

 EPUXUA E.I.C.E	ANÁLISIS DEL SECTOR	SOACHA 
---	----------------------------	---

EMPRESA PÚBLICA DEL MUNICIPIO DE SOACHA EPUXUA E.I.C.E
ANÁLISIS DEL SECTOR

PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA GALERÍA CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA (CUNDINAMARCA)

SOACHA, ENERO DE 2026

INTRODUCCIÓN

En concordancia con lo establecido en la “Guía para la Elaboración de Estudios de Sector” expedida por Colombia Compra Eficiente, y para dar cumplimiento a lo definido en el Decreto 1082 del 26 de marzo de 2015, Artículo 2.2.1.1.6.1. Deber de análisis de las Entidades Estatales. El presente estudio de sector tiene como fin realizar un análisis macroeconómico y microeconómico de la economía colombiana y el sector dentro del cual se encuentra el objeto contractual, respectivamente, se realizará: análisis de oferta que permite determinar el tamaño del mercado y la cantidad de oferentes para este tipo de procesos y finalmente, se realiza análisis financiero a partir de una muestra estadística que permite determinar la solidez financiera requerida por parte de los oferentes para este proceso.

El marco del estudio está definido por las condiciones derivadas de la necesidad de contratación, las cuales es de aclarar, son diferentes para todos los casos y conllevan a resultados más precisos que pueden generar mejores herramientas en el desarrollo del proceso contractual. La importancia del análisis del sector ha sido recalcada en las recomendaciones que la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económico (OCDE) le ha formulado al Gobierno Nacional, las cuales buscan promover las buenas prácticas, la transparencia y la promoción de la competencia leal en la contratación pública.

EPUXUA E.I.C.E en busca de optimizar el proceso de contratación pretende por medio del presente documento, generar herramientas para entender el mercado del bien o servicio a contratar u obra a ejecutar, de esta forma lograr los objetivos de eficacia, eficiencia, economía, promoción de la competencia y manejo del riesgo los cuales se acometen en cada uno de los procesos de contratación.

1. CONDICIONES DEL PROCESO A CONTRATAR

OBJETO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA GALERÍA CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA (CUNDINAMARCA)
TIPOLOGIA CONTRATO	Contratación Directa
MODALIDAD	El presente proceso de selección se adelanta mediante la modalidad prevista en el Manual de Contratación de EPUXUA E.I.C.E.: Contratación Directa
PRESUPUESTO OFICIAL ESTIMADO (POE) COP	El presupuesto correspondiente al alquiler de cada local arrendado será facturado y pagado de forma mensual vencida.
PLAZO	El plazo de ejecución será de doce (12) meses.
LUGAR DE EJECUCIÓN	Municipio de Soacha- Cundinamarca.

Los criterios que se tendrán en cuenta para adelantar el presente proceso serán los siguientes:

1. Que haya manifestado interés en participar en el estudio de mercado realizado por

- EPUXUA E.I.C.E. de acuerdo al anexo técnico socializado.
2. Que en su cotización haya manifestado la intención de dar cumplimiento a las actividades establecidas en el anexo técnico incluido en la invitación a cotizar.

Teniendo en cuenta la naturaleza del contrato a celebrar, las obligaciones y la forma de pago, no es necesario que la entidad cuente con un respaldo presupuestal; toda vez que, el valor a percibir por parte del contratista dependerá del recaudo del valor del canon de arrendamiento de cada local comercial.

Que por lo anterior EPUXUA E.I.C.E procederá a buscar empresas con capacidad de ejecutar el objeto del presente proceso.

Las empresas serán identificadas y se consultarán a partir de tres principales fuentes:

- Directorio de proveedores EPUXUA. Inscripción de manera previa al banco de proveedores de EPUXUA E.I.C.E.
- Buscador de procesos SECOP. Se realiza la consulta de empresas en la plataforma SECOP I y SECOP II, mediante la identificación de empresas contratistas y participantes en procesos relacionados con obras
- Directorio de Proveedores SECOPII (Códigos UNSPC. 80131500, 80131800)

2. OPCIONES QUE EL SECTOR ECONÓMICO OFRECE PARA SATISFACER LA NECESIDAD

2.1. UNSPSC (United Nations Standard Products and Services Code)

Se establecen los códigos UNSPSC por sus siglas en inglés o mejor conocidos como CÓDIGOS DE NACIONES UNIDAS EN ESPAÑOL. De esta forma, la clasificación de los bienes y servicios, objeto del proceso de contratación, es el siguiente:

Código UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
80131500	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos.	Servicios inmobiliarios	Alquiler y arrendamiento de propiedades y edificaciones
80131800	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios inmobiliarios	Servicios de administración inmobiliaria

Código de la estructura detallada de la clasificación industrial Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU):



SISTEMA DE CLASIFICACIONES ESTADÍSTICAS

Visualice y descargue las notas explicativas del registro:

 Preguntas frecuentes

 Instructivo

 Volver

NOTA EXPLICATIVA

Sección: **L** División: **68** Grupo: **681** Clase: **6810**

Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados

Incluye

Esta clase incluye:

- * La compra, venta, administración, alquiler y/o arrendamiento de bienes inmuebles propios o arrendados, tales como: inmuebles residenciales e inmuebles no residenciales e incluso salas de exposiciones, salas cinematográficas, instalaciones para almacenamiento, centros comerciales y terrenos.
- * El alquiler y/o arrendamiento de casas y apartamentos amoblados o sin amoblar por periodos superiores a treinta días.
- * Promoción y comercialización de proyectos inmobiliarios.
- * Subdivisión de terrenos en lotes, sin mejora de los mismos.
- * El suministro de espacio solo para albergue de animales.

Excluye

Esta clase excluye:

- * El desarrollo de proyectos relacionados con la construcción de edificaciones para uso residencial. Se incluye en la clase 4111, «Construcción de edificios residenciales».
- * El desarrollo de proyectos relacionados con la construcción de edificaciones para uso no residencial. Se incluye en la clase 4112, «Construcción de edificios no residenciales».
- * La subdivisión de terrenos con mejora. Se incluye en la clase 4290, «Construcción de otras obras de ingeniería civil».
- * El servicio de alojamiento en hoteles. Se incluye en la clase 5511, «Alojamiento en hoteles».
- * El servicio de alojamiento en apartahoteles. Se incluye en la clase 5512, «Alojamiento en apartahoteles».
- * El servicio de alojamiento en centros vacacionales. Se incluye en la clase 5513, «Alojamiento en centros vacacionales».
- * El servicio de alojamiento en campamentos corrientes, campamentos para remolques, casas rodantes y alojamientos similares. Se incluye en la clase 5520, «Actividades de zonas de camping y parques para vehículos recreacionales».
- * El servicio de alojamiento temporal en albergues para trabajadores y alojamientos similares. Se incluye en la clase 5590, «Otros tipos de alojamiento n.c.p.».
- * La adquisición del derecho en la modalidad de tiempo compartido, especificando su modalidad. Se incluye en la clase 551, «Alojamiento en hoteles y en la 5512, «Alojamiento en apartahoteles».

Fuente: DANE, <https://clasificaciones.dane.gov.co/ciiu4-0/clasificacion/24383/>

3. ANALISIS DEL SECTOR

EPUXUA E.I.C.E. requiere adelantar un proceso de contratación bajo la modalidad de CONTRATACIÓN DIRECTA, de conformidad con lo establecido en el Manual de Contratación, en su numeral 33. Literal xi., el cual indica: “...*(xi) Contrato de compraventa o de arrendamiento de bienes inmuebles, siempre y cuando se realice a precios de mercado en los casos en los que la entidad actúe como adquirente, vendedora, arrendataria o arrendadora del inmueble.*”. Cuyo objeto es:

“PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA GALERÍA CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA (CUNDINAMARCA)”.

PLAZO DE EJECUCION DEL CONTRATO: DOCE (12) MESES dicho término será contado a partir de la fecha de suscripción del acta de inicio. El contrato tendrá una vigencia igual al plazo de ejecución y SEIS (6) meses más. El término adicional al de ejecución, será solo con fines de liquidación del contrato.

