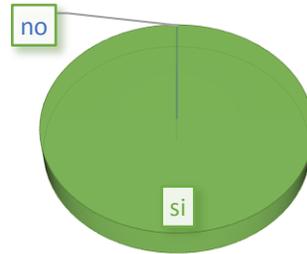
En este punto fue algo muy positivo para nuestro negocio ya que de 15 encuestas 15 personas se encuentra interesada en adquirir de nuestros servicios para la venta de su vivienda o su vehículo.

**15. ¿CUENTA CON TIEMPO SUFICIENTE PARA HACER ESTE TIPO DE TRÁMITES?**



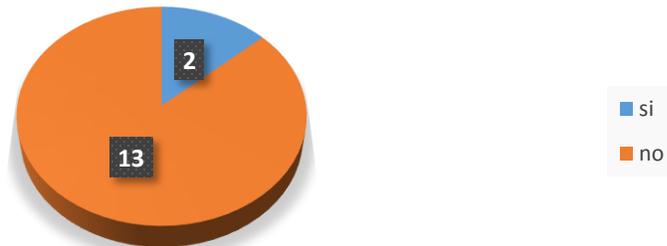
Otro de los puntos a favor que nuestro negocio tiene es que las personas no cuentan con el tiempo suficiente para realizar este tipo de trámites esta es otro de los principales objetivos de esta actividad.

16. ¿EN CASO QUE QUIERA ADQUIRIR VEHÍCULO O VIVIENDA NUESTROS SERVICIOS CUMPLEN CON SUS EXPECTATIVAS



De acuerdo a las personas encuestadas nuestro negocio estaría supliendo la necesidad cliente encuentra buscando.

17. ¿Conoce usted acerca de los procedimientos de legalización en caso de comprar vivienda o vehículo?



Este es uno de los puntos importante ya que en este tema es donde entramos nosotros para asesorar y gestionar todos los trámites que las personas estén necesitando.

## CONCLUSIONES Y ACCIONES A SEGUIR

Según las encuestas realizadas podemos concluir que este negocio es uno de los más rentables y satisfactorio, es decir que las personas de todos los estratos carecen de conocimientos para realizar estos trámites, también carecen de tiempo y prefieren la intervención de un tercero, prefieren pagar para que alguien más gestione por ellos. Otra característica importante es que las personas están en búsqueda de vivienda o vehículo porque siempre van a buscar la comodidad y el bienestar de la familia. Como se mencionó debemos reforzar la parte de la publicidad puesto que las encuestas nos indican que la mayoría de las personas no han adquirido los servicios de una inmobiliaria ni de servicios en tránsito, para reforzar este punto como plan estratégico podemos hacer jornadas de atención en donde sea difícil el acceso a la información como veredas, pueblos, comunidades, entre otras, así será de mutuo beneficio tanto para las personas como para nosotros.

### PLAN DE MERCADEO

#### Datos económicos

El sector le apunta a trabajar con un mercado precavido por el entorno económico, aunque la finca raíz sigue siendo atractiva. A pesar de que durante el tercer trimestre de 2016 el PIB presentó apenas una variación anual de 1,2% corroborando la desaceleración que ha vivido el país, la construcción de vivienda fue el sector más dinámico, con una expansión del 11% en comparación con el mismo período del año anterior y un acumulado del 8,1% en todo el año.

#### Datos sociales

Hay viviendas usadas que podrían considerarse nuevas por la calidad de sus acabados o porque quizás están remodeladas y bien cuidadas. En la mayoría de los casos las personas compran viviendas nuevas por la satisfacción de estrenar aunque, de alguna manera también podrían hacerlo en una usada, si el presupuesto que se tiene se destina a una remodelación. También

