

Vivienda en renta

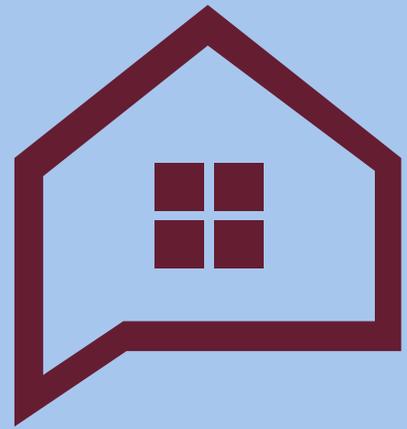
Modelo replicable enfocado en la población migrante en Bogotá D.C. y Soacha



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Vivienda en renta

Modelo replicable enfocado en la población migrante en Bogotá D. C. y Soacha



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



Ciudad Verde Bogotá (Probogotá, 2023).





Consejo Directivo

PRESIDENTE

Eduardo Pacheco Cortés

VICEPRESIDENTE

Pedro Miguel Navas Sanz

MIEMBROS DIRECTORES

Juan Carlos Mora Uribe

Carlos Mauricio Vásquez Páez

Susana Peláez

Daniel Haime Gutt

José Alejandro Cortés Osorio

Carlos Andrés Uribe Arango

Andrés Cadena Venegas

Mauricio Cárdenas Müller

Luis Felipe Arrubla

Lucio Rubio Díaz

Dolly Montoya Castaño

María Consuelo Araújo



PROBOGOTÁ

Fundación para el progreso de la Región

María Carolina Castillo
Presidente

Bibiana Rodríguez
Directora de Desarrollo Urbano Sostenible

Jesús Dulce
Director de Futuro del Empleo y de
Desarrollo Económico y de Gobierno y
Políticas Públicas

César Restrepo
Director de Seguridad

Adriana Peñalosa
Directora de Cooperación Internacional

Adriana Vivas
Directora de Comunicaciones

Martin Anzellini García-Reyes
Asesor

Equipo de Desarrollo Urbano Sostenible

Natalia Silva Mora
Coordinadora de Proyectos Urbanos

Cristina Hermida
Analista Senior

Juan Camilo Martínez
Analista

Paula Gabriela Soto
Arquitecta urbanista

María Fernanda Páramo
Andrés Felipe Rojas
Practicantes

Equipo Experto

Felipe Pachecho
Andrés Pacheco
Germán Rojas
Felipe Gil
Daniel Valderrama
Mónica Rivera
Juliana Gómez

Agencia de los Estados Unidos para el
Desarrollo Internacional (USAID/
Colombia), a través del proyecto
INTEGRA

Paula Marcela Escobar Correa
Líder Respuesta Regional a la Migración

Mónica María Orozco Sierra
Especialista Finanzas Públicas Municipales

Esta publicación fue posible gracias al apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. Las opiniones expresadas en este documento son las del autor y no reflejan necesariamente las opiniones de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

La publicación se realizó como parte del Proyecto Integra del convenio No. VRI-TO1-23-FAA-20 conformado por Probogotá Región - Fundación para el Progreso de la Región

ISBN: 978-628-95573-5-0

Miembros Probogotá Región

ALKOSTO
HiperAhorro

 **Alquería**

BRIGARD
URRUTIA

AVIATUR

arias
serna
saravia.

 **apiros**
+


AMARILO

Grupo

autopartes

CUSEZAR

 **Colsubsidio**

 **HOMECENTER**
SODIMAC CORONA

 **Bancolombia**

 **compensar**


COLPATRIA
MERCANTIL

CONSTRUCTORA
CAPITAL
Tu vida, nuestro proyecto.

GRUPO
DIANA

Holland & Knight

 **LADRILLERA**
Santafé

 **ODINSA**

enel

McKinsey
&Company



Uber



BOLSA
MERCANTIL
DE COLOMBIA



Agradecimiento



PRÓLOGO



Reuniones de divulgación (Probogotá, 2023).

El fenómeno migratorio de Venezuela hacia países latinoamericanos durante los últimos 10 años ha sido un asunto de gran relevancia en la región, pues la llegada masiva de población migrante en periodos tan cortos transforma la estructura poblacional y ejerce presión sobre los gobiernos y las políticas públicas de los países receptores, creando la necesidad de encaminar acciones para abordar la crisis migratoria e integrar a los migrantes en la sociedad.

El Proyecto INTEGRA de USAID apoya al gobierno de Colombia para abordar los retos sociales, políticos y económicos que ha traído la migración buscando brindar a la población migrante acceso a servicios sociales y de justicia. Este proyecto se viene implementando en las áreas urbanas con una alta concentración de migrantes como Bogotá. Desde Probogotá, se ha propuesto una serie de iniciativas de desarrollo sostenible que buscan fomentar la inclusión de la población migrante venezolana en Bogotá y Soacha, mediante un análisis detallado de las dinámicas urbanas asociadas al desarrollo urbano.

CONTENIDO

Glosario.....
Introducción.....

01  • MIGRACIÓN EN COLOMBIA

02  • MERCADO DE VIVIVENDA

03  • MODELO DE ALQUILER

04  • INDICADORES Y RESULTADOS ESG

05  • DEFINICIÓN DE ACTORES CLAVES Y POSIBLES *STAKEHOLDERS*

Conclusiones.....

.....	12
.....	14
1.1. Caracterización de la población.....	18
2.1. Estudio de mercado.....	38
2.2. Visitas de campo.....	64
2.3. Análisis de proyectos internacionales.....	72
2.4. Estudio de políticas.....	86
3.1. Modelo alquiler de vivienda.....	100
3.2. Definición de supuestos del modelo financiero.....	106
3.3. Análisis financiero de resultados del modelo.....	152
4.1. Definición de indicadores.....	180
4.2. Principales hallazgos de los indicadores ESG.....	194
5.1. Diálogos y conversaciones.....	206
.....	219

GLOSARIO

Área arrendable: área de la construcción que efectivamente puede ser entregada en arrendamiento, y corresponde principalmente a los apartamentos que integran el proyecto inmobiliario.

Área construida: área total de un proyecto que debe ser construida y que no solo incluye los apartamentos, sino puntos fijos, zonas comunes, circulaciones, entrada, entre otras áreas.

Crédito constructor: corresponde al desembolso de deuda para la construcción del proyecto con sus respectivos intereses y amortizaciones y solo se asume en los escenarios de desarrollo.

Déficit cuantitativo: clasifica los hogares que habitan en viviendas con deficiencias estructurales y de espacio, y para los cuales es necesario adicionar nuevas viviendas al stock de las que se encuentran en buenas condiciones.

Déficit cualitativo: clasifica los hogares que habitan en viviendas con deficiencias susceptibles de ser mejoradas mediante intervenciones.

Escenario I (Base): escenario en el que se define un canon de arrendamiento que no supere el 30% de los ingresos promedio de los hogares venezolanos.

Escenario II (Referente): escenario en el que se define un canon de arrendamiento de acuerdo con valores de mercado para estratos I y II.

Escenario III (Objetivo): escenario en el que se define un canon de arrendamiento superior a valores de mercado de acuerdo con las necesidades de caja del proyecto.

Eficiencia: relación entre el área arrendable y el área construida.

Honorarios: valores que se pagarán a los proveedores que se encarguen de la construcción y gerencia del proyecto, y que son servicios necesarios para el desarrollo del proyecto. Los honorarios solo aplicarán para los modelos de negocio donde se desarrollan las unidades, no para los casos en los que se compran construidas. En el caso de los honorarios de construcción, estos corresponden al pago del personal que emplea la mano de obra de construcción del proyecto. Por otro lado, en el caso de los honorarios de gerencia, estos corresponden a los honorarios de los servicios prestados por la gerencia de la constructora.

NOI: resultado de restar a los ingresos brutos efectivos los costos de operación de un inmueble: cuota de administración, impuesto predial, seguros, comisiones de gestión, entre otros; se conoce también como el ingreso neto operativo.

Pérdida de cartera: estimado de una reducción en los ingresos como consecuencia de la posibilidad del impago de la renta de algunos arrendatarios.

Servicios en vacancia: servicios asumidos por el propietario cuando el inmueble se encuentra disponible.

Vacancia estructural: porcentaje mínimo de disponibilidad de los inmuebles en renta, asumiendo que nunca se obtendrá una ocupación del 100%, pues siempre, por el curso de los negocios, habrá un porcentaje de las unidades del proyecto que no estarán ocupadas por un inquilino.

Vacancia por renovación: tiempo de disponibilidad del inmueble cuando se renueva el contrato de arrendamiento por el vencimiento del plazo, que como se especifica a lo largo del documento es de 30 meses (12 meses con 1,5 renovaciones).

Velocidad de absorción: tiempo estimado que se tarda un proyecto en llegar a su estabilización, es decir alcanzar la ocupación máxima estimada, que es equivalente a una ocupación del 100% menos la vacancia estructural que se haya establecido.

INTRODUCCIÓN

La migración venezolana ha transformado la dinámica sociodemográfica de Colombia, generando un flujo constante de migrantes que ha exacerbado el déficit habitacional, especialmente en ciudades principales como Bogotá y Soacha.

La informalidad laboral que caracteriza la experiencia de los migrantes ha resultado en brechas salariales significativas, agravando aún más su situación. La dificultad para acceder a viviendas dignas se presenta como una problemática central, siendo la informalidad laboral un factor determinante que limita los ingresos y contribuye al preocupante déficit habitacional.

Datos recientes subrayan la insuficiencia de ingresos para cubrir necesidades básicas, la cual está siendo agravada por la imposibilidad de cumplir con los estándares locales del gasto en vivienda. Durante los últimos siete años, el gobierno colombiano y diversas organizaciones sociales han centrado sus esfuerzos en legalizar y formalizar a los migrantes en Colombia, especialmente a la población venezolana, que constituye la principal comunidad migrante en América Latina.

El Permiso de Protección Temporal (PPT) ha sido una estrategia clave para fomentar la legalización de los venezolanos; no obstante, a pesar de estos esfuerzos, aún persisten marcadas diferencias en las condiciones laborales y de bienestar entre los migrantes venezolanos y la población local de Bogotá y Soacha.

En Bogotá y la región circundante, a pesar de que el 70% de los migrantes venezolanos están empleados y el 10% está estudiando, solo el 30% está afiliado al régimen de aseguramiento colombiano, revelando las condiciones de informalidad laboral a las que se ven enfrentados.

La Encuesta Multipropósito 2021 resalta la desigualdad salarial como uno de los aspectos más relevantes, ya que el ingreso per cápita de los migrantes venezolanos es un 30% menor que el de los colombianos en Bogotá y la Región. Como resultado de lo anterior, la vivienda de calidad se ve afectada, con el 30% de los encuestados compartiendo vivienda, el 23% viviendo en condiciones de pago diario y el 62% mudándose desde su llegada tres o más veces debido a limitaciones económicas.

En este mismo sentido, de acuerdo con la Encuesta Multipropósito 2021 del DANE, el ingreso promedio mensual de un hogar de migrantes venezolanos en Bogotá es de COP 1.752.911, y en Soacha es de COP 1.194.945. Para cumplir con el objetivo de gastar como máximo el 30% de los ingresos en gastos asociados a vivienda, los hogares venezolanos deberían destinar alrededor de COP 529.000 y COP 306.400 mensuales para el alquiler en Bogotá y Soacha, respectivamente. No obstante, esta cifra resulta ser un desafío económico considerable, ya que el arrendamiento promedio de una vivienda de dos habitaciones en Bogotá y Soacha, en estratos 1, 2 y 3, supera los COP 750.000.

Este descalce económico pone de manifiesto la dificultad que enfrentan los hogares de migrantes venezolanos para asegurar una vivienda adecuada sin comprometer una porción sustancial de sus ingresos. Esta disparidad en los ingresos no solo resalta la brecha económica entre la población local y los migrantes venezolanos, sino que también tiene un impacto significativo en la distribución del gasto del hogar. Los migrantes venezolanos en Bogotá y Soacha destinan aproximadamente el 43% de sus ingresos totales a gastos de vivienda, dejando un poco más del 50% para otros gastos esenciales. Esta distribución desequilibrada de recursos contribuye directamente a las condiciones de hacinamiento y al déficit habitacional que enfrenta actualmente esta población.

Al profundizar en las condiciones actuales de vida en el país y comprender la demografía circundante, se abordan de manera integral los desafíos estructurales que enfrenta esta población en condición de vulnerabilidad. Lo anterior, dado que, la iniciativa planteada no se limita únicamente a resolver la urgencia de proporcionar viviendas dignas sino que va más allá al reconocer la importancia crítica de fortalecer las capacidades financieras de la población beneficiaria a través del trabajo integrado entre las entidades públicas y las instituciones privadas.

A lo largo del documento, se ha desarrollado la estructura de un modelo que plantea

una solución integral mediante la combinación estratégica de subsidios de renta y programas de educación financiera. Este enfoque no solo busca aliviar la presión inmediata sobre los hogares de migrantes venezolanos, sino que también tiene como objetivo fundamental empoderar a los beneficiarios locales y migrantes.

La propuesta adopta un enfoque holístico que aspira a transformar la realidad a largo plazo, permitiendo que, con el tiempo, los beneficiarios adquieran la capacidad de sostenerse financieramente sin depender de la asistencia externa; por lo que, la propuesta del programa no busca una ayuda vitalicia, sino una intervención limitada en el tiempo que permita a los beneficiarios superar la pobreza.

Para concluir, los objetivos planteados y las metas del modelo de vivienda apuntan al impacto positivo en términos de mejora en la calidad de vida y la inclusión social de los migrantes venezolanos. La visión a largo plazo es generar un cambio significativo en su situación, permitiéndoles integrarse de manera activa y positiva en la sociedad colombiana.

Este enfoque integral refleja un compromiso sólido con el desarrollo sostenible y la creación de soluciones que no solo aborden las necesidades inmediatas, sino que también generen un impacto positivo duradero en la vida de quienes más lo necesitan.



Av. Jiménez (Probogotá, 2024).

01



MIGRACIÓN EN COLOMBIA

1.1. Caracterización de la población.....	18
1.1.1. Cuántos son y cuáles son las principales características	20
1.1.2. Dónde viven	26
1.1.3. Cómo viven	28
1.1.4. Cuantificación del déficit habitacional	30
1.1.5. Cuánto ganan y cómo gastan	32
1.1.6. Metas y objetivos	34



1.1.

CARACTERIZACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para la caracterización se hizo un análisis de la población objetivo, iniciando por un entendimiento demográfico a nivel país, el cual identifica variables como tamaño, localización en el territorio, proyección de crecimiento, clasificación por género y estatus migratorio. El propósito de caracterizar la población objetivo es el entendimiento de sus condiciones sociales, económicas y de habitabilidad, lo cual nos permitirá contar con los elementos necesarios para el diseño de un proyecto o programa de vivienda en renta para esta población, que cuente con aspectos que lo puedan hacer sostenible en el largo plazo.

Partiendo de esto y respondiendo al objetivo del proyecto, se hizo un análisis más detallado enfocado en las condiciones de asentamiento de esta población en Bogotá y Región, identificando las principales zonas donde viven, cuáles son las condiciones de vida en las que habitan los hogares y concluyendo con una cuantificación de los hogares venezolanos que se encuentran en déficit habitacional, ya sea cualitativo o cuantitativo.

Para concluir el entendimiento de la población migrante venezolana en la zona objetivo, se hizo necesaria la identificación de la integración al mercado laboral, incluyendo

las tendencias de consumo y las fuentes de ingresos con las que cuentan los hogares.

En relación con la información, análisis y conclusiones generadas en el presente capítulo, se usaron tres principales fuentes de información, además de un número plural de otras que se tuvieron en cuenta y que están relacionadas en las referencias de los informes:

A

Encuesta Multipropósito Bogotá – Cundinamarca

(EM 2022): Es la operación estadística realizada por el DANE y la Secretaría de Planeación con el objetivo de consolidar la información de las condiciones de vida e información socioeconómica relevante en el Distrito Capital y Región.

La información en curso está basada en el cruce de la encuesta con la variable “país donde vivía hace uno o cinco años” realizada por la Secretaría de Planeación de Bogotá, enfocando los resultados en la población migrante únicamente.

B

Registros de Migración

Colombia: Reportes, información y visores de flujos migratorios publicados por la Unidad Administrativa Especial Migración Colombia.

C

Encuesta Caracterización de Población Migrante en Bogotá y Soacha, Corporación Responder:

Es la operación estadística enfocada en documentar la información de condiciones de vida, inclusión en el mercado laboral y estructura de ingresos y gastos de los hogares venezolanos en Bogotá y Soacha.

Esta encuesta se llevó a cabo exclusivamente para el proyecto, lo que permitió enfocar las preguntas en los aspectos puntuales que no se pueden obtener con la información que ha recolectado el Estado colombiano.

En general, todas las fuentes coinciden en la estructura de la población migrante venezolana y la conformación de sus hogares en términos porcentuales, no obstante, en términos específicos de tamaño de la población hay una diferencia entre lo reportado por la Encuesta Multipropósito y las cifras publicadas por Migración Colombia; sin embargo, los análisis a cómo viven, dónde viven dentro de la región, en qué trabajan y otros aspectos más específicos incluidos en este documento, están basados en la información de la Encuesta Multipropósito, dado que esta última logra una mejor desagregación de la información de la zona de análisis.

El resultado obtenido en la caracterización es el producto del análisis de múltiples fuentes primarias y secundarias de información: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), DANE, Alcaldía Mayor de Bogotá, Secretaría de Planeación de Bogotá, Semillero de Propietarios, Organización Internacional para las Migraciones (OIM), Grupo Interagencial sobre Flujos Migratorios Mixtos (GIFMM), Blumont, Instiglio, Fundación Santo Domingo, Pontificia Universidad Católica de Chile, Corporación Responder, cajas de compensación Compensar y Colsubsidio, entre otras.

1.1.1. Cuántos son y cuáles son las principales características

Entre los principales hallazgos se evidencia una clara preferencia de los migrantes venezolanos por Colombia como principal destino en Latinoamérica. El país ha recibido el 41% (2,48 millones de migrantes) de los 6,1 millones de venezolanos migrantes en América Latina, de acuerdo con las cifras del GIFMM. Así mismo, hay una clara tendencia de la población migrante por asentarse en la zona central del país; hoy por hoy Bogotá y Cundinamarca acogen al 26% (650.000 migrantes) del total de la población migrante en Colombia, seguida por Antioquia (344.000) y Norte de Santander (254.000).

De acuerdo con lo informado por GIFMM en su Plan Regional de Respuesta para refugiados y migrantes (RMRP, por sus siglas en inglés), se estima que para 2023 la población migrante venezolana en Colombia alcance un total de 2,98 millones, manteniendo una estructura de sexo equilibrada (51% mujeres y 49% hombres).

A diferencia de la estructura poblacional colombiana, los migrantes venezolanos son en su mayoría personas en edad productiva, es decir, están en un rango de edad entre 18 y 39 años; este rango concentra el 53% del total de la población de acuerdo con lo informado por Migración Colombia en el

Reporte de Distribución de Venezolanos en Colombia en febrero de 2022.

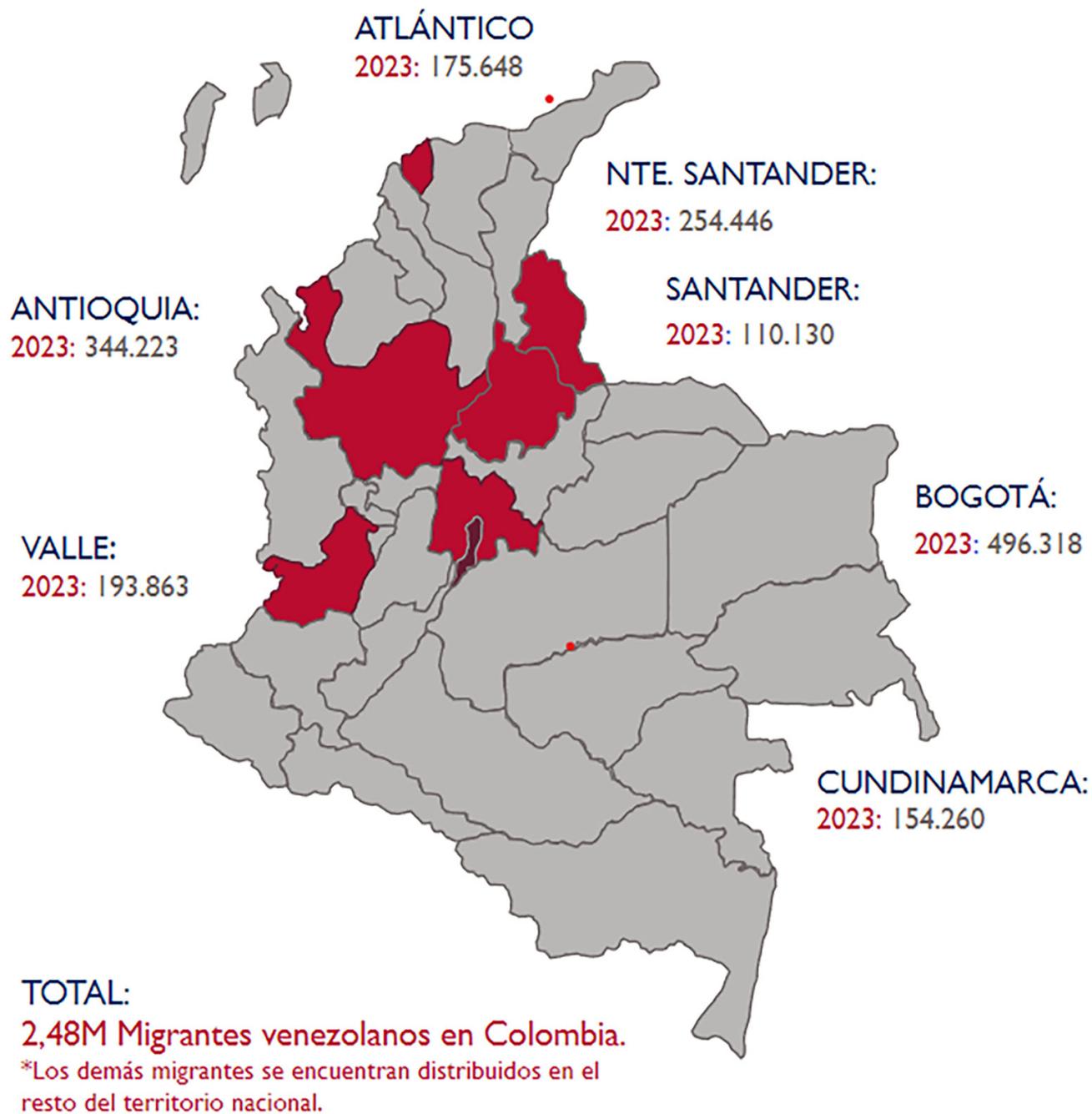
Por último, entre los hallazgos más importantes de esta primera parte de la caracterización está la información recopilada por la Encuesta Caracterización de Población Migrante en Bogotá y Soacha llevada a cabo por la Corporación Responder en la que se encontró que el 56% de los hogares venezolanos no tienen acceso a ningún servicio financiero y únicamente el 26% tiene acceso a cuenta de ahorros. Esto, sumado a que 69,5% de los migrantes mayores de edad en Bogotá y Soacha no aportan a pensión, deja evidencia el alto grado de informalidad en la que vive dicha población.

Aunque la dificultad para el acceso a soluciones de vivienda de calidad es un problema que vive la población migrante venezolana en todas las ciudades del país, la situación en Bogotá y en la Región es más apremiante al ser la zona del país que más número de migrantes alberga. En consecuencia, consideramos que enfocar el proyecto en esta región responde a las prioridades que se deberían tener dada la distribución de la población migrante en el país.

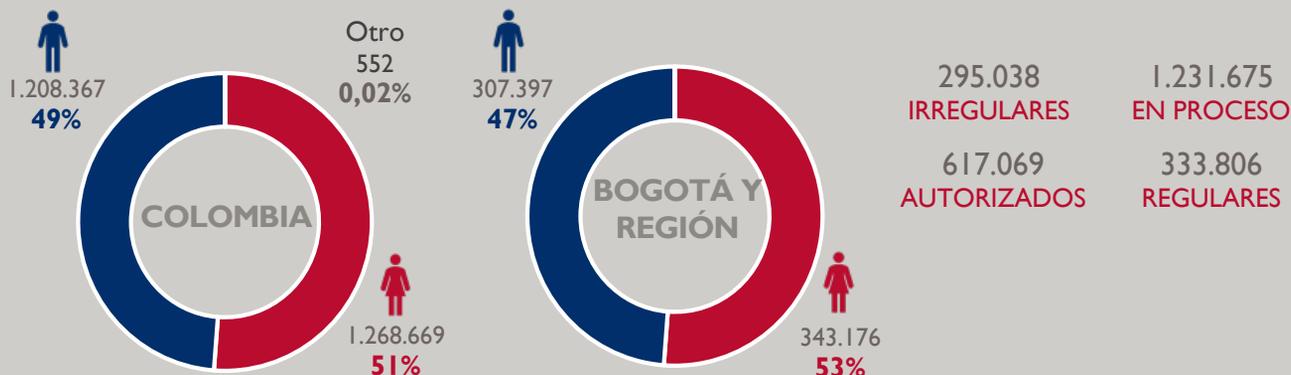


Venezolanos en Colombia (Centro de Justicia y Paz, 2023).

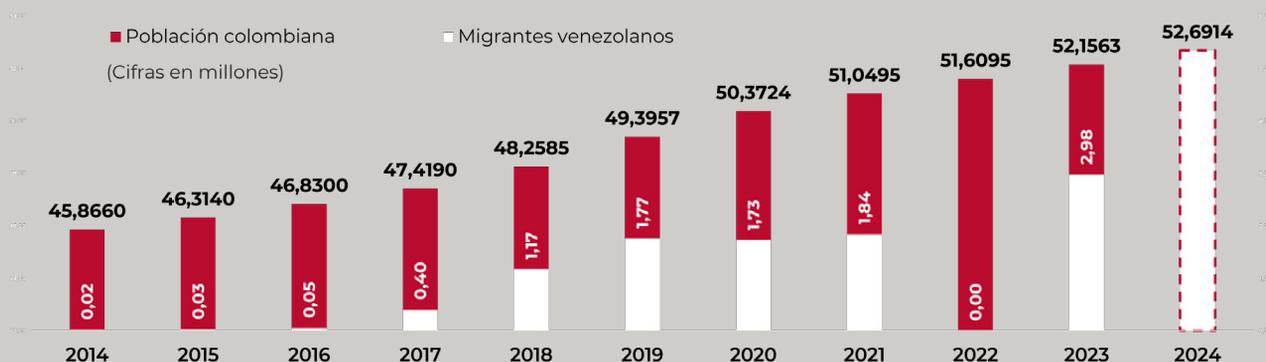
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN MIGRANTE (DANE, Migración Colombia, 2022)



COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN POR SEXO (DANE, Migración Colombia GIFMM, 2022)



CRECIMIENTO POBLACIONAL EN COLOMBIA (DANE, Migración Colombia GIFMM, 2022)



41%

De los refugiados y migrantes venezolanos en América Latina y el Caribe (ALC) están en Colombia.

De acuerdo con la plataforma de Coordinación Interagencial para Refugiados y Migrantes de Venezuela, para marzo de 2023 se contaba con 6,1 millones de migrantes venezolanos en ALC.

26%

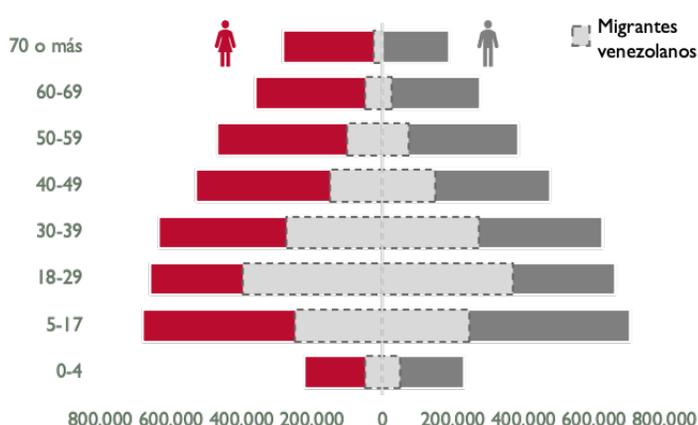
De los migrantes venezolanos en Colombia, están en Bogotá (496.000) y Cundinamarca (154.000) con un estimado total de 650.000 migrantes venezolanos.

Nota 1: Valores estimados a partir de la distribución de venezolanos en Colombia realizada en febrero de 2022 por Migración Colombia y el RMRP 2023 - 2024 del GIFMM.

Nota 2: Cifras reportadas por Migración Colombia con corte a febrero de 2022. Con AUTORIZADOS se hace referencia a las personas que hicieron el proceso de regularización y fueron autorizados; sin embargo, no han terminado el trámite.

Fuente: Migración Colombia, DANE, Encuesta Multipropósito, R4V, GIFMM, análisis Probogotá, 2023.

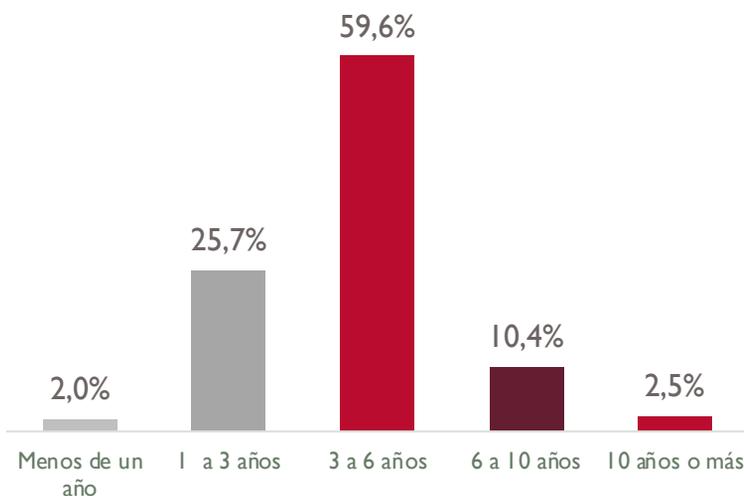
PIRÁMIDE POBLACIONAL EN COLOMBIA (DANE, Migración Colombia, 2022)



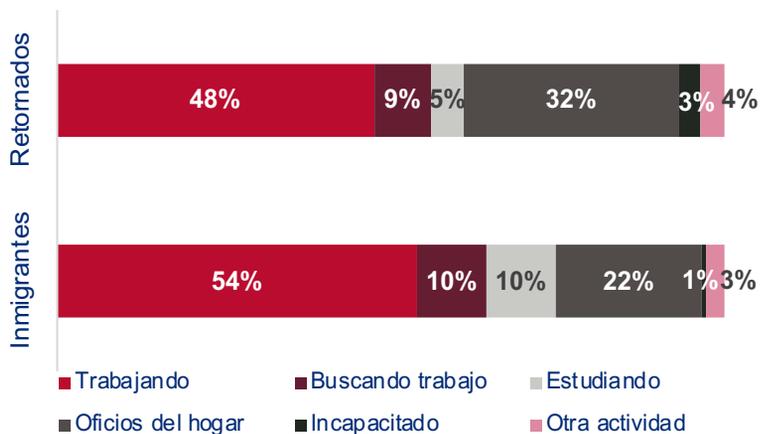
A escala nacional hay una clara diferencia entre la estructura de la población migrante venezolana y la colombiana.

Los inmigrantes son principalmente personas en edad productiva (18-39 años), concentrada en su mayoría en edades entre 18 y 29 años (31% de migrantes).

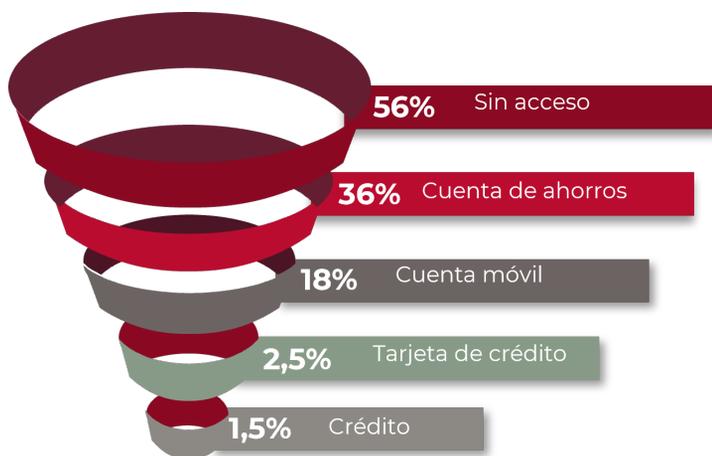
HACE CUÁNTO VIVEN EN COLOMBIA (Encuesta Corporación Responder, 2022)



OCUPACIÓN SEGÚN TIPO DE MIGRANTE (Encuesta Multipropósito, 2022)



HOGARES CON ACCESO A SERVICIOS FINANCIEROS (Encuesta Corporación Responder, 2023)



Un encuestado puede tener más de un producto, por eso no suma 100%.

62%

De los hogares venezolanos en Bogotá y Región ha tenido que cambiar de vivienda tres o más veces desde su llegada al país.

69,5%

De los migrantes venezolanos mayores de edad en Bogotá y Soacha no aportan a pensión.

TIPO DE MIGRANTES EN BOGOTÁ Y LA REGIÓN (Encuesta Multipropósito, 2022)



1.1.2. Dónde viven

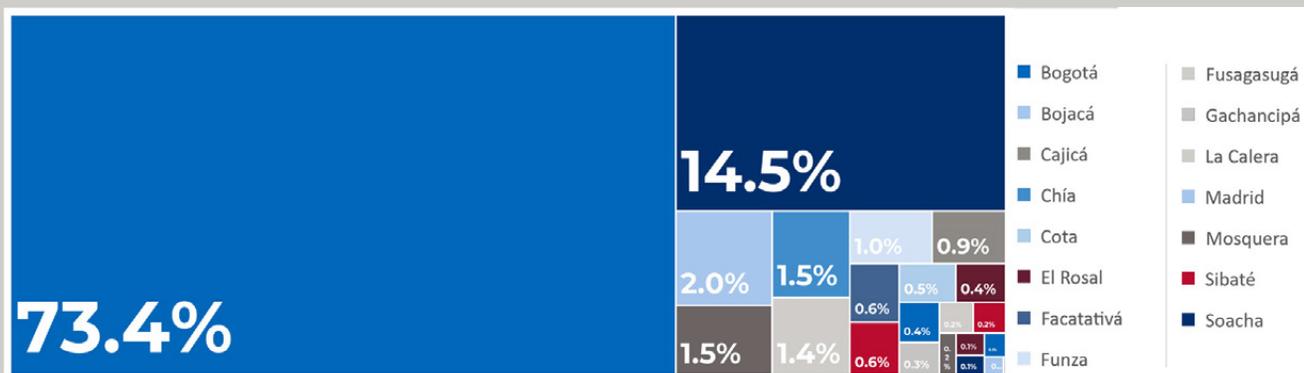
En consonancia con los objetivos del proyecto, en la caracterización de la población se analizaron las principales zonas geográficas de asentamiento en Bogotá y Cundinamarca, lo que permitió obtener las primeras conclusiones sobre los factores que han influido en su distribución, destacando las zonas que presentan una mayor concentración.

Del total de migrantes venezolanos en Bogotá y Cundinamarca, el 88% (572.000) está concentrado en Bogotá (73,4%) y Soacha (14,5%), lo cual está directamente relacionado con el dinamismo económico de las ciudades principales y la oportunidad de empleabilidad que tienen. Como resultado de lo anterior, después de Bogotá y Soacha, los municipios con mayor concentración de población migrante son Madrid, Mosquera y Chía, los cuales sirven como ciudades dormitorio para Bogotá.

DISTRIBUCIÓN DE POBLACIÓN MIGRANTE EN BOGOTÁ (Encuesta Multipropósito, 2022)

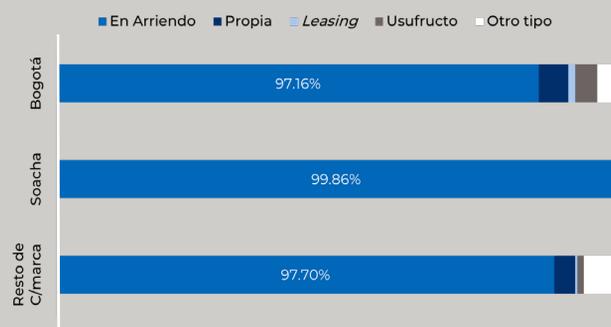


DISTRIBUCIÓN DE POBLACIÓN MIGRANTE EN BOGOTÁ Y REGIÓN (Encuesta Multipropósito, 2022)

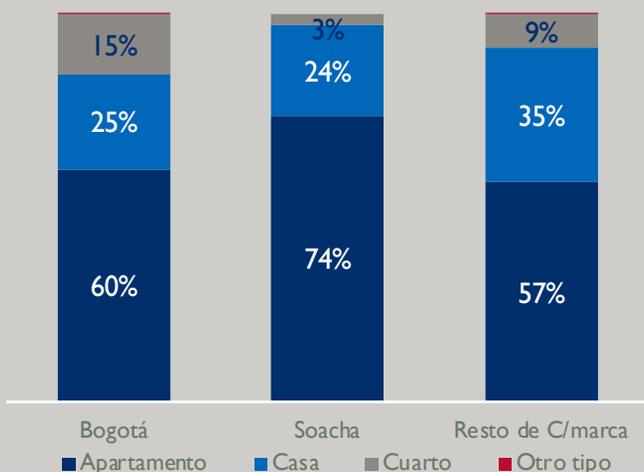


Para el caso específico de Bogotá, la mayoría de población migrante se concentra en las localidades de Suba (16,2%), Kennedy (15,6%), Ciudad Bolívar (10%), Engativá (8,9%), y Bosa (8,9%), lo cual es de especial interés, pues son estas precisamente las localidades con mayor cantidad de habitantes en Bogotá. Esta concentración de población ejerce una mayor presión sobre los planes de ordenamiento de la ciudad, pues se generan necesidades relevantes de servicios en un periodo muy corto.

TENENCIA DE LAS VIVIENDAS (Encuesta Multipropósito, 2022)



TIPO DE VIVIENDA EN LA QUE HABITAN (Encuesta Multipropósito, 2022)



Los resultados de las tendencias de asentamiento, de igual manera, han sido contundentes en la tenencia de vivienda, hoy por hoy, el 97% de los migrantes en Bogotá vive en renta y en el caso de Soacha, el 99,86%. En cuanto a la preferencia del tipo de vivienda, en promedio el 67% de los migrantes vive en apartamento, lo cual mantiene la tendencia natural de la ciudad: 61% de los bogotanos vive en apartamentos. Este resultado es de gran importancia en la medida en que nos ratifica que enfocarnos en un proyecto de vivienda en renta se ajusta con la realidad que hoy vive la población migrante venezolana en la ciudad; hay que lograr darles una solución en el corto plazo, la cual tiene que reconocer su estatus de arrendatarios.

1.1.3. Cómo viven

Para entender la forma en la que viven los migrantes es indispensable tener claridad sobre el número de personas que componen los hogares. En el caso de los migrantes asentados en Bogotá y Soacha, contrario a lo que se esperaba, el promedio de personas por hogar es de 3,1; no obstante, al hacer una revisión sobre las principales localidades donde están mayormente asentados, el promedio asciende a 3,5 personas por hogar.

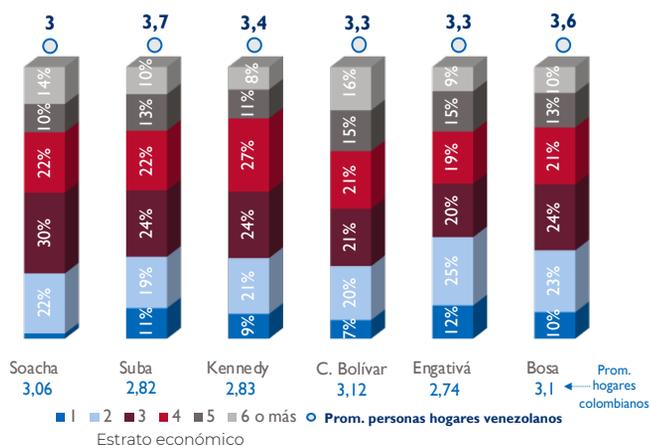
A simple vista el número de personas por hogar no es alarmante; no obstante, hay varios factores para tener en cuenta y entender la situación real de dichos hogares. En múltiples conversaciones sostenidas con empresas encuestadoras se tuvo como consideración principal la aversión de los migrantes a dar información sobre la composición de sus hogares y el monto de los ingresos, lo cual termina en una falta de información o información que puede no estar reflejando totalmente la realidad.

Otro de los factores para tener en cuenta es que de acuerdo con lo informado por la Encuesta Caracterización de Población Migrante en Bogotá y Soacha, dichos hogares en su mayoría (42%) habitan en viviendas de dos habitaciones y el 30% comparte la vivienda con otros hogares, y la razón principal es la reducción de gastos. Entonces, al reunir las diferentes realidades en las que habitan los migrantes venezolanos, se termina concluyendo que en muchas de estas familias viven entre seis y siete personas en apartamentos de dos y tres habitaciones.

Este tipo de características serán de gran relevancia a la hora de pensar en los lineamientos del programa o proyecto de vivienda para la renta que se diseñe para la población migrante venezolana.

Lo anterior, en la medida en que de la información recolectada y de las conversaciones sostenidas con diferentes actores se concluye que, aunque se reporta que solo el 30% de los hogares comparte su vivienda con otros hogares, la cifra real puede ser mayor. Esto indica que el tipo de vivienda que se ofrezca debe contemplar esta realidad, o se deben ofrecer mayores ayudas económicas, pues lo que puede estar explicando esta situación, como se mostrará en otro de los informes presentados, es que para un hogar migrante venezolano pagar un arrendamiento es muy difícil.

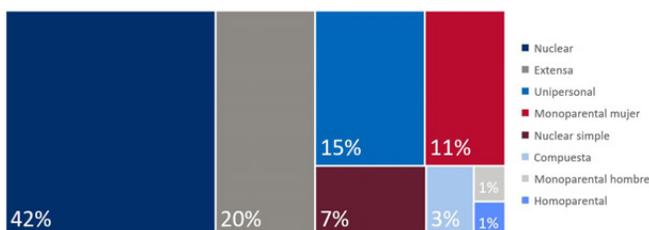
PROMEDIO DE PERSONAS (Encuesta Multipropósito, 2022)



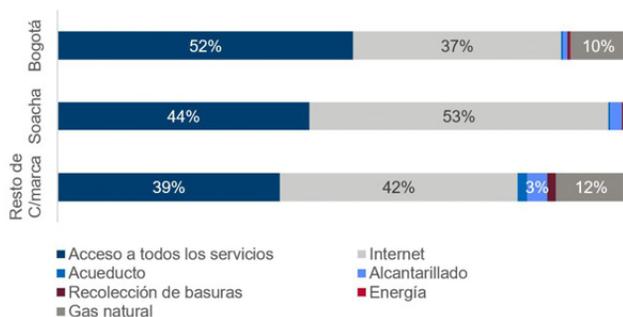
Para profundizar, es importante entender los tipos de hogares según los cuales se hizo la clasificación de acuerdo con su composición y tamaño:

1. Monoparental Hombre o Mujer: Hogar donde se identifica solo uno de los jefes de hogar
2. Extenso: Hogar donde conviven entre sí dos o más generaciones verticales, con ramificaciones horizontales (padres, hijos, nietos, yernos, nueras, otros.)
3. Nuclear: Hogar integrado por la pareja (cónyuges) y sus hijos.
4. Unipersonal: Persona sola.
5. Nuclear simple: Pareja sola sin hijos.
6. Homoparental: Aquella en la cual los dos miembros de la pareja son del mismo sexo.
7. Compuesta: Familia compuesta por varias familias nucleares o nucleares simples.

TIPOS DE HOGAR (Encuesta Multipropósito, 2022)



HOGARES SIN ACCESO A SERVICIOS (Encuesta Multipropósito, 2022)

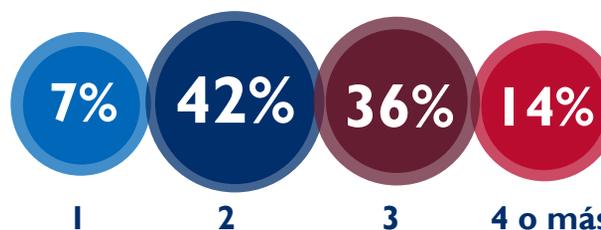


A partir de esto y de las observaciones realizadas en la encuesta, se concluye que la mayoría de las familias se concentra en 42% familias nucleares, 20% familias extensas y un 15% familias unipersonales. Este último, manteniendo la relación con la población de acogida, la cual, de acuerdo con los resultados de la Encuesta Multipropósito, en promedio el 18% de las familias en Bogotá son unipersonales.

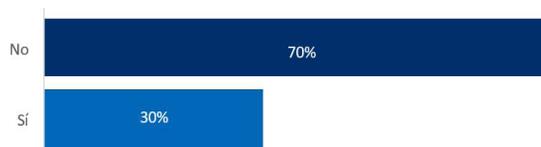
JEFATURA DEL HOGAR (Encuesta Multipropósito, 2022)



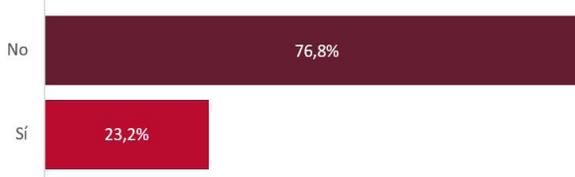
NÚMERO DE HABITACIONES (Encuesta Multipropósito, 2022)



HOGARES QUE COMPARTEN VIVIENDA (Encuesta Corporación Responder, 2023)



HA VIVIDO EN PAGADIARIO (Encuesta Corporación Responder, 2023)



1.1.4. Cuantificación del déficit habitacional

El déficit habitacional es la herramienta que permite identificar la brecha entre el número total de hogares y aquellos que viven en condiciones adecuadas. Así, pues, la cuantificación del déficit habitacional es uno de los principales puntos para tener en cuenta al plantear estrategias o iniciativas enfocadas en solucionar problemas de acceso a vivienda. Los tipos de déficit en los cuales se clasifican los hogares de acuerdo con el DANE son:

- **Déficit cuantitativo:** clasifica los hogares que habitan en viviendas con deficiencias estructurales y de espacio, y para los cuales es necesario adicionar nuevas viviendas al *stock* de las que se encuentran en buenas condiciones.

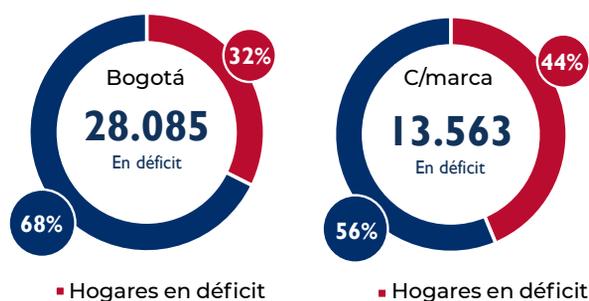


- **Déficit cualitativo:** clasifica los hogares que habitan en viviendas con deficiencias susceptibles de ser mejoradas mediante intervenciones.