3.1. Importancia del sector de estudio



SECTOR PRIMARIO	Sector Servicios: Servicios de comunicaciones inmobiliarios, comerciales, transporte, financieros, profesionales, turísticos y públicos.
SECTOR SECUNDARIO	Sector Agropecuario: Agricultura, silvicultura, y ganadería. / Sector Minero.
SECTOR TERCEARIO	Sector Industrial: Industria Textil, Industria manufacturera, Industria Automotriz. Sector minero-energético / Sector Construcción

3.1. ASPECTOS ECONOMICOS

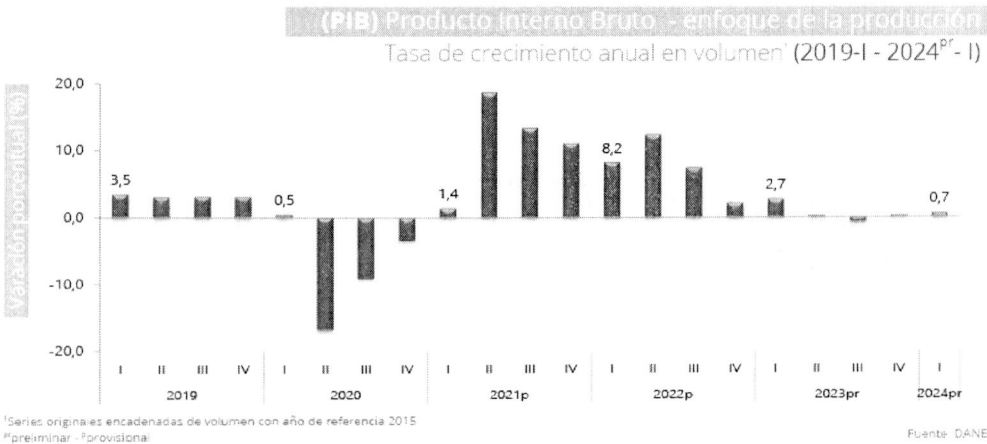
En el primer trimestre de 2024pr, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 0,7% respecto al mismo periodo de 2023pr

Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 5,3% (contribuye 0,7 puntos porcentuales a la variación anual).
- Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 5,5% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).
- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental crece 4,5% (contribuye 0,2 puntos porcentuales a la variación anual).

Respecto al trimestre inmediatamente anterior, el Producto Interno Bruto en su serie ajustada por efecto estacional y calendario crece 1,1%. Cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 3,7%.
- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 2,0%.
- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental crece 1,9%.



En el presente estudio se pretende analizar el estado del mercado en el sector inmobiliario, centrándonos en los servicios profesionales relacionados con la compra, venta y alquiler de propiedades en el ámbito inmobiliario. Esto implica evaluar el estado actual del mercado, así como los servicios y tendencias en el sector inmobiliario en general.



Actividades profesionales, científicas y técnicas

En el primer trimestre de 2024pr, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo decrece 0,2% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2023pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos

- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 1,6%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo decrece 1,7%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie ajustada por efecto estacional y calendario, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo decrece en 0,1%, cuando se observa el comportamiento de las actividades económicas relacionadas:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas decrece 0,4%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo decrece 0,1%.

	Anual	Trimestral
	2024 ^{pr} -I / 2023 ^{pr} -I	2024 ^{pr} -I / 2023 ^{pr} -IV
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1,6	-0,4
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	-1,7	-0,1
Actividades profesionales, científicas y técnicas ¹	-0,2	-0,1

Fuente: DANE, PIB_T

Sector inmobiliario

En el primer trimestre de 2024pr, el valor agregado de las actividades inmobiliarias crece 1,7% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2023pr. Para la serie ajustada por efecto estacional y calendario, el valor agregado crece en 0,5%, respecto al trimestre inmediatamente anterior

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)	
	Serie original	Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Trimestral
	2024 ^{pr} -I / 2023 ^{pr} -I	2024 ^{pr} -I / 2023 ^{pr} -IV

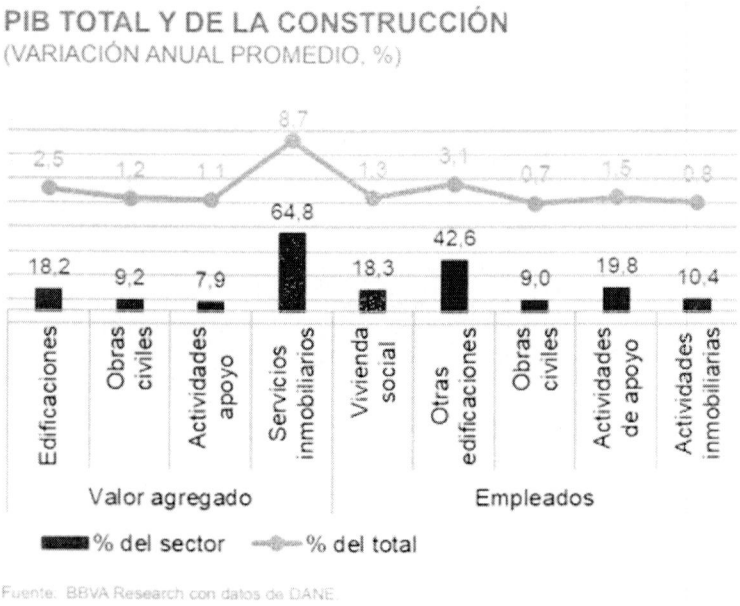
Fuente: DANE, PIB_T

De conformidad con el informe elaborado por BBVA Research de enero de 2023, sobre el sector inmobiliario en Colombia, se evidencia que la construcción representa el 13,5% del PIB total, siendo los servicios inmobiliarios el rubro con el mayor peso. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

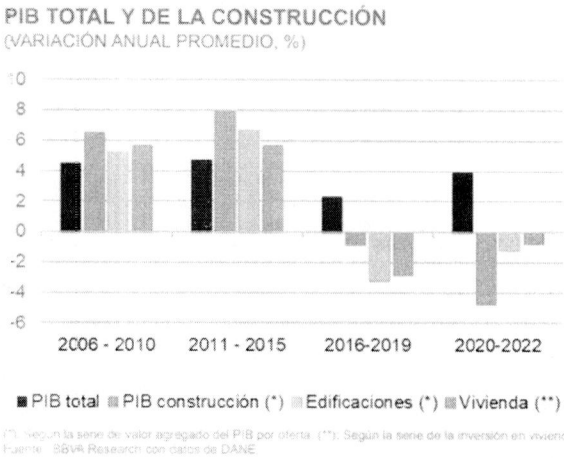
- Los sectores de servicios concentran la menor parte del empleo total del sector: el 30,1%



- del total.
- Al contrario, los rubros productivos, que representan el 27,4% del PIB del sector, agrupan el 69,9% restante del empleo.
 - En total, el sector de la construcción emplea a 1,7 millones de personas



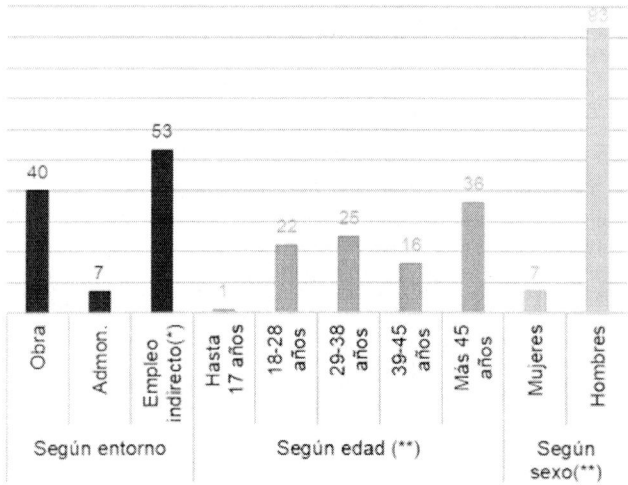
El sector de la construcción está creciendo por debajo del PIB desde 2016. Su recuperación posterior a la pandemia aún es incompleta, como se muestra a continuación:



La construcción impulsa empleos indirectos desde otras actividades y genera trabajos no calificados y juveniles:



DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO EN LA CONSTRUCCIÓN
(% DEL TOTAL)



(*) Se estima en 1.9 millones de empleos. (**) Teniendo en cuenta solo el empleo directo en la construcción.
Fuente: BBVA Research con datos e información del Ministerio de Vivienda y Camacó.

La participación de la mujer aún es baja en el total del sector. Sin embargo, en algunas subactividades su participación es elevada:

- Las planificadoras urbanas son 55% del total
- Las delineantes y dibujantes técnicas son el 42%
- Las arquitectas son el 42%

Composición de la oferta actual de vivienda en Colombia

Stock de oferta(*)

 149.216
VIVIENDAS

SEGÚN PRECIO				
	VIP	VIS	MEDIO	ALTO
VIVIENDAS	7.181	77.575	49.074	15.386
PROYECTOS	125	1.070	1.524	787

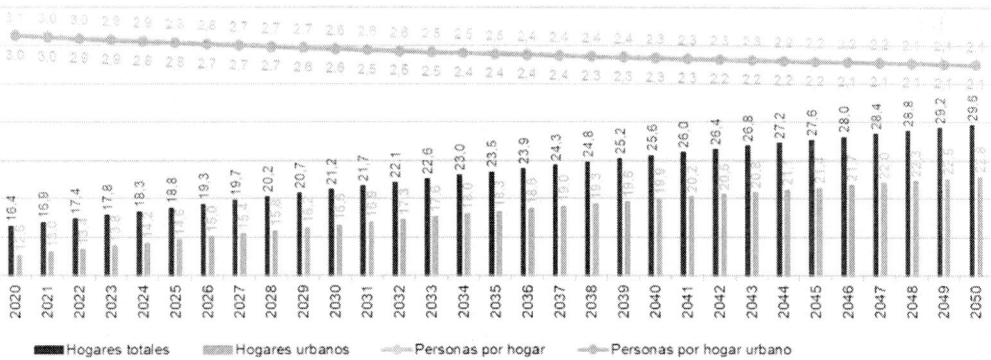
 3.506
PROYECTOS

SEGÚN FASE			
	PRE-VENTA	EN CONSTRUCCIÓN	TERMINADO
VIVIENDAS	113.468	30.606	5.142
PROYECTOS	1.410	1.370	644

(*) Datos a noviembre de 2022. VIP: viviendas de menos de 90 SMM/LV. VIS: viviendas no VIP hasta 115 SMM/LV o hasta 150 SMM/LV en grandes ciudades. Medio: viviendas no VIS hasta 500 SMM/LV. Alto: viviendas no VIS de más de 500 SMM/LV.
Fuente: BBVA Research con datos de Coordinación Urbana - Camacó.

