

**PROYECTO INMOBILIARIO HABITAT 2.2
RESIDENCIA UNIVERSITARIAS**

ANDRÉS FRANCISCO MONTENEGRO MORALES
HECTOR ALEJANDRO HUERTAS RODRÍGUEZ

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE ARTES INTEGRADAS
ESPECIALIZACION EN ADMINISTRACION Y DESARROLLO INMOBILIARIO
CALI
2019

**PROYECTO INMOBILIARIO HABITAT 2.2
RESIDENCIA UNIVERSITARIA**

ANDRÉS FRANCISCO MONTENEGRO MORALES
HECTOR ALEJANDRO HUERTAS RODRÍGUEZ

Trabajo integrador para optar al título de Especialista en Administración y Desarrollo
Inmobiliario

Docente:
Reynel Gonzales Florez

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE ARTES INTEGRADAS
ESPECIALIZACION EN ADMINISTRACION Y DESARROLLO INMOBILIARIO
CALI
2019

NOTA DE ACEPTACIÓN

PRESIDENTE DEL JURADO

JURADO

CALI NOVIEMBRE (11-12-2019)

**PROYECTO HABITAT 2.2 RESIDENCIA UNIVERSITARIA
TABLA DE CONTENIDO**

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	05
1.1 INTERROGANTES.....	05
1.2 DESCRIPCIÓN DEL TEMA.....	05
1.3 CONCLUSIÓN PLANTEAMIENTO.....	05
2. OBJETIVO GENERAL	06
3. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	06
3.1 ALCANCE Y DESARROLLO DE OBJETIVOS.....	06
4. JUSTIFICACIÓN	07
5. MARCO REFERENCIAL.....	07
5.1 ESTADO DEL ARTE.....	07
5.2 MARCO TEÓRICO.....	09
5.3. MARCO LEGAL.....	12
5.4 MARCO CONTEXTUAL.....	13
6. METODOLOGÍA.....	17
7. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO Y CARACTERIZACIÓN DEL LOTE.....	19
7.1 ESTUDIO DE MERCADO DE VIVIENDA.....	19
7.2 ESTUDIO DE MERCADO DE ESTUDIANTES.....	24
7.3 CARACTERIZACIÓN DEL LOTE.....	42
8. ANALISIS Y TRATAMIENTO DE DATOS.....	64
8.1 IDENTIFICACIÓN DE FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.....	64
8.2 FORMULACIÓN DE MATRIZ DOFA.....	68
9. CONTROL DE CALIDAD.....	71
10. DESARROLLO DEL PROYECTO Y FACTIBILIDAD TÉCNICO ECONÓMICA.....	72
10.1 CABIDAS INICIALES.....	72
10.2 DETERMINACIÓN DE PARAMETROS PARA FACTIBILIDAD INICIAL.....	75
10.3 ANTEPROYECTO.....	77
10.4 FACTIBILIDAD DEFINITIVA.....	85
11. PRESUPUESTO – FINANCIAMIENTO- ESQUEMA ADMINISTRATIVO.....	87
11.1. PRESUPUESTO ESTIMADO Y REAL DEL PROYECTO.....	87
11.2 ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO.....	88
11.3 ESQUEMA ADMINISTRATIVO DEL PROYECTO.....	88
12. ESTRUCTURA COMERCIAL DEL PROYECTO.....	89
12.1 ESTRUCTURA DE VENTAS.....	89
12.2 ESTRUCTURA DE CAMPAÑA PUBLICITARIA.....	90
12.3 PLAN DE MEDIOS.....	94
13. LECCIONES APRENDIDAS.....	98
14. ANEXOS.....	99
15. BIBLIOGRAFÍA	99

INTRODUCCIÓN

El proyecto de residencia universitaria que brinda a estudiantes una vivienda enfocada a un estilo de vida equilibrado. En conexión directa con centros educativos y comerciales, este campus contribuye al ahorro de tiempo en desplazamientos, optimizando tiempos de estudio y esparcimiento. Además de su propuesta amigable con el medio ambiente, el proyecto se encuentra equipado con servicios y amenidades enfocados en satisfacer los requerimientos del joven universitario.

-Con todo para todos-

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Existe un aumento de estudiantes extranjeros y de otras regiones del país que llegan a la ciudad de Santiago de Cali a cumplir requisitos académicos, atraídos por la experiencia de realizar turismo y el intercambio cultural. La gran mayoría permanece por lapsos de uno a dos semestres, en los cuales se encuentran en la necesidad de un sitio idóneo que satisfaga sus necesidades y particularidades de estudiantes.

1.1. Interrogantes

¿Cuál es la propuesta inmobiliaria que podría suplir las necesidades y particularidades que demandan los estudiantes extranjeros y de otras regiones del país, durante su estadía en la ciudad de Cali?

1.2. Descripción del tema

Se busca desarrollar un espacio urbano y arquitectónico con sitios de permanencia que se ajusten a cada necesidad, cumpliendo con estándares normativos y legales, que permitan un bienestar social y que mejoren la calidad de vida de los estudiantes.

1.3. Conclusión planteamiento

Se propondrá un espacio que complemente la enseñanza universitaria, mediante la creación de un ambiente intelectual y de convivencia adecuado para los estudiantes extranjeros y de otras regiones del país, que permita facilitar sus actividades cotidianas.

2. Objetivo general

Proponer un proyecto inmobiliario que satisfaga las necesidades y particularidades de vivienda de los estudiantes extranjeros y de otras regiones del país que llegan a la ciudad de Cali para cumplir sus requisitos académicos.

3. Objetivos específicos

- **Objetivo específico 1:**
Realizar un estudio de mercado que caracterice los estudiantes extranjeros que llegan a la ciudad de Cali. Identificar las particularidades que este tipo de estudiantes buscan satisfacer.
- **Objetivo específico 2:**
Identificar las zonas potencialmente atractivas para su bienestar y calidad de vida.

3.1. Alcance y desarrollo de objetivos

- **Alcance objetivo específico 1:**
Realizar un estudio de mercado que caracterice los estudiantes extranjeros y de las diferentes regiones de país que llegan a la ciudad de Cali. (Edades, sexo, nacionalidades, religiones, requerimientos alimenticios, tipos de intercambios, principales programas académicos de intercambio y objetivos culturales).
- **Alcance objetivo específico 2:**
Identificar las necesidades y requerimientos que este tipo de estudiantes buscan satisfacer durante su estadía, realizando un análisis de demanda con el fin de determinar las necesidades específicas que requieren los estudiantes extranjeros y de otras regiones del país.
- **Alcance objetivo específico 3:**
Realizar los estudios de mercado (Determinación del objetivo, Obtención de la información, DOFA, Determinación del producto, Estrategias, Presupuesto de mercadeo) por fuentes primarias y secundarias, haciendo una aproximación al lote seleccionado ubicado en la Comuna 22 de la ciudad de Santiago de Cali, teniendo en cuenta toda la normativa existente para generar una cabida.

4. Justificación

Identificando como principal objetivo el sector educativo y aprovechando la gran demanda de estudiantes extranjeros y de otras regiones del país que llegan a la ciudad de Cali, se busca crear una posible respuesta a escala local y sectorial, encaminada a un proyecto inmobiliario que se adapte a sus necesidades y responda a las exigencias urbanas y arquitectónicas.

Con la creación de unas residencias universitarias, se busca aportar a las experiencias vividas por los estudiantes en la ciudad y que la propuesta se tenga en cuenta como una alternativa a la necesidad de vivienda para los universitarios.

5. Marco referencial

5.1. Estado de arte

Origen de las Residencias Estudiantiles:

“Las primeras Residencias Estudiantiles aparecieron en Inglaterra en el siglo XII cuando varias comunidades religiosas, entre ellas los franciscanos y la Orden de Predicadores, establecieron residencias y escuelas como Oxford y Cambridge las cuales albergan actualmente a miles de alumnos” [5] (Herdoíza,V,2007). En el pasado los estudiantes se alojaban en conventos donde se les enseñaba además de las ciencias, el estudio de doctrinas cristianas o en cuarteles de la milicia donde aprendían el arte de la guerra. “En 1928 en Francia se creó la primera residencia universitaria moderna que estaba constituida por varios edificios para vivienda de los estudiantes becados por el Gobierno, el mismo ejemplo siguieron España y otros países europeos” [5] (Herdoíza, V, 2007). En España surgió en 1910 La Residencia de Estudiantes que fue el primer centro cultural de España. En ella vivieron Federico García Lorca, Luís Buñuel, Severo Ochoa o Salvador Dalí.

En países sudamericanos surgieron residencias estudiantiles en sus ciudades principales las cuales recibían a jóvenes del resto de la nación y a estudiantes extranjeros. Así es entonces creado el Núcleo Residencial Ciudad Universitaria Panamericana La RUP en Argentina, y La Casa del Docente y Estudiante, entre otros, en la ciudad de Buenos Aires, y así mismo en Brasil se establece Tabatupi en Río de Janeiro y la Residencia Estudiantil para la Universidad de Sao Paulo construida en 1953 por los arquitectos Riño Levi y Roberto Cerqueira Cesar. Después siguiendo el mismo ejemplo países como Chile, Venezuela, Colombia, este último con la Residencia Estudiantiles en las principales Universidades del país, como de la Universidad del Cauca, la universidad del Valle o la Universidad Nacional.

Los edificios destinados a los dormitorios, eran amplias construcciones, con salas de estar, estudio y baños compartidos, que se encontraban inmersos en el

campus muy cerca de los edificios educativos. Analizando el caso nacional, en Colombia actualmente es poco frecuente la integración de las residencias al campus mismo. En general son establecimientos privados que responden a otra organización, como residenciales religiosas pertenecientes a algún colegio.

Residencias universitarias en Colombia, situación actual:

La concentración de centros educativos universitarios en las principales ciudades de Colombia ha generado una migración temporal, o en algunos casos definitivos de estudiantes en rangos de edades de 16 a 25 años, siendo la educación superior de las razones de mayor migración interna en Colombia, y las grandes urbes se han ido acoplado a esta realidad. Dentro de esta situación se encuentra Santiago de Cali, abarcando la demanda educativa de gran parte del suroccidente colombiano, contando con 12 instituciones de educación superior en su territorio, de las cuales 6 de ellas cuentan con convenios internacionales para acoger a estudiantes de diferentes partes del mundo que se encuentren interesados en realizar su año electivo en el país, los cuales desde el año 2014 han venido aumentando sus cifras gracias al auge del turismo propiciado por las mejorías en condiciones de seguridad que se ha experimentado en Colombia tras el proceso de paz.

Actualmente la oferta de lugares específicos para el alojamiento de estudiantes universitarios son en su mayoría casas residenciales que se han adecuado para dar hospedaje temporal, habitaciones alquiladas en casas familiares, o apartamentos desde 1 a 3 habitaciones. También se encuentran residencias universitarias amparadas y gerenciadas por las mismas universidades, generalmente ubicadas en el mismo campus universitario. Por otro lado se ha evidenciado el surgimiento de novedosos proyectos enfocados en esta población académica, con el fin de satisfacer las necesidades y particularidades que un universitario propende, como es el caso del mega proyecto inmobiliario City U (*figura 1*) en la ciudad de Bogotá, con una inversión que superó los 200.000 millones de pesos ofrece cerca de 700 apartamentos solo para estudiantes y docentes distribuidos en tres torres de 30, 26 y 20 pisos, pudiendo beneficiar a 1700 personas con un valor agregado en comodidad y espacio publico donde los estudiantes encuentran habitaciones desde \$950.000 a \$1.700.000 al mes con convenios que pueden ir desde 6 meses hasta a un año en apartamentos comprendidos por 1 a 4 habitaciones.

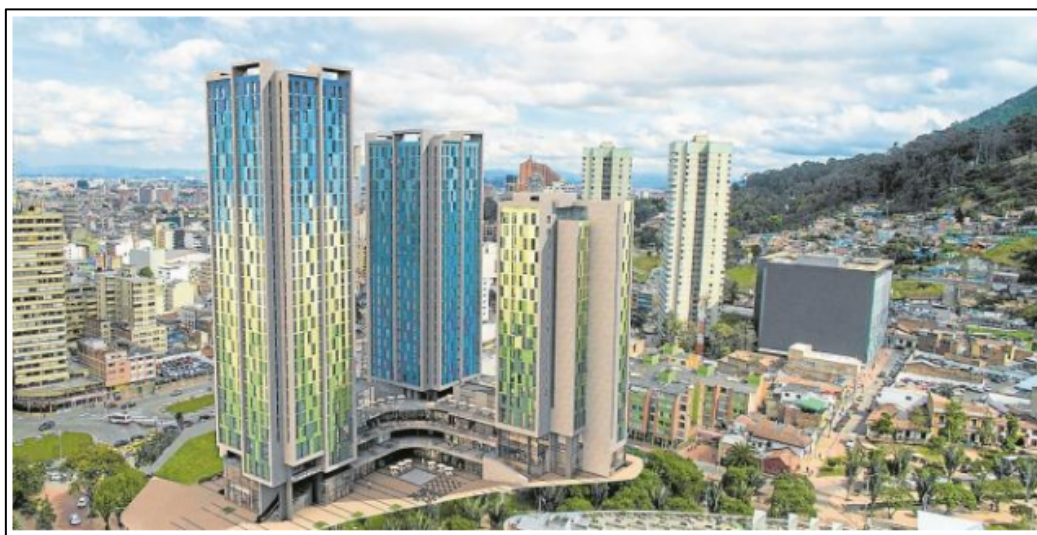


Figura 1. Mega proyecto City U en el centro de Bogotá. Fuente: El Espectador 2018

5.2. MARCO TEÓRICO

Con el fin de adentrar la propuesta en un marco de referencia se quiere contextualizar la misma para su mejor entendimiento, logrado por medio de los siguientes conceptos con mayor relevancia para el proyecto extraído de los artículos antes mencionados en los antecedentes:

El Habitar:

Habitar es un término fundamental en el lenguaje arquitectónico, se considera que el oficio de la persona que hace arquitectura consiste en proyectar y construir espacios para el habitar. Pero, en la dinámica arquitectónica, este término en realidad se comprende de forma muy limitada; habitar se entiende como "vivir en", "residir o permanecer en un lugar". Una reflexión más detenida basada en el texto de Martín Heidegger "Construir, Habitar, Pensar (1951)" nos revela que el «habitar» se muestra mucho más complejo e interesante, por lo tanto, más enriquecedor para nuestra propia experiencia, por ejemplo, desde una vivencia que va desde la filosofía hasta el arte.

La función de la Residencia Universitaria es albergar, de manera temporal, a los estudiantes de uno o de varios Centros Educativos de nivel Superior. La Residencia debe tener condiciones de habitabilidad individual y colectiva para propiciar la sociabilidad entre los usuarios que tienen un denominador común: la formación académica; este sitio no sólo es un lugar para vivir sino también un complemento para la vida y los hábitos estudiantiles. El usuario tiene características definidas, sin embargo se debe considerar las posibles variables en cuanto a los servicios que requieran. Las condicionantes están determinadas por

el número de estudiantes por habitación. A partir de éste análisis se determinarán las áreas de convivencia entre estudiantes y su individualidad dentro de un contexto que permite el desarrollo de la actividad académica.

Habitar Individual (Heidegger, M. (1951)) [4]:

Heidegger en su conferencia del verano de 1951, nos dice que habitar y construir coinciden: "construir es, en sí mismo, habitar". Pensar el habitar como construcción nos indica que la acción de habitar es una acción dinámica, contraria al parecer general en el cual habitar se concibe como algo estático. El habitar es una experiencia propiamente humana y sobre todo individual. Si habitar es «una» experiencia entonces varias experiencias son varios habitares. Es decir, habitar es individual y habitares es colectivo. El hábito de habitar implica a todos los sentidos, de ahí que se pueda decir que se habita amando, trabajando, estudiando, conversando, durmiendo, etc., entonces, el espacio habitado puede ser identificado, utilizado e imaginado como el escenario de la conducta y acción social e individual del hombre. Así, el habitar crea hábitos, que se expresan en actos y la suma de éstos constituye un principio de la habitación: habitar es habituarse, y habituarse implica permanencia y cierta repetición. A partir de ello se plantea que es entonces el hábito, y no la habitación, la primera secuencia del propósito de habitar. El hábito de estudiar se puede interpretar cómo la acción individual que permite la creación de varios espacios adecuados para el aislamiento y la reflexión, dentro o fuera de la habitación; la misma que, con excepciones, será colectiva. El habitar individual permite la flexibilidad de espacios con filtros de acercamiento hacia lo colectivo y viceversa. Existen distintas categorías de aislamiento. La flexibilidad de la tipología permite experimentar con filtros de interacción nula, media o completa con el colectivo. Es decir el individuo se puede relacionar visualmente con su entorno sin que este hecho constituya una interrupción de la acción individual que se está realizando. Incluso en lugares explícitamente públicos como las salas de estudio se puede considerar filtros de intimidad.

Habitar colectivo (Roca, Miguel, A. (2006)) [7]:

Según Miguel Ángel Roca la identidad de las personas tiene una fuerte relación con las instituciones, pues ellas forman un sistema de valores particulares, por eso la arquitectura es una constante que influye en la identidad. Señala que la ciudad - conocida como habitar colectivo- es el lugar que cobija instituciones, casas, parques, plazas, trayectos y barrios, y que debe promover lugares urbanos y estructurados que generen identificación, corrijan y refuercen los valores cívicos, culturales y sociales. El habitar colectivo implica grupos de individuos con intereses comunes, dispuestos a realizar actividades que enriquezca a cada uno de los miembros del grupo.

El habitar individual y colectivo son conceptos clave que se fusionan en una residencia estudiantil, esto se logra mediante la interrelación entre individuos y se extiende a través de grupos de personas con intereses comunes. Este tema se desarrolla alrededor de la educación y la vida estudiantil de las personas la cual no sólo es del tipo formal como la que se recibe en las instituciones sino también informal que se da a partir de las relaciones interpersonales las cuales enseñan la forma en que se maneja la vida y las situaciones. La educación informal complementa la educación tradicional y se traduce en el aprendizaje mediante estímulos exteriores, sensitivos y cotidianos que se arraigan en el individuo con el transcurso del tiempo y todo lo que significa la convivencia colectiva. A pesar de que los dos tipos de espacios principales son los individuales y los colectivos al juntarlos es inevitable el resultado de espacios intermedios con los cuales se logra fusionar perfectamente estos dos.

Teoría jerarquía de necesidades del Ser Humano (Maslow, A. (1943)) [6]:

Maslow proponía una teoría, en donde aseguraba que para llegar a la realización o el éxito del ser humano, primero se debía suplir unas necesidades más básicas, las cuales son:

- **Necesidades fisiológicas:** Incluyen las necesidades vitales para la supervivencia y son de orden biológico. Dentro de este grupo, encontramos necesidades como: necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer, de sexo, de refugio.
- **Necesidades de seguridad:** son necesarias para vivir, pero están a un nivel diferente que las necesidades fisiológicas. Es decir, hasta que las primeras no se satisfacen, no surge un segundo eslabón de necesidades que se orienta a la seguridad personal, al orden, la estabilidad y la protección.
- **Necesidades de afiliación:** se expresa cuando las personas buscan superar los sentimientos de soledad y sentir que hay vínculos afectivos entre ellas y ciertas personas. Es decir, cuando se intenta trascender el ámbito individual y establecer vínculos con el entorno social.
- **Necesidades de reconocimiento:** Tras cubrir las necesidades de los tres primeros niveles de la Pirámide de Maslow, aparecen las necesidades de reconocimiento como aquellas que favorecen el fortalecimiento de la autoestima, el reconocimiento hacia la propia persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer dichas necesidades, la persona se siente segura de sí misma y piensa que es valiosa dentro de la sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor.
- **Necesidades de autorrealización:** en el nivel más alto se encuentran las necesidades de autorrealización y el desarrollo de las necesidades internas,

el desarrollo espiritual, moral, la búsqueda de una misión en la vida, la ayuda desinteresada hacia los demás, etc.

Así que, para poder diseñar una residencia universitaria es necesario primero establecer las necesidades que este edificio debe satisfacer, la residencia deberá contar con espacios públicos y otros más privados. Debido a estas características se debe generar un espacio para actividades públicas, así mismo se deberán generar espacios más privados con acceso restringido destinado principalmente a los habitantes de la residencia. Dentro de los espacios privados se encontrarán las habitaciones, debido al carácter de seguridad y privacidad que necesitan. Se deben considerar baños asociados a la cantidad de alumnos que tendrá el proyecto y estos deberán estar emplazados cercanos a las habitaciones, ya que son de uso recurrente. Dentro de las áreas comunes se deberán considerar: cocina, salas de estar, salas de estudio, lavanderías, entre otras.

Debido a que las áreas verdes son fundamentales para poder crear un ambiente de integración entre los estudiantes, es que se proponen espacios de permanencia, con la idea de promover actividades grupales, que será destinada a uso privado de los residentes pero a la vez estará abierta a uso público, de forma controlada. Uno de los puntos fundamentales del proyecto es que debe contar con transporte público en la cercanía que le permita movilizarse hacia las diferentes facultades y a través de la ciudad.

5.3. MARCO LEGAL

Dado que se proyecta realizar un proyecto de residencias universitarias en arriendo financiada a través de inversiones de derechos fiduciarios, el proyecto está supeditado a las siguientes normas [9]:

- Acuerdo 0373 de 2014 “Por medio del cual se adopta la revisión ordinaria de contenido de largo plazo del Plan de Ordenamiento Territorial del municipio de Santiago de Cali”.
- Decreto 847 de 1993 “Por el cual se dictan normas en materia del ejercicio de la actividad de las Sociedades Fiduciarias”
- Ley 675 de 2011 “Por medio del cual se expide el régimen de propiedad horizontal”.
- Ley 820 de 2003 “Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones”.

5.4. MARCO CONTEXTUAL

Población de estudiantes Extranjeros en Santiago de Cali

De acuerdo con las cifras del Departamento Administrativo de Planeación Municipal de Santiago de Cali, para el año 2015 Santiago de Cali contaba con 55.512 estudiantes de pregrado inscritos en alguna de las 12 universidades de la ciudad, de los cuales 52% pertenecían a una institución de educación superior oficial, entretanto el 48,1% restante estudian en una institución privada (Cali en Cifras, 2016).

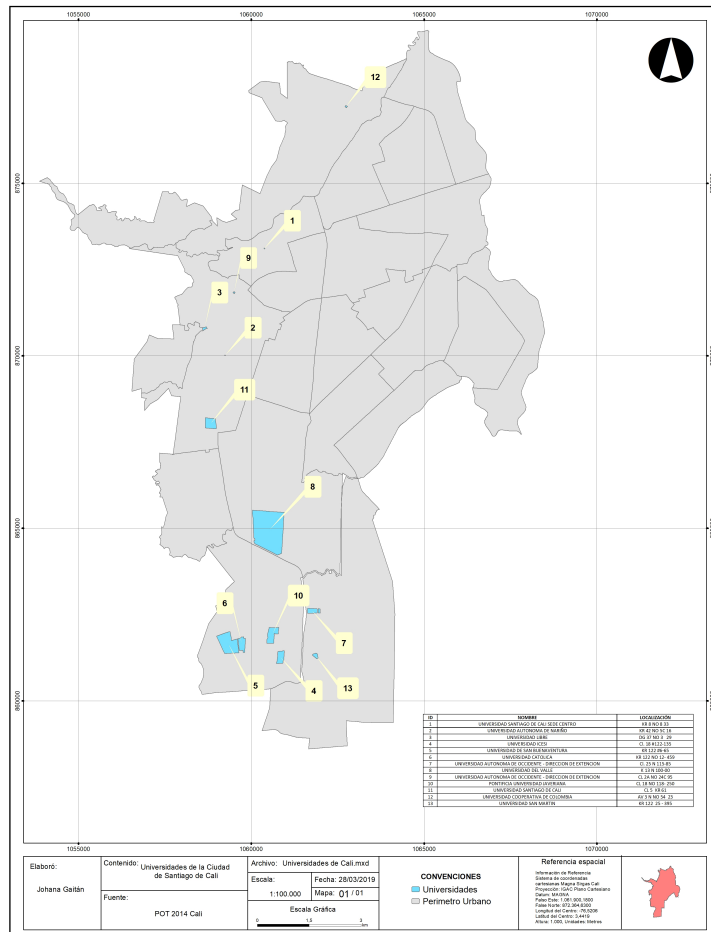
Ahora bien, considerando que la población objetivo son los estudiantes extranjeros en la ciudad, se procedió a consultar telefónicamente a las Oficinas de Relaciones Internacionales por el número de estudiantes extranjeros inscritos en cada universidad. De acuerdo a las consultas telefónicas en 2018 se registraron 363 estudiantes extranjeros, principalmente de las universidades Localizadas en el Sur de la ciudad (*tabla 1*).

Tabla 1. Universidades en Santiago de Cali

Universidad	No. Estudiantes Extranjeros 2018
Pontificia Universidad Javeriana	264
Universidad Del Valle	25
Universidad San Buenaventura	8
Universidad ICESI	35
Universidad Santiago de Cali	17
Universidad Autónoma de Occidente	14
Universidad Cooperativa de Colombia	N.R
Fundación universitaria San Martín	N.R
Universidad Libre	N.R
Corporación Universitaria De Ciencia Y Desarrollo (Uniciencia)	N.R
Universidad Antonio Nariño	N.R
Unicatólica - Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium	N.R

Fuente: Construcción propia a partir de información de las Oficinas de Relaciones internacionales.

Ahora bien, al analizar las universidades donde se concentra la población objetivo (estudiantes extranjeros), se identifica que dichas universidades están localizadas al sur de la ciudad, principalmente en la Comuna 22, tal como se presenta en el Figura 2.



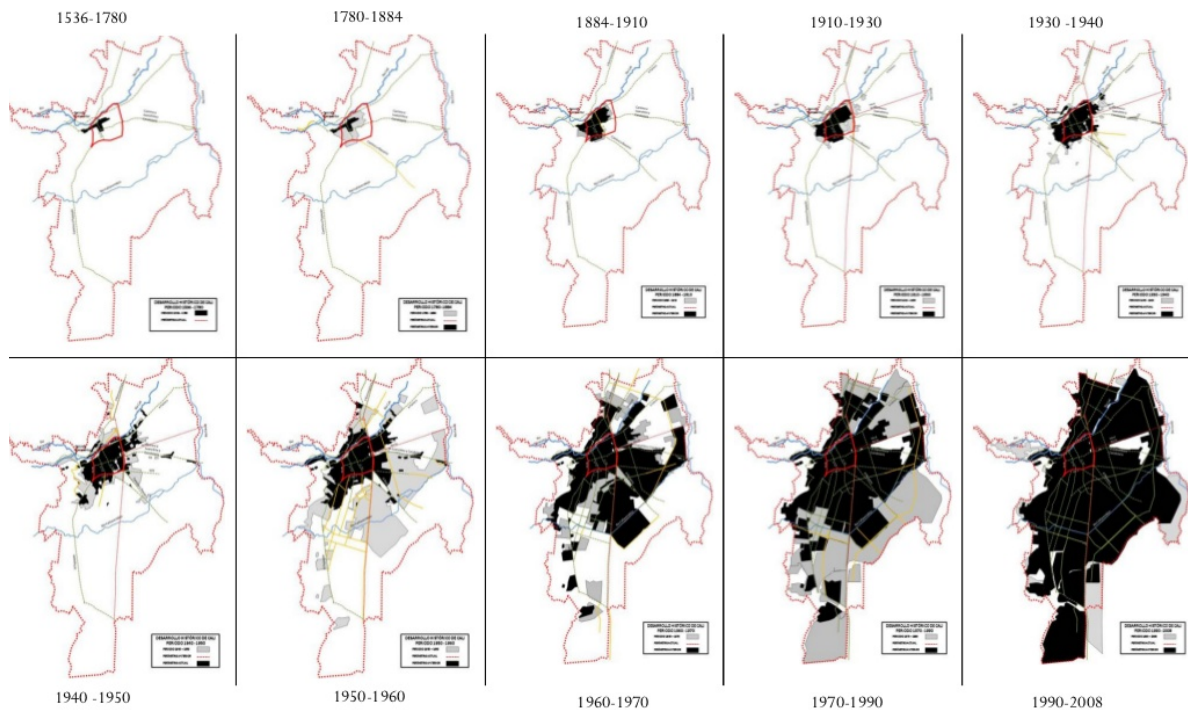


Figura 3. Crecimiento Urbano de Cali. Fuente: Estudio Diagnóstico para la Formulación del Plan Centro Global, 2010.

De esa época también surge la interpretación local de la tradición europea, especialmente germano-austriaca e inglesa, de la clase acomodada, donde se plantea un diseño de lugar que plantea una trama en ronda. evidente como estructura funcional y morfológica de la Comuna 22, marcando la forma de crecimiento, movilidad y construcción en ciudad-jardín. Desarrollando unas viviendas residenciales para la clase acomodada en la periferia y un desarrolló de esa forma: dispersa, baja densamente y “conservando lo natural” (DAPM, 2011)[3].

Ya en la década siguiente, es decir, entre 1960 y 1970, aparece la etapa I de la Urbanización Ciudad Jardín, diseñada bajo los preceptos de la “ciudad jardín de la posguerra”, donde se evidencia claramente la Trama de Retícula Irregular con Ronda, además de la de Ramales con Acceso en Cul de Sacs. Además, aparecen las construcciones de tipo vivienda unifamiliar aislada, con un crecimiento de tipo “vecindario norteamericano” como la de esta urbanización, con baja densidad y espacios verdes generosos ligados al potencial natural y paisajístico del lugar como las visuales sobre el Valle y el aprovechamiento de la presencia del cauce del Río Lili (DAPM, 2011) [3].

Entendiendo lo antes expuesto, aparece la única entrada a “tan exclusivo lugar” que tendría la zona por mucho tiempo, puesto que, posteriormente con la llegada de la “clase narcotraficante”, el interés de contar con una sola puerta, se volvió tema de seguridad y control; y en el tema ambiental, aun se contaba con la riqueza hídrica de la década anterior, solo que cada vez más, cada predio y

propietario, iban tomando ventaja de dichos recursos, para convertirlos en un disfrute privado (DAPM, 2011) [3].

Posteriormente, entre 1970 y 1985 aparece un modelo que beneficio el desarrollo en conjunto donde se perdió definitivamente la idea de manzana y predio hacia la calle, y donde lo necesario y vital, era sacarle el mayor provecho al predio, por lo que, también sufrió cambios la trama en rondas, puesto que no era eficiente desde el punto de vista de la sistematización constructiva ya que aumentaban el área de vías de los proyectos, por lo que, hacia la Calle 5a es posible ver (DAPM, 2011)[3].

Subsiguientemente, con la adopción del Acuerdo 30 de 1993 y su complemento el Acuerdo 10 de 1994. Con este, Cali es dividido en 20 comunas urbanas, y su delimitación se basaba en criterios demográficos, de homogeneidad urbana, de evitar la división de comunidades de barrios, entre otras. Dicha valoración, dio como resultado a la Comuna 22, reconociendo básicamente que esta era la zona de estratos altos, baja densidad, la ciudad de los autos y la “ciudad jardín” (DAPM, 2011)[3].

Durante esta misma época, la posibilidad de grandes lotes con calidad ambiental fue un elemento atractivo para la localización de Universidades, Colegios y Clubes Campestres en dicha zona, que garantizara grandes extensiones de tierra, con bajas densidades y que permitieran integrarse a las zonas verdes y ambientales de la zona perfecta para este tipo de equipamientos educativos y recreativos, y generando una población flotante adicional a la de la Comuna (DTS Acuerdo 0373, 2014) [1].

A lo largo del periodo, entra en auge la oferta de vivienda suburbana, como una salida a la residencia en los suburbios (área de parcelaciones) buscando una vida urbano campestre, bajo el principio de “más seguras y amenas” en la medida que eran cerradas, y dotadas de espacios abiertos comunales. Este desarrollo suburbano que se da parcela a parcela, da como resultado un crecimiento de agrupación por agrupación, sin proyecto urbanístico de conjunto, que permita prever cómo será su relación con el área urbana cuando la expansión llegue a ella (DTS Acuerdo 0373, 2014)[1].