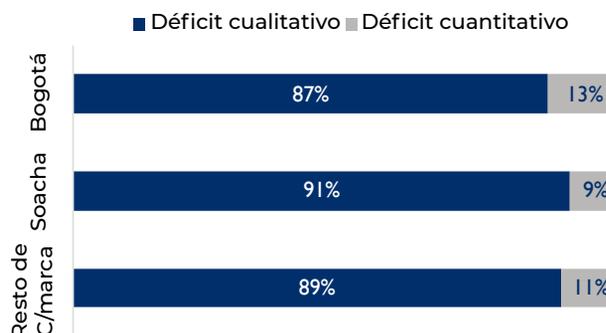


Con la definición de déficit habitacional y sus componentes, se procede con la cuantificación de este. En el caso de Bogotá y Cundinamarca se cuenta con un total de 41.648 hogares venezolanos en déficit. Tanto para el déficit cuantitativo como para el déficit cualitativo, el componente predominante es el hacinamiento crítico y mitigable, respectivamente, con una mayor incidencia del déficit cualitativo para el 89% de los hogares.

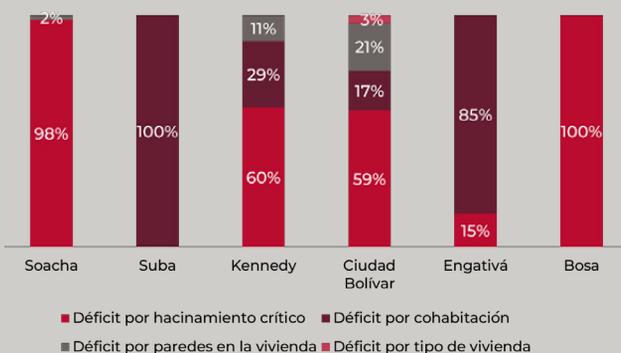
HOGARES EN DÉFICIT EN BOGOTÁ Y CUNDINAMARCA (Encuesta Multipropósito, 2022)



TIPO DE DÉFICIT POR MUNICIPIO (Encuesta Multipropósito, 2022)



COMPONENTES DEL DÉFICIT CUANTITATIVO EN HOGARES (Encuesta Multipropósito, 2022)

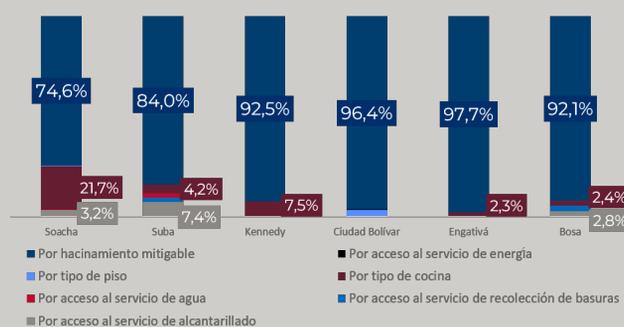


Al analizar estas cifras por municipio, entre los principales hallazgos está que en el municipio de Soacha el 52% de las viviendas en las que habitan los migrantes está en déficit, lo cual es un aspecto que refuerza la necesidad de un proyecto de vivienda en este municipio y con foco en la población migrante.

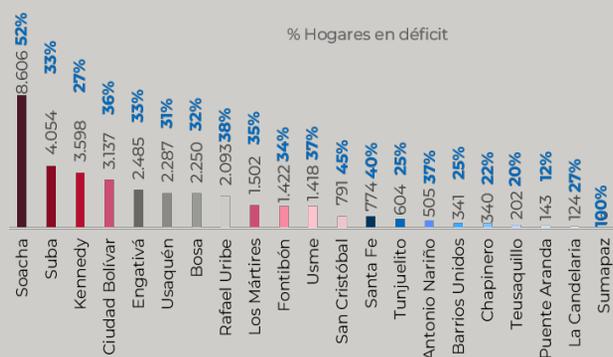
Para concluir, aunque el déficit cualitativo es clasificado como mitigable o susceptible de mejoras, la realidad de dichos hogares es que una intervención institucional resulta en un proceso traumático, por la gran cantidad de permisos y licencias que se deben tramitar para intervenir cada una de las viviendas y por la coordinación que implica la intervención de un hogar que está siendo habitado en simultáneo; adicionalmente, la división de la responsabilidad en las intervenciones hace que sea muy difícil coordinar la realización de estos trabajos. Dado lo anterior, para aterrizar un valor real de la cantidad de viviendas que se deben adicionar al stock para cubrir el 100% del déficit, se estaría hablando de las 41.648 viviendas mencionadas con anterioridad en este informe.

Para dimensionar el tamaño del déficit habitacional de esta población en Bogotá y Región, es relevante tener en cuenta que, como se muestra en otros de los informes preparados, en la actualidad en Bogotá hay una oferta de 24.445 viviendas en los estratos 1, 2 y 3, lo cual implica que aún si toda la oferta disponible se enfocara en esta población, únicamente se estaría resolviendo el 58% del déficit, sabiendo que esta posibilidad no es viable, pues ni la población migrante venezolana tiene la capacidad para adquirir vivienda —como se resaltó cerca del 98% de la población vive en renta—, ni las familias colombianas desplazarán su demanda para darle paso a la población migrante venezolana.

TIPO DE DÉFICIT POR MUNICIPIO (Encuesta Multipropósito, 2022)



HOGARES EN DÉFICIT EN BOGOTÁ Y SOACHA (Encuesta Multipropósito, 2022)



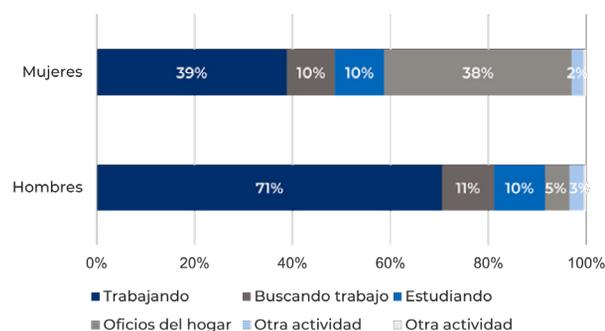
1.1.5. Cuánto ganan y cómo gastan

Para viabilizar cualquier proyecto o programa de vivienda en renta, dos de los principales factores por tener en cuenta son la fuente ingresos de los hogares y la canasta de gastos de estos, ya que son los factores primordiales para estructurar un proyecto que sea sostenible; es decir, que las rentas que se estimen deben considerar la capacidad de pago de la población objetivo del proyecto o programa. Como se mencionó, es poca la información disponible al respecto y, adicionalmente, la que se tiene no refleja completamente la realidad de los hogares ni de las personas. Lo anterior, debido a que en muchos casos los migrantes no quieren dar esa información, por lo que no se tiene el detalle real del número de personas que habitan una vivienda y, por ende, se desconoce el número de individuos que están ayudando al pago de un canon de arrendamiento.

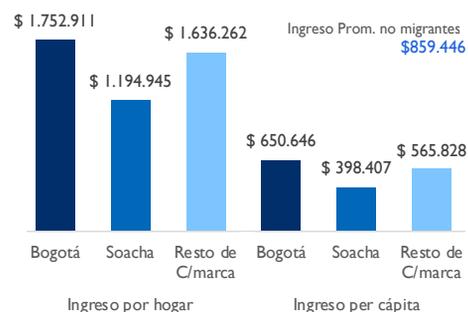
En aras de lograr un ejercicio confiable mediante el cual se pudieran tener valores de ingresos y gastos lo más cercanos a la realidad, se contrató la Corporación Responder para que ejecutara la Encuesta Caracterización de Población Migrante en Bogotá y Soacha para obtener información en población identificada como confiable.

La Corporación Responder, en conjunto con la fundación Safir y la Asociación de Venezolanos, entre otros interesados, recopilaron una base de datos de los afiliados a sus diferentes programas con el fin de lograr una aplicación del instrumento de diagnóstico de manera efectiva.

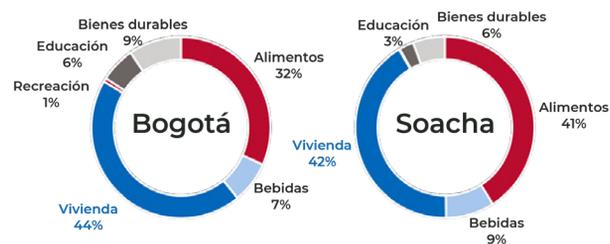
OCUPACIÓN SEGÚN SEXO (Encuesta Multipropósito, 2022)



INGRESO PROMEDIO (Encuesta Multipropósito, 2022)

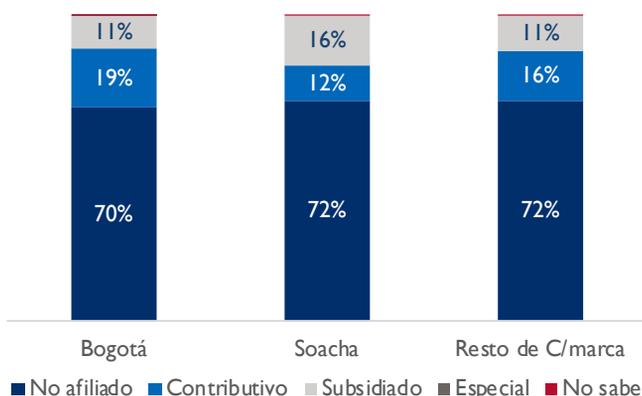


DISTRIBUCIÓN PROMEDIO DEL GASTO DEL HOGAR (Encuesta Multipropósito, 2022)



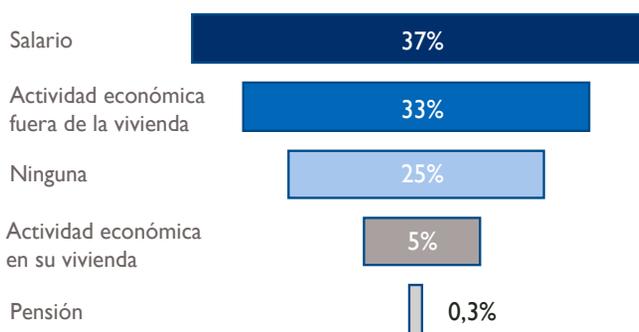
VENEZOLANOS AFILIADOS AL RÉGIMEN DE ASEGURAMIENTO

(Encuesta Multipropósito, 2022)



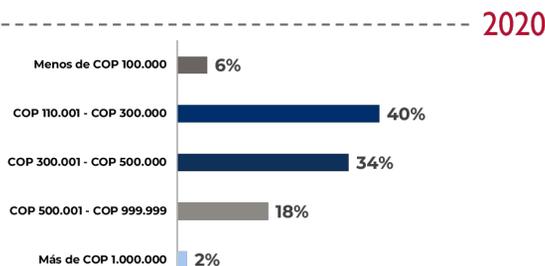
FUENTE DE INGRESOS

(Encuesta Corporación Responder, 2023)



GASTO PROMEDIO EN RENTA POR HOGAR

(Encuesta Corporación Responder, 2023)



En promedio, el 43% de los ingresos mensuales de los hogares migrantes venezolanos son destinados para el pago de arrendamiento, valor que ha venido creciendo en el tiempo.

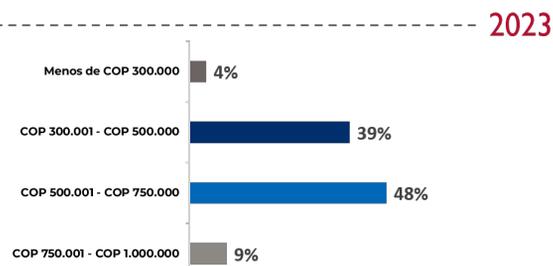
Para 2020, el 75% de los migrantes venezolanos gastaba entre COP 110.000 y COP 500.000 pesos en arrendamiento, a diferencia de mayo de 2023, cuando el 87% de los migrantes reportó un gasto entre COP 300.000 y COP 750.000.

Este incremento, que puede parecer atípico, podría estar explicado por el pronunciado incremento de la inflación que ha experimentado el país desde inicios de 2022, y por una reducción en la oferta de vivienda para la renta que también se ha vivido en particular en Bogotá.

El ingreso mensual promedio per cápita de los migrantes venezolanos en Bogotá es aproximadamente

32%

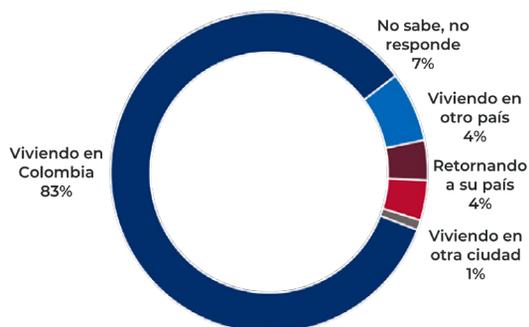
menos que el ingreso per cápita de los colombianos en Bogotá: **COP 650.646 para los migrantes en Bogotá y COP 859.446 para los colombianos.**



1.1.6. Metas y objetivos

En relación con lo expresado, la gran mayoría de venezolanos tiene como objetivo lograr una estabilidad en el país. El 84% planea estar en Colombia al menos durante los próximos cinco años, el 62% tiene como meta familiar comprar vivienda y un 27% tiene como meta individual emprender. La primera cifra es de gran importancia, porque más allá de que la respuesta puntual haya sido la adquisición de vivienda, lo que en últimas muestra es que una de las principales metas de la población migrante es lograr una estabilidad en la solución de vivienda a la que accedan, que, si en últimas es a través de un arrendamiento en viviendas de calidad, se estaría cumpliendo con esta meta.

DÓNDE SE VEN A CINCO AÑOS (Encuesta Corporación Responder, 2023)



Así pues, la población migrante en su gran mayoría tiene vocación de permanencia; no obstante, dentro de los principales obstáculos para cumplir los objetivos están las dificultades económicas y la falta de oportunidades.

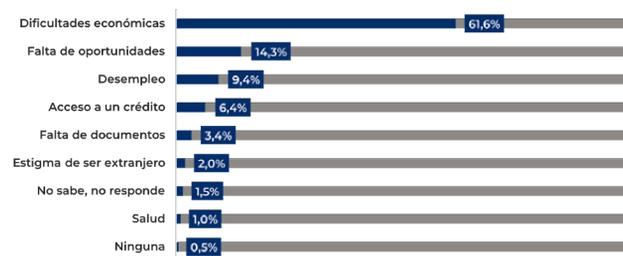
METAS FAMILIARES DE LOS MIGRANTES VENEZOLANOS (Encuesta Corporación Responder, 2023)



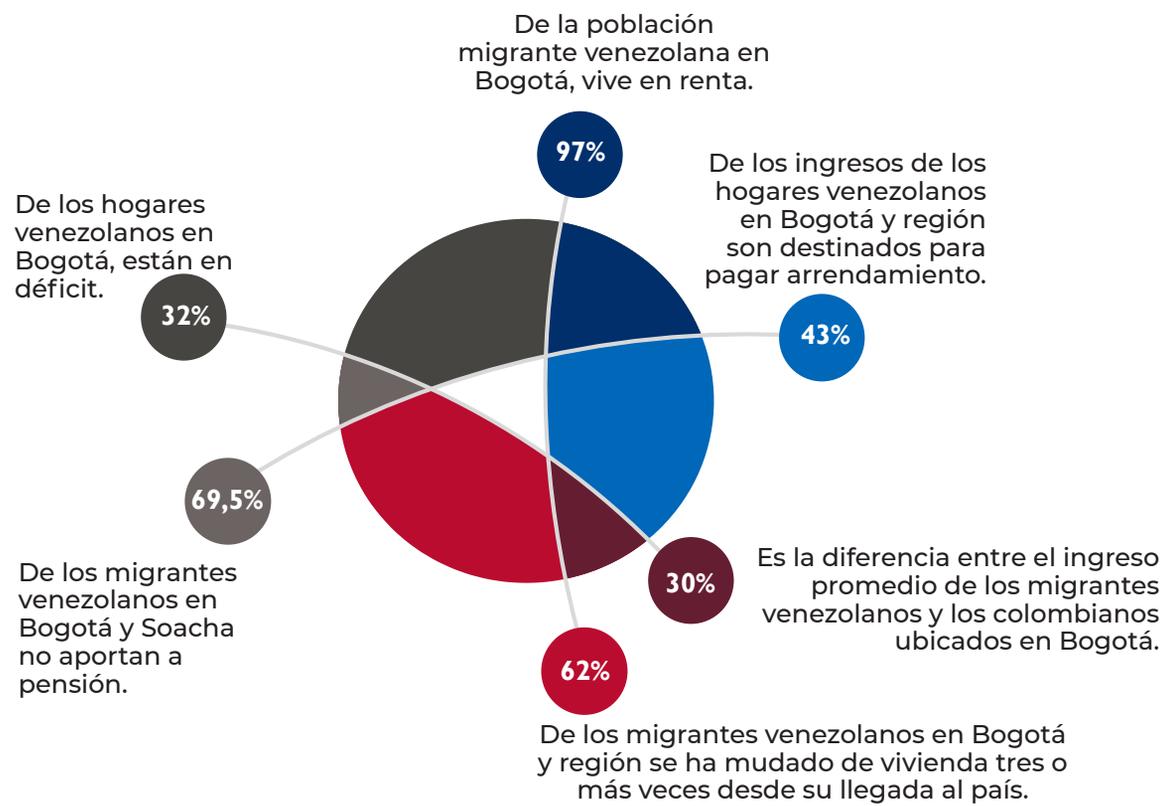
METAS INDIVIDUALES DE LOS MIGRANTES VENEZOLANOS (Encuesta Corporación Responder, 2023)



LO QUE CONSIDERAN COMO OBSTÁCULOS PARA SUS METAS (Encuesta Corporación Responder, 2023)



PRINCIPALES HALLAZGOS DE LA CARACTERIZACIÓN



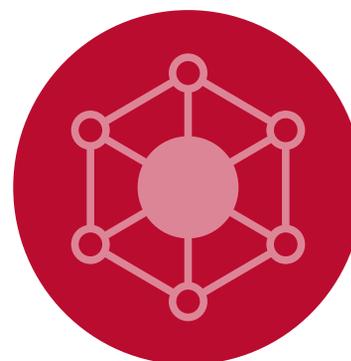
ASPECTOS IMPORTANTES PARA EL DISEÑO DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA EN RENTA PARA POBLACIÓN MIGRANTE VENEZOLANA





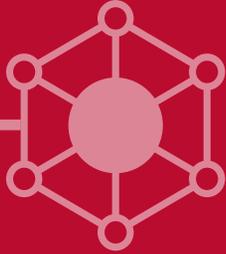
Venezolanos en Colombia (AFP, 2021).

02



MERCADO DE VIVIENDA

2.1. Estudio de mercado	38
2.1.1. Lo que está pasando con la construcción de vivienda nueva en Colombia	40
2.1.2. Oferta de vivienda nueva en venta	46
2.1.3. Oferta usada en renta en Bogotá y Soacha	52
2.1.4. Oferta usada en venta en Bogotá y Soacha	58
2.1.5. Aspectos importantes para el diseño de un programa de vivienda en renta para población migrante venezolana	62
2.2. Visitas de campo	64
2.2.1. Reserva de San David Compensar	66
2.2.2. Ciudad Verde Amarillo	68
2.2.3. Aspectos importantes aprendidos de las visitas	70
2.3. Análisis de programas internacionales	72
2.3.1. España	74
2.3.2. Perú	82
2.3.3. Colombia	84
2.4. Estudio de políticas	86
2.4.1. Programas para la adquisición de vivienda	88
2.4.2. Programas para renta de vivienda	94



2.1.

ESTUDIO DE MERCADO

Para llevar a cabo el estudio de mercado, se definió la situación actual del sector constructor y se realizó un análisis de la oferta de vivienda nueva tanto en renta como en venta y de la usada también en venta y en renta. Esto, buscando definir los aspectos para el diseño de un programa de vivienda.

En primer lugar, la situación actual refleja la incidencia de una serie de factores sobre el sector inmobiliario: altas tasas de interés, bajo nivel de otorgamiento de créditos para el acceso a la vivienda, en especial la de interés social (VIS) y prioritario (VIP) y, en últimas la disminución tanto en el lanzamiento de proyectos inmobiliarios, así como en la venta de unidades de vivienda al interior de los mismos.

Un análisis de la oferta efectiva de vivienda en venta en donde se destaca la alta concentración de población migrante en el occidente de la ciudad, así como el gran número de ofertas VIS y VIP, ubicadas igualmente en el occidente y en el sur de la ciudad.

Luego se desarrolla un análisis detallado de las unidades de vivienda en los proyectos VIS y VIP, teniendo en cuenta factores como área, costo y evolución de estos en el tiempo. Como resultado del estudio, se evidencian tendencias crecientes en lo re-

lacionado con el costo de las unidades e inversamente decrecientes en relación al área ofrecida en cada vivienda.

Se analiza la oferta de vivienda usada que se encuentra en arrendamiento, la cual en su mayoría corresponde a apartamentos y se encuentra ubicada principalmente en el occidente y en el sur de la ciudad siendo las localidades de Suba, Engativá y Kennedy las más representativas junto con el municipio de Soacha. Entre los resultados más significativos se encuentran el hecho de que la mayoría de las unidades de vivienda pertenecen al estrato socioeconómico tres, tienen áreas mínimas y son estas precisamente las que mayores valores muestran en el precio de renta por metro cuadrado.

Por último, reuniendo las anteriores dos modalidades, se analiza la oferta de vivienda usada en renta siendo nuevamente el occidente de la ciudad el que mayores valores muestra, y las localidades de Kennedy, Suba y Engativá las más representativas.

Dentro del análisis detallado, nuevamente se destaca el estrato socioeconómico tres por ser el que cuenta con más unidades y asimismo, las unidades con un área mínima son las que mayor población migrante albergan.

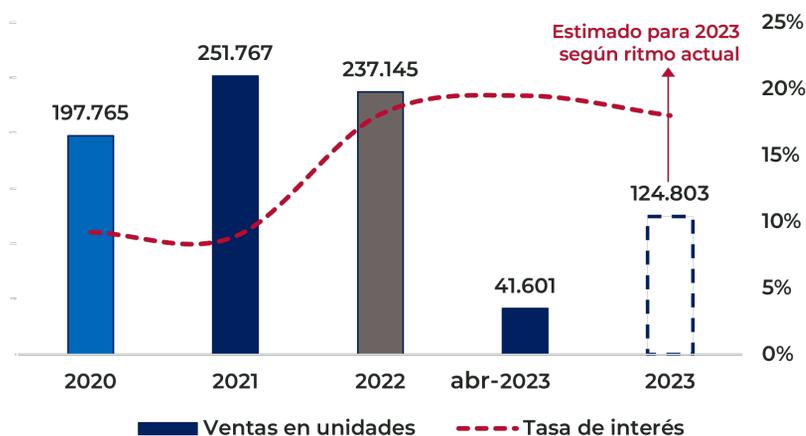


Barrio San Bernardo (Probogotá, 2024).

2.1.1. Lo que está pasando con la construcción de vivienda nueva en Colombia

Como consecuencia del incremento de las tasas de interés y la parálisis en el otorgamiento de subsidios, la oferta y demanda de vivienda nueva en el país ha tenido un descenso importante.

VENTAS ANUALES Y TASA DE INTERÉS PROMEDIO DE CRÉDITO DE VIVIENDA EN COLOMBIA



VENTAS MENSUALES DE VIVIENDA EN COLOMBIA

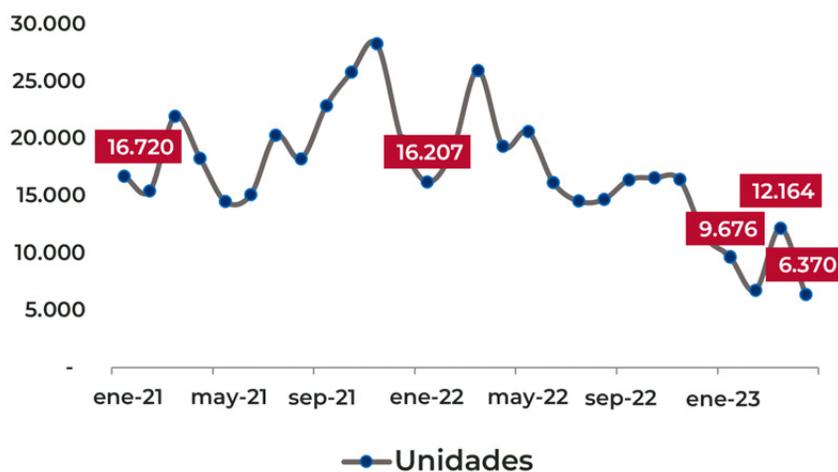
De las ventas mensuales de enero de 2022 a enero de 2023 hay una disminución del

50%

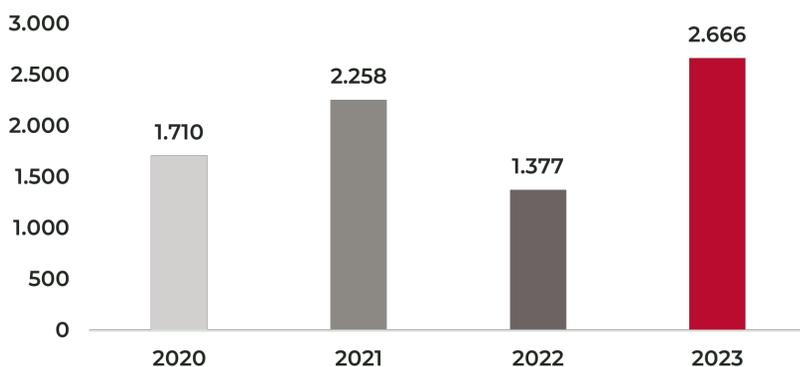


Fuente: CAMACOL, Coordinada Urbana, 2023.

LANZAMIENTOS DE VIVIENDA POR MES EN COLOMBIA

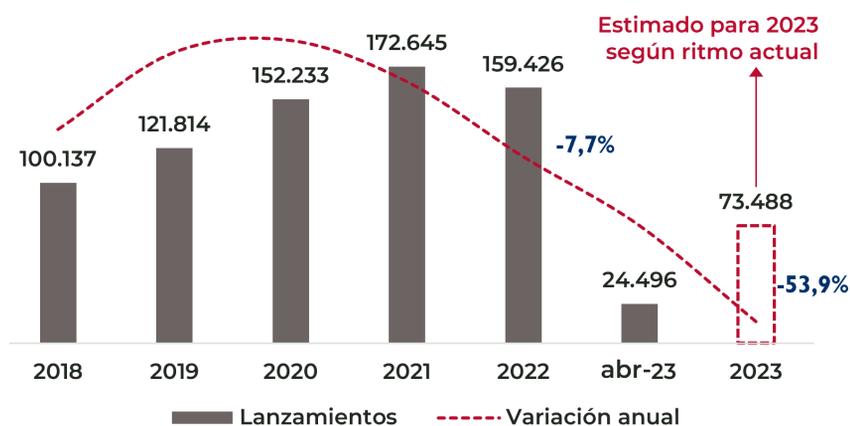


DESISTIMIENTO DE VIVIENDAS EN COLOMBIA AÑO CORRIDO



97% ha sido el aumento del desistimiento de viviendas en Colombia en el último año.

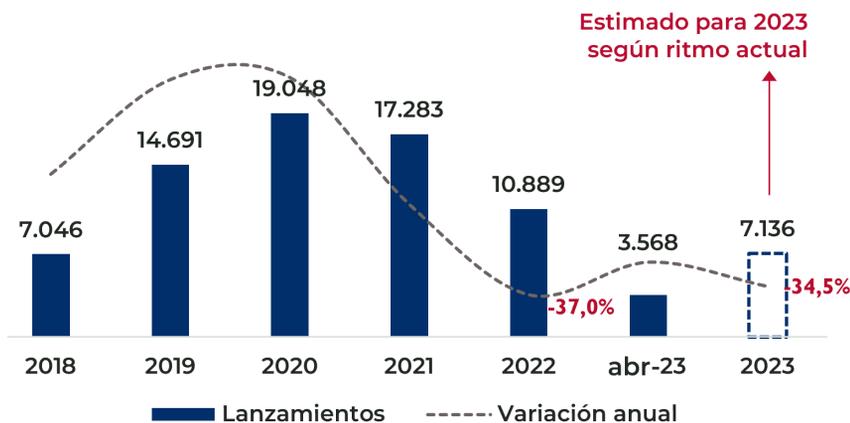
LANZAMIENTOS ANUALES DE VIVIENDA VIS (Valores a octubre de cada año)



El sector constructor espera que las ventas y lanzamientos de viviendas VIS anuales para 2023 cierren con una caída de más del

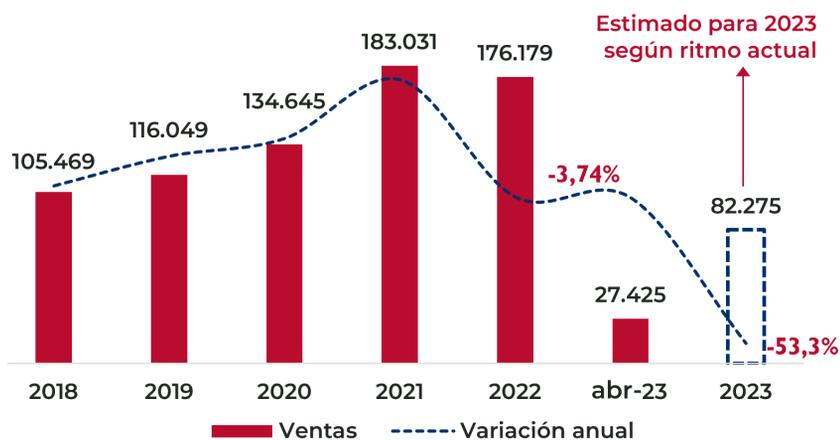
50%

LANZAMIENTOS ANUALES DE VIVIENDA VIP (Valores a octubre de cada año)

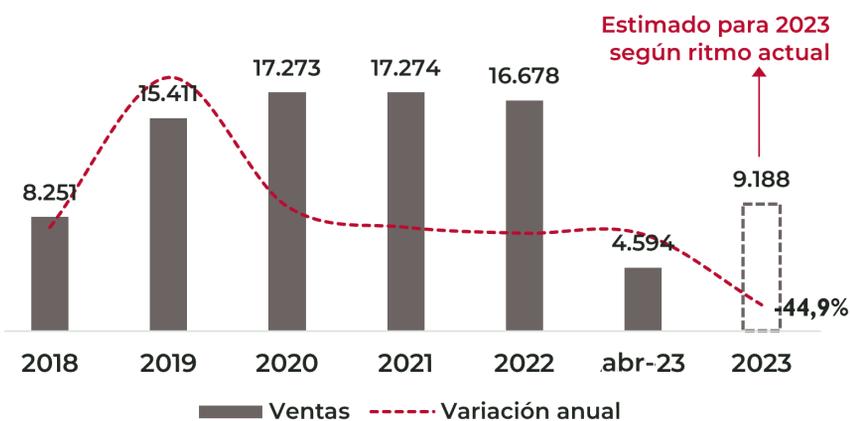


Fuente: CAMACOL, Coordinada Urbana, 2023.

VENTAS ANUALES DE VIVIENDA VIS (Valores a octubre de cada año)



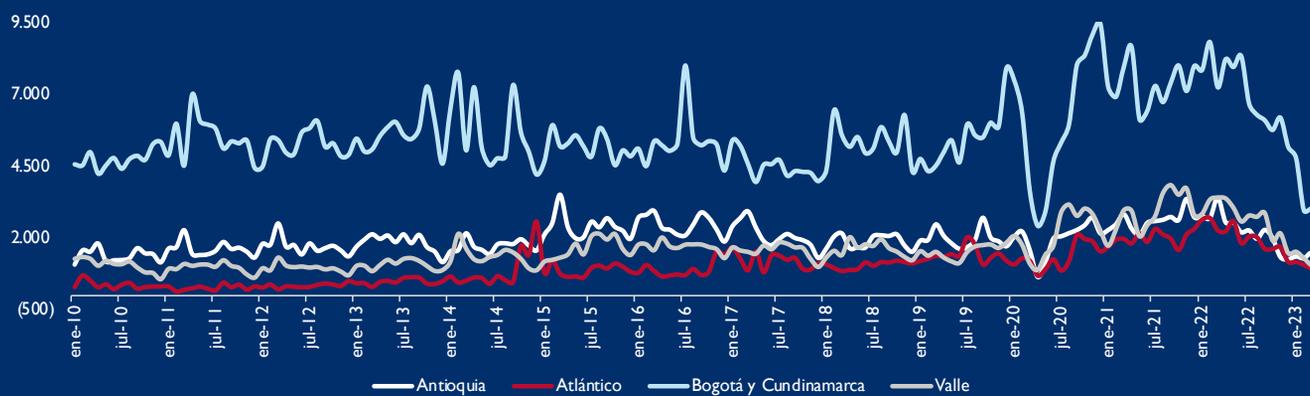
VENTAS ANUALES DE VIVIENDA VIP (Valores a octubre de cada año)



El sector constructor espera que las ventas de vivienda VIP anuales para 2023 cierren con una caída de alrededor del

45%

VENTAS MENSUALES DE VIVIENDA EN PRINCIPALES REGIONES DEL PAÍS (CAMACOL, Coordinada Urbana, análisis Probogotá, 2023)

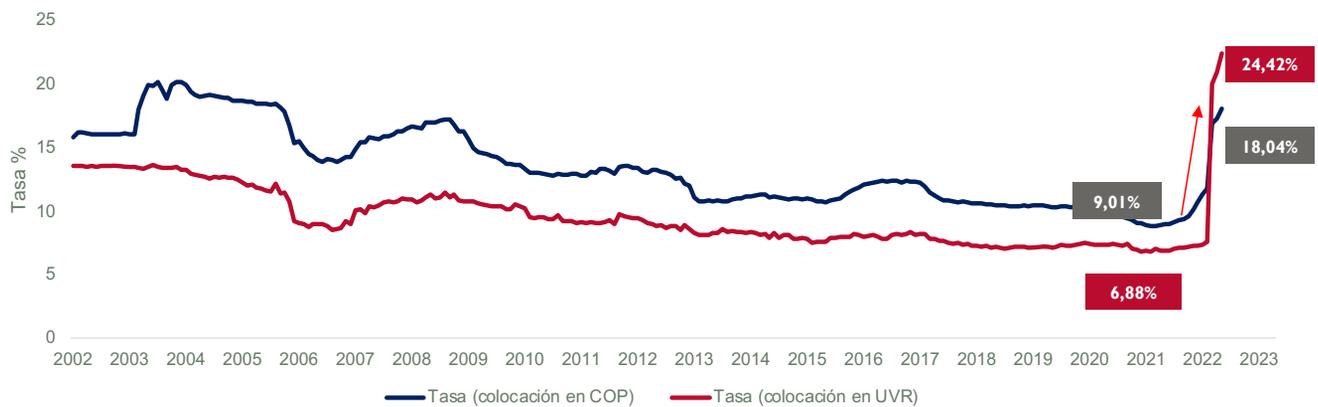


Fecha	Antioquia		Atlántico		Bogotá y Cundinamarca		Valle	
jun-22	2.204		1.825		8.329		2.569	
jul-22	2.270	3,0%	2.056	12,7%	6.677	-19,8%	2.776	8,1%
ago-22	1.975	-13,0%	2.032	-1,2%	6.290	-5,8%	2.732	-1,6%
sep-22	2.288	15,8%	1.628	-19,9%	6.099	-3,0%	2.869	5,0%
oct-22	1.998	-12,7%	1.624	-0,2%	5.760	-5,6%	1.903	-33,7%
nov-22	1.333	-33,3%	1.694	4,3%	6.189	7,4%	2.157	13,3%
dic-22	1.255	-5,9%	1.175	-30,6%	5.167	-16,5%	1.465	-32,1%
ene-23	1.353	7,8%	1.174	-0,1%	4.786	-7,4%	1.514	3,3%
feb-23	1.289	-4,7%	1.069	-8,9%	2.956	-38,2%	1.285	-15,1%
mar-23	1.481	14,9%	936	-12,4%	3.036	2,7%	1.025	-20,2%
abr-23	1.146	-22,6%	799	-14,6%	2.858	-5,9%	856	-16,5%

En los últimos **2 AÑOS**, el sector constructor muestra una caída en las ventas mensuales de vivienda en las principales regiones del país.

TASA DE INTERÉS PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA NO VIS

(CAMACOL, Coordinada Urbana, análisis Probogotá, 2023)



TASA DE INTERÉS PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA VIS

(CAMACOL, Coordinada Urbana, análisis Probogotá, 2023)



Las tasas de interés para adquisición de vivienda tanto VIS como NO VIS han aumentado alrededor del 100%, ubicándose en niveles superiores al 15% E.A., pasando de tasas cercanas al 9% en 2020 y al 23% en 2023.

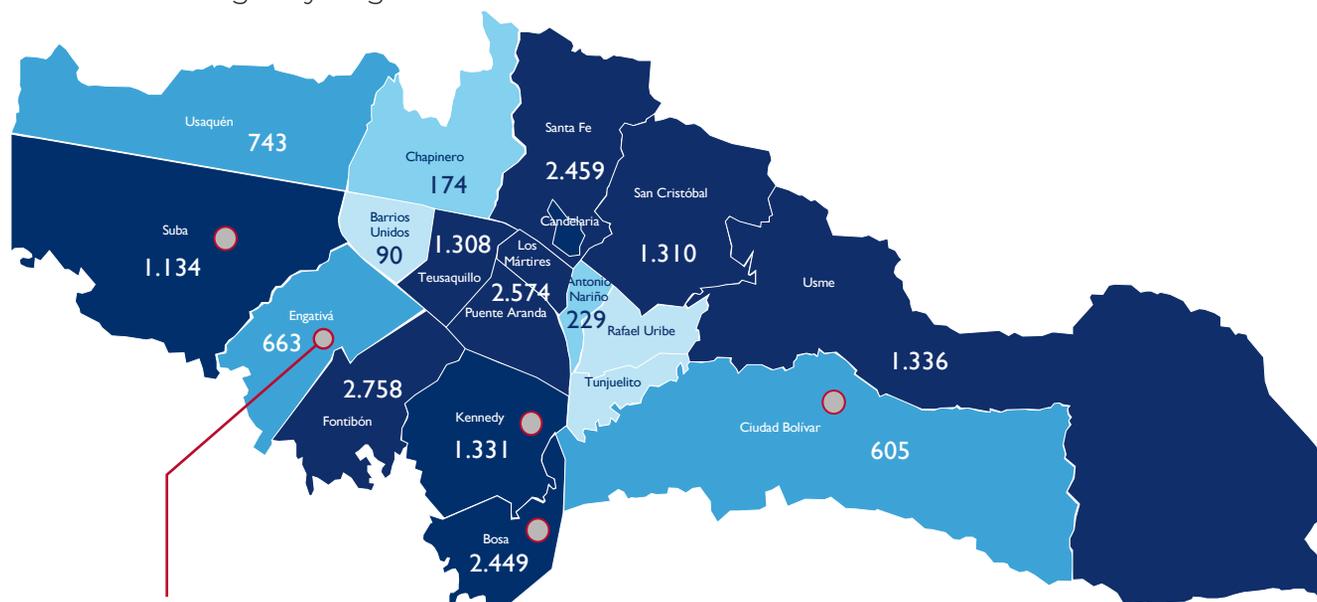
2.1.2. Oferta de vivienda nueva en venta

42%

De la oferta de vivienda en venta en Bogotá y Región para estratos 1, 2 y 3 a mayo de 2023, se concentra en las localidades de Fontibón, Los Mártires, Puente Aranda, Santa Fe, La Candelaria y Bosa, con más de 2.000 unidades cada una.

El 24% restante de la oferta de vivienda en venta en Bogotá y Región se concentra en las demás localidades junto con Chía y la Sabana de Bogotá.

Las localidades de Suba, Teusaquillo, Kennedy, San Cristóbal, Soacha y Usme representan un 34% de la oferta total de vivienda en venta en Bogotá y Región.



24.445

Unidades en Bogotá y Soacha disponibles para la venta

Localidades donde se concentra la población venezolana

DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES SEGÚN LA ETAPA DEL PROYECTO

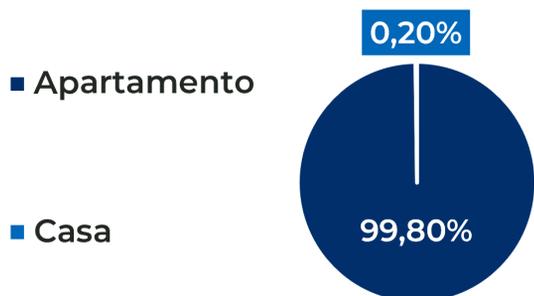


La oferta de vivienda en venta en Bogotá y Región para estratos 1, 2 y 3 se concentra un 85% en la etapa de preventa, 12% en construcción y 3% terminada, para el periodo de mayo 2023.

El 99,8% de la oferta de vivienda en venta en Bogotá para estratos 1, 2 y 3 es de apartamentos.

68%

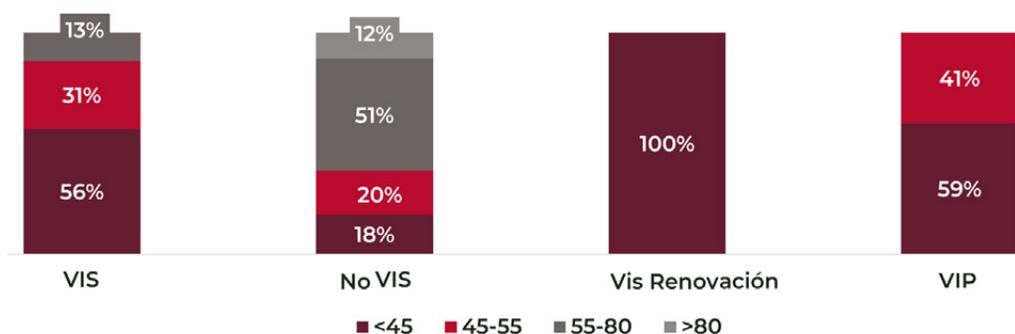
DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE INMUEBLE



De la oferta de vivienda en venta en Bogotá y Región para estratos 1, 2 y 3 se concentra en vivienda VIS, con 16.709 inmuebles dejando a los VIS Renovación, No VIS y VIP con un 16%, 11% y 5% de participación, con 3.838, 2.648 y 1.205 unidades, respectivamente.

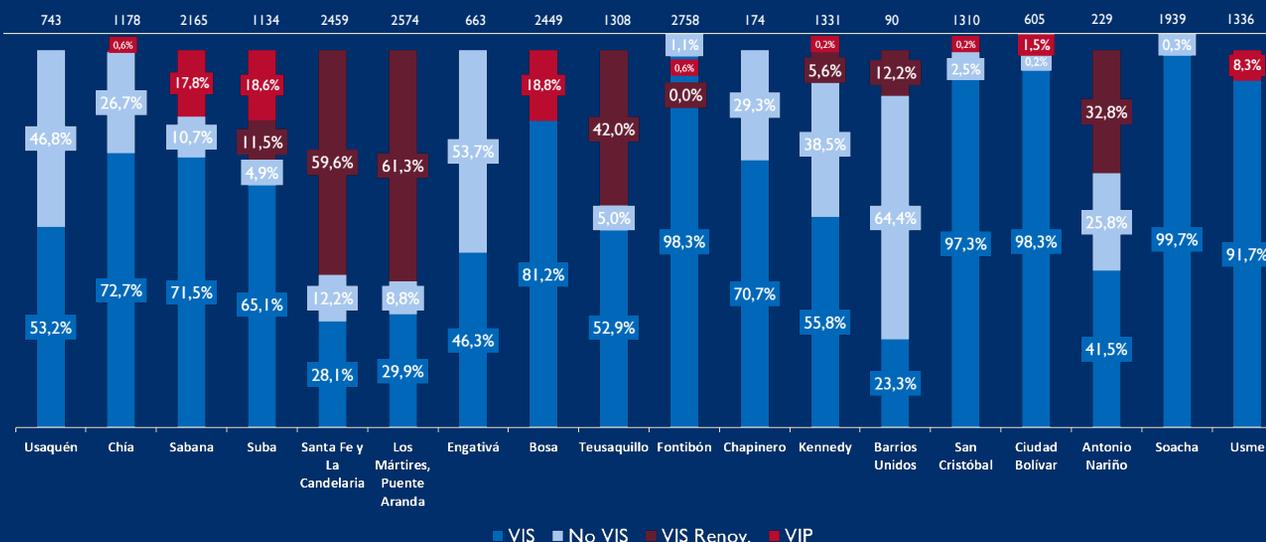
El 100% de la oferta VIS Renovación y más de la mitad de la oferta VIS y VIP poseen un área menor a 45 m².

DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES SEGÚN EL ÁREA Y TIPO DE PROYECTO



Fuente: La Galería Inmobiliaria, análisis Probogotá, 2023.

OFERTA DE VIVIENDA EN VENTA POR LOCALIDAD Y TIPO DE PROYECTO



64%

De la oferta VIS en Bogotá y Región está distribuida en las localidades de Fontibón, Bosa, San Cristóbal, Usme, Soacha y la Sabana de Bogotá con 10.682 unidades.

70%

De la oferta VIP en Bogotá y Región está distribuida en la localidad de Bosa y la Sabana de Bogotá con 846 unidades en venta.

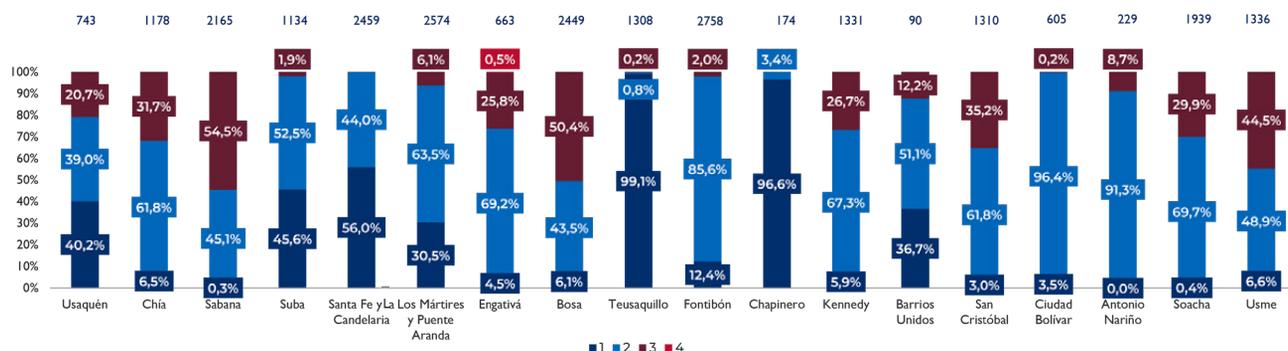
92%

De la oferta VIS renovación en Bogotá y Región está distribuida en las localidades de Los Mártires, Puente Aranda, Santa Fe, La Candelaria y Teusaquillo con 3.593 unidades.