depende de los ingresos y capacidad de pago en el momento de la compra. Hay viviendas usadas que cuestan incluso más que algunas nuevas o viceversa; depende del sector, las condiciones del inmueble y las posibilidades del comprador. Para ambos casos hay costos que se deben tener en cuenta: certificado de tradición y libertad, promesa de compra venta, estudio de crédito entre otras variables que se deben tener en cuenta. Tanto para vivienda usada como nueva aplican las tarifas de crédito en los bancos y éstas pueden variar. El costo del avalúo del inmueble representa el 1 por mil del valor comercial del inmueble. El estudio de títulos es otro trámite que corresponde al monto que se debe pagar en cada banco. En cuanto a vivienda usada (y algunas nuevas), de acuerdo con Asobancaria, "también es importante tener en cuenta los gastos de mudanza, instalación de rejjas, bombillos lámparas, el arreglo o compra de cortinas, activación de contadores de luz o instalaciones de gas, que entre otros gastos representan dinero". Una de las recomendaciones principales es cambiar las

guardas de las puertas principales, tanto para compra de vivienda usada como nueva. El Fondo Nacional del Ahorro (FNA) en convenio con Fedelonjas, proponen una opción para adquirir vivienda usada. Según las cifras del FNA, existen más de 30 mil créditos aprobados, sin ser utilizados, debido a la baja oferta de la vivienda nueva que puede no ser de interés de las personas. Fedelonjas es la entidad que respalda a las distintas agencias inmobiliarias del país y actualmente ésta cuenta con una oferta comercial de vivienda de interés prioritario (VIP, por valor de hasta 70 SMMLV o \$48'261.850), vivienda de interés social (VIS, entre 70 y 135 SMMLV o hasta \$93'076.425) y vivienda de precios superiores.

### **Datos políticos**

Vivir en arriendo ahora es tan buena alternativa, como tener un inmueble propio para arrendar. Los que pagan arriendo se evitan el pago del predial y además es la ley la que fija el techo del incremento automático anual de los costos. Este año,

por ejemplo, fue del %8 por ciento. Pero también es un buen negocio para los propietarios, porque por él se recibe entre el 1,5% a 1,8% del valor comercial y además lo hace por mes anticipado. Así, el dueño del predio obtiene entre 8% y 10% efectivo anual es decir, descontando la inflación. Esto es mejor que lo que paga una corporación en una cuenta de ahorros, dijo La Lonja usó dos indicadores para sustentar sus afirmaciones sobre la reactivación inmobiliaria en Bogotá. Basada en la Encuesta de Opinión Inmobiliaria analizó primero el tiempo en que han estado desocupados los inmuebles entre un contrato de arrendamiento y otro y, en segundo lugar, en la proporción del aumento del canon, tras el vencimiento de los contratos. En el primer caso, el 21,2% por ciento de los encuestados respondió que el tiempo que han permanecido con sus casas o apartamentos desocupados, se ha reducido a 3 meses. Hasta hace un tiempo, el promedio que permanecía sola una vivienda era de seis meses. En los casos de oficinas, locales o bodegas, el 15% por ciento aseguró que el lapso bajó de un año a 5 meses.

### **Datos Tecnológicos**

En un mundo globalizado, donde la tecnología invade todas las esferas del ser humano, cambiando sus hábitos y generando nuevas necesidades, es apenas lógico conocer cómo impacta la tecnología en uno de los sectores más importantes de la economía colombiana: el inmobiliario.

Hace solo algunos años las empresas inmobiliarias comercializaban sus inmuebles disponibles mediante tableros de corcho en sus instalaciones, avisos en periódicos y su agenda de contactos. Años más tarde, las redes de mercadeo y franquicias permitían llegar a un mayor número de personas, haciendo que la exposición de cada propiedad se extendiera a inversionistas foráneos.

