CONTRATO PRESTACION DE SERVICIOS No 046 DE 2021

SOCIEDAD DE ACTIVOS ESPECIALES S.A.S

Contratista:

MARIA PAULA CASTILLO CABRERA

Mes No 5

Porcentaje de Avance del Contrato: 42.2%

Bogotá, D.C

Diciembre 22, 2021

TABLA DE CONTENIDO

2.1.4 Clientes Presentados a CISA 5
2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte diciembre 22 de 2021 .. 5
2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de un depositario 14
2.1.7 Análisis de mercados nacionales 15
CONCLUSIONES 19

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1 Estado acumulado de ventas del profesional 6
Tabla 2 Cuadro resumen gestión de ventas 6

CONTENIDO DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Comparativo crecimiento Ventas..... 16
Ilustración 2 Porcentaje de Crecimiento ventas por departamento..... 17
Ilustración 3 Proyección Segmento Vivienda..... 18

CONTRATO 046 Mes 05

2.1.4 Clientes Presentados a CISA

En las siguientes tablas se encuentra registrada la información de aquellos clientes que gestioné durante el mes, estos clientes fueron presentados a CISA para el trámite respectivo. De forma adicional se les prestó toda la asesoría para la radicación de la oferta en la página web de CISA, se les explicó los términos y condiciones de la puja y se les puso en contacto directo con CISA:

Nombre Cliente 1	LUIS ALEZ HERNANDEZ
Cédula	4846612
ID CISA	5562
Ubicación	SAN JOSE DEL GUAVIARE

Nombre Cliente 2	CLAUDIA YANNET HIGUERA
Cédula	52362776
ID CISA	6099
Ubicación	Bogotá

Nombre Cliente 3	RAFAEL MEZA
Cédula	6.817.964
ID CISA	5427
Ubicación	SAN ANDRES

Nombre Cliente 4	TIENDAS BUV SAS
Nit	901400615-4
ID CISA	6975
Ubicación	CUCUTA - NORTE DE SANTANDER

2.1.5 Inmuebles Vendidos por gestión del profesional a corte diciembre 22 de 2021

En esta parte del informe se ven reflejados los clientes presentados a CISA a corte de 22 de diciembre de 2021, de los cuales se han concretado los siguientes negocios, con su respectiva participación en la puja de acuerdo con los términos y condiciones establecidos por CISA.

Se obtuvo como resultado un total de gestión mes 5to del contrato $ 3,652,686,016 COP y un total de gestión acumulada por valor de $ 6.956.605.911 COP distribuidos de la siguiente manera:

CANTIDAD DE FMI	RADICO OFERTA	VALOR FMI	OFERTA APROBADA
1	SI	$ 366,741,039	SI
1	SI	$ 187,470,282	NO
1	SI	$ 1,187,037,941	NO
1	SI	$ 707,329,762	NO
1	SI	$ 855,340,871	NO
1	SI	$ 403,066,505	PENDIENTE APROBACIÓN
1	SI	$ 275,634,511	PENDIENTE APROBACION
1	SI	$ 186,985,000	SI
1	SI	$ 2,787,000,000	PENDIENTE APROBACION

Tabla 1 Estado acumulado de ventas del profesional

Es importante resaltar que durante los 5 meses se ha logrado la gestión de la comercialización de 9 Folios de Matrícula y que dichas ofertas reflejan un 100% del porcentaje de eficiencia en la venta. En la siguiente tabla se puede apreciar el detalle de estas gestiones y el impacto en términos económicos de las ventas en mención:

DETALLE	No FMI	VALOR
Total de la Gestión Acumulada a corte de 22 de diciembre 2021	9	$ 6,956,605,911
Total Aprobados	2	$ 553,726,039
Total Pendientes De Aprobación Cisa	3	$ 3,465,701,016

Tabla 2 Cuadro resumen gestión de ventas

A continuación, se presenta el detalle de las ventas realizadas en el mes de diciembre de 2021:

Nombre Cliente 1	Luis Alez Hernandez
Cédula	4846612

ID CISA	5562
Ubicación	San Jose del Guaviare
Valor del Inmueble	$403,066,505
Valor ofertado	$403,066,505
Fecha de la oferta	23/11/2021
Fecha de inicio de la puja	23/11/2021
Fecha de cierre de la puja	29/11/2021



Para el caso del señor Luis Alez es importante mencionar que aunque la oferta fue aprobada por CISA y el cliente aportó toda la documentación solicitada, tomó la decisión de desistir del negocio ya que en días anteriores realizó una visita al inmueble y se encontró con una persona que le dijo que era el dueño del inmueble y que sólo lo arrendaba. De forma adicional, le detalló a nuestro cliente la extensión del inmueble y este no concuerda con lo que aparece en la página web de CISA.