Esta imprevisión será evidente en la primera década del siglo XXI cuando estos desarrollos se conviertan en la Comuna 22, llegando a una situación paradójica, tener en Cali una costosa área de estratos medios altos y altos con un desarrollo subnormal donde la solución a los problemas de accesibilidad y de servicios públicos de alcantarillado pluvial y sanitario son deficitarios, careciendo aún de elementos mínimos de un espacio urbano como son los andenes para una comuna que tiene algo más de 1.000 hectáreas, y unos 4 kilómetros de largo por 2,5 kilómetros de ancho (DTS Acuerdo 0373, 2014)[1].

Asimismo, las primeras décadas del siglo XXI, es posible ver un crecimiento desordenado: hacia el sur, un aumento de la densidad de viviendas por hectárea, con un aumento de agrupaciones de conjuntos residenciales horizontales y verticales, apareciendo centros comerciales, además contaba con el mayor número de instituciones educativas, jardines infantiles, colegios y las universidades privadas más importantes de Cali: Autónoma de Occidente, Pontificia Universidad Javeriana, Universidad Icesi y Universidad de San Buenaventura, que permitió el nacimiento de dos centralidades importantes: Centralidades de Equipamientos Educativos y la Centralidad Lili (DTS Acuerdo 0373, 2014) [1].

Dado lo anterior, y considerando la importancia y consolidación de los equipamientos Educativos de Educación Superior se considera que esta comuna es el lugar ideal para la localización del Proyecto de Residencias universitarias.

6. METODOLOGÍA

6.1. Estudio de población Objetivo

- Realizar contacto formal con las Oficinas de relaciones Internacionales de las Universidades, con el fin de caracterizar los estudiantes extranjeros.
- Diseñar una encuesta dirigida a estudiantes extranjeros que permita recolectar información para caracterizar a la población objetivo, se espera que el instrumento permita caracterizar: edad, sexo, nacionalidad, religión, requerimientos alimenticios, tipos de estadía (intercambio académico, pasantía, curso de verano, curso de idioma, visita de estudiante para trabajo de campo, programa regular), principales programas académicos de intercambio, restricciones culturales para la convivencia con otras personas y objetivos culturales. Asimismo, el instrumento deberá ser soporte para identificar las necesidades y requerimientos que este tipo de estudiantes buscan satisfacer en su residencia, entre ellas se puede considerar: tipo de habitación, tipo de baño, tipo de zonas comunes requeridas, servicios requeridos (alimentación, internet, alimentación, teléfono fijo, lavandería y arreglo de habitaciones o apartamentos).
- Realizar contacto formal con las Oficinas de Matriculas de las Universidades, con el fin de caracterizar los estudiantes de otras regiones del país y que su razón principal de residencia en Cali es la realización de sus estudios universitarios.
- Diseñar una encuesta dirigida a estudiantes de otras regiones del país que solo residen en Cali por sus estudios, el instrumento de recolección de información deberá permitir la recolección que permita caracterizar a la población objetivo, se espera que el instrumento permita caracterizar: edad, sexo, región de procedencia, religión, requerimientos alimenticios, programa académico, restricciones culturales para la convivencia con otras personas, presupuesto para vivienda aprobado por su financiador. Asimismo, el instrumento deberá ser soporte para identificar las

necesidades y requerimientos que este tipo de estudiantes buscan satisfacer en su residencia, entre ellas se puede considerar: tipo de habitación, tipo de baño, tipo de zonas comunes requeridas, servicios requeridos (alimentación, teléfono fijo, internet, televisión, lavandería y arreglo de habitaciones o apartamentos)

6.2. Estudio de Oferta

- Se realizará un análisis de las residencias universitarias en Cali, y las ciudades intermedias de Colombia, que permita identificar ambientes propios de las residencias universitarias y los valores promedio que se manejan en el mercado por el tipo de producto y los servicios complementarios a las residencias universitarias.

6.3. Identificación del Lote

- Identificación de un lote mayor a 3.000 metros cuadrados cercano a 500 metros de la centralidad de equipamientos del Sur de la ciudad, que sea cercano a las universidades con mayor numero de estudiantes extranjeros y estudiantes que provienen de regiones fuera de Santiago de Cali

6.4. Análisis DOFA

- Realizar el análisis de Debilidad, Oportunidades, fortalezas y Amenazas que permita identificar las mayores fortalezas del proyecto para aprovechar y potenciar las mismas.

6.5. Análisis de Cabida y Linderos

- Se realizará el análisis de cabida y linderos que permita identificar el potencial de metros cuadrados susceptibles de arrendamiento para residencias universitarias.

6.6. Evaluación del Proyecto

- Se realizará el análisis financiero y de financiamiento del proyecto, diferentes formas de financiamiento del mismo y selección de la mejor propuesta financiera. Del análisis anterior se definirá la estructura administrativa requerida para el proyecto.

6.7. Propuesta Arquitectónica

- Se realizará el diseño arquitectónico, los valores agregados al interior de las habitaciones o apartamentos universitarios, así como las características especiales que permitirán contar con espacios de valor agregado para las residencias.

6.8. Plan de Medios y Ventas

- Se realizará el diseño de las estrategias de mercadeo, campañas publicitarias, brief, piezas publicitarias y logo de la residencia universitaria.

7. CARACTERIZACIÓN DEL LOTE E INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.

7.1 PROPUESTA DE LOTE Y CARACTERIZACIÓN.

El lote propuesto para el proyecto se localiza al extremo sur de la ciudad, entre carrera 122 (Vía a Pance) y calle 16ª.

Pertenece a la Comuna 22 y al barrio Parcelaciones Pance, el lote cuenta con una ubicación centralizada entre las universidades Javeriana, San Buenaventura e Icesi. (imagen 1).

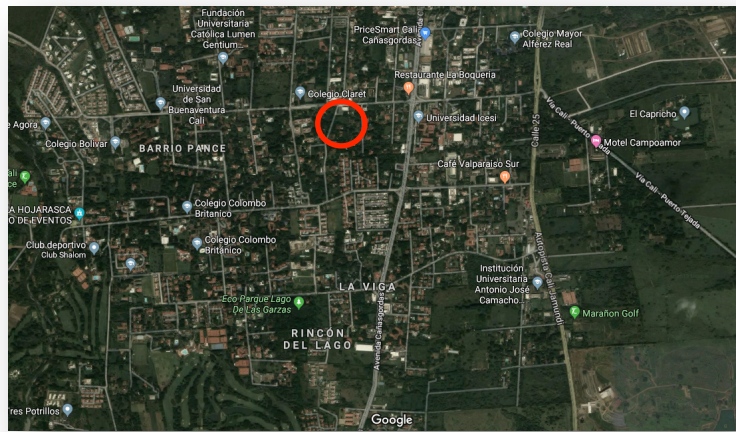


Imagen 1. Ubicación del lote en comuna 22. IDESC 2019

Perfil poblacional.

- Tiene 11.864 predios construidos, 2.1% total de predios del Municipio.
- Cuenta con 2.952 viviendas, 0.5% total viviendas del municipio.
- El número de viviendas por hectárea es de 2.8. promedio del municipio 48.0.
- Es la comuna con menor número de barrios.
- Posee 156 manzanas. 1.1% total de manzanas en toda la ciudad.
- Según el censo de 2005. la comuna 22 alcanza los 8.971 habitantes, 45.2% hombres (4.056) 54.8% mujeres (4.915).
- La distribución de la población en la comuna 22 indica que el 32.5% tiene menos de 25 años, el 47.6% tiene entre 25 y 59 años y el 19.9% tiene mas de 60 años.
- Densidad bruta (número de habitantes por hectárea) de 9.7 y 3.3 personas por hogar. Promedio zona urbana y del municipio es de 3.5 (imagen 2).
- En la comuna 22, la educación superior o universitaria es el nivel educativo que alcanza mayor porcentaje (54.6%).

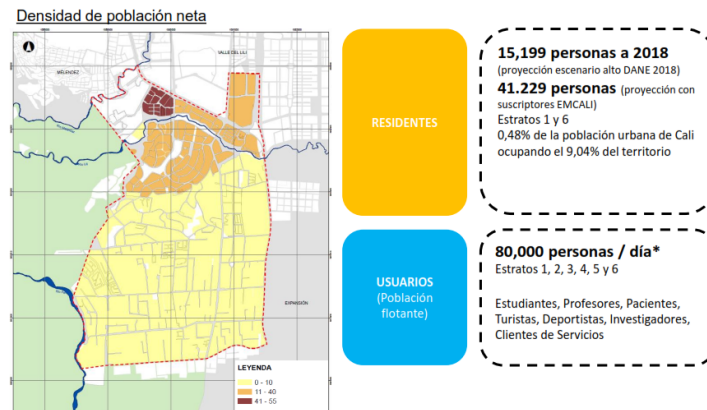


Imagen 2. Densidad de población comuna 22. Alcaldía de Santiago de Cali 2018.

Potencialidades del contexto urbano

- **Tamaño y ubicación:**

Estructurado por la unión de dos lotes colindantes, de 3.747m² y 4.365m², el lote propuesto tiene un área bruta de 8.112m² y está ubicado en un sector nutrido por una variada gama de fuentes hídricas como quebradas, riachuelos y humedales, donde el ambiente permite disfrutar de una fresca temperatura y de una menor contaminación gracias a la densidad de especies arbóreas.

- **Cercanía a equipamientos educativos:**

La ubicación del lote se eligió basada en la distancia que tendrían que recorrer los estudiantes a sus respectivas universidades, por lo que el requerimiento de cercanía a los principales centros educativos es primordial.

Tres de las principales universidades de la ciudad, que dan cabida a la gran parte de estudiantes nacionales provenientes del sur occidente del país y extranjeros, se encuentran en la comuna 22. Estas son, la universidad ICESI, la universidad San Buenaventura y la Universidad Javeriana. Las cortas distancias entre el proyecto residencial y las universidades (900m S.Buenaventura, 650m ICESI, 1000m Javeriana) generan reducción en tiempos de desplazamientos y menos costos de transporte para los estudiantes que tendrán la facilidad de ir caminando o en bicicleta. (*imagen 3*)

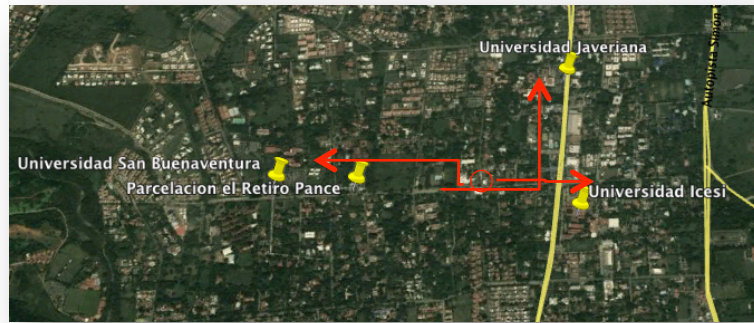
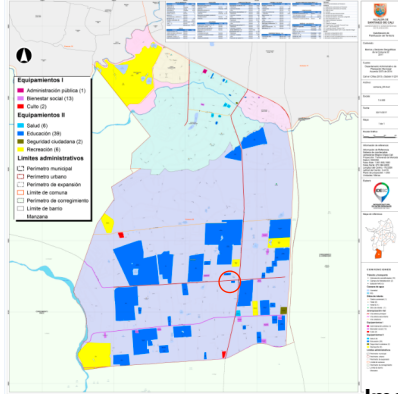


Imagen 3. Ubicación de universidades con relación al proyecto.
IDESC 2019

- **Cercanía a centros de servicios y comercio:**

El sector cuenta con centralidades comerciales, de servicio y factores naturales, con los cuales el proyecto se relacionaría directamente, por la cercanía a su localización.

Centros comerciales, supermercados, restaurantes, cajeros automáticos, locales comerciales, eco parques y locales de servicios, son algunos de los determinantes urbanísticos que favorecen la localización del proyecto.

Como dato, el lote se encuentra a 150 m del área comercial más cercana.

- **Zona de desarrollo urbano:**

La comuna 22, como límite sur de la ciudad y determinada por el actual POT como área de desarrollo urbano, se favorece por encontrarse en el área de influencia entre Cali y Jamundí, por la alta inversión y valorización de sus tierras, que producirán proyectos como la ampliación de vías para mitigar la alta congestión vehicular, sumado al estilo de vida campestre del sector (*imagen 4*).

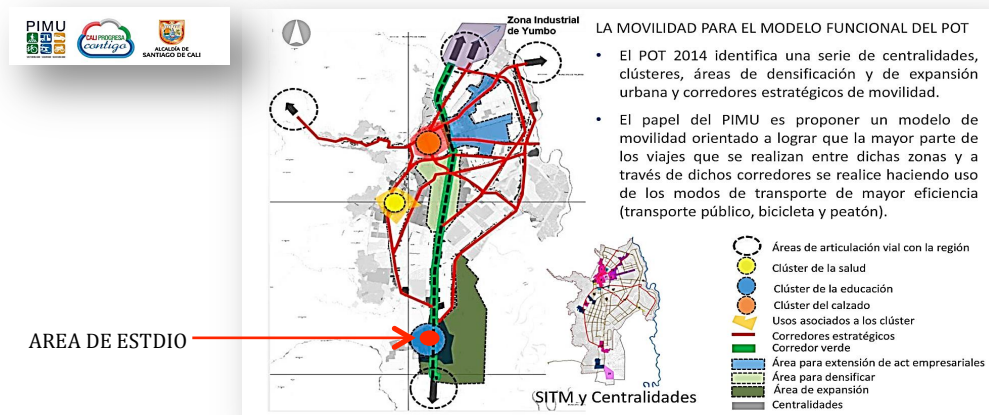


Imagen 4. Ubicación de universidades con relación al proyecto.
Alcaldía de Santiago de Cali 2019

- **Confort ambiental:**

Los aspectos que hacen de este sector un espacio confortable tanto climáticamente como espacialmente, se deben a la gran presencia de áreas verdes, la baja densidad de población por predio, las visuales hacia los farallones, su riqueza hídrica, los vientos cruzados, la baja densidad de construcciones y viviendas de baja altura (*imagen 5*).

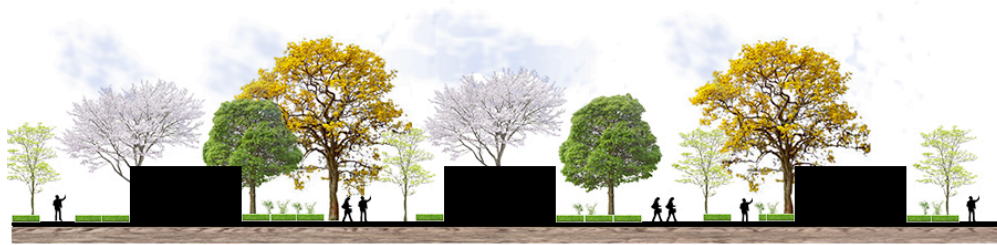


Imagen 5. Ejemplificación densificación arbórea del sector.
Fuente propia

- **Cercanía a vías principales:**

El lote se ubica sobre la calle 16ª, cuenta con comunicación directa con la carrera 122, la avenida cañas gordas (vía arteria principal), la cual esta en proyección de ampliación y cercanía con la vía panamericana (vía arteria principal), que se encuentra en obra para su ampliación a seis carriles. (*imagen 6*)

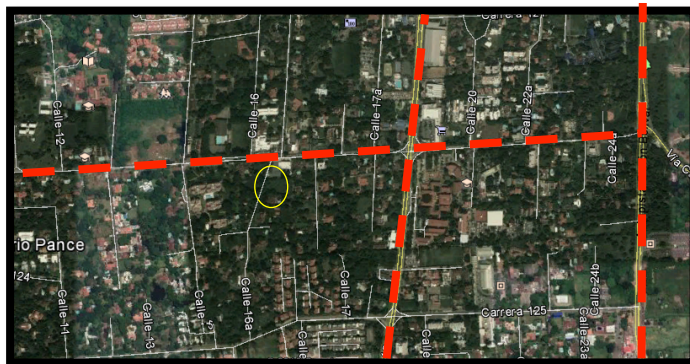
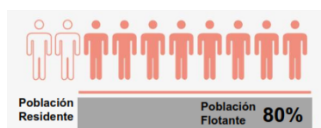


Imagen 6. Vías principales continuas al proyecto. Google Earth 2019

Problemáticas urbanísticas:

Problemas relacionados a las actividades y las infraestructuras de soporte, fue haber pasado de área rural, a semi-rural y urbana, sin pensar ni adecuar el área con la infraestructura necesaria (*imagen 7*).



Fuente: Unidad de planeación urbana- UPU14

Fortalezas		Problemas
Ambiente	39.1% Buena Arbolización	49% Construcción de vivienda y otros usos en zonas de valor ambiental
Espacio Público	26.4% Buen estado de parques y zonas verdes	39.8% Falta de adecuación del Espacio Público para el correcto aprovechamiento
Usos del Suelo	82.2% Oferta comercial y diversidad de servicios	45.4% Establecimientos comerciales sin solución al parqueo de vehículos
Movilidad	23.7% Buen estado de las vías	71.9% Congestión vial
Servicios Públicos	36.8% Cobertura de servicios públicos	20.1% Cortes del servicio de energía en época de lluvias
Vehículo en que se transporta por la UPU		
	63%Automóvil particular	15.6%MIO
	2,1%Bus tradicional	1,7%Caminando
		8,7%Moto
		3,9%Pirata
		3,3%Bicicleta
		1,4%Taxi
		0,1%Rutas escolares

Imagen 7. Problemáticas urbanísticas del sector. UPU 14

• Movilidad:

Movilizarse en la ciudad es una de las grandes problemáticas, siendo esta la que más afecta a la ciudad, esto, producto de la falta de aplicación del principio de planeación urbana. Según el último registro presentado por la dirección de Planeación Municipal, en el sur de la ciudad conviven alrededor de 14 mil personas, pero hay otras 95 mil que figuran como población flotante. Esto genera que transportarse por el sector sea muy difícil, sobre todo en horas pico, por la falta de una infraestructura vial adecuada y bien planificada (*imagen 8*).

El conflicto de movilidad se ve incrementado en la zona Sur por:

- Impacto de población flotante (visitantes cotidianos estudio/trabajo)
- Tráfico de paso entre Cali y Municipios vecinos
- Alta tasa de motorización de población residente

Imagen 8. Conflictos en movilidad del sector. UPU 2014

• Infraestructura:

Se puede considerar que en el sector la infraestructura no es suficiente, los espacios de movilidad son cada vez más restringidos y la dinámica barrial se ha modificado notablemente en las últimas dos décadas. Las mayores problemáticas en cuanto a su infraestructura que enfrenta el sector son:

- Servicios públicos deficientes
- Dificultad para la movilidad
- Accesibilidad y conectividad precaria
- Construcción de viviendas sin planificación
- Uso indiscriminado del territorio para actividades diferentes a la naturaleza y características de la Comuna.

- **Espacio público:**

Deterioro del medio ambiente y del paisaje, invasión del espacio público, construcciones sin andenes, sin parqueaderos adecuados, con mal manejo de antejardines e incluso expansión en terrenos no permitidos, son algunas de las irregularidades con las que pierde espacio público la Comuna 22, en el sur de la ciudad. De esta manera se puede evidenciar que el cumplimiento de las normas urbanísticas en el sector es cada vez más escaso.

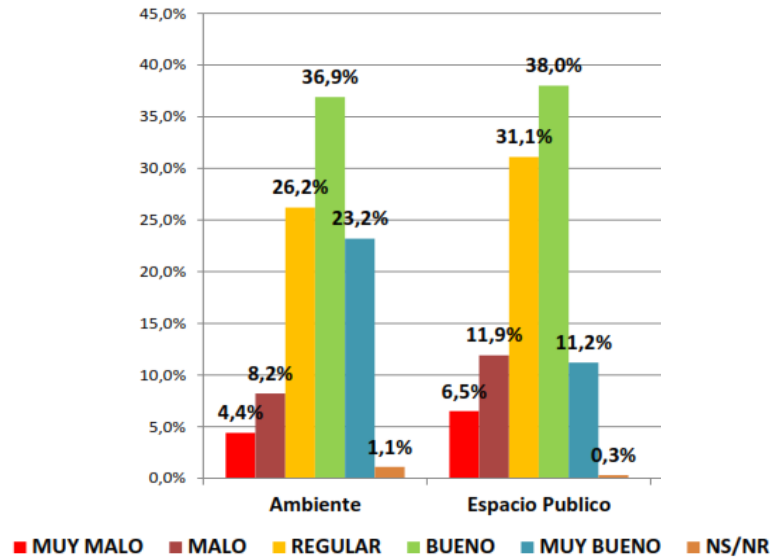


Imagen 9. Calidad del espacio publico del sector. UPU 2014

7.2 ESTUDIO DE MERCADO DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE CALI

Con el objetivo de conocer y contextualizar la dinámica del mercado de vivienda en la ciudad, se realiza el siguiente estudio, donde se toma información pertinente generada por gremios relacionados a la construcción, como lo es la Cámara Colombiana de la Construcción CAMACOL. Esto nos permite generar precios de venta del proyecto, mediante el estudio de oferta, demanda potencial y demanda efectiva.

A sabiendas que la ubicación del proyecto de residencia universitaria se encuentra en la comuna 22, que es la comuna más al extremo del sector sur de la ciudad, se enfocará este estudio a conocer las características específicas de este sector, así mismo se tendrán en cuenta el tipo de demanda que pertenece al estrato socioeconómico predominante en este sector.

Oferta del mercado de vivienda nueva en Cali

Tipo de vivienda desarrollada en Santiago de Cali:

Para finales del año 2018 estudios de CAMACOL evidenciaron que en la ciudad la mayoría de área de proyectos en proceso de ejecución y ya culminados pertenecen al sector de la vivienda (78% en proyectos culminados y 80% en proyectos en proceso, (*Gráfico 1*). Y entre esta mayoría se destaca la ejecución de proyectos habitacionales de apartamentos lo que refleja el tipo de crecimiento que ha ido desarrollando la ciudad, densificando la cantidad de habitantes en mayores alturas. Este tipo de desarrollo se plasma en el proyecto de residencia universitaria el cual imita la densificación de población universitaria en una edificación de mayor altura teniendo en cuenta la calidad de vida y satisfacción de sus residentes.

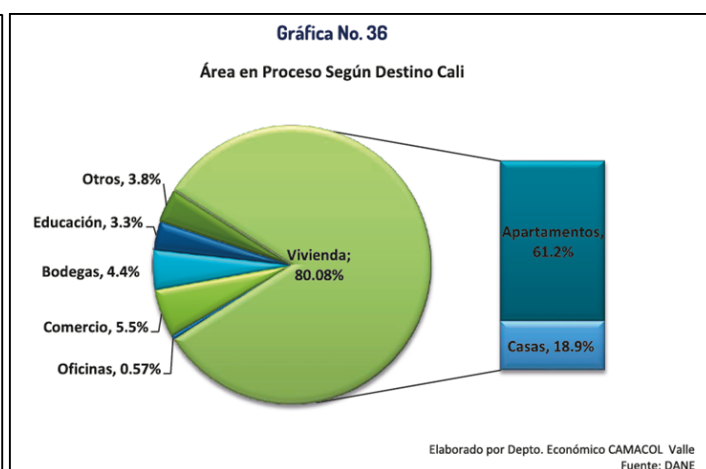
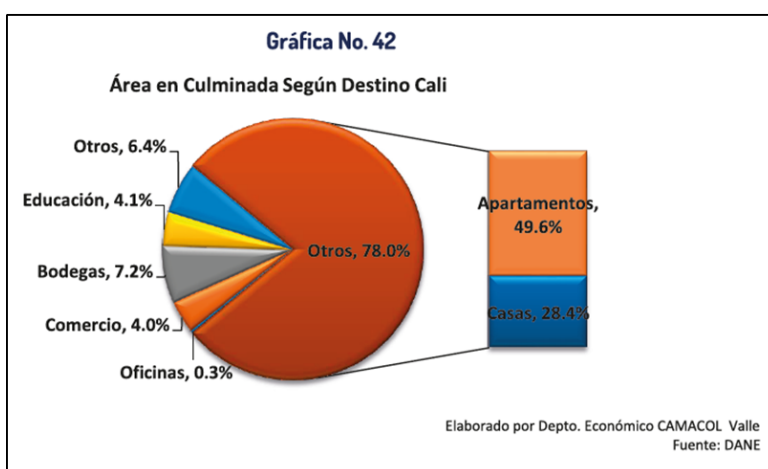


Gráfico 2. Áreas de proyectos en proceso y culminada según destino. Cali (CAMACOL 2018)

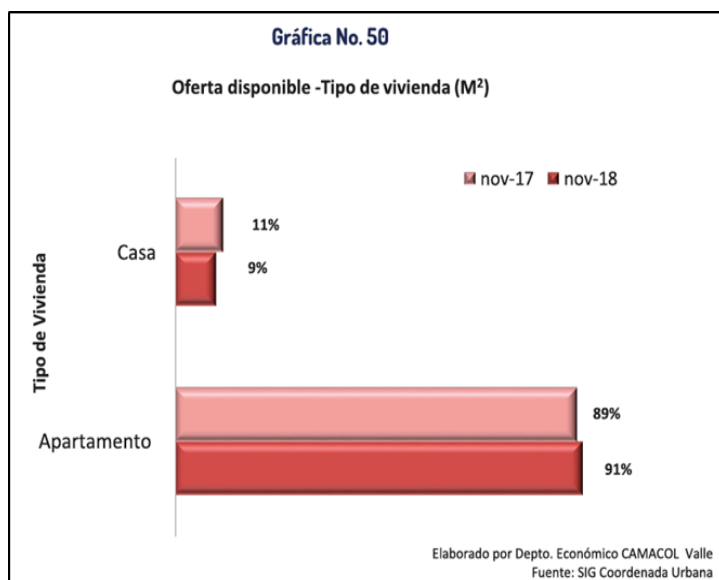


Gráfico 3. Oferta disponible- Tipo vivienda (M2). (CAMACOL 2018)

El mercado de vivienda presenta un fortalecimiento en la ejecución de proyectos habitacionales de tipo apartamento en zonas de expansión y crecimiento de la ciudad. Aunque frente al año 2017, en el año 2018 hubo una disminución del 2% en la oferta disponible (*Gráfico 2*), el desarrollo de proyectos tipo apartamento cuenta con atractivo para desarrolladores de alta envergadura y constructoras experimentadas. En unidades de vivienda la oferta representa en el año 2018 un total de

3.993 unidades de apartamentos frente a un total de 146 unidades de casas (tabla 2), evidenciado la consolidación de este tipo de vivienda en el mercado.

Tabla 2. Oferta disponible en Cali pro tipo de vivienda (unidades). Fuente: CAMACOL 2018

Tipo de vivienda	Oferta disponible en Cali por tipo de vivienda (unidades)							
	nov-15	nov-16	nov-17	nov-18	Var(%) anual Nov18/Nov 17	Var(%) anual Nov 17/Nov16	Part(%) 2018	Part(%) 2017
Apartamento	2.759	4.253	4.276	3.992	-7%	1%	96,05%	94,29%
Casa	58	188	259	164	-37%	38%	3,95%	5,71%
Total	2.817	4.441	4.535	4.156	-8%	2%	100%	100%

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle

Fuente: SIG Coordinada Urbana

Oferta disponible según tipo VIS, NO VIS, y estrato social en Cali:

Según los estudios realizados por CAMACOL, entre los años 2016 y 2018 los proyectos de tipo NO VIS han sido los proyectos que más se desarrollan en la ciudad, teniendo que para noviembre de 2018 se desarrolló 22 veces más área en proyectos de tipo NO VIS (322,583 m²) que en proyectos de tipo VIS (14,629 m²) en el mismo año (Gráfico 3), el sesgo es evidente igualmente en los años 2016 y 2017.

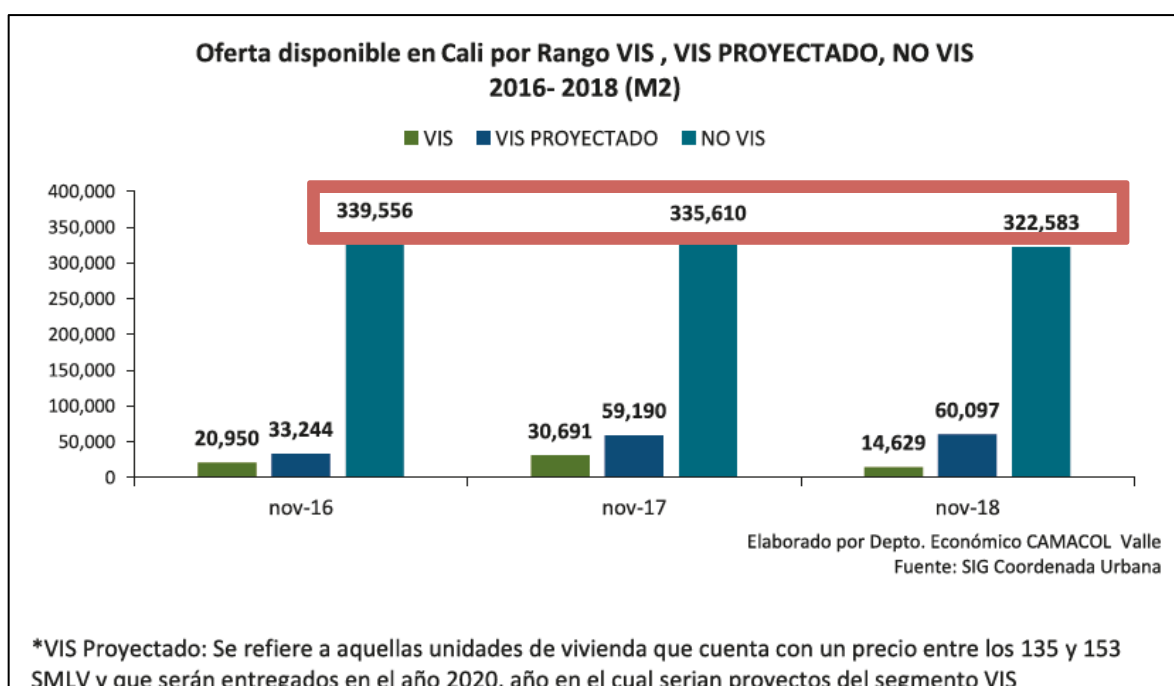


Gráfico 4. Oferta disponible en Cali por tipo VIS, VIS proyectada y NO VIS en m². Fuente: CAMACOL 2018

Estos proyectos tipo NO VIS se caracterizan por tener precios desde los 170 SMMLV (\$132'812.000 en el año 2018) hasta superar los 1006 SMMLV (COP\$785'930.000 en 2018), al mismo tiempo entre esta mayoría se destacan las unidades de vivienda ofertadas con precios desde los COP\$292'967.000 de pesos hasta los COP\$339'840.000 (rango con una participación del 11,7% de la oferta total disponible), y las viviendas que superan el valor de COP\$785'930.000 (con una participación del 8,9% de la oferta total disponible) (Tabla 3). Siendo esta mayoría de proyectos de tipo NO VIS los desarrollados en sectores de estratos de alto nivel como lo son el norte, sur y oeste de la ciudad.