El crecimiento de los hogares se explicará no solo por el aumento de la población, sino también por el menor tamaño de los mismos.

HOGARES TOTALES Y URBANOS Y PERSONAS POR HOGAR
(MILLONES DE HOGARES, NÚMERO DE PERSONAS POR HOGAR)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE.



Los datos obtenidos y resumidos en la página anterior se evidencia que no hay cotizaciones en el sector referente al manejo de las comisiones por la prestación de servicios de administración inmobiliarios, esto debido a que las inmobiliarias no presentaron cotizaciones para las actividades requeridas por la entidad para el buen funcionamiento y administración de la Galería Comercial de Ciudad Verde.

Lo anterior es importante mencionar que se ejecuto de acuerdo a históricos establecidos en le empresa en el año 2026, dado que la única empresa que se recibió cotización fue RV INMOBILIARIA.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se determina que el sector inmobiliario tiene crecimiento en Bogotá y alrededores, obteniendo un gran número de empresas que realizan este tipo de servicios inmobiliarios.
- El sector es muy diverso según las especificaciones técnicas tanto de la entidad como los servicios ofrecidos por las inmobiliarias, por esta razón no es posible consolidar información estandarizada para comprar las diferentes cotizaciones allegadas a la entidad.
- Se recomienda contratar con una empresa que ofrezca realizar la gestión de todas las actividades producto de la necesidad de la entidad y que el cobro por estas actividades no supere el 12% más IVA por la administración de la Galería Comercial de Ciudad Verde.

7. BIBLIOGRAFÍA

SECCIONES	FUENTES
Análisis Macroeconómico y Microeconómico.	DANE: www.dane.gov.co Banco de La República: www.banrep.gov.co Corficolombiana Perspectivas económicas 2022 https://investigaciones.corficolombiana.com/macroeconomia-y-mercados/informe-anual/perspectivas-economicas-2022-turbulencia-en-el-despegue/informe_1069805 BBVA Research: https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/colombia-situacion-inmobiliaria-2022/
Estudio de Oferta.	SECOPI: www.colombiacompra.gov.co
Estudio de Demanda.	SECOPI: www.colombiacompra.gov.co www.contratos.gov.co SECOPI Integrado Datos Abiertos https://www.datos.gov.co/Gastos-Gubernamentales/SECOPI-Integrado/rpmr-utcd/data Guía para la codificación de bienes y servicios de acuerdo con el código estándar de productos y servicios de Naciones Unidas (UNSPSC) – Colombia Compra Eficiente: www.colombiacompra.gov.co/manuales WEB Colombia Licitat. www.colombialicita.com Guía para la elaboración de Estudios del Sector G-EES-02. Colombia Compra Eficiente. Registro Único de Proponentes. RUP.
Análisis Financiero.	

8. RESPONSABLE


MAURICIO ALEXANDER CORREA QUINTERO
DIRECCION DE OPERACIÓN URBANA

Proyecto: WILLIAM MAURICIO PAEZ RAMOS – Profesional Especializado 


GALERÍA COMERCIAL CIUDAD VERDE

Descripción de los Bienes y/o servicios a cotizar

Objeto del Proceso	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA GALERÍA CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA (CUNDINAMARCA)		
Plazo de ejecución	Doce (12) meses		
Descripción del bien o servicio	Cantidad	Comisión %	Iva sobre la comisión
Servicio Inmobiliario de arrendamiento para los locales comerciales de la galería Ciudad Verde del municipio de Soacha (Cundinamarca) (206 locales comerciales).	El pago del canon se realizará sobre los locales arrendados en la Galería Comercial Ciudad Verde, la cual está conformada por 206 locales y 1 unidad sanitaria.	9.5%	19%

Nota 1: De no tener IVA relacionar la norma que lo exonera.

FIRMA: 
 NOMBRE: Pedro Antonio Rivera Pacheco
 NIT/C: 79592007
 RAZÓN SOCIAL: RV Inmobiliaria SA
 DIRECCIÓN: Cra. 15 no. 86-31
 TELÉFONO: 601 2573700

Nota 2: Este solo es un modelo de cotización, donde se encuentran las características de los bienes y/o servicios a cotizar que se adjuntan, las cotizaciones deben estar con papelería de la empresa, nombre y cargo de la persona que la expide, dirección, teléfono e-mail, y firma la persona autoriza dentro de la empresa.

I. INFORMACIÓN GENERAL

El presente anexo corresponde a las tareas previstas en el marco del Contrato de gestión inmobiliaria.

f. Actividades incluidas en el porcentaje estimado de COMISIÓN

- Administración inmobiliaria de los locales
- Estructuración documento de condiciones mínimas de arrendatarios
- Estudio jurídico a solicitudes de arrendamiento
- Facturación al arrendatario
- Pago de Administración a EPUXUA E.I.C.E.
- Entrega del inmueble a los arrendatarios
- Cobro de cartera derivado del incumplimiento de contratos de arrendamiento
- Recepción del inmueble (Terminación)
- Seguimiento de cuentas de cobro y saldos
- Restitución de locales (lo cual supone gestionar todas las acciones jurídicas y administrativas)
- Elaboración de documentos jurídicos (Contratos)
- Elaboración de informes a solicitud
- Aseguramiento de canon mediante pólizas

EPUXUA E.I.C.E.
 www.epuxua.gov.co
 contactenos@epuxua.gov.co

Teléfono: (601) 9011092
 Dirección: Carrera 6 Bis # 11-20
 Barrio La Unión, Soacha - Cundinamarca



Nota 3: Cuando sea publicado el proceso y una vez seleccionado el proponente, este deberá proponer los valores de renta de cada uno de los locales, teniendo en cuenta las condiciones particulares que estos presentan (zona de ubicación).

Plan de operaciones:

Se propone un plan de operaciones detallado que incluye las zonas de negocio, los horarios de apertura y cierre, el personal necesario con las tareas a realizar.

a. Zonas de negocio

ZONA	CONCEPTO	NO. LOCALES	AREA m2	COEFICIENTE %
ZONA 1	LACTEOS, CEREALES, HUEVOS Y DELICATESSEN	26 locales	200m2	12.3%
ZONA 2	VIVERES Y ABARROTES	26 locales	154m2	8.8%
ZONA 3	SERVICIOS	4 locales	24m2	1.0%
ZONA 4	ARTESANAS MISCELANEOS FLORES	36 locales	228m2	20.3%
ZONA 5	GASTRONOMIA	22 locales	163 m2	11.0%
ZONA 6	FRUTAS, VERDURAS, TUBERCULOS	54 locales	337m2	22.1%
ZONA 7	SERVICIOS MULTIPLES	12 locales	113m2	7.8%
ZONA 8	MODA Y ACCESORIOS	20 locales	140m2	9.5%
ZONA 9	GASTRONOMIA Y COMIDAS	4 locales	38.5m2	3.9%
ZONA 10	CANARIOS	2 locales	35 m2	2.4%

b. Horarios de atención

Lunes a jueves: 7:00 am – 8:00 pm

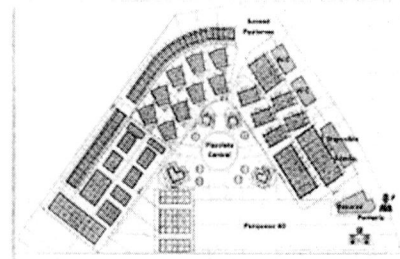
Viernes – sábado: 7:00 am – 10:00 pm

Domingo – Lunes festivo: 7:00 am – 8:00 pm

GALERÍA DE COMERCIO DE CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA - CUNDINAMARCA


EPUXUA E.I.C.E.
 www.epuxua.gov.co
 contactenos@epuxua.gov.co

Teléfono: (601) 9011092
 Dirección: Carrera 6 Bis # 11-20
 Barrio La Unión, Soacha - Cundinamarca



- Área promedio plaza
- Área: 1.22 x Largo: 1.28 (0.3602)
- 206 Locales Comerciales
- 4 Locales plus central
- 1 Espacio Superficie



MAURICIO ALEXANDER CORREA QUINTERO
 DIRECCIÓN DE OPERACIÓN URBANA

Revisó: JUAN SEBASTIÁN OSORCO CUESTA - Secretario General
 Proyecto: WILLIAM MAURICIO PÁEZ RAMOS - Profesional Especializado



Nota 3. Cuando sea publicado el proceso y una vez seleccionado el proponente, este deberá proponer los valores de renta de cada uno de los locales, teniendo en cuenta las condiciones particulares que estos presentan (zona de ubicación).
Plan de operaciones:

Se propone un plan de operaciones detallado que incluye las zonas de negocio, los horarios de apertura y cierre, el personal necesario con las tareas a realizar.