Luego, tras la llegada de Internet, el sector inmobiliario tuvo una época de estancamiento, fundado en la desconfianza de dar a conocer los datos y ubicación de una propiedad a una red de comunicación infinita: la web. Empresas, agentes e intermediarios no se sentían cómodos al saber que sus propiedades iban a estar disponibles para millones de personas en una página web. Hoy, las empresas inmobiliarias tienen su oferta en todos y cada uno de los portales inmobiliarios, así

como en los muros de las distintas redes sociales. Según Google, solo en Bogotá diariamente se realizan más de 450,000 búsquedas en la categoría de (Finca Raíz). De acuerdo a cifras del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC), en Colombia existe un 105% en penetración de celulares. Fedesarrollo ha realizado estudios donde se ha identificado que una persona mira su celular en promedio 150 veces por día. Y recientemente Biinmo, aplicación móvil para el sector inmobiliario que fue desarrollada por Certicámara S.A., el 63% de los usuarios que buscan comprar o arrendar inmuebles son millennials, es decir, están entre 20 y 34 años. El mundo ha virado su rumbo hacia esta generación activa y hambrienta de información. Con una capacidad adquisitiva cada vez más alta y una demanda de propiedades nuevas con todos los estándares tecnológicos, son ellos los compradores que están haciendo también que el negocio inmobiliario cambie rápidamente el chip, replanteando las tácticas de negociación y venta de inmuebles.

## **INFORMACION DE LA COMPETENCIA**

En los últimos años se ha venido presentando en nuestro medio un crecimiento exagerado de personas dedicadas a la actividad de intermediación en la compra y venta de bienes raíces, inmuebles o vehículos, de acuerdo al estudio realizado encontramos que los principales entes que presentan la misma actividad económica en el sector de asesorías en finca y raíz y transito son:

### **FINCA RAIZ E INMOBILIARIA**

- RV inmobiliaria (Cundinamarca)
- Julio Corredor & cia (Bogotá-Cundinamarca)
- Inmobiliaria Bogotá s.a.s.(Bogotá-Cundinamarca)
- Engel y Volkers (Bogotá-Cundinamarca)
- Fonegra Gerlein s.a. (Bogotá-Cundinamarca)
- RenKasa s.a.s (Bogotá-Cundinamarca)

- Grupo inmobiliario (Bogotá-Cundinamarca)
- C y C inversiones inmobiliarias (Bogotá-Cundinamarca)
- Recorridos inmobiliarios (Bogotá-Cundinamarca)
- Inmobiliaria Rubén Quiroga (Bogotá-Cundinamarca)

Podemos observar que la actividad en el sector inmobiliario es de alta frecuencia ya que existen muchas entidades que se dedican al negocio de finca raíz e inmobiliaria éstas mismas ejercen su actividad en Bogotá y en Cundinamarca por lo que su punto más fuerte es hacer las publicaciones por internet.

Sector Asesoría y gestión en tránsito (compra y venta)

- Movilidad
- Tu carro.com
- Carroya.com

La actividad económica de estos negocios es la comercialización de vehículos usados por internet lo que hace más fácil la compra o la venta y lo que nos hace diferentes a estas entidades es que nosotros tenemos un valor agregado que no solo cuenta con ayudar a la gente a conseguir vehículo propio sino a legalizar la posesión sobre el mismo, es un servicio con el que ninguna de las entidades antes mencionada cuenta.

### **INFORMACION SECTORIAL**

La finca raíz es uno de los activos favoritos de los colombianos a la hora de invertir. Actualmente en Fedelonjas recomiendan comprar vivienda para arrendar en los estratos 3 y 4, dado que en dichos segmentos hay una buena rotación de inmuebles y por eso se presenta una mayor seguridad en cuanto a los ingresos por renta. Si se compra vivienda para arrendar, lo más aconsejable es que el valor del inmueble este entre \$250 millones y \$600 millones, que es un buen rango de precios para vivienda en los estratos 3 y 4. También es buena alternativa