57%

De la oferta No VIS en Bogotá y Región está distribuida en las localidades de Kennedy, Engativá, Usaquén, Santa Fe y La Candelaria con 1.517 unidades en venta.

DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR LOCALIDAD Y NÚMERO DE HABITACIONES



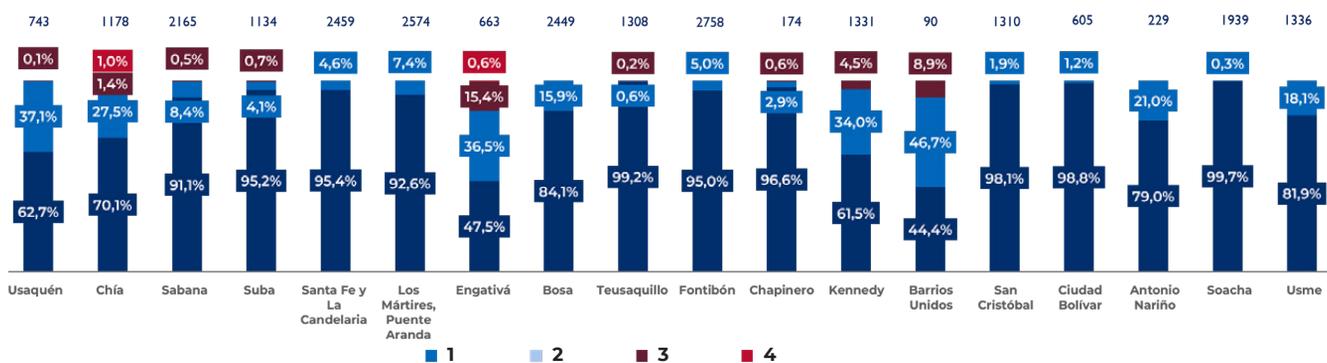
56%

De la oferta de vivienda en venta en Bogotá y Región, para estratos 1, 2 y 3, cuentan con 2 habitaciones (13.756 unidades) y un 22% (5.404 unidades) cuentan con 1 o 3 habitaciones.

88%

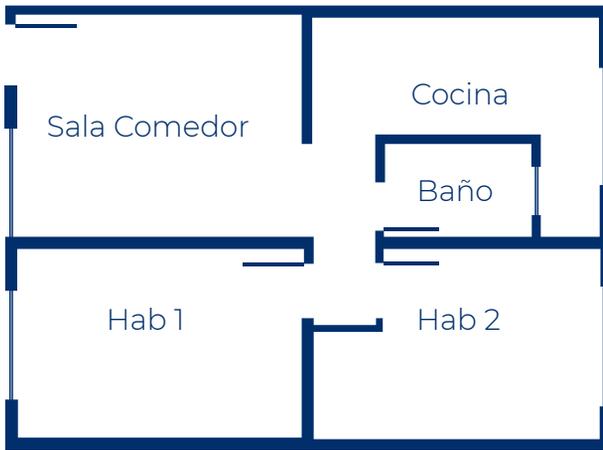
De la oferta de vivienda en venta en Bogotá y Región, para estratos 1, 2 y 3, cuentan con 1 baño (21.379 unidades) y un 11% (2.672 unidades) cuentan con 2 baños, solo el 0,9% (218 unidades) y 0,1% (24 unidades) cuentan con 3 y 4 baños, respectivamente.

DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR LOCALIDAD Y NÚMERO DE BAÑOS



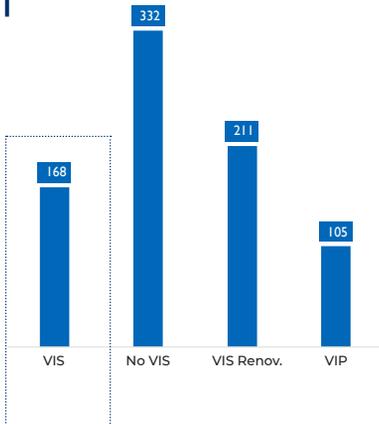
Fuente: La Galería Inmobiliaria, análisis Probogotá, 2023.

APARTAMENTO TIPO VIS

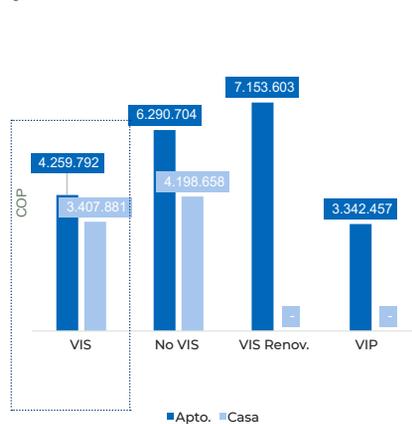


La oferta de vivienda en venta en Bogotá para estratos 1, 2 y 3 se concentra en apartamentos VIS que están en etapa de preventa y cuentan con un área menor o igual a 45 m², dos habitaciones y un baño.

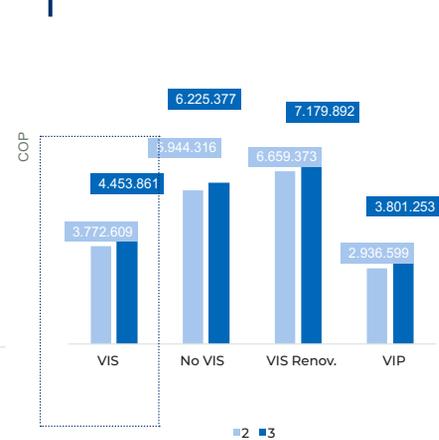
PRECIO PROMEDIO POR UNIDAD SEGÚN EL TIPO DE INMUEBLE



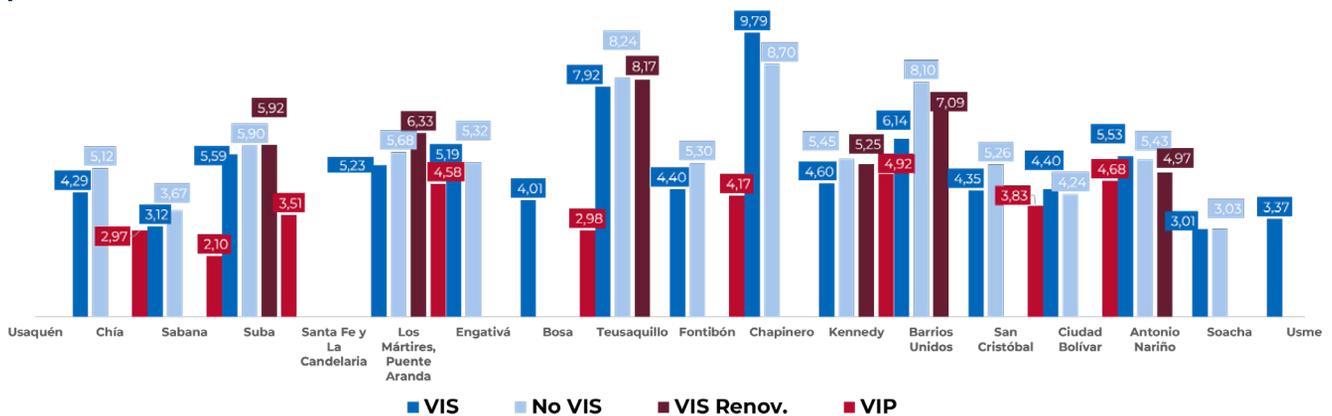
PRECIO PROMEDIO POR M² SEGÚN EL TIPO DE PROYECTO Y DE INMUEBLE

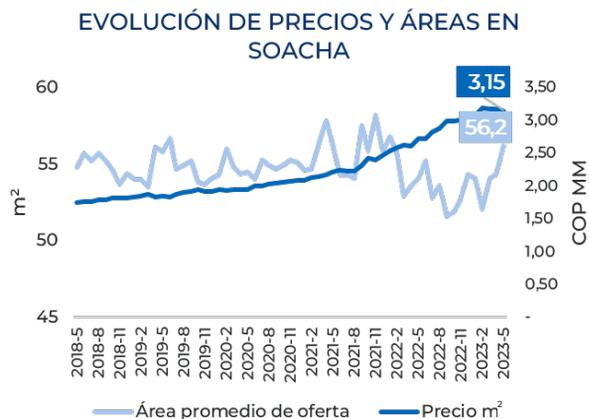
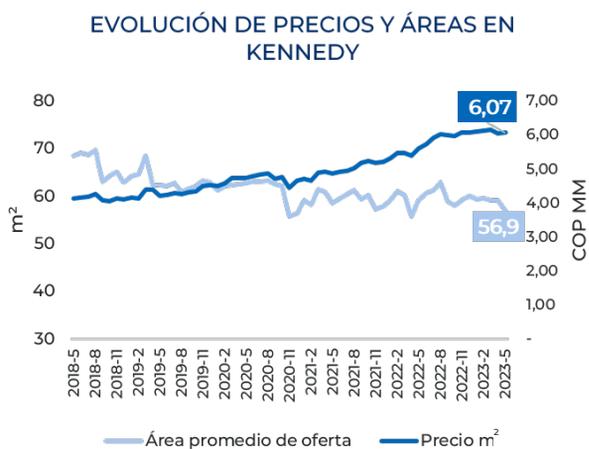
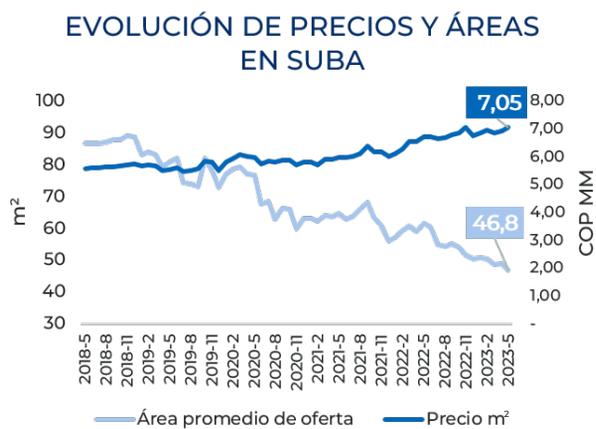
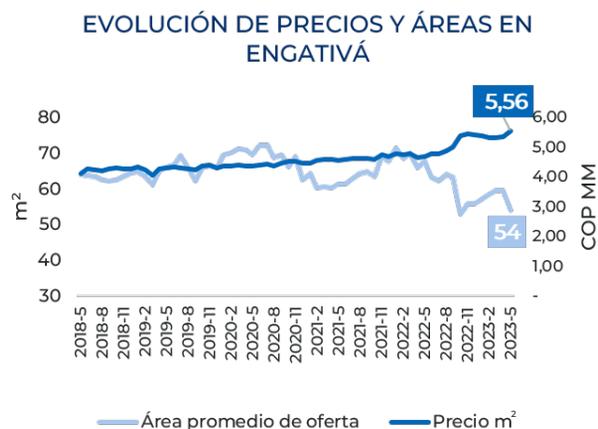
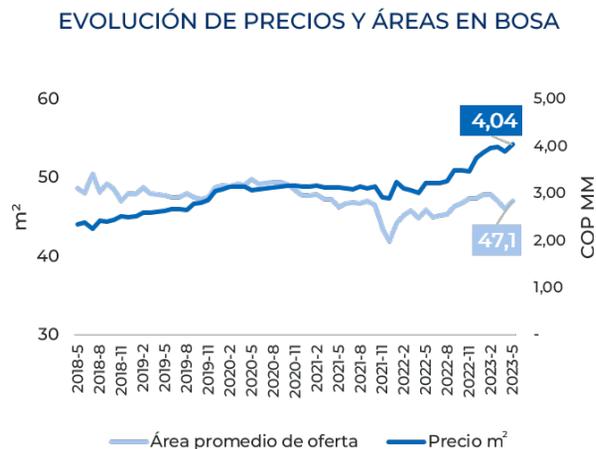
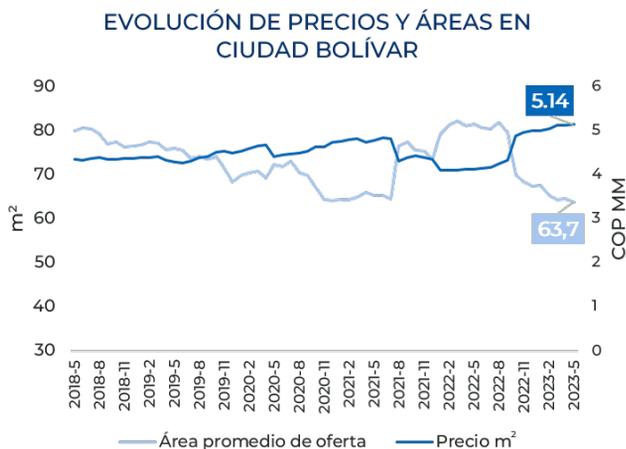


PRECIO PROMEDIO POR M² SEGÚN EL ESTRATO Y TIPO DE PROYECTO



PRECIO PROMEDIO POR M² SEGÚN LOCALIDAD Y TIPO DE PROYECTO

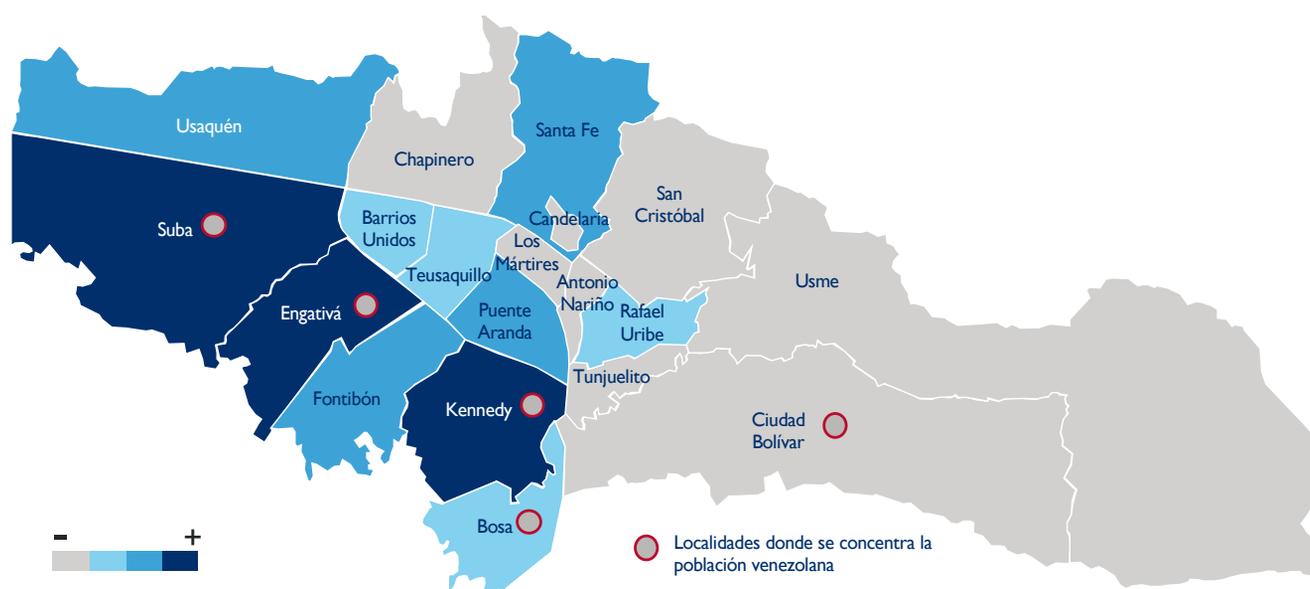




Fuente: La Galería Inmobiliaria, análisis Probogotá, 2023.

2.1.3. Oferta usada en renta en Bogotá y Soacha

DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DISPONIBLE POR LOCALIDAD



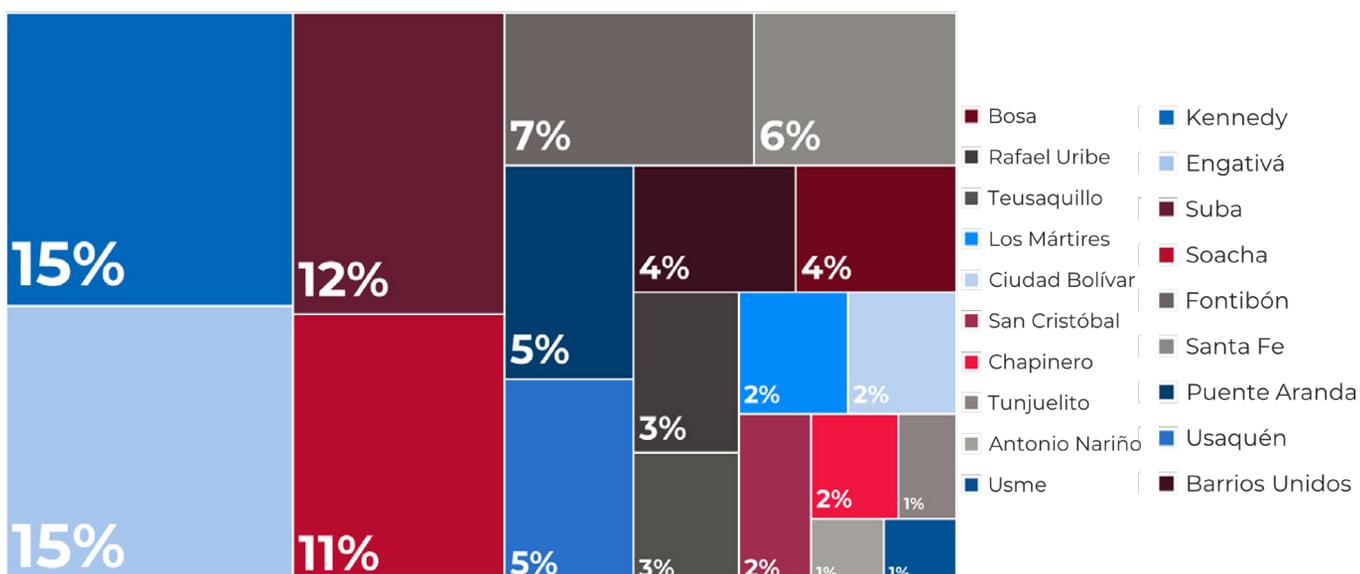
8.775

Inmuebles en Bogotá y Soacha disponibles para la renta en estratos 1, 2 y 3 en los principales portales inmobiliarios: www.fincaraiz.com y www.metrocuadrado.com

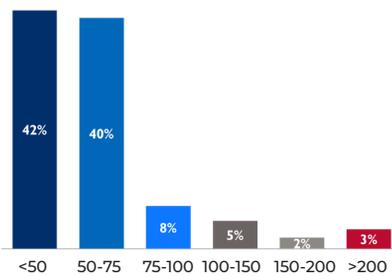
88%

De los inmuebles que hacen parte de la oferta de vivienda usada en renta en Bogotá corresponden a apartamentos.

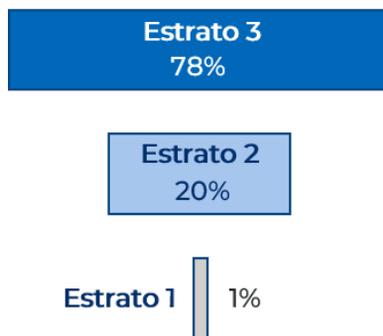
DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DISPONIBLE POR LOCALIDAD



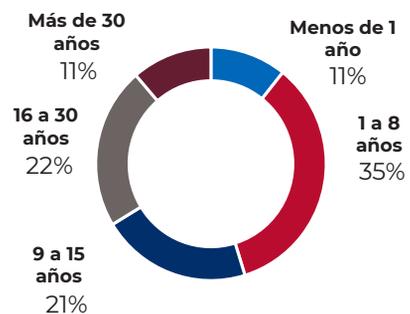
OFERTA SEGÚN ÁREAS



OFERTA SEGÚN ESTRATO

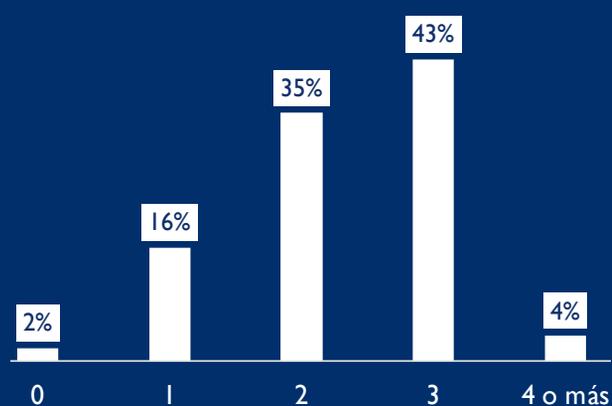


OFERTA SEGÚN ANTIGÜEDAD

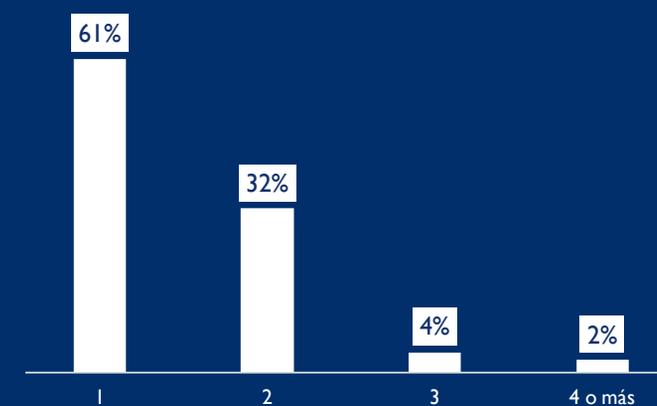


Fuente: Finca raíz y Metro cuadrado, análisis Probogotá, 2023.

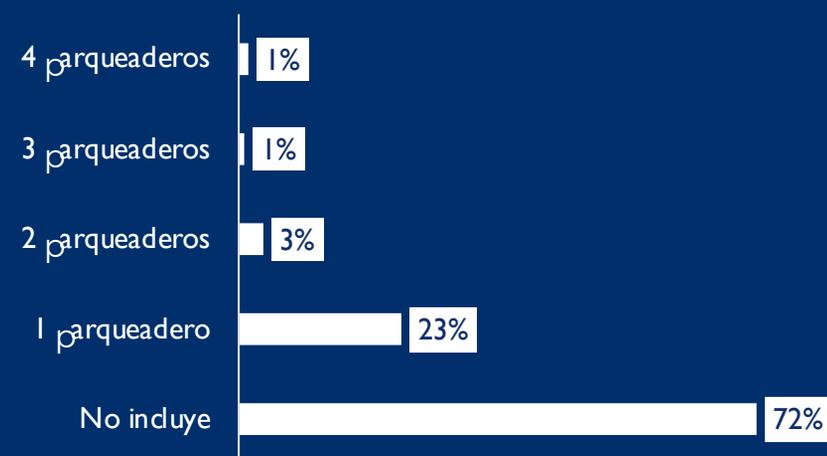
DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR NÚMERO DE HABITACIONES



DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR NÚMERO DE BAÑOS

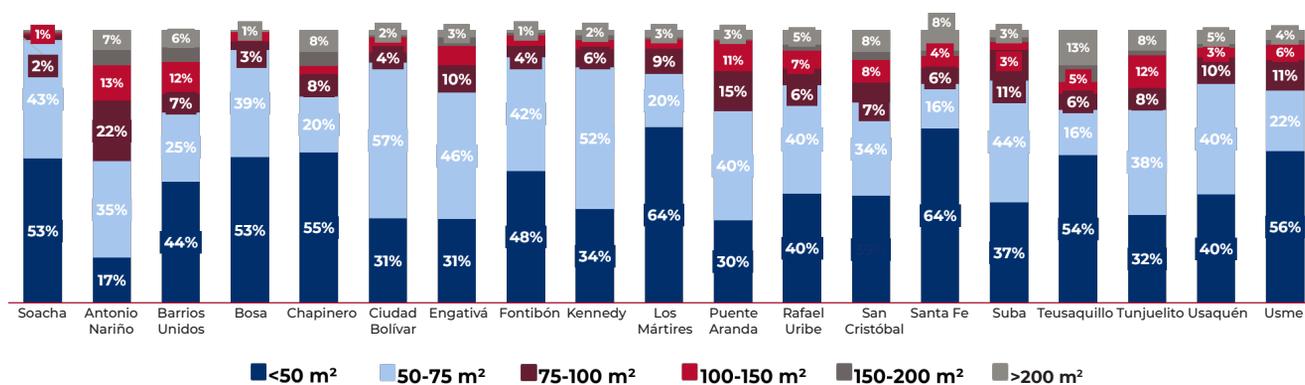


DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR NÚMERO DE PARQUEADEROS

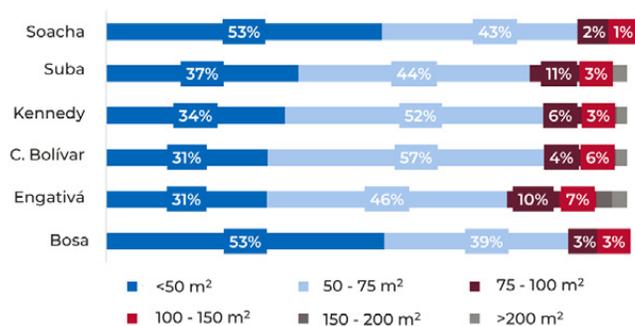


Fuente: Finca raíz y Metro cuadrado, análisis Probogotá, 2023.

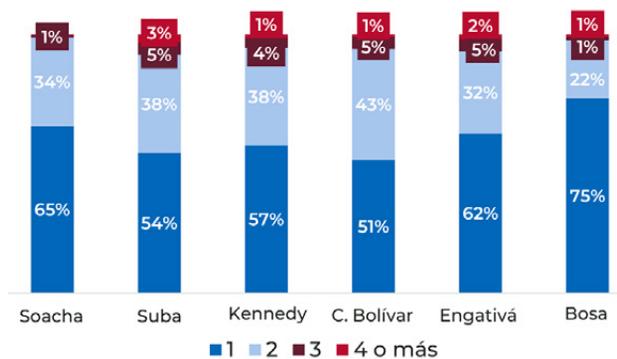
DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR LOCALIDAD Y ÁREA



ÁREAS PROMEDIO DE LA OFERTA POR LOCALIDAD

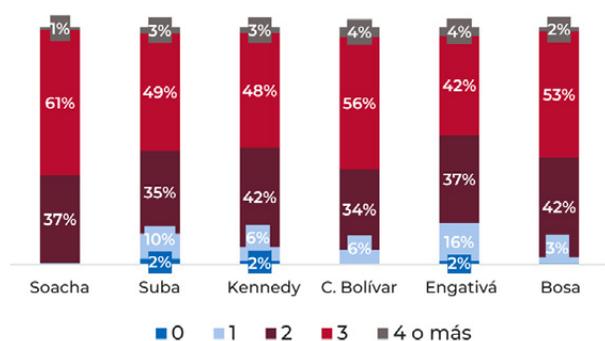


NÚMERO PROMEDIO DE BAÑOS POR LOCALIDAD

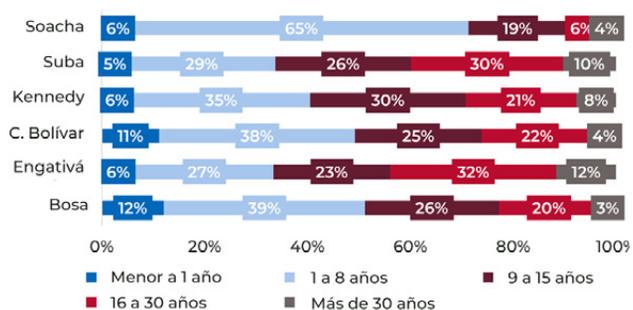


Fuente: Finca raíz y Metro cuadrado, análisis Probogotá, 2023.

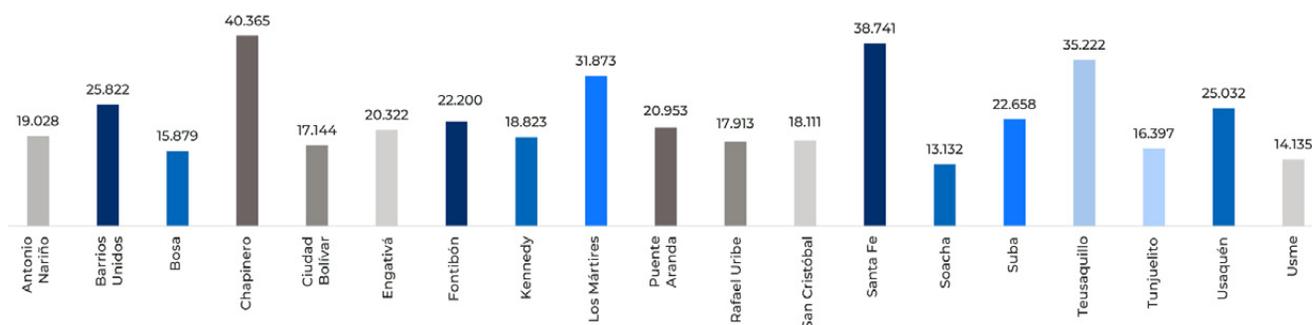
NÚMERO PROMEDIO DE HABITACIONES POR LOCALIDAD



ANTIGÜEDAD DE LA OFERTA POR LOCALIDAD

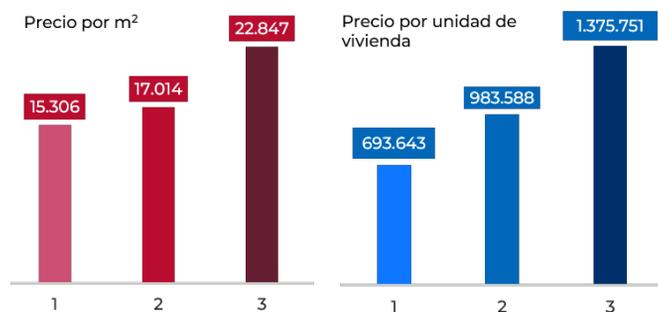


PRECIO PROMEDIO DE RENTA POR M² SEGÚN LOCALIDAD

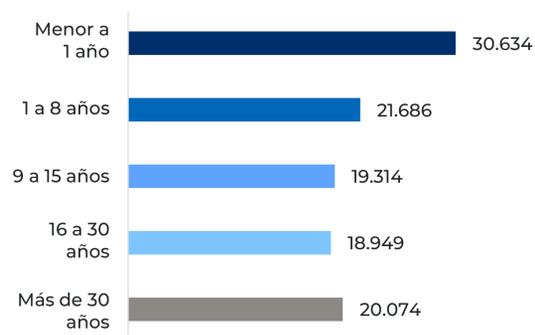


Fuente: Finca raíz y Metro cuadrado, análisis Probogotá, 2023.

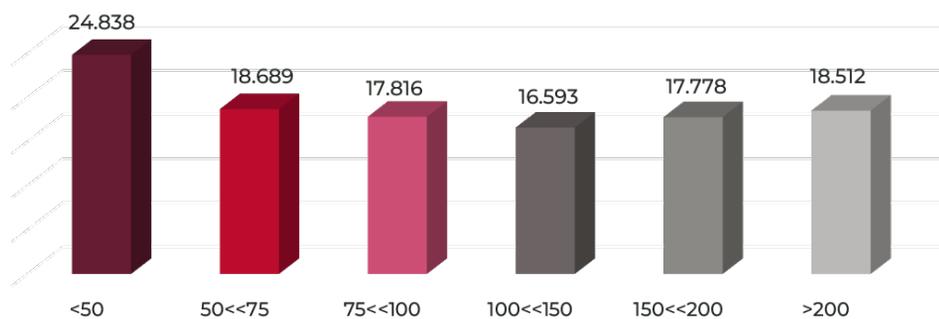
PRECIOS PROMEDIO DE RENTA SEGÚN ESTRATO



PRECIO DE RENTA POR M² SEGÚN ANTIGÜEDAD



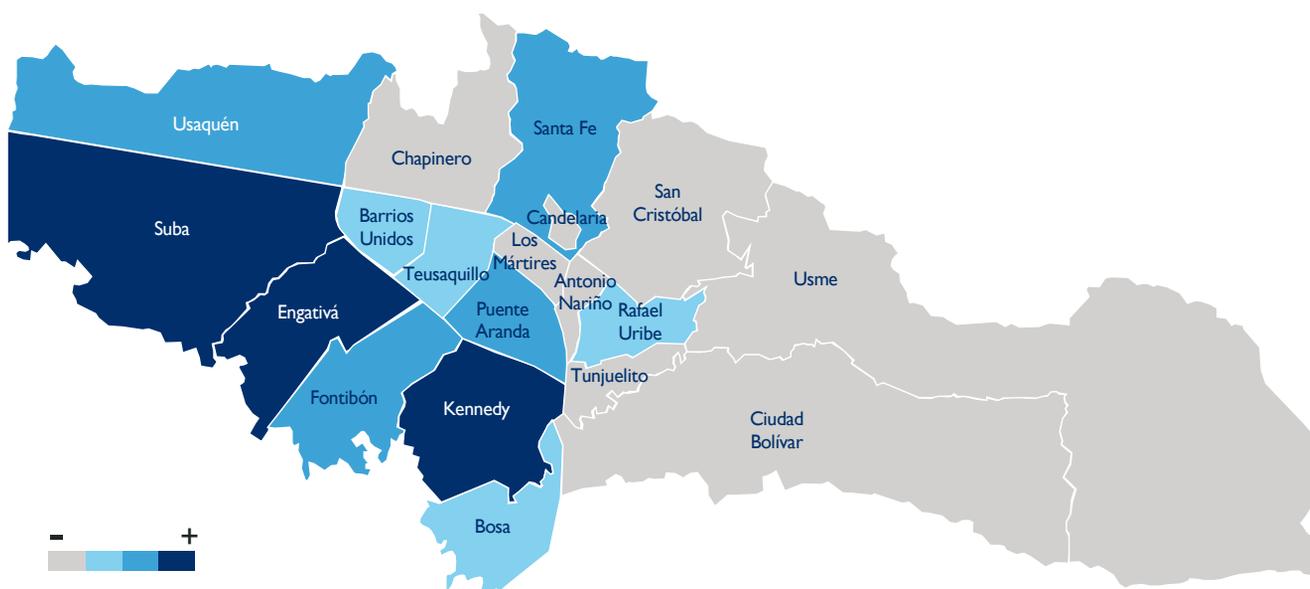
PRECIO DE RENTA POR M² SEGÚN TAMAÑO



Fuente: Finca raíz y Metro cuadrado, análisis Probogotá, 2023.

2.1.4. Oferta usada en venta en Bogotá y Soacha

DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA DISPONIBLE POR LOCALIDAD



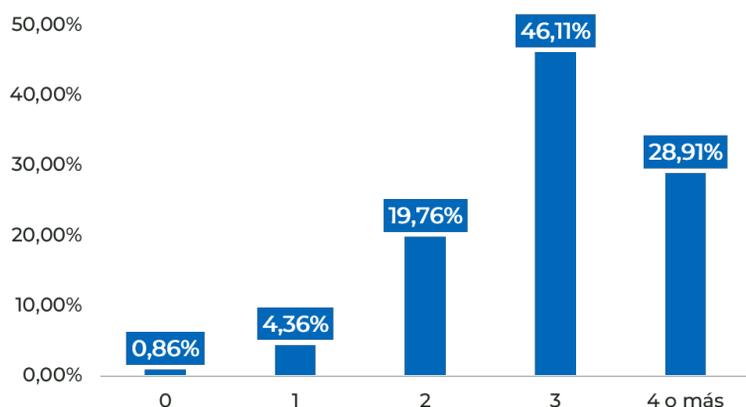
23.455

59%

Inmuebles en Bogotá y Soacha disponibles para la venta en estratos 1, 2 y 3 en los principales portales inmobiliarios: www.fincaraiz.com y www.metrocuadrado.com

De los inmuebles que hacen parte de la oferta de vivienda usada en venta en Bogotá corresponden a apartamentos.

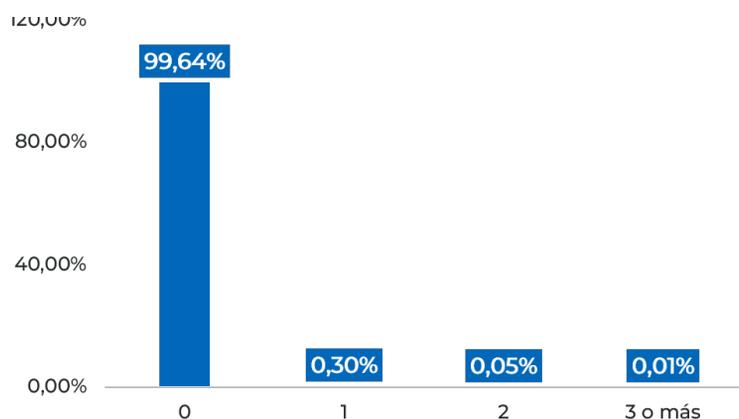
DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR NÚMERO DE HABITACIONES



66%

De los inmuebles en venta en Bogotá y Soacha para estratos 1, 2 y 3 cuentan con dos y tres habitaciones en promedio.

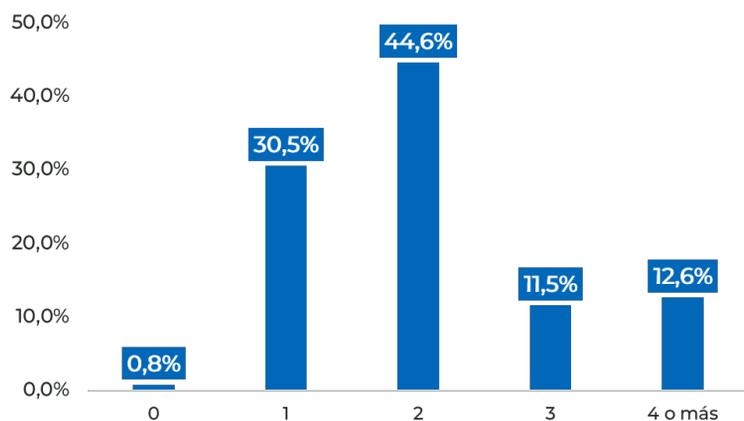
DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR NÚMERO DE PARQUEADEROS



99%

De los inmuebles en venta en Bogotá y Soacha para estratos 1, 2 y 3 no poseen parqueadero.

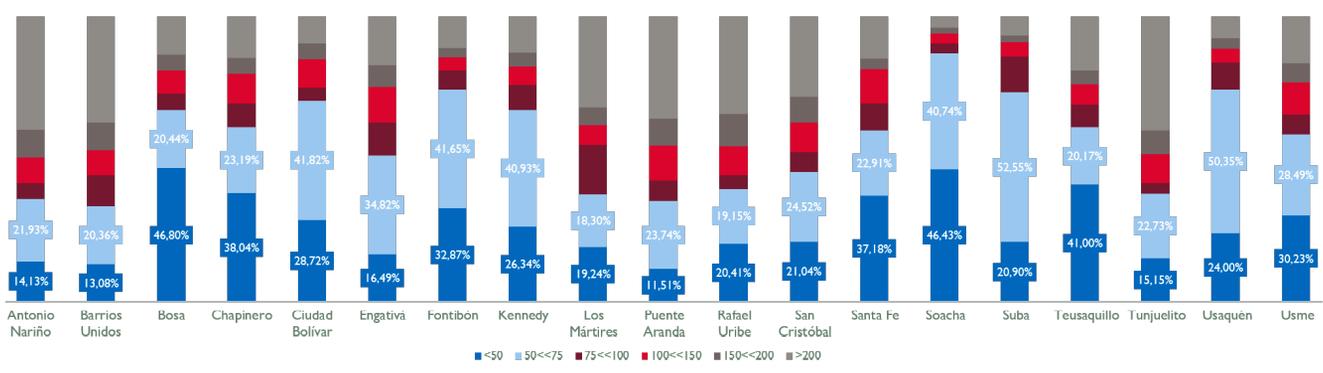
DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR NÚMERO DE BAÑOS



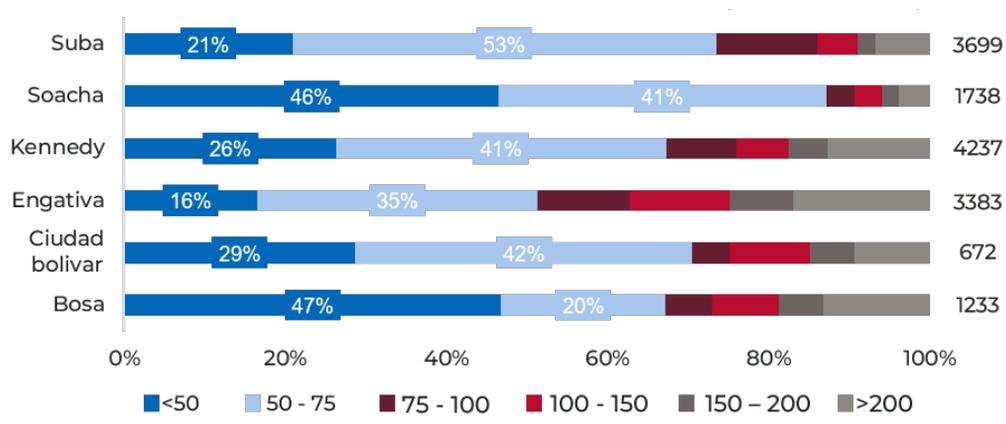
75%

De los inmuebles en venta en Bogotá y Soacha para estratos 1, 2 y 3 cuentan con un baño, en promedio.

DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR LOCALIDAD Y ÁREA



DISTRIBUCIÓN DE INMUEBLES POR ÁREA Y LOCALIDADES CON MÁS MIGRANTES VENEZOLANOS



Las localidades donde hay más concentración de migrantes venezolanos poseen una oferta de vivienda usada en venta en su mayoría de un área menor a 75 m².

62%

De la oferta de venta usada posee un área menor a 75 m².

2.1.5. Aspectos importantes para el diseño de un programa de vivienda

en renta para población migrante venezolana



OFERTA DE VIVIENDA NUEVA

La oferta de vivienda nueva para los estratos 1, 2 y 3 se ha reducido en los últimos meses y es limitada para suplir la demanda de migrantes y locales.



CANON PROMEDIO

El canon promedio para las zonas objeto de estudio puede significar más del 70% de los ingresos promedios de los hogares venezolanos.



OFERTA EN ARRENDAMIENTO

La oferta en arrendamiento es limitada si se tiene en cuenta el número de migrantes en Bogotá.



COSTO DE VIVIENDA NUEVA

Dados los precios promedio de venta de vivienda en la ciudad para los estratos 1, 2 y 3, es poco probable que la población migrante venezolana pueda adquirir vivienda.



Panorámica centro de Bogotá (Probogotá, 2023).



2.2.

VISITAS DE CAMPO

Con el objetivo de entender las posibles alternativas de vivienda con las que cuenta la población migrante venezolana y tomar los mejores elementos de dichas alternativas para el modelo de vivienda en renta por estructurar, se llevaron a cabo una serie de reuniones con los principales responsables de proyectos que podrían servir de referencia para el proyecto objeto de la consultoría.

Mediante dichas reuniones se evidenció de primera mano la realidad de cada proyecto y se sostuvieron algunas conversaciones con los beneficiarios sobre su experiencia en los proyectos. Mediante el presente informe, se describirán los proyectos más relevantes y sus características, junto con las principales conclusiones de los resultados obtenidos en cada uno de estos.

PROYECTOS SIMILARES

Como se ha mencionado, el acceso a vivienda digna es uno de los principales problemas a los que se enfrenta la población migrante venezolana; de acuerdo con lo presentado por la Encuesta Multipropósito (EM) en su último reporte publicado a finales de 2022, en Bogotá y Soacha hay un total de 41.648 hogares de migrantes venezolanos en condición de déficit.

La situación económica a la que se enfrentan los migrantes dificulta su capacidad para pagar una renta en el mercado inmo-

biliario de Bogotá y Soacha. La falta de empleo formal, los bajos salarios y la falta de acceso a servicios financieros limitan sus recursos para cubrir los costos de alquiler, lo que los lleva a buscar viviendas informales o a compartir sus viviendas con dos o más hogares, convirtiendo al hacinamiento en el principal componente del déficit habitacional.

Aunque Colombia es el principal receptor de migrantes venezolanos en Latinoamérica, aún no se cuenta con una política pública clara que le dé solución a la problemática de vivienda para población migrante y, por ende, son muy pocos los proyectos similares que se han llevado a cabo en el país.

Solo unas cuantas corporaciones han sumado esfuerzos para promover la sensibilización y la educación tanto entre los desarrolladores como entre la población en general, con el fin de combatir el estigma hacia los migrantes venezolanos y empezar a generar proyectos que fomenten una mayor inclusión de esta población en el mercado de vivienda de manera sostenible.

A continuación, se describen los proyectos en Colombia que comparten objetivos similares al modelo de vivienda en renta.



ACION

1 2184
9658
8 9832

Calle 13 Bogotá (Probogotá, 2024).

2.2.1. Reserva de San David Compensar

Reserva de San David es un proyecto de vivienda de interés social desarrollado por la Caja de Compensación Compensar en alianza con la constructora Apiros y está ubicado en el barrio La Esperanza Sur, localidad de Usme, en Bogotá. Mediante el desarrollo del proyecto se generaron 626 unidades de vivienda de 40 m², sumando a la oferta un total de 25.000 m² construidos de vivienda de interés social (VIS).

El proyecto además de las dos etapas en las que fue desarrollado, Reserva de San David I y Reserva de San David II, entregará un área de cesión al Distrito con 48.000 m² de parque totalmente dotado para el disfrute, lo cual le ha dado un nuevo aire al entorno del barrio y a la comunidad.

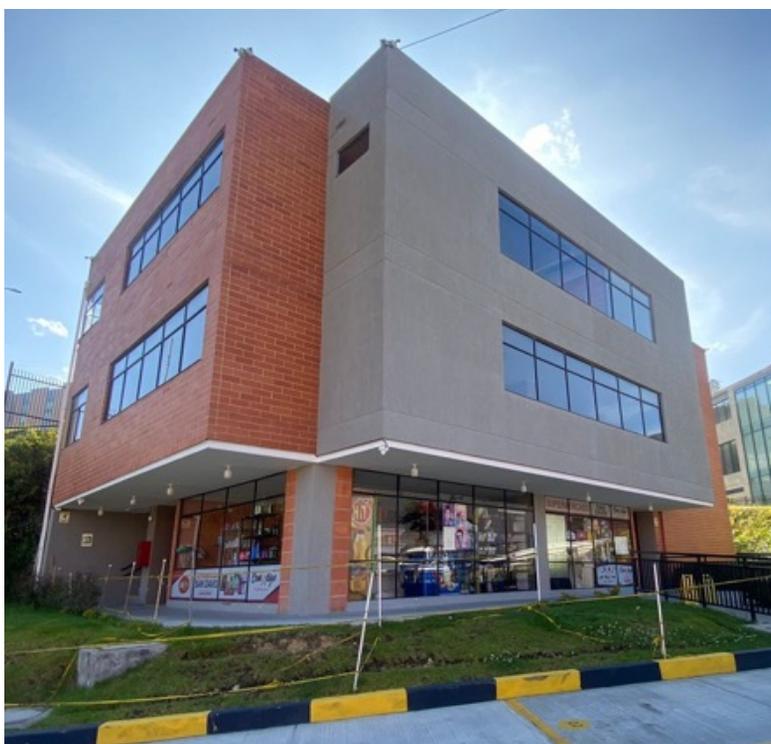
Ahora bien, entre los aspectos más relevantes de la visita al proyecto está el programa de subsidio de renta que Compensar ha desarrollado para sus afiliados, el cual ha nombrado Programa de Arrendamiento Social - Compra Arrienda, tal y como se describe en el informe de políticas y subsidios aplicables. El programa Compra Arrienda, de manera similar a los subsidios de renta ofrecidos por el Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio, así como de otras cajas de compensación como Colsubsidio y Compensar, le apunta a brindar la oportunidad a sus afiliados de adquirir vivienda propia, a través de un subsidio a la cuota de arrendamiento durante un periodo definido, de tal manera que puedan ahorrar para reunir los recursos suficientes para pagar la cuota ini-

cial de una vivienda, brindándoles la opción de habitar en ella desde el primer día.