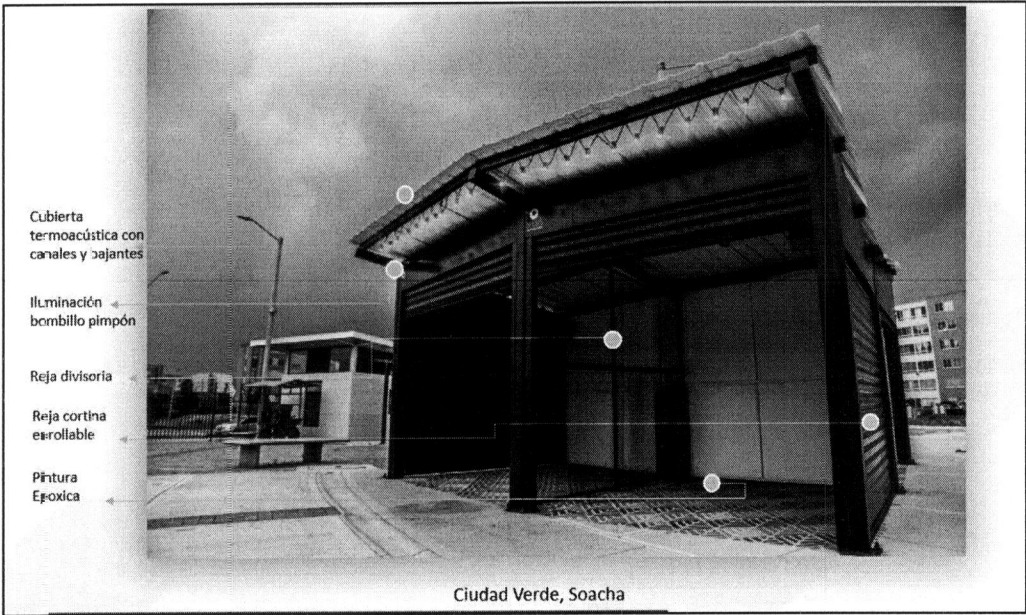
a. Zonas de negocio

ZONA	CONCEPTO	NO. LOCALES	ÁREA M2	COEFICIENTE %
ZONA 1	LÁCTEOS, CEREALES, HUEVOS Y DELIKATESSEN.	26 locales	200m2	12,9%
ZONA 2	VIVERES Y ABARROTES	26 locales	154m2	9,8%
ZONA 3	SERVICIOS	4 locales	24m2	1,5%
ZONA 4	ARTESANIAS, FLORES, MISCELANEOS	36 locales	228m2	20,3%
ZONA 5	GASTRONOMÍA	22 locales	163, m2	11,0%
ZONA 6	FRUTAS, VERDURAS, TUBÉRCULOS	54 locales	337m2	22,1%
ZONA 7	SERVICIOS MÚLTIPLES	12 locales	113m2	7,6%
ZONA 8	MODA Y ACCESORIOS	20 locales	140m2	9,5%
ZONA 9	GASTROBAR Y COMIDAS	4 locales	38.5m2	3,0%
ZONA 10	CÁRNICOS	2 locales	35 m2	2,4%

b. Horarios de atención

Lunes a jueves: 7:00 am – 9:00 pm
Viernes – sábado: 7:00 am – 10:00 pm
Domingo – lunes festivo: 7:00 am – 8:00 pm

GALERIA DE COMERCIO DE CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA-CUNDINAMARCA



GALERÍA COMERCIAL CIUDAD VERDE**Descripción de los Bienes y/o servicios a cotizar**

Objeto del Proceso	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA GALERÍA CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA (CUNDINAMARCA)
Plazo de ejecución	Doce (12) meses

Descripción del bien o servicio	Cantidad	Comisión %	Iva sobre la comisión
Servicio Inmobiliario de arrendamiento para los locales comerciales de la galería ciudad verde del municipio de Soacha (Cundinamarca) (206 locales comerciales).	1		

Nota 1: De no tener IVA relacionar la norma que lo exonera.

FIRMA: _____

NOMBRE: _____

NIT/C.C: _____

RAZON SOCIAL: _____

DIRECCION: _____

TELEFONO: _____

Nota 2: Este solo es un modelo de cotización, donde se encuentran las características de los bienes y/o servicios a cotizar que se adjuntan, las cotizaciones deben estar con papelería de la empresa, nombre y cargo de la persona que la expide, dirección, teléfono e-mail, y firma la persona autoriza dentro de la empresa.

I. INFORMACIÓN GENERAL

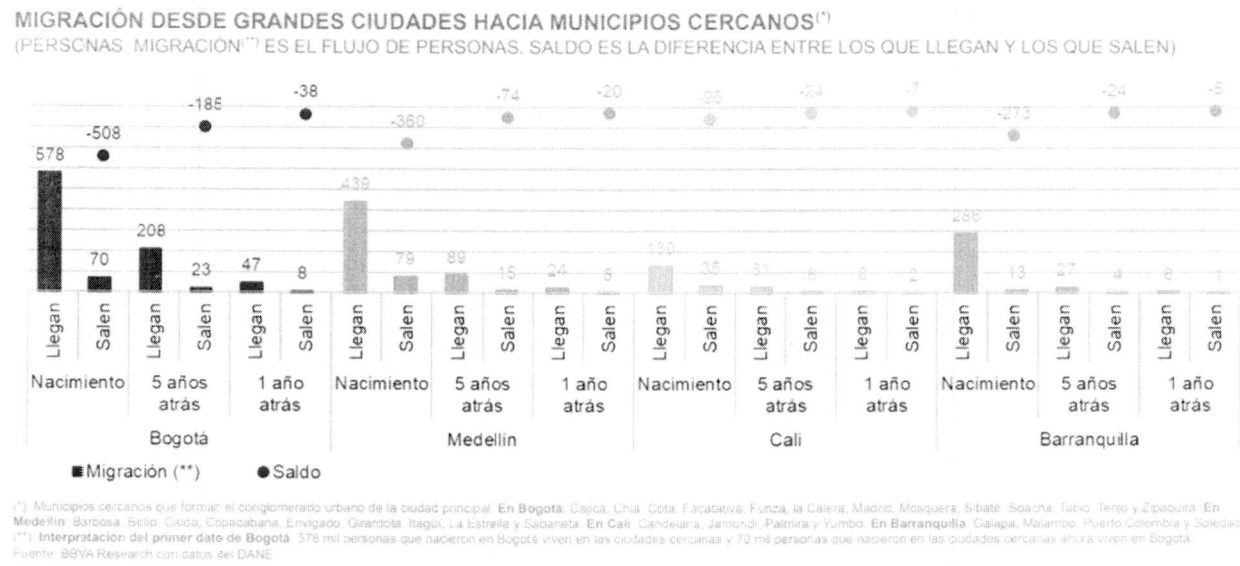
El presente anexo corresponde a las tareas previstas en el marco del Contrato de gestión inmobiliaria.

1. Actividades incluidas en el porcentaje estimado de COMISIÓN

- Administración inmobiliaria de los locales
- Estructuración documento de condiciones mínimas de arrendatarios
- Estudio jurídico a solicitudes de arrendamiento
- Facturación al arrendatario
- Pago de Administración a EPUXUA E.I.C.E.
- Entrega del inmueble a los arrendatarios
- Cobro de cartera derivado del incumplimiento de contratos de arrendamiento
- Recepción del inmueble (Terminación)
- Seguimiento de cuentas de cobro y saldos
- Restitución de locales (lo cual supone gestionar todas las acciones jurídicas y administrativas)
- Elaboración de documentos jurídicos (Contratos)
- Elaboración de informes a solicitud
- Aseguramiento de canon mediante pólizas

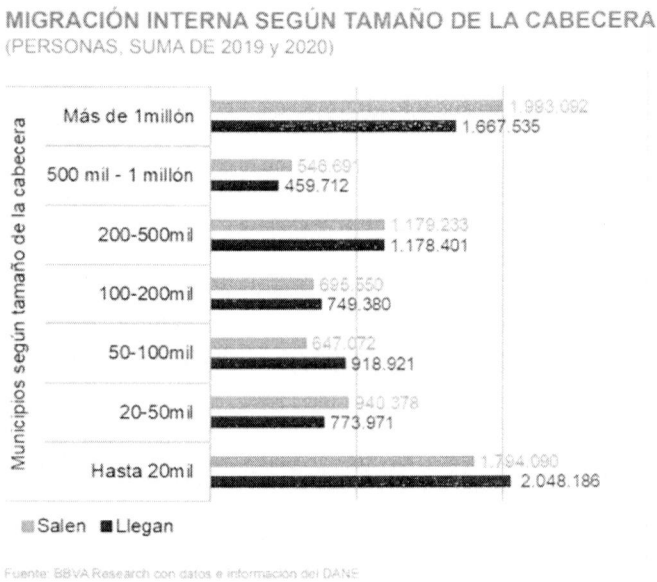


Las ciudades intermedias y los pequeños pueblos siguen ganando relevancia: saldo migratorio negativo en cuatro grandes ciudades.