comprar inmuebles para arrendar de áreas pequeñas, ubicados alrededor de los centros urbanos de las ciudades, porque son los que mayor demanda tienen. Las inversiones más rentables en finca raíz para vivienda están en inmuebles ubicados en zonas de renovación urbana dentro de los estratos 3 y 4, pues son más fáciles de arrendar y tienen una buena proyección de valorización. Se recomiendan invertir en municipios aledaños a Bogotá como Zipaquirá, Tocancipá, Chía, La Calera y Cajicá. Si la opción son oficinas, bodegas o locales, los expertos piensan que se pueden conseguir buenas oportunidades, dado que, con la desaceleración de la economía, los precios de estos inmuebles se han comportado mejor que los de las viviendas. De hecho, el índice de precios de vivienda nueva del Dane muestra que a marzo las viviendas se valorizaban 1,81% en promedio en el país. Un año atrás era 2,31%. Mientras tanto, se ha incrementado la oferta de oficinas, que pasó de 140.000 m2 en 2012 a 500.000 m2 hoy, lo que brinda oportunidades para comprar a buenos precios oficinas de las mejores especificaciones. Estas, que en el gremio se conocen como oficinas A++, pueden cobrar arriendos de \$10,3 millones por m2. Las que les siguen en calidad, (las A) cobran \$,9 millones y las B \$7,6 millones. La clave tanto con vivienda como con los demás inmuebles es la ubicación.

## **INFORMACION DE LA EMPRESA**

### **ANALISIS MARKETING MIX**

#### **PRODUCTO:**

servicios, asesorías y gestión en finca raíz y tránsito cuyo objetivo es brindar ayuda a las personas que estén en la búsqueda de vivienda o que se encuentren interesados en adquirir vehículo, buscamos y gestionamos compra o venta de casas o apartamentos en el sector y en el estrato que el cliente desee también ofrecemos este mismo servicio si está en búsqueda de vehículo podemos ayudarlo a buscar opciones según marca y modelo de igual manera gestionamos sus trámites para que el vehículo quede a su nombre, si no está en búsqueda de vehículo o si más bien necesita sentar o levantar la prenda de este mismo, un cambio de color, cambio de motor, matrículas, radicaciones o traslados de cuenta también contamos con la gestión pertinente para realizar dichos trámites. Estos

servicios van dirigidos a las personas de todos los estratos sin límite de edad y a todas las regiones del país. Estos servicios llenan un 100% las necesidades del cliente ya que cubre con todos los conocimientos necesarios para la realización o la gestión de lo que se pretenda hacer.

## **PLAZA**

Inicialmente como estrategia para la captación de clientes se empezaran a hacer visitas en los pueblos aledaños como corregimientos y veredas que estén interesados en adquirir estos servicios, como segundo método empezaremos ubicando un sitio fijo de trabajo como punto principal en el centro de la ciudad, se escogió este sitio estratégico por que se evidencio que un gran flujo de personas transitan en este punto de la ciudad, otra forma de cómo vamos a llegar a nuestros clientes es presentando nuestros servicios a las personas que se encuentren cerca a los sectores bancarios o en las cooperativas de ahorro y vivienda, sectores cercanos a los puntos del fondo nacional del ahorro, para poder acercarnos a las personas que estén en búsqueda o venta de vehículo empezaremos a hacer campañas en puntos cercanos a las inspecciones tránsito, en los parqueaderos de ventas de vehículos usados, y en concesionarios de vehículos usados y mediante telemarketing con diferentes bases de datos. Lo beneficios que tenemos a cerca de estos canales básicamente será la captación de mas clientes que estén en búsqueda de estos servicios, de igual manera el costo de estos canales será la inversión del material de la publicidad.

## **PRECIO**

El precio establecido para nuestros servicios de asesoría y gestión de finca raíz-inmobiliario y transito dependerá de varios factores como lo son el valor del predio que por comisión tendríamos el 3% sobre la venta o compra de la gestión y tramitación del inmueble, honorarios por tramitación y acompañamiento en el proceso de legalización de documentos, sobre la los valores que manejamos por la publicación de la venta o compra del vehículo será de \$ 25.000 pesos adicionalmente se tendrá una tarifa fija de \$ 150.000 por

concepto de honorarios de asesoría y gestión en la legalización de los documentos, valor que se determinó teniendo en cuenta los valores que cobra la competencia. Estos valores tendrá una vigencia anual o cuando el dólar tenga un alza extensa en su valor, este valor será único para toda la segmentación del mercado, además de esto se escogieron estos valores ya que son un poco menos al de la competencia y otro motivo por la cual la marca se encuentra en inicio de su actividad.