Como valor agregado del programa Compra Arrienda, Compensar adecúa las unidades de vivienda haciendo mejoras y terminando de completar los acabados, de tal forma que las viviendas queden totalmente habitables y en condiciones óptimas. Con una inversión estimada de COP 12.000.000 los inmuebles que inicialmente son recibidos sin acabados terminan convirtiéndose en viviendas completamente terminadas con estuco, pintura, baños y cocinas enchapadas y hasta puertas, muebles y clósets de madera.

En el proyecto Reserva de San David la estrategia de Compensar fue recibir una parte del porcentaje que le correspondía como inversionista del proyecto (brazo Compensar Inmobiliario), a través de 55 unidades de vivienda que posteriormente fueron incluidas en su mismo programa Compra Arrienda. Dichas unidades, sumadas a unidades que Compensar ha incluido al portafolio del programa en otros proyectos, Compra Arrienda hoy en día cuenta con un total de 73 inmuebles de áreas promedio entre los 40 y 45 m², de dos habitaciones y un baño, alcanzando una inversión total de alrededor de COP 8.000.000.000.

En la experiencia del programa, los principales retos a los que se ha enfrentado Compensar son dos.



Reserva de San David Compensar (Probogotá, 2023).

En primer lugar, está el riesgo asociado a que los beneficiarios no logren completar su ahorro para la cuota inicial de la vivienda y tengan que devolver el apartamento a Compensar, lo cual, además de representar la pérdida de 24 meses de subsidio de renta pagados, tiene un agravante y es que la vivienda al haber estado habitada ya no es apta para la gran mayoría de subsidios de vivienda, ya que tiene como requisito que la vivienda sea nueva. Esto resulta en una reducción importante de los posibles interesados para compra del inmueble lo que obliga a Compensar a quedarse con la vivienda en renta por un tiempo mayor al esperado.

El segundo reto importante del programa es la escalabilidad, pues requiere un capital de inversión considerablemente alto y una estructura de administración inmobiliaria consolidada, lo cual hoy en día no se tiene.

2.2.2. Ciudad Verde Amarilo

Ciudad Verde es el primer macroproyecto de vivienda en Colombia desarrollado bajo el concepto de ciudad dentro de ciudad y está ubicado en el municipio de Soacha, Cundinamarca. Este proyecto está compuesto por 52.300 viviendas de interés social e interés prioritario, 57 hectáreas de parques y zonas verdes, y servicios complementarios como colegios, estaciones de policía, centros comerciales, un hospital y una plaza de mercado.

Para el desarrollo del megaproyecto, Amarilo, la empresa estructuradora, ha sumado esfuerzos con diferentes actores para lograr la construcción y el sostenimiento del concepto de ciudad dentro de ciudad bajo el cual fue desarrollado. Entre los esfuerzos realizados surgió la creación de la Corporación Responder, empresa dedicada a diseñar, gestionar y dirigir proyectos sociales en vivienda y mediante la cual se ha realizado todo el acompañamiento de integración de las comunidades y de los nuevos propietarios de las viviendas en Ciudad Verde.

Aunque el modelo de Ciudad Verde se basa en su totalidad en la construcción de vivienda social para la venta, guarda una cierta relación con el modelo por estructurar, pues este proyecto ha sido foco principal de grandes asentamientos de población migrante venezolana. La llegada de esta nueva población ha sido de tal magnitud que la Agrupación Ciudad Verde y la Corporación Responder han tenido que tomar acción sobre cómo darle un buen manejo a la llegada de los migrantes con el fin de incluir-

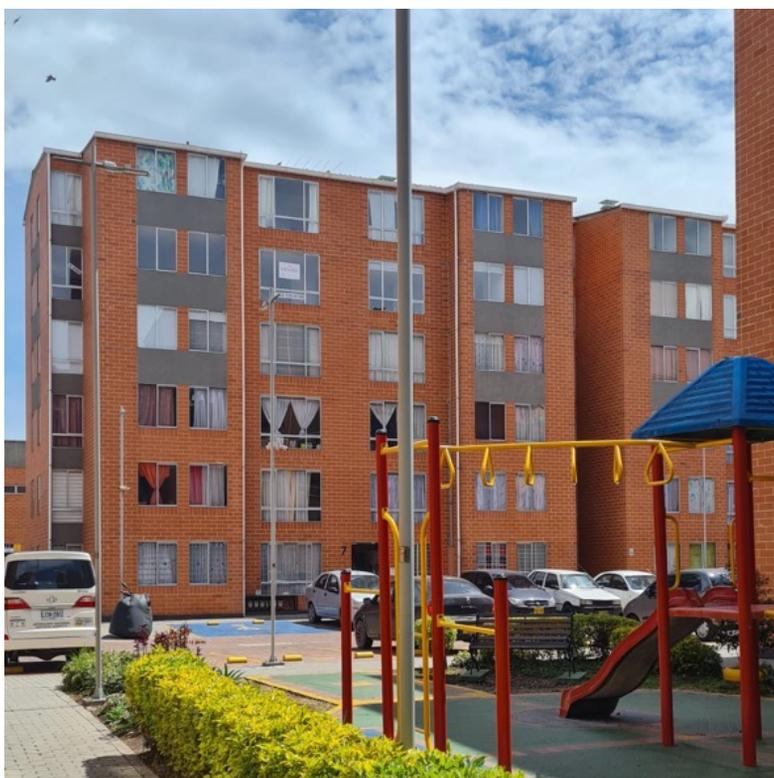
los a la sociedad de acogida de la manera más amena posible.

Con el fin de entender en detalle el trabajo realizado por la Corporación Responder y la Agrupación Ciudad Verde durante estos últimos años, se realizó una visita a algunos de los proyectos de Ciudad Verde en Compañía de Óscar Alonso Castañeda, gerente general de la Agrupación Social Ciudad Verde y Sandra Rodríguez, coordinadora social en la Corporación Responder y algunos de los migrantes venezolanos que viven allí.

Con el recorrido y las conversaciones realizadas en Ciudad Verde, se pueden identificar de manera clara las principales lecciones que ha dejado este proyecto en cuanto a la integración de población migrante a las sociedades de acogida y los cuales se deben tener en cuenta al momento de la formulación del modelo de vivienda en renta para población migrante.

Aunque durante los últimos cinco años la llegada de venezolanos a Ciudad Verde fue notoria, durante el último año, la percepción de los habitantes es que la llegada de nuevos migrantes se ha disminuido. Los dos principales motivos han sido la migración a otros países y el cambio de vivienda a Bogotá en búsqueda de cercanía al lugar de trabajo.

Aunque se ha estigmatizado a la población migrante que ha llegado a Ciudad Verde, en la agrupación se reconoce que la gran mayoría son personas con vocación de per-



Ciudad Verde Amarillo (Probogotá, 2023).

manencia, dispuestas a trabajar y que se esfuerzan al máximo por lograr la estabilidad de su familia; incluso, se observa una tendencia a preferir el apoyo a emprendimientos y no mediante subsidios.

La mayoría de los migrantes logra acceder a vivienda en alquiler; no obstante, hay un grado muy alto de hacinamiento en algunos hogares, que genera gran incomodidad ante los residentes e incluso ante la misma copropiedad, pues se cuenta con viviendas en las que habitan hasta 10 personas.

Aunque los precios de la oferta en Ciudad Verde son inferiores a los precios de la oferta en la gran mayoría de Bogotá, no se percibe como un beneficio claro, pues el gasto en transporte debido a la ubicación del proyecto y las altas tarifas en servicios públicos, terminan haciendo el costo de vida en Ciudad Verde incluso superior al de algunas localidades en Bogotá con condiciones de estratificación similar.

La problemática de vendedores ambulantes cada vez es mayor, han pasado de 300 a 3.000 vendedores ambulantes en los últimos cinco años y en un 70% son migrantes venezolanos.

Esto, además de la invasión del espacio público que se ha generado, ha tenido un impacto negativo en los cánones de arrendamiento, pues dichas zonas además de coincidir con las ventas ambulantes son las zonas donde hay una mayor concentración de migrantes venezolanos viviendo.

2.2.3. Aspectos importantes aprendidos de las visitas

Además de los hallazgos específicos para los dos proyectos visitados, al analizar el conjunto de las iniciativas hay tres conclusiones importantes que se deben tener en cuenta para la formulación del modelo de vivienda en renta para población migrante venezolana en Bogotá y Soacha.

A

Al hablar de subsidios para vivienda en renta es indispensable que se genere algún tipo de compromiso para los arrendatarios o se definan muy bien los requisitos de acceso, pues, en experiencias como la de Colsubsidio en su primera versión del subsidio de arrendamiento sin opción de compra, tuvieron un 90% de desistimientos en el programa, una vez terminados los periodos de apoyo, encontrando que en la gran mayoría de casos no se hizo un correcto perfilamiento de los acreedores al subsidio.

B

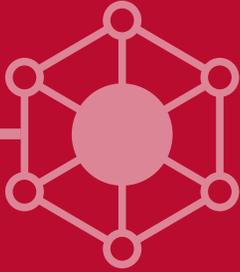
Hoy en día se cuenta con plataformas e incluso infraestructura tecnológica de programas de vivienda pasados que podrían ser aprovechadas para nuevos proyectos. En el caso del pro-

grama de Semillero de Propietarios, la infraestructura mediante la cual se hacía la asignación de los subsidios y se vinculaban las viviendas al programa, aún sigue vigente según conversaciones sostenidas con los responsables del programa durante el Gobierno de Iván Duque.

C

La necesidad de vivienda en renta tanto para población migrante como no migrante es latente, pues sumado a las condiciones de compra de vivienda actuales, para gran parte de la población, los ingresos mensuales que reciben no son suficientes para comprar una vivienda de interés social, aunque sean beneficiarios de los subsidios para compra. Así pues, hoy por hoy, existe la necesidad de volcar la mirada de los subsidios de vivienda nuevamente hacia las ciudades principales con el fin de atender el déficit habitacional.





2.3. ANÁLISIS DE PROGRAMAS INTERNACIONALES

Conocer en detalle experiencias internacionales en relación con programas de vivienda para la renta enfocada en población migrante es relevante, dado que nos permite tomar los elementos de aquellos programas que hayan sido exitosos. Ahora, en todo momento se debe tener en cuenta que el contexto de cada país y ciudad es diferente, y que lo que funciona en un lugar, puede no funcionar en otro.

En este sentido, para efectos de nutrirnos de información para el diseño de un proyecto o programa de vivienda en renta para la población migrante venezolana en Bogotá y Soacha, estuvimos buscando experiencias con esta población en otros países de América Latina, dado que dicha población ha estado migrando por todo el continente.

No obstante, no logramos encontrar un ejemplo en América Latina donde se haya aplicado un programa o realizado un proyecto enfocado en la renta de vivienda para la población objetivo. Dado que Lima, Perú, es la ciudad de América Latina con mayor número de migrantes venezolanos —cerca de 1,1 millones de venezolanos viven en la capital peruana— hablamos con el Grupo de Investigación en Urbanismo, Gobernanza y Vivienda Social (CONURB-PUCP) de la Pontificia Universidad Católica del Perú,

quienes prepararon el informe “Dimensión urbana de la migración venezolana en Lima: Problemas y retos para una política de mercado de alquiler de vivienda”. Parte de las conversaciones sostenidas con este grupo de investigación fueron incluidas en este documento.

Aunque no se trata de una experiencia únicamente enfocada en la población migrante, en España se ha desarrollado un programa amplio de ayudas para el acceso a la vivienda en renta, en el cual se incluye a la población en situación de vulnerabilidad, lo cual podría servir para la población migrante.

Por último, y aunque no se trata de un proyecto internacional, la Organización Blumont ha desarrollado en Colombia un programa de ayuda en el arrendamiento para la población migrante venezolana en cuatro ciudades de Colombia: Bucaramanga, Santa Marta, Barranquilla y Sincelejo. Lo interesante de este programa es que se enfoca en el arrendamiento a la población migrante venezolana en esas ciudades. En este informe, describiremos las principales características del programa y algunos de sus principales resultados.

En diferentes partes del mundo se han tomado distintas decisiones en momentos de un alto flujo migratorio, con el fin de mejorar las condiciones de vida de la población migrante que está llegando a una nueva sociedad, buscando así, garantizar una inserción más ordenada, segura y sencilla.

A lo largo de la historia este fenómeno ha sido recurrente y en la actualidad, una de las diásporas más destacadas proviene de Venezuela.

Para efectos del ejercicio, se evaluaron dos países que han tomado decisiones en torno a la migración venezolana que ha ido llegando, España y Perú.

Así como también, más adelante se profundizará en las acciones que se han tomado en nuestro país, Colombia, al ser el que más venezolanos ha recibido.



Migrantes venezolanos en Colombia (BID, 2022).

2.3.1. España

Hasta la fecha actual, en España residen un total de 438.380 migrantes venezolanos. Esto ha motivado al país a implementar diversas políticas con el propósito de facilitar la integración de todos los miembros de esta comunidad, así como proporcionar distintos tipos de asistencia. Entre los programas que se manejan se encuentran programas de ayuda para el acceso a una vivienda, programas de ayuda para el alquiler de vivienda, programas de ayuda para el acceso a una vivienda colectiva y programas de seguro de protección.

Dado el propósito que tiene el proyecto, nos enfocaremos en los programas de ayuda para el acceso a una vivienda y los programas de ayuda para el alquiler de vivienda, ya que son los que cuentan con políticas de las que se podrían sustraer elementos que son relevantes para el proyecto o programa de vivienda en renta que se diseñe para la población migrante venezolana en Bogotá y Soacha.



Venezolanos en España (El descifrado, 2022).

A

Programas de ayuda para el acceso a una vivienda

En estos programas existen diferentes enfoques dependiendo de los beneficiarios, uno de los ellos es el programa de ayudas para las personas en alguna condición de vulnerabilidad, como el desahucio de vivienda habitual, personas sin hogar, víctimas de violencia de género y otras personas especialmente vulnerables. Algunos de estos programas son:

Programa de ayuda a las víctimas de violencia de género, personas objeto de desahucio de su vivienda habitual, personas sin hogar y otras personas especialmente vulnerables.

Subsidio para personas en condición de vulnerabilidad sobrevenida.

A.1. Programa de ayuda a las víctimas de violencia de género, personas objeto de desahucio de su vivienda habitual, personas sin hogar y otras personas especialmente vulnerables.

- Subsidio para personas en condición de vulnerabilidad.

Subsidio:

Este subsidio da una ayuda directa al alquiler de hasta COP 2,7 millones al mes y también para gastos de mantenimiento, de comunidad y de suministros básicos de hasta COP 904.000 mensuales. Aplica específicamente para vivienda pública o privada que salvaguarde el derecho a la intimidad y la libertad de tránsito.

Plazo:

Esta ayuda se otorga por un plazo de cinco años.

A.2. Programa de ayuda a las personas arrendatarias en situación de vulnerabilidad sobrevenida.

Subsidio para personas en condición de vulnerabilidad sobrevenida.

Subsidio:

Es una ayuda directa al alquiler de hasta de COP 4,1 millones al mes (hasta el 100% de la renta).

Requisitos:

Para obtener este subsidio se debe tener una vulnerabilidad sobrevenida en los dos años anteriores a la solicitud de la ayuda.

Plazo:

Esta ayuda se otorga por un plazo de dos años.



Venezolanos en España (EFE, 2019).

B

Programas de ayuda para el alquiler de vivienda

Los programas de ayuda para el alquiler de vivienda también están discriminados por diferentes enfoques y cada uno contiene un objeto y requisitos distintos. A continuación, se listan los programas más relevantes para el objeto del proyecto en el que se está trabajando:

- Programa de incremento del parque público de viviendas.
- Programa de fomento de alojamientos temporales, de modelos *cohousing* y de viviendas intergeneracionales.
- Programa de puesta a disposición de viviendas de la SAREB y de entidades públicas para su alquiler como vivienda asequible o social.
- Programa de fomento de la puesta a disposición de las Comunidades Autónomas y ayuntamientos de viviendas para su alquiler como vivienda asequible o social.

B.1. Programa de incremento del parque público de viviendas

Este programa estaría a cargo de las administraciones públicas, organismos públicos y entidades de derecho público, empresas públicas, público-privadas y sociedades mercantiles.

- Subsidio para el aumento del parque público de viviendas.

Subsidio:

En el caso de compra se ayuda hasta con un 60% del precio de la adquisición. Cuando se desea aquilar, en el primer año se otorgan hasta COP 22.000 por m² útil de vivienda y adicionalmente 60% de dicha cuantía por m² de superficie útil de garaje o trastero.

Plazo:

Este programa se puede aprovechar para el alquiler durante 50 años como mínimo.

B.2. Programa de fomento de alojamientos temporales, de modelos *co-housing*, de viviendas intergeneracionales y modalidades similares.

(Beneficia a las personas físicas y administraciones públicas)

- Subsidio para alojamientos temporales

Subsidio:

Para vivienda se otorgan hasta COP 1,9 millones por m², con los límites de COP 226 millones por vivienda y del 50% de inversión. En casos de arrendamiento, para el primer año de vigencia del Real Decreto de España se dan hasta COP 36.000 por m² útil de vivienda o alojamiento y espacio de interrelación.

Requisito:

Para aplicar a este programa se necesita el registro de la propiedad.

B.3. Programa de puesta a disposición de viviendas de la SAREB y de entidades públicas para su alquiler como vivienda asequible o social.

Está dirigido a las Comunidades Autónomas, entidades locales y fundaciones sin ánimo de lucro dedicadas a la promoción y/o gestión de viviendas protegidas.

- Subsidio para viviendas de la SAREB (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria).

Subsidio:

Ayuda de entre COP 680.000 y 790.000 por m² de vivienda para que el beneficiario haga frente a la cesión del usufructo de la vivienda por parte de la SAREB o de entidades públicas mientras se plantea como una vivienda habitual y permanente para alquiler.

Plazo:

Esta ayuda se otorga por un plazo de cinco años.

B.4. Programa de fomento de la puesta a disposición de las Comunidades Autónomas y ayuntamientos de viviendas para su alquiler como vivienda asequible o social.

Este programa tiene como beneficiarios a los propietarios de vivienda que sean cedidas a las Comunidades Autónomas, entidades locales o a sus entidades dependientes o vinculadas.

- Subsidio para propietarios de viviendas.

Subsidio:

Ayuda de la mitad de la diferencia entre el alquiler social y el precio de mercado que se acuerde en la comisión de seguimiento MITMA/CCAA. El precio de alquiler mensual puede ser de hasta COP 1,8 millones y se plantea para vivienda habitual y permanente para alquiler.

Plazo:

Esta ayuda se otorga por un plazo de siete años.

Conclusión del análisis de programas

Desde el punto de vista conceptual, esta política difiere mucho de lo que han sido las políticas de acceso a la vivienda en Colombia, dado que no busca que los beneficiarios terminen siendo propietarios, sino que tengan una solución de vivienda, así nunca se vuelvan los dueños de la misma.

Entonces, este es un enfoque por tener en cuenta porque existe una posibilidad de que un porcentaje de la población migrante venezolana no pueda acceder a vivienda propia y que las fuerzas del mercado no lleven a la oferta de vivienda para este segmento de la población, con lo cual sería el Estado quien, como dueño, podría ofrecer opciones de renta subsidiada.

Con esto no estamos diciendo que vaya a ser el enfoque que se le dé al proyecto, sino que son experiencias internacionales que valen la pena tener en cuenta para determinar su éxito según lecciones aprendidas y variables que puedan adaptarse al contexto y las necesidades locales.



Venezolanos en España (EFE, 2021).

Lo interesante de la experiencia española es que tiene varios programas cuyo objetivo no es dar alternativas a la población vulnerable de volverse propietarios de una vivienda, sino ofrecer un apoyo para el acceso a vivienda en renta en el caso de que el beneficiario no tenga la intención de volverse propietario.

Esto no quiere decir que no haya programas para la adquisición de vivienda, pero dado el objeto del ejercicio, nos enfocamos en los programas que tienen el alquiler como columna vertebral.

2.3.2. Perú

De la mano de la Unión Europea y el Gobierno Alemán, el Grupo de Investigación en Urbanismo, Gobernanza y Vivienda Social (CONURB-PUCP) de la Pontificia Universidad Católica del Perú realizó un análisis del mercado de vivienda para la renta enfocado en la población migrante venezolana. Aunque este estudio no implicó el análisis de una política o proyecto que se haya implementado en Lima, sí resaltó los principales problemas que enfrenta este grupo poblacional a la hora de acceder a la vivienda en renta.

Al igual que en el caso de Bogotá y Soacha, en Lima la población migrante venezolana enfrenta problemas de discriminación a la hora de alquilar una vivienda, debido a que muchos propietarios no quieren alquilar su propiedad a esta población; hay una percepción de que la población venezolana es peligrosa y no cumple sus obligaciones monetarias.

Así mismo, en Lima la población objetivo enfrenta altos problemas de arrendamiento en comparación con su capacidad de pago, lo que los obliga a terminar viviendo en espacios que no son adecuados y que afectan su calidad de vida. Así como sucede en Bogotá y Soacha, en Lima los migrantes venezolanos, para poder pagar los cánones de arrendamiento, se hacían entre varias familias en una vivienda que no está diseñada para albergar ese número de habitantes.

El Grupo de Investigación en Urbanismo, Gobernanza y Vivienda Social (CONURB-PUCP) de la Pontificia Universidad Católica del Perú identificó la necesidad de extender los subsidios de vivienda en alquiler a la población migrante y refugiada, dado que sin el apoyo de estos subsidios los migrantes no cuentan con la capacidad de pago para completar el costo del arrendamiento.



Venezolanos en Perú (CEEPP, 2023).

2.3.3. Colombia

En el caso colombiano luego de la investigación realizada, se observó la participación de Blumont, una organización que brinda ayudas y auxilios con el fin de estabilizar y apoyar el desarrollo de países que se encuentran en vías de desarrollo.

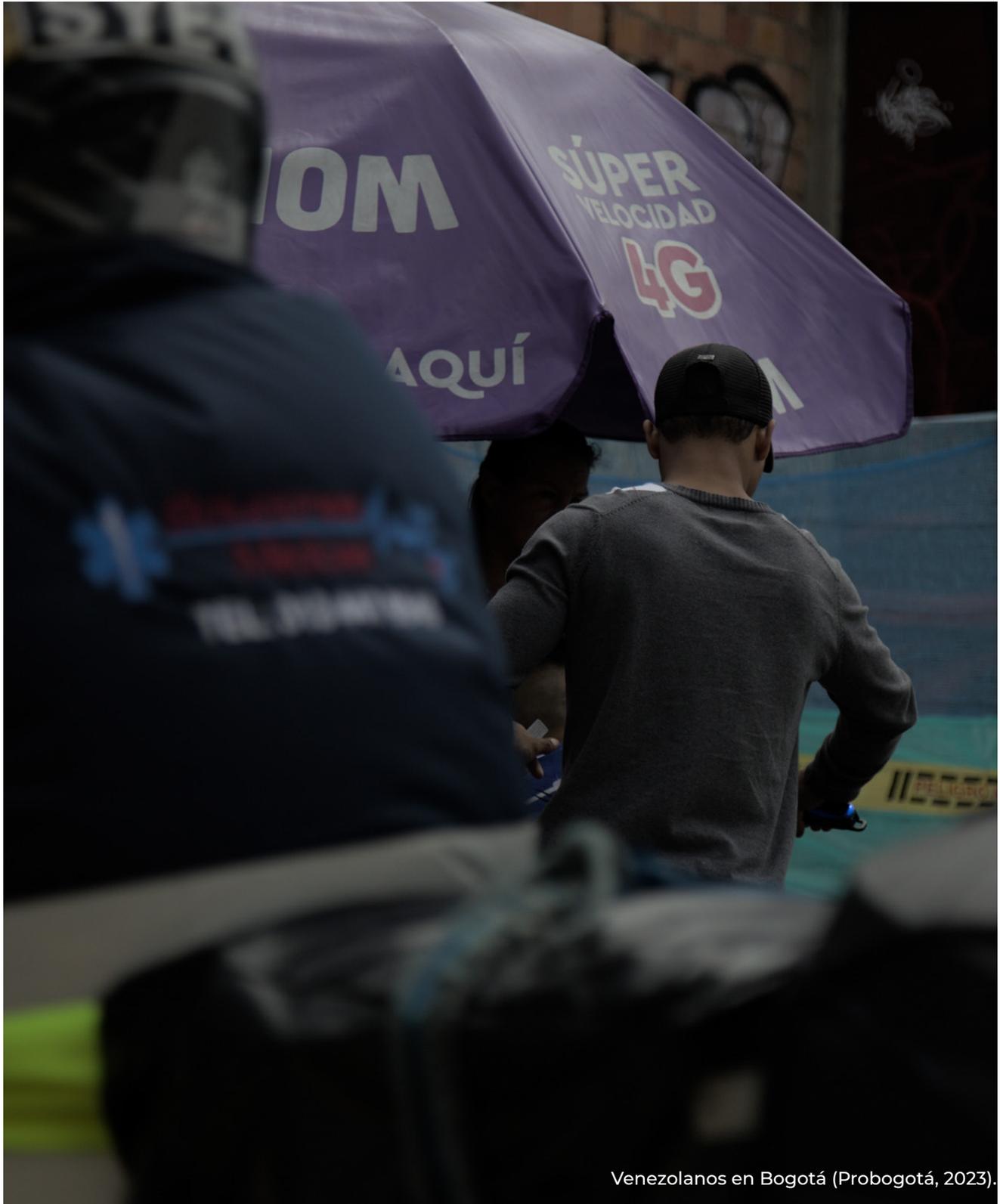
Colombia ya cuenta con un proyecto piloto para apoyar el arrendamiento de vivienda de la población migrante venezolana. Los programas que han sido implementados por Blumont en Colombia también buscan ayudar a las personas afectadas por el conflicto y el desplazamiento. Con este enfoque, hay actualmente cuatro programas; uno de ellos, “Acogida”, que empezó en 2021 y se encarga del apoyo a refugiados y migrantes venezolanos en Colombia.

Como ya lo hemos mencionado, más de 1,7 millones de venezolanos han llegado a Colombia desde 2015, y Blumont ha hecho esfuerzos para mejorar la asistencia de los migrantes venezolanos aliándose con organizaciones locales como Venezolanos en Barranquilla y Patrulla Aérea Colombiana. Estos dos aliados buscan defender los derechos de los venezolanos y brindar servicios de salud especializados.

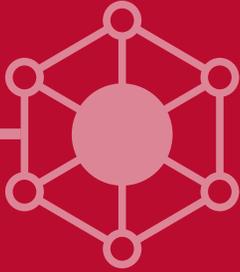
Con el fin de proteger el derecho a la vivienda, crearon el programa de subsidio de arrendamiento, el cual tiene como objetivo beneficiar a los migrantes venezolanos en Colombia con este subsidio durante nueve meses.

Este subsidio es financiado por la Oficina de Población, Refugiados y Migración del Departamento de Estado de Estados Unidos y el foco de operación es trabajar con los propietarios locales para encontrar opciones de vivienda confiables para los beneficiarios; los equipos ayudan a las familias migrantes a asegurar una vivienda, especialmente aquellas encabezadas por mujeres en riesgo o víctimas de violencia de género. Transversalmente, los equipos trabajan en la consecución de los permisos de migración, servicios de salud, educación, protección infantil y apoyo psicosocial.

El primer ciclo de subsidios fue otorgado a 334 familias, de las cuales el 75% pudieron seguir pagando la renta por su cuenta, ya que uno de los focos de este programa es que durante el periodo en el que se otorga el subsidio de arrendamiento, los venezolanos puedan centrarse en otros aspectos como la educación, la búsqueda de empleo o la atención de otras necesidades urgentes.



Venezolanos en Bogotá (Probogotá, 2023).



2.4.

ESTUDIO DE POLÍTICAS

La población migrante venezolana en Bogotá y Soacha enfrenta grandes retos a la hora de solucionar sus necesidades de vivienda.

Aunque muchos colombianos viven el mismo problema, en los últimos 10 años Colombia ha logrado diseñar e implementar una política pública de acceso a la vivienda que ha sido exitosa. El 2021 terminó con más de 248.000 viviendas de interés social comercializadas en el país; una cifra récord y muy dicente si se compara con la capacidad de producción de vivienda de interés social que tenía el sector constructor hace diez años.

Así las cosas, durante los últimos tres años en Colombia se han otorgado aproximadamente 170.000 subsidios de vivienda, siendo esta cifra casi 10 veces mayor al promedio de subsidios que se entregaban antes de la creación del programa Mi Casa Ya.

Para el diseño de un programa o proyecto enfocado en solucionar los problemas de vivienda que enfrenta la población objetivo, se vuelve imperativo conocer los programas de subsidios que el país ha diseñado e implementado, con el fin de aprovechar los elementos de cada uno de estos que pueden ser aplicados en el diseño de un

programa o proyecto de vivienda en renta para la población migrante venezolana en Bogotá y Soacha.

Lo primero que se debe tener en cuenta es que en Colombia la política pública de acceso a la vivienda, en especial para la población de bajos ingresos, ha estado enfocada en la meta de que los hogares sean propietarios, sin que se le haya dado la importancia que puede tener la renta como solución a los problemas de acceso a la vivienda que enfrenta tanto la población nacional como la migrante.

En este sentido, el principal programa de subsidios de vivienda que ha tenido Colombia, Mi Casa Ya, tiene el objetivo principal de ayudar a la población de menores ingresos a adquirir vivienda nueva. Este ha sido complementado con otras iniciativas, como el Programa Frech, que tiene por objetivo subsidiar la tasa de interés que pagan los compradores por el crédito que toman para la compra de su casa.

Consciente de que Colombia es un país de arrendatarios —cerca del 40% de los hogares viven en renta— el Gobierno de Iván Duque creó el programa “Semillero de Propietarios” que contemplaba el subsidio al arrendamiento durante un periodo, mien-

tras la familia ahorraba los recursos necesarios para el pago de la cuota inicial de su vivienda. Aunque este no se puede considerar un programa de subsidio al arrendamiento, pues el objetivo es que los hogares adquirieran una vivienda, sí es la primera iniciativa de gran escala que reconoció que la política de vivienda debe tener en cuenta que un porcentaje importante de la población vive en renta.

Aunque esta ha sido la primera iniciativa de subsidios de arrendamiento implementada en Colombia, es importante tener en cuenta que el Decreto 1077 de 2015 establece la posibilidad de que el subsidio familiar de vivienda se otorgue en la modalidad de arrendamiento y arrendamiento con opción de compra.

A partir de la Ley 49 de 1990 se les permitió a las cajas de compensación destinar parte de los recursos que reciben por concepto de parafiscales para el otorgamiento de subsidios de vivienda tanto para la compra como para la renta. Además, en desarrollo de esta estipulación, se permitió la posibilidad de que los hogares contaran con subsidios mediante el programa Mi Casa Ya y de las cajas de compensación, lo que se conoce como la “concurrencia de subsidios,” lo cual fue un acelerador importante para

incentivar la compra de vivienda por los hogares de menores ingresos. En virtud de esta estipulación, en los últimos tres años las cajas de compensación pasaron de entregar subsidios para la adquisición del 14% de las viviendas de interés social (VIS) que se venden en el país, a cerca del 33%.

Además del otorgamiento de subsidios para la compra de vivienda, algunas cajas de compensación han creado programas parecidos al Semillero de Propietarios, como “Compra Arriendo” de Compensar o “Subsidios de Arriendo con Opción de Compra” de Colsubsidio. En particular, Colsubsidio ha ido más allá: creó uno de los pocos programas que se ha implementado en el país que sea un subsidio para el arrendamiento sin la obligación o el objetivo de adquirir vivienda al final del periodo de otorgamiento.

Como se mencionó, entender los programas de subsidios para la compra y para la renta de vivienda que se han implementado en el país es clave para comprender los principales elementos de cada uno de estos, los cuales sirven para el diseño y la estructuración de un programa o proyecto de vivienda en renta que atienda la población migrante venezolana. A continuación, se hace un resumen de cada uno.

2.4.1. Programas para la adquisición de viviendas

MI CASA YA

El programa Mi Casa Ya nació en 2015 mediante el Decreto 428 de ese mismo año con el objetivo no solo de facilitar la vivienda de interés social urbana a hogares que tuvieran dificultad para la compra de vivienda, sino también de incentivar el crecimiento económico dada la importancia que tiene el sector de la construcción en la economía colombiana.

Particularmente, el programa Mi Casa Ya está dirigido a los colombianos interesados en adquirir vivienda nueva, que no han sido beneficiarios de otro subsidio de vivienda o cobertura a la tasa de interés y que no son propietarios en el territorio nacional.

Es importante mencionar que a partir del Gobierno de Gustavo Petro los requisitos para acceder a este programa han cambiado. Antes de la llegada de Gustavo Petro, el monto del subsidio dependía de los ingresos del hogar, bajo el entendido de que este programa estaba enfocado en familias con ingresos hasta de 4 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV). Con la llegada del nuevo Gobierno, los requisitos para el acceso al programa se modificaron.

Los beneficios que otorga el programa se dividen en tres:

A Subsidio a la cuota inicial:

Este beneficio económico depende del puntaje otorgado por la encuesta Sisbén IV y varía el monto dependiendo del puntaje y del área donde se encuentre ubicado el inmueble (urbana o rural).

Requisitos

- No haber sido beneficiario de otro subsidio de vivienda o de la cobertura a la tasa de interés.
- No ser propietario en el territorio nacional.
- Clasificación Sisbén entre A1 y D20 para hogares urbanos y rurales.

Beneficio

Áreas urbanas:

1. Puntaje Sisbén A1-C8: 30 SMMLV
2. Puntaje Sisbén C9-D20: 20 SMMLV

Áreas rurales:

1. Puntaje Sisbén A1-C14: 30 SMMLV
2. Puntaje Sisbén C15-D20: 20 SMMLV

B

Subsidio a la cobertura de la tasa de interés (Frech VIS):

Este beneficio consiste en una cobertura a la tasa de interés entre 3 a 5 puntos porcentuales, lo que disminuye el valor de la cuota mensual del crédito hipotecario.

Requisitos

1. Tener ingresos totales familiares no superiores a 8 SMMLV.
2. Tener asignado el subsidio Mi Casa Ya.
3. No ser propietario de vivienda en el territorio nacional.
4. No haber sido beneficiario de la cobertura establecida mediante Decreto 1143 de 2009.
5. Para los créditos conjuntos, ambos deudores deben cumplir las condiciones.

Beneficio

Cobertura a la tasa de interés por siete años.

1. VIP (hasta 90 SMMLV): 5 puntos porcentuales.
2. VIS (desde 90 hasta 135-150 SMMLV): 4 puntos porcentuales.

C

Subsidio concurrente:

Este subsidio aporta para el pago de la cuota inicial; sin embargo, es importante mencionar que es un subsidio ligado a otro, ya que primero se debe pedir el subsidio de la caja de compensación y luego pedir allí mismo a través de la caja de compensación el subsidio de concurrencia; el segundo subsidio viene de recursos de la nación dentro de la asignación del programa Mi Casa Ya.

Requisitos

1. No ser propietario de vivienda.
2. No haber recibido un subsidio anteriormente.
3. Para hogares o personas con ingresos de hasta 4 SMMLV.
4. Aplica para vivienda nueva de interés social.

Beneficio

Hasta 30 SMMLV, es decir COP 34.800.000 en el 2023.

Hasta finales del Gobierno Duque (2018-2022) los resultados del programa Mi Casa Ya habían sido muy positivos para el sector. Durante este Gobierno se otorgaron cerca de 179.000 subsidios de vivienda a la cuota inicial bajo este programa; cifra que anualmente fue creciendo de manera sustancial.

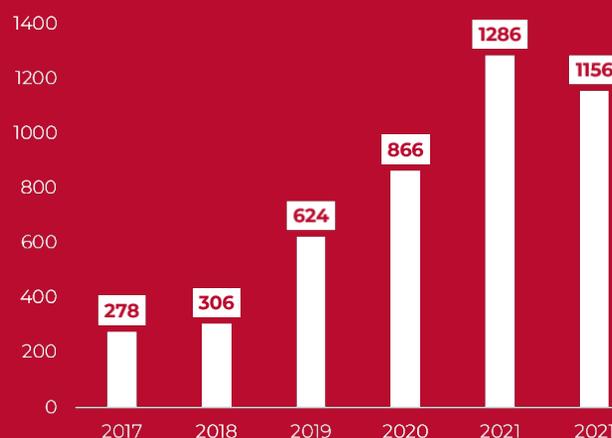
El aumento en la asignación de subsidios de vivienda ha venido de la mano de un incremento importante en la progresividad que ha logrado el programa; la proporción de familias con ingresos entre 0-2 SMMLV a quienes se les ha otorgado un subsidio bajo este programa ha pasado del 26% entre 2015 y 2018 a 72,5% entre el 2019 y del 2022. Durante el Gobierno Duque se asignaron 131.115 subsidios a hogares con ingresos de hasta 2 SMMLV .

El programa Mi Casa Ya ha sido un importante dinamizador del sector de la construcción, especialmente del segmento de vivienda de interés social, dado que mientras en 2017 de las 98.000 viviendas VIS comercializadas, solo el 15% accedieron a un subsidio de vivienda, en 2023, el 28,3% de las 179.000 viviendas comercializadas fueron objeto de subsidio bajo este programa.

Los anteriores datos muestran el buen desempeño que ha tenido el programa, y nos da luces de aspectos del mismo que

se deberían tener en cuenta a la hora de diseñar un proyecto o programa para solucionar los problemas de acceso a vivienda de la población migrante venezolana en Bogotá y Soacha. Por ejemplo, dentro del programa que se diseñe se debe tener en cuenta que las cajas de compensación pueden tener un rol principal que ayude a incrementar la probabilidad de éxito de lo que se estructure.

ASIGNACIONES PROMEDIO SEMANALES DE SUBSIDIOS MI CASA YA
(Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio – DSH, 2022)





Localidad de Chapinero en Bogotá (Probogotá, 2024)

PROGRAMA DE LAS CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR

Con la ampliación de la regulación del sector vivienda efectuada con el Decreto 1077 de 2015, el alcance de los subsidios de vivienda que otorgan las cajas de compensación se expandió. Particularmente, el artículo 2.1.1.1.1.5 estableció que dentro de las entidades otorgantes de subsidios de vivienda de interés social, las cajas de compensación familiar tendrán un cargo sobre las contribuciones parafiscales que administran. Así mismo, este decreto les da potestad a las cajas de compensación para otorgar subsidios para vivienda de interés social o prioritaria, para el arrendamiento o el arrendamiento con opción de compra siempre y cuando el canon pactado no supere el 1% del valor de la vivienda de interés social.

En consecuencia, las cajas de compensación han desarrollado programas de subsidio de vivienda y arrendamiento, aunque este último casi siempre ha sido de arrendamiento con opción de compra. En este sentido, los programas o ayudas económicas otorgadas por las cajas de compensación familiar han sido financiados con los recursos de los parafiscales que administran, en particular con cargo a los fondos del subsidio familiar (FOVIS) reglamentados por la Ley 49 de 1990.

A continuación, se describen las características de los subsidios que otorgan las cajas de compensación para la adquisición o remodelación de vivienda.

A Subsidios de las cajas de compensación

Requisitos

1. Personas que ganen hasta 4 SMMLV (COP 4.640.000 en 2023) y estén afiliados a la caja de compensación.
2. Solo aplica para quienes no sean propietarios de vivienda y nunca hayan accedido a este beneficio.

Beneficio

1. Subsidio para vivienda nueva: Hasta 30 SMMLV (COP 34.800.000 en 2023).
2. Subsidio para construir o remodelar una vivienda: Hasta 18 SMMLV (COP 23.200.000 en 2023).

El subsidio de este programa consiste en un aporte para la construcción de vivienda nueva dispersa o nucleada, entregando materiales o la vivienda nueva construida a hogares rurales vulnerables que están identificados por la Dirección de Vivienda Rural (DVR).

B Subsidio Vivienda rural

Requisitos

El suelo o lote debe estar apto para la construcción de vivienda, no estar en zona de alto riesgo ni en reserva natural, entre otros.

Beneficios

1. El Subsidio Familiar de Vivienda Rural (SFVR) para construcción de vivienda nueva será de hasta 70 SMMLV.
2. El valor del subsidio será diferencial dependiendo de la infraestructura de la zona para el transporte de materiales.



Vivienda rural subsidiada (MinAgricultura, 2021).

2.4.2. Programas para renta de vivienda

El Decreto 1077 de 2015 también incluyó los subsidios para el arrendamiento con opción de compra o el arrendamiento sin opción de compra. Estos subsidios pueden ser otorgados por el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, con cargo a los recursos del presupuesto de la Nación, o por las cajas de compensación con cargo a los recursos de las contribuciones de parafiscales que administran.

Tal como se resaltó al inicio de este informe, el principal programa de subsidios para el arrendamiento que ha sido financiado con recursos del presupuesto de la Nación es Semillero de Propietarios; aunque se debe resaltar que este es un programa a pesar de que subsidia por un tiempo el arrendamiento, tiene como objetivo final que el beneficiario del subsidio se vuelva propietario de una vivienda nueva.

SEMILLERO DE PROPIETARIOS

Semillero de Propietarios es un programa de arrendamiento social que ayuda a colombianos que ganen entre 1 y 2 SMMLV, es decir, COP 1.650.000 en 2023 para tener una vivienda digna y propia. La idea de este programa es que, los beneficiarios puedan suscribir contratos de arrendamiento con opción de compra por un periodo de 24 meses, tiempo durante el cual el Gobierno nacional les ayudará con COP 500.000 de su canon de arrendamiento para vivienda de interés prioritario (VIP) o vivienda de interés social (VIS). Con los ahorros alcanzados durante los 24 meses de arrendamiento, los hogares beneficiarios podrán sumar un capital que se transformará en la cuota inicial de su vivienda propia y, asimismo, podrán acceder al programa Mi Casa Ya.

El programa Semillero de Propietarios tiene cuatro objetivos principales:

1. Promover la formalización del arrendamiento en Colombia, que como se mencionaba anteriormente, tiene un porcentaje importante de los hogares viviendo en arrendamiento.
2. Fomentar la inclusión financiera de la población objetivo del programa Semillero de Propietarios.
3. Estimular la construcción de vivienda de interés social y prioritario.
4. Facilitar una solución de vivienda digna para la población con ingresos inferiores a 2 SMMLV.

A Subsidio a la cuota inicial:

Requisitos

1. Solo es posible si el inmueble que se está arrendando se entrega en un plazo mínimo de 12 meses.
2. No se puede ser propietario de una vivienda anterior.
3. Los ingresos deben ser iguales o inferiores a 2 SMMLV (\$2.320.000).
4. La vivienda en renta puede ser nueva o usada, lo importante es que el canon de arrendamiento no supere el 1% de una vivienda VIS. Para 2023 sería \$1.740.000 en ciudades principales y \$1.566.000 en otros municipios.

Subsidio

Pago del 90% del canon de arrendamiento.

La población objetivo del programa Semillero de Propietarios son las víctimas de desplazamiento forzado, mujeres cabeza de familia y madres comunitarias, miembros de comunidades étnicas, población en situación de discapacidad y población de la fuerza pública. No obstante, se debe tener en cuenta que, aunque esta es la población objetivo, el programa no es exclusivo para esta población, sino que la meta es que por el menos el 20% de los subsidios lo recibirán hogares o personas pertenecientes a estos grupos poblacionales.

Es importante mencionar que las viviendas del programa pueden ser nuevas o usadas en la fase de arrendamiento. Por otro lado, la compra de la vivienda debe ser sobre edificaciones nuevas. Quienes rentan una vivienda usada pueden aplicar a través del programa Mi Casa Ya para comprar una vivienda nueva de su preferencia.

También, es importante resaltar que el Gobierno programó recursos para este programa de COP 1,5 billones para el periodo 2017-2027 y subsidia entre el 77% y el 45% del canon mensual. Actualmente existen 29 gestores inmobiliarios habilitados para la oferta de este programa y en cuanto a la demanda hay 228.000 beneficiarios inscritos distribuidos en los 32 departamentos.

El canon de arrendamiento promedio en todo el país, sobre el cual se entregaron los subsidios del programa Semillero de Propietarios fue de COP 547.453 para todos los municipios en los que se implementó el programa. A pesar de la importancia que tuvo este programa en el Gobierno del expresidente Iván Duque, no tuvo el impacto esperado debido a que al inicio del mismo se buscó incentivar a los constructores a que produjeran vivienda para la renta, desconociendo que el principal interés de estos es poder vender las unidades que construyen. En consecuencia, hasta que se vincularon algunas empresas inmobiliarias, el programa despegó.

Esta experiencia es muy importante para el diseño de un programa o política de vivienda para la renta enfocado en la población migrante venezolana, dado que no se pueden cometer los mismos errores; los constructores no serán quienes ofrezcan las viviendas en renta, sino que deben ser actores que tengan los incentivos y la experiencia para quedarse con la gestión de viviendas para la renta.

SUBSIDIO DE ARRENDAMIENTO DE LAS CAJAS DE COMPENSACIÓN FAMILIAR

En desarrollo del Decreto 1077 de 2015, las cajas de compensación han desarrollado subsidios de vivienda para el arrendamiento con opción y sin opción de compra; la diferencia es que en el segundo el beneficiario del subsidio no está adquiriendo el compromiso de comprar una vivienda, sino simplemente está recibiendo un subsidio que le ayuda a pagar el canon de arrendamiento de la vivienda donde vive.

En general, el alcance de los programas de subsidio para la renta de vivienda se ha concentrado en los modelos de arrendamiento con opción de compra, bajo el entendido de que el principal objetivo de la política de subsidios debe ser que la población se vuelva propietaria de una vivienda. En el caso de la caja de compensación Colsubsidio, con foco en Cundinamarca y Bogotá, tuvo hasta enero de 2023 un programa de subsidio de arrendamiento sin opción de compra, pero decidió acabarlo debido al

alto costo administrativo que representaba el programa sin que la población accediera a los subsidios o que accedieran pero no fueran realmente utilizados para el pago de un canon de arrendamiento.