Tabla 3. Oferta disponible en rango de precios de vivienda (Unidades). Fuente: CAMACOL 2018

Oferta Disponible según Rango de Precios de la Vivienda (Unidades)						
Rango de Precios 2018		Oferta Disponible Nov-2016	Oferta Disponible Nov-2017	Oferta Disponible Nov-2018	% Participación Nov-18	Variación Nov 18/Nov 17
SMMLV	Miles de pesos					
< 50					0,0%	-
50 - 70	39.063-54.687	0	60	0	0,0%	-
70 - 100	54.688-78.124	63	148	53	1,3%	-64%
100 - 135	78.125-105.467	359	481	244	5,9%	-49%
SUBTOTAL VIS		422	689	297	7,1%	-57%
VIS PROYECTADO		591	1.024	1.018	24,5%	-1%
TOTAL VIS		1.013	1.713	1.315	31,6%	-23%
153-170	119.530-132.811	672	8	0	0,0%	-100%
170 - 208	132.812-162.498	8	1	137	3,3%	13600%
208 - 235	162.499-183.592	34	24	8	0,2%	-67%
235 - 269	183.593-210.154	403	375	117	2,8%	-69%
269 - 300	210.155- 234.373	479	290	111	2,7%	-62%
300 - 335	234.374- 261.716	138	128	151	3,6%	18%
335 - 375	261.717- 292.966	315	289	262	6,3%	-9%
375 - 435	292.967- 339.840	191	204	488	11,7%	139%
435 - 505	339.841- 394.527	138	250	325	7,8%	30%
505 - 585	394.528- 457.027	148	120	170	4,1%	42%
585 - 685	457.028- 535.151	159	246	325	7,8%	32%
685 - 805	535.152- 628.900	257	224	50	1,2%	-78%
805 - 1006	628.901- 785.929	164	237	327	7,9%	38%
> 1006	>785930	322	426	370	8,9%	-13%
Total NO VIS		3.428	2.822	2.841	68,4%	1%
TOTAL		4.441	4.535	4.156	100%	-8,4%

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

Los rangos de precios ofertados disponibles con mayor presencia en el mercado, para el año 2018 se concentraron en los estratos socioeconómicos 5 y 6, los cuales cuentan con un 54% de participación en la oferta entre ambos estratos. Y siendo el estrato 6 con la mayor participación (28% para un total de 1.180 para el

mes de noviembre) (tabla 4). Igualmente, concentrado en los sectores norte, sur y oeste de la ciudad

Tabla 4. Oferta disponible por estratos (Unidades). Fuente: CAMACOL 2018.

Oferta disponible por estratos (Unidades)							
Estrato	nov-17	nov-18	may-18	%Participación Nov-2017	%Participación Nov-2018	Variación Anual (%) Nov 18/Nov17	Variación semestral (Mayo 2018)
Estrato 2	649	384	423	14%	9,2%	-41%	-9%
Estrato 3	325	730	275	7%	18%	125%	165%
Estrato 4	1.516	795	1.356	33%	19%	-48%	-41%
Estrato 5	699	1.065	986	15%	26%	52%	8%
Estrato 6	1.346	1.182	1.130	30%	28%	-12%	5%
TOTAL	4.535	4.156	4.170	100%	100%	-8%	0%

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

Oferta disponible en Cali por zonas y comunas:

El área en metros cuadrados de la oferta disponible a noviembre del año 2018 se concentró principalmente en la comuna 22 de la ciudad con un 27% del área total (Pertenece al sur de la ciudad), seguido por la comuna 2 con un 22% (pertenece al oeste de la ciudad), la comuna 17 con el 15% y la zona de expansión con 14% entre las principales. Las participaciones más bajas se presentaron en la comuna 5 con un 0.03% y la comuna 15 con 0.2% (Gráfico 4).

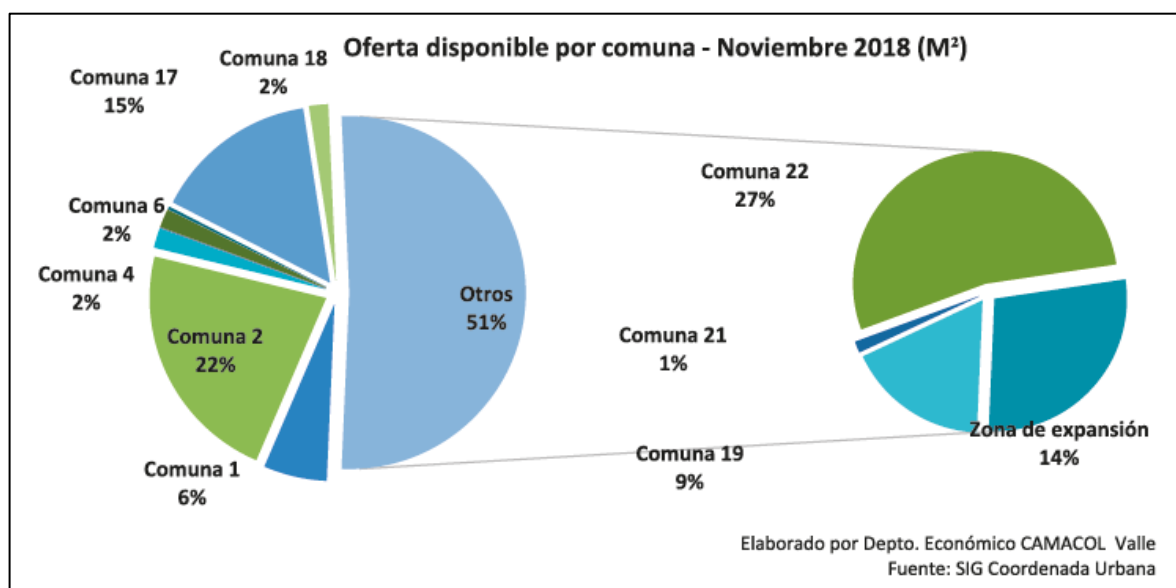


Gráfico 5. Oferta disponible por comuna en M2. Fuente: CAMACOL 2018.

Respecto a unidades en oferta disponible, a noviembre de 2018 la zona de expansión cuenta con la mayor participación del 21,5% (895 unidades ofertadas al

sur de la ciudad), seguida de la comuna 17 con el 18,1% de participación (753 unidades ofertadas al sur de la ciudad) la comuna 22, donde está ubicado el proyecto, con el 17,5% de participación (729 unidades ofertadas al sur de la ciudad) y la comuna 2 con el 16,2% de participación (673 unidades ofertadas al oeste de la ciudad). Las participaciones más bajas se presentaron en las comunas 5 y 15 con 0,05% y 0,5% (14 y 15 unidades respectivamente) (tabla 5).

Tabla 5. Oferta disponible por comuna (Unidades). Fuente: CAMACOL 2018.

Oferta Disponible según Comuna (Unidades)								
Comuna	nov-15	nov-16	nov-17	nov-18	may-18	Participación (%) Nov/18	Variación anual (%) Nov 18/Nov 17	Variación semestral (Mayo 2018)
Comuna 1	18	373	368	350	427	8,4%	-5%	-18%
Comuna 2	652	443	486	673	734	16,2%	38%	-8%
Comuna 4	27			136		3,3%	-	-
Comuna 5		98	9	2	14	0,0%	-78%	-86%
Comuna 6				112		2,7%	-	-
Comuna 7		73				0,0%	-	-
Comuna 13	40					0,0%	-	-
Comuna 15			4	19	55	0,5%	-	-
Comuna 17	783	717	787	753	526	18,1%	-4%	43%
Comuna 18	44	132	333	119	201	2,9%	-64%	-41%
Comuna 19	416	307	421	315	320	7,6%	-25%	-2%
Comuna 21	73	63	75	53	61	1,3%	-29%	-13%
Comuna 22	425	633	779	729	686	17,5%	-6%	6%
Zona de expansión	339	1.602	1.273	895	1.146	21,5%	-30%	-22%
TOTAL	2.817	4.441	4.535	4.156	4.170	100,0%	-8,4%	-0,3%

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

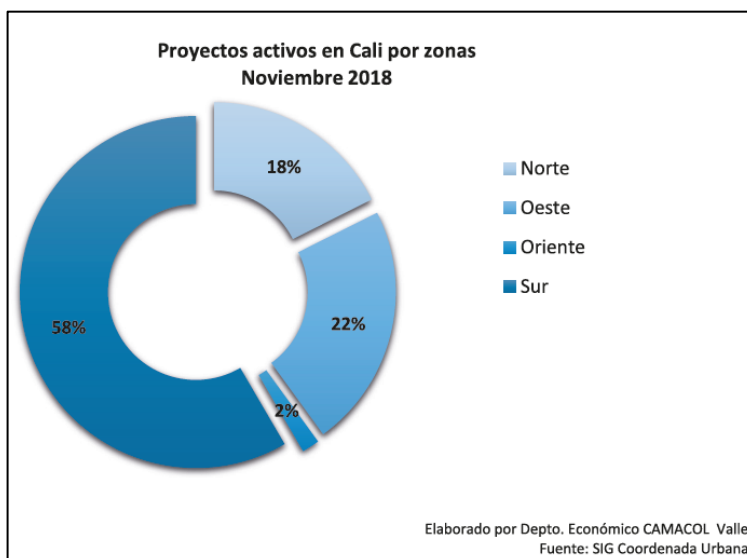


Gráfico 6. Proyectos activos en Cali por zonas. CAMACOL 2018.

La tendencia del estudio muestra una mayor participación de oferta disponible en la zona sur de la ciudad, donde para el mes de noviembre de 2018 esta presentó un 58% de participación de proyectos activos, seguido de la zona oeste con el 22% de la oferta, después la zona norte con el 18% de oferta y finalmente la zona oriente con solo el 2% de la oferta de proyectos activos (Gráfico 5).

En términos de unidades, de este sesgo de ofertas con tendencia hacia la zona sur, se encuentra que para el mes de noviembre se encontraron en oferta disponible en la zona sur un total de 2.536 unidades de vivienda, las cuales representaron un 61% de participación en la oferta disponible total en dicho mes. La sigue la zona oeste con 789 unidades (19% de participación) y la zona norte con 759 unidades (18% de participación) (*tabla 6*).

Tabla 6.Oferta disponible por zona (Unidades). Fuente: CAMACOL 2018.

Oferta Disponible según Zona (Unidades)								
Zona	nov-15	nov-16	nov-17	nov-18	may-18	Participación (%) Nov/18	Variación anual (%) Nov 18/Nov 17	Variación semestral (Mayo 2018)
Norte	442	388	334	759	628	18%	127%	21%
Oeste	470	759	819	789	777	19%	-4%	2%
Oriente	113	136	79	72	116	2%	-9%	-38%
Sur	1.792	3.158	3.303	2.536	2.649	61%	-23%	-4%
TOTAL	2.817	4.441	4.535	4.156	4.170	100%	-8,4%	-0,3%

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

Oferta disponible en el sur de Cali y comuna 22 (Zona del proyecto):

En la comuna 22, ubicada al extremo sur de la ciudad y punto estratégico para el proyecto de Residencia Universitaria por su cantidad de centros de educación superior, se cuenta en totalidad con barrios de estrato 6, siendo un sector de buena calidad de vida y altos costos de vivienda. Según el estudio de oferta y ventas de CAMACOL del año 2018, proyectado para el mes de diciembre, se tiene que el precio promedio por M2 de la oferta en estratos 5 y 6 se encuentra en COP\$4'612.000 y COP\$6'390.000 respectivamente (*Grafico 6*).

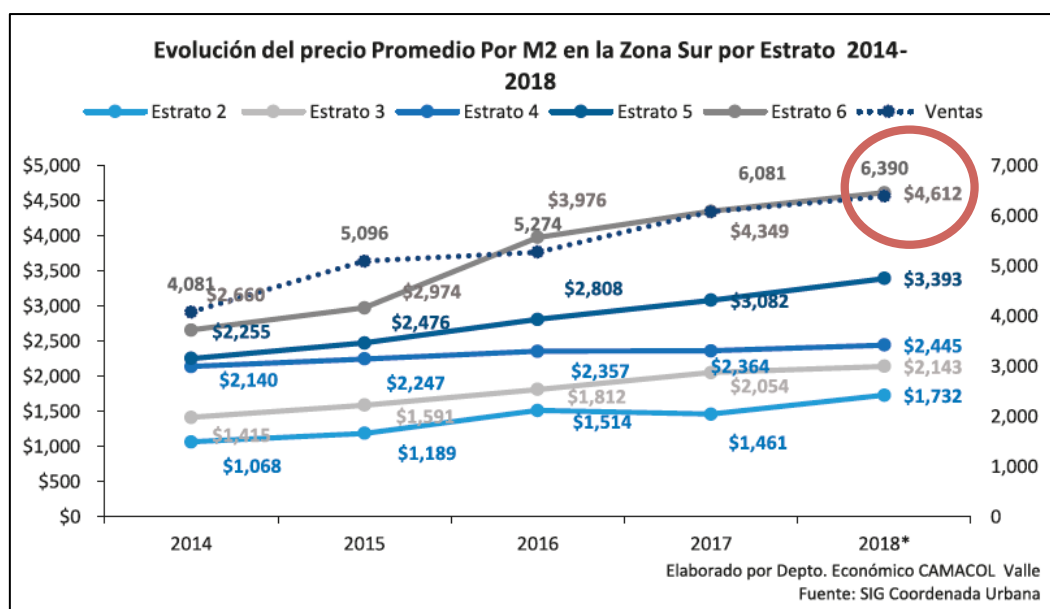


Gráfico 7. Evolución del precio promedio por M2 en la zona sur (*Ventas proyectadas a diciembre de 2018). Fuente: CAMACOL 2018.

Tabla 7. Oferta disponible en zona sur por

Oferta Disponible zona sur por Estrato			
Estrato	Anual		
	nov-17	nov-18	Var %
Estrato 2	277	108	-61%
Estrato 3	286	367	28%
Estrato 4	1497	769	-49%
Estrato 5	464	656	41%
Estrato 6	779	636	-18%
Total	3.303	2.536	-23%

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

El sector sur de la ciudad presenta una mayor cantidad de unidades ofertadas de estrato 4 repartidas en las diferentes comunas. Para el mes de noviembre de 2018, se tiene una oferta disponible de 769 unidades de vivienda, las

cuales representan el 30.3% de la oferta total disponible. Por otro lado, los estratos 5 y 6, turnándose la segunda mayor cantidad de oferta, en conjunto ofertaron para el mes de noviembre de 2018, un total de 1.292 unidades de vivienda, representando en conjunto el 50.9%, es decir, la mitad de las unidades de vivienda ofertadas en el sur fueron de estrato 5 y 6 (*Tabla 7*).

DEMANDA DEL MERCADO DE VIVIENDA NUEVA EN CALI

Para el último trimestre del año 2018, la venta de vivienda en la ciudad de Cali tuvo mayor éxito en absorción de inventario, vendiendo un total de 1660 unidades al finalizar el año, inventario mucho mayor en comparación a los demás sectores competitivos de la ciudad. Donde el sector norte vendió un total de 225 unidades de vivienda, y el sector oeste un total de 195 unidades (*Tabla 8*).

Tabla 8 ventas trimestrales por zona

Tabla No. 24

Ventas Trimestrales por zona (Unidades)											
Estrato	2016				2017				2018		
	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim
Norte	530	221	177	109	130	198	111	143	173	163	225
Oeste	145	108	124	157	169	145	157	164	158	129	195
Oriente	44	58	6	24	19	42	86	23	30	47	25
Sur	1211	1282	1260	1519	1591	1482	1694	1330	1695	1630	1660
TOTAL	1.930	1.669	1.567	1.809	1.909	1.867	2.048	1.660	2.056	1.969	2.105

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

En términos de estrato socioeconómico, para el tercer semestre del 2018, el estrato 4 generó la mayoría de ventas, con un total de 922 unidades vendidas, seguido por un amplio margen del estrato 6 con un total de 384 unidades, y de tercero el estrato 3 con un total de 365 unidades vendidas. De cerca y sin mayor rezago el estrato 5 vendió un total de 328 unidades de vivienda (Tabla 9).

Tabla 9 ventas trimestrales por estrato

Tabla No. 23

Ventas Trimestrales por Estrato (Unidades)											
Estrato	2016				2017				2018		
	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim
Estrato 2	101	326	156	173	214	431	339	289	374	290	106
Estrato 3	180	64	210	440	388	250	266	174	110	121	365
Estrato 4	919	704	653	582	598	645	950	789	1136	1126	922
Estrato 5	467	349	326	306	379	275	283	175	239	257	328
Estrato 6	263	226	222	308	330	266	210	233	197	175	384
TOTAL	1.930	1.669	1.567	1.809	1.909	1.867	2.048	1.660	2.056	1.969	2.105

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

Y finalmente, las ventas por tipo de vivienda demuestran la forma de crecimiento vertical que ha desarrollado la ciudad, obteniendo una gran diferencia en ventas de apartamentos a comparación de vivienda tipo casa. Para el último trimestre de 2018 se vendieron 2068 unidades de vivienda tipo apartamento, mientras que solamente se vendieron 37 unidades de vivienda de tipo casa (Tabla 10).

Tabla 10 ventas trimestrales por tipo de vivienda

Tabla No. 25

Ventas Trimestrales por tipo de vivienda (Unidades)											
Estrato	2016				2017				2018		
	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim
Apartamento	1874	1631	1524	1693	1821	1812	2010	1623	2010	1901	2068
Casa	56	38	43	116	88	55	38	37	46	68	37
TOTAL	1.930	1.669	1.567	1.809	1.909	1.867	2.048	1.660	2.056	1.969	2.105

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana

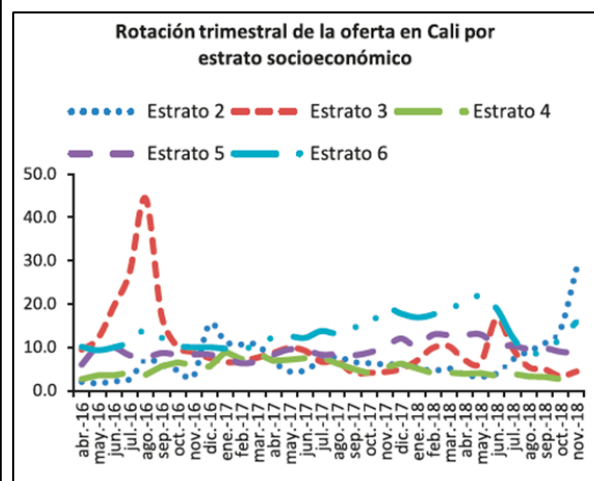
INDICADORES DEL MERCADO

Índice de rotación por zonas y estratos en Cali: Para el año 2018 encontramos que el estrato socioeconómico con mejor índice de rotación en oferta es el estrato 4 con un índice de rotación de inventario de 3,6 meses, seguido por el estrato 3 con un índice de 4,3 meses y en tercer lugar el estrato 5, con un índice de rotación de 8,6 meses. Poniendo a los estratos 2 (28,1 meses) y 6 (15,9 meses) como los estratos con mayor tiempo de renovación de inventario ofertado (*Tabla 11*).

Tabla 11. Índice de rotación por estrato social en Cali. Fuente: CAMACOL 2018.

Rotación de la oferta de Cali por estrato			
Tipo	Oferta	Ventas Prom Trim	Índice Rotación
Estrato 2	384	14	28,1
Estrato 3	730	169	4,3
Estrato 4	795	220	3,6
Estrato 5	1.065	124	8,6
Estrato 6	1.182	74	15,9
Total	4.156	601	6,9

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle
Fuente: SIG Coordinada Urbana



Índice de rotación de la zona sur de Cali: El promedio de rotación de la oferta disponible en el sector sur es de 5.5 meses, siendo las viviendas con mayores tiempos de ventas aquellas de valores entre \$119 millones a \$261 millones de pesos. En comparación de los sectores norte y oeste, los cuales cuentan con

proyectos similares en estrato y valor, la rotación promedio de oferta del sector sur es de aproximadamente la mitad del tiempo (*Grafico 7*). Obteniendo un promedio de rotación de la oferta disponible de 10.1 meses en el sector norte, y de 12.9 meses en el sector oeste.

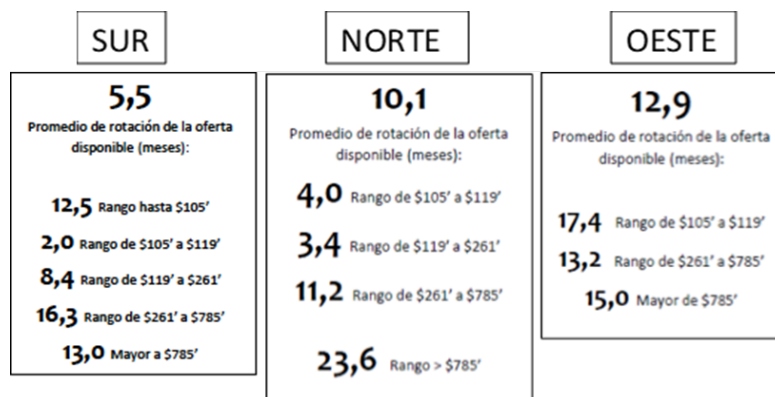


Grafico 7. Promedios de rotación de la oferta disponible en 3 sectores competitivos de la ciudad.

Índice de rotación en sub-zonas de la ciudad de Cali: Para el mes de mayo del año 2019, el análisis realizada por la Galería Inmobiliaria arroja que la tendencia en ventas favorables en el sector sur de la ciudad presentada en el año 2018, contrasta con el tiempo de renovación del inventario ofertado en los barrios cercanos a la comuna 22 (*Tabla 12*). En la siguiente tabla se encuentra la rotación trimestral de diferentes sub-zonas de la ciudad, donde sale a relevancia que en el sector Ciudad Jardín se presenta un indicador elevado de 44 meses, lo que se entiende debido a los altos costos de la vivienda y a las problemáticas de movilidad que se presentan en el sector. Se toma este sector de Ciudad Jardín como referencia debido a la similitud que tiene con los barrios de la comuna 22, tanto en estratos sociales como en ubicación geográfica. Es por esta razón, que, aunque en general el sector sur de la ciudad presenta el mercado más atractivo, existen barrios de este sector con condiciones atípicas que deben ser sacados al mercado con características específicas que puedan tratar con estas problemáticas de movilidad.

Tabla 12. Índice de rotación en subzonas de Cali.

Subzona	Rot. Trim
Candelaria	4,5
Jamundi	4,3
Caney	6,5
Alfaguara	15,6
Ciudad Jardin	44,0
La Morada	7,5
Autonoma	1,8
Palmira NO VIS	13,7
La Flora	8,1
Aguacatal	21,1
Yumbo	0,9
Tequendama	17,2
Palmira VIS	1,7
Cristales	10,7
El Refugio	7,8
Sta Monica Nte	13,7
Santa Teresita	24,0
Ingenio	9,3
Calima	5,1
Centro	3,1
Campestre	9,0
Aguablanca	-
Total	5,3

Índice de capacidad del mercado zona sur: Conociendo que el indicador de capacidad de mercado, tiene en cuenta el inventario de ventas acumuladas durante los últimos 12 meses, dividido entre el inventario de vivienda nueva ofertado. En la zona sur de la ciudad se cuenta con una favorable relación (*Grafica 8*), en donde la capacidad del mercado de absorber la oferta disponible a finales del 2018 fue de 2.5, valor que es mayor por un 16% a la media histórica. Reflejando una buena capacidad de ventas de la oferta disponible en este sector.

La capacidad del mercado de absorber la oferta disponible en el Sur de Cali es **16%** mayor a la media histórica.

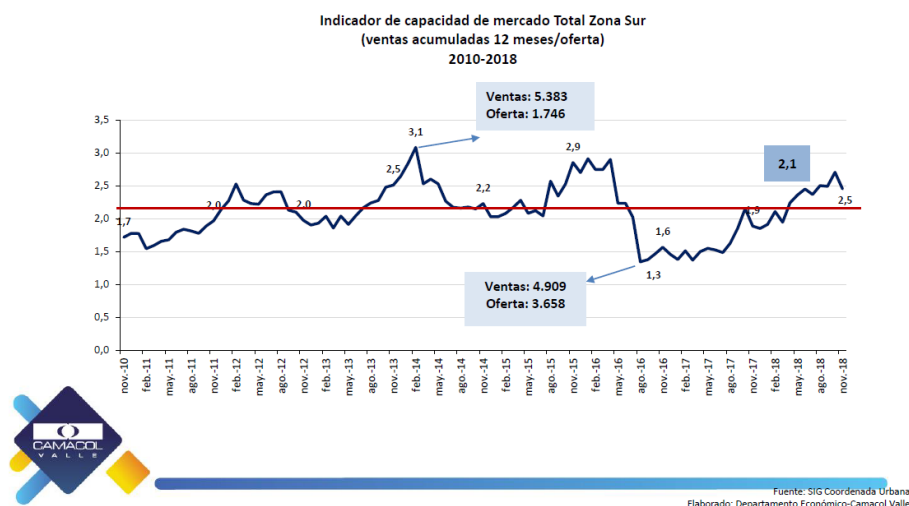


Grafico 8. Indicador de capacidad de mercado zona sur.

Realizando la comparación con los demás sectores de la ciudad que cuentan con atractivo y desarrollo continuo de proyectos inmobiliarios, como lo son el sector norte y oeste de la ciudad, encontramos que en el sur, la absorción de inventario nuevo ofertado cuenta con el mejor indicador, con un valor de 2.5 a finales de 2018 (*Tabla 13*), por otro lado, el sector norte para esa misma fecha obtuvo un indicador de 1.0, lo que supone una capacidad de absorción de la oferta disponible 36% menor a la media histórica. Y finalmente el sector oeste, que obtuvo un indicador de capacidad de mercado de 0.8, traducido en una capacidad del mercado de absorber la oferta disponible 37% menor a la media histórica.

Tabla 13 Índice capacidad de mercado

SECTOR	INDICE CAPACIDAD DE MERCADO	Var. MEDIA HISTÓRICA	AÑO
SUR	2.5	16%	nov-18
NORTE	1.0	-36%	nov-18
OESTE	0.8	-37%	nov-18

PERCEPCIÓN DEL MERCADO DE VIVIENDA

Según el estudio de percepción del mercado de vivienda en Cali, realizado por CAMACOL para el año 2018, se tiene que el 71,5% de la población encuestada considera que es buena la compra de vivienda para inversión mientras que solamente el 7,5% la considera mala. Donde la población perteneciente al estrato 5, tiene la mayor percepción positiva sobre este tipo de inversión con un total de 80,1% personas encuestada a favor de la compra de vivienda para inversión, le sigue el estrato 6, el cual tiene un total de 72,2% de personas encuestadas con una buena percepción en este mercado. Mientras que la mayoría de personas pertenecientes al estrato 4(27,6%) considera regular este tipo de inversión (*Tabla 14*).

Tabla 14 Percepción compra de vivienda por estratos

¿Cómo considera usted la compra de vivienda para inversión?				
Estrato	Buena	Regular	Mala	Total
1	64,3%	21,4%	14,3%	100%
2	74,4%	18,1%	7,4%	100%
3	69,0%	25,0%	6,0%	100%
4	65,4%	27,6%	7,1%	100%
5	80,1%	14,6%	5,3%	100%
6	72,2%	16,5%	11,3%	100%
Total	71,5%	21,1%	7,5%	100%

Elaborado por Depto. Económico CAMACOL Valle

Fuente: encuesta de hogares estudio oferta y demanda de vivienda 2017

La encuesta realizada a 735.094 hogares en el año 2017, sobre la intención de compra de vivienda en los próximos 12 meses, refleja una demanda potencial del mercado, donde el 19% de encuestados tiene la intención de comprar vivienda para el año 2018, siendo estos un total de 137.735 hogares que demandan de una vivienda que puede ser para vivir, como para invertir (*Grafico 9*), esta demanda es positiva y ha ido en crecimiento desde el año 2015, donde solamente el 13% de hogares tenían la intención de comprar vivienda para ese año.

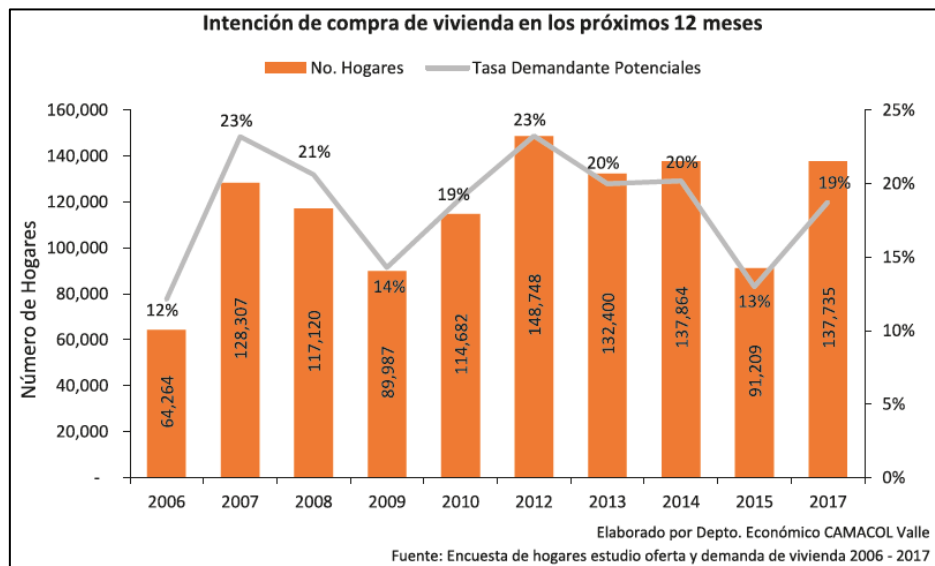


Gráfico 9. Intención de compra de vivienda en los próximos 12 meses. Año 2017

PERFIL DEL CLIENTE COMPRADOR DE VIVIENDA CON DEMANDA POTENCIAL

Para perfilar el cliente interesado en la compra de aparta-estudios en la residencia universitaria, encontramos datos relevantes sobre el valor que los hogares encuestados estarían dispuestos a pagar por la vivienda, según su estrato socioeconómico. Según el estudio de demanda de vivienda de Camacol Valle al año 2017, el 18.7% de los hogares del municipio de Santiago de Cali se consideraban demandantes potenciales. Como se menciona en el anterior apartado, la demanda potencial ascendió a los 137.735 hogares, de los cuales el 25,4% están dispuestos a pagar por una vivienda entre COP \$73,7 millones, hasta COP \$99,5 millones, mayoría que se encuentra concentrada en los estratos 1, 2, 3 y 4 (*Tabla 15*).

Por otro lado, enfocándonos en los estratos pertinentes al proyecto, los costos de vivienda que están dispuestos a pagar los estratos 4, 5 y 6 se distribuyen de la siguiente manera: La mayor cantidad de dinero que están dispuesto a pagar por una vivienda los hogares encuestados de estrato 4, se encuentra en el rango de los COP \$125,412 millones hasta COP \$153,445 millones, con un 35% de hogares interesados. Los hogares de estrato 5 disponen de un rango máximo de COP \$

593,863 millones hasta COP \$ 742,143 millones, representados solamente en el 7,7% de hogares, sin embargo, el grueso de la demanda efectiva perteneciente a estrato 5, está dispuesto a pagar desde COP \$247,136 millones hasta COP \$320,907 millones, representados en un 30,8%. Por último, los hogares de estrato 6 tienen un tope máximo en el costo a pagar por su vivienda que supera los COP \$742,144 millones, de los cuales, solo el 18,2% de hogares pertenecientes a este estrato tienen la disposición de pagar este valor, mientras que el grueso de hogares de estrato 6 consideran que el mejor rango para compra de vivienda nueva es de COP \$372,548 millones hasta COP \$505,336 millones, representados por el 36,4% de este estrato dispuestos a pagar este valor. Estos valores que están dispuestos a pagar los estratos 4, 5 y 6 de los hogares con demanda potencial, serán los que se enfocará en ofertar a los clientes interesados en el proyecto.

