

EMPRESA PÚBLICA DEL MUNICIPIO DE SOACHA EPUXUA AVANZA E.I.C.E

ANÁLISIS DEL SECTOR

**PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE LOS CONTENEDORES DEL
PARQUE PRINCIPAL - PLAZA ALFONSO LÓPEZ PUMAREJO SOACHA
(CUNDINAMARCA)**

SOACHA, FEBRERO DE 2024

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 AVANZA 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 LOS CONTENEDORES DEL PARQUE PRINCIPAL - PLAZA ALFONSO LÓPEZ PUMAREJO 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 AVANZA E.I.C.E.: Invitación a cotizar
PRESUPUESTO OFICIAL ESTIMADO (POE) COP	El presupuesto correspondiente al aprovechamiento económico de cada container 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 AVANZA 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 AVANZA 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 AVANZA 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 períodos 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/>



www.epuxua.gov.co

Calle 12 No. 8A-36 Soacha Cundinmarca
Tel: 601 - 520 34 75
contactenos@epuxua.gov.co

3. ANALISIS DEL SECTOR

EPUXUA AVANZA 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 LOS CONTENEDORES DEL PARQUE PRINCIPAL - PLAZA ALFONSO LÓPEZ PUMAREJO 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 2023, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 3,0% respecto al mismo periodo de 2022. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Actividades financieras y de seguros crece 22,8% (contribuye 1,0 puntos porcentuales a la variación anual).
- 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 18,7% (contribuye 0,7 puntos porcentuales a la variación anual).
- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 1,9% (contribuye 0,3 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 1,4%. Esta variación se explica principalmente por la siguiente dinámica:
- Explotación de minas y canteras crece 4,5%.
- 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 4,4%.
- Actividades financieras y de seguros crece 4,4%.

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)	
	Serie original	Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Trimestral
	2023 ^{Pr-I} / 2022 ^{Pr-I}	2023 ^{Pr-I} / 2022 ^{Pr-IV}
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	0,3	1,2
Explotación de minas y canteras	3,6	4,5
Industrias manufactureras	0,7	-0,6
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado ²	1,4	0,2
Construcción	-3,1	-1,3
Comercio al por mayor y al por menor ³	0,5	0,6
Información y comunicaciones	3,2	1,4
Actividades financieras y de seguros	22,8	4,4
Actividades inmobiliarias	1,9	0,6
Actividades profesionales, científicas y técnicas ⁴	2,3	1,8
Administración pública, defensa, educación y salud ⁵	1,9	2,8
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios ⁶	18,7	4,4
Valor agregado bruto	2,9	1,7
Total impuestos menos subvenciones sobre los productos	4,4	0,3
Producto Interno Bruto	3,0	1,4

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

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 2023, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 2,3% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2022pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 1,4%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 3,0%. 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 crece en 1,8%, explicado por:
- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 1,5%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 0,8%.

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)	
	Serie original	Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Trimestral
	2023 ^{Pr-I} / 2022 ^{Pr-I}	2023 ^{Pr-I} / 2022 ^{Pr-IV}
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1,4	1,5
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	3,0	0,8
Actividades profesionales, científicas y técnicas ¹	2,3	1,8

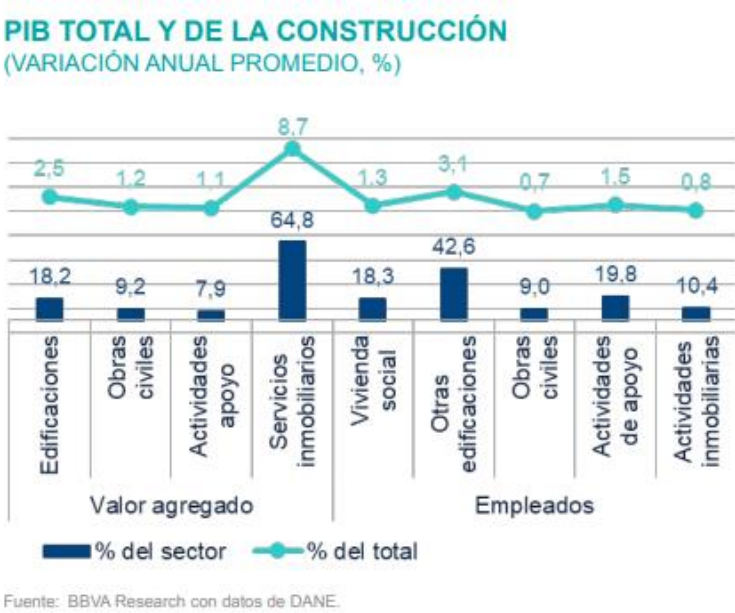
Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Sector inmobiliario