Los subsidios de arrendamiento otorgados por cajas de compensación pueden cubrir hasta COP 696.000 o hasta el 90% del valor del canon de arrendamiento y tienen una vigencia de 12 a 24 meses según lo pactado. No son susceptibles de ajustes ni incrementos al valor asignado.

Como lo muestra la experiencia de Colsubsidio, el diseño y la implementación de un subsidio de renta que no conlleve la adquisición de vivienda al final del mismo aún tiene retos importantes, que deberán ser tenidos en cuenta para el programa o proyecto que se estructure para la población migrante venezolana en Bogotá y Soacha.

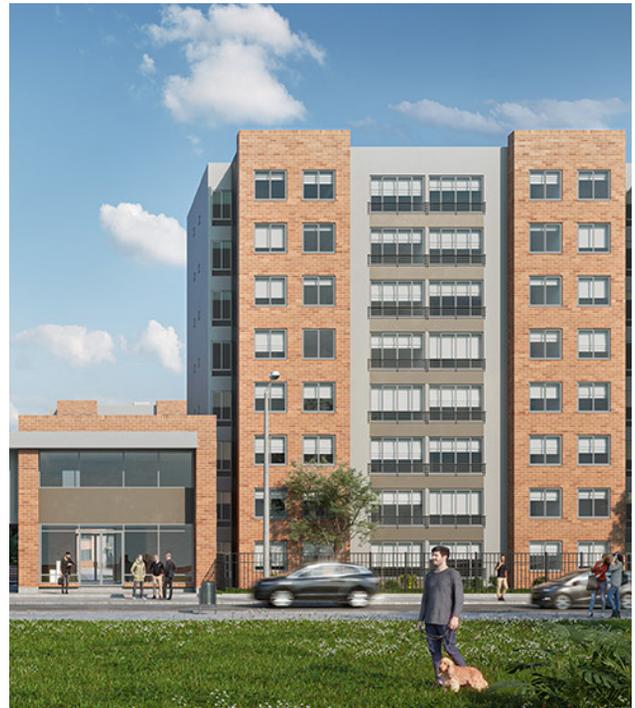
B Subsidio de arrendamiento

Requisitos

1. Estar afiliado a la caja de compensación familiar a la cual se va a pedir el subsidio.
2. Que la familia en conjunto no tenga ingresos superiores a dos salarios mínimos mensuales legales vigentes.
3. Ninguno de los miembros de la familia que solicita el subsidio de arrendamiento debe ser propietario de vivienda en Colombia o haber sido beneficiario de algún subsidio de vivienda.

Requisitos

Pago del 90% del canon de arrendamiento.



Proyecto Cayena III en Soacha (Amarilo, 2021).



VENDO ARRIENDO
310 283 6471
314 207 6256

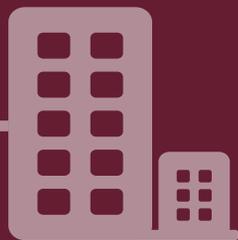
Calle 13 con Caracas (Probogotá, 2024).

03



MODELO DE ALQUILER

3.1. Estudio de mercado	100
3.1.1. Tipo y tamaño del proyecto	102
3.1.2. Descripción de unidades residenciales	106
3.1.3. Infraestructura de apoyo	112
3.1.4. Aspectos para el diseño de un proyecto de vivienda en renta	116
3.2. Visitas de campo	118
3.2.1. Descripción de escenarios	120
3.2.2. Definición del lote y áreas	122
3.2.3. Cronograma estimado de desarrollo de un proyecto	132
3.2.4. Presupuesto del proyecto	134
3.2.5. Costos de financiación	138
3.2.6. Estimación del canon de arrendamiento	142
3.2.7. Programa de subsidio para la renta	144
3.2.8. Línea de tiempo programa y proyecto	146
3.2.9. Principales variables de mercado durante la operación	148
2.3. Análisis de programas internacionales	152
3.3.1. Definición de rentabilidad objetivo	154
3.3.2. Definición de un margen de utilidad objetivo para el proyecto	156
3.3.3. Definición de la mejor estructura de capital (Deuda-Equity)	158
3.3.4. Proyección del flujo de caja	160
3.3.5. Análisis de sensibilidad	168
3.3.6. Cifras del programa	170
3.3.7. Análisis comparativo	174
3.3.8. Análisis de los escenarios escogidos	176



3.1.

MODELO DE ALQUILER DE VIVIENDA

A lo largo de este apartado se desarrollan los criterios para la definición de los tipos de lotes considerados como objetivo para el proyecto, los tiempos de desarrollo esperados, el presupuesto base, las variables de mercado, el canon de arrendamiento y la capacidad real de pago de los migrantes, y concluye con la necesidad de generar un programa que complementa el proyecto, a través de subsidios de renta.

En el desarrollo se parte de unos escenarios ubicados en Bogotá y Soacha en los que se suponen una serie de lotes considerando factores como su área neta, construida y arrendable, además el área individual de las viviendas a desarrollar. Luego se determinan los costos directos e indirectos del proyecto, así como el presupuesto y los gastos operativos y, finalmente, se relacionan las áreas con los costos y se determinan los valores para la operación del proyecto y el arrendamiento de las unidades de vivienda.

Posteriormente, para efectos de tener un referente de mercado, se tiene en cuenta la rentabilidad que se estaría buscando para un proyecto inmobiliario en Colombia con base en la Tasa Interna de Retorno (TIR) que tiene el proyecto. La definición de esta se realiza con base en una serie de consi-

deraciones que involucran factores como el valor de arrendamiento, las condiciones del mercado, las necesidades del proyecto y la participación de los inversionistas.

Se define el margen de utilidad objetivo del proyecto teniendo en cuenta que consiste de un proyecto de vivienda en renta que se enfoca en atender las necesidades de la población migrante. Siendo así, se identifican las variables que influyen sobre los ingresos y egresos en el desarrollo y la operación del proyecto, entre los que se contempla la venta del activo después de un periodo de tiempo. Con base en esto se obtiene finalmente la utilidad del proyecto en el corto y mediano plazo.

Dentro del flujo de caja del proyecto, se busca darle a este una connotación de programa lo cual permite mejorar las rentabilidades, ya que un proyecto de vivienda en renta no genera las rentabilidades esperadas. Además, la obligatoriedad de construir VIP y la fijación legal de su precio, hacen que puede haber una oportunidad de enfocar el proyecto en este tipo de vivienda una vez construida. Al igual que en el caso de Bogotá, en Soacha se obtienen mejores rentabilidades si el proyecto se enfoca en la adquisición de unidades VIP que luego se arrienda a la población objetivo.

Entendiendo el proyecto como programa se estima que, con su implementación, se estaría destinando cerca de COP 22MM y de COP 29MM por hogar para darles una solución de vivienda digna a la población migrante venezolana en el caso de Bogotá y Soacha respectivamente.

En la realización de un análisis comparativo, se logra identificar la oportunidad que significa el proyecto para la adquisición de unidades VIP que permiten hacer una inversión que sea proporcional a la renta obtenida.

Por último, se desarrolla un análisis de los escenarios y casos escogidos en Bogotá y Soacha en donde se logran evaluar los posibles resultados que tendría la implementación del programa y el desarrollo del proyecto de vivienda.

PRIMERAS CONCLUSIONES DEL MODELO

La mayoría de migrantes venezolanos tiene vocación de permanencia y el propósito establecerse en el país junto con los integrantes del hogar. Trabajar en esta realidad e incluir a la población migrante venezolana como nuevos colombianos, anticipa y permite generar soluciones de impacto.

El subsidio de vivienda Mi Casa Ya del Ministerio de Vivienda brinda un subsidio a la cuota inicial de 30 SMMLV y una cobertura de tasa de interés por 7 años hasta de 5 puntos porcentuales (pps), que para algunos migrantes es la ayuda que necesitan para contar con una vivienda digna.

Una solución de vivienda digna en renta que esté enfocada en los niveles socioeconómicos más bajos de la población y que a su vez incentive el empoderamiento y libertad financiera del hogar, podría ser la mejor alternativa mientras las familias logran una estabilidad económica mínima.

3.1.1. Tipo y tamaño del proyecto

Demostrada la latente necesidad de vivienda de los hogares de personas migrantes venezolanas en Bogotá y Soacha, se procede a estructurar el modelo de vivienda en renta mediante el cual se aborde la problemática de manera progresiva. Para definir dicho modelo o proyecto, lo primero que se debe definir es el tipo de vivienda.

La Vivienda de Interés Social (VIS) y la Vivienda de Interés Prioritario (VIP) han sido los vehículos de vivienda social más importantes mediante los cuales el Estado colombiano les ha dado la oportunidad a los colombianos de adquirir casa propia. Durante 2021 y 2022 el 80% (393.158 viviendas) del total de viviendas comercializadas en el país, fueron VIS y VIP.

Es importante mencionar que durante 2023 se ha presentado la reducción en ventas de vivienda más importante de los últimos años, por lo que en junio de 2023 se completaron 15 meses consecutivos de reducción de las ventas de este tipo de vivienda con una disminución cercana al 50% de las ventas de vivienda en Colombia; las VIS y las NO VIS, enfocadas en la clase media, son los tipos de vivienda que más se han visto afectados. Las causas de este comportamiento son múltiples y no serán discutidas en el presente informe; no obstante, la necesidad de vivienda en el país es y seguirá siendo latente, por lo menos durante los próximos años. Por ello, la apuesta en vivienda social del Gobierno nacional y del sector constructor sigue siendo por la VIS y la VIP, pues seguirán teniendo mayor demanda.

VENTAS ANUALES DE VIVIENDA VIS

(CAMACOL, Coordinada Urbana, Fincaraíz, Metrocuadrado, análisis Probogotá, 2023)



VENTAS ANUALES DE VIVIENDA VIP

(CAMACOL, Coordinada Urbana, Fincaraíz, Metrocuadrado, análisis Probogotá, 2023)

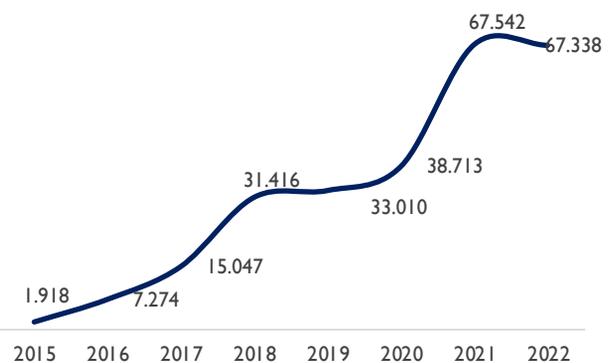


Cabe mencionar que la buena acogida de este tipo de vivienda en el país se debe a que es el tipo de vivienda que cuenta con más alternativas de subsidio disponibles en el mercado. Durante los últimos tres años, el programa Mi Casa Ya ha entregado más de 170.000 subsidios de vivienda por medio

de las modalidades VIS y VIP. De la misma manera, y como se mencionó en el capítulo anterior, alternativas como el subsidio de vivienda rural y los subsidios entregados por las cajas de compensación han impulsado a los colombianos a mejorar las condiciones de sus hogares a través de vivienda VIS y VIP.

Adicionalmente, los constructores han sido muy receptivos a la construcción de este tipo de producto, pues el mercado ha moldeado un estándar de vivienda que consta de áreas menores a 45 m² y en proyectos de 300 unidades o más. Esto, sumado al sistema de construcción industrializado les resulta muy conveniente en tiempos y costos a los constructores.

N° DE SUBSIDIOS MI CASA YA
(www.datos.gov.co, 2023)



TAMAÑO DE LA OFERTA DE VIVIENDA NUEVA
(CAMACOL, Coordinada Urbana, Fincaraíz, Metrocuadrado, análisis Probogotá, 2023)



De acuerdo con las cifras reportadas en junio de 2023 por Galería Inmobiliaria, del 100% de la oferta de vivienda nueva VIS y VIP disponible en Bogotá y Soacha, el 58% está compuesta por viviendas con áreas menores a 45 metros cuadrados. Así mismo, al revisar el comportamiento de los proyectos VIS y VIP que se están comercializando en la región, las cifras de Galería reportaron que un 38% de los proyectos que tienen unidades de vivienda VIS y/o VIP en oferta, cuentan con 300 unidades o menos.

Debido a las notorias tendencias del mercado colombiano, al pensar en un modelo de vivienda en renta el primer escenario por desarrollar sería un modelo de vivienda en el cual se oferten viviendas de interés social y/o viviendas de interés prioritario con áreas menores a 45 m² teniendo en cuenta algunos aspectos relevantes para su configuración arquitectónica y urbanística.



Para maximizar el aprovechamiento de la tierra y contar con los beneficios en costo y tiempo del sistema constructivo industrializado, el proyecto por ejecutar debe ser torres de apartamentos.

Es el tipo de vivienda que más beneficios económicos tiene, tanto para los colombianos como para los desarrolladores.

Bogotá y su región colindante concentran la mayoría de migrantes venezolanos en Colombia.

Aunque el déficit habitacional requiere una oferta mayor, para un primer escenario se plantea un proyecto de acuerdo con los estándares de mercado.

Es indispensable contar con amenidades que incentiven la integración de los residentes y fomenten la generación de comunidad.

Como una de las principales problemáticas de la población objetivo es la integración a la población de acogida, se plantea un proyecto dirigido 50% a migrantes venezolanos y 50% a personas colombianas.

A diferencia de los proyectos VIP/VIP tradicionales, al ser un proyecto para la renta, debe tener en cuenta que los apartamentos deben contar con todos los acabados básicos para su habitabilidad.

3.1.2. Descripción de unidades residenciales

Hoy en día en Colombia no se cuenta con una norma que regule las condiciones de terminación y acabado de las unidades ni de los proyectos de vivienda; no obstante, el mismo mercado ha definido un estándar mediante el cual los constructores lanzan a la venta sus proyectos.

Específicamente para la vivienda VIS el estándar son unidades de vivienda pequeñas sin acabados y acabados básicos en pasillos y fachadas, por lo que, el diferenciador y la estrategia que han implementado los constructores para incentivar este tipo de proyectos es a través de zonas comunes atractivas y completas.

De acuerdo con esto y lo evidenciado en los más de 24.000 inmuebles analizados en este proyecto, la configuración más apropiada para las unidades de vivienda del proyecto son las siguientes:

Descripción de las unidades residenciales:

Área construida: 45 m²
Área habitable: 42 m²
N.º de habitaciones: 1 habitación principal y 1 habitación auxiliar
N.º de baños: 1 baño
Zona social: Sala - comedor
Cocina: Cocina abierta

De la misma manera, la configuración estándar de acabados por tener en cuenta de acuerdo con la oferta es la siguiente:

Estructura:

Estructura con muros y placas macizas en concreto de acuerdo con la Norma Sismo Resistente Colombiana NSR-10. Sistema de construcción industrializado.

Muros interiores:

Muros en concreto y mampostería de ladrillo, entregados con terminación en estuco y pintura. El estuco y la pintura son un adicional que se tiene en cuenta por ser un proyecto para la renta.

Pisos:

Área social y habitaciones en piso laminado o vinilo y guardaescobas en PVC. Baños y cocina, piso en cerámica. Especificaciones por definir. Todos los anteriores son un adicional por ser un proyecto para la renta.

Cocinas:

Mesón en acero inoxidable con estufa de gas y poceta. Adicional: Salpicadero en cerámica y mueble superior en melamina.



Vivienda con subsidios, Rosa Imperial - Ciudad Rosaleda (Constructora Bolívar, 2021).

Para poder generar las condiciones básicas de vivienda, los apartamentos deberán contar con: pisos, pintura en paredes y cielo raso, enchape de baños y cocinas, puertas y muebles de madera. El mobiliario no está incluido.

Fachada:

Muros en mampostería de ladrillo a la vista. Acabado y detalles en graniplast. Colores y especificaciones por definir.

Cielos rasos:

Cielos en losa maciza con acabado en carraplast. Cajones en *drywall* para desagües en baños y cocinas. Acabados de cielo raso en carraplast como adicional.

Baños:

Enchape de zona húmeda en cerámica. Adicional: muros en pintura texturizada, combo sanitario, grifería de ducha. Especificaciones por definir.

Zona de ropas:

Lavadero en concreto, enchape en cerámica para perímetro superior. Se entregan puntos de agua para lavadora.

Puertas:

Puerta principal metálica, puertas de baño y alcobas en melamina. Especificaciones por definir.

Ventanería:

Sistema tradicional de ventanas corredizas y vidrios fijos. Perfiles en aluminio y vidrio transparente de entre 3 y 4 mm de espesor.

Red de gas:

Red interna para abastecimiento de estufa y calentador.

Clósets:

Estructura en melamina, sin espaldar ni laterales y con puertas batientes. Especificaciones por definir.

Instalaciones eléctricas:

Salidas eléctricas, telefónicas y de televisión en espacios correspondientes, de acuerdo con el Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas (RETIE).



Vivienda VIS, Céntrico (Prodesa, 2019).



Vivienda VIS en Soacha, Serranía del Vínculo (Prodesa, 2019).

Al igual que con las especificaciones de las unidades de vivienda, la configuración del urbanismo y de los acabados en los puntos fijos, siguen una tendencia similar. De acuerdo con esto, para el proyecto en estructuración se plantea la siguiente configuración:

Puntos fijos:

Acabado de muros en mampostería a la vista y detalles en graniplast. Cielos en carraplast, pisos enchapados en cerámica o tableta gres.

Parqueaderos:

Parqueaderos compartidos, pisos en concreto con su respectiva demarcación y topellantas en concreto.

Cerramiento:

Cerramiento en reja metálica y malla eslabonada. Especificaciones por definir.

Ascensores:

Sujeto a configuración final del proyecto y al cálculo de tráfico.

Escaleras:

Barandas metálicas de especificaciones de acuerdo con norma NSR-10.

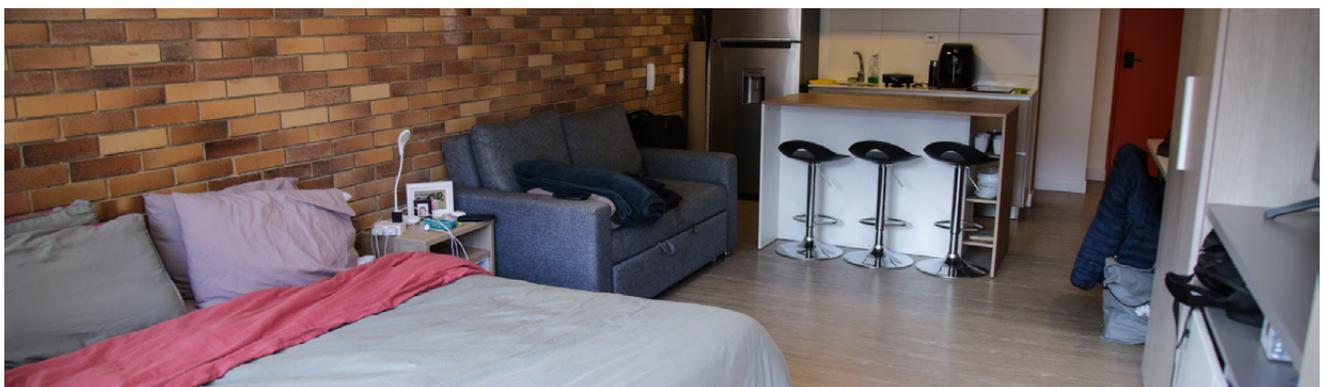
Shut de basuras:

Shut metálico o cuarto de basuras, sujeto a la configuración final del proyecto.

Salón social:

Muros y cielos acabados en pintura blanca, piso en material cerámico. Dotación de cocina y servicios sanitarios.

Vivienda en renta: Modelo replicable enfocado en la población migrante en Bogotá, D.C. y Soacha



Vivienda en arriendo en Bogotá (Probogotá, 2023).

3.1.3. Infraestructura de apoyo

Como se mencionó, la infraestructura de apoyo tiene gran relevancia en los proyectos de vivienda de interés social y aún más en el modelo de vivienda en renta para población migrante, pues será el espacio mediante el cual se buscará el desarrollo integral de los hogares que habiten en el proyecto.

Las dimensiones y la configuración arquitectónica definitivas para estos espacios estarán sujetas a múltiples factores que, para el estado de avance del proyecto, no están definidos en su totalidad, tales como: tamaño del predio, topografía del terreno, municipio de construcción, tratamiento urbanístico del lote y los porcentajes de las cargas urbanísticas sujetas al caso específico. No obstante, en el presente capítulo se incluye la infraestructura de apoyo mínima que se espera en el modelo planteado.

Parqueaderos:

Parqueaderos compartidos a cielo abierto. El número de parqueaderos dependerá de las condiciones urbanísticas del lote.

Salón social:

Área polivalente para eventos y reuniones con cocineta, servicios sanitarios, BBQ y espacio de *coworking*.

Portería:

Portería 24 horas exclusiva para el proyecto.

Cuartos útiles:

Un cuarto útil cada 10 apartamentos, como planteamiento inicial; los cuartos útiles serían para la renta, lo cual podría ayudar a disminuir los costos de administración de la copropiedad.

Cancha múltiple:

Cancha múltiple y zona biosaludable como punto de integración entre las comunidades.

Bicicleteros:

En el caso específico de Bogotá, el Decreto 555 de 2021 establece un mínimo de un bicicletero por cada apartamento, por lo que se tendrían que construir al menos 300 bicicleteros. En el caso de Soacha, mínimo 135 unidades de acuerdo con los requisitos del LEED V.4 For residential buildings, el cual invita a construir bicicleteros al menos para el 15% de los residentes permanentes, incentivando el uso de medios de transportes alternativos.



Vivienda VIS, Jilguero (Prodesa, 2019).



Vivienda VIP, Brisas de San Pablo (Prodesa, 2019).

3. Modelo de alquiler: Modelo de alquiler de vivienda



Vivienda VIP, Brisas de San Pablo (Prodesa, 2019).



Vivienda VIP, Brisas de San Pablo (Prodesa, 2019).



Vivienda Novum Ricaurte (Unión Andina, 2023).

3.1.4. Aspectos para el diseño de un proyecto de vivienda en renta



La oferta de vivienda nueva para los estratos 1, 2 y 3 se ha reducido en los últimos meses y es limitada para suplir la demanda de migrantes y locales. Además del proyecto por sí solo, debe haber un **acompañamiento a los hogares en su proceso de estabilización económica**. Una alternativa es la creación de un programa que acompañe a los hogares durante todo su proceso de subsidio.



El proyecto de vivienda resultante deberá incluir **espacios que incentiven la integración** entre la población migrante y la población de acogida.



El tamaño definitivo de las unidades de vivienda está **sujeto a la normativa vigente** para el año de radicación del proyecto. Así mismo, está sujeto al plan de ordenamiento territorial del municipio donde se lleve a cabo el proyecto.



En el caso específico de Bogotá, el Plan de Ordenamiento Territorial actual (Decreto 55 de 2021), obliga al **análisis de las condiciones específicas para cada lote** de acuerdo con los tratamientos urbanísticos, los cuales generan la hoja de ruta para la definición puntual de cada caso.



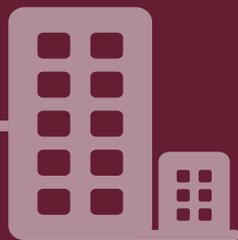
La ubicación es un factor determinante en el éxito del proyecto, pues la experiencia en proyectos similares ha determinado que, incluso teniendo el beneficio, hoy en día las personas valoran en gran medida los tiempos de transporte, específicamente en ciudades como Bogotá.



El número inicial de unidades planteadas para el proyecto no impacta de manera representativa el déficit habitacional de los migrantes venezolanos en Bogotá y Región; no obstante, abre las puertas a un modelo de vivienda en renta replicable que sí **tiene un alcance potencial mucho más amplio**.



Localidad Santa Fe en Bogotá. (Probogotá, 2024).



3.2. DEFINICIÓN DE LOS SUPUESTOS DEL MODELO FINANCIERO

La estructuración de un modelo financiero que refleje la realización del proyecto con el objetivo de elaborar un modelo replicable de vivienda en renta enfocada en la población migrante de Venezuela en Bogotá y Soacha se realizó teniendo en cuenta diferentes supuestos que incluyen varios escenarios y modelos de negocio.

Teniendo en cuenta que el proyecto busca ofrecer una solución de vivienda para la población migrante venezolana ubicada en Bogotá y Soacha, se realizó un modelo financiero para cada ubicación; esto bajo el entendido de que, aunque estos municipios están físicamente unidos, sus mercados inmobiliarios presentan diferentes características que hacen necesario realizar un modelo diferenciado para cada ciudad.

La realización de un proyecto de vivienda en renta se puede abordar desde dos perspectivas de negocio: una primera en la que se busca el desarrollo del proyecto, es decir, se realiza la construcción del mismo y, por ende, se obtienen los beneficios de participar en esta etapa, tales como adquisición de las unidades a un valor más cercano al costo de construcción y pago durante el periodo de la construcción de acuerdo con las necesidades de flujo de la construcción. Para efectos de la proyección financiera de este escenario, se tiene en cuenta que

se deberán hacer inversiones para la construcción del proyecto antes de que el mismo esté generando ingresos, con lo cual el objetivo es lograr construir el proyecto a un precio que compense esta forma de ejecutar el proyecto.

Por el otro lado, en vez de participar en el proyecto desde su construcción, la segunda posibilidad es comprar a un constructor las unidades ya construidas, y no correr riesgos de construcción ni hacer grandes desembolsos de recursos para la construcción. Esta modalidad beneficia en el sentido en que no se tienen que hacer grandes desembolsos durante la construcción ni correr riesgos de construcción, pero en principio se compran las unidades a un mayor valor. Ahora, este modelo de negocio asume que las unidades se compran en planos, es decir, que se hace un primer pago inicial correspondiente al 10% del valor de las unidades y el restante 90% se paga cuando se haga la entrega de las unidades.

Adicionalmente, se consideraron en la estructuración de cada modelo financiero y cada modalidad de negocio, tres escenarios posibles, teniendo en cuenta diferentes características: (i) Escenario base, (ii) Escenario referente y (iii) Escenario Objetivo.



Carrera Séptima (Probogotá, 2024).

3.2.1. Descripción de escenarios

Los tres escenarios escogidos en la aplicación del modelo financiero se basaron en los estudios realizados previamente como (i) la caracterización de la población y (ii) el estudio de mercado de la oferta de vivienda.

La gran mayoría de los supuestos de estos tres escenarios son muy similares para cada una de las modalidades de negocio explicadas, la gran diferencia recae principalmente en la renta que pagarán los participantes en el proyecto.

Para efectos de plantear un proyecto de vivienda en renta que vincule a la población migrante venezolana, se hicieron los tres escenarios con el fin de diferenciar cómo sería la participación de esta población.

A ESCENARIO BASE

Considerando el análisis de la caracterización de la población se toma como referencia el ingreso de los hogares venezolanos para establecer un primer escenario, denominado “escenario base”, en el cual el canon de arrendamiento es el valor máximo que podría pagar un hogar venezolano, bajo el supuesto de que un hogar no debería destinar más del 30% de su ingreso mensual. Como consecuencia de esta condición, la renta que pagan los arrendatarios en este escenario es inferior a la renta de mercado, dado que la capacidad de pago de la población migrante venezolana no les permite pagar un canon de mercado.

B ESCENARIO REFERENTE

Por otro lado, teniendo en cuenta las condiciones actuales de mercado obtenidas en el estudio de mercado presentado en capítulos anteriores, se define un segundo escenario, denominado “escenario referente”, en el cual se define una renta por m² acorde con estas condiciones, es decir, con las condiciones de mercado. La razón de plantear este escenario es poder tener un marco de mercado que permita dimensionar qué tan alejado del mismo se encuentra un proyecto que se enfoca en la población migrante venezolana.

C ESCENARIO OBJETIVO

Por último, se realizó el “escenario objetivo” en el cual se combina el proyecto de vivienda en renta con los componentes de un programa de vivienda en renta para la población migrante venezolana, cuyas condiciones están explicadas en el capítulo 2 del presente documento.

Para efectos del modelo financiero, en este escenario se asumen dos tipos de ayuda: (i) una para llevar la renta que podrían pagar la población migrante venezolana a la renta de mercado, y (ii) una segunda para mejorar las tasas de retorno del proyecto y hacerlo atractivo para inversionistas de impacto, quienes no solo buscan una rentabilidad financiera, sino también la solución de problemas sociales, ambientales y de gobernanza.

3.2.2. Definición del lote y áreas

Área del predio:

Ubicación	Escenario Base - Desarrollo	Escenario Referente - Desarrollo	Escenario Objetivo - Desarrollo	Escenario Base - Construido	Escenario Referente - Construido	Escenario Objetivo - Construido
Bogotá	3.000 m ²	3.000 m ²	3.000 m ²	3.000 m ²	3.000 m ²	3.000 m ²
Soacha	9.000 m ²	9.000 m ²	9.000 m ²	9.000 m ²	9.000 m ²	9.000 m ²

Teniendo en cuenta las características del proyecto, como el número y el tamaño de las unidades, se asumen los siguientes supuestos de área del predio para cada una de las ubicaciones seleccionadas.

Como parte del ejercicio de plantear un piloto para un proyecto de vivienda en renta para la población migrante, uno de los puntos de mayor relevancia es la definición de la ubicación del lote donde se hará el desarrollo inmobiliario. En este aspecto se tuvieron en cuenta las siguientes variables para definir un lote tipo en Bogotá y Soacha que, en su mayoría, responden al Plan de Ordenamiento Territorial.

BOGOTÁ

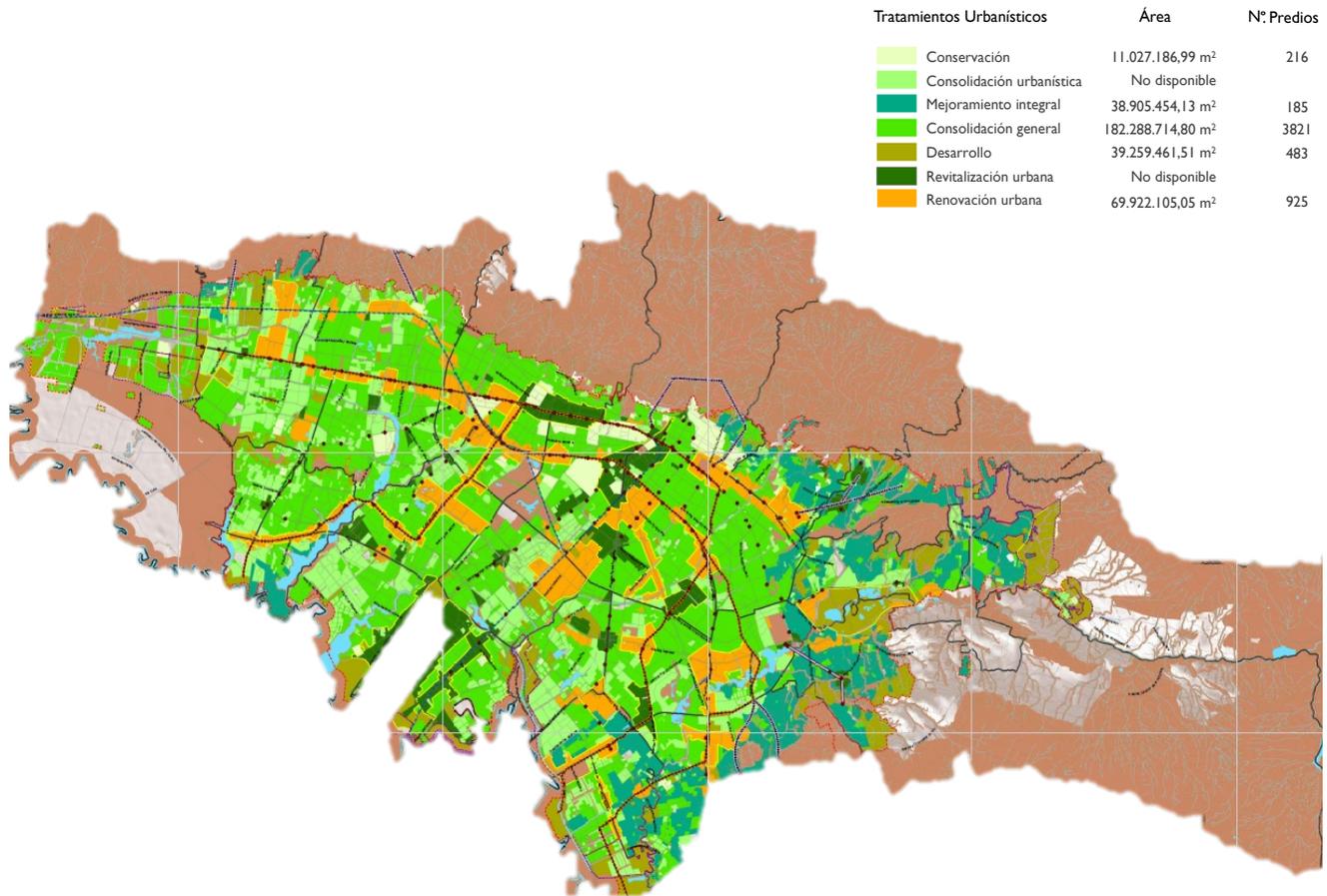
- Se priorizaron los lotes ubicados en el tratamiento urbanístico de renovación urbana, dado que es el tratamiento en el que las cargas urbanísticas son un poco más equilibradas en comparación con otro tipo de tratamientos establecidos en este instrumento de planeación urbana.

Adicionalmente, para hacer esta priorización se tuvo en cuenta que en las zonas donde se concentra una mayor proporción de la población migrante venezolana es en las localidades donde hay mayor oferta de predios en tratamiento de renovación urbana.

- Se realizó una modelación urbanística con el fin de definir el área del lote que se necesitaría para la construcción de un proyecto de 300 unidades, teniendo en cuenta las reglas de edificabilidad aplicables de acuerdo con la normatividad vigente aplicable, incluyendo las cargas urbanísticas. De acuerdo con este análisis, el área del lote que nos resultó de la modelación es, en promedio, de 3.000 m².

TRATAMIENTOS URBANÍSTICOS EN BOGOTÁ – DECRETO 555 DE 2021

(Plano CU-5.1 Tratamientos Urbanísticos del Decreto 555 de 2021 Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá. Análisis Probogotá, 2023)



- Es importante resaltar que para determinar las características del proyecto se tuvo en cuenta la condición establecida en el POT de Bogotá que las viviendas que apliquen para proyectos de interés social y prioritario deben tener un área mínima de 42 m².

- Así mismo, se tuvo en cuenta que el POT de Bogotá estableció que ninguna unidad de vivienda nueva puede tener un área inferior a 36 m².

SOACHA

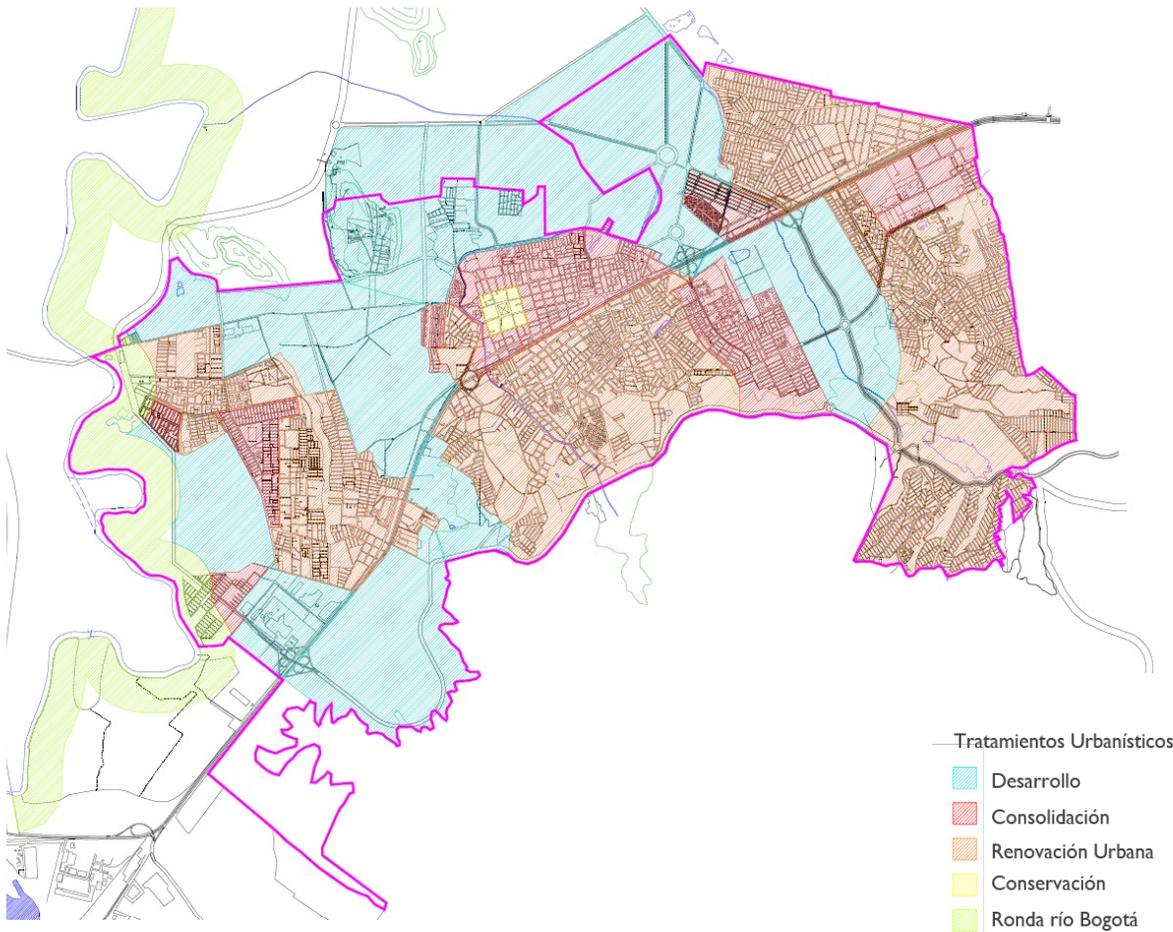
- Se priorizó un lote tipo ubicado en tratamiento de desarrollo en el marco del Acuerdo 046 de 2000, dado que el municipio de Soacha cuenta con limitada oferta en predios de renovación urbana y el modelo de ordenamiento de dicho municipio le apuesta al suelo de expansión.

- La modelación urbanística arrojó un lote tipo de 9.000 m² en promedio para las mismas 300 unidades de vivienda del ejercicio de Bogotá. Las condiciones de densidad que maneja en POT de Soacha requieren un predio tres veces mayor que en Bogotá, dado que no se pueden aprovechar índices de construcción tan altos y maneja una restricción de viviendas por hectárea.

- El municipio de Soacha no contempla ninguna restricción de área mínima de la vivienda. Para efectos del ejercicio se realizó con los mismos 42 m² de la obligación de Bogotá.

TRATAMIENTOS URBANÍSTICOS EN SOACHA – ACUERDO 046 DE 2000

(Plano No 8 Tratamientos Urbanísticos del Acuerdo 046 de 2000 Plan de Ordenamiento Territorial del municipio de Soacha. Análisis Probogotá, 2023)



3. Modelo de alquiler: Definición de los supuestos del modelo financiero

Área construida: Tomando en consideración las áreas de los predios mencionadas en el ítem anterior, el área que se quiere hacer en vivienda y el área de circulaciones y equipamiento comunal, se plantean las siguientes áreas construidas para cada ubicación.

Ubicación	Escenario Base - Desarrollo	Escenario Referente - Desarrollo	Escenario Objetivo - Desarrollo	Escenario Base - Construido	Escenario Referente - Construido	Escenario Objetivo - Construido
Bogotá	16.146m ²	16.146m ²	16.146m ²	16.146m ²	16.146m ²	16.146m ²
Soacha	14.830m ²	14.830m ²	14.830m ²	14.830m ²	14.830m ²	14.830m ²

Área neta arrendable: Tomando en consideración un porcentaje de eficiencia del 77% sobre el área construida para el caso de Bogotá y 83% para el caso de Soacha, se asumen las siguientes áreas arrendables:

Ubicación	Escenario Base - Desarrollo	Escenario Referente - Desarrollo	Escenario Objetivo - Desarrollo	Escenario Base - Construido	Escenario Referente - Construido	Escenario Objetivo - Construido
Bogotá	12.474m ²	12.474m ²	12.474m ²	12.474m ²	12.474m ²	12.474m ²
Soacha	12.285m ²	12.285m ²	12.285m ²	12.285m ²	12.285m ²	12.285m ²

Número de unidades: La razón por la cual se asumió el número de unidades es el tamaño promedio de una fase para un proyecto de vivienda de interés social o prioritario en Bogotá y Soacha, el cual está definido por la eficiencia constructiva que genera la construcción de un edificio de este tamaño.

Fuente: Probogotá, 2023.

Ubicación	Escenario Base - Desarrollo	Escenario Referente - Desarrollo	Escenario Objetivo - Desarrollo	Escenario Base - Construido	Escenario Referente - Construido	Escenario Objetivo - Construido
Bogotá	300	300	300	300	300	300
Soacha	293	293	293	293	293	293

Área promedio de las unidades: Para las áreas de las unidades se toma como referencia el área de las unidades VIS y VIP.

Para el caso de Bogotá, se está tomando el tamaño mínimo que debe tener una vivienda de interés social que establece el POT de la ciudad para los predios donde hay obligatoriedad de hacer vivienda de interés social o vivienda de interés prioritario. Por otro lado, para el caso de Soacha, aunque no existe una regulación que establezca un área mínima para la vivienda de interés social o prioritario, se asumió la misma área para las unidades de vivienda.

Ubicación	Escenario Base - Desarrollo	Escenario Referente - Desarrollo	Escenario Objetivo - Desarrollo	Escenario Base - Construido	Escenario Referente - Construido	Escenario Objetivo - Construido
Bogotá	42	42	42	42	42	42
Soacha	42	42	42	42	42	42

Contrario a lo que normalmente se realiza en el desarrollo de proyectos de vivienda en donde la evaluación de los predios está sujeta al aprovechamiento del lote y el número de unidades de vivienda resultantes, en este proyecto la evaluación de los predios inicia desde un número de unidades de vivienda definido previamente (300 unidades).

- Paso 01**  **Unidades de vivienda**
Definir el número de unidades de vivienda por desarrollar.
- Paso 02**  **Metros cuadrados construidos**
Para el número de viviendas objetivo, se define el número de m² por construir, teniendo en cuenta una eficiencia promedio (70%).
- Paso 03**  **Tratamiento urbanístico**
A partir de los m² construidos, en simultáneo se debe hacer una evaluación del tratamiento urbanístico más recomendable para este tipo de proyecto.
- Paso 04**  **Estimación del área requerida**
Con el tratamiento definido, la estimación de las cargas urbanísticas y cesiones de área, se procede a estimar el área total requerida para el lote.

3. Modelo de alquiler: Definición de los supuestos del modelo financiero

El análisis detallado de las características de un proyecto de vivienda para la renta es fundamental para definir un producto que puede ser operado eficientemente.





Ciudad Verde (ProBogotá, 2024).

BOGOTÁ

Diferente al Decreto 190 de 2004, el cual incentivó el desarrollo de vivienda de interés social en zonas de tratamiento urbanístico de desarrollo, el Decreto 555 de 2020 (Nuevo POT) bajo su modelo de ocupación del territorio incentiva la consolidación de la centralidad administrativa existente y desincentiva el crecimiento de la ciudad de manera perimetral.

Debido a lo anterior y a los cambios en la metodología de estimación de las cargas

urbanísticas definidas en el nuevo POT, cada lote debe ser analizado de manera independiente de acuerdo con las condiciones específicas que le apliquen.

No obstante, con el fin de hacer los números más consistentes, en la modelación del proyecto por desarrollar se asumió un predio en tratamiento de renovación urbana, puesto que es el tratamiento en el cual las cargas están más equilibradas.

VIVIENDA POT BOGOTÁ – TRATAMIENTO DE RENOVACIÓN URBANA (Probogotá, 2023)

		Área m ²	% Área neta
1	ÁREA TOTAL DELIMITADA	3.000,00	
2	ÁREA BRUTA (1-1.1)	3.000,00	
3	ÁREA DE RESERVA Y/O AFECTACIÓN	-	0%
3.1	Obligación Cargas Generales (%ANU)	0%	-
3.2	Carga general en sitio-Obligación	0%	-
4	ÁREA NETA (2-3)	3.000,00	100%
5	CONCESIONES PÚBLICAS	600,00	
5.1	Malla vial intermedia y loca	7%	-
5.2	Equipamiento comunal público	45%	1.350,00
5.3	Parques, plazas y plazoletas	25%	750,00
6	ÁREA ÚTIL	2.400,00	70%
6.1	Otros usos	0%	-
6.2	VIP obligación (Sin PP)	0%	-
7	Índice para cálculo de cesiones	4,16	
8	Índice de construcción	5,38	
9	Índice de ocupación (0,6)	0,60	
10	Altura para alcanzar edificabilidad máxima (pisos)	11	
11	Edificabilidad máxima	16.145,88	
11.1	Vivienda		12.474,00
11.2	Circulaciones (12% del área de vivienda)	12%	1.496,88
11.3	Equipamiento comunal	2	2.175,00
12	Unidades de vivienda	300,00	
12.1	Unidades Vivienda VIP obligación (42m2)	36	21
12.2	Unidades Vivienda VIS (36m2)	41	279

SOACHA

El Plan de Ordenamiento de Soacha al ser un Plan de Ordenamiento Territorial de primera generación (aprobado hace más de 10 años), plantea escenarios concretos para el aprovechamiento de los lotes.

Para el escenario base, en el cual se plantea un lote en tratamiento urbanístico de desarrollo, se estima que la necesidad de área es de 9.000 m².

A diferencia de Bogotá, el POT de Soacha no define la densidad por índices, sino a

través de la definición del número máximo de unidades de vivienda por hectárea. En el escenario planteado, se estima un tipo de densidad alta.