Tabla 14 Capacidad de compra según estrato

¿Cuánto está dispuesto a pagar por la vivienda que desea?		Estrato socioeconómico						Total
Miles de pesos	SMMLV	1	2	3	4	5	6	
<= \$36.885	<= 50	25,0%	9,5%	0,0%	5,0%	0,0%	0,0%	3,9%
\$36.886 - \$51.640	(50 - 70]	25,0%	11,9%	8,1%	5,0%	0,0%	0,0%	7,7%
\$51.641 - \$73.772	(70 - 100]	25,0%	19,0%	21,6%	15,0%	0,0%	0,0%	16,0%
\$73.772 - \$99.591	(100 - 135]	25,0%	31,0%	31,1%	35,0%	3,8%	0,0%	25,4%
\$99.592 - \$112.900	(135-153]	0,0%	23,8%	13,5%	0,0%	7,7%	9,1%	12,7%
\$112.901 - \$125.411	(153 - 170]	0,0%	0,0%	6,8%	0,0%	0,0%	0,0%	2,8%
\$125.412 - \$153.445	(170 - 208]	0,0%	2,4%	8,1%	35,0%	19,2%	0,0%	10,5%
\$153.445- \$173.363	(208 - 235]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
\$173.364- \$198.446	(235 - 269]	0,0%	0,0%	2,7%	0,0%	3,8%	0,0%	1,7%
\$198.447 - \$221.315	(269 - 300]	0,0%	0,0%	4,1%	0,0%	15,4%	18,2%	5,0%
\$221.316- \$247.135	(300 - 335]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,8%	0,0%	0,6%
\$247.136 - \$276.644	(335 - 375]	0,0%	0,0%	0,0%	5,0%	15,4%	18,2%	3,9%
\$276.645- \$320.907	(375 - 435]	0,0%	2,4%	2,7%	0,0%	15,4%	0,0%	3,9%
\$320.908 - \$372.547	(435 - 505]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,8%	0,0%	0,6%
\$372.548 - \$431.564	(505 - 585]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	27,3%	1,7%
\$431.565 - \$505.336	(585 - 685]	0,0%	0,0%	1,4%	0,0%	3,8%	9,1%	1,7%
\$505.337 - \$593.862	(685 - 805]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
\$593.863 - \$742.143	(805 - 1006]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	1,1%
Más de \$742.144	> 1006	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	18,2%	1,1%
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda 2017 Camacol Valle

Delimitando la demanda a las características del proyecto, y debido a que la compra de aparta-estudios de la residencia son enfocados al alquiler de los mismos, a estudiantes universitarios, se analizan los demandantes efectivos del estrato 4, 5 y 6 que tienen intención de compra de vivienda para inversión. De esta forma, encontramos primeramente que la mayoría de hogares pretenden comprar una vivienda para vivir en ella (86,2%) (Tabla 16). Mientras que solo el 12% de la

demanda potencial para el año 2017 pretendía comprar vivienda para inversión. Se resalta que los estratos 5 y 6 son aquellos que más interesados están en la compra de vivienda para inversión, en esta ocasión los hogares pertenecientes al estrato 4 quedan rezagados en este ítem entre los estratos altos.

Tabla 15 Propósito de compra de vivienda según estrato

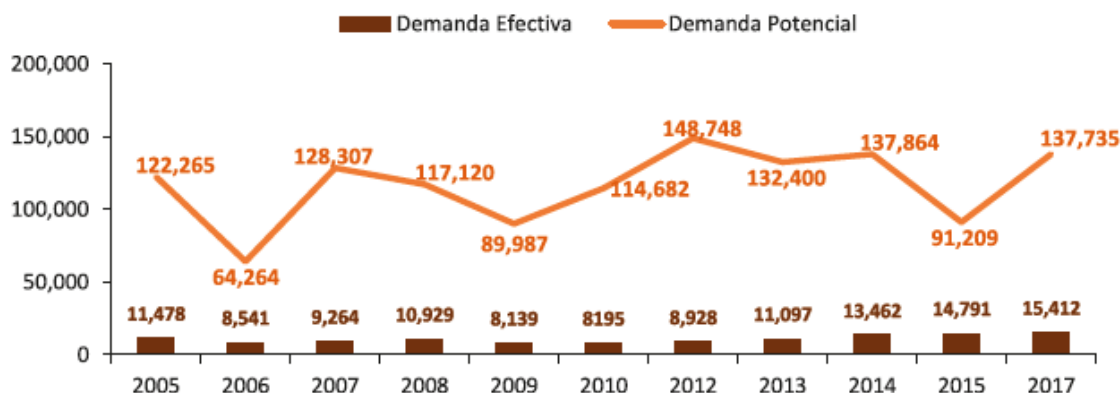
¿Cuál es el propósito de la compra de la vivienda?	Estrato socioeconómico						TOTAL
	1	2	3	4	5	6	
Para vivir en ella	100,0%	90,5%	93,2%	90,0%	61,5%	63,6%	86,2%
Por inversión	0,0%	9,5%	4,1%	5,0%	38,5%	36,4%	12,2%
Otra	0,0%	0,0%	2,7%	5,0%	0,0%	0,0%	1,7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda 2017 Camacol Valle

DEMANDA EFECTIVA DE VIVIENDA EN CALI

según Camacol, la demanda efectiva se conforma por los hogares que manifiestan que algún miembro del hogar está interesado en comprar vivienda en un plazo inferior o igual a doce meses y cuentan con la capacidad de pago del 30% de la cuota inicial del valor de la vivienda que desean. en el año 2017, la demanda efectiva de vivienda en Cali se ubicó en 15.412 hogares, esto es el 2,1% del total de los hogares del municipio, y el 11% de la demanda potencial. A continuación (*grafico 10*), se expresa la relación entre la demanda potencial y efectiva de vivienda en Cali, desde el año 2005 hasta el 2017.

**Comportamiento Histórico Demanda de Vivienda Cali
1993-2017 (Hogares)**



Fuente: Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda Camacol Valle Elaborado: Dpto. Económico Camacol Valle

Grafico 10. Comportamiento histórico de demanda de vivienda en Cali .

GENERALIDADES DEL ESTUDIO DE MERCADO

La oferta encontrada en la ciudad de Cali se concentra para el año 2018, en los sectores sur, norte y oeste de la ciudad, donde se encuentra un mayor desarrollo de la vivienda nueva, esta oferta se caracteriza por ser en su mayoría de tipo apartamento (96% de la oferta total) debido a la escasez de territorio para desarrollo poblacional. Esta condición ha generado que el sector sur abarque el 61% de la oferta inmobiliaria total de la ciudad, gracias a que, en el POT del año 2014, se determinó esta zona como zona de desarrollo de la ciudad. Igualmente, el promedio de rotación de la oferta favorece al sector sur, el cual tiene en promedio 5,5 meses de absorción de su inventario ofertado (*Tabla 17*). Sin embargo, no todos los barrios pertenecientes al sur de la ciudad tienen tan favorable rotación, esto es debido a que la movilidad del sector ha afectado en gran medida la calidad de vida de los residentes. La aglomeración de instituciones universitarias, el gran desarrollo de proyectos inmobiliarios en esta zona de desarrollo, la población flotante proveniente de Jamundí, y la falta de infraestructura vial pertinente, ha generado que los barrios pertenecientes a la comuna 22 hayan aumentado considerablemente el tiempo de rotación del inventario inmobiliario nuevo ofertado, llegando a un promedio de rotación de 44 meses, según información suministrada por la Galería Inmobiliaria para el mes de mayo del año 2019.

Tabla 17. Generalidades de la oferta de vivienda nueva en Cali por sectores. Fuente: Camacol 2018.

OFERTA			
SECTOR	UNIDADES DISPONIBLES	PARTICIPACIÓN DE OFERTA	PROMEDIO ROTACIÓN
SUR	2.536	61%	5,5
NORTE	759	18%	10,1
OESTE	789	19%	12,9
ORIENTE	72	2%	14,4

En relación a la demanda, la condición de territorio dispuesto como zona de desarrollo de la ciudad en el sur, ha disparado la demanda en este sector, generando una favorable cantidad de inmuebles vendidos mensualmente. Realizando el promedio trimestral de ventas de los diferentes sectores de Cali, en el sur se vendieron mensualmente un promedio de 463 unidades de vivienda en el año 2018, número que supera en aproximadamente 7 veces el promedio de ventas mensuales del sector norte, el cual es el segundo sector con mayores ventas de la ciudad, contando con un promedio de ventas mensual de 75 unidades de vivienda (*Tabla 18*). Esto pone al sur de la ciudad como un atractivo territorio para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Tabla 18. Generalidades de la demanda de vivienda nueva en Cali. Fuente: Camacol 2018.

DEMANDA			
SECTOR	UNIDADES VENDIDAS (ENE-NOV)2018	PARTICIPACIÓN EN VENTAS	PROMEDIO VENDIDO MENSUAL
SUR	5.857	80%	463
NORTE	709	11%	75
OESTE	606	8%	61
ORIENTE	105	1%	5

DEMANDA EFECTIVA DEL PROYECTO

En cuanto al perfil del cliente interesado en comprar los aparta-estudios de la residencia universitaria con fines de inversión, encontramos que las personas pertenecientes a estratos 5 y 6, que tienen la disposición de comprar vivienda son los más perfilados para este tipo de proyecto. Donde el rango de precios con mayor atractivo entre los clientes de estrato 5 se encuentra entre los COP \$221,316 millones hasta los COP\$320,907 millones. Y el rango de precios más atractivo para los clientes de estrato 6 se encuentra entre los COP \$372,548 millones hasta COP \$431,564 millones (*Tabla 19*). Para determinar la demanda efectiva, se estima su valor según los datos arrojados por el estudio de Cali en Cifras del año 2018, que el 15,35% de la población de Cali pertenece al estrato 5, mientras que solo el 6,91% pertenece al estrato 6. Conociendo la demanda efectiva total de los diferentes estratos sociales conocida gracias al estudio de Camacol 2018, se puede generar el estimado para los estratos 5 y 6 respectivamente.

Tabla 19. Demanda efectiva de vivienda del proyecto. Elaboración propia.

DEMANDA EFECTIVA TOTAL 2018	ESTRATO	PARTICIPACION EN DEMANDA EFECTIVA	DEMANDA POTENCIAL POR ESTRATO	COMPRA VIVIENDA POR INVERSIÓN	DEMANDA EFECTIVA PROYECTO	ENFOQUE DE PRECIOS
15412	5	15,35%	2366	39%	923	\$276.645 - \$320.907
	6	6,91%	1065	36%	383	\$431.565 - \$505.336
TOTAL					1306	

Analizando la oferta encontrada en la ciudad de Cali de proyectos de estratos similares, se encuentra la siguiente fuente primaria con información sobre los costos de vivienda nueva en el sector. (tabla 20)

Tabla 20 Fuente primaria oferta comuna 22

Proyecto	Constructora	Estrato	Ubicación	Área m2	Precio	Valor m2	
Naturezza (En construcción)			6	Crr 125A con Cll 16A	151,04	\$ 758.631.000	\$ 5.022.716
Ankara (Sobre planos)			6	Altos de Ciudad Jardín Crra 105	147,55	\$ 601.469.000	\$ 4.076.374
Mizu (Sobre planos)			6	Cll 11 con Cra 122A - 77	90,89	\$ 311.179.395	\$ 3.423.692
SCALA (Sobre planos)			6	Crra 116 con Cll 9, Via a Pance	187,24	\$ 849.051.083	\$ 4.534.560
TIKKAL (Lanzamiento)			6	Calle 16A # 121- 114	161,42	\$ 840.000.000	\$ 5.203.816
MONTEROSSO (Sobre planos)			6	Calle 15A No. 107-165	140,85	\$ 673.087.641	\$ 4.778.755

7.3 ESTUDIO DE MERCADO ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

Mediante este estudio se planea conocer un estimado de la población de educación superior potencialmente interesada en el alquiler de aparta-estudios compartidos, y perteneciente a las cuatro universidades más cercanas al proyecto de residencia universitaria. Esto debido a que el sector donde se ubica el proyecto, además de tener aglomeración de instituciones universitarias, cuenta con problemáticas de movilidad que hacen imprescindible que los desplazamientos de viaje sean los más cortos posibles, para así mejorar la calidad de vida de los usuarios, dar mayor atractivo a la residencia y proporcionar una solución a corto plazo al problema de movilidad de los residentes y del sector. Por este motivo la población a estudiar serán aquellos estudiantes procedentes de diferentes municipios del Valle del Cauca, de otras regiones del país y del exterior matriculados en las universidades Javeriana, ICESI, San Buenaventura y Autónoma de Occidente. Universidades estratégicamente próximas al proyecto y ubicadas en la comuna 22.

Como se observa en la imagen a continuación (*imagen 10*), la localización del proyecto en relación a las instituciones universitarias y centralidades de comercio, favorecen la movilidad de los estudiantes ante las necesidades educativas y de servicios. Desestimulando el uso de automóviles y propiciando el desplazamiento en vehículos no motorizados o a pie. Esta condición hace que los residentes del proyecto no se vean afectados por los recurrentes embotellamientos y lenta movilidad del sector a la hora de satisfacer sus necesidades básicas.

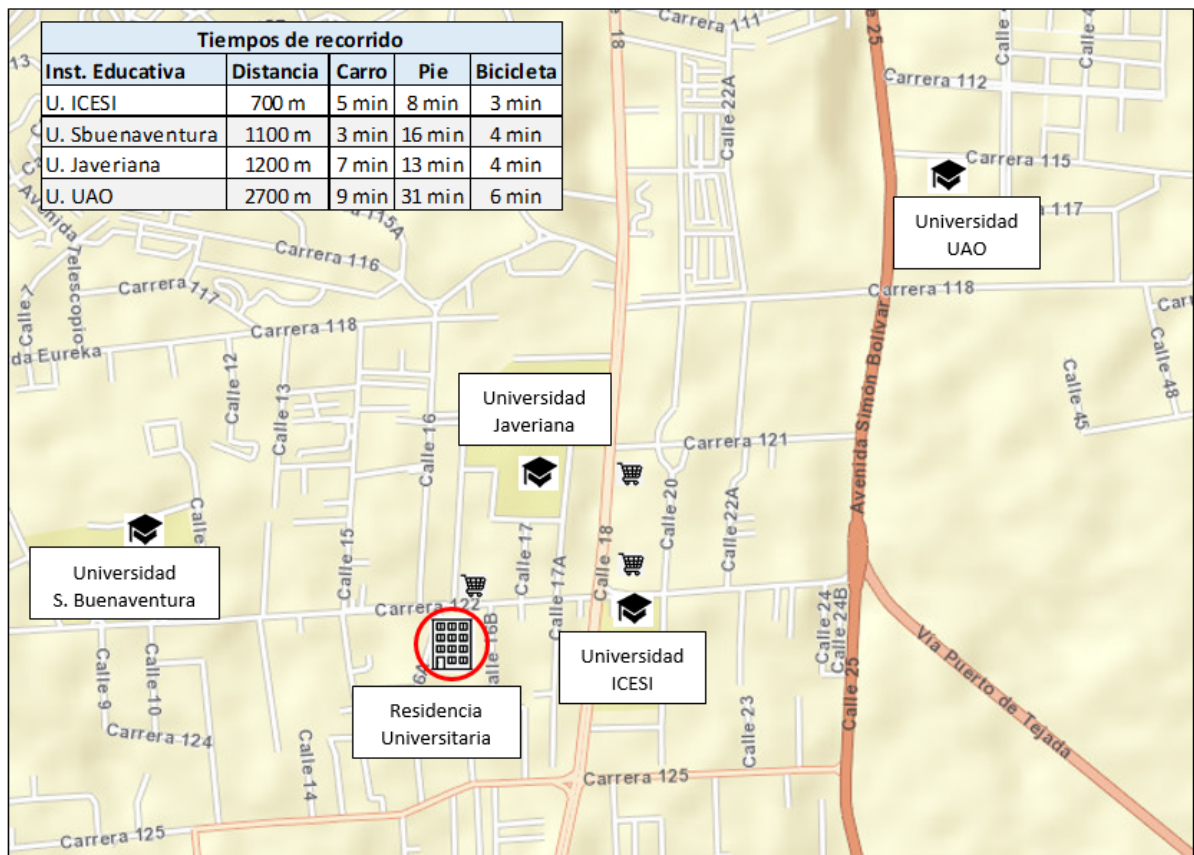


Imagen 10. Localización de centros educativos y de comercio en relación al proyecto. Fuente mapa: IDESC

Universidades relacionadas directamente con el proyecto y análisis de su población.

Universidad ICESI:

La Universidad ICESI es universidad privada y una de las tres mejores universidades de la ciudad, es la que cuenta con un mayor número de estudiantes extranjeros matriculados por año y se encuentra a 700 metros de la residencia universitaria.

Demanda Potencial: Para el segundo semestre del año 2018 la universidad tenía matriculados en pregrados a 6.057 estudiantes, y a 1.196 en posgrado, lo cual es una cantidad elevada y en aumento de oferta en temas pertinentes, como lo muestra la siguiente tabla (*Tabla 21*). Dando una total de 7.253 estudiantes matriculados en pregrados y posgrados al finalizar el año anterior, cifra que se ha ido aumentando gracias a programas sociales gubernamentales como el plan Ser Pilo Paga y créditos de ICETEX. Cabe resaltar que la universidad ICESI también cuenta con programas de educación superior como diplomados y técnicos que se aumentan a la población total matriculada, por este motivo, según lo estipula la publicación de Cali en Cifras, para el primer semestre del año 2018 había un total de 8.011 estudiantes matriculados representando la demanda potencial.

Tabla 21. Información general sobre estudiantes matriculados y programas en ICESI. Fuente: Boletín Estadístico ICESI 2018.

Resumen de datos, segundos periodos	2016-2	2017-2	2018-2
Formación universitaria de pregrado			
Número de programas de pregrado activos*	26	27	27
Número de programas de pregrado con registro calificado	27	27	28
Número de estudiantes de pregrado	5.757	6.009	6.057
Número de programas de pregrado con Acreditación de Alta Calidad	9	10	13
Formación universitaria de posgrado			
Número de estudiantes de posgrado	1.435	1.312	1.196
Número de programas de Doctorado con registro calificado	1	1	1
Número de estudiantes de Doctorado	7	18	24
Número de programas de maestría y especialidades médico-quirúrgicas activos*	37	39	45
Número de programas de maestría y especialidades médico-quirúrgicas con registro calificado	43	50	52
Número de estudiantes de maestría o de especialidades médico-quirúrgicas**	1.393	1.274	1.061
Número de programas de especialización activos*	8	10	12
Número de programas de especialización con registro calificado	15	17	18
Número de estudiantes de especializaciones***	42	140	212
Número de programas de posgrado con Acreditación de Alta Calidad	0	0	1
Grados y graduados			
Número total de personas graduadas (pregrado y posgrado)	15.829	17.081	18.489
Número total de títulos otorgados en pregrado y posgrado	17.893	19.340	21.009

*Activos: el programa cuenta con estudiantes matriculados

**El número de estudiantes de Maestría y Especializaciones médico-quirúrgicas tiene en cuenta a todos los estudiantes del Doctorado que a su vez cursan una Maestría de Investigación.

***El número de estudiantes de especializaciones tiene en cuenta a los estudiantes de la maestría en Derecho modalidad profundización que a su vez cursan una especialización.

La universidad cuenta con diversos programas internacionales de intercambio estudiantil y aloja a una cantidad en aumento de estudiantes extranjeros de diferentes países de todo el mundo enfocados en las diferentes áreas del conocimiento. Como lo muestra la tabla a continuación (*tabla 22*), para el periodo

académico del año 2018 fueron matriculados 133 estudiantes extranjeros, estudiantes a los cuales el estudio cuenta como población con demanda efectiva al proyecto.

Tabla 22 Cantidad de estudiantes extranjeros U. Icesi 2018. Fuente: Informe de Gestión ICESI 2018

Estudiantes Internacionales	Período académico		
	2016	2017	2018
Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas	92	82	70
Facultad de Ingeniería	2	3	18
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales	24	11	22
Facultad de Ciencias Naturales	1	11	4
Facultad de Ciencias de la Salud	2	6	6
Escuela de Ciencias de la Educación	0	2	6
Cursos libres u otras áreas (Oficina AIESEC, CIDEIM)	0	0	7
Total estudiantes	121	115	133

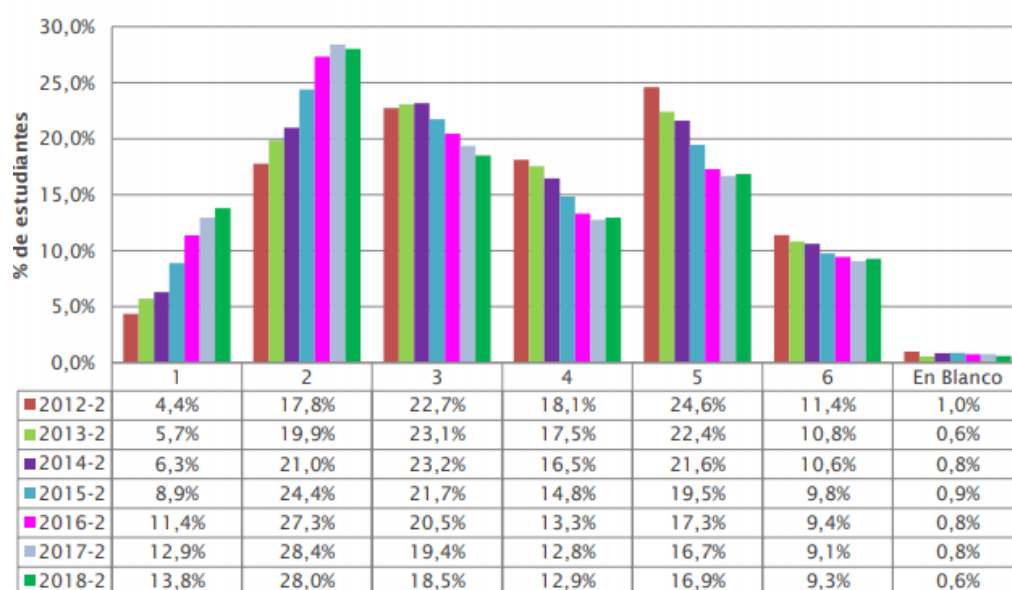
Nota: se contabiliza el total de estudiantes de Pregrado y Posgrado que en el año en mención se encuentren en proceso de movilidad en Icesi.

El estudio de potenciales usuarios del proyecto se enfoca también en todos aquellos estudiantes matriculados en ICESI cuya procedencia y/o su curso de bachillerato sea de otra región, o de un municipio diferente al de Santiago de Cali. Población que se encuentra en condición de nuevo habitante de la ciudad y con la necesidad de residir en un lugar que favorezca su actividad de estudiante. En cuanto a los estudiantes con procedencia distinta a Cali, encontramos que para el primer periodo del año 2018 se matricularon 313 estudiantes procedentes del área metropolitana de Cali (Cali, Yumbo y Jamundí), 43 estudiantes de otras ciudades del Valle del Cauca, y 215 estudiantes procedentes de otras ciudades de Colombia o del exterior, como se muestra en la siguiente tabla (*tabla 23*). Haciendo un total de 672 estudiantes con procedencia diferente a Santiago de Cali, siendo entonces también está la población con demanda potencial de estudiantes que se enfocarían en el proyecto, los cuales requieren de vivienda para habitar en el corto o largo plazo que dure tu tránsito en la institución universitaria. Se estima que para el año 2019 la población de estudiantes procedentes del extranjero aumente gracias a los nuevos programas y enfoques que ha abordado la universidad.

Tabla 23 Estudiantes matriculados por procedencia U. Icesi 2018. Fuente : Informe de Gestión ICESI 2018

Ciudad de procedencia*	2016-1	%	2017-1	%	2018-1	%
Área metropolitana de Cali **	429	43,7%	334	39,7%	313	46,6%
Otras Ciudades del Valle del Cauca	267	27,2%	235	27,9%	144	21,4%
Subtotal Valle del Cauca	696	70,9%	569	67,6%	457	68,0%
Otras ciudades de Colombia o del exterior	286	29,1%	273	32,4%	215	32,0%
Total por periodo	982	100,0%	842	100,0%	672	100,0%

Demanda Efectiva: Por otro lado, es importante conocer el valor que estaría dispuesto a pagar el usuario por el arrendamiento de habitabilidad en el proyecto, es por esto que la demanda efectiva estará representada en aquellos estudiantes pertenecientes a estratos sociales altos (4, 5 y 6), los cuales según el perfil del sector y del proyecto coinciden como efectivos arrendatarios. En el caso de la universidad ICESI encontramos para el último semestre del año 2018, que los estudiantes matriculados pertenecientes al estrato 4 fueron el 12.9% de la población, los estudiantes de estrato 5 fueron el 16.9% de la población, y los estrato 6 fueron el 9.3%, como lo especifica el Boletín estadístico de la universidad ICESI del año 2018 (*grafico 11*). Siendo entonces el 39.1% de la población estudiantil de la universidad, con un total de 3.132 de estudiantes, quienes hacen parte de la demanda efectiva del proyecto.



Nota: los datos de total de matriculados de los periodos 2012 -2 a 2013-2 de esta tabla no coinciden con los de otros cuadros publicados en este boletín y en boletines anteriores debido a que los datos se generaron con fechas de corte distintas. Sin embargo, estos datos son confiables y reflejan la realidad de la Universidad.

Gráfico 11. Crecimiento de estudiantes de pregrado según estratos U. Icesi 2018

Universidad Javeriana Cali:

La universidad Javeriana, se encuentra a 1.200 metros de la residencia, y es una universidad privada que junto con ICESI se catalogan como las dos mejores universidades privadas de la ciudad de Cali, y cuenta con la tercera mayor población de estudiantes matriculados, superada únicamente por la universidad privada Autónoma de Occidente y la universidad pública Univalle.

Demanda Potencial: Contando para el año 2018 con un total de 8.473 estudiantes matriculados, entre pregrado y posgrados, según el reporte de la universidad “Javeriana en Cifras 2018 (*grafico 12*), el cual hace parte del informe de gestión de la institución. Cabe también mencionar que esta es la universidad con mayor población extranjera de la ciudad, alojando en el año 2018 un total de 320 estudiantes extranjeros procedentes de 39 países.

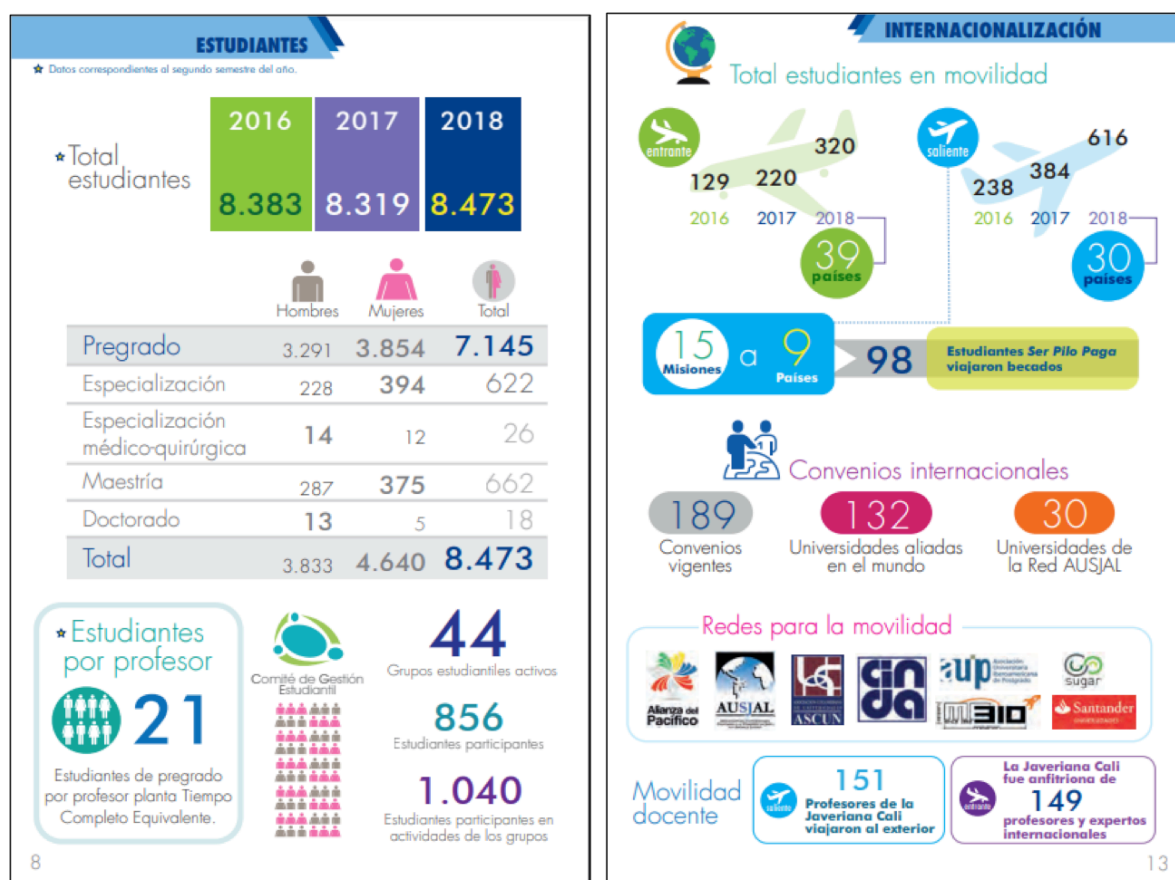


Grafico 12. Estudiantes matriculados pregrado y posgrado U. Javeriana 2018

Demanda Efectiva: Por otro lado, el informe de gestión también reporta que para el año 2018, en la universidad Javeriana se matricularon 3.728 estudiantes pertenecientes a los estratos 1, 2 y 3, los cuales representan el 44% de la

población estudiantil matriculada (*grafico 13*). De esta manera se puede estimar que la población con demanda efectiva estudiantil interesada en el proyecto perteneciente a los estratos 4, 5 y 6, es el restante 66% de estudiantes matriculados, que para el año 2018 fueron un total de 5.592 estudiantes.

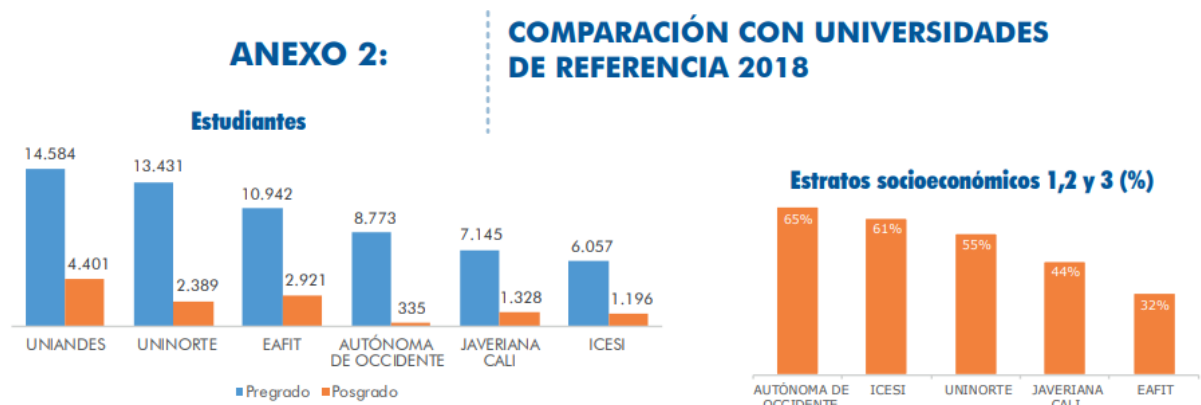


Grafico 12 Estrato socioeconómico de los estudiantes U. Javeriana 2018

Universidad Autónoma de Occidente:

La universidad UAO, ubicada a 2.700 metros de la residencia, es caracterizada por ser la universidad privada de Santiago de Cali con mayor número de estudiantes matriculados, superada únicamente por la universidad pública Univalle.

Demanda Potencial: Según el reporte de Universidad Autónoma en Cifras, generado por la oficina de Planeación y Efectividad Institucional de la universidad (*tabla 24*), esta institución cuenta para el primer periodo del año 2019, en el nivel de pregrado con un total de 8.569 estudiantes matriculados. Teniendo en cuenta los cursos de educación superior como técnicos y posgrados, se encuentra un total de 10.067 estudiantes de educación superior matriculados a inicios del presente año.

Tabla 24 Estudiantes matriculados U. Autónoma 2019. Fuente: Informe de Gestión UAO 2019

Universidad Autónoma en Cifras 2019-1 Oficina de Planeación y Efectividad Institucional		
Estudiantes Matriculados 2019-1		10067
Tecnológico	1076	corte: 21/03/2019
Profesional	8569	corte: 05/03/2019
Especialización	309	corte: 13/05/2019
Maestrías	91	corte: 13/05/2019
Doctorado	22	corte: 13/05/2019

Demanda Efectiva: Por otro lado, la demanda potencial de esta universidad que incumbe al proyecto, está representada en los estudiantes matriculados provenientes de estratos 4, 5 y 6. Que, como lo indica el informe de la oficina de Planeación y Efectividad Institucional (*tabla 25*), esta institución, para el primer periodo del año 2019 cuenta con el 19,4% de estudiantes matriculados provenientes de estrato 4, el 12,5% matriculados de estrato 5, y 2,2% de estrato 6. Sumando entre los tres estratos el 34,1% de población estudiantil, dando un total de 3.432 estudiantes.