## **PROMOCION**

Para empezar a captar clientes como promoción tendremos para las personas que publiquen sus vehículos en nuestra página la segunda publicación de ese mismo cliente será totalmente gratis, de igual forma para las personas que quieran vender su inmueble con rapidez los empezaremos a ofertar en una sección de nuestra compañía que es la BIP o simplemente para las personas que nos envíen sus referidos estos obtendrán el 50% de descuento de la tarifa en las publicaciones que el cliente desee, estas promociones serán válidas por 1 año la cual son pocas personas que cambian de vivienda o de vehículo por un año, estas promociones serán dirigidas para todas los segmentos de mercado, Principalmente como temas de publicidad para nuestro negocio tenemos nuestras tarjetas de presentación, contamos con un brochure donde indica la asesoría y los servicios que nuestra empresa tienen para sus clientes, otro de nuestros puntos fuertes en la publicidad consta de la página web en donde podemos encontrar más detalladamente los servicios y toda la información requerida para el cliente en cuanto compra y venta de vehículo o vivienda.

## En que área podemos ayudarte...

### Asesoría y gestion en tránsito

Podemos ayudarte para que publiques tu vehículo en caso de compra y venta, de igual forma legalizamos ante la secretaria de tránsito cualquier trámite correspondiente.

### Casa yaaa!!

Descubra las más diversas alternativas de inmuebles como casas, lotes, oficinas, locales en nuestro link. Donde podrá encontrar información de precios, áreas y otras características de los inmuebles



### Traspaso a nivel nacional

Realizamos el traspaso de su vehículo automotor y motocicleta sin contratiempos.

1. Formulario único nacional RUNT firmado y con huella por parte del vendedor y el comprador.
2. Contrato de compra venta, firmado y con huella por parte del vendedor y el comprador.
3. Contrato de mandato firmado y con huella por parte de el propietario.
4. Números de identificación de su automotor (improntas).
5. Fotocopia de cédula del vendedor y comprador.
6. En caso de ser empresa presentar copia de Cámara de Comercio no mayor a 30 días.
7. Copia vigente del seguro obligatorio SOAT.
8. Copia de los documentos del vehículo.
9. Tener impuestos al día incluyendo el año en curso, liquidamos su impuesto de vehículos
10. No tener comparendos e infracciones.
11. Estar registrados en el sistema RUNT (se realiza personalmente en cualquier secretaria de tránsito y no tiene ningún costo).
12. Para la realización del trámite, prestamos el servicio de mensajería recogiendo sus documentos en el sitio donde se encuentre.



### Traslados de cuenta a nivel nacional

Realizamos el traslado de cuenta de su vehículo automotor y motocicleta sin contratiempos.

1. Formulario único nacional RUNT firmado y con huella por parte del propietario.
2. Sitio donde va a trasladar su cuenta
3. Contrato de mandato firmado y con huella por parte de el propietario.
4. Números de identificación de su automotor (improntas).



### PROYECCION DE VENTAS

CARGO	FUNCIONES	SALARIO
<b>Gerente</b>	1.-Organizar y ejecutar los procesos administrativos y contables de la empresa. 2.- Mantener y cuidar los flujos financieros de acuerdo a los estándares declarados por el Gerente General. 3.-Cuidar el cumplimiento de los compromisos de la empresa con sus empleados.	<b>\$3.800.000</b>
<b>secretaria</b>	Las funciones de una secretaria pueden incluir varias tareas administrativas, tales como contestar el teléfono, escribir, archivar, abrir el correo y hacer café. Un secretario que sirve como asistente de un gerente tiene funciones	<b>\$1.700.000</b>