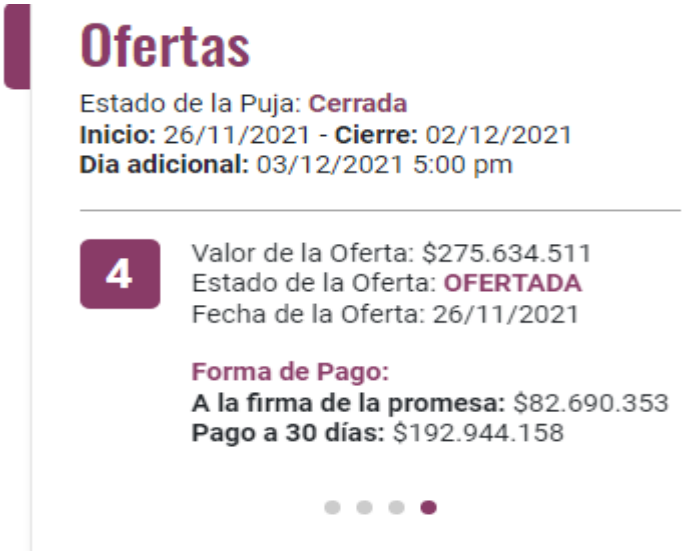
La situación anteriormente mencionada ocasionó que el cliente decidiera no continuar con el negocio. Sin embargo, solicito que se le indicara qué otros inmuebles tiene SAE sin ocupación ilegal y que se conozca el estado real del inmueble para que en un futuro le puedan hacer la entrega material del mismo de la forma esperada.

Nombre Cliente 2	CLAUDIA YANNET HIGUERA
Cédula	52362776
ID CISA	6099
Ubicación	Bogotá
Valor del Inmueble	$275.634.511
Valor ofertado 1	$275.634.511
Valor ofertado día Adicional	$281.000.000
Fecha de la oferta	26/11/2021

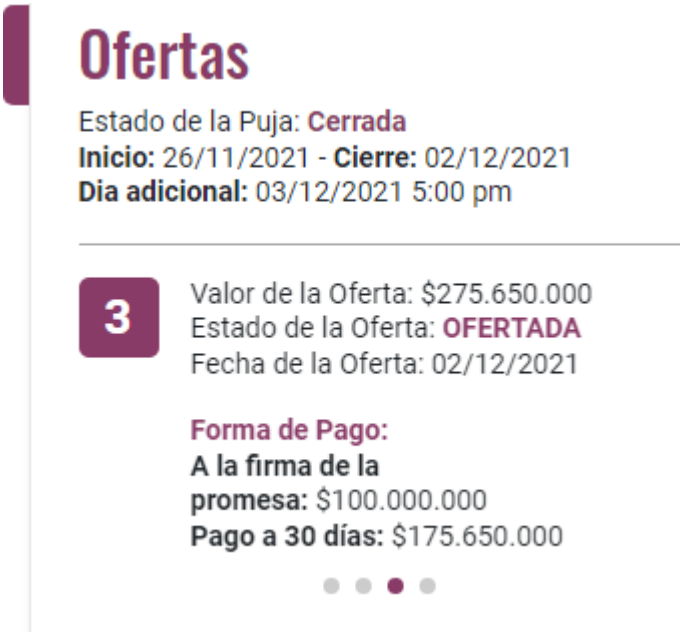
Fecha de inicio de la puja	26/11/2021
Fecha de cierre de la puja	02/12/2021
Día adicional	02/12/2021

Para este caso la oferta que radicó la clienta presentada se hizo por valor de $275.634.511.