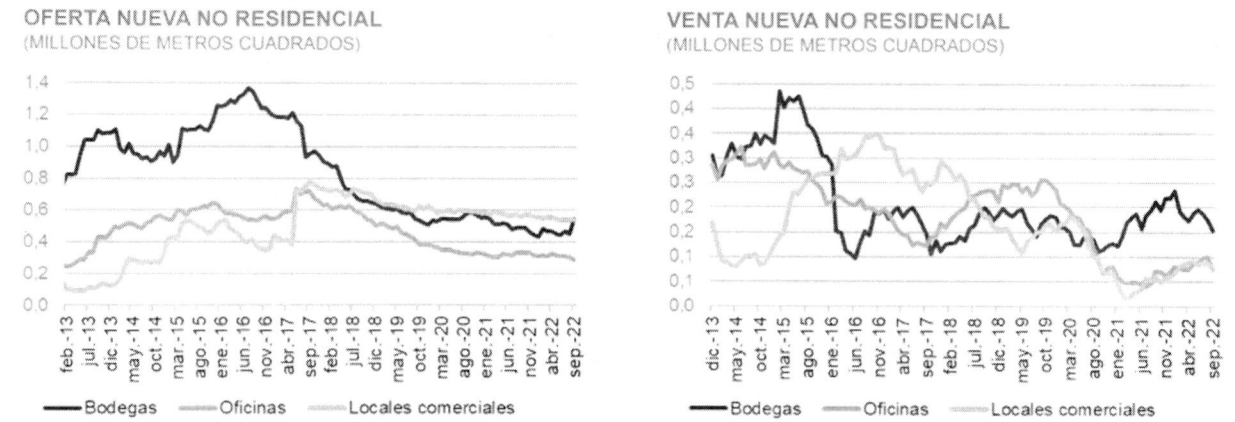
Las ciudades intermedias y los pequeños pueblos siguen ganando relevancia: estos últimos están ganando participación en el total.

- Los residentes de municipios con cabeceras de menos de 20 mil habitantes migraron en su mayoría a municipios con cabeceras de 200 mil habitantes o más.
- Desde ciudades entre 50 y 200 mil habitantes en cabecera migraron hacia las ciudades más grandes o las más pequeñas.
- Desde las ciudades de más de 500 mil habitantes en cabecera migraron hacia destinos de diverso tamaño, pero mostrando una mayor propensión a desplazarse hacia ciudades pequeñas.



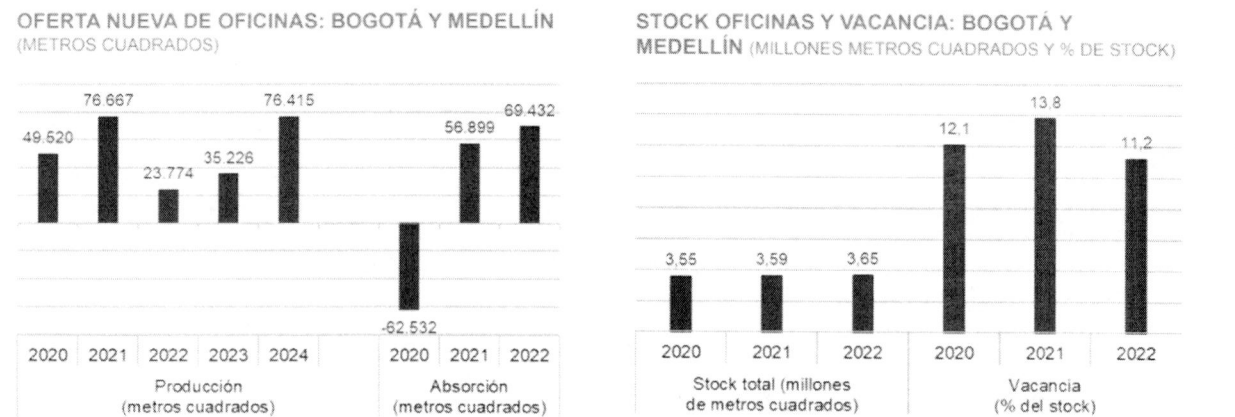
Ahora bien, en relación con el comportamiento del sector no residencial, se evidencia que la nueva oferta no residencial se redujo, lo cual es saludable para el equilibrio del mercado. Solo “bodegas” muestran un ligero repunte, como se muestra a continuación:





Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

Al mismo tiempo, se consolidó una tendencia de recuperación en las ventas no residenciales, si bien se mantienen en niveles bajos respecto a la historia. Además de una baja producción, la absorción neta de oficinas (demanda efectiva por espacios) viene creciendo desde 2021



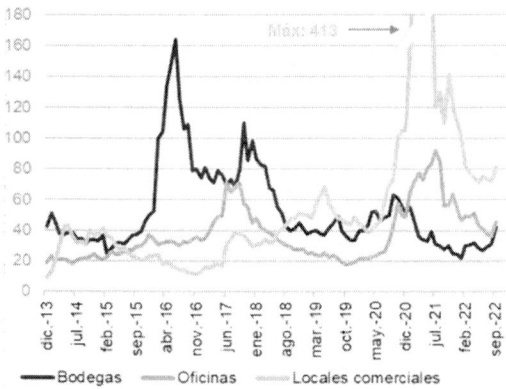
Fuente: BBVA Research con datos de JLL.

Con ello, la tasa de vacancia se redujo notablemente, aunque aún permanece en cifras de dos dígitos (equilibrio del mercado entre 6% y 8%).

La reducción de la oferta mejoró los niveles de comercialización no residencial.

- Para vender la oferta nueva disponible, se requieren 80 meses en el caso de los locales comerciales, mientras que se necesita alrededor de 45 meses para los casos de bodegas y oficinas.
- Solo el tiempo de las bodegas se ubica por debajo del promedio de la década anterior.
- La reducción de la demanda reciente y el lanzamiento de nuevos proyectos determinarán una caída de las velocidades de comercialización no residencial.

COMERCIALIZACIÓN NO RESIDENCIAL, NUEVOS
(MESES PARA VENDER LA OFERTA NUEVA DISPONIBLE)

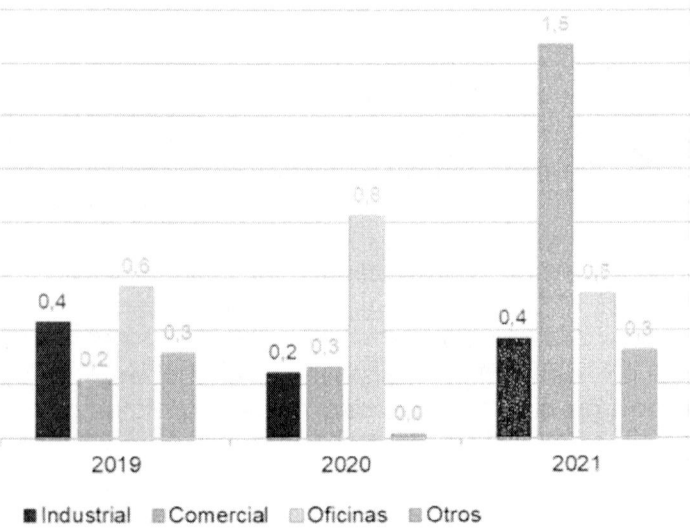


Fuente: BBVA Research con datos de La Guernia Inmobiliaria

Finalmente, la inversión no residencial parece estar transformándose hacia una mayor relevancia de los fondos de inversión.

- En años recientes predominó la inversión en oficinas. En 2021, hubo una elevada inversión en el comercio porque la pandemia les dio una oportunidad: los fondos de inversión se consolidaron en varios centros comerciales como únicos propietarios o tuvieron la mayor participación de estos.
- En 2022, las inversiones estuvieron enfocadas en el segmento industrial.
- Los fondos de inversión tienen espacio para invertir más en el sector hotelero (bajos valores comerciales, comparado con otros destinos).

INVERSIÓN DE FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS
(POR SEGMENTO, BILLONES DE PESOS)



Fuente: BBVA Research con datos e información de Colliers.

En relación con la sostenibilidad de la vivienda, las ciudades están recurriendo cada vez más a la naturaleza para hallar soluciones a los problemas climáticos. Desde 2012, el Banco Mundial ha integrado soluciones basadas en la naturaleza en más de 100 proyectos en 60 países de 4 continentes.