VIVIENDA POT SOACHA – TRATAMIENTO DE DESARROLLO DENSIDAD ALTA

(Probogotá, 2023)

		Área m ²	Área Ha	% Área neta
1	ÁREA TOTAL DELIMITADA	9.000,00	0,90	
1.1	Afectación Vial (IDU)	-	-	
2	ÁREA BRUTA (1-1.1)	9.000,00	0,90	
3	ÁREA DE RESERVA Y/O AFECTACIÓN	-	-	0%
3.1	Obligación Cargas Generales (%ANU)	15%	-	
3.2	Carga general en sitio-Obligación	0%	-	
4	ÁREA NETA (2-3)	9.000,00		100%
5	CONCESIONES PÚBLICAS	4.770,00		
5.1	Malla vial intermedia y loca	7%	1.170,00	
5.2	Equipamiento comunal público	12%	1.080,00	
5.3	Parques, plazas y plazoletas	28%	2.520,00	
6	ÁREA ÚTIL	4.230,00	0,42	47%
6.1	Otros usos	0%	-	
6.2	VIP obligación (Sin PP)	0%	-	
7	Etre 126 y 250 viv/ha neta + 30% al ser VIS	292,50		
8	Índice de construcción	1,37		
9	Índice de ocupación	15%		
10	Altura para alcanzar edificabilidad máxima (pisos)	11		
11	Edificabilidad máxima	100%	14.829,75	
11.1	Vivienda	86%	12.285,00	293 Unds aprox
11.2	Circulaciones (12% del área de vivienda)	12%	1.474,20	-
11.3	Equipamiento comunal	2	1.070,55	3,05 Personas/hogar

3.2.3. Cronograma estimado de desarrollo de un proyecto

Inicio del proyecto: Para la fecha de inicio de proyecto es importante tener en cuenta una fase de estructuración del mismo; para efectos del modelo financiero se asume una fase de estructuración correspondiente a 9 meses contados a partir del 1º de octubre de 2023; por ende, se toma una fecha de inicio de ejecución del proyecto en junio de 2024. Esta fecha de inicio de proyecto es una variable independiente de los escenarios mencionados; es decir que, para el escenario de desarrollo, la fecha de inicio de ejecución comenzará con el inicio de construcción del proyecto. En el caso del escenario construido, la fecha de inicio del proyecto comenzará cuando se realice el primer pago de la compra de las unidades, es decir, al momento de pago de la cuota inicial correspondiente al 10% del valor de las unidades.

Inicio de construcción: El modelo asume una fecha de inicio de construcción en la misma fecha de inicio de proyección, es decir, junio de 2024, teniendo en cuenta que es la primera fase del proyecto. Es importante mencionar que esta fecha solo aplica para los escenarios de la modalidad de desarrollo, y no para el modelo de negocio construido, en el que como se mencionó, la fecha de inicio es la fecha en la que se realiza el primer pago.

Duración de la construcción: Para los escenarios del modelo en la modalidad de desarrollo, se establece un periodo de construcción de 20 meses, tomando en consi-

deración que este periodo es el tiempo promedio estimado para la construcción de un proyecto de interés social de 300 unidades mediante un sistema de construcción industrializado y bajo condiciones estándar que incluyen unas subetapas de movimiento de tierras, cimentación, estructura, mampostería, redes, mortero y pañete, enchapes estuco y pintura, ventanería, carpintería metálica y en madera, alistamiento y urbanismo interno. Es relevante mencionar que en la duración exacta del proyecto por ejecutar estará sujeta a las especificaciones de diseño finales, complejidad del terreno y condiciones de tiempo.

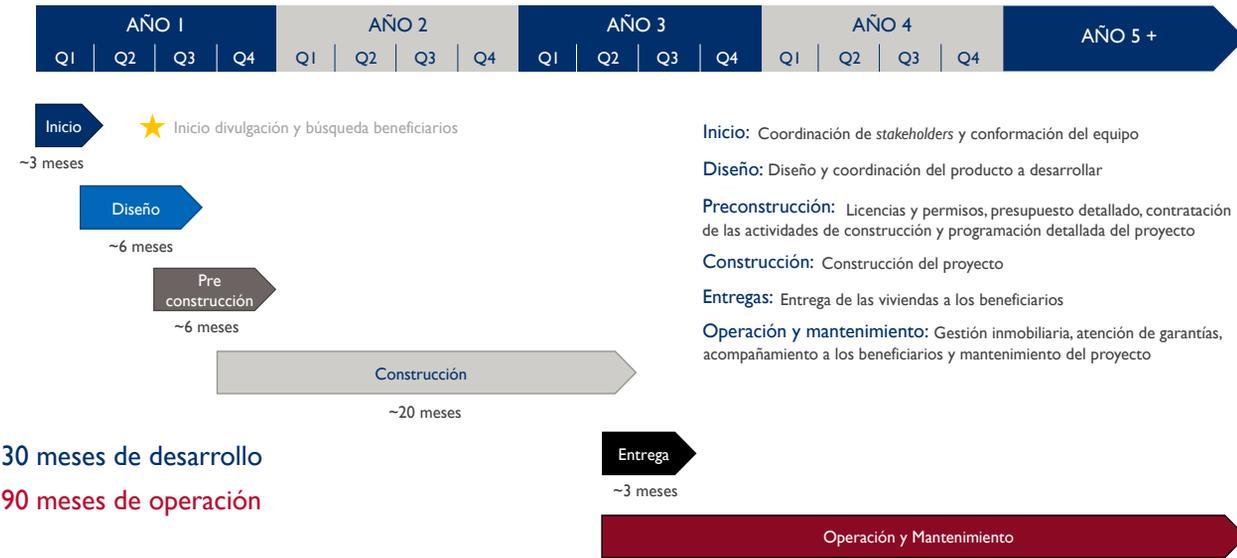
Es importante tener en cuenta que “periodo de operación” se refiere al periodo durante el cual se hace la administración de las unidades bajo el modelo de renta.

20 meses

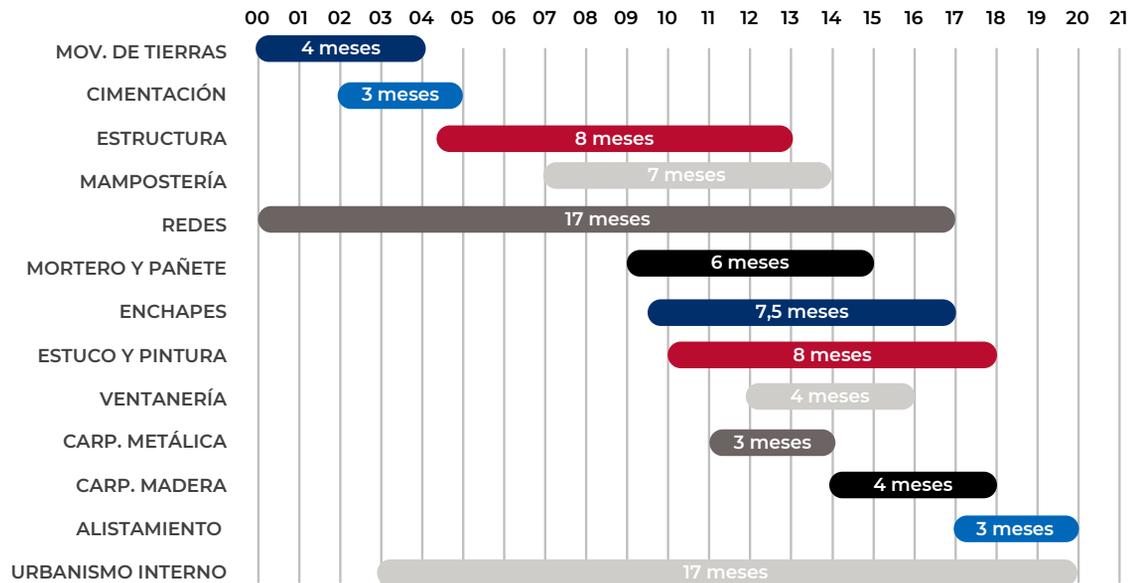
es el tiempo promedio estimado para la construcción de un proyecto de interés social de 300 unidades mediante un sistema de construcción industrializado y bajo condiciones estándar. No obstante, la duración exacta del proyecto por ejecutar estará sujeta a las especificaciones de diseño finales, complejidad del terreno y condiciones de tiempo.

TIEMPOS DEL PROYECTO PARA EL MODELO DE NEGOCIO DE DESARROLLO

(Análisis Probogotá, 2023)



TIEMPO TOTAL DEL PROYECTO – ESCENARIO DESARROLLO



3.2.4. Presupuesto del proyecto

Los costos de construcción del proyecto son tomados de fuentes del sector como Construdata, o proyectos que actualmente están desarrollando constructoras como Uraki y Octava-Urbana, que reflejan las condiciones actuales de mercado.

Por otro lado, para el escenario construido se asume un costo de inversión total que corresponde al valor de la compra de las unidades para cada escenario al precio establecido para vivienda de interés social prioritario.

Es importante mencionar que si bien en el escenario construido no se asumen costos directos de construcción, para efectos del modelo, se asumen unos precios de compra para cada rubro de inversión que tenga el proyecto repartiendo el valor de compra en los rubros que tiene la inversión.

A

COSTO DEL LOTE

(PORCENTAJE SOBRE LOS COSTOS TOTALES)

Es una práctica de mercado que toma un porcentaje sobre las ventas totales para calcular el valor de un terreno que será destinado a un proyecto de vivienda para la venta.

Sin embargo, para efectos del modelo financiero, teniendo en cuenta que el proyecto no es de vivienda en venta, sino de vivienda en renta, se define el valor del lote como un % sobre los costos totales del proyecto. Para Bogotá, este valor sería de COP 5.306 MM y para Soacha, de COP 4.219 MM.

B

COSTOS DIRECTOS

(PORCENTAJE SOBRE LOS COSTOS TOTALES)

Los costos directos hacen referencia a los costos directamente relacionados con la construcción del proyecto. Es importante tener en cuenta que los costos directos son iguales para la vivienda de interés social y para la vivienda de interés prioritario, ya que su valor no cambia entre ciudades. La razón es que el valor de los materiales que más peso tienen dentro de los costos, hierro y concreto, entre otros, lo define el mercado independientemente de la ubicación de un proyecto. En el caso de la mano de obra, al ser el salario mínimo el mismo para todo el país, tampoco se generan diferencias en los costos laborales en una construcción.

C

COSTOS INDIRECTOS

(PORCENTAJE SOBRE LOS COSTOS TOTALES)

Los costos indirectos son los necesarios para realizar la construcción, pero que no quedan plasmados en la misma o que no están directamente relacionados con la construcción de un buen inmueble. Generalmente, se refieren al costo de personal de apoyo y gastos generales. Para el caso del presente proyecto se asume que los costos indirectos están relacionados con estos dos ítems, con un valor de COP 200.000 por m², que serían alrededor de COP 3.588 MM en total.

D

ACABADOS

De conformidad con la regulación colombiana, las viviendas de interés social y prioritario no se tienen que entregar terminadas, sino con unos acabados mínimos. No obstante, para el arrendamiento de las unidades sí es necesario entregarlas con acabados, pues así es la práctica en el mercado de arrendamiento; por esta razón se asumió un costo para la adecuación de las viviendas con un valor de COP 400.000 por m², que serían alrededor de COP 5.309 MM en total para el caso de Bogotá y COP 4.898 MM para el caso de Soacha.

E

HONORARIOS

Se asume un 15% sobre el total de los costos directos por los honorarios de construcción y de gerencia, que serían COP 229.500 por m².

PRESUPUESTO DETALLADO DE CONSTRUCCIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA EN RENTA VIS 300 UNIDADES - COSTOS DIRECTOS

(Presupuestos reales de construcción de vivienda VIS, análisis Probogotá, 2023)

<u>Cons</u>	<u>Descripción</u>	<u>Unidad</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Valor unitario</u>	<u>Valor total</u>	<u>Incidencia</u>
001	CIMENTACION	GBL	1,00	4.365.720.000,00	4.365.720.000,00	0,13
002	ESTRUCTURA	GBL	1,00	4.365.720.000,00	4.365.720.000,00	0,13
003	FORMALETAS	GBL	1,00	570.150.000,00	570.150.000,00	0,02
004	HIERRO	GBL	1,00	2.450.016.000,00	2.450.016.000,00	0,08
005	CUBIERTA	GBL	1,00	609.246.000,00	609.246.000,00	0,02
006	IMPERMEABILIZACIONES	GBL	1,00	260.640.000,00	260.640.000,00	0,01
007	MAMPOSTERIA	GBL	1,00	518.022.000,00	518.022.000,00	0,02
008	PAÑETES	GBL	1,00	280.188.000,00	280.188.000,00	0,01
009	PISOS	GBL	1,00	296.478.000,00	296.478.000,00	0,01
010	INSTALACIONES HIDROSANITA	GBL	1,00	1.990.638.000,00	1.990.638.000,00	0,06
011	APARATOS SANITARIOS	GBL	1,00	244.350.000,00	244.350.000,00	0,01
012	INSTALACION ELECTRICA	GBL	1,00	2.792.106.000,00	2.792.106.000,00	0,09
013	CARPINTERIA MADERA	GBL	1,00	188.964.000,00	188.964.000,00	0,01
014	CARPINTERIA METALICA	GBL	1,00	1.922.220.000,00	1.922.220.000,00	0,06
015	PINTURA	GBL	1,00	188.964.000,00	188.964.000,00	0,01
016	CERRADURA Y ESPEJOS	GBL	1,00	48.870.000,00	48.870.000,00	0,00
017	COCINAS	GBL	1,00	420.282.000,00	420.282.000,00	0,01
018	EQUIPOS ESPECIALES	GBL	1,00	592.956.000,00	592.956.000,00	0,02
019	ASEO	GBL	1,00	166.158.000,00	166.158.000,00	0,01
020	URBANISMO INTERNO	GBL	1,00	553.860.000,00	553.860.000,00	0,02
021	URBANISMO INTERIOR - REDES HYS	GBL	1,00	944.820.000,00	944.820.000,00	0,03
022	URBANISMO INTERIOR - REDES ELEC	GBL	1,00	1.677.870.000,00	1.677.870.000,00	0,05
023	ZONAS COMUNES PRIMEROS PISOS	GBL	1,00	433.314.000,00	433.314.000,00	0,01
024	IMPREVISTOS	GBL	1,00	153.126.000,00	153.126.000,00	0,00
025	SALON COMUNAL	GBL	1,00	1.127.268.000,00	1.127.268.000,00	0,03
026	PLATAFORMA 1	GBL	1,00	824.274.000,00	824.274.000,00	0,03
027	EXCAVACIONES Y RELLENOS	GBL	1,00	537.570.000,00	537.570.000,00	0,02
028	GASTOS GENERALES	GBL	1,00	3.375.288.000,00	3.375.288.000,00	0,10
029	RITEL	GBL	1,00	680.596.200,00	680.596.200,00	0,02

TOTAL COSTOS DIRECTOS

32.579.674.200,00

PRESUPUESTO DETALLADO DE CONSTRUCCIÓN DE UN PROYECTO DE VIVIENDA VIS EN RENTA 300 UNIDADES- COSTOS INDIRECTOS

(Presupuestos reales de construcción de vivienda VIS, análisis Probogotá, 2023)

<u>Cons</u>	<u>Descripción</u>	<u>Unidad</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Valor unitario</u>	<u>Valor total</u>	<u>Inciden cia</u>
-	IMPREVISTOS OBRA	GBL	0,00	995.969.400,27	995.969.400,27	0,13
002	ESTUDIOS Y DISEÑOS	GBL	1,00	619.682.575,05	619.682.575,05	0,08
003	PREOPERATIVOS	GBL	1,00	369.121.957,98	369.121.957,98	0,05
004	DERECHOS DE APROBACIÓN Y LICENCIAS	GBL	1,00	592.009.317,74	592.009.317,74	0,08
005	HONORARIOS DE CONSTRUCCIÓN	GBL	1,00	1.445.926.008,45	1.445.926.008,45	0,19
006	GERENCIA DEL PROYECTO	GBL	1,00	826.243.433,40	826.243.433,40	0,11
007	OPERACIONALES DE VENTA	GBL	1,00	619.682.575,05	619.682.575,05	0,08
008	MERCADEO Y PUBLICIDAD	GBL	1,00	619.682.575,05	619.682.575,05	0,08
009	GASTOS GENERALES DE OBRA	GBL	1,00	207.829.508,67	207.829.508,67	0,03
010	GASTOS NOTARIALES	GBL	1,00	168.929.636,68	168.929.636,68	0,02
011	GASTOS FINANCIEROS	GBL	1,00	369.121.957,98	369.121.957,98	0,05
012	GASTOS FIDUCIARIOS	GBL	1,00	53.756.501,80	53.756.501,80	0,01
013	HIPOTECA	GBL	1,00	111.493.560,21	111.493.560,21	0,01
014	IMPUESTOS INDUSTRIA Y COMERCIO	GBL	1,00	111.493.560,21	111.493.560,21	0,01
015	IMPREVISTOS INDIRECTOS	GBL	1,00	71.726.644,41	71.726.644,41	0,01
016	GASTOS BANCARIOS	GBL	1,00	622.372.345,65	622.372.345,65	0,08

TOTAL COSTOS INDIRECTOS

7.795.824.391,59

Puesto que hasta el momento no se cuenta con diseños arquitectónicos ni técnicos, se plantea un presupuesto general a través de incidencias con el fin de realizar la pre-factibilidad financiera inicial.

Adicional a lo que se esperaría en un proyecto de 300 unidades de vivienda VIS bajo un sistema de construcción industrializado, el presupuesto tiene en cuenta un valor de COP 400.000/m² de área arrendable correspondiente a los acabados de los apartamentos, pues al ser un proyecto de vivienda para la renta, debe alquilarse totalmente terminado.

Como resultado de lo anterior se obtiene:

COP 1.530.000/m² de costo directo

COP 400.000/m² costo de acabados

COP 229.000/m² de honorarios

COP 204.0101/m² de indirectos

3.2.5. Costos de financiación

Para la definición de los supuestos de financiación del presupuesto, es importante tener presente que si bien ambos modelos de negocio requieren una financiación, estos no tienen en cuenta la misma estructura de financiación debido a las particularidades de cada uno.

En el caso del modelo de negocio de desarrollo, la estructura de capital debe tener en cuenta un crédito constructor para la financiación de la obra y luego un crédito de largo plazo que se paga con la operación del activo. En el caso del modelo construido, no es necesario tener un crédito constructor, pues las unidades se adquieren construidas.

Teniendo en cuenta el presupuesto mencionado en la pág. 132, el proyecto requiere una inversión total de COP 43.203 MM en el caso de Bogotá y COP 39.380 MM para Soacha; por ende, se considera una estructura de financiación que contempla un crédito constructor y de largo plazo.

A continuación, se define la estructura de deuda contemplada en el modelo financiero.

Crédito constructor: Corresponde al desembolso de deuda para la construcción del proyecto con sus respectivos intereses y amortizaciones y solo se asume en los escenarios de desarrollo.

Monto del crédito: Teniendo en cuenta las prácticas actuales de las entidades financieras, se asume que el crédito constructor tendrá un valor equivalente a aproximadamente el 60% de la inversión total, considerando que las entidades financieras no desembolsan un crédito por la totalidad de la inversión de un proyecto; por ende, se establece un porcentaje sobre la inversión total acorde con la estructura que tenga cada proyecto. Para efectos del presente proyecto se asume un desembolso de crédito por COP 25.445 MM en el caso de Bogotá y COP 23.370 MM para el caso de Soacha.

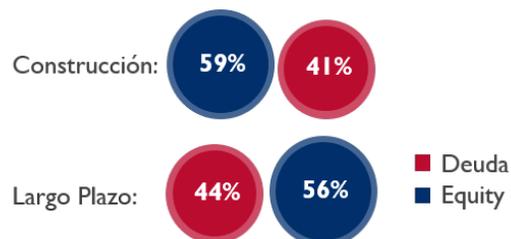
Intereses: La tasa de interés de esta deuda es del 14% E.A. tomando como referencia valores de mercado en el año 2023.

Amortización: La amortización del crédito constructor se da en el momento de finalizar la etapa de construcción.

TASA COLOCACIÓN CRÉDITO CONSTRUCTOR



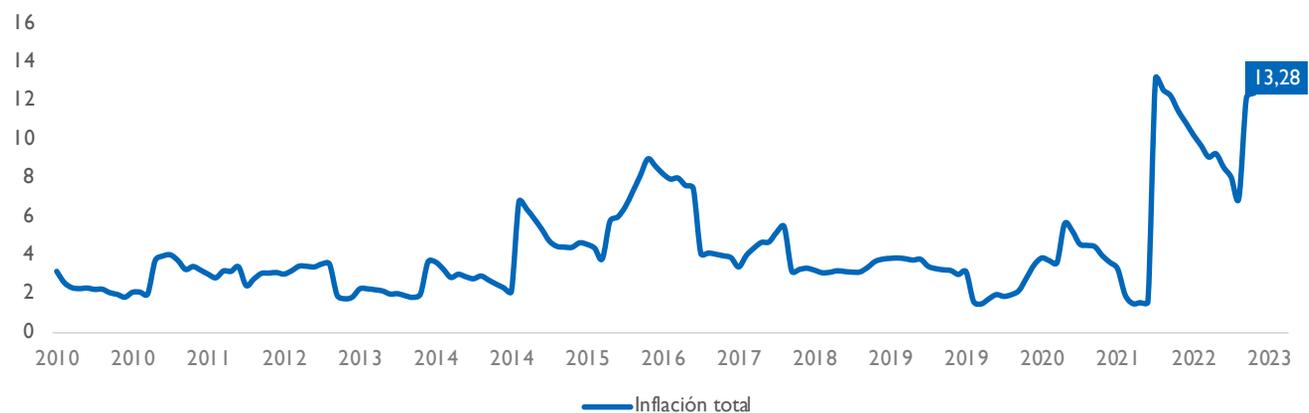
ESTRUCTURA DE CAPITAL



TASA COLOCACIÓN CRÉDITO COMERCIAL (PREFERENCIAL O CORPORATIVO)



ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC)



Fuente: BanRep, junio 2023.

Deuda largo plazo: Tomando en consideración que la operación del proyecto comienza finalizada la etapa de construcción y, por ende, solo se tienen ingresos después de esta etapa, el proyecto asume un segundo crédito con el cual se amortiza el crédito constructor en el plazo establecido y la deuda pasa a otra modalidad de deuda en donde el desembolso es el pago de la deuda del crédito constructor pactada a una tasa de interés.

Intereses: Para este caso se asume una tasa de interés del 12% E.A. tomando como referencia valores de mercado en el año 2023 y teniendo en cuenta que el plazo de esta deuda es superior al plazo de la deuda constructor.

Amortización: Después de cumplidos los 12 meses de gracia, se comienza a amortizar la deuda con una cuota que cubra el 35% de la deuda hasta el año 10 del proyecto y en el mes 120 del proyecto se realiza la amortización del 65% restante.

Es importante resaltar que el objetivo de la deuda de largo plazo es financiar una parte de la inversión total del proyecto y, por ende, aplica para todos los escenarios y modelos de negocio; es decir, tanto para el de desarrollo como para el de compra de las unidades construidas.

De todos modos, es importante mencionar, tal como se resalta en el análisis financiero, que en los escenarios en los que la rentabilidad sea inferior a la tasa de interés, el escenario por considerar será el que no tiene endeudamiento, dado que en esos casos el endeudamiento hace que la rentabilidad del proyecto sea inferior.

En las actuales condiciones de la economía colombiana, este caso no es tan extraño, dado que durante el segundo semestre de 2022 y el primero de 2023, la tasa de intervención del Banco de la República experimentó el crecimiento más rápido de este siglo.



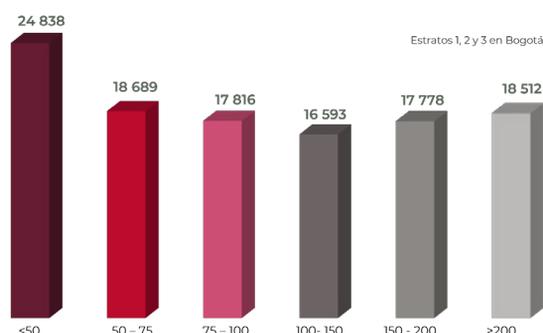
3.2.6. Estimación del canon de arrendamiento

BOGOTÁ

Es evidente la incidencia que tienen factores como el tamaño, antigüedad, y ubicación en el valor de renta de una vivienda; no obstante, para la definición de un escenario base se debe observar el comportamiento promedio del mercado objetivo.

El valor promedio de la oferta de vivienda disponible en renta en estrato 2 en Bogotá es de COP 17.014 por m² incluida la administración. Para un proyecto nuevo de unidades de vivienda de 42 m² se estima que el valor alcance los COP 20.400 por m² y un valor total al mes de COP 856.400 en un escenario conservador.

PRECIO DE RENTA POR M² SEGÚN TAMAÑO



PRECIO PROMEDIO DE RENTA SEGÚN ESTRATO

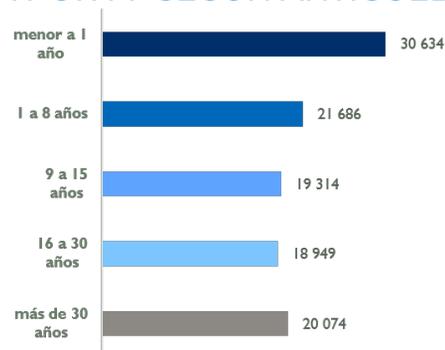
Estrato	Por m ²	Por unidad de vivienda
	3	22.847/m ²
2	17.014/m ²	983.588
1	15.306/m ²	693.643

Incluyen administración

VALORES OBJETIVO



RENTA POR M² SEGÚN ANTIGÜEDAD



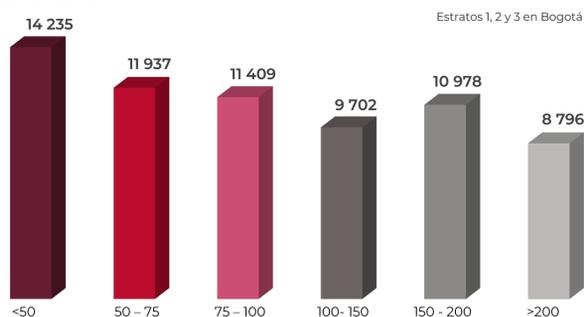
Fuente: Fincaraiz y Metrocuadrado, análisis Probogotá, 2023.

SOACHA

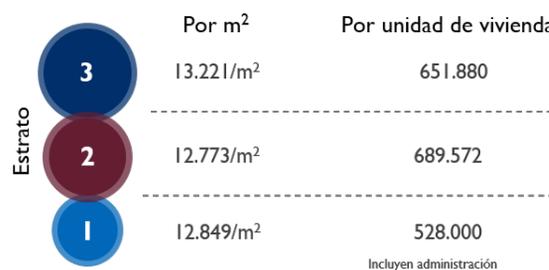
Igual que en el caso de Bogotá, los factores de tamaño, antigüedad, y ubicación inciden en el valor de renta de la vivienda.

El valor promedio de la oferta de vivienda disponible en renta en estrato 2 en Soacha es de COP 12.773 por m². Para un proyecto nuevo de unidades de vivienda de 42 m² se estima que el valor alcance los COP 15.600 por m² y un valor total al mes de COP 655.200 en un escenario conservador.

PRECIO DE RENTA POR M² SEGÚN TAMAÑO



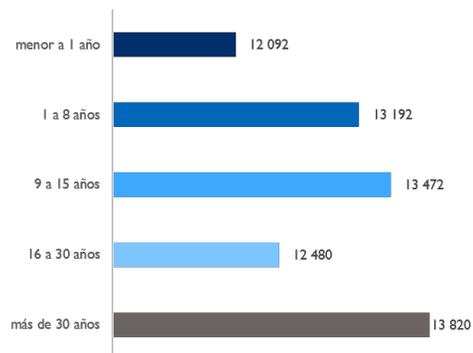
PRECIO PROMEDIO DE RENTA SEGÚN ESTRATO



VALORES OBJETIVO



RENTA POR M² SEGÚN ANTIGÜEDAD



Fuente: Fincaraiz y Metrocuadrado, análisis Probogotá, 2023.

3.2.7. Programa de subsidio para la renta

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Apoyar mediante un subsidio de arrendamiento a los hogares en condiciones de déficit habitacional de migrantes venezolanos en Bogotá y Soacha.

APORTE/SUBSIDIO

Bogotá:	Soacha:
COP 306.400/mes	COP 305.200/mes

DURACIÓN

36 meses.

HOGARES BENEFICIADOS

900 hogares en total para más de 2.700 personas dado el tamaño promedio de hogares; 300 hogares por cortes de 36 meses.

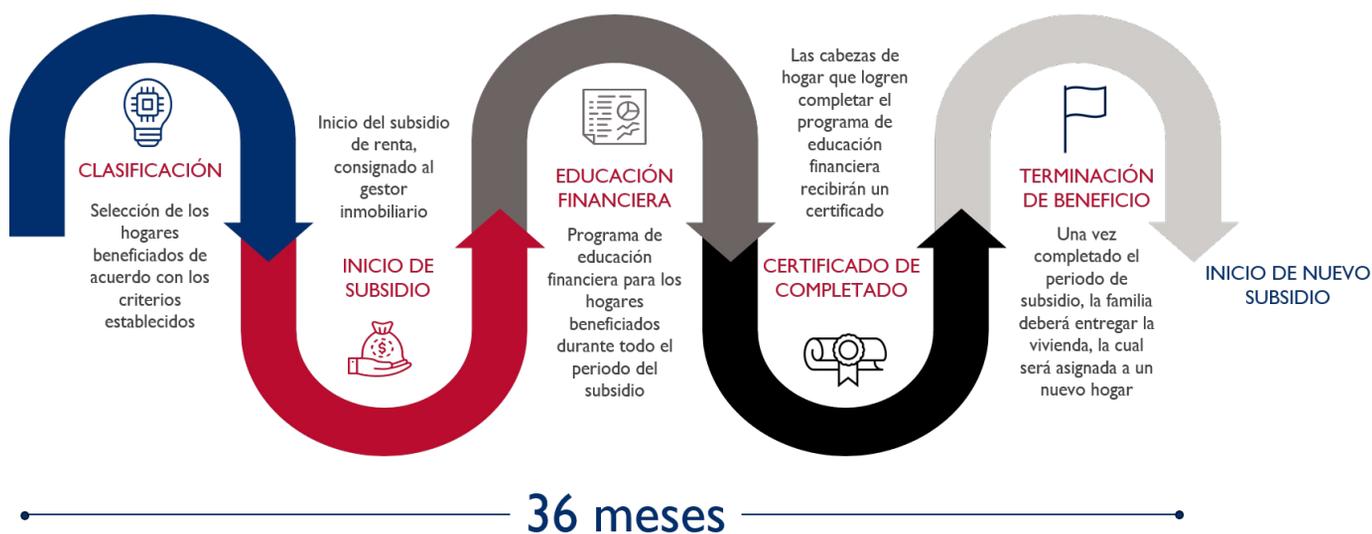
REQUISITOS

- Contar con ingresos familiares iguales o inferiores a 1,5 SMMLV.
- No ser propietario de una vivienda.
- No haber sido beneficiario de ningún otro subsidio de vivienda.
- En el caso de los migrantes venezolanos, contar con PPT (Permiso de Protección Temporal).
- Acompañar de manera periódica a los hogares.

El programa de vivienda social estará compuesto por un ciclo de 5 etapas, las cuales en su totalidad completarán los 36 meses de beneficio.

del periodo de subsidio, las familias logren su independencia económica con unas condiciones de vida digna.

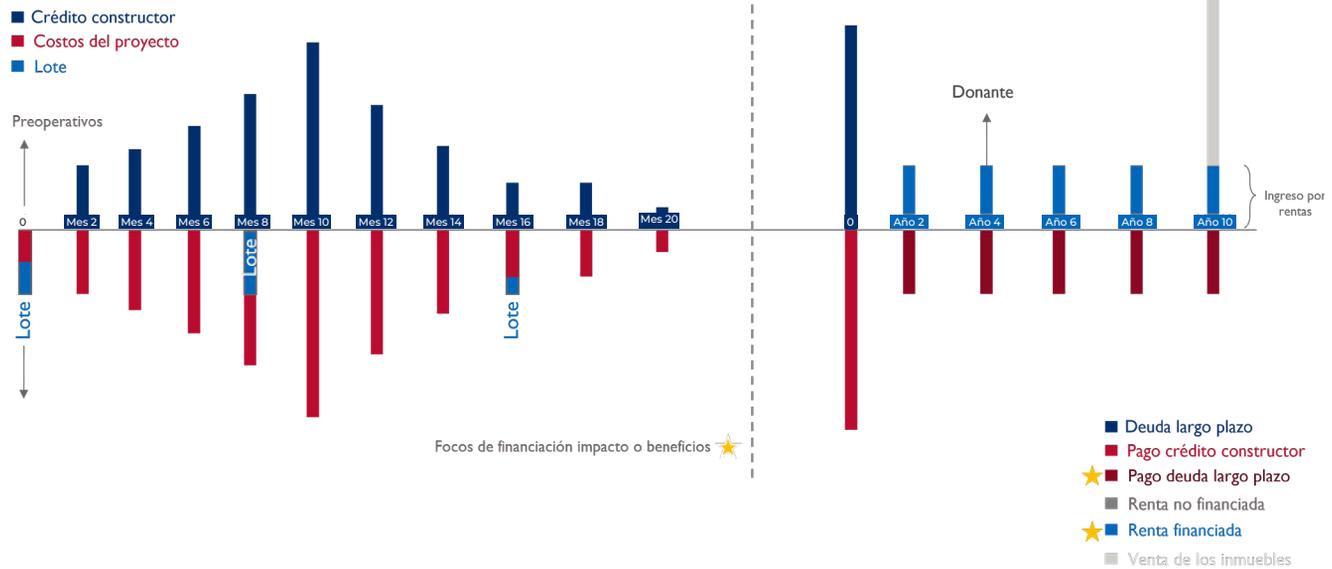
Además del beneficio económico brindado, el objetivo del programa es acompañar y capacitar a las personas para que al final



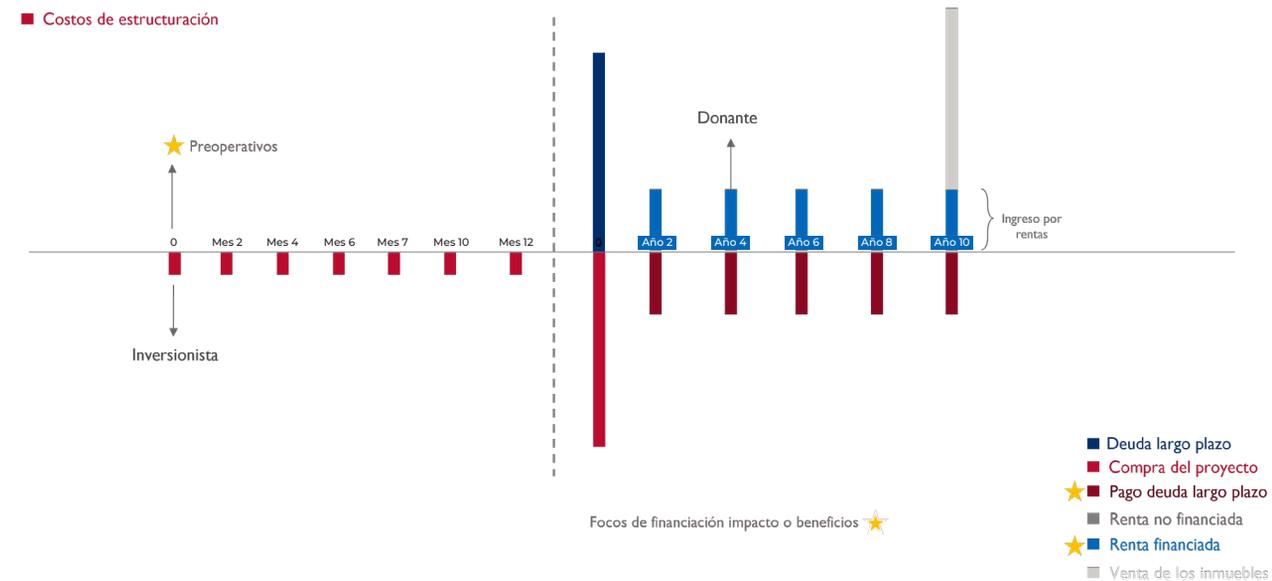
Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

3.2.8. Línea de tiempo programa y proyecto

CONSTRUCCIÓN (PROYECTO)



ESTRUCTURACIÓN (PROYECTO)



Fuente: Análisis Probogotá, 2023.



Panorámica de Bogotá (Probogotá, 2024).

3.2.9. Principales variables de mercado durante la operación

Probabilidad de renovación

Probabilidad de que un arrendatario renueve su contrato de arrendamiento una vez su contrato en curso haya terminado. Para el proyecto se estima una estancia máxima de 30 meses; una vez cumplido dicho tiempo, la probabilidad de renovación es 0%.

Costos de capital

Hace referencia a los costos para mejorar o extender las condiciones físicas de un activo. La copropiedad al contar con una administración tiene en cuenta este costo en su presupuesto, por lo que para el proyecto únicamente se hace una reserva de 500/m² (Reserva de CapEx).

Comisión del operador

Está determinada por la comisión pagada al operador inmobiliario, por hacer una correcta gestión de los inmuebles y asegurar su ocupación. Para el proyecto se estima una comisión del 8% de los ingresos brutos por arrendamiento.

Periodo de absorción

Está determinado por el tiempo en meses que tarda el inmueble en ser ocupado a partir de la terminación de la construcción. Para el proyecto se plantea un periodo de 3 meses (4,5 apartamentos entregados por día).

Costos de operación

Hace referencia a los costos incurridos en la operación normal del inmueble. La copropiedad al contar con una administración, no se genera un rubro para este costo; no obstante, se hace una reserva de 1.000/m² al año (Reserva de OpEx).

Vacancia por renovación

Está determinada por el área arrendable que no está ocupada. Para la operación del proyecto se estima una vacancia a la terminación de cada contrato por un periodo de un mes.

Marketing y legales

Gastos de publicidad y mercado del proyecto 3% de los ingresos durante los primeros tres meses y 1% del mes cuatro en adelante. Para los gastos legales y contables se estima un valor de COP 100.000/unidad al año.

Pérdida de cartera

Reducción de los ingresos a causa del no pago de la renta. Se estima que para el proyecto esté alrededor del 2% de los ingresos brutos.

Comisión fiduciaria

2,4 SMMLV/ mes.

Mejoras al arrendatario

Rubro destinado a realizar mejoras o reparaciones a los inmuebles cada vez que hay una terminación de contrato. Para el presente proyecto se estima un valor de COP 45.000/m².

Seguro

2% del valor total de inmueble.

RESUMEN DE VARIABLES DE MERCADO



ÁREAS



Bogotá

Área del predio	3.000 m ²
Área construida	18.000 m ²
Área neta arrendable	12.600 m ²
Número de unidades	300
Área promedio por unidad	42 m ²



Soacha

Área del predio	9.000 m ²
Área construida	14.829 m ²
Área neta arrendable	12.285 m ²
Número de unidades	293
Área promedio por unidad	42 m ²



TIEMPOS

Periodo de operación



Bogotá y Soacha

Desarrollo	9 años
Construido	10 años



PRESUPUESTO



Bogotá y Soacha

Costos directos	COP 1.530.000 /m ²
Costos indirectos	COP 200.000 /m ²
Costos acabados	COP 400.000 /m ²
Honorarios	COP 229.500 /m ²



LOTE



Bogotá 14% sobre los costos totales



Soacha 12% sobre los costos totales



DEUDA



Bogotá y Soacha

Tasa de interés deuda constructor	14% E.A.
Tasa de interés deuda largo plazo	12% E.A.



MERCADO



Bogotá y Soacha

IPC	4% anual
SMMLV	COP 1.160.000



OPERACIÓN

Valor de arrendamiento



Bogotá

Base	COP 441.000 unidad al mes
Referente	COP 714.000 unidad al mes
Objetivo	COP 966.000 unidad al mes



Soacha

Base	COP 441.000 unidad al mes
Referente	COP 546.000 unidad al mes
Objetivo	COP 714.000 unidad al mes

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.



Vacancia estructural



Bogotá y Soacha

Base	5%
Referente	5%
Objetivo	2%



Pérdida de cartera



Bogotá y Soacha

Ingresos de arrendamiento	2%
---------------------------------	----



Término de contratos



Bogotá y Soacha

Base	30 meses
Referente	30 meses
Objetivo	36 meses



Vacancia por renovación



Bogotá y Soacha

Base	3 meses
Referente	3 meses
Objetivo	1 mes



GASTOS OPERATIVOS



Bogotá y Soacha

Administración	20% sobre el canon de arrendamiento
Servicios en vacancia	10% sobre el 5% del valor de la administración
Predial	0,5% sobre el valor del avalúo catastral
Comisión del operador	3,5% de los ingresos efectivos
Marketing	3% de los ingresos efectivos
Legales y contables	COP 100.000 /und anual; después de los primeros 3 meses COP 50.000 /und anual
Seguro	2% sobre los ingresos efectivos
Reservas Opex	COP 100.000 /m ² anual
Comisión fiduciaria	2,4 SMMLV

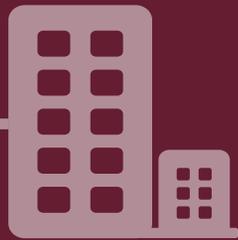


GASTOS DE CAPITAL



Bogotá y Soacha

Mejoras	COP 45.000 al momento de renovación
Reservas Capex	COP 500 /m ² anual
Reservas Opex	COP 40.000 /m ²



3.3.

ANÁLISIS FINANCIERO DE RESULTADOS DEL MODELO

El primer fondo de inversión responsable —definida como una estrategia y práctica para incorporar factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ASG) en las decisiones de inversión y el ejercicio activo de la propiedad— Pax World Fund, nació en Estados Unidos en 1971 y surgió como respuesta de los inversores a las compañías estadounidenses que tuviesen algún vínculo o relación con la guerra de Vietnam, excluyéndolas de su cartera.

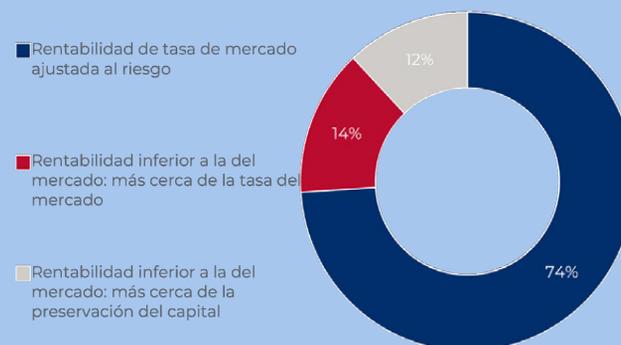
Desde ese entonces, el movimiento ecológico, la creciente conciencia sobre las problemáticas sociales y laborales, y el surgimiento del gobierno corporativo como un aspecto crítico de los negocios fueron factores que determinaron la necesidad de involucrar estos aspectos a los negocios y proyectos de inversión. Así mismo, desde inicio del nuevo siglo economistas de reconocimiento mundial, como Joseph Stiglitz y Tomas Piketty, han puesto en la agenda mundial cuestionamientos al sistema capitalista que solo se fija en la rentabilidad de las empresas y deja de lado las consecuencias sociales y ambientales del modelo.

Así las cosas, desde la última década se han incrementado los inversionistas denominados de *impacto social*, quienes no solo incluyen en su análisis la rentabilidad financiera, sino también indicadores socia-

les, ambientales y de gobernanza que consideran importante a la hora de hacer una inversión; específicamente, el Network Global de Inversionistas de Impacto (GIIN, por sus siglas en inglés) define las inversiones de impacto como aquellas efectuadas con la intención de generar un impacto social y ambiental medibles, al tiempo que generan retornos financieros. Esta organización estima que para 2022 había cerca de USD 1,1 trillones en inversiones que pueden ser clasificadas como inversiones de impacto.

Dentro de este espectro de inversiones de impacto, se estima que aproximadamente el 26% se han hecho por debajo de rentabilidades de mercado, como se puede evidenciar en el siguiente gráfico:

RETURN SEEKERS (New Private Markets, 2022)



Así mismo, el GIIN estima que cerca del 17% de los activos en administración bajo estrategias de inversiones de impacto, está invertido en activos reales.

Esta información es de suma importancia, dado que el proyecto objeto de la presente consultoría está enfocado en la población migrante venezolana, que es una población vulnerable, sobre la que cualquier intervención tendrá un considerable impacto social. La propuesta que se ha presentado incluye la vinculación de unos inversionistas de impacto que estén dispuestos a invertir en la adquisición de las unidades de interés prioritario que se utilizarían para el programa.

En este sentido, en el presente documento se describen los indicadores sociales que buscan cumplir y medir la realización del proyecto y el programa, y que permitan, no solo la vinculación de inversionistas de impacto, sino mejorar las condiciones en las que vive la población migrante venezolana en Bogotá y Soacha.

3.3.1. Definición de rentabilidad objetivo

TIR OBJETIVO 14%

Para la definición de la rentabilidad objetivo se tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones.

1. El escenario base toma un valor de arrendamiento acorde con el 30% de los ingresos de los hogares venezolanos, por el cual, la tasa interna de retorno (TIR) de este escenario no es viable considerando todos los costos y gastos del proyecto.

2. El escenario referente toma un valor de arrendamiento acorde con valores actuales de mercado, en el cual, asumiendo la realización de un proyecto VIS o VIP para la renta, la TIR del proyecto no es viable con las condiciones actuales del mercado.

3. Teniendo en cuenta lo anterior, se define el escenario objetivo con el propósito de llegar a una TIR del 14%, de acuerdo con las necesidades del proyecto y del mercado.

4. La idea es lograr una TIR que haga el proyecto atractivo para inversionistas de impacto que hagan la inversión en el desarrollo del proyecto o la compra de las unidades construidas.

TIR MERCADO 15%

Ke	2023	2024	2025	2026	2027
Tasa libre de Riesgo (Rf)	3,72 %	3,72 %	3,72 %	3,72 %	3,72 %
Prima de Mercado (MP)	6,64 %	6,64 %	6,64 %	6,64 %	6,64 %
Beta Desapalancado (BU)	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
Impuestos(t)	35,00 %	35,00 %	35,00 %	35,00 %	35,00 %
D/E (damodaran)	77,33 %	77,33 %	77,33 %	77,33 %	77,33 %
Beta Apalancado (BL)	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01
Riesgo País (Rc)	3,32 %	3,32 %	3,32 %	3,32 %	3,32 %
Riesgo Construcción	3,00 %	3,00 %	3,00 %	3,00 %	3,00 %
Ke USD	16,75 %	16,75 %	16,75 %	16,75 %	16,75 %
Inflación Colombia	9,00 %	4,60 %	3,60 %	3,20 %	3,10 %
Inflación EEUU	4,10 %	2,50 %	2,30 %	2,30 %	2,30 %
Ke CO P	22,25 %	19,14 %	18,24 %	17,78 %	17,66 %
Kd	12%	12%	12%	12%	12%
% Deuda	70%	70%	70%	70%	70%
% Equity	30%	30%	30%	30%	30%
W ACC	15,07%	14,14%	13,87%	13,79%	13,70%
Descuento social	1%	0%	0%	0%	0%
TIR Objetivo	14%	14%	14%	14%	14%

Este cuadro muestra las variables que se tienen en cuenta para determinar la rentabilidad objetivo para un proyecto inmobiliario en las actuales condiciones macroeconómicas y de mercado colombianas, entre las que se encuentran el riesgo país y los retornos de las rentas fija y variable.

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.



Avenida Jiménez (Probogotá, 2024).

3.3.2. Definición de un margen de utilidad objetivo para el proyecto

MARGEN OBJETIVO 80%

Se define un Margen de utilidad del NOI, teniendo en cuenta la estructura de costos para un proyecto de vivienda en renta enfocado en la población objetivo.

Para la definición del margen objetivo se tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones.