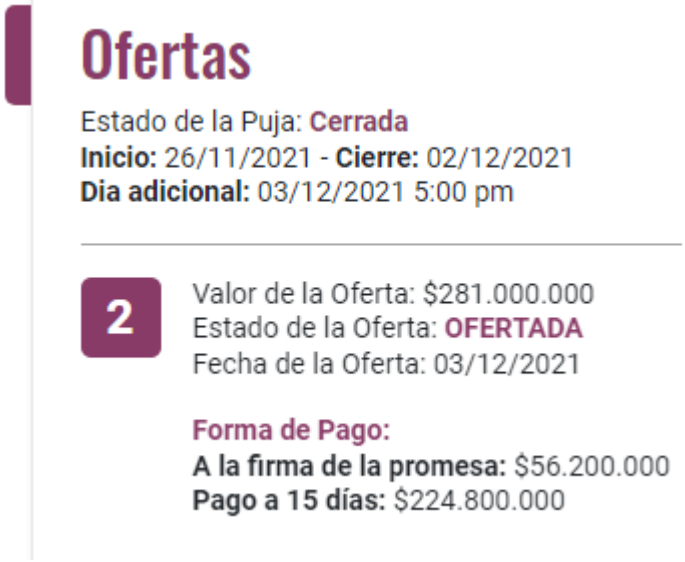




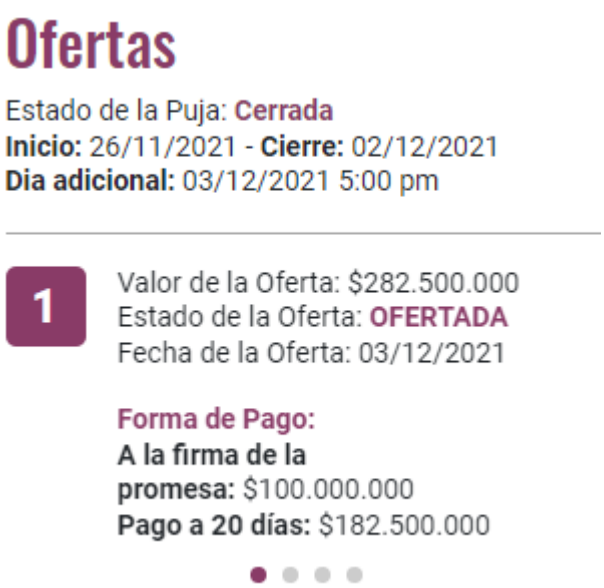
Sin embargo, en esta puja se presentó otro interesado, el cual ofertó $275.650.000



Posterior a este suceso, se dio lugar a una puja a sobre cerrado, razón por la cual el cliente mejoró su oferta a $281.000.000.



Por su parte el otro interesado ofertó un valor superior al del cliente presentado a CISA $282.500.000 y con esto ganó la puja por encima de nuestro cliente.



Nombre Cliente 3	RAFAEL MEZA
Cédula	6.817.964
ID CISA	5427
Ubicación	SAN ANDRES
Valor del Inmueble	$186,985,000
Valor ofertado	$186,986,001
Fecha de la oferta	29/11/2021
Fecha de inicio de la puja	29/11/2021
Fecha de cierre de la puja	03/12/2021

Mi cliente fue el único que participó en la puja, su inmueble tiene un estado comercial APROBADO y ya el cliente se encuentra en trámites para el pago de la garantía de seriedad y demás pagos previos a la escrituración del inmueble a su nombre.

Nombre Cliente 4	TIENDAS BUV SAS
ID CISA	6975
Ubicación	CUCUTA - NORTE DE SANTANDER
Valor del Inmueble	$1.425.491.800
Valor ofertado	$2.787.000.000
Fecha de la oferta	10/12/2021
Fecha de inicio de la puja	10/12/2021

Fecha de cierre de la puja	16/12/2021
Día adicional	17/12/2021



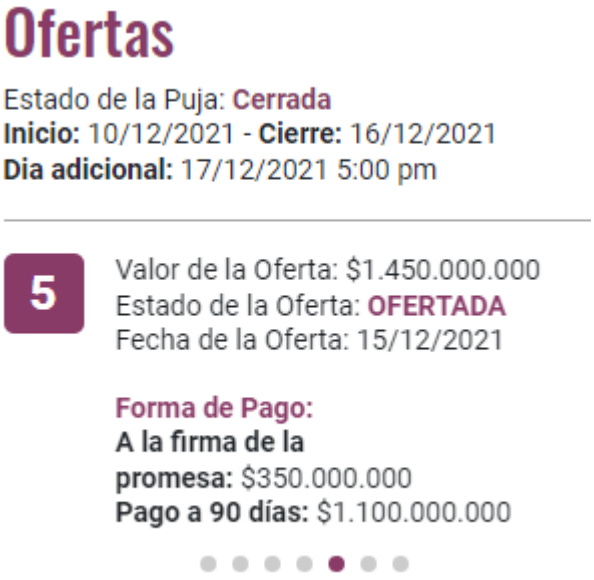
Para este caso, mi cliente hizo una oferta inicial igual al precio base de venta de la siguiente forma:



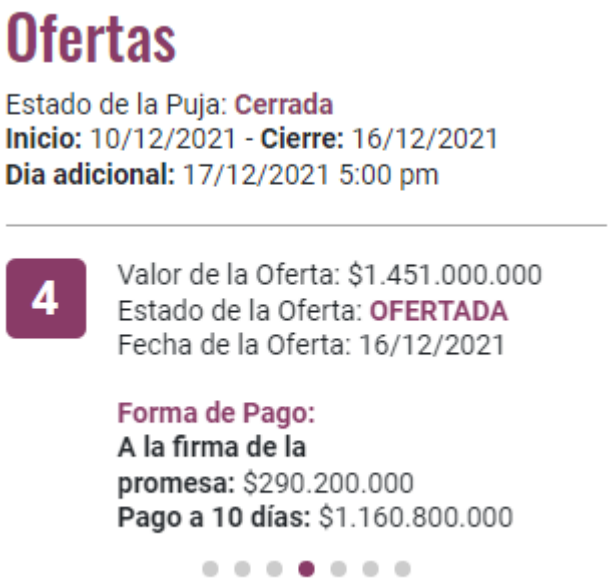
Posterior a esto, otro interesado se inscribió en la misma puja y ofertó un valor de $1.430.000.000, con la siguiente forma de pago:



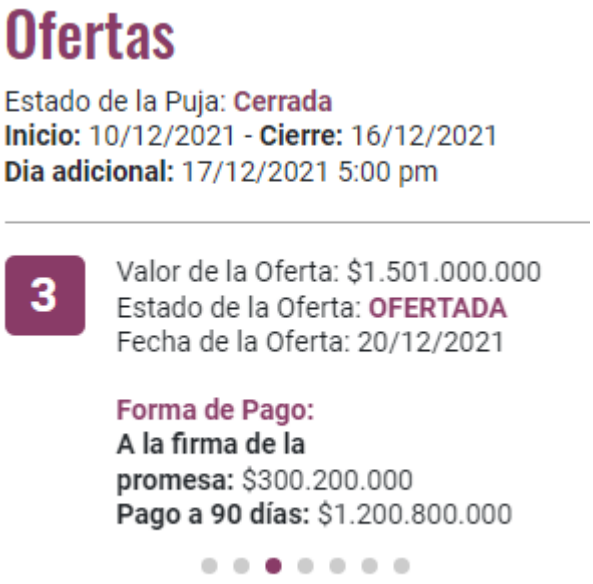
Por su parte, se dio lugar a otra oferta por valor de $1.450.000.000. A continuación se detalla la forma de pago propuesta:

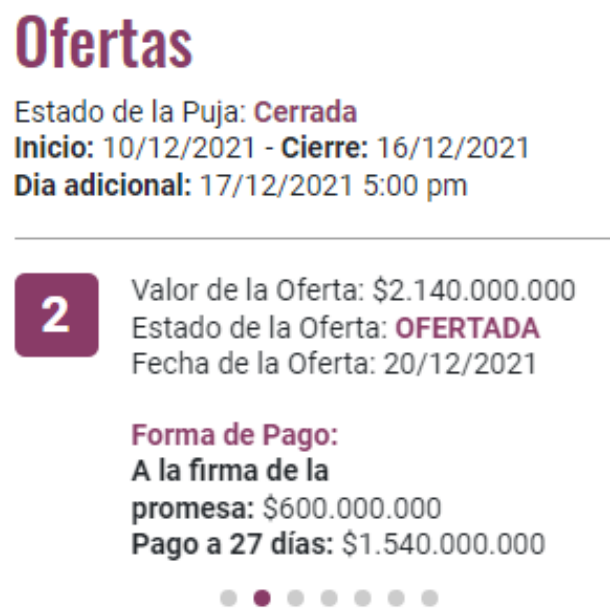


Es por esto por lo que mi cliente el día 16 de diciembre de 2021 mejoró su oferta y lo dejó bajo los siguientes términos:



Por su parte, durante el día adicional, se dio lugar a una puja cerrada en la que ninguno de los participantes podría conocer lo que el otro ofertó, razón por la cual se presentaron tres ofertas de la siguiente manera:







Esta última fue presentada por mi cliente por un valor total de $2.787.000.000 siendo así la mejor oferta. Sin embargo, estamos a la espera de que CISA revise la oferta en el comité y le de continuidad a la venta.