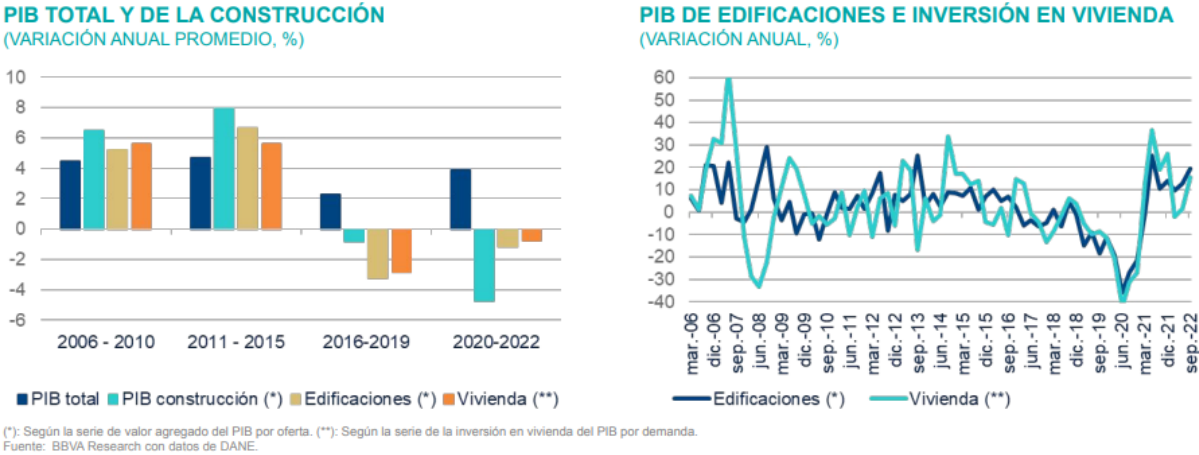
De conformidad con el informe elaborado por BBVA Research de enero de 2023, sobre el sector

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

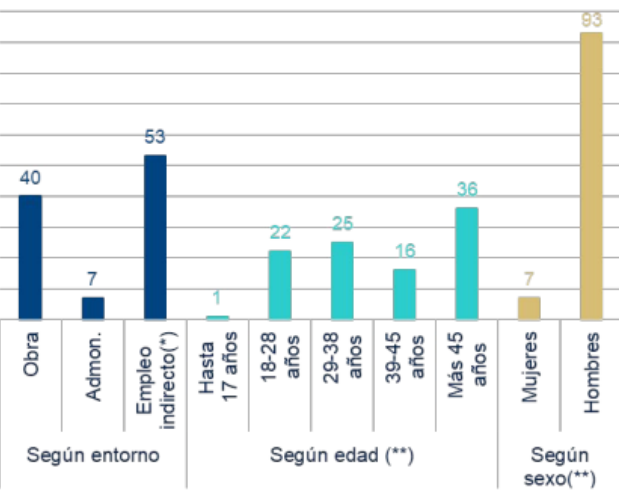


El sector de la construcción está creciendo por debajo del PIB desde 2016. Su recuperación posterior a la pandemia aún es incompleta, como se muestra a continuación:



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 Camacol.

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

 **3.506**
PROYECTOS

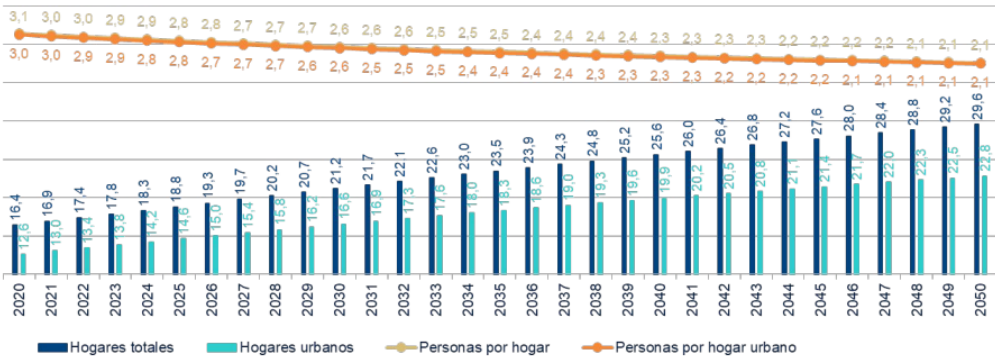
SEGÚN PRECIO				
	VIP	VIS	MEDIO	ALTO
VIVIENDAS	7.181	77.575	49.074	15.386
PROYECTOS	125	1.070	1.524	787