1. Las variables de ingresos operativos como canon de arrendamiento, vacancia estructural, y vacancia por renovación.
2. Las variables de gastos operativos como administración, gastos del operador e impuesto predial.
3. El valor de venta del activo, partiendo del hecho de que, el proyecto se operará por 10 años y después se venderá, asumiendo una valoración para el valor de salida en el año 10 por medio de capitalización directa, donde:

Valor del activo = NOI / CAP RATE

MARGEN NOI

	Bogotá		Soacha	
	Objetivo (Desarrollo)	Objetivo (Construido)	Objetivo (Desarrollo)	Objetivo (Construido)
Ingresos Operativos				
Ingresos Brutos Potenciales	36.405.706.880	42.365.184.285	26.500.861.866	30.838.951.670
Ingresos Arrendamiento	36.158.672.409	42.133.779.585	26.321.036.240	30.670.504.902
Vacancia Estructural	- 715.762.338	- 835.733.435	- 521.025.944	- 608.356.684
Pérdida Cartera	- 708.858.201	- 825.960.923	- 516.000.206	- 601.242.964
Vacancia por renovación	- 740.716.477	- 1.113.015.060	- 539.190.848	- 810.198.709
Ingreso Bruto Efectivo	33.993.335.393	39.359.070.167	24.744.819.242	28.650.706.545
Gastos Operativos				
Administración	- 149.029.102	- 219.184.452	- 108.482.976	- 159.551.264
Servicios en Vacancia	- 14.902.910	- 21.918.445	- 10.848.298	- 15.955.126
Predial	- 1.617.459.186	- 1.410.703.352	- 1.316.302.827	- 1.158.918.835
Operador	- 1.737.447.325	- 2.019.875.934	- 1.304.567.989	- 1.516.346.683
Seguro	- 694.681.037	- 809.441.705	- 505.680.202	- 589.218.105
Reservas Opex Propiedad	- 129.722.620	- 150.763.699	- 127.757.126	- 148.479.401
Costo Fiduciaria	- 347.424.507	- 403.776.950	- 347.424.507	- 403.776.950
Devolución de Iva	1.933.867.873	-	1.776.138.971	1.426.624.682
Total Gastos Operativos	- 2.756.798.815	- 5.035.664.538	- 1.944.924.954	- 2.565.621.682
NOI	31.236.536.578	34.323.405.630	22.799.894.288	26.085.084.862
Margen NOI	92%	87%	92%	91%

Es importante tener en cuenta que el margen NOI está dando en promedio 90% en la medida en que dentro del escenario objetivo existe una ayuda económica adicional que complementa el valor que deben pagar los hogares venezolanos y colombianos de bajos ingresos. En caso de que no se tenga en cuenta esta ayuda, el margen NOI sería inferior.

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.



Apartamentos en Bogotá (Probogotá, 2024).

3.3.3. Definición de la mejor estructura de capital (Deuda-Equity)

Para la definición de la estructura D/E se tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones.

Tipo de escenario para definir el tipo de deuda: en el caso del desarrollo se incluye el crédito constructor y de largo plazo y en el caso del construido solo la deuda de largo plazo encaminada a financiar la compra de las unidades construidas.

Para el escenario de desarrollo se tuvieron en cuenta las prácticas de mercado como el desembolso de crédito por parte de los bancos que normalmente prestan un monto para la inversión que está asociado a la construcción.

Para el escenario construido se tuvieron en cuenta las tasas de interés actuales del mercado y la TIR objetivo del proyecto, ya que, para lograr dicha TIR, el grado de endeudamiento no podía ser muy alto debido a los niveles actuales de las tasas de interés. En la medida en que las tasas de interés se reduzcan, incluir el endeudamiento podrá hacer que las rentabilidades mejoren.

ESTRUCTURA DE DEUDA

	Bogotá	Soacha
	Objetivo (Desarrollo)	Objetivo (Desarrollo)
Deuda Constructor		
Balance inicial		
Desembolsos	25.445.629.902	23.370.249.613
Intereses	- 6.704.731.283,35	- 6.157.884.252,87
Amortización	-25.445.629.902,00	-23.370.249.612,70
Balance final		
Deuda Largo Plazo		
Balance inicial		
Desembolsos	25.445.629.902	23.370.249.613
Cuota		
Intereses	- 19.502.987.501	- 17.912.297.233
Amortización	- 8.905.970.466	- 8.179.587.364
Pago Baloon	- 16.539.659.436	- 15.190.662.248
Prepago deuda	0	0
Balance final		

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

ESTRUCTURA D/E

Bogotá

Objetivo (Desarrollo)

Estructura D/E	
Inversión total	43.203.691.592
Deuda	25.445.629.902
Equity	17.758.061.690
D	59%
E	41%

Objetivo (Construido)

Estructura D/E	
Inversión total	32.638.559.553
Deuda	20.438.357.735
Equity	12.200.201.818
D	63%
E	37%

Soacha

Objetivo (Desarrollo)

Estructura D/E	
Inversión total	39.378.698.972
Deuda	23.370.249.613
Equity	16.008.449.359
D	59%
E	41%

Objetivo (Construido)

Estructura D/E	
Inversión total	30.030.760.401
Deuda	18.771.377.395
Equity	11.259.383.006
D	63%
E	37%

3.3.4. Proyección del flujo de caja

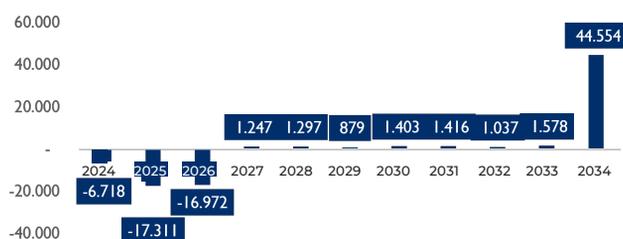
ESCENARIOS DE DESARROLLO EN BOGOTÁ

Resultados financieros:

- Inversión necesaria de COP 43.203 MM.
- Tasas internas de retorno por debajo del objetivo planteado.
- Valor de salida sin utilidad en los escenarios base y referente.

A pesar de que los resultados operativos tienen un margen superior al 85%, considerando la inversión del proyecto, no se logra llegar a la rentabilidad objetivo del mercado.

ESCENARIO BASE EN DESARROLLO



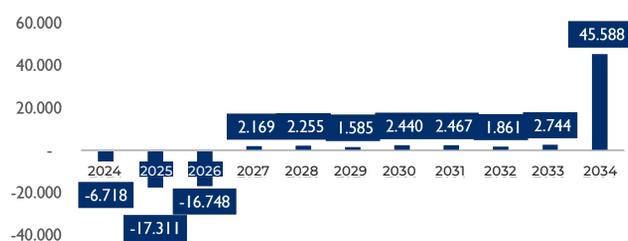
ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO BASE EN DESARROLLO

Ingreso Bruto Efectivo		14.093.237.416
Gastos Operativos Totales	-	1.534.932.977
NOI		12.558.304.439
Gastos Capitales Totales	-	66.624.188
EBITDA		12.491.680.251
Impuestos sobre ingresos netos	-	76.879.977
Impuestos sobre gastos	-	6.406.229
FFO		12.408.394.045
Total CAPEX: Inversión Desarrollo	-	43.203.691.592
Salida		43.203.691.592
Flujo Caja Libre		12.408.394.045
TIR Desapalancada / MOIC	3,20%	1,30
TIR Apalancada / MOIC	0,00%	0,40

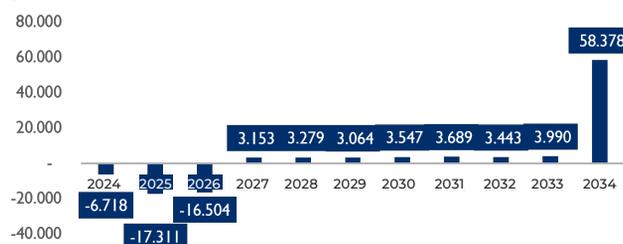
Nota: Para el cálculo de la TIR se tiene en cuenta el valor de venta de las unidades inmobiliarias al ginal del periodo de análisis, que es la barra que se ve al final.

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

ESCENARIO REFERENTE EN DESARROLLO



ESCENARIO OBJETIVO EN DESARROLLO



ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO REFERENTE EN DESARROLLO

Ingreso Bruto Efectivo		22.818.901.250
Gastos Operativos Totales	-	2.285.937.782
NOI		20.532.963.468
Gastos Capitales Totales	-	66.624.188
EBITDA		20.466.339.280
Impuestos sobre ingresos netos	-	124.478.738
Impuestos sobre gastos	-	9.410.248
FFO		20.332.450.294
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	-	43.203.691.592
Salida		43.203.691.592
Flujo Caja Libre		20.332.450.294
TIR Desapalancada / MOIC	5,22%	1,49
TIR Apalancada / MOIC	0,00%	0,46

ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO OBJETIVO EN DESARROLLO

Ingreso Bruto Efectivo		33.993.335.393
Gastos Operativos Totales	-	2.756.798.815
NOI		31.236.536.578
Gastos Capitales Totales	-	65.326.030
EBITDA		31.171.210.548
Impuestos sobre ingresos netos	-	173.670.259
Impuestos sobre gastos	-	11.288.499
FFO		30.986.251.789
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	-	43.203.691.592
Salida		54.227.998.994
Flujo Caja Libre		42.010.559.191
TIR Desapalancada / MOIC	9,73%	2,01
TIR Apalancada / MOIC	-2,41%	0,81

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

ESCENARIOS DE DESARROLLO EN SOACHA

Resultados financieros:

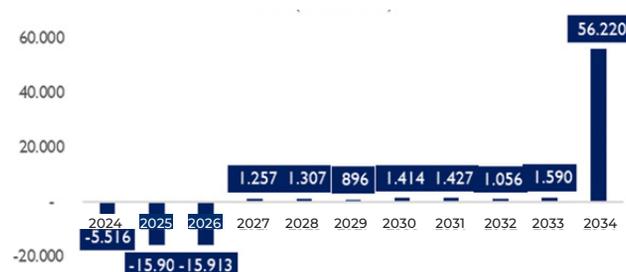
- Inversión necesaria de COP 32.638 MM.
- Tasas internas de retorno por debajo del objetivo planteado para los escenarios base y referente.
- Valor de salida sin utilidad en el escenario base.

A pesar de que los resultados operativos tienen un margen superior al 85%, en los escenarios base y referente, no se logra llegar a la TIR objetivo.

El escenario objetivo es el único escenario con una TIR de acuerdo con los valores de mercado.

Apalancar el proyecto en el escenario objetivo obtiene unos mejores resultados, ya que la tasa de interés solo en este escenario es más baja que la TIR.

ESCENARIO BASE EN DESARROLLO



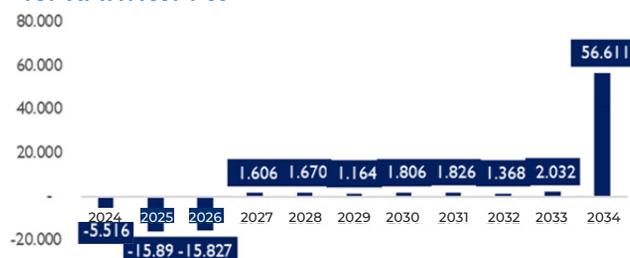
ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO BASE EN DESARROLLO

Ingreso Bruto Efectivo		18.592.610.359
Gastos Operativos Totales	-	3.587.855.054
NOI		15.004.755.304
Gastos Capitales Totales	-	65.641.441
EBITDA		14.939.113.864
Impuestos sobre ingresos netos	-	75.715.129
Impuestos sobre gastos	-	5.731.091
FFO		14.857.667.643
Total CAPEX: Inversión Desarrollo	-	39.378.698.972
Salida		39.378.698.972
Flujo Caja Libre		14.857.667.643
TIR Desapalancada / MOIC	3,51%	1,33
TIR Apalancada / MOIC	0,00%	0,41

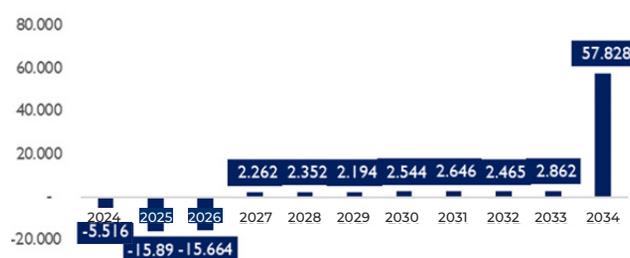
Nota: Para el cálculo de la TIR se tiene en cuenta el valor de venta de las unidades inmobiliarias al final del periodo de análisis, que es la barra que se ve al final.

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

ESCENARIO REFERENTE EN DESARROLLO



ESCENARIO OBJETIVO EN DESARROLLO



ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO REFERENTE EN DESARROLLO

Ingreso Bruto Efectivo		23.020.385.413
Gastos Operativos Totales	-	3.912.348.648
NOI		19.108.036.765
Gastos Capitales Totales	-	65.641.441
EBITDA		19.042.395.324
Impuestos sobre ingresos netos	-	93.747.356
Impuestos sobre gastos	-	6.869.125
FFO		18.941.778.843
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	-	39.378.698.972
Salida		39.378.698.972
Flujo Caja Libre		18.941.778.843
TIR Desapalancada / MOIC	4,35%	1,41
TIR Apalancada / MOIC	0,00%	0,43

ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO OBJETIVO EN DESARROLLO

Ingreso Bruto Efectivo		29.475.147.469
Gastos Operativos Totales	-	4.247.635.178
NOI		25.227.512.291
Gastos Capitales Totales	-	64.343.283
EBITDA		25.163.169.008
Impuestos sobre ingresos netos	-	126.420.050
Impuestos sobre gastos	-	8.037.073
FFO		25.028.711.885
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	-	39.378.698.972
Salida		39.378.698.972
Flujo Caja Libre		25.028.711.885
TIR Desapalancada / MOIC	6,35%	1,60
TIR Apalancada / MOIC	0,00%	0,50

ESCENARIOS CONSTRUIDOS EN BOGOTÁ

Resultados financieros:

- Inversión necesaria de COP 39.379 MM.
- Tasas internas de retorno por debajo del objetivo planteado.
- Valor de salida sin utilidad en todos los escenarios analizados.

A pesar de que los resultados operativos tienen un margen superior al 85%, considerando la inversión del proyecto, no se logra llegar a la rentabilidad objetivo del mercado.

En esta ubicación es importante mencionar que el valor de la inversión es la misma, pero los valores de renta de mercado son más bajos, por lo que para operar en esta ubicación se deberían fijar valores de renta más altos.

ESCENARIO BASE CONSTRUIDO



ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO BASE CONSTRUIDO

Ingreso Bruto Efectivo		17.426.942.974
Gastos Operativos Totales	-	3.557.490.685
NOI		13.869.452.290
Margen NOI		79,6%
Gastos Capitales Totales	-	76.052.259
EBITDA		13.793.400.031
Impuestos sobre ingresos netos	-	89.573.832
Impuestos sobre gastos	-	14.534.172
FFO		13.689.292.027
Total CAPEX Inversion Desarrollo	-	32.638.559.553
Salida		32.638.559.553
Flujo Caja Libre		13.689.292.027
TIR Desapalancada / MOIC	4,20%	1,42
TIR Apalancada / MOIC	-3,35%	0,87

Nota: Para el cálculo de la TIR se tiene en cuenta el valor de venta de las unidades inmobiliarias al ginal del periodo de análisis, que es la barra que se ve al final.

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

ESCENARIO REFERENTE CONSTRUIDO



ESCENARIO OBJETIVO CONSTRUIDO



ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO REFERENTE CONSTRUIDO

Ingreso Bruto Efectivo		28.216.248.380
Gastos Operativos Totales	-	4.427.964.412
NOI		23.788.283.968
Margen NOI		84,3%
Gastos Capitales Totales	-	76.052.259
EBITDA		23.712.231.710
Impuestos sobre ingresos netos	-	145.030.289
Impuestos sobre gastos	-	18.016.067
FFO		23.549.185.354
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	-	32.638.559.553
Salida		38.043.132.839
Flujo Caja Libre		28.953.758.640
TIR Desapalancada / MOIC	8,38%	1,88
TIR Apalancada / MOIC	5,05%	1,26

ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO OBJETIVO CONSTRUIDO

Ingreso Bruto Efectivo		39.359.070.167
Gastos Operativos Totales	-	5.035.664.538
NOI		34.323.405.630
Margen NOI		87,2%
Gastos Capitales Totales	-	76.080.146
EBITDA		34.247.325.484
Impuestos sobre ingresos netos	-	202.360.426
Impuestos sobre gastos	-	20.446.979
FFO		34.024.518.079
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	-	32.638.559.553
Salida		54.852.092.504
Flujo Caja Libre		56.238.051.030
TIR Desapalancada / MOIC	14,09%	2,71
TIR Apalancada / MOIC	15,81%	2,08

ESCENARIOS CONSTRUIDOS EN SOACHA

Resultados financieros:

- Inversión necesaria de COP 30.031 MM.
- Tasas internas de retorno por debajo del objetivo planteado para los escenarios base y referente.
- Valor de salida sin utilidad en los escenarios base y referente.

A pesar de que los resultados operativos tienen un margen superior al 85%, en los escenarios base y referente, no se logra llegar a la TIR objetivo.

La TIR del escenario objetivo podría competir con la TIR de mercado siempre y cuando haya inversionistas de impacto que estén dispuestos a invertir por debajo de niveles de mercado en términos financieros, pero que logren otros beneficios relacionados con el aspecto social, ambiental y de gobernanza.

ESCENARIO BASE CONSTRUIDO



ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO BASE CONSTRUIDO

Ingreso Bruto Efectivo	20.310.024.974
Gastos Operativos Totales	- 3.677.570.543
NOI	16.632.454.431
Gastos Capitales Totales	- 74.910.110
EBITDA	16.557.544.321
Impuestos sobre ingresos netos	- 88.216.653
Impuestos sobre gastos	- 7.702.992
FFO	16.461.624.676
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	- 30.030.760.401
Salida	30.030.760.401
Flujo Caja Libre	16.461.624.676
TIR Desapalancada / MOIC	5,20%
TIR Apalancada / MOIC	-1,81%

Nota: Para el cálculo de la TIR se tiene en cuenta el valor de venta de las unidades inmobiliarias al ginal del periodo de análisis, que es la barra que se ve al final.

Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

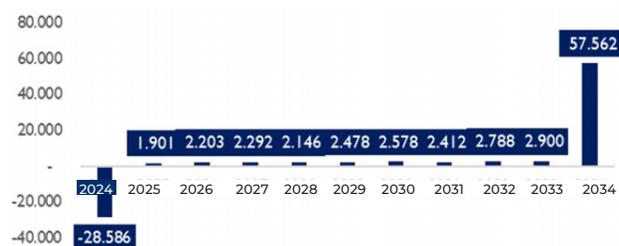
ESCENARIO REFERENTE CONSTRUIDO



ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO REFERENTE CONSTRUIDO

Ingreso Bruto Efectivo	25.146.647.330	
Gastos Operativos Totales	- 4.047.315.190	
NOI	21.099.332.140	
Gastos Capiales Totales	- 74.910.110	
EBITDA	21.024.422.030	
Impuestos sobre ingresos netos	- 109.225.128	
Impuestos sobre gastos	- 9.022.030	
FFO	20.906.174.872	
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	- 30.030.760.401	
Salida	30.030.760.401	
Flujo Caja Libre	20.906.174.872	
TIR Desapalancada / MOIC	6,50%	1,66
TIR Apalancada / MOIC	0,69%	1,03

ESCENARIO OBJETIVO CONSTRUIDO



ESTADO DE RESULTADOS EN ESCENARIO OBJETIVO CONSTRUIDO

Ingreso Bruto Efectivo	33.922.545.503	
Gastos Operativos Totales	- 4.478.488.440	
NOI	29.444.057.063	
Gastos Capiales Totales	- 74.937.997	
EBITDA	29.369.119.065	
Impuestos sobre ingresos netos	- 147.304.526	
Impuestos sobre gastos	- 10.562.239	
FFO	29.211.252.300	
Total CAPEX: Inversion Desarrollo	- 30.030.760.401	
Salida	39.429.997.806	
Flujo Caja Libre	38.610.489.705	
TIR Desapalancada / MOIC	10,91%	2,22
TIR Apalancada / MOIC	9,89%	1,55

3.3.5. Análisis de sensibilidad

SENSIBILIZACIÓN PARA EL ESCENARIO CONSTRUIDO EN BOGOTÁ

Sensibilizaciones

Valor de renta por m²: COP 20.000 sin adm.
 Unidad: COP 840.000.
 Velocidad de absorción: 1 mes.
 Tasa de interés de la deuda: 11%.

Tomando en consideración que para lograr las rentas objetivo del modelo financiero se necesita un apoyo económico adicional, se podría pensar en reducir este valor siempre y cuando se pueda acelerar la velocidad de absorción y reducir la tasa de interés de la deuda con bancos de segundo piso u otras opciones de apalancamiento; esto solo si se mantiene la estructura D/E que se muestra en la tabla, logrando una TIR apalancada superior al 15%.

MARGEN NOI 87%

Estructura D/E	
Inversión total	32.638.559.553
Deuda	20.438.357.735
Equity	12.200.201.818
D	63%
E	37%



ESCENARIO CONSTRUIDO SIN SENSIBILIZACIONES

TIR Desapalancada / MOIC	14,09%	2,71
TIR Apalancada / MOIC	15,81%	2,08

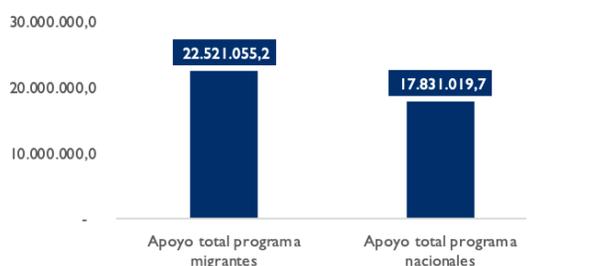
El valor total de la ayuda del programa sin incluir la sensibilidad de la reducción de la renta sería de COP 40.352.075 para el total de los hogares beneficiados

ESCENARIO CONSTRUIDO CON SENSIBILIZACIONES

TIR Desapalancada / MOIC	11,80%	2,34
TIR Apalancada / MOIC	12,51%	1,76

El valor total de la ayuda del programa incluyendo la sensibilidad de la reducción de la renta sería de COP 30.003.670 para el total de los hogares beneficiados

APOYO TOTAL POR TIPO DE HOGAR



SENSIBILIZACIÓN PARA EL ESCENARIO CONSTRUIDO EN SOACHA

Sensibilizaciones

Valor de renta por m²: COP 20.000 sin adm.
 Unidad: COP 840.000.
 Velocidad de absorción: 1 mes.
 Tasa de interés de la deuda: 11%.

La inversión en Soacha no disminuye por la ubicación, pero las rentas sí; así, este escenario es rentable si existe un aumento en el valor de canon de arrendamiento y en la velocidad de absorción, y una disminución en la tasa de interés en comparación con las de mercado, obteniendo financiación con bancos de segundo piso u otras entidades. De esta manera se lograría una TIR del 14% que si se apalanca con la estructura D/E planteada en la tabla, se logra una TIR apalancada superior al 15%.

MARGEN NOI 87%

Estructura D/E	
Inversión total	30.030.760.401
Deuda	18.771.377.395
Equity	11.259.383.006
D	63%
E	37%



ESCENARIO CONSTRUIDO SIN SENSIBILIZACIONES

TIR Desapalancada / MOIC	10,91%	2,22
TIR Apalancada / MOIC	9,89%	1,55

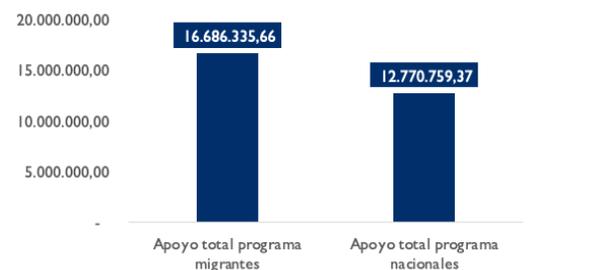
El valor total de la ayuda del programa sin incluir la sensibilidad de la reducción de la renta sería de COP 29.457.095

ESCENARIO CONSTRUIDO CON SENSIBILIZACIONES

TIR Desapalancada / MOIC	13,82%	2,65
TIR Apalancada / MOIC	16,45%	2,04

El valor total de la ayuda del programa sin incluir la sensibilidad de la reducción de la renta sería de COP 30.820.521

APOYO TOTAL POR TIPO DE HOGAR



3.3.6. Cifras del programa

RESULTADOS PROGRAMA BOGOTÁ

Metodología

- Cálculo de la renta mensual del escenario objetivo.
- Cálculo de la capacidad de pago de los beneficiarios.
- Cálculo del apoyo necesario para cubrir la renta mensual del escenario objetivo.
- Definición del porcentaje de ayuda para los años 1, 2 y 3.
- Definición del número de hogares beneficiarios.
- Cálculo del apoyo total anual por grupo de beneficiarios al año.

CIFRAS DEL PROGRAMA MIGRANTES

Año	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Programa Migrantes									
# Hogares	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Grupo 1	2.669.374.009	1.117.645.452	903.239.471	648.489.086	-	-	-	-	-
Grupo 2	3.329.838.236	-	-	-	1.396.012.572	1.126.378.248	807.447.417	-	-
Grupo 3	4.135.262.606	-	-	-	-	-	-	1.735.653.311	1.398.458.916
Apoyo total	10.134.474.851	1.117.645.452	903.239.471	648.489.086	1.396.012.572	1.126.378.248	807.447.417	1.735.653.311	1.398.458.916
Apoyo total por grupo	22.521.055	7.450.970	6.021.596	4.323.261	9.306.750	7.509.188	5.382.983	11.571.022	9.323.059

Nota: Se parte del supuesto de un ingreso promedio por hogar de los migrantes de COP 1.752.000.

CIFRAS DEL PROGRAMA NACIONALES

Año	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Programa Nacionales									
# Hogares	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Grupo 1	2.046.836.527	849.402.828	694.010.224	503.423.475	-	-	-	-	-
Grupo 2	2.629.568.234	-	-	-	1.094.276.101	891.023.800	644.268.333	-	-
Grupo 3	3.347.554.090	-	-	-	-	-	-	1.396.240.818	1.133.717.171
Apoyo Total	8.023.958.852	849.402.828	694.010.224	503.423.475	1.094.276.101	891.023.800	644.268.333	1.396.240.818	1.133.717.171
Apoyo total por grupo	17.831.020	5.662.686	4.626.735	3.356.157	7.295.174	5.940.159	4.295.122	9.308.272	7.558.114

Nota: Se parte del supuesto de un ingreso promedio por hogar de COP 2.224.000.

RESULTADOS PROGRAMA SOACHA

Metodología

- Cálculo de la renta mensual del escenario objetivo.
- Cálculo de la capacidad de pago de los beneficiarios.
- Cálculo del apoyo necesario para cubrir la renta mensual del escenario objetivo.
- Definición del porcentaje de ayuda para los años 1, 2 y 3.
- Definición del número de hogares beneficiarios.
- Cálculo del apoyo total anual por grupo de beneficiarios al año.

CIFRAS DEL PROGRAMA MIGRANTES

Año	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Programa Migrantes									
# de Hogares	7.508.851.046	150	150	150	150	150	150	150	150
Grupo 1	2.080.282.034	882.672.282	701.724.464	495.885.288	-	-	-	-	-
Grupo 2	2.477.649.187	-	-	-	1.051.276.811	835.765.064	590.607.312	-	-
Grupo 3	2.950.919.824	-	-	-	-	-	-	1.252.087.502	995.409.564
Apoyo Total	7.508.851.046	882.672.282	701.724.464	495.885.288	1.051.276.811	835.765.064	590.607.312	1.252.087.502	995.409.564
Apoyo total por grupo	16.686.335,66	5.884.482	4.678.163	3.305.902	7.008.512	5.571.767	3.937.382	8.347.250	6.636.064

Nota: Se parte del supuesto de un ingreso promedio por hogar de los migrantes de COP 1.194.000.

CIFRAS DEL PROGRAMA NACIONALES

Año	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Programa Nacionales									
# de Hogares		150	150	150	150	150	150	150	150
Grupo 1	1.592.127.944	675.546.480	537.059.452	379.522.012	-	-	-	-	-
Grupo 2	1.896.249.855	-	-	-	804.586.666	639.646.400	452.016.789	-	-
Grupo 3	2.258.463.918	-	-	-	-	-	-	958.275.593	761.829.097
Apoyo Total	5.746.841.717	675.546.480	537.059.452	379.522.012	804.586.666	639.646.400	452.016.789	958.275.593	761.829.097
Apoyo total por grupo	12.770.759,37	4.503.643	3.580.396	2.530.147	5.363.911	4.264.309	3.013.445	6.388.504	5.078.861

Nota: Se parte del supuesto de un ingreso promedio por hogar de COP 1.556.800.

DIMENSIONAMIENTO DEL PROGRAMA

Consideramos que el escenario que aumenta la probabilidad de éxito del proyecto y programa es la adquisición de unidades de interés prioritario construidas; este escenario permite aprovechar las reglas del mercado de vivienda en Colombia que llevan a unas mejores tasas de rentabilidad estimadas para los inversionistas de impacto quienes serían los que financiarían la adquisición de las viviendas con una inversión cercana a los COP 30.000 MM; estos recursos se pueden recibir como deuda y como Equity.

El costo de crear un programa piloto que no solo ayude a la población migrante venezolana, sino también a otros segmentos de la población con las mismas necesidades, estaría alrededor de los COP 1.800 MM al año, es decir USD 440.000 al año que es un valor que se buscaría obtener de donaciones o programas enfocados en apoyar este tipo de iniciativas.

El costo de la ayuda por hogar rondaría los COP 30 MM por un periodo de tres años, que si se analiza por persona sería de aproximadamente COP 10 MM en el periodo de 36 meses. Este valor es inferior a la ayuda que hoy en día se da en programas como Mi Casa Ya, que aunque da solución por más tiempo a una familia, tiene un alto costo para el Estado colombiano.

El componente de educación financiera del programa debe preparar a los beneficiarios para que luego de terminar su participación en el mismo, no solo cuenten con historial crediticio que les permita acceder al mercado formal de arrendamiento de vivienda, sino también adquirir las herramientas necesarias para manejar sus finanzas personales.

En la medida en que se encuentren inversionistas de impacto dispuestos a apoyar el proyecto y programa bajo una expectativa menor de rentabilidad, se podrá reducir la necesidad de recibir ayudas económicas, facilitando la implementación y réplica del programa.

En el futuro, al programa se le pueden añadir beneficios tributarios y normativos, tales como la reducción en tarifas de predial e incentivos para los constructores que vendan las unidades VIP para este tipo de iniciativas.



Carrera 50 en Bogotá (Probogotá, 2024).

3.3.7 Análisis comparativo

CONSOLIDACIÓN DE RESULTADOS

Tomando en cuenta las consideraciones mencionadas, como la ubicación, los valores de mercado, los ingresos de los hogares venezolanos y colombianos estratos 1 y 2, la inversión total de cada escenario y las tasas de interés actuales, se llega a la conclusión de que el escenario que cumple con las

mejores condiciones financieras para la viabilidad del proyecto es el escenario objetivo en la modalidad de construido, obteniendo una TIR desapalancada de 14,09% que puede ser aún mayor si se considera una estructura D/E superior al 50%.

CONSOLIDACIÓN PARA BOGOTÁ

	TIR Des	MOIC	Cap Rate	CoC Promedio
Base (Desarrollo)	3,20%	1,30x	2,91%	3,03%
Referente (Desarrollo)	5,22%	1,49x	5,05%	5,30%
Objetivo (Desarrollo)	9,73%	2,01x	7,34%	8,37%
Base (Construido)	4,20%	1,42x	3,74%	4,16%
Referente (Construido)	8,38%	1,88x	6,39%	7,15%
Objetivo (Construido)	14,09%	2,71x	9,21%	10,34%

Para el caso de Soacha, la viabilidad financiera del proyecto depende de una mayor renta y/o una menor tasa de interés. Sin embargo, las cifras operativas no son viables por la ubicación del proyecto.

Por ende, el proyecto se podría llevar a cabo si se tienen inversionistas de impacto dispuestos a entrar con una rentabilidad inferior a la rentabilidad actual del mercado.

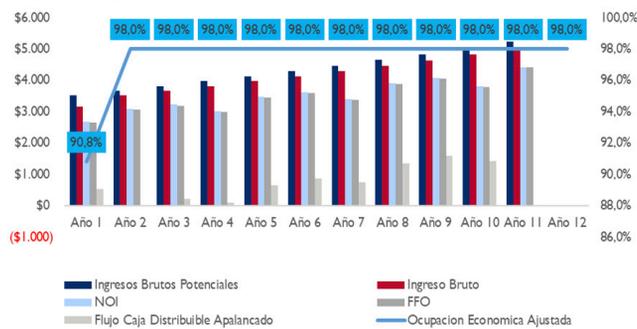
CONSOLIDACIÓN PARA SOACHA

	TIR Des	MOIC	Cap Rate	CoC Promedio
Base (Desarrollo)	3,51%	1,33x	3,22%	3,36%
Referente (Desarrollo)	4,35%	1,41x	4,11%	4,30%
Objetivo (Desarrollo)	6,35%	1,60x	5,78%	6,58%
Base (Construido)	5,20%	1,53x	4,06%	4,75%
Referente (Construido)	6,50%	1,66x	5,15%	6,05%
Objetivo (Construido)	10,91%	2,22x	7,19%	8,47%

3.3.8. Análisis de los escenarios escogidos

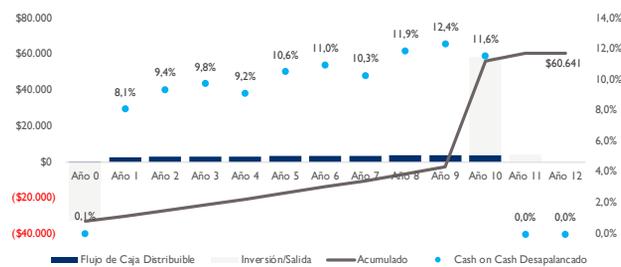
RESULTADOS DEL ESCENARIO OBJETIVO EN BOGOTÁ

PROYECCIÓN PyG

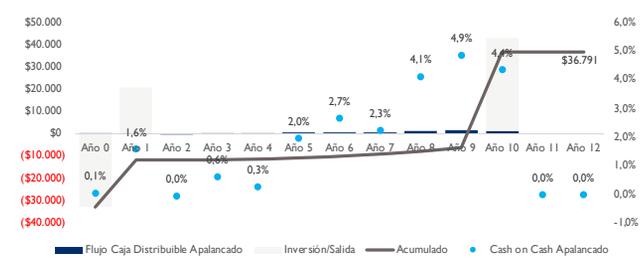


A diferencia del escenario de Soacha, la TIR en este escenario sí alcanza la TIR objetivo para una viabilidad financiera del proyecto; por ende, apalancarse resulta aún más beneficioso para los resultados financieros. Sin embargo, es importante no olvidar que estos resultados son posibles gracias a la realización del programa de vivienda.

PROYECCIÓN DE FLUJOS DE CAJA (DESAPALANCADO)



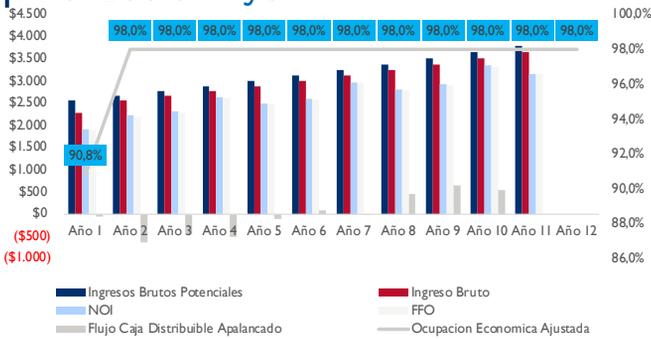
PROYECCIÓN DE FLUJOS DE CAJA (APALANCADO)



Fuente: Análisis Probogotá, 2023.

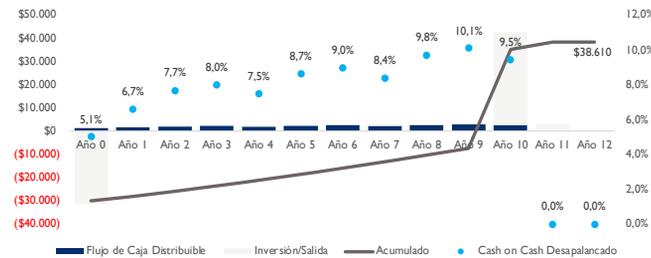
RESULTADOS DEL ESCENARIO OBJETIVO EN SOACHA

PROYECCIÓN PyG



Como se puede observar en las gráficas, el flujo de caja apalancado muestra resultados inferiores al flujo de caja desapalancado, como consecuencia de una TIR inferior a la tasa de interés de la deuda; sin embargo, dadas las alternativas de endeudamiento mencionadas, este escenario muestra una TIR que si bien no es atractiva a inversionistas que buscan rentabilidades de mercado, con el programa propuesto se atraerían inversionistas de impacto dispuestos a involucrarse.

PROYECCIÓN DE FLUJOS DE CAJA (DESAPALANCADO)



PROYECCIÓN DE FLUJOS DE CAJA (APALANCADO)



Fuente: Análisis Probogotá, 2023.



Ciudadanos en Bogotá (Probogotá, 2024).

04



INDICADORES Y RESULTADOS ESG

(Ambientales, Sociales y de Gobierno)

4.1. Definición de indicadores	180
4.1.1. Evaluación de marcos de referencia	182
4.1.2. Preselección de indicadores	184
4.1.3. Selección de los indicadores finales	186
4.2. Principales hallazgos de los indicadores ESG.....	194
4.2.1. Hallazgos ESG por categoría	196
4.2.2. Perspectivas, montos y beneficiarios de subvenciones	202

4.1.



DEFINICIÓN DE INDICADORES

En el transcurso del capítulo se desarrollan a profundidad los Indicadores ESG, en donde se hace un análisis enfocado en el impacto que generan sus componentes.

Estos componentes son: factores ambientales, factores sociales y factores de gobierno. Los anteriores, son tomados en cuenta debido a que influyen significativamente en el proyecto en todas las decisiones que se tomen.

Para poder evaluar esos indicadores se hizo un ejercicio de búsqueda de referentes para obtener valores cercanos a la realidad, además se analizaron proyectos con medidas similares, para entonces asegurar una mirada de desarrollo sostenible en el proyecto. Así, es posible tener una distinción clara entre los indicadores de cada categoría (ambiental, social y de gobierno), su relevancia, y su dimensión.

Este análisis termina siendo un tema común no solo para tener criterios a considerar durante su ejecución, sino para poder evaluar las inversiones, ya que no solo se interconectan entre sí, sino que también se permean en todas las etapas del proyecto.

De esta manera, se logra examinar la viabilidad de implementar aquellos más alcanzables a corto plazo que, al mismo tiempo, maximicen el impacto positivo en cada factor, y se descartan los aspectos que no son viables a corto plazo. Así, se logra tener estrategias específicas, e ncontradas como indicadores, a desarrollar en cada uno de los aspectos para poder beneficiar de la manera más eficiente la calidad de vida de esta población.

Algunos de los indicadores incluyen temas relacionados con integración social, salud y bienestar, seguridad, indicadores económicos, acceso a servicios básicos, indicadores culturales, bienestar social, productividad, minimización de la contaminación, reducción de residuos, conciencia ambiental, uso tecnologías limpias o sostenibles, entre otros.

Los indicadores ESG proporcionan una visión integral de prácticas sostenibles, asegurando así que el proyecto no solo perdure, sino que también progrese de manera sostenible.

Vivienda en renta. Modelo replicable enfocado en la población migrante en Bogotá, D.C. y Soacha



Plaza Alfonso López en Soacha (Probogotá, 2024).

4.1.1. Evaluación de marcos de referencia

En primer lugar, se evaluaron los estándares de ambiente, sociedad y gobernanza (ESG por sus iniciales en inglés *environment, social and governance*) como herramienta común para medir el impacto de las inversiones en vivienda en donde se identificaron los siguientes criterios dentro de cada uno de los tres componentes:

Ambiental: Reducir emisiones de CO², optimizar recursos naturales, gestionar agua, energía y residuos, prepararse ante desafíos climáticos y preservar la biodiversidad.

Social: Desarrollo social, accesibilidad económica, seguridad y calidad en la construcción. Se integra a migrantes con acceso económico a viviendas seguras y estabilidad financiera.

Gobernanza: Cumplimiento normativo, transparencia, prácticas contables y tributarias, gestión de riesgos y controles. Enfoque en derechos de accionistas, gobierno, estructura interna, gestión financiera, bienestar del personal, igualdad y diversidad.

Por otro lado, se analizaron los siguientes marcos relevantes que pudieran ser referentes para el proyecto por desarrollar.

- A El Proyecto Acelerador de Edificaciones Neto Cero Carbono (AENCC) implementado en Colombia y en el mundo por el World Resources Institute (WRI) en colaboración con el MinAmbiente y el Consejo Colombiano de Construcción Sostenible (CCCS), es financiado por el Fondo Mundial para el Medio Ambiente (GEF, por las iniciales en inglés de *Global Environment Facility*) como parte del programa de Naciones Unidas Edificaciones Neto Cero Carbono para Todos.
- B El catálogo IRIS de GIIN consiste en un sistema para medir y gestionar el desempeño social, financiero y ambiental de las inversiones en vivienda en donde se busca que las métricas del proyecto se encuentren alineadas con las métricas IRIS aceptadas internacionalmente.
- C Se analizaron organizaciones gestoras de inversiones como BlueOrchard, parte de Schrodgers Capital Real Estate, que buscan ayudar a tomar las mejores decisiones de inversión financiera y tener un impacto positivo en el mundo.

- D Se tienen en cuenta los principios operativos para la gestión del impacto (*impact principles*) publicados por la Corporación Financiera Internacional (IFC, por las iniciales en inglés de International Finance Group) en 2019, y elaborados por un grupo de inversionistas y gestores de activos para describir las características principales de la gestión de inversiones en empresas u organizaciones con las que se busca contribuir a generar impactos sociales o ambientales medibles positivos, además del rendimiento financiero.
- E Se analizan los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) con el fin de tomar como referencia aquellos que se encuentran alineados con los objetivos del proyecto de vivienda en renta. A continuación, se muestran los objetivos más relevantes para el análisis de preselección de los indicadores:
 - Fin de la pobreza
 - Hambre cero
 - Buena salud y bienestar
 - Educación de calidad
 - Igualdad de género
 - Agua limpia y saneamiento
 - Trabajo decente y crecimiento económico
 - Industria, innovación e infraestructura
 - Reducción de las desigualdades
 - Ciudades y comunidades sostenibles
 - Consumo y producción responsables
 - Acción climática
- F Desarrollada a partir de las métricas GIIN, otro de los marcos de referencia fue la encuesta global sobre la situación actual de la inversión de impacto en el mundo como principal fuente de información financiera.
- G Entre los indicadores de vivienda OECD respaldados por el Programa de la Unión Europea para Empleo e Innovación Social, se analizaron medidas como el número de habitaciones, el acceso a servicios básicos y el porcentaje de gasto de vivienda sobre sus ingresos.
- H Estudio en la selección y definición de métricas estandarizadas para medir el impacto social a partir de la herramienta AERIS, una red inteligente de conectividad, seguridad y soporte a nivel global.

4.1.2. Preselección de indicadores

Una vez analizados los marcos de referencia mencionados, se hace una primera selección de indicadores que podrían ponerse en práctica en el proyecto de vivienda en renta para población migrante venezolana. A continuación, se exponen los indicadores y la relevancia que tendría cada uno de estos.

A EMISIONES DE CO²

El objetivo de este indicador es medir las emisiones de este gas durante la construcción y operación del proyecto con el fin de implementar estrategias que minimicen el impacto ambiental y promuevan prácticas constructivas sostenibles.

B CERTIFICACIONES AMBIENTALES

Busca certificar el proyecto (SAC, LEED, BREEAM o EDGE) durante su construcción y operación, con el objetivo de alcanzar estándares ambientales óptimos en eficiencia energética, utilización de materiales sostenibles y gestión del agua.

C NÚMERO DE MIGRANTES EN DÉFICIT HABITACIONAL QUE ACCEDEN A VIVIENDA

Busca medir el déficit habitacional entre la población migrante para poder brindarle condiciones de vida dignas y seguras.

D PROPORCIÓN DE RESIDENTES QUE SON MIGRANTES

Busca integrar a esta población en la comunidad y minimizar el estigma social.

E PORCENTAJE DE RESIDENTES QUE RECIBEN ASESORÍA TÉCNICA PARA LA GENERACIÓN DE CAPACIDADES

Busca evaluar la capacidad técnica de la población para desarrollar habilidades que les permita alcanzar la sostenibilidad económica.

F TASA DE VACANCIA ANUAL

Tiene por objetivo medir la tasa anual de unidades de vivienda desocupadas del proyecto de vivienda en renta para evaluar la demanda y eficiencia en la ocupación de las viviendas.

G PROPORCIÓN DE MIGRANTES TRABAJANDO EN LA CONSTRUCCIÓN

Se miden las oportunidades laborales que ofrece este sector buscando fomentar la integración de la población migrante.

H PROPORCIÓN DE MUJERES MIGRANTES EN TOMA DE DECISIONES

Busca que haya una representación equitativa en los momentos decisivos del proyecto.

Teniendo en cuenta estos indicadores, se analiza la viabilidad de la aplicación de algunos de ellos en el corto plazo buscando mejorar los factores ESG en el proyecto. Además, se combinan varios de estos indicadores para crear uno que mida dos o tres aspectos y resulte en un mayor número de beneficios al mismo tiempo. Con base en este análisis, a continuación se presentan los indicadores que fueron seleccionados y su respectiva razón.

CONSIDERACIONES A LOS INDICADORES

Las certificaciones ambientales son una práctica que hasta ahora se está poniendo marcha en otros países y todavía faltan comprobaciones de la relación costo/beneficio. Para la obtención de algunos de estos certificados se tendría que poner un proyecto en marcha con una construcción de emisión 0 de CO², lo cual implicaría un remplazo de materiales en la obra que podrían resultar más costosos o me-

nos resistentes y, por ende, se tendría que asumir un riesgo financiero o de construcción. Por ende, se considerarían algunas certificaciones ambientales en el proyecto, pero no la totalidad de estas que hacen referencia a un objetivo de emisión 0 de CO².

En cuanto a la tasa de vacancia anual, se evalúa el déficit habitacional del que se parte para la creación del proyecto, se asume que esta vacancia no alcanzará niveles muy altos por la alta demanda que se presenta en proyectos de vivienda con las características planteadas: un programa que otorgue ayudas económicas a una población que tiene problemas para acceder a una vivienda digna.

Por último, al considerar el beneficio económico que lograrán los hogares venezolanos con el programa, se asume que sus ingresos mejorarán por la obtención de un trabajo formal ya sea en construcciones o en otro tipo de oficios.