 Consecuencias desastres naturales en las dos últimas décadas ▪ Alto nivel de mortalidad (más de 1 millón de personas) ▪ Pérdidas económicas por un valor aproximado de USD 2.9 billones ▪ Degradación de las cuencas hidrográficas ▪ Costo para las ciudades en su conjunto de USD 5.400 millones en tratamiento de las aguas	 Beneficios de soluciones basadas en la naturaleza ▪ Proporcionan un enfoque rentable y flexible para la gestión del riesgo de desastres y los recursos hídricos ▪ Reducen la incidencia y el impacto de las inundaciones, los aludes de lodo y otros desastres ▪ Aumentan la resiliencia frente al cambio climático ▪ Constituyen formas eficaces en función de los costos de combatir el cambio climático
--	---

Fuente: Banco Mundial 2022

Proyección del sector.

Se estima que el sector inmobiliario tendrá la siguiente proyección en los próximos años:

- La venta anual de vivienda nueva puede caer por debajo de 200 mil unidades, aún con alta participación de VIS. La oferta se recortó saludablemente, pero los inventarios tenderán a crecer, más en precios medio-altos y altos y en empresas con mayor participación No VIS (suelen ser más pequeñas). El empleo del sector se estabilizará o caerá.
- Los hogares enfrentarán unos costos financieros más altos y un menor incremento del empleo formal en los siguientes dos años. Esto no solo reducirá las compras de vivienda nueva, sino que aumentará los desistimientos de ventas previas. El bajo ahorro actual de los hogares también será una barrera al mercado de vivienda.
- Un buen manejo fiscal se transmite en menores costos de financiación de vivienda: menor déficit fiscal aliviará la presión al alza sobre las tasas hipotecarias de las elevadas cotizaciones de los TES. Además, la postura monetaria más laxa en Colombia y el mundo, a finales de 2023, puede reducir la presión, pero desde niveles ya elevados.
- La construcción de nuevo transporte público impulsará precios y construcción en nuevas zonas de las grandes ciudades. Aun así, se espera que se siga el proceso de descentralización hacia ciudades intermedias y pequeñas.
- Los subsidios del gobierno se estabilizarán en número, pero probablemente tomen más relevancia las ayudas públicas hacia la vivienda en municipios y ruralidades más pobres. Es una oportunidad de diversificación geográfica de la construcción formal y de satisfacer una elevada demanda potencial (déficit habitacional) en regiones.
- El mercado no residencial frenará su ritmo de recuperación por la desaceleración económica que se avecina. La vacancia de oficinas, locales comerciales y bodegas aumentará hasta 2024, retrasando la recuperación de la nueva actividad constructora hasta 2025. Nuevos canales de compra y de trabajo serán un reto para el sector.¹

Fortalezas del sector para enfrentar la desaceleración que se avecina:

- La capacidad financiera de las empresas se mantiene sólida y el ahorro empresarial ha sido elevado desde la pandemia. El crecimiento de los ingresos operacionales les permitió sortear bien el incremento de los costos.
- Los programas públicos de vivienda se convirtieron en políticas de Estado. Cada gobierno realiza priorización y ajustes de la política inmobiliaria, pero siempre se reconoce que es un insumo fundamental para enfrentar la pobreza.
- Una mayor bancarización de la población colombiana podría redundar en la ampliación de la cobertura de los créditos hipotecarios. Además, se ampliaron los plazos de los créditos y las restricciones para el financiamiento de vivienda VIS es menor (de 30% a 40% de ingreso dedicado al crédito y hasta 90% de crédito).
- La economía aumentó la formalización (asalariados): de 42,9% en 2019 a 47,1% en 2022. Así se mejora el acceso al crédito y se hace más estable el ingreso de los hogares. Además, se amplió la red de subsidios del Estado.
- Los precios de la vivienda crecieron menos que la inflación de 2022, conteniendo los

¹ BBVA Research / Situación inmobiliaria Colombia 2022

temores de sobrevaloración inmobiliaria. Al tiempo, los arriendos crecieron 3,7% en 2022 y este año pueden acelerarse. Este indicador cuando se reduce sustancialmente respecto al precio de la vivienda se convierte en una alerta de burbuja inmobiliaria.

La demanda estructural por edificaciones no residenciales también es elevada

- La economía es mucho más grande ahora y la desaceleración se dará desde niveles elevados. Por ejemplo, el valor de la producción interna pasó de 1.060 billones de pesos en 2019 a 1.446 billones en 2022. Y no todo es inflación. El PIB real creció un 11% en este mismo período.
- El incremento de las exportaciones del país, la disposición de nuevos puertos y el crecimiento de la producción agro-industrial reciente mantienen elevada la demanda por bodegas.
- La mejora de la infraestructura urbana, con la provisión de nuevos sistemas de transporte urbano, aumenta los focos de desarrollo urbano. Además, el diseño de POT's que permiten multiplicidad de destinos en un mismo proyecto pueden cambiar la forma de construir.
- Los canales de compra (físicos y electrónicos) están creciendo simultáneamente. Negocios que eran on line en sus orígenes están abriendo sus propias tiendas físicas para complementar el canal de venta.
- Nuevas ciudades están emergiendo, con capacidad de pago y con demandas logísticas por la profundización de las economías locales y el incremento de algún/algunos productos con éxito nacional o internacional.²

4. ESTUDIO DE LA OFERTA

El estudio de la oferta en el sector inmobiliario es fundamental para comprender la dinámica y las tendencias del mercado. Permite analizar los diferentes tipos de propiedades disponibles, su ubicación, características y precios, brindando una visión completa de las opciones disponibles para los compradores, vendedores y arrendatarios.

En el caso de Colombia, el sector inmobiliario ofrece una amplia gama de propiedades residenciales y comerciales en diversas áreas geográficas del país. La oferta inmobiliaria abarca desde apartamentos y casas familiares hasta oficinas, locales comerciales y terrenos para desarrollo.

En términos de viviendas residenciales, la oferta puede variar en tamaño, diseño arquitectónico, número de habitaciones, comodidades y servicios adicionales. Además, existen opciones de viviendas en diferentes rangos de precios, lo que permite atender las necesidades de diferentes segmentos de mercado.

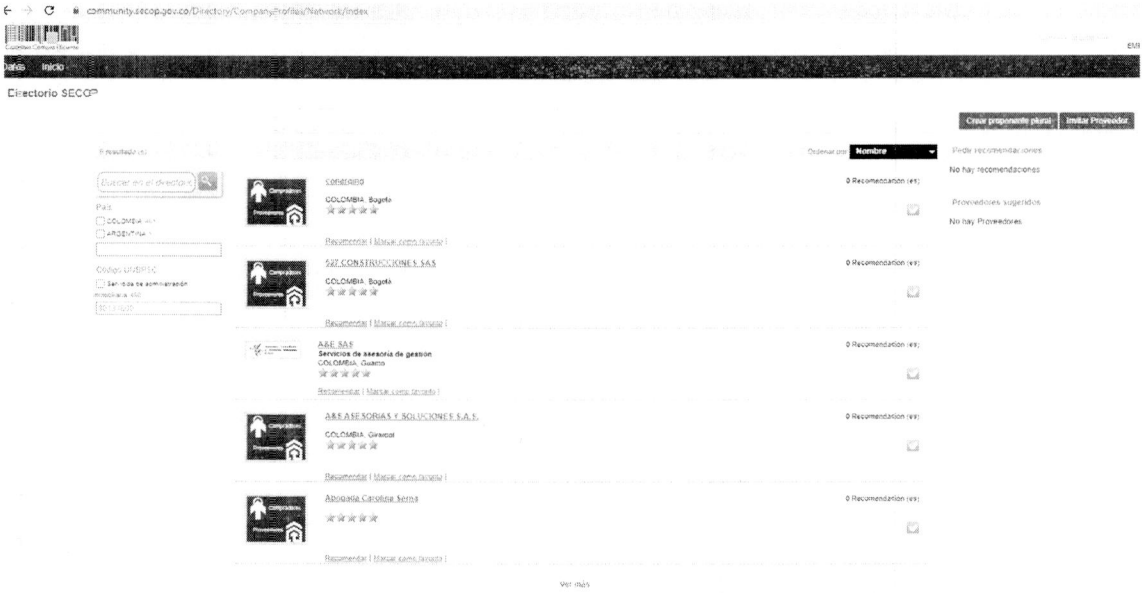
En cuanto a los locales comerciales y oficinas, la oferta se adapta a las necesidades de empresas de diferentes tamaños y sectores. Estos espacios pueden estar ubicados en áreas comerciales clave, centros empresariales o en zonas emergentes con potencial de crecimiento.

Además de la diversidad en el tipo de propiedades, el estudio de la oferta también implica analizar factores como la disponibilidad de servicios públicos, infraestructuras, acceso a transporte, seguridad y calidad de vida en las diferentes ubicaciones. Estos aspectos influyen en la demanda y pueden impactar en el valor de las propiedades.

Es importante destacar que el estudio de la oferta no solo se enfoca en la cantidad y variedad de propiedades disponibles, sino también en su competitividad en el mercado. Esto implica evaluar los precios, las condiciones de financiamiento y las estrategias de comercialización implementadas por los agentes inmobiliarios y promotores.