	similares. Sin embargo, esta especie de secretaria reporta directamente al gerente(a diferencia de todos los demás en la empresa) y colabora con varias maneras para hacer su trabajo más fácil, así como mantener organizada la oficina.	
<b>Abogado</b>	Una de las funciones principales de los abogados es el asesoramiento en las diversas materias existentes, como pueden ser las materias penales, civiles, comerciales, laborales y demás. Es una de las profesiones con mayor influencia en la sociedad, por lo que se detallarán cuáles son sus principales características y particularidades.	<b>\$3.000.000</b>
<b>Mensajero</b>	Será el encargo de gestionar ante las entidades pertinentes ya sean notarias o inspecciones de tránsito para la radicación y culminación de los procesos de nuestra empresa.	<b>\$1.300.000</b>

### **Proyección de ventas**

#### **Costos Fijos**

Son aquellos gastos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como gastos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se preste o no el servicio, dichos gastos igual deben ser solventados por la empresa.

- Alquileres
- Sueldo y prestaciones sociales.
- Servicios Públicos (Luz, Tel, Gas, internet).
- Papelería

#### **Costos Variable**

Son aquellos costos que varían en forma proporcional al nivel de actividad de la empresa. Son los gastos por "producir" o "vender".

## Colocación de Carteles (la actividad de colocar y quitar)

- Publicación de avisos
- Gastos de servicios generales
- Comisión al vendedor

Determinar el periodo de tiempo que lleva realizar cada operación.

El tiempo promedio es el siguiente:

- Alquiler de 4 semanas (1 mes).
- Publicación de avisos. (1 mes)

Determinar lo honorarios que cobrara la inmobiliaria.

- Comisión es del 3% sobre el valor de la venta de la vivienda.
- Comisión es del 2% sobre el valor de la venta del vehículo incluyendo la gestión a realizar para la legalización de propiedad.
- Comisión es del 20% sobre el valor de arrendamiento

concepto	monto promedio de las operaciones		monto mínimo mensual
arrendamiento	20%	18 operaciones por \$180.000	\$ 3.240.000
venta vivienda	3%	3 operaciones por \$1800.000	\$ 5.400.000
venta vehículo	2%	3 operaciones por \$1200.000	\$ 3.600.000
		total	\$ 12.240.000

utilidades= ingresos -egresos

arriendo de local	\$ 450.000
-------------------	------------

\$ 12.400.000
\$ 9.700.000

suelos y prestaciones sociales	\$ 9.000.000	total utilidades	\$ 2.700.000
servicios públicos	\$ 200.000		
papelaría	\$ 50.000		
total costos fijos	\$ 9.700.000		

9700000/3	\$ 3.233.333
-----------	--------------

## CONCLUSIONES

Después de todos los análisis practicados para determinar si la idea de negocio es rentable podemos sacar como resultado una idea de mucho beneficio puesto que es una entidad prestadora de servicios y dentro de este campo podemos trabajar en estas áreas como los son tránsito y finca raíz de igual forma la población siempre va a estar en constante cambio de muebles, inmuebles o la adjudicación de alguno de estos. No existen empresas actualmente que se encuentren prestando estas asesorías en un solo punto solo se identifican por una sola actividad económica bien sea por finca raíz y otra a parte por asesorías y gestión en tránsito.

## BIBLIOGRAFIA

<http://www.lonjadebogota.org.co/page/index.php>

<http://blogs.elespectador.com/economia/el-mal-economista/el-sector-inmobiliario-frente-a-la-coyuntura-economica>

[https://www.indicar.com.co/busqueda/-estado\\_usados/?gclid=EAIaIQobChMIwNnapZP0lwIViDyBCh1p1Qw3EAYAiAAEgIYZvD BwE](https://www.indicar.com.co/busqueda/-estado_usados/?gclid=EAIaIQobChMIwNnapZP0lwIViDyBCh1p1Qw3EAYAiAAEgIYZvD BwE)

<http://www.dinero.com/Buscador?query=inmobiliaria>

<http://www.dane.gov.co/index.php/component/search/?searchword=inmobiliaria&searchphrase=all&Itemid=109>