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 SMMLV. VIS: viviendas no VIP hasta 135 SMMLV o hasta 150 SMMLV en grandes ciudades. Medio: viviendas no VIS hasta 500 SMMLV. Alto: viviendas no VIS de más de 500 SMMLV.
Fuente: BBVA Research con datos de Coordinada Urbana – Camacol.

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

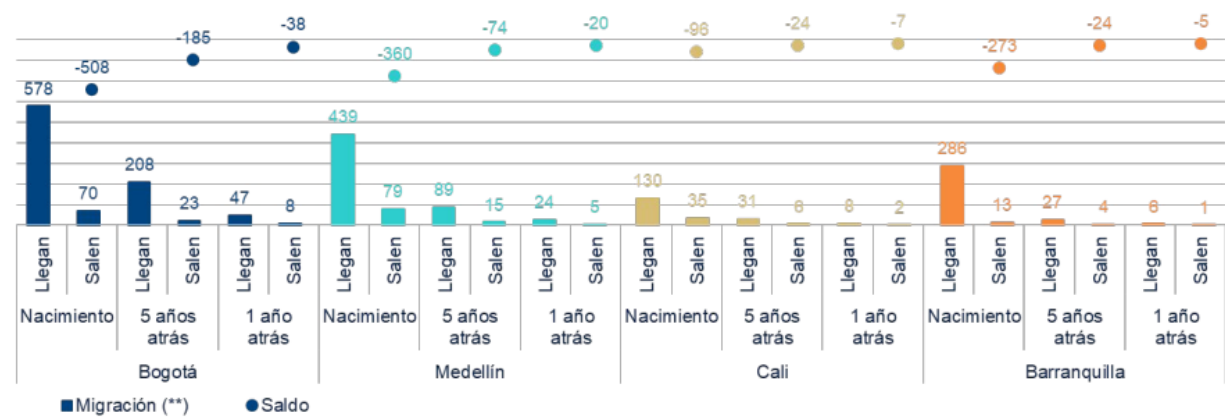
HOGARES TOTALES Y URBANOS Y PERSONAS POR HOGAR
(MILLONES DE HOGARES, NÚMERO DE PERSONAS POR HOGAR)



Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

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

MIGRACIÓN DESDE GRANDES CIUDADES HACIA MUNICIPIOS CERCANOS(*)
(PERSONAS. MIGRACIÓN**) ES EL FLUJO DE PERSONAS. SALDO ES LA DIFERENCIA ENTRE LOS QUE LLEGAN Y LOS QUE SALEN

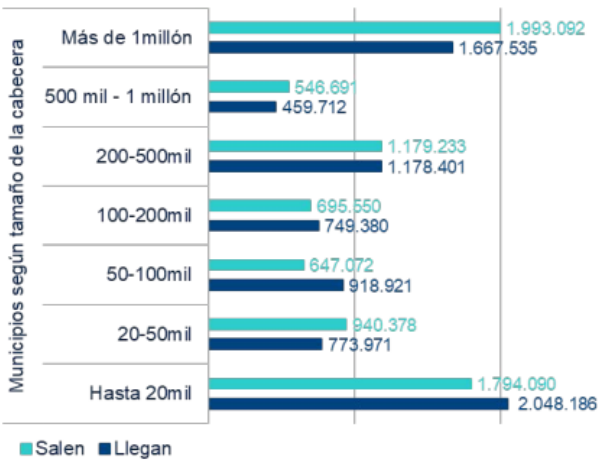


(*) Municipios cercanos que forman el conglomerado urbano de la ciudad principal. En Bogotá: Cajicá, Chía, Cota, Facatativá, Funza, la Calera, Madrid, Mosquera, Sibate, Soacha, Tabio, Tenjo y Zipaquirá. En Medellín: Barbosa, Bello, Calid, Copacabana, Envigado, Girardota, Itagüí, La Estrella y Sabaneta. En Cali: Candelaria, Jamundí, Palmira y Yumbo. En Barranquilla: Galapa, Malambo, Puerto Colombia y Soledad.
(**) Interpretación del primer dato de Bogotá: 578 mil personas que nacieron en Bogotá viven en las ciudades cercanas y 70 mil personas que nacieron en las ciudades cercanas ahora viven en Bogotá.
Fuente: BBVA Research con datos del DANE.