El estudio de oferta busca determinar potenciales empresas en capacidad de ejecutar el objeto

² BBVA Research / Situación inmobiliaria Colombia 2022



En Colombia, el sector inmobiliario se caracteriza por contar con una amplia diversidad de empresas que ofrecen servicios de intermediación y gestión inmobiliaria. A diferencia de otros sectores del mercado, no existe un monopolio u oligopolio conformado por un reducido número de empresas dominantes. Por el contrario, el sector inmobiliario permite la participación de una gran cantidad de empresas, tanto pequeñas como medianas y grandes.

Esta apertura en la participación de diferentes empresas en el sector inmobiliario brinda múltiples beneficios. En primer lugar, fomenta la competencia y la innovación en el mercado, ya que las empresas están constantemente buscando mejorar sus servicios y atraer a clientes. Además, esta diversidad de empresas inmobiliarias brinda a los consumidores una amplia gama de opciones para elegir, adaptadas a sus necesidades y preferencias.

Las pequeñas y medianas empresas inmobiliarias desempeñan un papel fundamental en el sector, ya que a menudo están especializadas en nichos de mercado específicos o en áreas geográficas particulares. Estas empresas pueden brindar un servicio más personalizado y cercano a sus clientes, ofreciendo un conocimiento detallado de los mercados locales y una atención más individualizada.

Por otro lado, las grandes empresas inmobiliarias tienen la capacidad de operar a gran escala, gestionar proyectos de mayor envergadura y contar con recursos adicionales. Estas empresas suelen tener presencia en varias regiones del país y ofrecen una amplia gama de servicios, incluyendo la promoción, venta y arrendamiento de propiedades, así como el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Nota 1: De conformidad con la Ley 2069 de 2020, Ley de Emprendimiento, criterios diferenciales para MIPYMES en el sistema de compras públicas”. Las entidades públicas deberán en el Análisis de Sector identificar las MIPYMES que podrían ser potenciales proveedoras, con el fin de definir reglas que promuevan y faciliten su participación en el Proceso de Contratación. Según la Ley 590 de 2000, toda micro, pequeña y mediana empresa está catalogada como Mipyme en Colombia.

Por lo anterior EPUXUA E.I.C.E realizó un análisis a las empresas mencionadas, y de conformidad con el Manual de Contratación de la Empresa Pública de Soacha, EPUXUA E.I.C.E., numeral 42, la empresa puede adelantar el proceso mediante la modalidad de CONTRATACION DIRECTA por medio de una Invitación a Cotizar, que cumplan con los requisitos para ejecutar el objeto contractual y teniendo en cuenta la experiencia reportada en el RUP, por lo que se escogieron las siguientes:

4.1. PROCESOS SIMILARES EN OTRAS ENTIDADES

Se realiza consulta por medio de Colombia licita, SECOP I y SECOP II, se evidencia falta de información en procesos similares, en los cuales se estructuren en el servicio de gestiones Inmobiliarias y no en la tercerización en la administración o concesión de los predios de las entidades.

Con lo anterior se puede determinar que los procesos contractuales de otras entidades no son similares a las necesidades de EPUXUA E.I.C.E.

5. ESTUDIO DEL MERCADO

El mercado inmobiliario en Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado por factores como el crecimiento económico, la estabilidad política y una creciente clase media. La demanda de propiedades residenciales y comerciales ha aumentado tanto en las principales ciudades como en áreas urbanas en desarrollo, lo que ha generado un aumento en la inversión y desarrollo de proyectos inmobiliarios en todo el país.

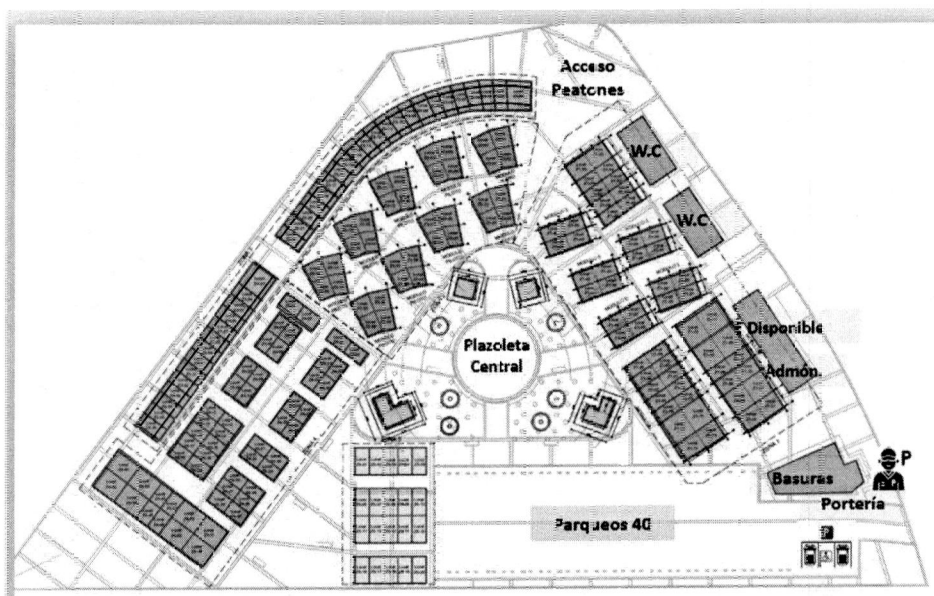
Este estudio de mercado tiene como objetivo analizar el panorama actual del sector inmobiliario en Colombia, examinando los diferentes segmentos del mercado, las tendencias de precios, la oferta y la demanda, así como los factores socioeconómicos y gubernamentales que influyen en el sector. Además, se analizarán las oportunidades y desafíos que enfrenta la industria inmobiliaria en el país, brindando información relevante para inversores, desarrolladores y profesionales del sector interesados en aprovechar el potencial del mercado inmobiliario colombiano.

Se realizó la solicitud de cotización el día 27 de Enero del 2026 por medio del correo w.paez@epuxua.gov.co a los siguientes correos de las empresas inmobiliarias de Bogotá y sus alrededores:

natalia.matiz@rvinmobiliaria.com; compradores@habi.co; equipo@mubrick.com, servicioalcliente@lahaus.com, admin@idealhomes.com.co, direccion@momentozero.co, comercial@schmidtinmobiliaria.com, asistente@assertivainmobiliaria.com, ventas@santamarcafincaraiz.com, comercial@casa360.co, info@house4uonline.co, mercadeo@coninsa.com, LJREYES@grupoar.com.co, BGS.SAS7@gmail.com, GERENCIA@administramosyservicios.com, CITTSAS@gmail.com, o,inmobicompartir@hotmail.com, inmobiliaria_vergara@hotmail.com, administrativo@agentebienraiz.com, pedro.rivera@rvinmobiliaria.com natalia.matiz@rvinmobiliaria.com y proyectos2@rvinmobiliaria.com

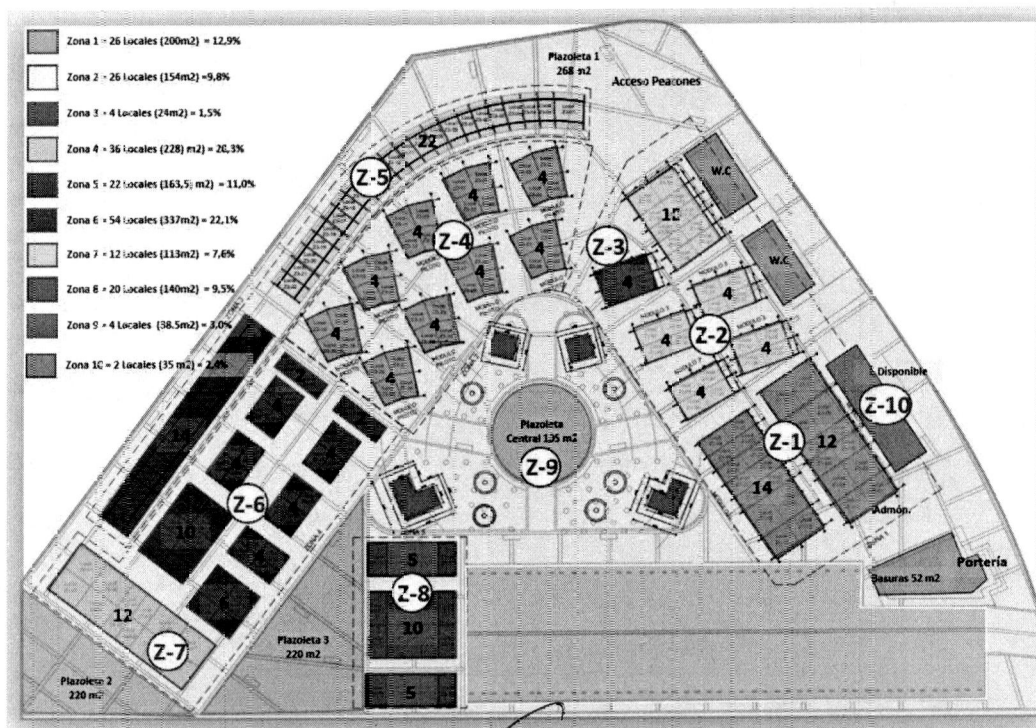
Se recibió una cotización como se observa a continuación:





- Área promedio puesto
- Ancho = 2,2 x Largo = 2,5 (5,5m²)

- 20C Locales Galería
- 4 Locales plaza central
- 1 Espacio Disponible



MAURICIO ALEXANDER CORREA QUINTERO
DIRECCION DE OPERACIÓN URBANA

Proyectó: WILLIAM MAURICIO PAEZ RAMOS – Profesional Especializado

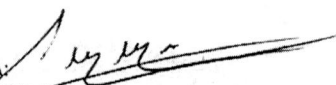


GALERÍA COMERCIAL CIUDAD VERDE
Descripción de los Bienes y/o servicios a cotizar

Objeto del Proceso	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES DE LA GALERÍA CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA (CUNDINAMARCA)
Plazo de ejecución	Doce (12) meses

Descripción del bien o servicio	Cantidad	Comisión %	Iva sobre la comisión
Servicio Inmobiliario de arrendamiento para los locales comerciales de la galería ciudad verde del municipio de Soacha (Cundinamarca) (206 locales comerciales).	El pago del canon se realizará sobre los locales arrendados en la Galería Comercial Ciudad Verde, la cual está conformada por 206 locales y 1 unidad sanitaria.	9.5%	19%

Nota 1: De no tener IVA relacionar la norma que lo exonera.