Tabla 25 Estrato social de la población universitaria U. Autónoma 2019. Fuente: Informe de Gestión UAO 2019

Universidad Autónoma en Cifras 2019-1 Oficina de Planeación y Efectividad Institucional		
Estrato Socioeconómico (Profesional) 2019-1		
	Total Profesional	Estudiantes Nuevos
1	8,5%	8,3%
2	22,4%	24,8%
3	34,0%	31,8%
4	19,4%	21,5%
5	12,5%	11,8%
6	2,2%	1,8%
NR	1,0%	corte: 21/03/2019

Universidad San Buenaventura Cali:

La universidad S. Buenaventura, ubicada a 1.100 metros de la residencia, y es la institución involucrada al proyecto con menor cantidad de estudiantes matriculados.

Demanda Potencial: Según registros de Cali en Cifras de los años 2018-2019 (*tabla 26*), para el primer semestre del año 2018, la institución contó con un total

de 4.661 estudiantes matriculados. Población con demanda potencial enfocada al proyecto.

Tabla 26. Estudiantes matriculados en las universidades de Cali. Fuente: Cali en cifras 2018

2.2.5 Matrícula Instituciones de educación superior registradas según orden, en Cali 2015 – 2018

Institución	Carácter	2015_1S	2016_1S	2017_1S	2018_1S
TOTAL		124,896	124,501	127,662	127,227
Nacionales					
Escuela Militar de Aviación Marco Fidel Suárez	IU	750	782	684	614
Escuela Superior de Administración Pública - ESAP	IU	379	434	360	370
Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA	IT	17,223	12,950	14,467	13,734
Inst. Técnico Nacional de Comercio Simón Rodríguez	ITP	1,785	1,242	1,229	1,038
Departamentales					
Universidad del Valle	U	17,821	17,956	18,092	19,618
Instituto Departamental de Bellas Artes	IU	597	591	624	616
Municipales					
Escuela Nacional del Deporte	IU	2,494	2,875	3,311	3,542
Institución Universitaria Antonio José Camacho	IU	6,534	6,901	7,261	7,561
Fundaciones					
Pontificia Universidad Javeriana	U	7,563	8,163	8,381	8,407
Universidad de San Buenaventura	U	5,421	5,463	5,204	4,661
Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium	IU	3,036	3,506	3,109	4,871
Fundación Universitaria Panamericana	IU	1,055	825	644	582
Fundación Universitaria San Martín	IU	775	617	428	365
F. U. Seminario Teológico Bautista Internacional	IU	408	422	466	393
F. Centro Colombiano de Estudios Profesionales FCECEP	IT	4,587	4,436	4,377	4,287
Fundación Tecnológica Autónoma del Pacífico	IT	1,505	1,566	1,509	1,369
Fundación Academia de Dibujo Profesional	ITP	2,537	2,465	2,317	2,257

Demanda Efectiva: Para estimar la población perteneciente a los estratos 4, 5 y 6, el informe de Cali en cifras del año 2018-2019 cuenta con información perteneciente al estrato social de las viviendas repartidas en la ciudad (*tabla 27*). Obteniendo que para el año 2017 el 38.09% de las viviendas pertenecen a los estratos 4, 5 y 6. Tomando una cifra prudente proyectada, y en comparación con la población universitaria de las demás universidades en el año 2018, se estima que el 30% de la población estudiantil de la universidad San Buenaventura pertenece a los estratos 4, 5 y 6. Siendo entonces la demanda potencial encontrada en esta institución de aproximadamente 1.398 estudiantes.

Tabla 27 Distribución de vivienda por estrato en Cali

**12.1.1 Distribución de viviendas por estrato
Diciembre 31 de 2017**

Estrato		Viviendas	%
TOTAL		612,902	100.0
1	Bajo - Bajo	94,505	15.42
2	Bajo	127,669	20.83
3	Medio - Bajo	157,234	25.65
4	Medio	97,035	15.83
5	Medio - Alto	94,104	15.35
6	Alto	42,355	6.91

FUENTE: Subdirección de Desarrollo Integral / DAP

RESUMEN Y CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO A ESTUDIANTES.

Perfil del arrendatario enfocado a la demanda potencial y efectiva: Para las condiciones específicas del proyecto de residencia universitaria, se considera como población con demanda potencial, a todos aquellos universitarios matriculados en las 4 universidades analizadas anteriormente. Conociendo la necesidad que estos tienen de desplazarse hacia sus instituciones educativas, sorteando las problemáticas de movilidad con las que cuenta el sector de la comuna 22, son clientes potenciales que por el solo hecho de estar matriculados, requieren de una vivienda que les permita tener acceso rápido y de corto desplazamiento. Resultando entonces con un total de 31. 212 estudiantes que cumplen esta condición (*tabla 28*).

Tabla 28. Demanda de estudiantes potencial y efectiva

UNIVERSIDAD	MATRICULADOS	AÑO	ESTRATOS 4, 5 y 6	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA EFECTIVA
ICESI	8.011	2018	39,10%	8.011	3132
Javeriana	8.473	2018	66%	8.473	5592
UAO	10.067	2018	34,10%	10.067	3433
S.Buenaventura	4.661	2018	30%	4.661	1398
TOTAL				31.212	13.556

Para la demanda efectiva, la cual cuenta con una población universitaria de 13.556, como lo especifica la anterior tabla , se tendrán en consideración todos aquellos estudiantes que además de tener la necesidad de arrendar una

habitación en el proyecto residencial, gracias a su fácil accesibilidad y corto desplazamiento hacia las instituciones educativas, también cuentan con los recursos requeridos para el alquiler de vivienda en un alto estrato social alto (4, 5 y 6), y sabiendo que el grueso de la población estudiantil se encuentra en los estratos 4 y 5. Arriendos que según la información recolectada mediante fuente secundaria en el sector sur, similares al del proyecto y sin amoblar (*tabla 29*), se encuentran en el promedio de COP \$13.686/m² para estrato 4, COP 20.153/m² para estrato 5, y de COP \$24.094/m² para estrato 6. Arriendos que coinciden con las características presentadas por los aparta-estudios en el estudio de mercado correspondiente a los compradores de vivienda.

Tabla 29. Fuente secundaria de arriendos por estratos en el sur de Cali. Elaboración propia

BARRIO	ESTRATO	MENSUALIDAD	AREA (m2)	ESTADO	ADMON	PISO	Costo m2(\$)	PROMEDIO m2
VALLE LILI	4	\$ 1.100.000	75	Usado/Excelente	Incluida	9	\$ 14.667	\$ 13.686
VALLE LILI	4	\$ 850.000	60	Usado/Excelente	Incluida	6	\$ 14.167	
VALLE LILI	4	\$ 800.000	70	Usado/Excelente	Incluida	3	\$ 11.429	
VALLE LILI	4	\$ 1.250.000	76	Usado/Excelente	Incluida	6	\$ 16.447	
BOCHALEMA	4	\$ 586.000	64	Usado/Excelente	\$164.000	/	\$ 11.719	
CIUDAD JARDÍN	5	\$ 1.450.000	53	Usado/Excelente	Incluida	2	\$ 27.358	\$ 20.153
CAÑAS GORDAS	5	\$ 2.500.000	130	Usado/Excelente	Incluida	/	\$ 19.231	
VALLE LILI	5	\$ 1.500.000	80	Usado/Excelente	Incluida	10	\$ 18.750	
LA HACIENDA	5	\$ 1.400.000	60	Usado/Excelente	Incluida	10	\$ 23.333	
INGENIO	5	\$ 1.330.000	110	Usado/Excelente	Incluida	6	\$ 12.091	
CIUDAD JARDÍN	6	\$ 1.500.000	75	Usado/Excelente	\$200.000	5	\$ 22.667	\$ 24.094
CIUDAD JARDÍN	6	\$ 2.300.000	117	Usado/Excelente	\$380.000	6	\$ 22.906	
CIUDAD JARDÍN	6	\$ 4.500.000	190	Usado/Excelente	Incluida	1	\$ 23.684	
PANCE	6	\$ 2.400.000	120	Usado/Excelente	Incluida	6	\$ 20.000	
PANCE	6	\$ 4.500.000	165	Usado/Excelente	\$650.000	3	\$ 31.212	

Fuente primaria:

Tabla 30. Oferta hospedaje de estudiante Santiago de Cali (Escala Municipal).
Elaboración propia (2019). Elaboración propia.

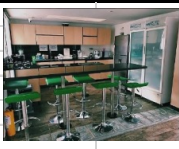
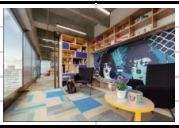
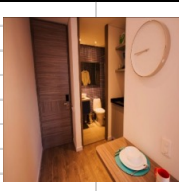
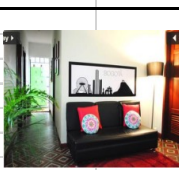
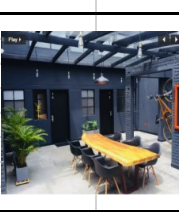
TIPO	DIRECCIÓN	PRECIO/MES	CARACTERÍSTICAS
RESIDENCIA ESTUDIANTES	Frente a U. Cooperativa sede sur	\$ 500.000	Casa con adecuación para residencia
			Habitación Amueblada
			Compartido con 4 personas
			Habitación privada
			Servicios incluidos
			Sin comidas incluidas
			Baño compartido
RESIDENCIA ESTUDIANTES	Carrera 41 i sur # 20b-18 Jamundí	\$ 500.000	Casa con adecuación para residencia
			Habitación Amueblada
			Habitación privada
			Servicios incluidos
			Sin comidas incluidas
			Baño privado
APARTAMENTO	Sur Barrio la Hacienda	\$ 562.000	Apartamento privado para alojamiento
			Habitación Amueblada
			Habitación privada
			compartido con 3 personas
			Servicios incluidos
			Sin comidas incluidas
			Baño compartido
APARTAMENTO	Sur Barrio la Hacienda	\$ 550.000	Apartamento privado para alojamiento
			Habitación Amueblada
			Servicios incluidos
			Sin comidas incluidas
			Baño compartido
			compartido con 4 personas
			Portería
APARTAMENTO	Sector oeste	\$ 900.000	Apartamento privado para alojamiento
			Habitación Amueblada
			Sin comidas incluidas
			Servicios incluidos
			compartido con 3 personas
			Zonas comunes /piscina
			Portería
			Baño privado
			Gimnasio

En comparación de la ciudad de Bogotá, Santiago de Cali tiene una gran brecha en la presencia de proyectos inmobiliarios enfocados a las residencias universitarias, encontrando mayor variedad, enfoque y desarrollo de estos proyectos en la ciudad capital.

Tabla 31. Oferta hospedaje de estudiantes comuna 22 (Escala sectorial). Elaboración propia (2019)

	ACOMODACIÓN		PRECIOS ALQUILER	AREA	VENEFICIOS Y SERVICIOS
	TIPO 1	4 Habitaciones	1'250.000 (Mensual)	80 M2 (aprox.)	
					
	TIPO 2	8 Habitaciones	1'150.000 (Mensual)	148 M2 (aprox.)	servicios de agua, luz, administración, internet incluidos en el precio tv cable, sala de computo, wifi, piscina, mobiliario, cctv, seguridad, cocina integral, zona de estudio, terraza, bbq
					

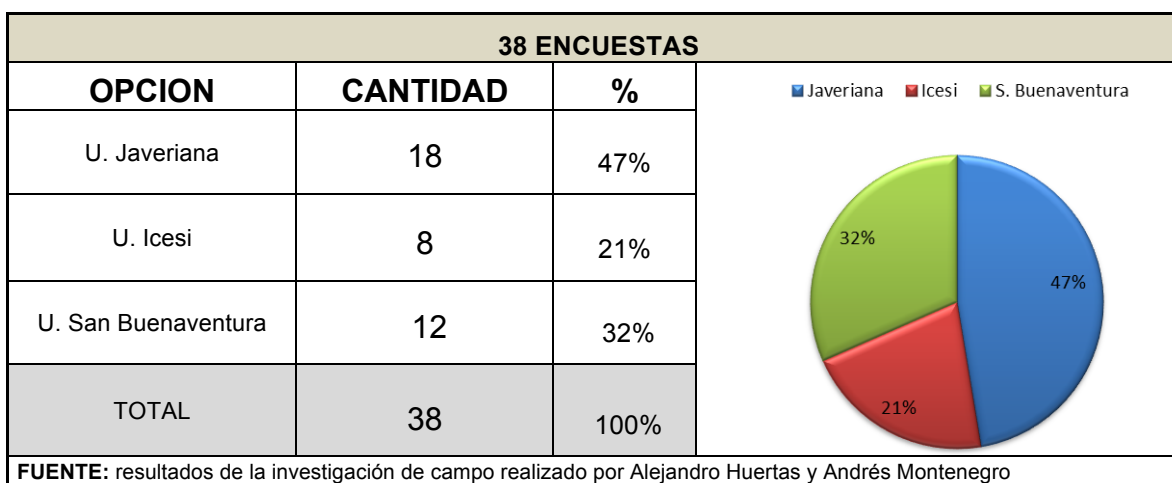
Tabla 32. Oferta residencias universitarias Bogotá. Elaboración propia (2019).

TIPO DE ESTABLECIMIENTO	NOMBRE	PRECIO	CARACTERISTICAS	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	INN HOUSE	Desde \$1.080.000 Hasta \$1.300.000	Habitación privada	
			Habitación amueblada	
			Serv.Aseo 1x semana	
			Servicios incluidos	
			Zonas comunes	
			Recepción 24 horas	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	LIVINN X	Desde \$1.500.000	Habitación compartida	
			Habitación amueblada	
			Servicios incluidos	
			Zonas comunes	
			Recepción 24 horas	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	BOHÍO	Desde \$1.000.000 Hasta \$1.340.000	Habitación privada	
			Habitación amueblada	
			Serv.Aseo 1x semana	
			Servicios incluidos	
			Zonas comunes	
			Recepción 24 horas	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	ESSTUDIA 17-4	Desde \$1880.000 Hasta \$2.300.000	Habitación privada	
			Habitación amueblada	
			Serv.Aseo 1x semana	
			Serv.Lavandería 1x Sem	
			Servicios incluidos	
			Zonas comunes	
			Opción comidas	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	DLOFT CHAPINERO	Desde \$850.000 Hasta \$950.000	Recepción 24 horas	
			Habitación privada	
			Habitación amueblada	
			Serv.Aseo 1x semana	
			Serv.Lavandería 1x Sem	
			Servicios incluidos	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	COLIVING 46	Desde \$1.300.000 Hasta \$2.400.000	Zonas comunes	
			Recepción 24 horas	
			Habitación privada	
			Habitación amueblada	
			Serv.Aseo 1x semana	
			Serv.Lavandería 1x Sem	
			Servicios incluidos	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	RUB BOGOTÁ	Desde \$1.100.000 Hasta \$1.300.000	Opción comidas	
			Zonas comunes	
			Servicios incluidos	
			Serv.Lavandería 1x Sem	
			Serv.Aseo 1x semana	
			Habitación amueblada	
			Habitación privada	
RESIDENCIA UNIVERSITARIA	RUB BOGOTÁ	Desde \$1.100.000 Hasta \$1.300.000	Recepción 24 horas	
			Opción comidas	
			Zonas comunes	
			Servicios incluidos	
			Serv.Lavandería 1x Sem	
			Serv.Aseo 1x semana	

Es poco común encontrar en la ciudad y generalmente en Colombia, viviendas con este concepto para estudiantes universitarios. De hecho, la mayoría de las universidades no cuentan con este tipo de servicios. Algunas de las alternativas que ofrecen son habitaciones en casas de familia o edificios de aparta estudios cercanos a los campus universitario.

ESTUDIO DE POBLACION OBJETIVO (ENCUESTAS)

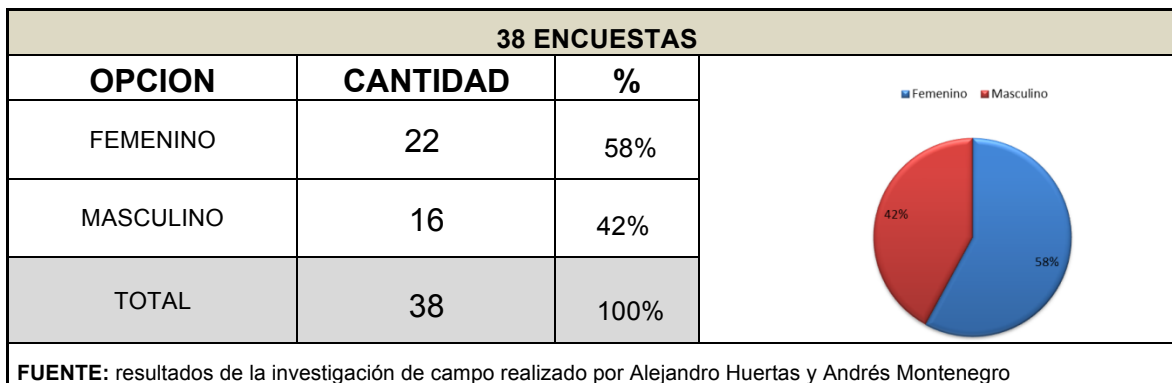
PREGUNTA 1: ¿En cuál institución educativa cursa sus estudios?



Interpretación y análisis:

De los 38 estudiantes encuestados, se pudo determinar que el 47% son estudiantes de la universidad javeriana que usan el transporte público para dirigirse a su institución educativa.

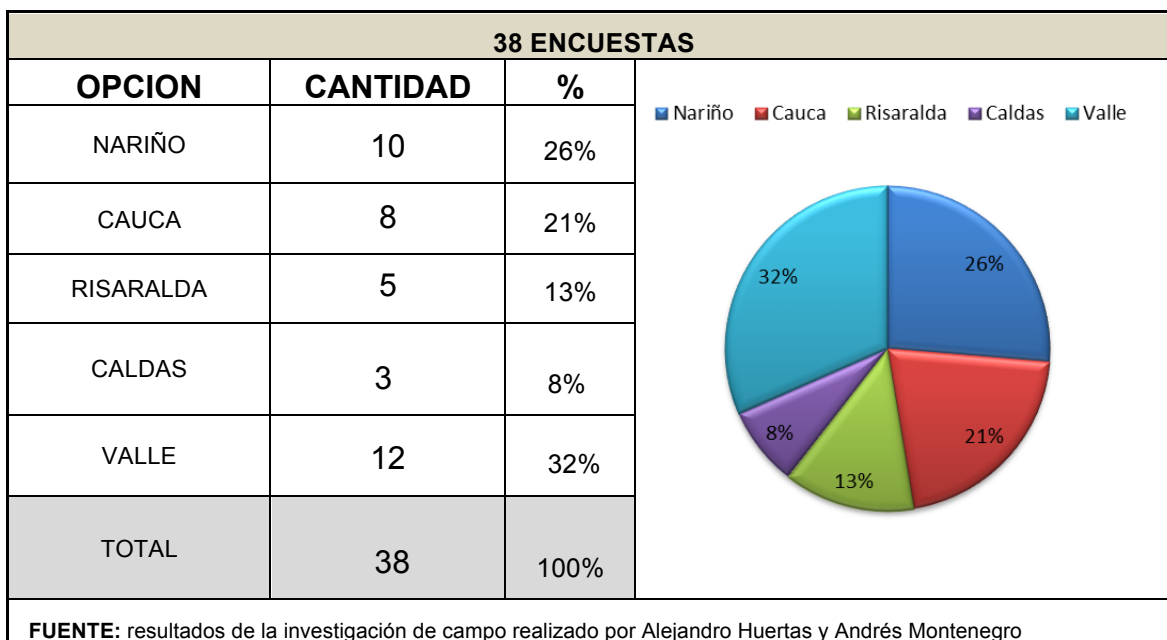
PREGUNTA 2: ¿A qué genero pertenece usted?



Interpretación y análisis:

De los 38 estudiantes encuestados, se pudo determinar que el 58% son de género femenino mientras que el 42% corresponde a estudiantes de sexo masculino.

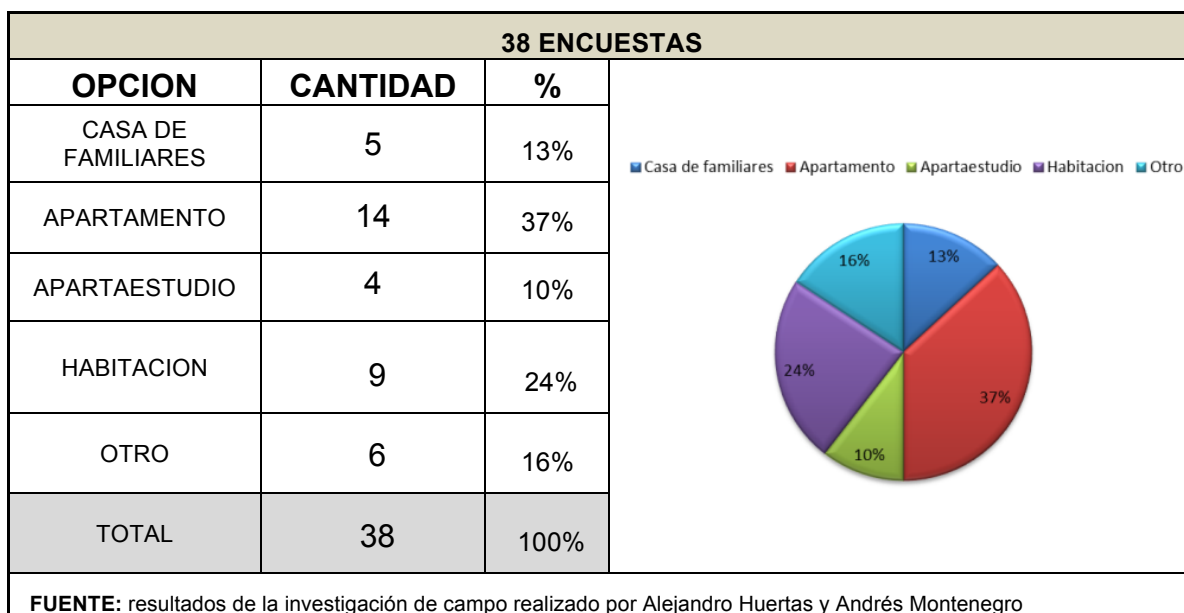
PREGUNTA 3: ¿Cuál es su lugar de procedencia?



Interpretación y análisis:

En el grafico se puede reflejar que el 26% de los estudiantes son procedentes de Nariño, el 21% del Cauca, el 13% de Risaralda, el 8% de Caldas y el 32% del Valle del Cauca. De esta manera determinamos que la mayor influencia de estudiantes que se trasladan a la ciudad de Cali, son provenientes de regiones vecinas al Valle, para cursar sus carreras universitarias.

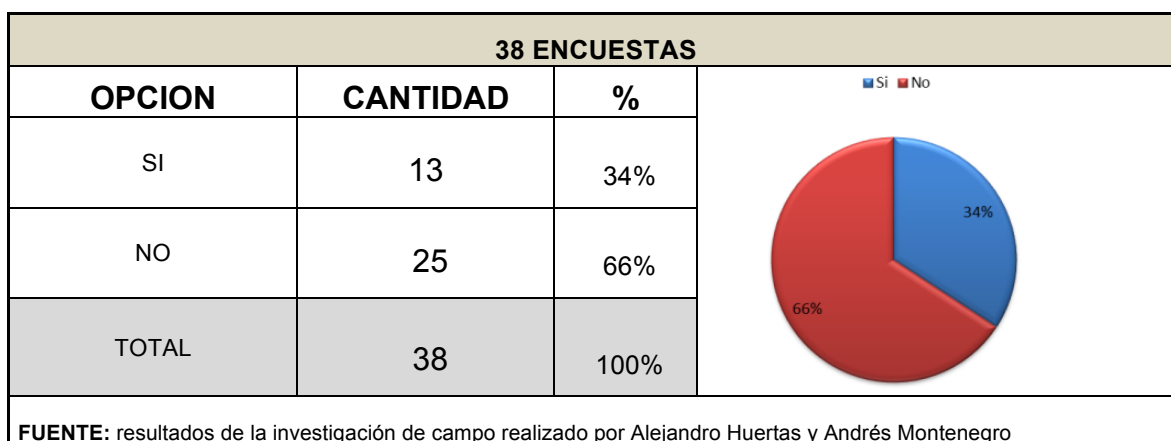
PREGUNTA 4: ¿Desde su llegada a la ciudad de Cali, que tipo de alojamiento tiene?



Interpretación y análisis:

La mayor cantidad de estudiantes encuestados respondieron que se alojan en apartamentos, lo que representa un 37% de las 38 encuestas realizadas, el 24% utilizan una habitación, el 10% un aparta-estudio pequeño pero cómodo, el 13 en casa de familiares y el 16% la opción otros manifestando que se trasladan diariamente desde sus hogares hasta las universidades.

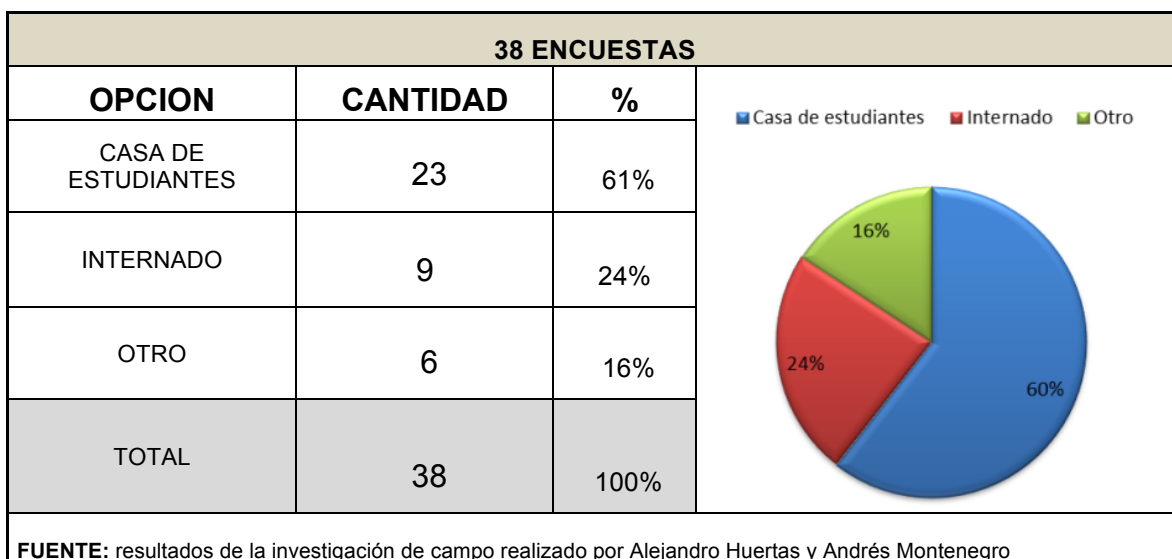
PREGUNTA 5: ¿Sabe usted que es una residencia universitaria?



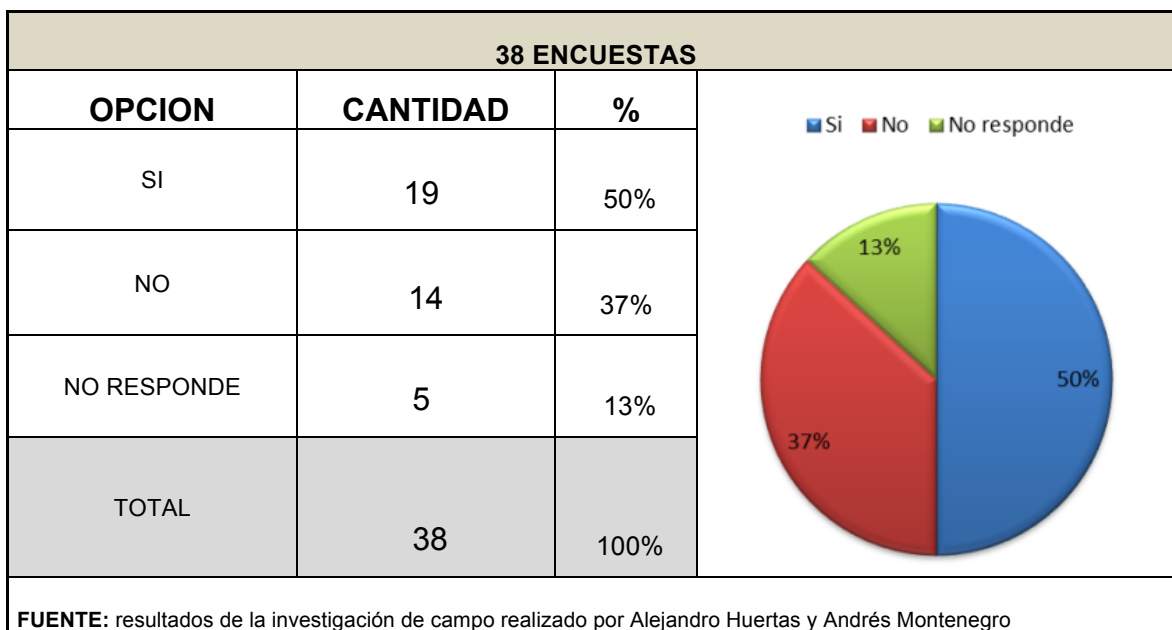
Interpretacion y analisis:

De los 38 estudiantes encuestados, el 34% afirmaron conocer el significado de Residencia Universitaria mientras que el 64% no. Eso denota que casi en su totalidad de los estudiantes no saben lo que representa una residencia y los servicios que esta puede ofrecer.

PREGUNTA 6: ¿Cuál es el concepto que tiene sobre una residencia universitaria?



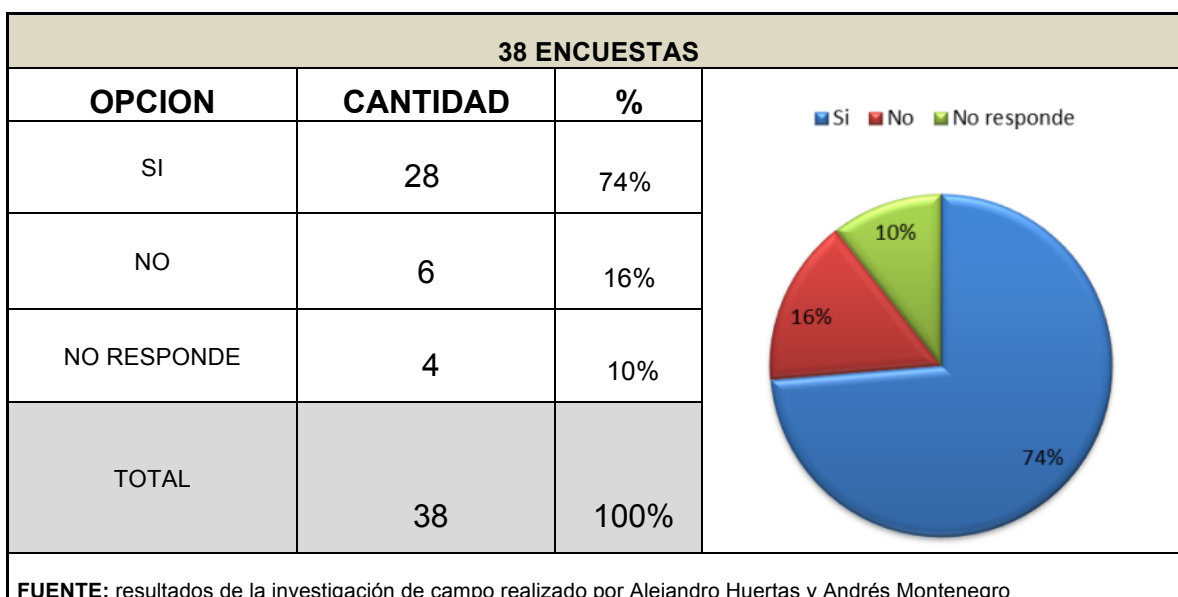
PREUNTA 7: ¿Considera que es necesaria la creación de una residencia para estudiantes de otras ciudades que llegan a la ciudad de Cali?