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.

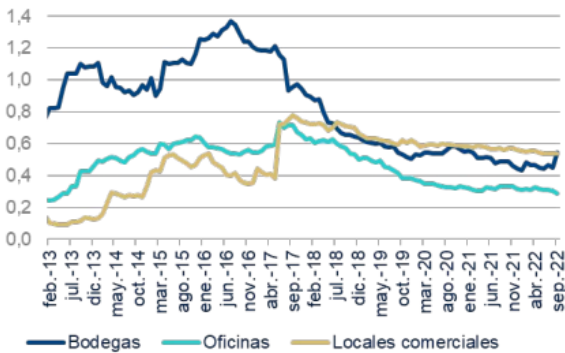
MIGRACIÓN INTERNA SEGÚN TAMAÑO DE LA CABECERA
(PERSONAS, SUMA DE 2019 y 2020)



Fuente: BBVA Research con datos e información del DANE.

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:

OFERTA NUEVA NO RESIDENCIAL
(MILLONES DE METROS CUADRADOS)



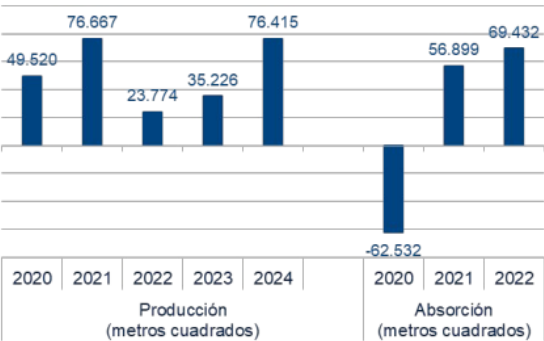
VENTA NUEVA NO RESIDENCIAL
(MILLONES DE METROS CUADRADOS)



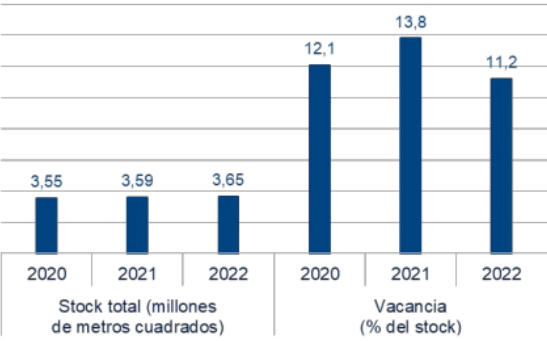
Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

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

OFERTA NUEVA DE OFICINAS: BOGOTÁ Y MEDELLÍN
(METROS CUADRADOS)



STOCK OFICINAS Y VACANCIA: BOGOTÁ Y MEDELLÍN
(MILLONES METROS CUADRADOS Y % DE STOCK)



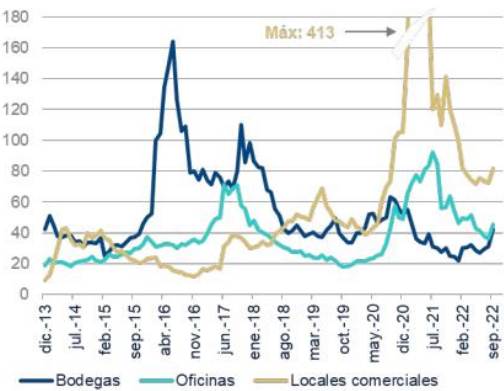
Fuente: BBVA Research con datos de JLL.