FIRMA: 
NOMBRE: Pedro Antonio Rivera Pacheco
NIT/C.C: 79592607
RAZÓN SOCIAL: RV Inmobiliaria SA
DIRECCIÓN: Cra. 15 no. 86-31
TELÉFONO: 601 2573700

Nota 2: Este solo es un modelo de cotización, donde se encuentran las características de los bienes y/o servicios a cotizar que se adjuntan, las cotizaciones deben estar con papelería de la empresa, nombre y cargo de la persona que la expide, dirección, teléfono e-mail, y firma la persona autoriza dentro de la empresa.

I. INFORMACIÓN GENERAL

El presente anexo corresponde a las tareas previstas en el marco del Contrato de gestión inmobiliaria.

1. Actividades incluidas en el porcentaje estimado de COMISIÓN

- Administración inmobiliaria de los locales
- Estructuración documento de condiciones mínimas de arrendatarios
- Estudio jurídico a solicitudes de arrendamiento
- Facturación al arrendatario
- Pago de Administración a EPUXUA E.I.C.E.
- Entrega del inmueble a los arrendatarios
- Cobro de cartera derivado del incumplimiento de contratos de arrendamiento
- Recepción del inmueble (Terminación)
- Seguimiento de cuentas de cobro y saldos
- Restitución de locales (lo cual supone gestionar todas las acciones jurídicas y administrativas)
- Elaboración de documentos jurídicos (Contratos)
- Elaboración de informes a solicitud
- Aseguramiento de canon mediante pólizas



Nota 3. Cuando sea publicado el proceso y una vez seleccionado el proponente, este deberá proponer los valores de renta de cada uno de los locales, teniendo en cuenta las condiciones particulares que estos presentan (zona de ubicación).

Plan de operaciones:

Se propone un plan de operaciones detallado que incluye las zonas de negocio, los horarios de apertura y cierre, el personal necesario con las tareas a realizar.

a. Zonas de negocio

ZONA	CONCEPTO	NO. LOCALES	ÁREA M2	COEFICIENTE %
ZONA 1	LÁCTEOS, CEREALES, HUEVOS Y DELIKATESSEN.	26 locales	200m2	12,9%
ZONA 2	VIVERES Y ABARROTÉS	26 locales	154m2	9,8%
ZONA 3	SERVICIOS	4 locales	24m2	1,5%
ZONA 4	ARTESANIAS, FLORES, MISCELANEOS	36 locales	228m2	20,3%
ZONA 5	GASTRONOMÍA	22 locales	163, m2	11,0%
ZONA 6	FRUTAS, VERDURAS, TUBÉRCULOS	54 locales	337m2	22,1%
ZONA 7	SERVICIOS MÚLTIPLES	12 locales	113m2	7,6%
ZONA 8	MODA Y ACCESORIOS	20 locales	140m2	9,5%
ZONA 9	GASTROBAR Y COMIDAS	4 locales	38.5m2	3,0%
ZONA 10	CÁRNICOS	2 locales	35 m2	2,4%

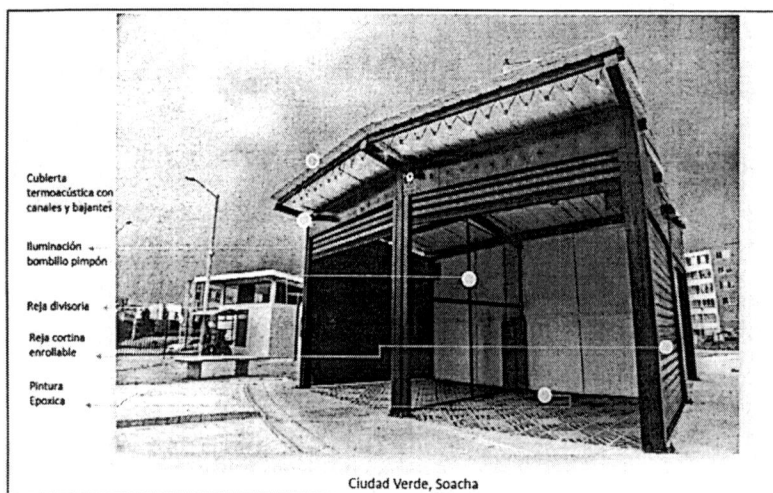
b. Horarios de atención

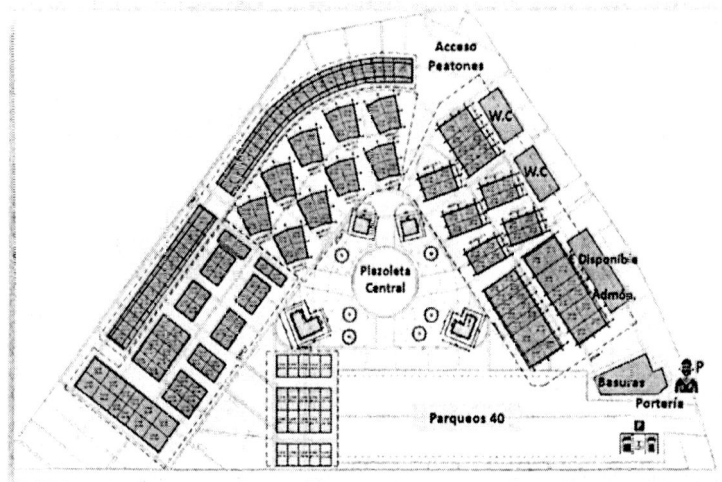
Lunes a jueves: 7:00 am – 9:00 pm

Viernes – sábado: 7:00 am – 10:00 pm

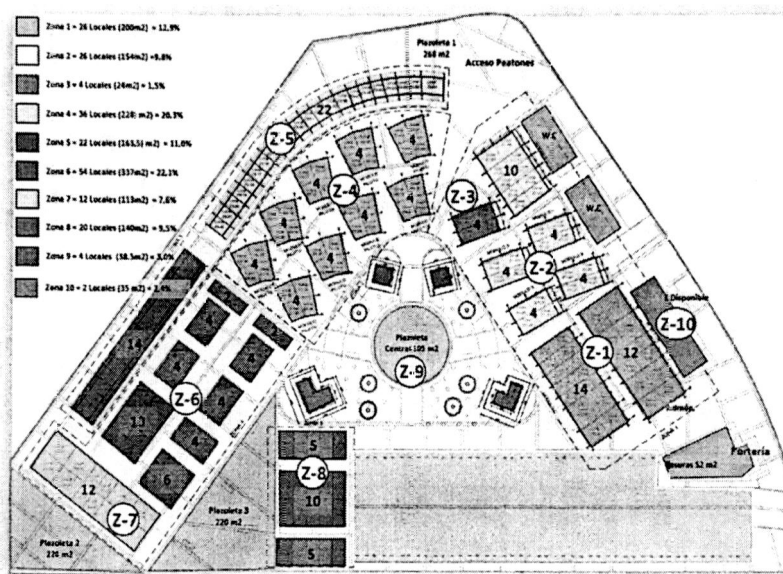
Domingo – lunes festivo: 7:00 am – 8:00 pm

GALERIA DE COMERCIO DE CIUDAD VERDE DEL MUNICIPIO DE SOACHA-CUNDINAMARCA





- Área promedio puesto
- Ancho = 2,2 x Largo = 2,5 (5,5m²)
- 200 Locales Galería
- 4 Locales plaza central
- 1 Espacio Disponible



Mauricio Alexander Correa Quintero
MAURICIO ALEXANDER CORREA QUINTERO
 DIRECCION DE OPERACIÓN URBANA

Reviso: JUAN SEBASTIAN OBANDO CUESTA - Secretario General
 Proyecto: WILLIAM MAURICIO PAEZ RAMOS - Profesional Especializado