Interpretación y análisis:

El 74% de los encuestados manifiestan que existe la necesidad de la creación de una residencia después de explicarles de que se trata y los servicios que esta podría ofrecer. En esta pregunta los estudiantes dan una respuesta positiva para la creación de un alojamiento para estudiantes de otras regiones del país.

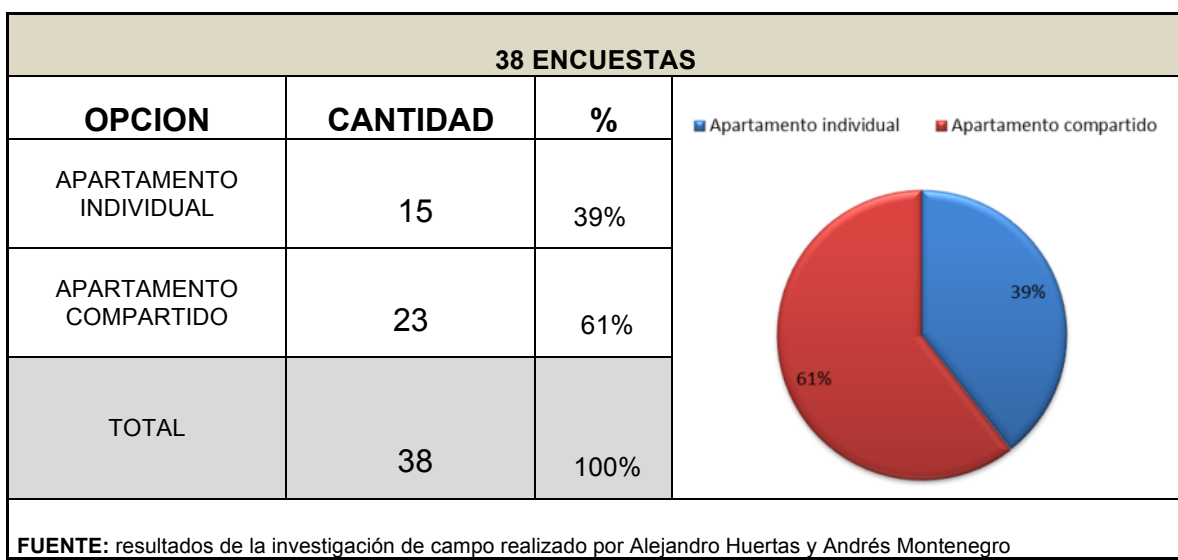
PREGUNTA 8: ¿Utilizaría usted una residencia universitaria cerca al campus universitario donde cursa sus estudios?



Interpretación y análisis:

En base a los resultados obtenidos en esta pregunta, podemos evidenciar la aceptación del proyecto debido a que el 74% afirman que utilizarían la residencia cercana al campus universitario siendo los clientes potenciales.

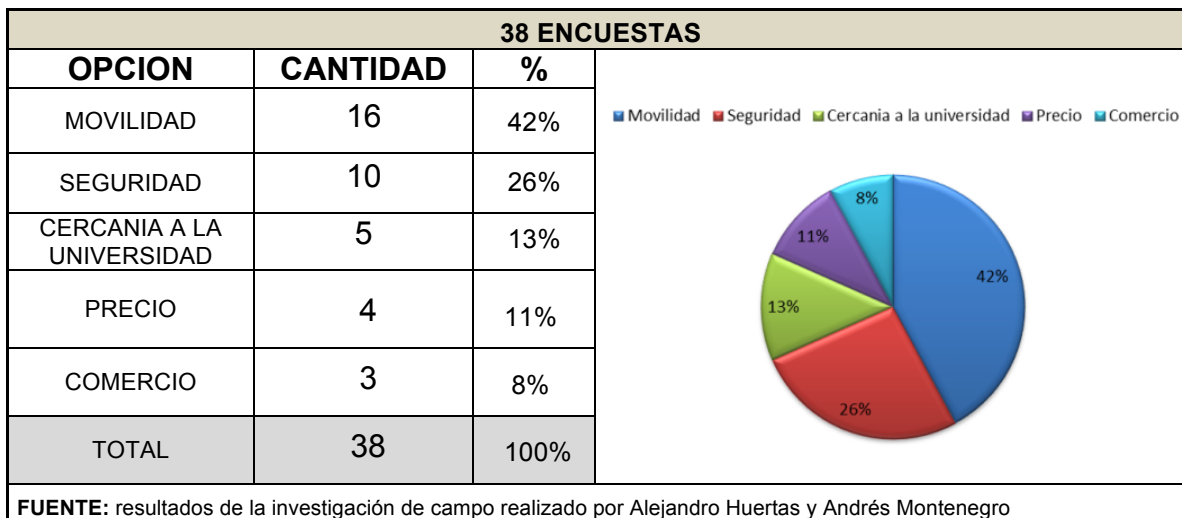
PREGUNTA 9: ¿Cómo preferiría vivir en una residencia universitaria?



Interpretación y análisis:

El 61% de los estudiantes prefieren un apartamento compartido y el 39% aseguran que no les gustaría compartirlo con nadie a excepción de que fuese un familiar. Esta pregunta es determinante para establecer el número de habitaciones por apartamento.

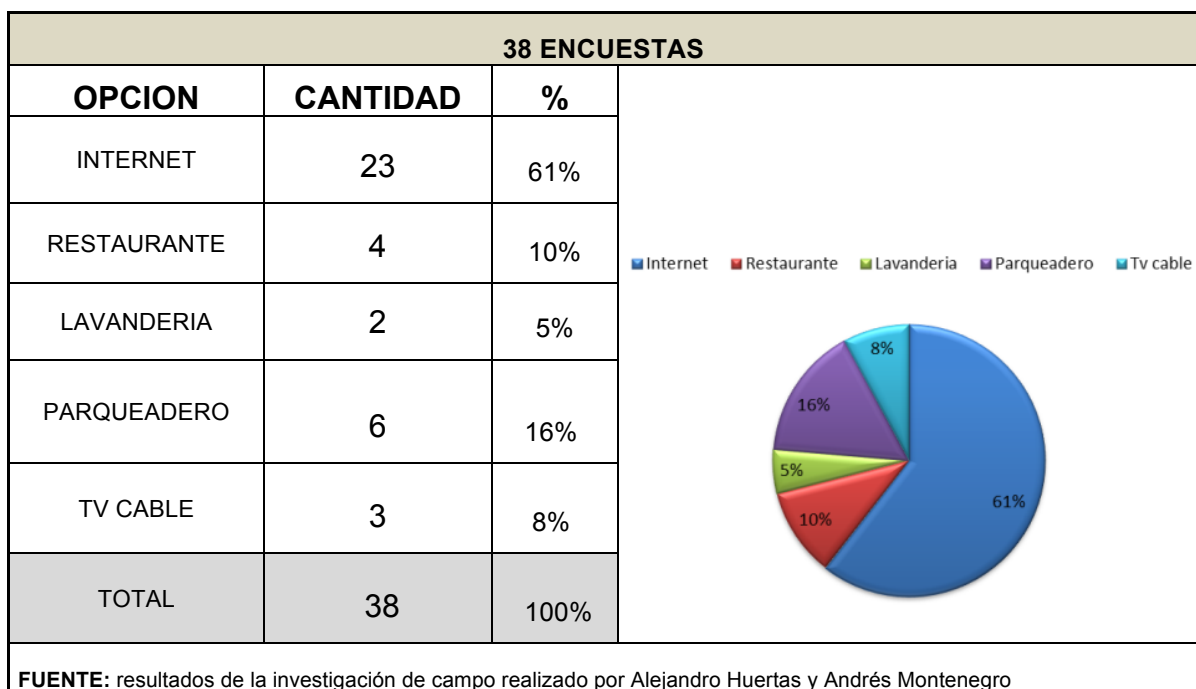
PREGUNTA 10: ¿Cuál es el factor que más influye en la decisión de vivir en una residencia universitaria?



Interpretación y análisis:

La movilidad hacia la universidad con un 42% es el factor más importante para los estudiantes encuestados al momento de decidir dónde vivir mientras cursan su carrera universitaria, teniendo en cuenta los tiempos de desplazamiento. En orden de importancia la seguridad con un 26% es el segundo factor escogido por los estudiantes.

PREGUNTA 11: ¿Qué tipo de servicios le gustaría recibir en la residencia universitaria con costo adicional?

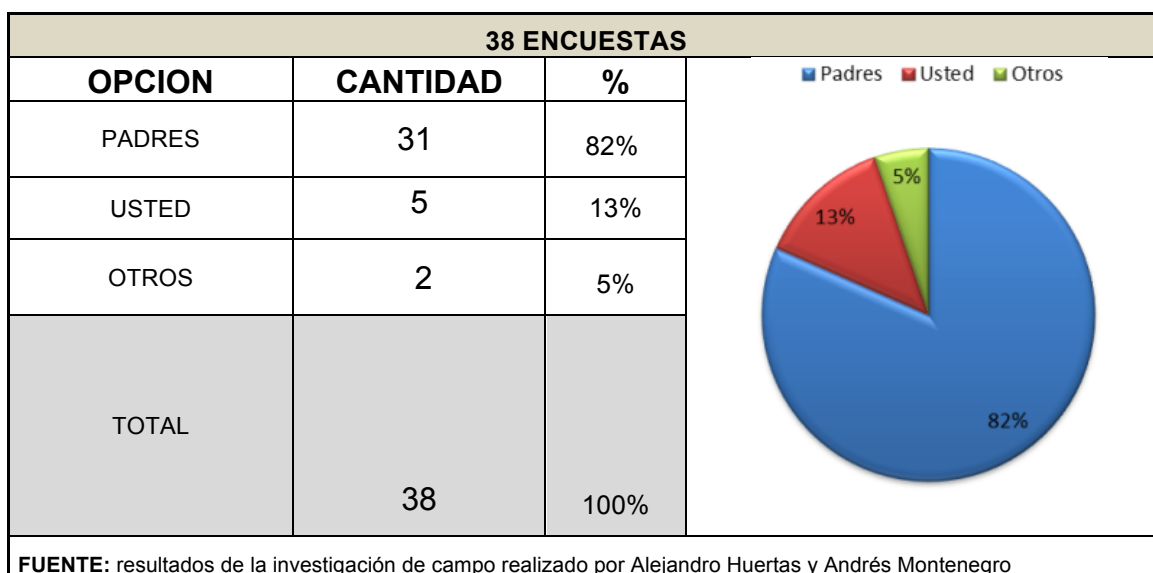


Interpretación y análisis:

Con el fin de conocer los servicios adicionales que les gustaría recibir a los estudiantes con un costo adicional para tener una mayor comodidad y el confort al hospedarse en la residencia obtuvimos los siguientes resultados:

En importancia el internet es la opción más relevante con un 61%, mientras que al 16% le gustaría contar con parqueadero, el 10% contar con restaurante, el 8% con televisión por cable y el 5% con servicio de lavandería.

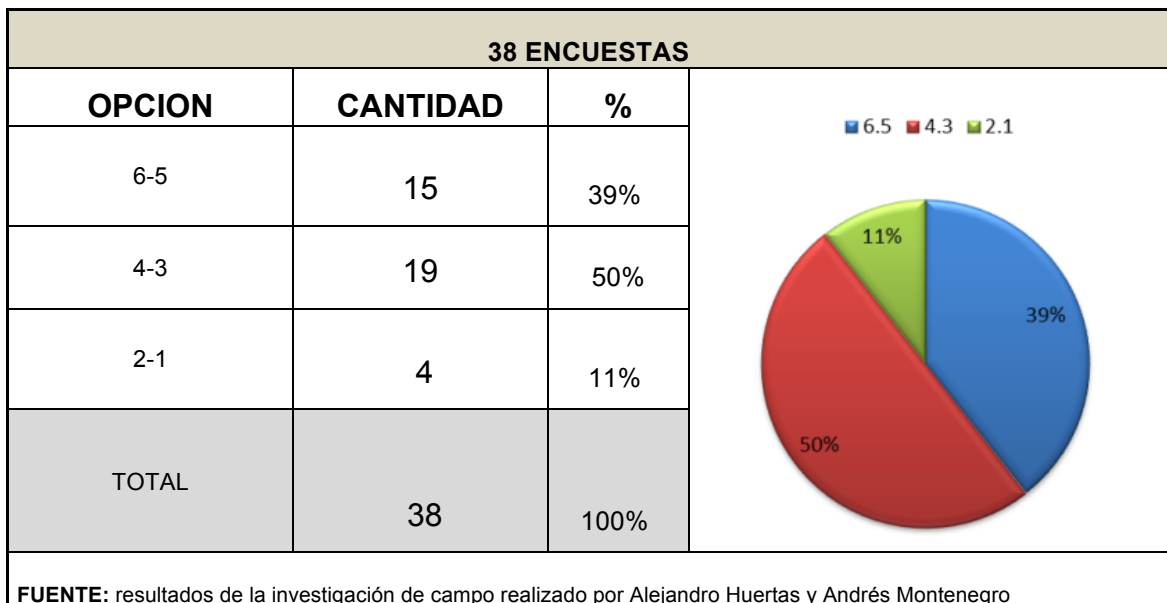
PRERGUNTA 12: ¿Quién es el responsable de cubrir sus gastos en su hogar?



Interpretación y análisis:

De los 38 estudiantes encuestados, el 82% respondieron que los padres cubren los gastos del hogar, el 13% se encargan de sus propios gastos y el 5% escogieron la opción otros. Explicando que dentro de esta última opción se encuentran sus parejas o familiares cercanos.

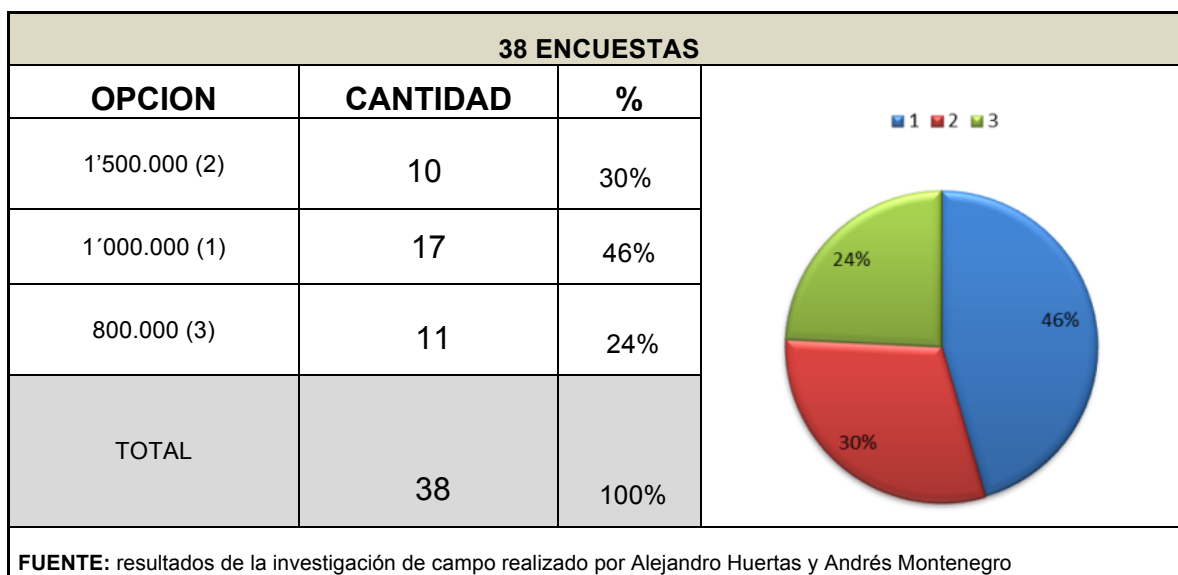
PREGUNTA 13: ¿A qué estrato social hace parte?



Interpretación y análisis:

Con el fin de conocer la variedad de estratos sociales, se pudo establecer que la mitad de los estudiantes encuestados hacen parte de los estratos 4 y 5, con un 50%, la otra mitad se divide con un 39% en estratos 5 y 6 y el 11% hacen parte de estratos 1 y 2.

PREGUNTA 14: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por vivir en la residencia universitaria?



Interpretación y análisis:

El objetivo de esta pregunta es conocer el monto de están dispuestos a pagar por el alquiler y servicios de la habitación. El 46% de los estudiantes están dispuestos a pagar según el ingreso de sus hogares ya que dependen por completo de sus padres. El 30% pagarían un valor más bajo debido a que los gastos son compartidos y el 24% se inclinan por el valor más bajo por falta de apoyo y recursos.

8. ANÁLISIS Y TRATAMIENTO DE DATOS

8.1 IDENTIFICACIÓN DE FORTALEZAS, DEBILIDADES, OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

PROYECTO RESIDENCIA UNIVERSITARIA HÁBITAT 2.2				
P R O D U C T O	FACTORES INTERNOS		FACTORES EXTERNOS	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1- La propuesta del proyecto tipo campus residencial universitario emprende una estrategia de “océano azul” ya que es novedoso en la ciudad y carece de competencia en el mercado local.	1- El alquiler de las habitaciones no es asequible para estudiantes con bajo poder adquisitivo, por el alto costo del servicio al tratarse de un proyecto de estrato alto (6)	1- Según cifras del Ministerio de Educación, la población universitaria en Colombia se duplicó en la última década, y su crecimiento se mantiene constante. Además de albergar cada año más cantidad de estudiantes extranjeros desde 2016.	1- Poco éxito en ventas debido a desconfianza de los clientes inversionistas, afirmando que según la Galería Inmobiliaria, los índices de rotación de inmuebles en el sector es elevado.
	2- El proyecto cuenta en su campus con una mayor oferta de zonas comunes de uso, goce, disfrute y estudio a sus residentes que cualquier otro proyecto en la ciudad, lo que permite desarrollar una mayor cantidad de actividades (Terraza BBQ, salón social, gimnasio, canchas de Voleibol, tenis, microfútbol, piscina, turco, jacuzzi, salas de estudio, parque, zonas verdes, Salas de cómputo y de videojuegos). Además el diseño del proyecto tiene la capacidad de prestar servicios adicionales básicos de restaurante, lavandería y alquiler de bicicletas dentro del campus.	2- El uso de los diferentes espacios y zonas comunes dependerá de la no ocupación de los mismos o de horarios especificados con previa reserva.	2- Actualmente solo hay en proceso un proyecto especializado para estudiantes universitarios que no acapara la demanda actual, no tiene función de campus (edificio), ni tiene zonas verdes. A diferencia de Medellín y Bogotá, Cali no cuenta con un mercado desarrollador de residencias universitarias en el corto plazo.	2- El bajo costo que presentan a comparación los servicios de alojamiento informal alternos en el sector y fuera de la comuna.
	3- Existen dos diferentes modalidades de vivienda, tanto en una forma de buena inversión (comprador) como en alquiler (usuario), que se ajustan a diferentes perfiles y necesidades de los clientes.	3- La residencia a diferencia de un apartamento propio no permite la estadía de personal ajeno a la residencia sin el debido control de visitantes que pueden ingresar por estudiante y por día, debido al enfoque universitario y la seguridad del campus.	3- Las 4 universidades del sector se encuentran acreditadas, y están en busca de internacionalización, lo que atraerá estudiantes extranjeros a participar de programas en las instituciones.	

	4-Las instalaciones y acabados se enfocarán en detalles minimalistas y juveniles, combinados con tecnología y seguridad digital, como lo es el lector de huella, sensores de movimiento para iluminación, y llave electrónica personal (domótica). Además de catalogar el proyecto como amigable con el medio ambiente mediante mecanismos que contribuyan a la consecución de objetivos de desarrollo sostenible, como el ahorro de energía (paneles solares, (diseño de ventilación e iluminación natural), ahorro de agua (inodoros ahorradores/recolección de aguas lluvias para riego de zonas verdes/ instalación de uriniales en cada apto), y desestimulando la contaminación y emisiones de co2 mediante la des estimulación de vehículos a combustible y mediante los cortos desplazamientos requeridos en el sector.	4. Al ser el concepto amigable con el medio ambiente ni las habitaciones ni apartamentos contarán con aire acondicionado, solamente algunas áreas comunes con aglomeración de gente en espacios cerrados.(ahorro de energía)		
--	--	---	--	--

	FACTORES INTERNOS		FACTORES EXTERNOS	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
P R E C I O	1-En comparación del único proyecto en proceso en Cali, a los residentes de Habitat.2.2 se les permite tener una mayor área desarrollada en zonas de uso común, de esparcimiento, deporte, entretenimiento y estudio (campus residencial), a precios de arriendo competitivos gracias a una mayor capacidad de usuarios. Además de apartamentos con mayor área compartida.	1- precios de alquiler menores ofertados por sectores tradicionales como unidades residenciales, casas familiares, edificios unifamiliares.	1- Desde el año 2016 las emisiones de bonos verdes se han duplicado y se encuentran en constante crecimiento para los proyectos que contribuyen a la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible. Caso de este proyecto.	1. incremento inesperado de la inflación y la inestabilidad del dólar en Colombia pueden afectar el incremento de precios de los materiales de construcción.
	2- Para la opción de compra de vivienda como inversión, el proyecto contará con dos tipos de apartamentos, de 90m2 y 120m2 construido. (Precios)	2. Todos los apartamentos, sin importar el piso en que se ubiquen, tendrán un mismo costo de compra y de alquiler.		2. Poca experiencia por parte de bancos en otorgamiento de créditos constructores en Cali, para este tipo de producto (Residencia universitaria)

3- Para la opción de arriendo de residente (universitario únicamente), tendrá la opción de compartir la vivienda con 3 o 6 residentes. Ambas opciones a precios diferentes de alquiler. \$1,250.000 – \$1-500.000 mensual.	3- Alto costo de inversión para la construcción y compra de la tierra, lo anterior por estar ubicado en un estrato 6		3- Próximas reformas tributarias que pueden incrementar el costo para el pago de impuestos en proyectos inmobiliarios.
4- Se contrata un operador del proyecto, encargado del funcionamiento y mantenimiento del campus, contará con toda la edificabilidad resuelta y el negocio estructurado. Este responderá por las utilidades a los dueños inversores de la copropiedad.			

P L A Z A	FACTORES INTERNOS		FACTORES EXTERNOS	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1- Además de contar en el mismo sector con las 4 mejores universidades privadas de Cali. El proyecto se ubica tan cercano a estas instituciones universitarias y a 4 centros de comercio/servicios que deja innecesaria la utilización del automóvil en estos desplazamientos de los residentes a estos lugares.	1- Existe una permanente congestión de la movilidad en horas pico debido a la población flotante de la comuna que va a las universidades y que se desplaza de Cali/Jamundí. Además No hay estaciones de MIO cercanas que permitan el acceso al resto de la ciudad mediante este transporte. Se cuenta solo con rutas alimentadoras del MIO y buses de transporte público colectivo urbano.	1- Existe una infraestructura de ciclo rutas existente y en desarrollo que prima sobre el andén peatonal (inexistente), en el sector de la comuna 22. La cual comunica la residencia con las universidades, y sirve de conexión hacia la comuna 17 y así al resto de la ciudad. Esta proyección de ciclo rutas comunicará además la residencia con el río Panca	1-El proyecto se encuentra localizado en una de las comunas con menor cobertura en acueducto y alcantarillado público. Su densidad poblacional que está en aumento debido al cambio del POT 2014 amenaza con no dar abasto a toda la nueva población que ahí se instalará a futuro.
	2- El alto estrato socioeconómico del sector (6), y el gran área del lote 8.200 m2 aprox, permite el desarrollo de un macro proyecto con mayores características, espacios, calidad, atractivos y rentabilidad para el inversionista comprador y desarrolladores.	2- El sector carece de espacios públicos como parqueaderos, parques, plazas o andenes peatonales (incumplimiento de la norma) que permitirían dar mayor seguridad y esparcimiento a los residentes y visitantes.	2-A solo 600m del lote funciona una junta de acción comunal llamada El Retiro Panca el cual tiene una red y servicio de acueducto a sus afiliados. Esta es una oportunidad que permitiría en caso necesario por alguna incapacidad en la red a futuro, tener abasto de acueducto por otros medios privados.	2- El lote se encuentra colindando con dos acequias y un lago natural en frente, los cuales tienen su área de inundación rodeando al proyecto, lo que en una temporada de lluvias excesivas se puede traducir en incomodidades para los residentes.

3- La comuna cuenta con un mayor confort ambiental y climático que el resto de la ciudad, predispuesto por la alta densidad arbórea, baja densidad edificada, extensiones de espacios verdes y la presencia de quebrada y riachuelos. Además de la visión constante a las montañas de Farallones.	3. La comuna 22 se encuentra al extremo sur de la ciudad. Separada del sector centro y norte donde hay una gran riqueza cultural y variedad en servicio y comercio.	3- El POT de 2014 reestructuró la comuna 22 como zona urbana, y aumento su índice de edificabilidad. Esto permite realizar proyectos a mayores alturas. 8 piso en el caso de la residencia universitaria.	
---	---	---	--

P R O M O C I O N	FACTORES INTERNOS		FACTORES EXTERNOS	
	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1- Se promociona la oportunidad de tener mas tiempo libre, mas horas de sueño y descanso, y mayor participación en actividades universitarias gracias a que no se desperdicia tiempo en desplazamientos desde y hacia las universidades.	1- La demanda de residentes del proyecto se limita únicamente a estudiantes universitarios.		1- La mala percepción de seguridad de la ciudad a nivel nacional, regional y local debido al aumento del desempleo, saqueos y falta de implementación a los acuerdos de paz con las FARC
	2- Se promociona el proyecto como un campus que fomenta las interacciones sociales multiculturales y el deporte entre jóvenes universitarios de diferentes regiones y países gracias a su alta variedad de actividades y espacios propicios para ello, sin dejar de lado los espacios de estudio y descanso.	2- Tiempo impredecible de venta de los apartamentos, por tratarse de un modelo de inversión de vivienda no convencional y novedoso en la ciudad.		
	3. Se presenta el proyecto como ecológicamente amigable, gracias a que cuenta con sistemas de ahorro de agua, ahorro de energía y disminución de la contaminación mediante la priorización del uso de medios no motorizados en los desplazamientos de los residentes.	3. No es el primer proyecto en concebir una residencia especializada en universitarios en la ciudad, solo hay uno en proceso.		

8.2 Formulación de la Matriz DOFA

M A T R I Z	ESTRATEGIAS			
	FO	DO	FA	DA
	PRODUCTO: 1- Las instalaciones y acabados se enfocarán en detalles minimalistas y juveniles, combinados con tecnología y seguridad digital, como lo es el lector de huella, sensores de movimiento para iluminación, y llave electrónica personal (domótica). Además de catalogar el proyecto como amigable con el medio ambiente mediante mecanismos de ahorro de energía (paneles solares, (diseño de ventilación e iluminación natural), ahorro de agua (inodoros ahorradores/recolección de aguas lluvias para riego de zonas verdes/ instalación de uriniales en cada apto), y desestimulando la contaminación mediante los cortos desplazamientos sin combustibles.	PRODUCTO: 1. Establecer como concepto de campaña la gran variedad de actividades, servicios y población que el estudiante residente puede encontrar en el campus, del cual puede hacer su hábitat (Terraza BBQ, gimnasio, salón social, canchas de Voleibol, tenis, microfútbol, piscina, turco, jacuzzi, salas de estudio, parque, zonas verdes, Salas de computo y de videojuegos, senderos peatonales y plazoleta) y en el sector (centros comerciales, servicios y actividades dentro de la universidad), y así minimizar la necesidad de desplazamientos por fuera de la comuna, mitigando la falta de conexión con resto de la ciudad al encontrarse al extremo sur. "Un hábitat con Todo para Todos"	PRODURCTO: 1- Los espacios verdes colindantes con las sequias tendrán desniveles topográficos en su diseño urbanístico mediante rellenos de suelo y empedradización. Dando un ambiente atractivo, natural y encausando y protegiendo así el terreno del lote en caso de una excesiva temporada de lluvias.	

PLAZA: 1- Establecer como concepto de campaña la favorable cercanía entre los lugares donde mas tiempo pasa un estudiante (Universidad – Vivienda-campus-comercio), contando con mínimos tiempos de desplazamiento. Permitiendo una mayor calidad de vida de los residentes gracias al mayor tiempo libre que permite una buena calidad de sueño, mayor aprovechamiento de las actividades académicas y universitarias, y así mismo mayor tiempo para estudio, ocio e interacciones sociales dentro del campus residencial. 2- Hacer provecho de la infraestructura vial de ciclo ruta presente y en desarrollo de la comuna, para fomentar y priorizar los desplazamientos en bicicleta y demás medios de transporte no motorizados, efectuado por los residentes a las cercanas instituciones, centralidades de comercio, de servicios y al resto de la ciudad. impulsando así una comunidad amigable con el medio ambiente.	PLAZA:	PLAZA: 1- Generar y adelantar una alianza, con las debidas cotizaciones y respaldo del sistema de acueducto prestado por la junta de acción comunal El Retiro Panca, como una red de abastecimiento opcional que ya se encuentra distribuida en el sector. En caso de amenaza de desabastecimiento a futuro prestada por la red del municipio. 2. El proyecto generará utilidades extra a los inversionistas, por parte de el o los operadores de los diferentes servicios que presta el proyecto, ya adecuados y contruidos, y distribuidos en el campus residencial.(lavandería, restaurante, alquiler de bicicletas).	
PRECIO: 1- El proyecto cuenta con dos tipos de apartamentos (3 y 6 habitaciones) con diferentes precios (\$406M y \$527M), abriendo una mayor oportunidad de compra y enfocandose en compradores de estrato 5 y 6. 2- El proyecto al contar con dos tipos de apartamentos compartidos (3 y 6 habitaciones), cuenta con dos diferentes precios de arriendo, abriendo una mayor oportunidad de aquiler, y enfocandose en estudiantes de estratos 4, 5 y 6.		PRECIO:	

	PROMOCIÓN: 1- Además de promocionar ventas y alquiler de viviendas, el proyecto también cuenta con áreas comerciales, las cuales son aprovechadas por un operador, encargado de la administración de las instalaciones del proyecto. Por lo que se promociona igualmente como proyecto comercial hacia entes operadores interesados. Lo que generaría más utilidad en ventas 2- Generar alianzas de promoción y de descuento, estratégicas en primeras ventas y/o alquileres para hacer más llamativo y conocido el nombre y ubicación del proyecto en las 4 universidades adyacentes a la residencia.	PROMOCIÓN: 1- Llamar la atención y la confianza de los compradores y arrendatarios, dando a conocer con la campaña que el concepto y ubicación del proyecto está enfocado en mitigar la problemática de movilidad que se evidencia en el sector. Generando una solución a corto plazo enfocada en el desuso de vehículos (particulares o públicos) mediante los desplazamientos en medios no motorizados, y a pie. Haciendo la bicicleta y la caminata como parte de las imágenes de campaña del proyecto. Además las instalaciones contarán con un centro de acopio y parqueo de bicicletas que priorizará a los parqueaderos en ubicación y visibilidad, fomentando su uso. Esto reduciría el temor de los clientes inversionistas frente a los altos índices de rotación del sector.	PROMOCIÓN: 1. Promocionar que el proyecto generará utilidades extra a los inversionistas, por parte de él o los operadores de los diferentes servicios que presta el proyecto, ya adecuados y construidos, y distribuidos en el campus residencial. (lavandería, restaurante, alquiler de bicicletas).	
--	---	---	--	--

9. CONTROL DE CALIDAD.

El control de calidad realizado al proyecto, está enmarcado en el cumplimiento e inspección de requisitos onligatorios, los cuales son demandados por el diseño y especificaciones técnicas del proyecto, por las peticiones del cliente y los impuestos por la normativa legal . En la siguiente (*tabla 33*), se explica el formato a realizar y completar que satisface la exigencia de calidad del proyecto presente. Ademas de esto, se anexa (ANEXO A) en el informe el programa de control de calidad completo del proyecto HABITAT 2.2.