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)

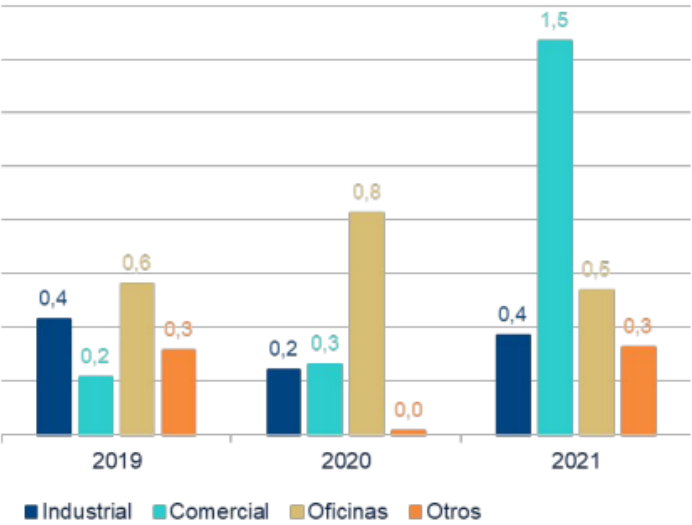


Fuente: BBVA Research con datos de La Galería Inmobiliaria.

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

Fuente: Banco Mundial, 2022.

**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

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 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

¹ BBVA Research / Situación inmobiliaria Colombia 2022

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 contractual que sirvan de referencia al área de planeación contractual para adelantar exitosamente el presente objeto contractual. Las empresas identificadas se consultan a partir de 3 fuentes principalmente:

- **Banco de proveedores de EPUXUA AVANZA E.I.C.E**
- **Buscador de procesos SECOP.** Se realiza la consulta de empresas en la plataforma SECOPI y II, mediante la identificación de empresas contratistas y participantes en procesos relacionados con el objeto del proceso a contratar.
- **Directorio de Proveedores SECOPII** (Códigos UNSPC). Teniendo en cuenta el objeto del presente proceso, se realiza la búsqueda de empresas que se especializan en estas actividades.

De conformidad con el numeral 2 del Artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, la descripción se enmarca dentro del siguiente código de clasificación de los bienes y servicios, expedido por Colombia Compra Eficiente; en consecuencia, son los siguientes:

Código UNSPC	Segmento	Familia	Clase
80131500	Servicios de gestión, servicios profesionales	Servicios inmobiliarios	Alquiler y arrendamiento de propiedades y edificaciones

² BBVA Research / Situación inmobiliaria Colombia 2022

Código UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
	de empresa y servicios administrativos.		
80131800	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios inmobiliarios	Servicios de administración inmobiliaria

Según el SECOPII, la cantidad de proveedores identificados con los códigos, pertenecientes a actividades del sector:

REGISTRO DE PROVEEDORES SECOP II	CODIGO UNSPC 80131500	Se encuentran Registradas 546 Empresas
	CODIGO UNSPC 80131800	Se encuentran Registradas 491 Empresas

community.secop.gov.co/Directory/CompanyProfiles/Network/Index

Inicio

Directorio SECOP

0 resultado (s)

Ordenar por: Nombre

Buscar en el directorio

País

COLOMBIA 546

Código UNSPSC

Agrupar y amparamiento de propietarios o edificaciones 545

80131500

527 CONSTRUCCIONES SAS

COLOMBIA, Bogotá

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

AME SAS

Servicios de asesoría de gestión

COLOMBIA, Guano

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

AJA S.A

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

ABC PRODUCCIONES SAS

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

1 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

Abogada Carolina Serna

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

Ver más

community.secop.gov.co/Directory/CompanyProfiles/Network/Index

Inicio

Directorio SECOP

0 resultado (s)

Ordenar por: Nombre

Buscar en el directorio

País

COLOMBIA 491

ARGENTINA 1

Código UNSPSC

Servicios de administración inmobiliaria 402

80131800

CONSTRUCCION

COLOMBIA, Bogotá

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

527 CONSTRUCCIONES SAS

COLOMBIA, Bogotá

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

AME SAS

Servicios de asesoría de gestión

COLOMBIA, Guano

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

AAS ASesorias y Soluciones S.A.S.

COLOMBIA, Girardot

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

Abogada Carolina Serna

★★★★★

Recomendar | Marcar como favorito

0 Recomendación (es)

Pedir recomendaciones

No hay recomendaciones

Proveedores sugeridos

No hay Proveedores

Ver más

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 AVANZA 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 AVANZA E.I.C.E., numeral 33, la empresa puede adelantar el proceso mediante la modalidad de ORDEN DE COMPRA DE BIENES, SERVICIOS Y OBRA 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:

ESTADOS FINANCIEROS

En el caso de la contratación de la inmobiliaria por parte de la Empresa Pública del Municipio de Soacha EPUXUA, donde el canon de arrendamiento será percibido directamente por EPUXUA, es importante tener en cuenta que la inmobiliaria no tendrá acceso directo a los recursos financieros generados por los alquileres de los locales comerciales. En este contexto, es comprensible que los indicadores financieros tradicionales, que evalúan los aspectos monetarios y económicos, no sean relevantes para evaluar el desempeño financiero de la inmobiliaria.