4.1.3. Selección de los indicadores finales

Finalmente, después de descartar algunos aspectos poco viables en el corto plazo o combinar varios de estos indicadores en uno solo, se llegó a la decisión de incorporar los siguientes indicadores sociales, ambientales y de gobernanza en el proyecto y programa, con el fin de medir el impacto social esperado y también hablar el mismo idioma de los inversionistas de impacto que se quieren vincular al proyecto:

1. Variación porcentual anual de emisión de gases de efecto invernadero emitidos durante la operación.

Con este indicador se pretende medir la reducción de las emisiones, con el fin de apuntarle a la neutralidad del carbono. Precisamente, las certificaciones ambientales fomentan estándares de gestión de recursos, le apuntan a la reducción; la idea es que el resultado de esta medición sea lo más bajo posible lo cual mostraría que la cantidad de gases emitidos por el proyecto es inferior en comparación con otros proyectos en los que no fijan metas de reducción de gases efecto invernadero.

Además, con el cumplimiento de este indicador se alcanza la certificación EDGE, SAC y/o LEED, consideradas las mejores prácticas que logren minimizar la emisión de gases y, así mismo, minimizar el impacto ambiental y social, sobre todo en temas de salud, para la comunidad donde se vaya a

realizar el proyecto. El método de medición de este indicador consiste de la siguiente fórmula.

$$\frac{\# \text{ de gases emitidos en la construcción}}{\# \text{ de gases emitidos en la construcción de proyectos similares sin la consideración de ESG}}$$

2. Número de hogares colombianos y migrantes venezolanos en déficit habitacional que acceden a vivienda.

El déficit habitacional es una realidad no solo para la población migrante venezolana tras la crisis de su país, sino también para un porcentaje de la población colombiana enfrentada a los retos que suponen la desigualdad y la pobreza extrema. En el caso de Bogotá y Soacha el reto es mayor ya que al ser ciudades con una gran extensión territorial, cuentan con grandes limitaciones en el acceso al suelo que les permita tener una robusta oferta de vivienda en buenas condiciones.

La realización de un programa que contribuya a la disminución del déficit habitacional otorga beneficios sociales y de salud al no estar expuestos a condiciones inadecuadas de vivienda y mejora la posibilidad del acceso al mercado laboral formal, entre otros.

Con la puesta en marcha del programa se podrán medir los beneficios de la población atendida, teniendo en cuenta que este programa posee un componente económico y social de ayuda por un periodo de tres años beneficiando a 900 familias migrantes y nacionales. El método de medición consiste en la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{\# de hogares beneficiarios del proyecto}}{\text{\# de hogares totales en déficit habitacional}}$$

El objetivo de este indicador es que su resultado sea lo más alto posible, lo cual mostraría que se atendió la mayor proporción de población en déficit habitacional, de acuerdo con los lineamientos del programa.

3. Porcentaje mínimo de hogares que son colombianos y migrantes venezolanos.

Como se ha observado en las experiencias internacionales de proyectos de vivienda para población migrante, es importante tener en cuenta la inclusión de la población nativa del territorio en el que se encuentran, ya que la estigmatización que puede generar ubicar a una población en una parte del territorio puede traer consecuencias sociales en el futuro que se derivan en el aumento de la inseguridad o en problemas de convivencia. Para evitar esto, se pretende incluir un porcentaje mínimo de pobla-

ción nacional en este proyecto y así medir los beneficios sociales que se derivan de esta integración de las dos comunidades. El indicador se obtiene a partir del siguiente método de medición:

$$\frac{\text{\# de hogares colombianos beneficiarios}}{\text{\# de hogares totales beneficiarios totales}}$$

El objetivo con este indicador es que su resultado se acerque al 50%, pues como se mostró cuando se describió el programa, la idea es que de las 300 familias beneficiarias en cada uno de los ciclos, la mitad sea población migrante venezolana y la mitad población local en déficit habitacional.

4. Variación porcentual anual del ingreso real de los hogares.

Este indicador es uno de los más relevantes para el proyecto, ya que los beneficios económicos que puede traer el aumento de los ingresos de un hogar resultan en beneficios sociales a largo plazo. Al ser un indicador que representa la posibilidad de los residentes de alcanzar la sostenibilidad económica y medios de vida, así como ir reduciendo el monto del subsidio, tiene un impacto tanto para los beneficiarios como para los donantes o inversionistas de impacto. A partir de este indicador se buscan desarrollar las siguientes acciones:

4. Indicadores y resultados ESG: Definición de indicadores

- Ayudar a los hogares para que destinen parte de su ingreso a otras necesidades como salud, alimentación y educación.
- Otorgar un programa educativo en temas de finanzas personales con el requisito de cumplir con el número de clases y las pruebas para la aprobación del mismo.
- Llevar un seguimiento de las condiciones educativas, laborales y físicas de los beneficiarios y buscar su mejora.
- Reducir el monto del subsidio para los hogares con la meta de que estos hogares hayan mejorado su nivel de ingresos.

El valor de este indicador se obtiene a partir de las siguientes fórmulas:

Ingresos del hogar posteriores al primer año del programa

Ingresos del hogar en el momento de la inclusión al programa - 1

Ingresos futuros de los niños beneficiarios del programa

Ingresos de los padres de los niños en el momento de inclusión del programa - 1

5. Tasa de violencia intrafamiliar

Diversos estudios demuestran que la violencia intrafamiliar está altamente relacionada con las condiciones de vivienda, el nivel de escolaridad y el nivel de ingresos. Este indicador mide por tanto la proporción de hogares que presentan algún tipo de violencia intrafamiliar antes, durante y después del acceso al programa, teniendo en cuenta que el programa busca mejorar los niveles de vida, educación, salud e ingresos de los hogares beneficiarios. El valor se obtiene a partir de la ecuación.

de hogares con uno o más casos

de hogares totales x 100



Apartamentos en Soacha (ProBogotá, 2024).

4.1.4. Beneficios sociales

Affordable Housing Map & Benefits Calculator es la herramienta que mapea las viviendas asequibles subvencionadas por el Estado y el Gobierno federal en California y aprovecha la literatura académica para estimar los beneficios que estas viviendas asequibles generan tanto para los residentes como para las comunidades circundantes. A partir de los valores arrojados para este caso, se hace una estimación de los beneficios generados en el proyecto por desarrollar.

INSUMOS PARA EL CÁLCULO DE BENEFICIOS DE NUESTRO PROYECTO



Fuente: California Housing Partnership, análisis Probogotá, 2023.

ESTIMACIÓN DE BENEFICIOS ALCANZADOS GENERADOS

	 Ingresos del hogar	 Ingresos futuros de los niños	 Ahorros en salud
Insumos	Ingreso venezolanos: COP 1.752.000 Ingreso colombianos: COP 2.224.000	<ul style="list-style-type: none"> • Salario mínimo vigente en Colombia • Tasa social de descuento del 12% • 2,18 por familia (300 familias) 	Gasto promedio en salud en Colombia per cápita al año: COP 1.300.000
Supuestos	Incremento de 10% anual	<ul style="list-style-type: none"> • Entran al mercado laboral en 12 años • Trabajan desde los 22 hasta la jubilación (58 años mujeres, 62 años hombres) • Cada década sus ingresos aumentan en un 10% 	<ul style="list-style-type: none"> • En una vivienda estable en renta, una persona se ahorra el 10% del gasto en salud anual • 3 personas por familia
Monto final del beneficio social	Incremento de COP 715.680.000 en productividad anual	Ingresos mujeres: COP 1.108.158,69 Ingresos hombres: COP 1.116.097,43 (valores presentes al 2023)	Ahorro de COP 117.000.000 en salud anual

BENEFICIOS SOCIALES EN CALIFORNIA

Montos estimados anuales		Montos estimados por familia (USD 2020)	
 Ahorro en costos de salud. Tratamiento de enfermedades y bienestar.	 Reducción de emisiones por cercanía a transporte y trabajo. 410 toneladas de CO ₂ , a un costo social de carbono de USD 51.	 Incremento en ingresos de LP (productividad). Ambiente favorable al aprendizaje y desarrollo.	 Datos familiares. Cada familia tiene en promedio 2,18 niños y hay 300 familias.
USD 13.000¹	USD 20.910	USD 47.000 por niño	654 niños²
 Estímulo económico. Ingresos derivados de la construcción y recolección de impuestos	Total: USD 31.033.910 anuales Este indicador se tomó como base para el cálculo de los principales beneficios de ESG que se describen en el apartado de hallazgos de los indicadores ESG.	Total: USD 30.738.000 Tomando como referencia la experiencia de California, se realiza el cálculo de la proyección de ingresos para los hogares beneficiarios del programa gracias al estímulo económico y educativo que tiene el mismo. Este cálculo se detalla en el documento de hallazgos de los indicadores ESG.	
USD 31.000.000			

Nota 1: Se hacen referencia a beneficios subestimados, ya que se asume y entiende que estas dimensiones sociales son solo algunas de las que se ven positivamente afectadas al proveerle a una familia una vivienda en alquiler asequible y subvencionada.
 Nota 2: Número de hijos promedio de madres procedentes de Venezuela con nacionalidad colombiana y venezolana en 2020. Informe de Estadística Sociodemográfica Aplicada.



Ingresos del hogar

Insumos: Un ingreso mensual de COP 1.752.000 para los venezolanos de COP 2.224.000 para los colombianos.

Cálculo: Ingreso mensual por 0,1 (10% de incremento en productividad) por número de familias (150 en ambos casos) por 12 (meses en el año) = COP 315.360.000 para venezolanos y COP 400.320.000 para colombianos a lo largo de la vida de las personas beneficiadas.



Ingresos futuros de los niños

Construcción del flujo de caja: Se asume que los niños inician su vida laboral en 2035 y comienzan con un sueldo 10% superior al mínimo. Cada década este ingreso aumentará en 10%. Tanto mujeres como hombres trabajarán hasta el año de jubilación (58 y 62 años respectivamente).

Cálculo del valor presente neto: Se utiliza una tasa de descuento social de 12% (referencia de Colombia). Se diferencia por hombre y por mujer por la cantidad de años que están en el mercado laboral.

Cálculo de los montos totales: Se atenderán 900 familias con el proyecto. Se asume que cada familia tiene 2,18 niños; por tanto, el proyecto beneficiará 1.962 niños (981 hombres y 981 mujeres). Se multiplica el número de niños por el valor presente respectivo para hallar los totales.



Ahorros en salud

Insumos: Gasto promedio per cápita en el país en salud al año según un estudio realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Universidad de Antioquia y las Cámaras de la Salud de la Andi y Anif.

Cálculo: COP 1.300.000 (gasto promedio per cápita en salud al año) por 0,1 (10% de ahorro) por 3 (miembros por vivienda) por 300 (viviendas) = COP 117.000.000 al año.



Ciudad Verde (ProBogotá, 2024).



4.2.

PRINCIPALES HALLAZGOS DE LOS INDICADORES ESG

En el contexto actual, los indicadores ESG han adquirido una importancia significativa debido al nivel de conciencia alcanzado por el impacto ambiental, social y la gobernanza. Estos indicadores se han convertido en un conjunto de criterios esenciales para evaluar la forma como las empresas y entidades gestionan sus prácticas ambientales, su responsabilidad social y su estructura de gobierno interno, a través de sus acciones.

Al pensar en una alternativa de vivienda para la población migrante venezolana con enfoque social, abordando las principales problemáticas de déficit habitacional, entorno, violencia intrafamiliar, entre otros, se hace indispensable generar una estrategia de análisis e implementación de indicadores ambientales sociales y de gobernanza.

El ejercicio toma como base los indicadores definidos en el apartado 4.1. Definición de indicadores sociales, para examinar posteriormente los potenciales beneficios que se alcanzarían con el proyecto al adoptar prácticas sostenibles.

De la misma manera, se plantean algunos de los desafíos que se tendrían al incorporar estos indicadores en la estrategia pues, a pesar de que estos impulsan el desarrollo responsable y sostenible de las ciudades, hoy en día en Colombia no se cuenta con un ecosistema entre empresas, proveedores, desarrolladores y productores que facilite y respete todo el ciclo de implementación.



Parque de Los Híppies (Probogotá, 2024)

4.2.1. Hallazgos ESG por categoría

1. Variación porcentual anual de emisión de gases de efecto invernadero durante la operación del proyecto.

Este es uno de los indicadores insignia del desarrollo sostenible, por lo que realizar medidas efectivas de mitigación como optimizar los procesos de manera consciente y conectar a toda la cadena de producción para alcanzar una reducción en la emisión de gases de efecto invernadero produce los siguientes resultados:

- Alcanzar procesos más eficientes, menor uso de materiales y recursos, reducción de los residuos por disponer y minimizar impactos ambientales por ruido y contaminación atmosférica, entre otros.
- Atraer inversionistas y fuentes de financiamiento, particularmente aquellos con conciencia ambiental.
- Promover el uso y desarrollo de procesos, técnicas y tecnologías limpias o sostenibles para futuros proyectos.
- Promover un cambio hacia los productos ambientalmente amigables en las preferencias de compra de los consumidores.

- Facilitar el acceso al mercado y mejorar la imagen de los productos con un mejor desempeño ambiental.

- Incentivar el crecimiento de la producción de bienes y servicios amigables con el ambiente.

2. Número de hogares colombianos y migrantes venezolanos en déficit habitacional que acceden a vivienda.

Se ha demostrado que existe una correlación directa entre la calidad de la vivienda y el bienestar de las personas y los niños. De acuerdo con el estudio “*Our home, our voices*” realizado por National Low Income Housing Coalition en 2019, los niños que viven en viviendas adecuadas tienen más probabilidades de prosperar en la escuela, lo que les permitirá construir un futuro mejor para ellos mismos.

Cuando una familia que anteriormente vivía agobiada por las condiciones de vivienda reduce los costos mensuales de alquiler, puede pagar más en atención preventiva y gastar menos en atención de emergencias costosas. Asimismo, cuando las familias gastan menos en vivienda, tienen más para pagar por bienes y servicios. Estas transac-

ciones fomentan el crecimiento económico de toda la comunidad al impulsar las empresas locales y la fuerza laboral local.

Teniendo en cuenta que el resultado de este indicador debe medirse mínimo un año después de tener el programa en marcha, se pueden identificar los principales hallazgos que se derivarán del resultado de este indicador, así como los beneficios sociales expuestos a continuación:

- Seguridad: Al tener un lugar seguro para vivir, las personas pueden protegerse del clima, la violencia y otros peligros externos.

- Salud y bienestar: El mejoramiento de la salud física y mental está altamente relacionado con poseer condiciones de vivienda digna.

- Desarrollo infantil: Una vivienda adecuada contribuye a un mejor crecimiento físico, emocional y cognitivo.

- Integración social: La integración social puede fomentar la cohesión social y la interacción entre los vecinos, creando lazos comunitarios más fuertes tanto para los niños como para los adultos.

- Educación: El entorno de estabilidad que proporciona una vivienda adecuada permite a los niños asistir regularmente a la escuela, lo que mejora sus oportunidades educativas y posteriormente sus oportunidades laborales.

- Productividad económica: Tener una vivienda digna permite a las personas centrarse en sus empleos o emprendimientos, lo que impulsa la productividad y la economía en general.

- Dignidad y autoestima: Contar con las condiciones de vivienda adecuadas ayuda a mejorar la dignidad y la autoestima de las personas, lo que es esencial para su bienestar mental.

- Reducción de la pobreza y la exclusión social: La vivienda digna es un componente clave para enfrentar la pobreza y la exclusión social, ya que proporciona una base sólida para que las personas se desarrollen y participen en la sociedad.

- Estabilidad económica: El acceso a una vivienda digna con el incentivo económico, mejorará la capacidad de las personas para ahorrar y crear activos, mejorando su estabilidad financiera a largo plazo.

3. Porcentaje mínimo de hogares que son colombianos y migrantes venezolanos.

Los principales hallazgos de la inclusión de este indicador están asociados a diferentes aspectos sociales. A continuación, se muestran los principales aspectos que se tuvieron en cuenta para el programa:

- Diversidad cultural y enriquecimiento cultural: La llegada de migrantes y otro tipo de cultura enriquece la diversidad cultural de la sociedad receptora. Esto puede contribuir a una mayor comprensión y respeto hacia otras culturas, promoviendo la tolerancia y la convivencia pacífica.

- Aportes económicos: Debido a que muchos migrantes están dispuestos a trabajar en labores que no son atractivas para la sociedad local, desempeñar estas labores cubre la escasez de mano de obra en sectores específicos que también aportan al PIB nacional.

- Contribuciones al sistema de bienestar: Aunque la llegada de los migrantes venezolanos se produce a raíz de una crisis política y económica, la inclusión en el programa económico de un componente de educación financiera se traduce en beneficios futuros gracias a la contribución al sistema fiscal, los sistemas de seguridad social y los servicios públicos.

Sin embargo, a pesar de los beneficios mencionados, es importante destacar que el escenario ideal para la implementación del programa sería de la mano de una polí-

tica de inclusión adecuada que fomente la integración de los migrantes en la sociedad local y que, a su vez, combata la posible discriminación o xenofobia.

4. Variación porcentual anual del ingreso real de los hogares.

Los principales hallazgos de este indicador tienen en cuenta diferentes métricas mencionadas en el apartado 4.1. Definición de indicadores, con respecto a los indicadores sociales. A pesar de que estas métricas se miden una vez el proyecto está desarrollado, los beneficios futuros son proyectados a partir del análisis previo a la implementación y se muestran a continuación:

- Reducción de la pobreza para los hogares beneficiarios: Al incrementar los ingresos del hogar, hay una mayor disponibilidad de recursos para cubrir necesidades básicas como alimentación, vivienda y educación.

- Acceso a servicios básicos: El acceso a los servicios básicos como la atención médica, educación, transporte público, agua y saneamiento básico; disminuye los riesgos asociados a la salud física y mental; y aumenta la cantidad de tiempo disponible para el desempeño de labores productivas que provean más recursos económicos.

- Educación y formación: Como se ha mencionado, este beneficio no solo está relacionado con la estabilidad que produce el contar con una vivienda digna y estable, sino

también por el aumento de los ingresos que se derivan de la posible ayuda económica para el acceso a la vivienda.

- Fomento de la movilidad social: Con mayores ingresos las personas tienen más oportunidades de mejorar su situación socioeconómica y, en consecuencia, aumenta la movilidad social, lo que permite que las personas puedan ascender en la escala socioeconómica.

- Ahorro fiscal en el futuro: El aumento de los ingresos promedio de los hogares reduce un gasto social para el Estado en el futuro y en el corto plazo reduce el gasto social de las familias beneficiarias del programa en mención, ya que fomenta el ahorro y promueve la educación financiera.

Agrupando lo mencionado, el aumento de los ingresos per cápita es un indicador clave del progreso económico y social de una población, ya que se traduce en una mejor calidad de vida para las personas y en el desarrollo sostenible de la comunidad en su conjunto.

Partiendo de los valores de ingreso promedio de los hogares venezolanos y colombianos, se realiza una simulación del incremento total de estos de acuerdo con el indicador definido. A continuación, se muestran los resultados del indicador.

Concepto	Ingreso mensual	Incremento individual (x 0,1)	Incremento total (x 150)	Anual (x 12)
Ingreso venezolanos	COP 1.752.000	175.200	26.280.000	315.360.000
Ingreso colombianos	COP 2.224.000	222.400	33.360.000	400.320.000
			Total	COP 715.680.000

Por otro lado, teniendo en cuenta que es el indicador de medición con mayor tiempo de proyección, se hace una aproximación de los ingresos futuros para medir el valor y el impacto generados. A continuación, se detalla la medición de este indicador.

- Se asumen los siguientes datos.

Datos	
Sueldos mínimo	1.300.606
Incremento por década	0,1
Entrada al mercado laboral	2.035
Salida al mercado laboral mujeres	2.071
Salida al mercado laboral hombres	2.075
Tasa de descuento social	0,12
Familias	900
Niños por familia	2,18

- Se proyecta un flujo de caja con el dato de incremento por década.
- Considerando la tasa de descuento, se realiza el valor presente neto del valor creado por hombre y por mujer beneficiarios.
- Con la implementación del programa, se mejoran las condiciones de vida de la población beneficiada, impactando más de 1.800 personas con un beneficio total de COP 2.181.995.260.

Rubro	Monto por niño	Número	Monto total
Van hombre	COP 1.116.097,43	981	COP 1.094.891.583,23
Van mujer	COP 1.108.158,69	981	COP 1.087.103.676,83
Total			COP 2.181.995.260,07

5. Tasa de violencia intrafamiliar.

Con la evaluación de este indicador se busca la prevención de daños sociales futuros que se derivan de este problema. A continuación, se muestran los principales hallazgos y posibles beneficios de este indicador:

- Bienestar emocional y físico: Debido a que las personas que han vivido violencia en el ámbito familiar experimentan un alto grado de estrés, el acceso a una vivienda digna reduce la probabilidad de tener este tipo de problemas y así mismo evita daños emocionales y físicos. A menor hacinamiento en los hogares, menores posibilidades hay de que se presenten casos de violencia intrafamiliar.

- Fortalecimiento de las relaciones familiares e interpersonales: La reducción de la violencia intrafamiliar produce ambientes más seguros y pacíficos, lo que permite fortalecer los lazos afectivos entre los miembros de la familia y promover relaciones interpersonales futuras más respetuosas y tolerantes.

- Protección de los niños y jóvenes: La violencia intrafamiliar puede tener efectos devastadores en los niños y jóvenes que la presencian. Al reducir la violencia en el hogar, se protege la integridad física y emocional de los menores y se les brinda un entorno seguro y propicio para su desarrollo.

- Reducción de costos en salud y servicios sociales: La disminución de la violencia intrafamiliar puede llevar a una menor ne-

cesidad de destinar recursos públicos para la atención médica del trauma y el daño emocional ocasionado por la situación.

- Prevención de la transmisión intergeneracional de violencia: La reducción de la violencia en el ambiente familiar puede romper el ciclo de violencia que se transmite entre generaciones. Los niños que crecen en hogares libres de violencia son menos propensos a reproducir comportamientos violentos en sus relaciones.

- Mejora del rendimiento académico y laboral: Los miembros de una familia que viven en un entorno libre de violencia pueden concentrarse mejor en sus estudios y trabajos, lo que tiene un impacto positivo en su rendimiento académico y laboral. Esto, a su vez se traduce en un aumento de los ingresos en el futuro.

- Aumento de la productividad: Este indicador relaciona la violencia intrafamiliar con la baja productividad de los trabajadores debido al estrés y los problemas de salud derivados de la situación. La reducción de la violencia se traduciría en una fuerza laboral más saludable y productiva.

- Avance en la equidad de género: Los casos de violencia intrafamiliar implican en la mayoría de las veces un maltrato a las mujeres y niñas, por lo que la reducción del indicador muestra un avance en la lucha por la igualdad de género.



Panorámica de Soacha (Probogotá, 2024).

4.2.2. Perspectivas, montos y beneficiarios de subvenciones

Además de los hallazgos encontrados en el análisis de indicadores por implementar en el proyecto, se identificaron subvenciones de la fundación Conrad N. Hilton, las cuales son expuestas a continuación.

- El promedio de subvenciones otorgadas desde marzo de 2021 hasta el momento es de USD 1.033.055 para proyectos orientados a migrantes y refugiados en Suramérica.

- El monto total aprobado en el Programa de Refugiados hasta el 2023 es de USD 1.600.000, el cual se invierte en desarrollo infantil temprano y medios de vida para familias refugiadas y comunidades de acogida.

- El monto total otorgado en subvenciones para el Programa de Refugiados en 2022 fue de USD 46.500.000.

- La subvención otorgada a la Universidad de los Andes para implementar el programa Semillas de Apego, que busca beneficiar a cerca de 5.000 personas, fue de USD 6.000.000.

- La subvención otorgada por HIAS (originalmente la Sociedad Hebrea de Ayuda al Inmigrante) para implementar un programa de emprendimiento regional con orientación de género que busca apoyar a cerca de 1.539 migrantes y refugiados, fue de USD 500.000.



Apartamentos en Chapinero (Probogotá, 2024).



Conversaciones y diálogos. Empresas del sector construcción (Probogotá, 2023).

05



DEFINICIÓN DE ACTORES CLAVES Y POSIBLES *STAKEHOLDERS*

5.1. Diálogos y conversaciones206

5.1.



DIÁLOGOS Y CONVERSACIONES

Identificación de los actores clave para el proyecto

Para maximizar el alcance del proyecto e involucrar a los actores que verdaderamente podrían aumentar la probabilidad de éxito, el primer paso es generar una estrategia de aproximación efectiva, definiendo las necesidades más relevantes del proyecto, el beneficio multilateral que se podría alcanzar y las conversaciones que se tienen que dar para que la propuesta se convierta en una realidad.

En el caso del modelo de vivienda en renta para migrantes venezolanos, al ser una problemática que hasta al momento no ha presentado alternativas de solución, el espectro de posibles involucrados es aún más amplio, pues, entre más completa sea la visión y más se logre captar la atención de posibles interesados, la posibilidad de hacerlo realidad y conseguir mejores resultados aumenta. Ahora bien, para conseguir dichos resultados es indispensable hacer un perfilamiento de cada tipo de *stakeholder*, con el fin de dirigir los mensajes de valor de manera estratégica a cada uno y que de esa forma se pueda conseguir su inclusión en el proyecto.

Definición de los tipos de *stakeholders* para el proyecto

Además de hacer el listado de los posibles actores por involucrar en el proyecto, es clave clasificarlos por tipo de actor y rol. En el caso específico del proyecto piloto con su programa complementario, se cuentan con tres tipos de *stakeholder*, los cuales se describen a continuación:

Donante:

Potencial empresa, organización y/o persona que esté en la capacidad y tenga la intención de aportar recursos al programa, enfocando su retorno de la inversión principalmente en beneficios sociales, ambientales y de gobernanza alcanzados por la iniciativa. En este sentido, son organizaciones que tienen en su objeto social hacer donaciones que ayuden a incentivar la inversión privada en sectores que por la simple interacción de las fuerzas del mercado no generan dicha inversión; en el caso del proyecto/programa, estos donantes ayudarán a incentivar a los inversionistas de impacto para que hagan la inversión de recursos en la adquisición de las unidades que integran el proyecto piloto.

Este tipo de *stakeholder* se espera que apoye principalmente la fase de operación del proyecto a través del subsidio de renta entregado. También es con el que se busca conseguir los recursos del funcionamiento del programa de apoyo a la renta planteado para el programa.

Inversionista de impacto:

Potencial empresa, organización y/o persona que esté en capacidad y tenga la intención de invertir recursos en el proyecto, enfocando su retorno de la inversión no solo en obtener una rentabilidad financiera moderada pero positiva (alrededor de 12% E.A.), sino también en los beneficios sociales, ambientales y de gobernanza que el proyecto pueda generar en la población objetivo. Se espera que la intervención de los *stakeholders* clasificados como inversionistas sea durante la primera parte del proyecto, en la etapa de construcción o compra del proyecto, dependiendo del escenario.

De igual forma, los inversionistas de impacto participarían en la etapa de operación, en su calidad de propietarios de las unidades inmobiliarias y, por ende, receptores de los flujos que se paguen por el arrendamiento de las unidades. El objetivo es que al final del periodo inicial del programa, establecido en 10 años, los inversionistas de impac-

to vendan el proyecto a un inversionista de largo plazo, y de esta manera recuperen el monto invertido en el proyecto.

Aliado estratégico:

Potencial empresa, organización y/o persona que, por su conocimiento de mercado, actividad económica y/o capacidad de influencia, pueda aportar al proyecto de manera directa o indirecta. En el caso de los aliados estratégicos, se espera que tengan una participación durante todo el ciclo de vida del proyecto, pues serán con quienes se terminará de consolidar el modelo de vivienda y sus principales características.

Ahora bien, además de la categorización por tipo de *stakeholder*, durante la etapa de divulgación, se definieron tres tipos de organizaciones, con las cuales, debido a la relevancia que tendría su participación en el proyecto, son indispensables para generar espacios en los que se socialice el proyecto, se incentiven la discusión de los aspectos más relevantes y la apropiación del proyecto/modelo.

Dichas organizaciones son:

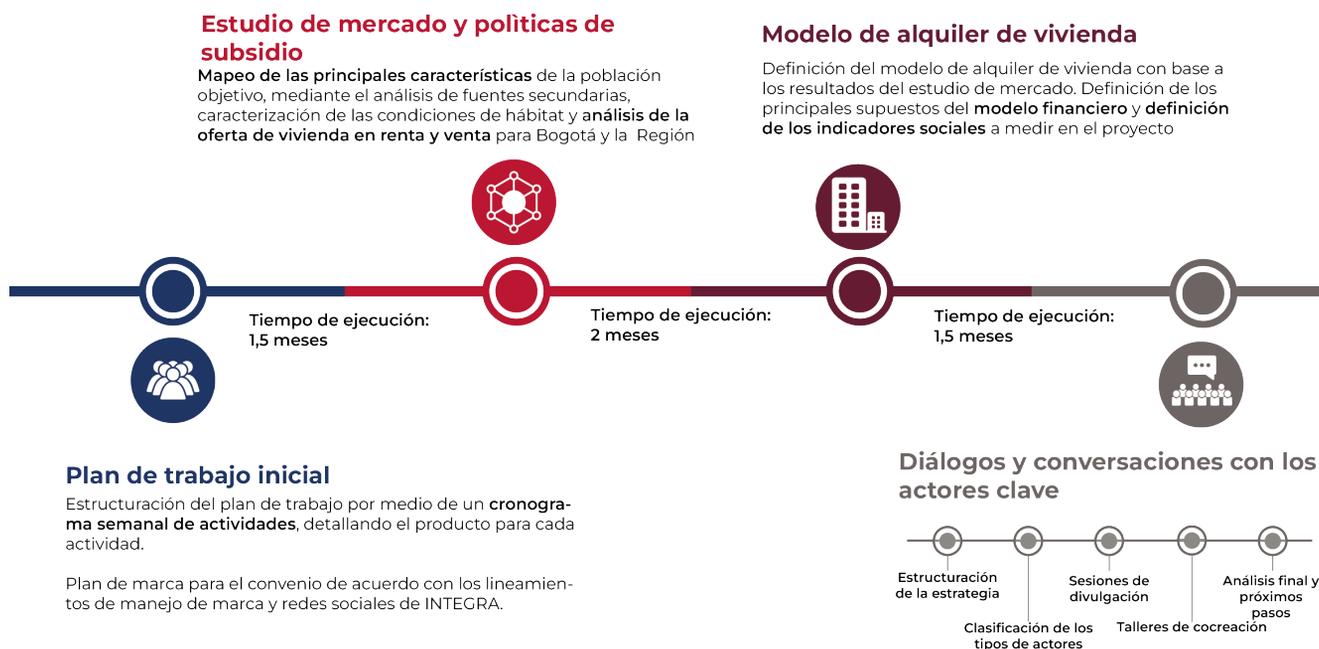
- Instituciones públicas de orden regional
- Gremios y/o cajas de compensación
- Empresas del sector inmobiliario

5. Definición de actores claves y posibles *stakeholders*: Diálogos y conversaciones

Para asegurar el objetivo, se llevaron a cabo una serie de reuniones de divulgación con los distintos actores. Además, se diseñaron espacios de discusión denominados talleres de cocreación los cuales fueron desarrollados progresivamente con los diferentes interesados en el proyecto. Este proceso es descrito a lo largo del presente capítulo.

Por último, es importante mencionar que todos los tipos de *stakeholders* tienen gran relevancia en el proyecto y, por ende, se les dio la misma importancia durante la etapa de socialización. Así mismo, debido a que hay *stakeholders* que pueden aportar múltiples beneficios al proyecto, estos pueden clasificarse en más de un tipo.

ETAPAS DE ESTRUCTURACIÓN DEL PROYECTO MODELO DE VIVIENDA EN RENTA (Probogotá, 2023)



ESTRATEGIA DE DIVULGACIÓN (Probogotá, 2023)

Identificación de los actores clave y las alianzas estratégicas del proyecto, con el objetivo de maximizar la probabilidad de ejecución del proyecto.

Identificación de los actores clave para el proyecto

Definir el tipo de actor por involucrar al proyecto y generar una estrategia de acercamiento dirigida de manera específica, con el objetivo de maximizar el valor a aportar.

Clasificación de los tipos de actores: Inversionista, Donante, Constructor, Beneficiario, Aliado estratégico

Sesiones de participación individual con el objetivo de divulgar el proyecto / programa e iniciar el acercamiento con los principales aliados estratégicos para el proyecto.

Sesiones de divulgación

Sesiones participativas de ideación y cocreación para validar las hipótesis más relevantes para el proyecto bajo una metodología de reuniones grupales, guiadas mediante preguntas específicas.

Talleres de cocreación

5. Definición de actores claves y posibles *stakeholders*: Diálogos y conversaciones

REUNIONES CON ACTORES CLAVES

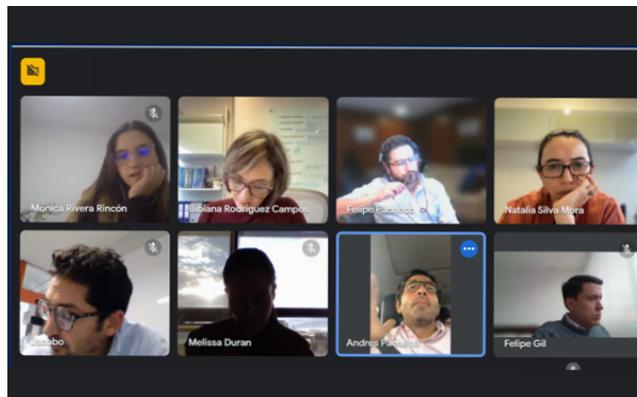




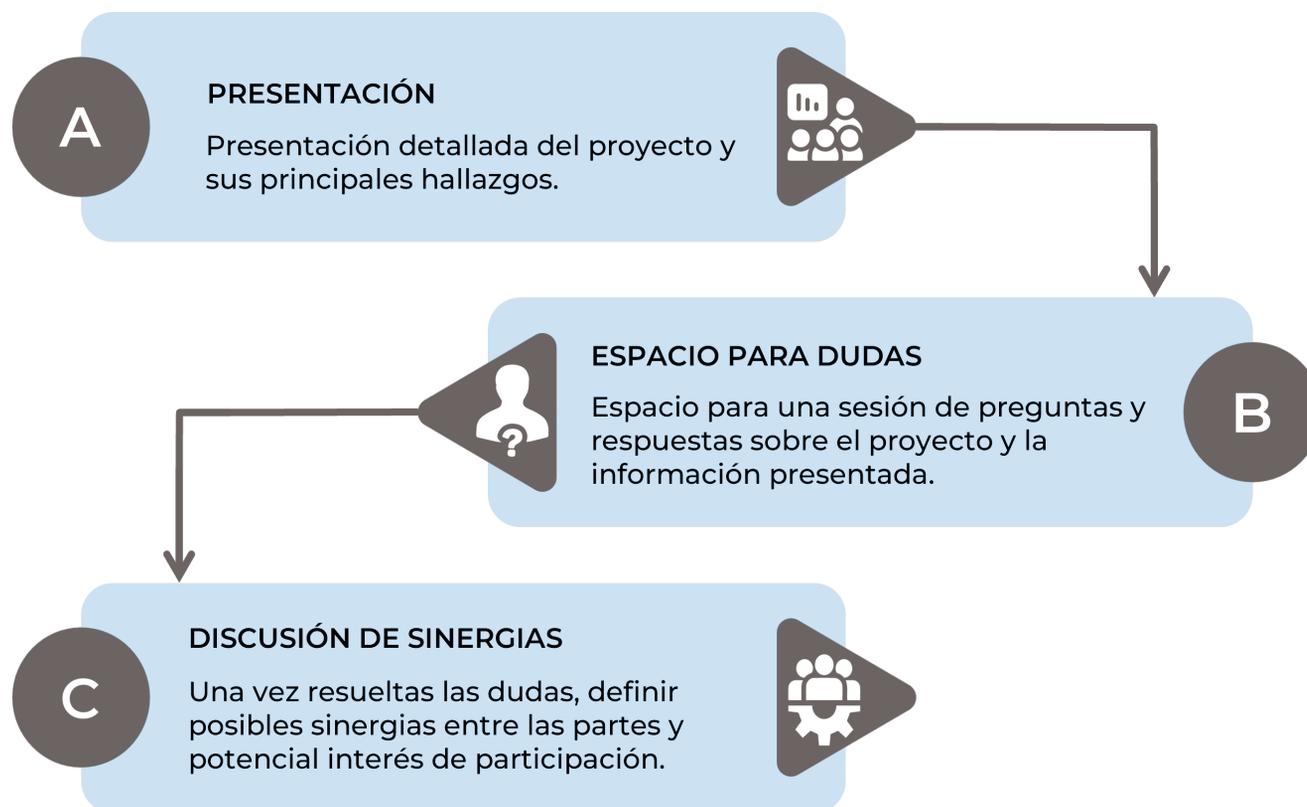
REUNIONES DE DIVULGACIÓN (Probogotá, 2023)

Objetivo de las reuniones

El objetivo principal de las reuniones de divulgación fue generar un primer contacto con los posibles stakeholders, contarles sobre el proyecto y sus principales hallazgos, recibir retroalimentación y definir el interés de participación.



Reuniones de divulgación y talleres llevadas a cabo con diferentes actores (Probogotá, 2023).



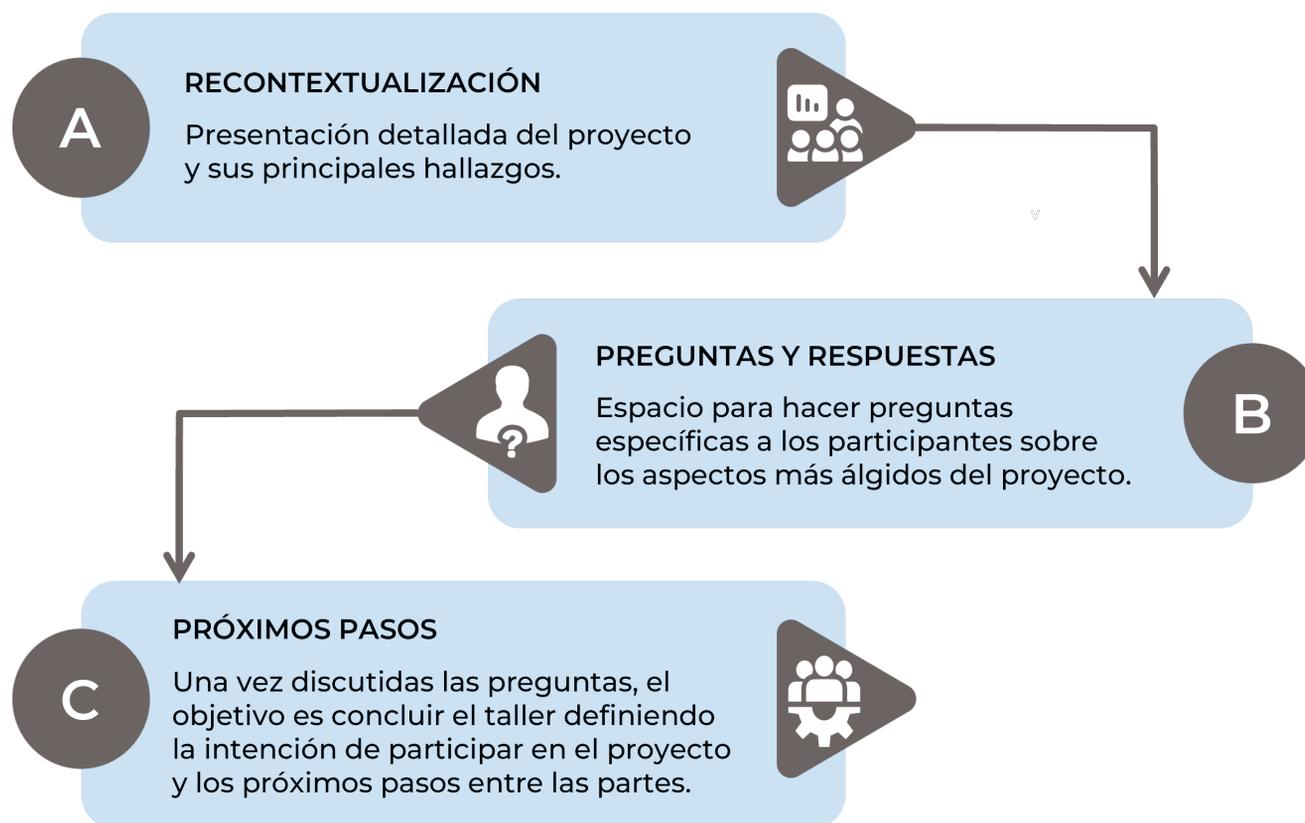
Resumen de la agenda 2023

10 de agosto	Davivienda, Camilo Albán, vicepresidente Banca Hipotecaria.
15 de agosto	Colsubsidio, Ana María Cifuentes, subdirectora de Servicios Sociales y Aníbal Villate, gerente de Vivienda.
15 de agosto	Bamboo Capital Partners, José Alejandro Torres, Senior Investment Manager
17 de agosto	Fundación Plan, Francisco Pulido, director de Acción Humanitaria y Estabilización.
18 de agosto	Fundación Corona, Daniel Uribe, director Ejecutivo.
22 de agosto	Cámara Colombo Venezolana, Juan Gabriel Pérez, presidente.
23 de agosto	Alive Ventures, Santiago Álvarez, cofundador.
23 de agosto	IDB Invest, Felipe Vargas, Lead Officer Portfolio Management.
28 de agosto	FMO – Dutch Entrepreneurial Development Bank, Álvaro Pino, Senior Investment Officer.
29 de agosto	Kaya Impacto, Juan Sebastián Pacheco, Managing Director.
30 de agosto	Blumont, Camilo Buitrago, director de Acogida y Juan Pablo Fonseca, Country Director.

TALLERES DE COCREACIÓN (Probogotá, 2023)

Objetivo de los talleres

El objetivo principal de los talleres participativos fue generar espacios para la cocreación. Este tipo de espacio en la mayoría de los casos estuvo dirigido a los aliados estratégicos que durante las sesiones de divulgación expresaron un interés real en ser parte del proyecto y con los cuales se espera seguir moldeando los detalles para la consecución del mismo.



Resumen de la agenda de talleres 2023

Empresas privadas del sector inmobiliario

14 de agosto	Prodesa, Juan Jacobo Estrada, gerente Regional Bogotá y Melissa Durán, directora General de Desarrollos.
16 de agosto	Amarilo, Natalia Trujillo, vicepresidente de Operaciones.
24 de agosto	Proparco, Juan Luis Arango, Investment Officer.
28 de agosto	HASTA Capital, Sebastián Muñoz, Managing Director Colombia.
13 de septiembre	CAMACOL, Edwin Chiriví, gerente Bogotá y Jorge Torres, director Económico y de Información.

Gremios y/o cajas de compensación

13 de julio	Asocajas, Adriana María Guillén, presidente Ejecutiva.
30 de agosto	Cruz Roja Colombiana, Paula Jara, supervisora de Proyectos.
1 de septiembre	Colsubsidio, Aníbal Villate, gerente de Vivienda y César Zabala, jefe del Departamento Financiero.

Instituciones públicas de orden regional en Bogotá y Soacha

16 de agosto	Secretaría de Desarrollo económico, María Camila Bejarano, directora de Estudios de Desarrollo Económico.
18 de agosto	Caja de Vivienda Popular, Javier Baquero, director general.
29 de agosto	Secretaría Distrital de Integración Social, Margarita Barraquera, secretaria de Integración Social.
15 de septiembre	Secretaría de Planeación de Soacha, Angélica Cifuentes, secretaria de Planeación de Soacha.
20 de septiembre	Secretaría del Hábitat, Jaime Sánchez, subdirector de Gestión de Suelo y María Paula Salcedo, subdirectora de Información Sectorial.

Otros talleres

30 de agosto	Organizaciones venezolanas, Fundación Juntos por un Mejor Mañana, Fundación Enraizando Historias, Fundación Hogar Integral, Corporación Opción Legal, Cruz Roja Colombiana, OIM.
15 de septiembre	Fundación Santo Domingo, Felipe Walter, gerente de Proyectos.
15 de septiembre	Bamboo Capital Partners, José Alejandro Torres, Senior Investment Manager.





Bogotá (Probogotá, 2024).

CONCLUSIONES

El fenómeno migratorio desde Venezuela hacia Colombia, sumado a los elevados índices de déficit habitacional en el país, son una realidad que afecta en gran medida a Colombia y al bienestar sus habitantes. Pensar en alternativas de vivienda que no estén sujetas al contexto político, y que, por lo contrario, se impulsen a través de terceros, empieza a marcar un camino hacia la solución de uno de los principales problemas que indiscutiblemente tiene mayor relevancia para nuestro desarrollo económico.

El proyecto/programa de vivienda en renta propuesto es el resultado del trabajo conjunto de múltiples actores públicos, privados y de la sociedad civil, coordinados durante más de cinco meses. Los resultados obtenidos y las impresiones positivas de los diferentes actores contactados sustentan la solidez del proyecto planteado y abren un camino para seguir trabajando en el desarrollo de alternativas de vivienda en renta para población de bajos ingresos en Bogotá y Soacha.

Durante el proceso y de la mano de los diversos actores involucrados en el programa, las principales hipótesis fueron discutidas desde los diferentes puntos de vista y potenciales roles de cada actor. A lo largo del proceso, las discusiones, reuniones explicativas y talleres nutrieron la hipótesis planteada desde un principio dado que, adrede, se involucraron a los principales actores que a su vez fueron los que ayudaron a estructurar.

El Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes en su investiga-

ción “Un nuevo comienzo: El impacto del programa de vivienda gratuita sobre la calidad de vida de los hogares beneficiados”, sustenta con cifras la utilidad que logran los hogares que reciben una vivienda.

En la muestra analizada, se evidencia que los hogares beneficiarios de subsidios de vivienda en promedio tienen un incremento mayor del 29,6% de sus ingresos en comparación con hogares en las mismas condiciones, pero que no fueron beneficiarios del subsidio de vivienda. De la misma manera, los hogares beneficiados tienen un 46,63% más de probabilidad de ahorrar y tienen un 31% menos de probabilidad de ubicarse en condiciones de pobreza extrema.

Como resultado de lo anterior, los esfuerzos por garantizar la vivienda digna en Colombia deben ser un trabajo permanente y constante. En el caso del proyecto de vivienda en renta para población migrante venezolana, hoy se cuenta con un nivel importante de avance; no obstante, el éxito de la iniciativa estará sujeta a la continuación del proyecto piloto. Además de las recomendaciones realizadas a lo largo del documento, para el cronograma de ejecución del proyecto, el siguiente paso es la formulación de la estructura de capital para financiarlo y la búsqueda de los inversionistas para el mismo.

Por último, debido al importante avance logrado con diferentes instituciones (públicas y privadas) que expresaron su interés durante las sesiones de divulgación, es indispensable actuar de manera rápida y continuar con las acciones, aprovechando el momentum generado.

Los esfuerzos por garantizar la vivienda digna en Colombia deben ser un trabajo permanente.

La población migrante venezolana que ha llegado al país, sumado al déficit habitacional que ya existe, aumenta la presión sobre la vivienda.

Cualquier aporte a la solución de esta situación, como la generación de vivienda en renta, contribuirá al desarrollo social, económico y ambiental de Colombia, mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