Tabla 33. Esquema desarrollado para control de calidad del proyecto.

ETAPAS DEL PROYECTO	IDENTIFICACIÓN DE LA FASE	REQUISITOS PROYECTO - CLIENTE - NORMA	COMO SE VA A CUMPLIR	REGISTRO DE VERIFICACIÓN	Si	No
1- Diseño conceptual	Para cada etapa del proyecto se identifican las diferentes fases o sub-etapas, y aunque para cada etapa puedan existir fases diferentes, en todas las etapas se identifican en común el equipo de trabajo, la estimación del cronograma, el costo estimado, la estimación de recursos, la identificación del riesgo y la gestión de calidad	Cada etapa del proyecto contiene una serie de requisitos, los cuales están tipificados por los requisitos del proyecto inmobiliario, los requisitos solicitados por el cliente y los requisitos estipulados en la normativa legal. Los cuales deben ser de obligatorio cumplimiento para satisfacer el plan de calidad.	Trata sobre las diferentes actividades necesarias para dar cumplimiento con los requisitos existentes en proyecto, cliente y normativa. Enfocándose en el tipo de gestión a realizar y la persona profesional idónea para hacerla	Será la validación de la gestión del requisito cumplido, el cual puede ser un documento certificado y avalado, un permiso legal, o una lista de chequeo. Todo lo necesario para dar aval al cumplimiento del requisito obligatorio.		
2- Diseño esquemático						
3- Diseño detallado						
4- Documentos de construcción						
5- Licitación y adjudicación						
6- Construcción						
7- Pruebas, finalización y entrega						
8- Operación y mantenimiento						

10. DESARROLLO DEL PROYECTO Y FACTIBILIDAD TÉCNICO ECONÓMICA

10.1 CABIDAS INICIALES

A continuación, mediante el estudio de cabida, se determina la capacidad construible o edificable del lote del proyecto con el objetivo de determinar la viabilidad del mismo y la cantidad de apartamento que se pueden construir según la normativa y cartografía oficial del POT 2014.

Indicadores relevantes: Determinados por la norma urbana del POT 2014 se tienen los siguientes datos (*tabla 34*):

Norma Urbana Según POT 2014	Artículo	353	346	346	N/A	354	354	259			
	Elemento	Índice de Ocupación	Índice de Edificabilidad Base	Índice de Edificabilidad Adicional	Pisos	Aislamiento Posterior	Aislamientos Laterales	Parqueaderos			
	Cantidad	0.5	1.6	2.5	8	6 m	4 m	1 espacio por cada 3 viviendas (Residentes)	1 Espacio por cada 5 habitaciones (Visitantes)	1 Espacio por casa 5 de visitantes (Motos)	1 Espacio por casa 5 totales (Bicicletas)

Áreas forestales protectoras AFP del recurso hídrico: Las cuales están clasificadas en la cartografía del POT, cuentan con franjas de protección en el área urbana de Cali por ser riqueza cultural y natural de la nación. La ronda o franja de protección se determinan en la resolución No. 4133.0.21.1051 de 2015, ubicadas a cada lado de la corriente de agua, y según su tipo se determina el ancho como lo muestra la imagen a continuación. Para el caso del proyecto se cuentan con dos franjas protegidas determinadas por el humedal lago verde en cual se encuentra a 23m aproximadamente y a su corriente de agua encontrada a 10m (*imagen 11*).

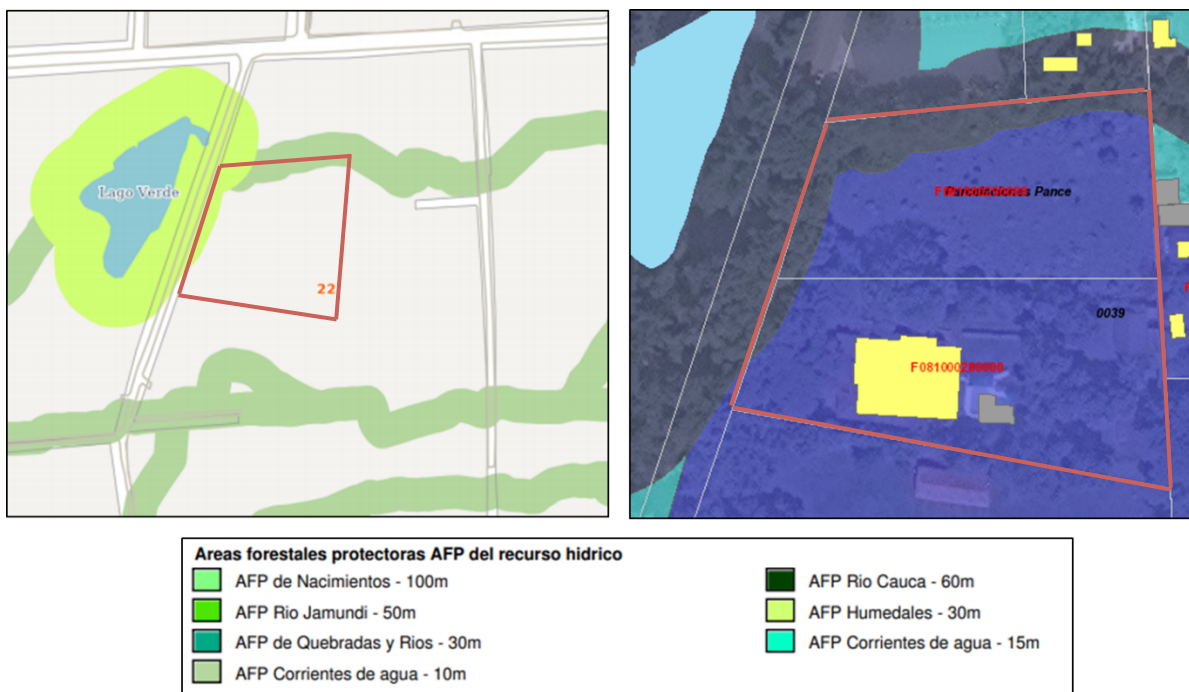


Imagen 11. Áreas Forestales Protectoras del recurso hídrico. Fuente: IDESC 2019

Elementos constitutivos de espacio público: Según el Manual de Diseño y construcción de los elementos constitutivos del espacio público de Santiago de Cali (MECEP), se determina el ancho del andén para una calle residencial. Siendo este tipo de calle asociada la conformada principalmente por edificaciones de vivienda (en sus diferentes tipos), con antejardín, andenes con zonas blandas y arborización. Según las condiciones de continuidad en el trazado, mayoritariamente se presenta en trazados cortos y discontinuos asociados a la cobertura local y en algunos casos cuando su trazado se prolonga y una varias áreas locales se asocia a la cobertura sectorial. A continuación, se muestra el esquema del espacio público requerido (*imagen 12*).

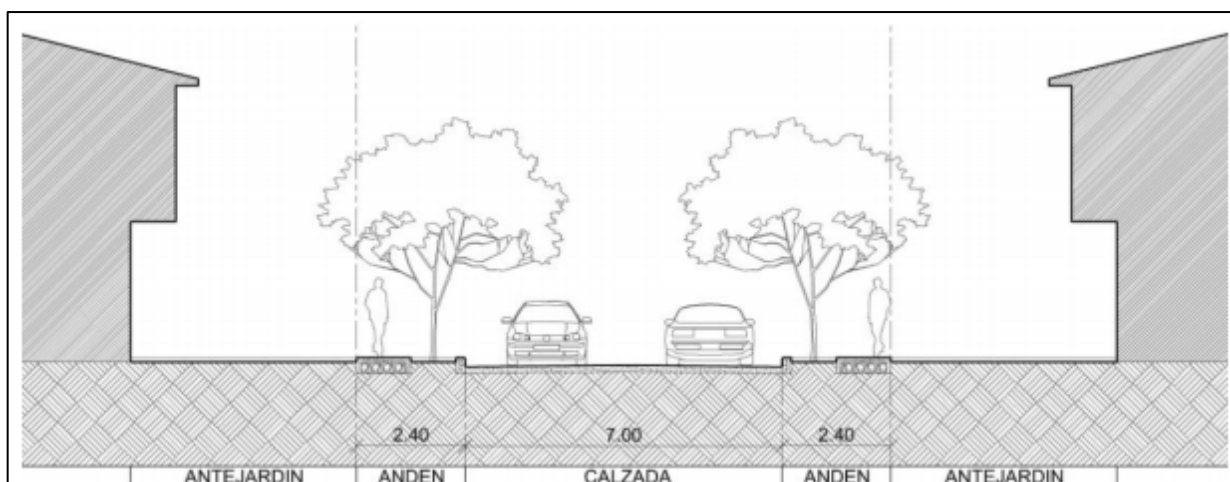


Imagen 12. Conformación de espacio público según el MECEP.

Especificaciones de cabida parciales del proyecto teniendo en cuenta los requerimientos urbanos y ambientales: Posterior a la recolección de información normativa y ambiental pertinente se propone la cabida del proyecto a continuación (*tabla 35*).

Tabla 35. Especificaciones de cabida estimada

ITEM	UND
Area bruta (m2)	8112
Area no Urbanizable (m2)	3122
Indice Ocupación	0,5
Indice de Construcción	4,1
Area util proyecto (m2)	4990
Area ocupada 1er piso (m2)	2495
# de Pisos Permitidos	8
Area construible por apartamento (m2)	120
Pasillos +Escalera+Ascensor+Areas proyecto	20%
Apartamentos por piso	17
Cantidad total de apartamentos	136

Atendiendo las debidas sesiones presentes en el lote del proyecto, representadas en la ronda de corriente de agua con 10m de afectación en el lote, y en la ronda del humedal con 7m de afectación en el lote. Y teniendo en cuenta los aislamientos laterales y posterior solicitados por norma, se tiene el siguiente esquema donde se plasma el área del proyecto la cual posee libertad de construcción. (*imagen 13*)

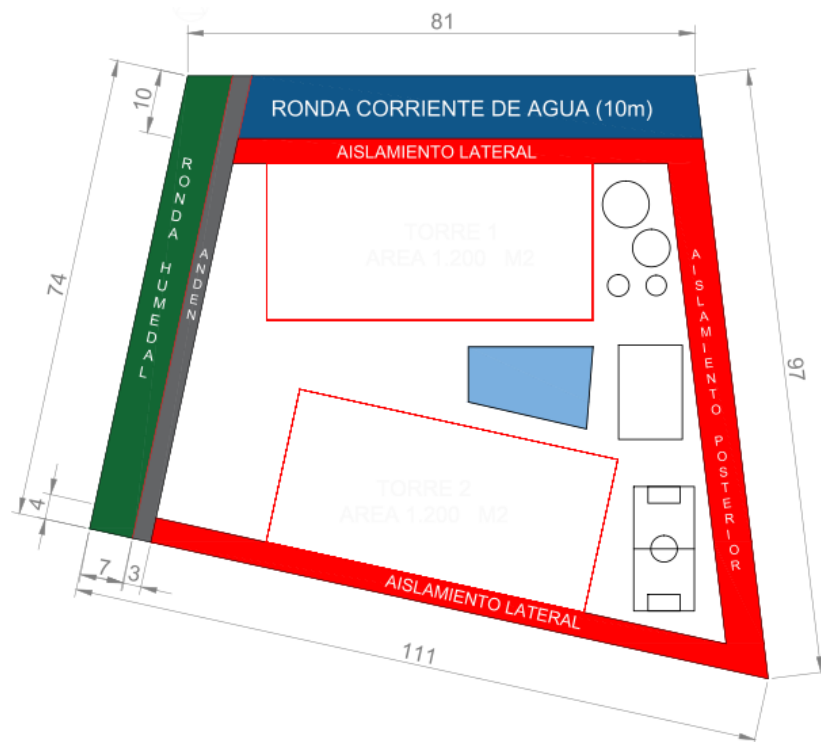


Imagen 13. Ejercicio de cabida inicial esquemática en lote del proyecto.

10.2 DETERMINACIÓN DE PARÁMETROS PARA FACTIBILIDAD INICIAL.

A continuación se presentan los parámetros finales especificados para el proyecto inmobiliario HABITAT 2.2. Esto, según la normativa legal encontrada en el POT 2014 (*tabla 36*), encontrando que para un área bruta de lote de 8.112 m², su área útil, una vez retirados las afectaciones viales y rondas de agua se determina en 6.523 m². De igual forma se especifica el área edificable de primer piso, la cual, debido a un índice de ocupación del 0,5, resulta en un área de 3281 m². Estos parámetros son los oficiales y definitivos que se utilizarán en el diseño final del proyecto. También se presenta a continuación (*tabla 37*), las diferentes espacios y amenidades del proyecto y sus áreas respectivas.

Tabla 36. Cabidas y especificaciones finales del proyecto.

CABIDA, ÁREAS Y ESPECIFICACIONES DE HÁBITAT 2.2		
DESCRIPCIÓN		ÁREA TOTAL m2
ÁREA BRUTA (LOTE)		8.112
AFECTIONS VIALES	ANDÉN SOBRE CALLE 16A	222
AFECTIONS RONDAS DE AGUA	QUEBRADA Y LAGO	1.328
TOTAL AFECTIONS		1.550
ÁREA ÚTIL		6.562
ÁREA EDIFICABLE 1ER PISO		3281
DESCRIPCIÓN		
PISOS PERMITIDOS		8
ÍNDICE DE OCUPACIÓN		0,5
ÍNDICE DE CONSTRUCCIÓN		4,1

Tabla 37. Subdivisión de áreas construidas del proyecto HABITAT 2.2

ÁREAS DEL PROYECTO	
APARTAMENTOS m2	15568
3 PERSONAS	7639
6 PERSONAS	7929
ÁREAS COMUNES INTERNAS m2	5635,16
SALÓN SOCIAL	60,26
GIMNASIO	38,81
ZONA BBQ	23,63
SALA RECREACIÓN	69,68
ÁREA DE ESTUDIO	95,9
SALA DE COMPUTO	67,03
CIRCULACIONES	4710,49
PUNTO FIJO	402,16
RECEPCIÓN	22,02
PARQUE CUBIERTO	145,18
AMENIDADES EXTERNAS m2	1157,59
CANCHAS, PISCINA Y CIRCULACIONES	1157,59
ÁREAS COMERCIO m2	242,29
LAVANDERÍA	69,74
ADMINISTRACIÓN	54,63
RESTAURANTE	117,92
PARQUEADERO SÓTANO m2	2357,49

10.3 ANTEPROYECTO.

El proyecto esta conformado por dos torres de 8 pisos, las cuales se encuentran enmarcadas en el área de un campus residencial universitario, rodeado de zonas verdes y de uso común, goce y disfrute de los estudiantes. En el primer piso se ubican por torre 9 apartamentos, 4 apartamentos de 6 habitaciones, y 5 apartamentos de 3 habitaciones. Fuera de ello, el primer piso de ambas torres esta conectado mediante una área común, cuenta con espacios predispuestos para la recepción del edificio, la administración del operador del proyecto, lavandería, restaurante, sala BBQ y gimnasio (*imagen 14*).



Imagen 14. Distribución de habitaciones y amenidades de primer piso.

El segundo piso del proyecto cuenta con áreas sociales dispuestas para el estudio e investigación de los residentes, encontramos la sala de computo y la sala de estudio en el hall de conexión entre ambas torres, además de ello, en la torre sur del proyecto se dispone una sala de recreación, la cual está diseñada para ser un centro de socialización y entretenimiento para los residentes. También se encuentran dispuestos 5 apartamentos de 3 habitaciones, y 4 apartamentos de 6 habitaciones por cada torre. (*imagen 15*)



Imagen 15. Distribución de planta segundo piso del proyecto.

Llegados al tercer piso, y en adelante hasta el piso 8, se encuentra el piso tipo, caracterizado por tener en su distribución únicamente los 5 apartamentos de 3 habitaciones, y 4 apartamentos de 6 habitaciones por cada torre, además de sus respectivas áreas de circulación (*imagen 16*)

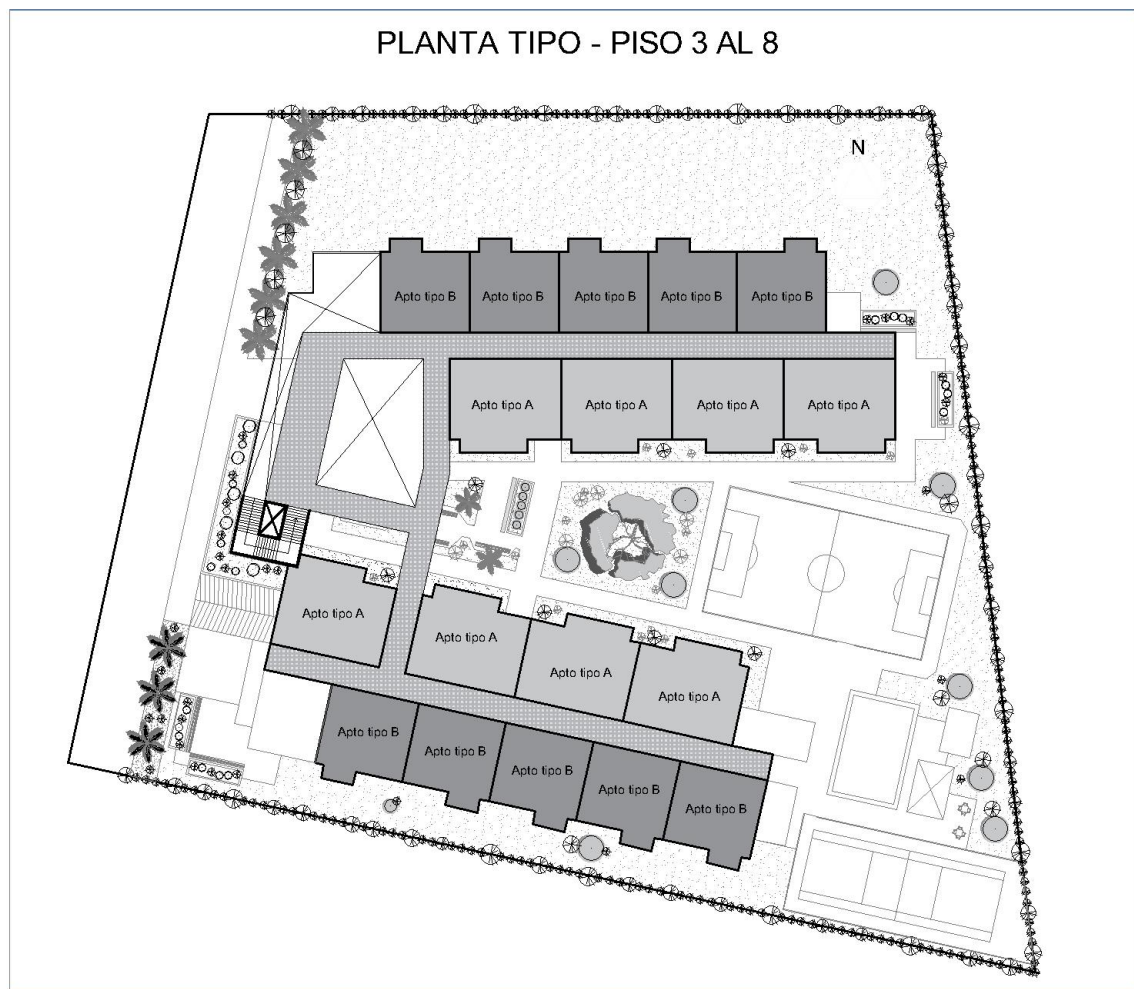


Imagen 5. Distribución en planta tipo, pisos 3 al 8 del proyecto.

Otra planta importante del proyecto son los parqueaderos, los cuales están dispuestos en un sótano con un área aproximada a los 2.400 m². Con una cabida estipulada por la norma para 73 parqueaderos de vehículos y 72 parqueaderos de bicicletas. (*imagen 17*)

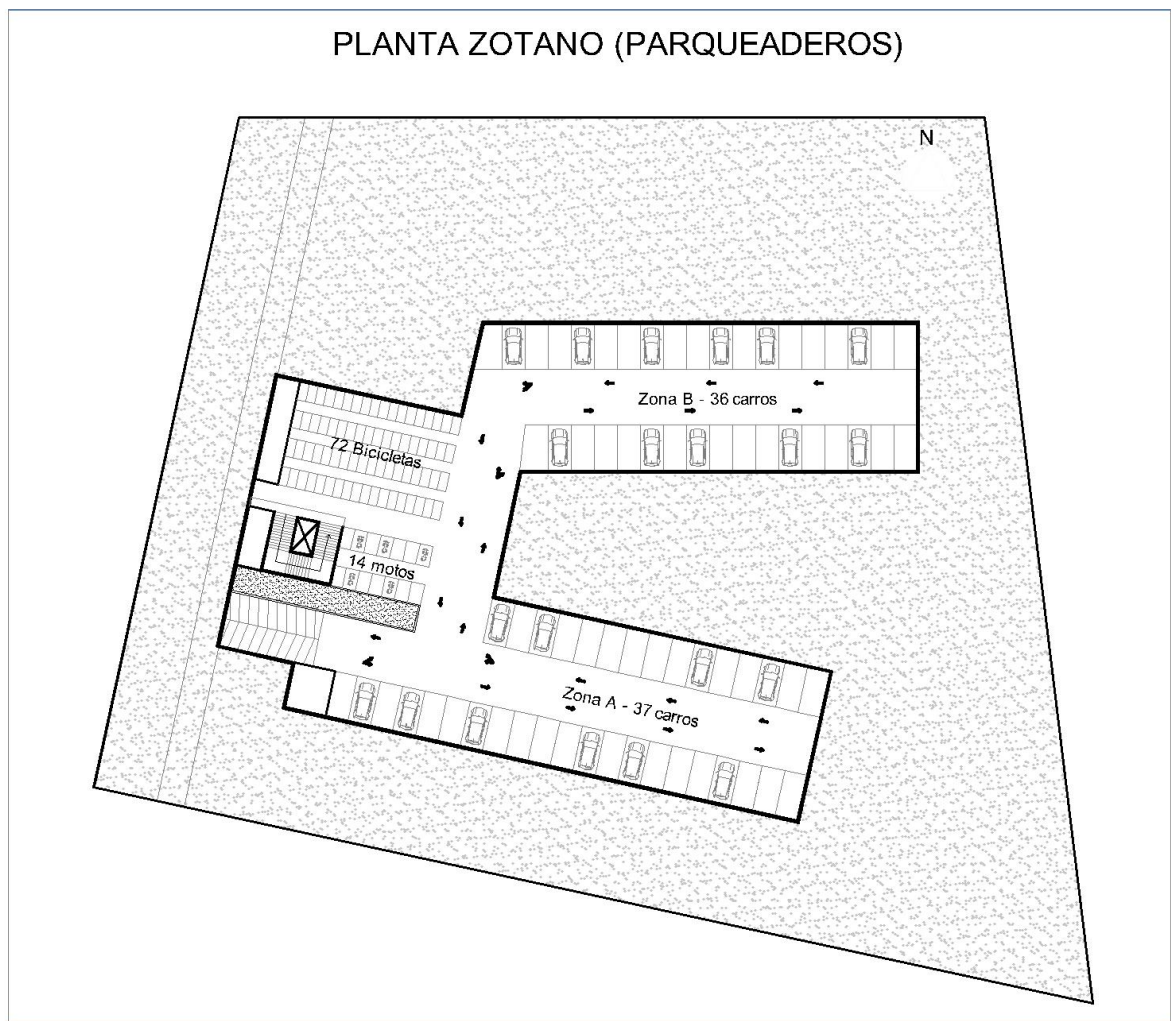


Imagen 17. Diseño de planta sótano del proyecto

El diseño juvenil y minimalista del proyecto, se enmarca en una propuesta de campus residencial, el cual cuenta con suficiente área común y zonas verdes para una cómoda y placentera estadía. La disposición de todas estas áreas comunes juega un papel primordial en el atractivo del proyecto, el cual cumplen la función de propiciar espacios de socialización e interrelación entre los estudiantes provenientes de diferentes partes del país y del mundo. A continuación se muestran las diferentes vistas del proyecto. (imágenes 18, 19, 20, 21)



Imagen 18. Vista trasera del proyecto.



Imagen 19. Vista frontal del proyecto



Imagen 20. Vista a detalle de patio interno del proyecto



imagen 21. Render detalle de patio interno en piso 1 del proyecto

Los apartamentos del proyecto son de dos tipos: tipo A, el cual cuenta con un área vendible de 105,3 m² y 6 habitaciones compartidas de 9m² (*imagen 22*). Y un apartamento tipo B, el cual cuenta con un área vendible de 81,16 m² y 3 habitaciones compartidas (*imagen 23*). Estos apartamentos se caracterizan por tener un baño compartido por cada dos habitaciones privadas. Además de los espacios básicos para una cómoda habitabilidad, como lo es la cocina integrada, pasillos, área de comedor, área social tv, baños y balcón.



Imagen 22. Apartamento tipo A de 6 habitaciones

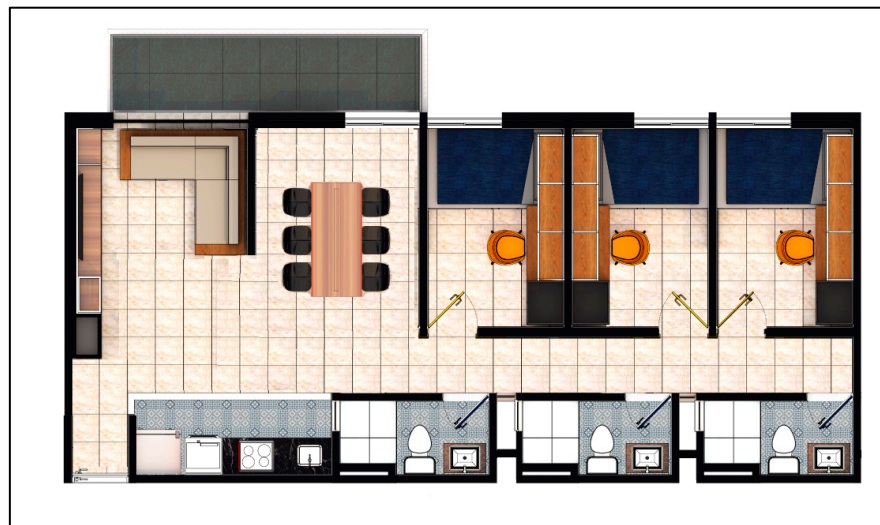


Imagen 23. Apartamento tipo B de 3 habitaciones.

Las amenidades, espacios de entretenimiento y estudio juegan un papel primordial en el proyecto, su diseño juvenil, minimalista y naturalmente iluminado se piensa en la satisfacción y comodidad de los residentes (imagen 24)



Imagen 24. Amenidades y espacios comunes del proyecto.

10.4 Factibilidad definitiva

El proyecto contará con periodos de preventa compuestos por 6 meses, donde se hará la búsqueda y empalme con universidades del sector y galerías inmobiliarias para comercializar los primeros 90 apartamentos. Alcanzando así el punto de equilibrio (60%) satisfactorio para dar inicio con el periodo de construcción, el cual se espera tendrá 7 meses. Para culminar la comercialización del proyecto los 10 meses posteriores a la construcción se destinan a las subrogaciones (*imagen 25*).

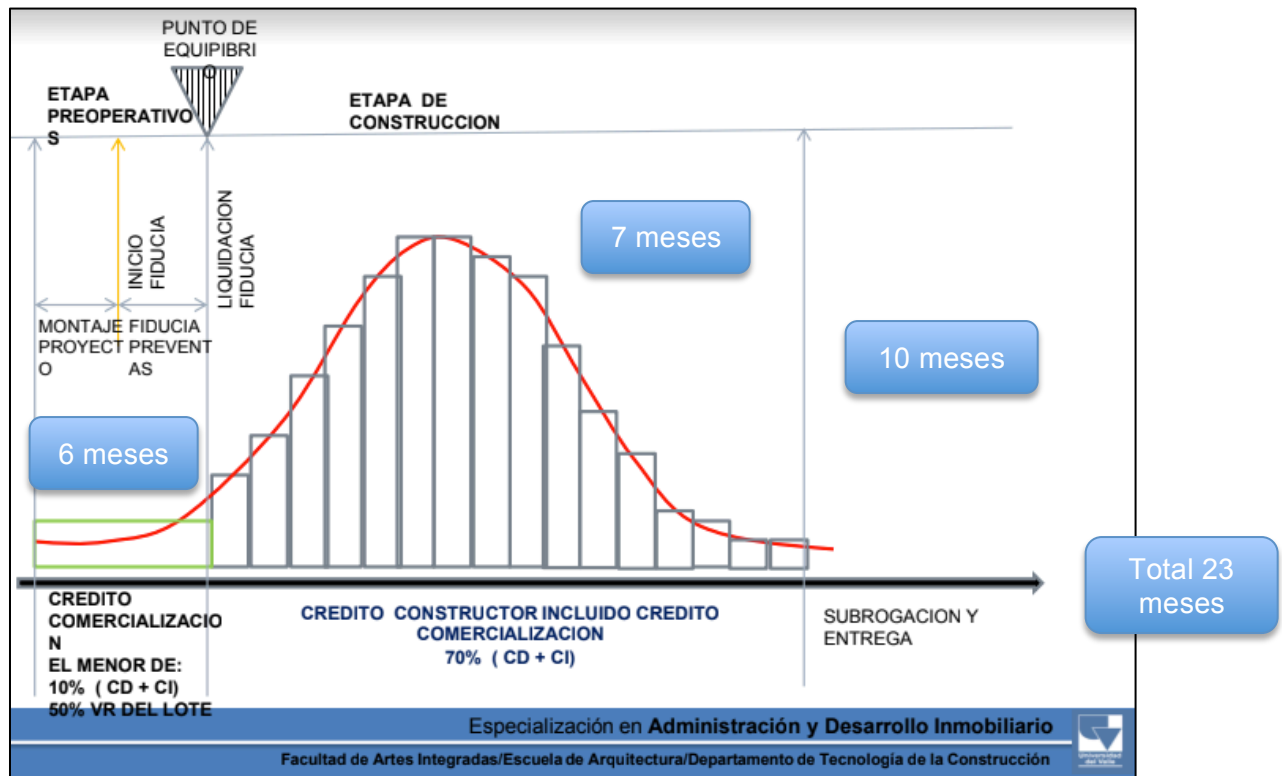


Imagen 25. Tiempo de duración de las diferentes etapas del proyecto.