En lugar de estos, se debe poner énfasis en la parte operativa que permite evaluar la eficiencia y calidad de los servicios prestados por la inmobiliaria en la administración de los locales comerciales.

Para la evaluación de su experiencia y suficiencia operativa y administrativa en el proceso de arrendamiento, se deben considerar los siguientes requisitos:

Registro mercantil y legalidad: Se solicitará a la inmobiliaria su registro mercantil actualizado y en regla, así como otros documentos legales necesarios, como el RUT (Registro Único Tributario) y el certificado de la Cámara de Comercio. Estos documentos confirman que la inmobiliaria cumple con los requisitos legales para operar.

Experiencia comprobable: Se requerirá a la inmobiliaria que presente una lista detallada de los locales comerciales que ha administrado en el pasado, incluyendo el período de gestión, la ubicación de los locales y el número de contratos de arrendamiento gestionados. Además, se podrán solicitar referencias de clientes anteriores para verificar la experiencia y calidad de servicio proporcionada.

Personal capacitado: La inmobiliaria deberá demostrar que cuenta con un equipo de trabajo capacitado y con experiencia en la gestión de arrendamientos de locales comerciales. Se solicitarán los perfiles profesionales y las credenciales del equipo, resaltando su formación y experiencia en el ámbito inmobiliario.

Procedimientos y políticas internas: Se requerirá a la inmobiliaria que presente documentación detallando sus procedimientos y políticas internas para la gestión de arrendamientos de locales comerciales. Estos procedimientos deben reflejar buenas prácticas y cumplir con las regulaciones vigentes, abarcando aspectos como la captación de inquilinos, elaboración de contratos, seguimiento de pagos y resolución de conflictos.

Capacidad financiera: Aunque la inmobiliaria no recibirá directamente los recursos generados por los arrendamientos, se evaluará su capacidad financiera para gestionar eficientemente los recursos relacionados con los arrendamientos para esto se solicitará la presentación de estados financieros auditados, referencias bancarias u otros documentos que demuestren su estabilidad y solvencia financiera.

En conclusión, dado que la inmobiliaria no tiene acceso directo a los recursos financieros generados por los alquileres de los locales comerciales, los indicadores financieros tradicionales no son relevantes en este contexto. En su lugar, se deben enfocar en indicadores operativos que evalúen la eficiencia y suficiencia operativa de la misma.

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 AVANZA

6. 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 06 de febrero del 2024 por medio del correo contratacion@epuxua.gov.co a los siguientes correos de las empresas registradas del banco de proveedores de la Empresa Pública de Soacha Epuxua:

PHSERVICIOSSAS@hotmail.com Juan.Montagu@rvinmobiliaria.com

Simultáneamente se realizó publicación en la pagina web de la entidad y en el SECOP II para realizar las cotizaciones para el proceso de contratación y los resultados obtenidos se reflejan por medio de la siguiente tabla:

EPUXUA AVANZA E.I.C.E. ESTUDIO DE MERCADO						
OBJETO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE LOS CONTENEDORES DEL PARQUE PRINCIPAL - PLAZA ALFONSO LÓPEZ PUMAREJO SOACHA (CUNDINAMARCA)					
UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje %					
ÍTEM	AR INMOBILIARIA HISTORICO 2023	INMOBILIARIA COMPARTIR HISTORICO 2023	INMOBILIARIA CVS HISTORICO 2023	BGS INMOBILIARIA HISTORICO 2023	AGENTES BIENES RAICES HISTORICO 2023	RV INMOBILIARIA
Administración inmobiliaria de los locales	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Estructuración documento de condiciones mínimas de arrendatarios	-	SI	SI	SI	SI	SI
Estudio jurídico a solicitudes de arrendamiento	-	SI	SI	SI	SI	SI
Facturación al arrendatario	SI		SI	SI	SI	SI
Pago de Administración a EPUXUA AVANZA E.I.C.E.	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Entrega del inmueble a los arrendatarios	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Cobro de cartera derivado del incumplimiento de contratos de arrendamiento	SI	NO INCLUIDO	SI	SI	SI	SI
Recepción del inmueble (Terminación)	SI	DETERIORO	SI	SI	SI	SI
Seguimiento de cuentas de cobro y saldos	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Elaboración de provisión de servicios públicos	SI	SI	NO	SI	NO INCLUIDO	SI
Restitución de locales (lo cual supone gestionar todas las acciones jurídicas y administrativas)	SI	NO INCLUIDO	SI	SI	POR PERFIL	SI
Elaboración de documentos jurídicos (Contratos)	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Elaboración de informes a solicitud	-	SI	SI	SI	SI	SI
Aseguramiento de canon mediante pólizas	-	NO INCLUIDA	NO INCLUIDA	INCLUIDO	INCLUIDA POR PERFIL	INCLUIDO