Tabla 38. Valores estimados del proyecto

VALORES ESTIMADOS		
VALOR VENTA M2 VIVIENDA EN EL SECTOR	\$5.000.000	
VALOR VENTA M2 COMERCIO EN EL SECTOR	\$5.000.000	
DESCRIPCIÓN	AREA m2	PRECIO DE VENTA
AREA VENDIBLE APTO 3 HABITACIONES	81,1665	\$405.832.500
AREA VENDIBLE APTO 6 HABITACIONES	105,3065	\$526.532.500
ÁREA CONSTRUIDA PROMEDIO DE APARTAMENTO	108,11	
ÁREA VENDIBLE PROMEDIO DE APARTAMENTO	91,90	\$459.476.944
CANTIDAD TOTAL DE APARTAMENTOS	144	
AREA VENDIBLE APARTAMENTOS	13232,936	\$66.164.680.000
AREA VENDIBLE COMERCIAL	205,9465	\$1.029.732.500

HABITAT 2.2 FACTIBILIDAD FINANCIERA

Parametro Tecnicos	
Area de Lote	8.112
Valor M2 Lote	\$1.142
Valor Total Lote	\$9.263.012
No. Edificios	2
No. Pisos por Edificio	8
No de apartamentos por piso	9
Area vendible por apartamento	91,9
Area Total Construida	13.234
Area Total Vendible	13.234
Periodo Inicio Construcción	7
Tiempo de Construcción	7
Duración del Proyecto	23

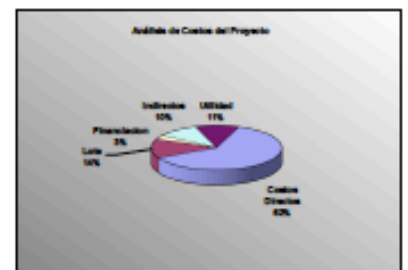
Parametros comerciales	
Unidades a Vender	144
Precio Inicial	\$460.000
Incremento Mensual en Precios	0,00%
Cuota Inicial	\$138.000
Subsidio Vivienda	\$0
Cuota de Separación	\$13.800
Plazo Pago Cuota Inicial	12 Meses
Precio Promedio de Venta	\$460.000
Valor por M2 Vendible	\$5.005
Periodo de Ventas	10 Meses
Periodo de Subrogaciones	10 Meses
No promedio de ventas mensuales	14,4
No promedio de Subrogaciones Mensuales	14,4

P y G del proyecto	
Ingresos (Ventas)	
Cuotas de separacion	1.987.200
Saldo Cuotas Iniciales	17.884.800
Subrogacion	46.368.000
Subsidio	0
Total Ingresos	66.240.000
Egresos (costos)	
Costo directo	40.930.032
Costo Indirecto	6.810.785
Costo financiero	2.085.738
Costo del lote	9.263.012
Total egresos	59.089.567
Utilidad	
Total Ingresos	66.240.000
Total egresos	59.089.567
Utilidad	7.150.433
Porcentaje de utilidad	10,79%

Parametros financieros	
Tasa de Interés Corporación (Anual)	8,00%
Tasa de Corrección Monetaria (Anual)	2,00%
Credito Corporación	33.418.572,00
Aportes Socios en Efectivo	1.651.703,00
Aportes Socios en Lote	9.263.012,00
Costos financieros	2.085.738,00
Tasa Inflacion para Proyeccion Futura	3,86%

Tasa Interna de Retorno (E.A.) 19,45%

Análisis de Costos del Proyecto	Total	Partic.
Costos Directos	40.930.032	61,79%
Lote	9.263.012	13,98%
Financiación	2.085.738	3,15%
Indirectos	6.810.785	10,28%
Subtotal Costo de Producción	59.089.567	89,21%
Utilidad	7.150.433	10,79%
Total	66.240.000	100,00%



Análisis por Apartamento	Total	Partic.	Vr por m2
Costos Directos	284.236	61,79%	3.093
Lote	64.326	13,98%	700
Financiación	14.484	3,15%	158
Indirectos	47.297	10,28%	515
Subtotal Costo de Producción	410.344	89,21%	4.465
Utilidad	49.656	10,79%	540
Total	460.000	100,00%	5.005

11. PRESUPUESTO – FINANCIAMIENTO – ESQUEMA ADMINISTRATIVO

11.1. PRESUPUESTO DEL PROYECTO

El primer tanteo en el presupuesto se realizó basados en la composición de costos de proyectos inmobiliarios, donde se analizan los porcentajes de los diferentes costos encontrados para un proyecto multifamiliar de estrato 6 (*tabla 39*). Esta composición de costos se encuentra en función de las ventas totales presupuestadas, en donde se estimas las ventas de cada apartamento de 6 habitaciones a **COP\$526.532.500**, y del apartamento de 3 habitaciones a **COP\$405.832.500** , obteniendo el siguiente presupuesto estimado.

Tabla 39. Presupuesto estimados del proyecto

PRESUPUESTO ESTIMADOS HABITAT 2.2		
TOTAL VENTAS	\$ 66.164.000.000	
TIPO DE COSTO	VALOR	VALOR POR M2
COSTO LOTE 14%	\$9.263.055.200	\$1.141.895
COSTO DIRECTO 56%	\$37.052.220.800	\$2.800.000
COSTO INDIRECTO M2 10%	\$6.616.468.000	\$500.000
COSTOS FINANCIEROS 5%	\$3.308.234.000	\$250.000
UTILIDAD 15%	\$9.924.702.000	\$750.000
TOTAL	\$66.164.680.000	\$5.441.895

Los costos directos e indirectos estimados en el primer tanteo de presupuesto (CD= \$2.800.000/m2 , CI= \$500.000/m2), sirvieron de referencia para alimentar el programa de evaluación de proyectos inmobiliarios, software compartido en la especialización de Administración y Desarrollo Inmobiliario. El presupuesto real arrojado por el programa se estipula en la siguiente tabla (*tabla 40*), en la cual, el total de ventas reales en comparación a las estimadas cambia, a razón de que el software se alimentó con las áreas y precios de venta promedio definitivos, dando un total de 144 apartamentos, con un área de 91,9m2 ,y a un precio de **COP\$460.000.000**.

Tabla 40. Presupuesto real del proyecto

PRESUPUESTO REAL DEL PROYECTO		
TOTAL VENTAS	\$66.240.000.000	
TIPO DE COSTO	VALOR	VALOR POR M2
COSTO LOTE 13,98%	\$9.263.012.000	\$1.141.890
COSTO DIRECTO 61,79%	\$40.930.032.000	\$3.093.042
COSTO INDIRECTO M2 10,28%	\$6.810.785.000	\$514.684
COSTOS FINANCIEROS 3,15%	\$2.085.738.000	\$157.617
UTILIDAD 10,79%	\$7.150.433.000	\$540.351
TOTAL	\$66.240.000.000	\$5.447.585

11.2 ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO.

Se resume la estrategia de financiamiento en la siguiente tabla (*tabla 41*)

Tabla 16. Estrategia de financiamiento del proyecto

ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO	
TOTAL VENTAS	\$66.240.000.000
TOTAL COSTOS	\$58.831.038.000
DURACION DE PREVENTAS	6 MESES
CREDITO	
CREDITO CORPORACIÓN	\$32.483.673.000
APORTES EN EFECTIVO	
SEPARACIÓN	\$1.978.200.000
PLAN DE PAGOS	
SEPARACIÓN	\$1.978.200.000
SALDO CUOTA INICIAL	\$17.884.800.000
SUBROGACIONES	\$46.368.000.000
PLAN DE PAGOS	
SEPARACIÓN	\$1.978.200.000
SALDO CUOTA INICIAL	\$17.884.800.000
SUBSIDIOS	\$0
TOTAL	\$19.863.000.000

11.3 ESQUEMA ADMINISTRATIVO DEL PROYECTO

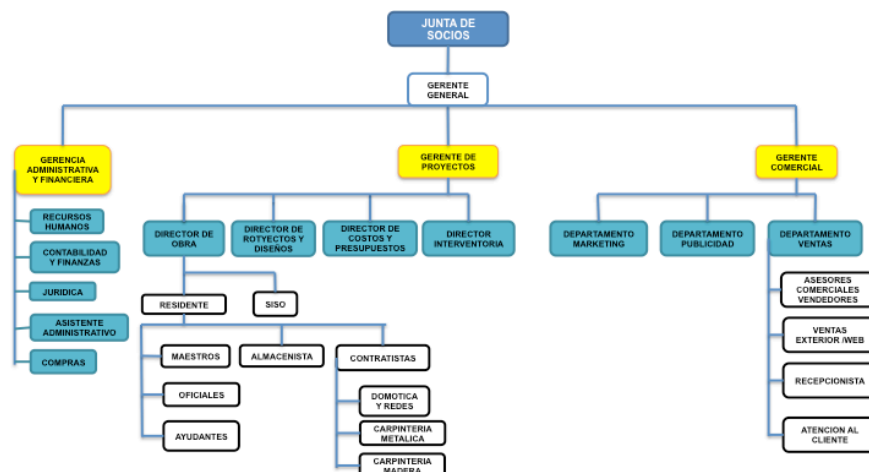


Grafico 3. Esquema administrativo del proyecto

12. ESTRUCTURA COMERCIAL DEL PROYECTO

12.1 ESTRUCTURA DE VENTAS (PRECIOS-PLAZOS-FORMAS DE PAGO)

Tabla 17. Plan de pagos de apartamentos.

PLAN DE PAGO DE INMUEBLE TIPO APARTAMENTO DE 6 HABITACIONES		PLAN DE PAGO DE INMUEBLE TIPO APARTAMENTO DE 3 HABITACIONES	
VALOR DE VENTA	\$527.000.000	VALOR DE VENTA	\$406.000.000
CUOTA INICIAL 30%	\$158.100.000	CUOTA INICIAL 30%	\$121.800.000
SEPARACIÓN 10%	\$15.810.000	SEPARACIÓN 10%	\$12.180.000
12 CUOTAS MENSUALES	\$13.175.000	12 CUOTAS MENSUALES	\$10.150.000
PAGO CUOTA INICIAL		PAGO CUOTA INICIAL	
MES 1	\$13.175.000	MES 1	\$10.150.000
MES 2	\$13.175.000	MES 2	\$10.150.000
MES 3	\$13.175.000	MES 3	\$10.150.000
MES 4	\$13.175.000	MES 4	\$10.150.000
MES 5	\$13.175.000	MES 5	\$10.150.000
MES 6	\$13.175.000	MES 6	\$10.150.000
MES 7	\$13.175.000	MES 7	\$10.150.000
MES 8	\$13.175.000	MES 8	\$10.150.000
MES 9	\$13.175.000	MES 9	\$10.150.000
MES 10	\$13.175.000	MES 10	\$10.150.000
MES 11	\$13.175.000	MES 11	\$10.150.000
MES 12	\$13.175.000	MES 12	\$10.150.000
TOTAL	\$158.100.000	TOTAL	\$121.800.000
SALDO	\$368.900.000	SALDO	\$284.200.000
TOTAL INMUEBLE	\$527.000.000	TOTAL INMUEBLE	\$406.000.000

12.2 ESTRUCTURA DE CAMPAÑA PUBLICITARIA

BRIF PARA DISEÑO DE CAMPAÑA PUBLICITARIA	
EMPRESA	DOBLE A CONSTRUCTORES
PROYECTO	HÁBITAT 2.2
FECHA DE ELABORACIÓN	Diciembre 9 de 2019
SITUACIÓN ACTUAL	
DESCRIPCIÓN	DEL MERCADO
La oferta encontrada en la ciudad de Cali se concentra para el año 2018 en los sectores sur, norte y oeste de la ciudad, donde se evidencia un mayor desarrollo de la vivienda nueva, esta oferta se caracteriza por ser en su mayoría de tipo apartamento (96% de la oferta total). Esta condición ha generado que el sector sur abarque el 61% de la oferta inmobiliaria total de la ciudad, gracias a que en el POT del año 2014, se determinó esta zona como zona de desarrollo de la ciudad. Igualmente, el promedio de rotación de la oferta favorece al sector sur, el cual tiene en promedio 5,5 meses de absorción de su inventario ofertado. Sin embargo, no todos los barrios pertenecientes al sur de la ciudad tienen tan favorable rotación, esto es debido a que la movilidad del sector ha afectado en gran medida la calidad de vida de los residentes. La aglomeración de instituciones universitarias, el gran desarrollo de proyectos inmobiliarios en esta zona, la población flotante proveniente de Jamundí y la falta de infraestructura vial, ha generado que los barrios pertenecientes a la comuna 22 hayan aumentado considerablemente el tiempo de rotación del inventario inmobiliario nuevo ofertado, llegando a un promedio de rotación de 44 meses, según información suministrada por la Galería Inmobiliaria para el mes de mayo del año 2019.	
OBJETIVO	DE LA CAMPAÑA
Se busca desarrollar una campaña que posicione nuestro proyecto en el mercado como una nueva tendencia de vivienda juvenil y moderna, con un espacio novedoso que complemente la enseñanza universitaria mediante la creación de un ambiente intelectual y de convivencia, que satisfaga las necesidades de vivienda para los estudiantes extranjeros y de otras regiones del país que llegan a la ciudad de Cali.	
CARACTERÍSTICAS	DEL PRODUCTO
- Apartamentos de 90 m2 y 120 m2 amoblados, con habitaciones privadas para 3 y 6 estudiantes, dotados con todos los elementos necesarios para su bienestar (comedor, wifi, sala, tv, horno, nevera, utensilios de cocina y aseo común, cama, closet, persianas). - Brindar a los estudiantes servicios que faciliten un estilo de vida equilibrado, por lo que su ubicación estratégica contribuye a un ahorro en tiempo y transporte, así como a la movilidad. - Un proyecto equipado con espacios para ocio y zonas de estudio (zonas verdes, piscina, BBQ, gimnasio, zona de yoga, biblioteca, salas de lectura, videojuegos) todo en un solo lugar, buscando un entretenimiento sano. - oferta de servicios de transporte como bicicletas y patinetas eléctricas que ayuden en el desplazamiento y movilidad de los estudiantes.	
ANÁLISIS DOFA DEL PRODUCTO	
FORTALEZAS	
1- La propuesta inmobiliaria carece de competencia directa en el mercado	
2- Oferta de servicios variados como lavandería, restaurante, gym y transporte, promocionando e uso de la bicicleta y patinetas eléctricas	
3- Diferentes modalidades de vivienda, ajustable a diferentes perfiles y necesidades	
4- Instalaciones equipadas con seguridad digital y domótica (lector de huella, sensores de movimiento, llave electrónica personalizada)	
5- Ubicación estratégica con las instituciones de educación superior del sur de la ciudad de Cali	

6- Ambientes modernos con variedad de servicios y adicionalmente áreas comunes atractivas a la interacción entre jóvenes de diversas culturas, promoviendo el intercambio de experiencias.
7- Servicio de limpieza, lavandería y alimentación
8- Instalaciones completamente amobladas con todos los elementos necesarios para el bienestar tanto común como personal
DEBILIDADES
1- El alquiler de las habitaciones no es asequible para estudiantes con bajo poder adquisitivo, por el alto costo del servicio al tratarse de un proyecto de estrato alto (6)
2- Alta Congestión vehicular, lo que genera bastante riesgo al momento de movilizarse en bicicleta y/o patineta eléctrica, siendo estos, servicios adicionales ofrecidos por el proyecto
3- Falta de parqueaderos públicos en el sector
4- tarjetas de acceso personalizadas lo que genera limitaciones en el ingreso de personas visitantes al proyecto
5- Uso de espacios comunes solo en horarios específicos y con previa reserva (BBQ, video juegos), debido a la cantidad de estudiantes alojados
6- Oferta de alojamiento a menor costo en el sector
OPORTUNIDADES
1- En el sur de la ciudad de Cali, existe solo un edificio de uso residencial especializado en vivienda para estudiantes universitarios, evidenciando la poca demanda de proyectos similares en la ciudad y en el sector
2- Las universidades acreditadas están en busca de internacionalización, lo que atraerá estudiantes extranjeros a participar de programas en las instituciones
3- A partir del 2018 los estudiantes pueden acceder a becas cursando sus carreras en entidades superiores acreditadas
4- Existe un crecimiento anual en la inscripción de estudiantes en las instituciones de educación superior del sur de la ciudad de Cali
5- Cambio en la normativa que aumenta el índice de la edificabilidad en altura en la comuna 22 donde se ubica el proyecto
AMENAZAS
1- Falta de acceso a subsidios y financiación para la compra de los apartamentos
2- Mala planeación y falta de infraestructura vial y de acueducto en la comuna 22
3- Cambios en la normativa urbana de la ciudad que impida la construcción del proyecto o que afecte factores como la edificabilidad y el uso del suelo
4- El bajo costo que presentan los productos de alojamiento alternos en el sector como casas de familia, unidades residenciales y edificios multifamiliares
5- Poca éxito en ventas debido a desconfianza de los clientes inversionistas, afirmando que según la Galería Inmobiliaria, los índices de rotación de inmuebles en el sector es bajo.
6- Incremento inesperado de la inflación y la inestabilidad del dólar en Colombia pueden afectar el incremento de precios de los materiales de construcción.
ESTRATEGIAS DE MERCADEO DEL PRODUCTO
1- Hacer provecho de la infraestructura vial de ciclo ruta presente y en desarrollo de la comuna, para fomentar y priorizar los desplazamientos en bicicleta y demás medios de transporte no motorizados, efectuado por los residentes a las cercanas instituciones, centralidades de comercio, de servicios y al resto de la ciudad. impulsando así una comunidad amigable con el medio ambiente.

2- Llamar la atención y la confianza de los compradores y arrendatarios, dando a conocer con la campaña que el concepto y ubicación del proyecto está enfocado en mitigar la problemática de movilidad que se evidencia en el sector. Generando una solución a corto plazo enfocada en el desuso de vehículos (particulares o públicos) mediante los desplazamientos en medios no motorizados, y a pie. Haciendo la bicicleta y la caminata como parte de las imágenes de campaña del proyecto. Además las instalaciones contarán con un centro de acopio y parqueo de bicicletas que priorizará a los parqueaderos en ubicación y visibilidad, fomentando su uso. Esto reduciría el temor de los clientes inversionistas frente a los altos índices de rotación del sector.
3- Las instalaciones y acabados se enfocarán en detalles minimalistas y juveniles, combinados con tecnología y seguridad digital, como lo es el lector de huella, sensores de movimiento para iluminación, y llave electrónica personal (domótica). Además de catalogar el proyecto como amigable con el medio ambiente mediante mecanismos de ahorro de energía (paneles solares, (diseño de ventilación e iluminación natural), ahorro de agua (inodoros ahorradores/recolección de aguas lluvias para riego de zonas verdes/ instalación de urinales en cada apto), y desestimulando la contaminación mediante los cortos desplazamientos sin combustibles.
4- Generar alianzas de promoción y de descuento, estratégicas en primeras ventas y/o alquileres para hacer mas llamativo y conocido el nombre y ubicación del proyecto en las 4 universidades adyacentes a la residencia.
5- Establecer como concepto de campaña la gran variedad de actividades, servicios y población que el estudiante residente puede encontrar en el campus, del cual puede hacer su hábitat (Terraza BBQ, gimnasio, salón social, canchas de Voleibol, tenis, microfútbol, piscina, turco, jacuzzi, salas de estudio, parque, zonas verdes, Salas de computo y de videojuegos, senderos peatonales y plazoleta) y en el sector (centros comerciales, servicios y actividades dentro de la universidad), y así minimizar la necesidad de desplazamientos por fuera de la comuna, mitigando la falta de conexión con resto de la ciudad al encontrarse al extremo sur. “Un hábitat con Todo para Todos”
6- Establecer como concepto de campaña la favorable cercanía entre los lugares donde mas tiempo pasa un estudiante (Universidad – Vivienda-campus-comercio), contando con mínimos tiempos de desplazamiento. Permitiendo una mayor calidad de vida de los residentes gracias al mayor tiempo libre que permite una buena calidad de sueño, mayor aprovechamiento de las actividades académicas y universitarias, y así mismo mayor tiempo para estudio, ocio e interacciones sociales dentro del campus residencial.
PRINCIPALES COMPETIDORES
BOHO U LIVING - residencias universitarias
Unidades residenciales del sector - alquiler de apartamentos
Casas familiares del sector - alquiler de habitaciones
Edificios multifamiliares del sector - alquiler de aparta estudios
MARCO PARA LA CREACIÓN
OBJETIVO DE LA CAMPAÑA
Vivir una experiencia inolvidable en un espacio que ofrezca todo lo necesario para una calidad de vida incomparable: - Instalaciones equipadas con seguridad y alta variedad de servicios para uso de nuestros residentes. - Conexión con actividades y eventos universitarios que permitan tanto el desarrollo académico como el personal de cada estudiante. - Diferentes modalidades de vivienda para ajustarse a diferentes perfiles y necesidades. En Cali se edifican las primeras viviendas universitarias de Colombia. Esto se ha visto como una tendencia a nivel mundial y en la capital del Valle buscamos posicionar esta tendencia con un complejo de apartamentos que preste en un solo lugar la vivienda, buena conectividad y ubicación estratégica con el área universitaria de Cali, que se encuentran mayormente en el sur de la ciudad.
TIPO DE CAMPAÑA (MEDIOS)

Utilizar medios escritos como revistas del sector inmobiliario, Vallas urbanas, Folletos y ferias inmobiliarias locales. También hacer uso de medios digitales y de redes sociales. Igualmente crear una pagina web propia que brinde toda la información de los servicios y características diferenciadoras del proyecto
CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO (ESPECIFICACIONES, ÁREAS, DISTRIBUCIÓN, ETC.)
Apartamentos de 95.49 y 123.89 m2 para 3 y 6 estudiantes, equivalente a 144 apartamentos. distribuidos en 80 apartamentos de 3 habitaciones y 64 apartamentos de 6 habitaciones. El área del lote: 8.112 metros cuadrados dividido en 2 torres de 8 pisos contando con 72 parqueaderos, localizado al extremo sur de la ciudad, entre carrera 122 (Vía a Pance) y calle 16ª. Perteneciente a la Comuna 22 y al barrio Parcelaciones Pance. Brindando cercanía a las universidades del sector. Entre las comodidades que este complejo vivienda les ofrecerá a los estudiantes extranjeros y de otras regiones del país, están las salas de estudio, piscina, gimnasio, zona bbq, cancha de voleibol, futbol y sala de yoga.
PERFIL DEL COMPRADOR OBJETIVO
Nuestro cliente objetivo está en el estrato 4, 5 Y 6 de la ciudad de Cali, estudiantes procedentes de diferentes municipios del Valle del Cauca, de otras regiones del país y del exterior, matriculados en las universidades Javeriana, ICESI, San Buenaventura y Autónoma de Occidente. Inversionistas locales que vean en el edificio un proyecto diferenciador, innovador y que respeta el medio ambiente. al perfil del cliente interesado en comprar los aparta-estudios de la residencia universitaria con fines de inversión, encontramos que las personas pertenecientes a estratos 5 y 6, que tienen la disposición de comprar vivienda son los más perfilados. Donde el rango de precios con mayor atractivo entre los clientes de estrato 5 se encuentra entre los COP \$221,316 millones hasta los COP\$320,907 millones. Y el rango de precios más atractivo para los clientes de estrato 6 se encuentra entre los COP \$372,548 millones hasta COP \$431,564 millones
ALCANCE GEOGRÁFICO
Estudiantes de educación superior extranjeros y de las diferentes regiones de Colombia e inversionistas locales y/o regionales interesados en el proyecto
FRANJA DE PRECIOS PARA EL PRODUCTO EN EL MERCADO Y PRECIO DETERMINADO PARA EL PRODUCTO
Para el alquiler de las habitaciones, se hará por medio habitaciones privadas en apartamentos de 3 y 6 estudiantes con precios de 1'100.000 para los apartamentos de 6 estudiantes y de 1'200.000 para los apartamentos de 3 estudiantes para la venta de los apartamentos se hará por área, con respecto al costo de metro cuadrado. los apartamentos de 95.49 m2 (3 estudiantes) un costo de \$ 406.000.000 millones y los apartamentos de 123.89 m2 (6 estudiantes) un costo de \$ 527.000.000 millones
PIEZAS PUBLICITARIAS A EMPLEAR
Valla publicitaria, Brochure, volantes, folletos, afiches, flyers, pautas en revistas como Vivendo, Finca Raíz, promoción en redes sociales, alianzas con las entidades educativas cercanas al proyecto que permitan la promoción del proyecto al interior de las universidades
PLANIFICACIÓN
CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN
Planeación y diseño - 120 días Aprobación proyecto (licencia de construcción) - 45 días Construcción - 7 meses Postventa - 10 meses Operación - 5 años
PRESUPUESTO

COSTO LOTE 13,98%	\$9.263.012.000
COSTO DIRECTO 61,79%	\$40.930.032.000
COSTO INDIRECTO M2 10,28%	\$6.810.785.000
COSTOS FINANCIEROS 3,15%	\$2.085.738.000
UTILIDAD 10,79%	\$7.150.433.000
ESTUDIOS REALIZADOS	
ESTUDIO DE MERCADO DE VIVIENDA EN LA CIUDAD DE CALI	
ESTUDIO DE MERCADO DEMANDA DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS EN EL SECTOR	
FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS EMPLEADAS	
REVISTAS INMOBILIARIAS - VISITA A PROYECTOS EN VENTA - PLATAFORMAS DE INTERNET	

BROCHURE DEL PROYECTO HABITAT 2.2

(Ver original en anexos)

CAMPAÑA CARACTERISTICAS

En Cali se edifican las primeras viviendas universitarias de Colombia. Esto se ha visto como una tendencia a nivel mundial y en la capital del Valle buscamos posicionar esta tendencia con un conjunto de apartamentos que presto en un solo lugar la vivienda, buena conectividad y ubicación estratégica con el área universitaria de Cali, que se encuentren comprometidos en el sur de la ciudad.

APARTAMENTOS

Apartamentos de 95.49 m² y 123.89 m² amoblados, con habitaciones provistas para 3 y 4 estudiantes, dotados con todos los elementos necesarios para su bienestar (comedor, ref, sala, tv, horno, nevera, utensilios de cocina y aseo como, cama, closet, persiana).

ESTUDIANTES

Brindar a los estudiantes servicios que faciliten un estilo de vida equilibrado, por lo que su ubicación estratégica contribuye a un ahorro en tiempo y transporte así como a la movilidad.



PROYECTO

Un proyecto equipado con espacios para ocio y zonas de estudio (zonas verdes, piscina, Wi-Fi, gimnasio, sala de yoga, biblioteca, salas de lectura, videoparques) todo en un solo lugar, buscando un entretenimiento sano.

SERVICIOS

Oferta de servicios de transporte como bicicletas y patinetes eléctricos que ayuden en el desplazamiento y movilidad de los estudiantes.



COMUNIDAD UNIVERSITARIA

TRABAJAMOS POR

Desarrollar un espacio urbano y arquitectónico con altos estándares de permanencia, bienestar y calidad de vida, cumpliendo con estándares normativos legales, que permitan un bienestar social y que mejoren la calidad de vida de los estudiantes.



VOLANTE PUBLICITARIO

"CON TODO, PARA TODOS"

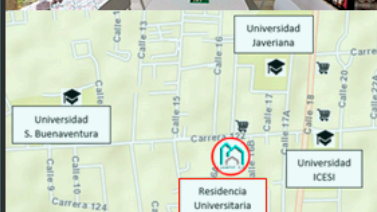


HABITAT 2.2

RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS

APARTAMENTOS TIPO A DE: 123.89 M2 TIPO B DE: 95.49 M2

Tels: 311 623 2936 - 316 395 8301 Sala de ventas: Carrera 122 calle 16a www.habitat2.2.com www.doblea.construcciones.com.co



VALLA PUBLICITARIA



"CON TODO, PARA TODOS"

HABITAT 2.2

RESIDENCIAS UNIVERSITARIAS

Tels: 311 623 2936 - 316 395 8301 Sala de ventas: Carrera 122 calle 16a www.habitat2.2.com www.doblea.construcciones.com.co

12.3 PLAN DE MEDIOS

Al tratarse de un proyecto enfocado a estudiantes universitarios, la forma de difundir y promocionar HABITAT 2.2 irá de la mano con los medios de comunicación propios de las universidades, como es el caso de las universidades Javeriana Cali y Autónoma de Occidente y sus estaciones de radio propias. Además de la repartición y publicación de volantes en sitios estratégicos con mayor concurrencia de universitarios, como lo es en el sector de la comuna 22, y las estaciones del MIO Universidades y Buitrera. Para el caso de los clientes compradores de apartamentos, se publicaran en medios masivos inmobiliarios, como lo es la revista Vivendo y las paginas web de FincaRaiz.com y CienCuadras.com. También el proyecto debe contar con difusión en redes sociales y clasificados en periódicos locales



13. LECCIONES APRENDIDAS

- El uso de tecnología (software, equipos) nos ayudan a optimizar trabajo y recursos, mejorar el orden y disminuir contaminación. Un programa puede sernos de gran utilidad si se alimenta con datos confiables y veraces , sin embargo pierde utilidad si se alimenta con datos “basura” que solo entorpecerían sus resultados.
- Tener un objetivo claro y estudiado del proyecto es fundamental para el desarrollo del mismo. Ser muy específicos con lo que se quiere desarrollar ayudará a evitar re-procesos y atrasos.
- Los tipos y cantidad de estudios de mercados realizados en un proyecto, dependerá de los tipos y cantidad de clientes involucrados en cada proyecto, por esta razón es pertinente ampliar estos estudios a otros campos que no solo tengan que ver con el mercado de vivienda (ej. Estudiantes, pacientes, pensionados, etc.)
- La forma de evaluar un proyecto inmobiliario de estas características es mediante la evaluación de la TIR y el porcentaje de utilidad, debido a que se tiene en cuenta el flujo del dinero y su valor en el tiempo.
- El estudio de mercado confiable, con el cual se puede tomar medidas decisivas requiere de un profundo análisis y recolección de información pertinente que no siempre es fácil de conseguir. En ocasiones la información requerida es de completa confidencialidad y solo se pueden tomar datos aproximados que pueden o no reflejar la verdadera situación que el estudio quiere develar. Por esta razón se debe analizar a profundidad la procedencia de los datos recolectados y su validez antes de tomar cualquier decisión en función del estudio de mercado.
- Aunque la demanda efectiva puede generar un indicio confiable sobre el comportamiento de un mercado. Ampliar y profundizar la información en demanda cualitativa e inconforme dará una mayor confianza y apoyo al estudio de mercado, ayudando a tomar decisiones mas certeras.
- Se deben estudiar todas las opciones de crédito en diferentes entidades bancarias, existen entidades con enfoques diferentes que pueden generar mayor provecho según el tipo de proyecto que se esté desarrollando
- Es fundamental apoyarse en información oficial (tablas, indicadores, estadísticas, mapas, etc.) suministrada por las entidades gubernamentales y municipales para dar mayor fiabilidad y soporte a los estudios realizados, como lo es la base de información geográfica IDESC, DANE, Banco de la Republica, CAMACOL, entre otros.
- La matriz DOFA juega un papel fundamental en el éxito que puede tener un proyecto en desarrollo. El conocer y caracterizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del proyecto permite aterrizar las posibilidades del proyecto, así mismo el plan de acción para mitigar las cualidades delimitantes o para potencializar las ventajas encontradas.

- Realizar una correcta elaboración del BRIEF, plasmando las cualidades y actividades clave para el desarrollo y promoción del proyecto, es vital al momento de transmitir al publicista
- Los proyectos inmobiliarios pueden plantearse de dos formas: Como la venta de un producto inmobiliario solamente, o como la venta y prestación servicios inmobiliarios. Ambos casos representan utilidades para los desarrolladores, sin embargo la opción de servicios permite generar mayor utilidades en el tiempo.
- Los proyectos de residencias universitarias en Cali son un nicho de mercado que esta emergiendo en la ciudad, en el cual, proyectos bien planificados y estructurados pueden asegurarse un éxito en ventas. Además de generar soluciones a la población universitaria.
- Cada etapa de un proyecto (lanzamiento, ventas, construcción, subrogaciones, etc.) juega un papel vital en el saludable desarrollo general del mismo. Cualquier retraso, complicación o incumplimiento de estas etapas tienen afectación directa en costos, utilidades o éxito de cualquier proyecto inmobiliario.

14. ANEXO

1. ANEXO PLAN DE CALIDAD DEL PROYECTO

15. BIBLIOGRAFÍA

- **[1] Acuerdo 0373 de 2014. Boletín Oficial de Santiago de Cali, Santiago de Cali, Colombia, 12 de diciembre de 2014.**
- **[2] Arriaga, A. (2006): Residencia para estudiantes en el barrio cívico de Santiago. Tesis de pregrado. Universidad de Chile.**
- **[3] Departamento Administrativo de Planeación Municipal – DAPM (2011): Plan de Desarrollo de Santiago de Cali 2008-2011.**
- **[4] Heidegger, M. (1951): Construir, habitar pensar.**
- **[5] Herdoíza, M. (2007): Residencia Universitaria. Tesis de Pregrado de Arquitectura. Universidad de Quito.**
- **[6] Maslow, A. (1943): Una teoría sobre la motivación humana.**
- **[7] Roca Miguel, A. (2006) :Habitar, Construir, Pensar: tipología, tecnología, ideología.**

- ***[8] Torres, G. (2005): Residencia universitaria barrio universitario de Santiago. Tesis de pregrado. Universidad de Chile.***
- **[9] Plan De Ordenamiento Territorial Cali. POT 2014.**
- **[10] Banco De La República. <https://www.banrep.gov.co/>**
- **[11] Estudio de Oferta y Demanda de Vivienda en Cali. Camara Colombiana de la Construcción. CAMACOL 2018**
- **[12] Departamento Administrativo Nacional de Estadística. DANE <https://www.dane.gov.co/>**