EPUXUA AVANZA E.I.C.E. ESTUDIO DE MERCADO						
OBJETO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE LOS CONTENEDORES DEL PARQUE PRINCIPAL - PLAZA ALFONSO LÓPEZ PUMAREJO SOACHA (CUNDINAMARCA)					
UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje %					
ÍTEM	AR INMOBILIARIA HISTORICO 2023	INMOBILIARIA COMPARTIR HISTORICO 2023	INMOBILIARIA CVS HISTORICO 2023	BGS INMOBILIARIA HISTORICO 2023	AGENTES BIENES RAICES HISTORICO 2023	RV INMOBILIARIA
OBSERVACIONES				EXPERIENCIA EN MANEJO DE CENTROS COMERCIALES MANEJO DE ZONAS COMUNES OPCIONAL (PÓLIZA)	EXPERIENCIA EN LOCALES	

EPUXUA AVANZA E.I.C.E. ESTUDIO DE MERCADO						
OBJETO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN DE LOS CONTENEDORES DEL PARQUE PRINCIPAL - PLAZA ALFONSO LÓPEZ PUMAREJO SOACHA (CUNDINAMARCA)					
UNIDAD DE MEDIDA	Porcentaje %					
ÍTEM	AR INMOBILIARIA HISTORICO 2023	INMOBILIARIA COMPARTIR HISTORICO 2023	INMOBILIARIA CVS HISTORICO 2023	BGS INMOBILIARIA HISTORICO 2023	AGENTES BIENES RAICES HISTORICO 2023	RV INMOBILIARIA
PORCENTAJE	COMISIÓN LOCALES \$ 124.000*+ IVA Por cada local Cobro Mensual ----- SEGUROS 2.5% IVA INCLUIDO Liquidado sobre canon + Admin ----- POLIZA INTEGRAL Pago único por vigencia cada contrato \$ 123.000 afianzando 1M de pesos (opcional) Pago único por vigencia cada contrato	10% + 19% (IVA)	10% + 19% (IVA)	12% + 19% (IVA)	10.16% + 19% (IVA) adicional 4X1,000 vr a transferir	9.5% + 19% (IVA)

- Los datos obtenidos y resumidos en la tabla anterior se evidencia falta de uniformidad en el sector referente al manejo de las comisiones por la prestación de servicios de administración inmobiliarios, esto debido a que las formas de pago de cada inmobiliaria cambian según su funcionamiento y no todas las empresas que cotizaron realizan las actividades requeridas por la entidad para el buen funcionamiento y administración de los contenedores del parque principal.

El análisis de la tabla de estudio de mercado determina que el porcentaje de administración de las inmobiliarias oscila entre el 10% al 12% más IVA (19%).

5. 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 puede analizar que el sector tiene porcentajes entre el 10% al 12% más IVA en cuota de administración, pero este porcentaje depende de los servicios ofrecidos por cada una de las inmobiliarias.
- 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 los contenedores del parque principal.

6. BIBLIOGRAFÍA

SECCIONES

Análisis Macroeconómico
Microeconómico.

FUENTES

y 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-despeque/informe_1069805
BBVA Research: <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/colombia-situacion-inmobiliaria-2022/>

Estudio de Oferta.

SECOP: www.colombiacompra.gov.co

Estudio de Demanda.

SECOP: www.colombiacompra.gov.co
www.contratos.gov.co
SECOP Integrado Datos Abiertos
<https://www.datos.gov.co/Gastos-Gubernamentales/SECOP-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 Licita. www.colombialicita.com
Guía para la elaboración de Estudios del Sector G-EES-02. Colombia Compra Eficiente.
Registro Único de Proponentes. RUP.

Análisis Financiero.

Aprobado por: Humberto Alejandro Yate