2.1.6 Asesoría para el cargue de oferta de un depositario

En este punto se detalla es espacio dado al depositario Ramiro Restrepo el cual se encontraba interesado en conocer el proceso de inscripción para que uno de sus clientes participara en la puja del inmueble identificado con el ID CISA No 384. Esta

asesoría se agendó para el 17 de diciembre de 2021 a las 10:45 am por solicitud del depositario y de la clienta.

A continuación se muestra el comprobante de la radicación del inmueble con su respectiva presentación de la oferta de la clienta INGRID CAROLINA VICUÑA MAZUERA identificada con la cédula No 1.130.608.600.





2.1.7 Análisis de mercados nacionales

Es importante presentar como complemento de la asesoría dada por el profesional un análisis del mercado nacional inmobiliario en Colombia, cabe acotar que la venta de vivienda nueva tuvo altos niveles en prepandemia, razón por la cual Camacol espera que en 2022 se superen las 240 mil unidades, siendo las edificaciones VIS las de mayor aporte. Estos índices se encuentran soportados en el balance más

reciente presentado por la Cámara Colombiana de la Construcción, la cual dejó claro el comportamiento que ha tenido el mercado nacional inmobiliario.

A corte de septiembre, la venta de vivienda nueva alcanzó las 245.281 unidades en lo corrido de año. Esto representa un incremento del 30% en comparación con el mismo periodo del año 2020. Desde enero hasta septiembre de 2021, se observa un incremento del 29% frente al año pasado, alcanzando así un total de 176.117 viviendas comercializadas. En este sentido, si se analiza Bogotá que es una de las ciudades en donde SAE cuenta con más inmuebles, hasta el momento se registran ventas de 37.552 nuevas unidades, esto representa una variación de 59% versus el año 2019 (24.443) y de 21% frente al 2020 (28.856).

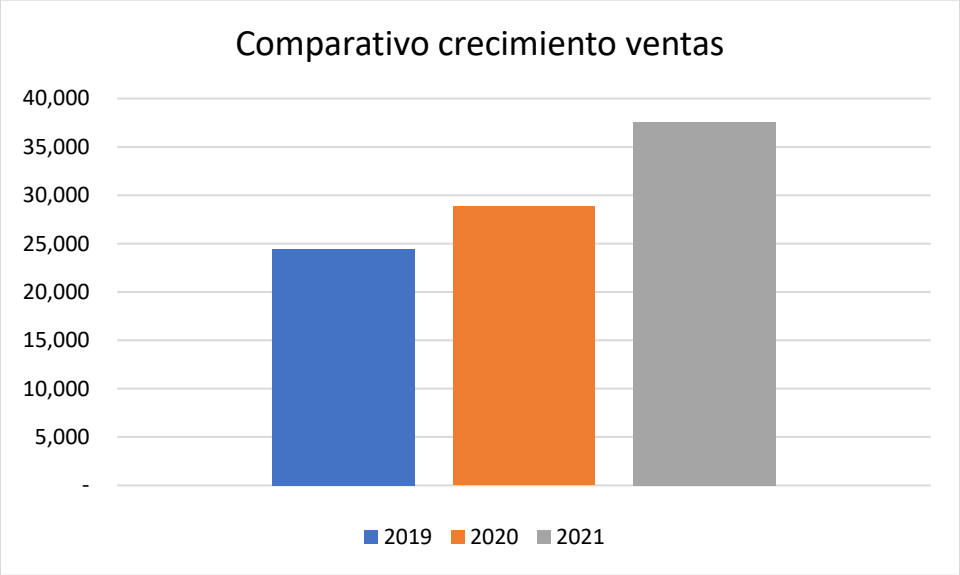


Ilustración 1 Comparativo crecimiento Ventas

Por su parte en el departamento de Cundinamarca hasta el noveno mes del año se habían comercializado 24.035 viviendas nuevas, lo que representa un alza de 5% en comparación con el año 2019 (22.803) y un repunte de 21% al compararse con el 2020 (19.921). De forma complementaria es importante que SAE tenga en cuenta que en términos nacionales hay ciertos departamentos que también jalonan este crecimiento como lo son el departamento del Atlántico con un crecimiento del 40% en 2021 comparado con 2019); En cuanto al departamento del Valle, esta muestra un crecimiento del 73% en 2021 respecto al año inmediatamente anterior. En cuanto al departamento de Santander creció un 71% en el año 2021 con respecto al año 2019.

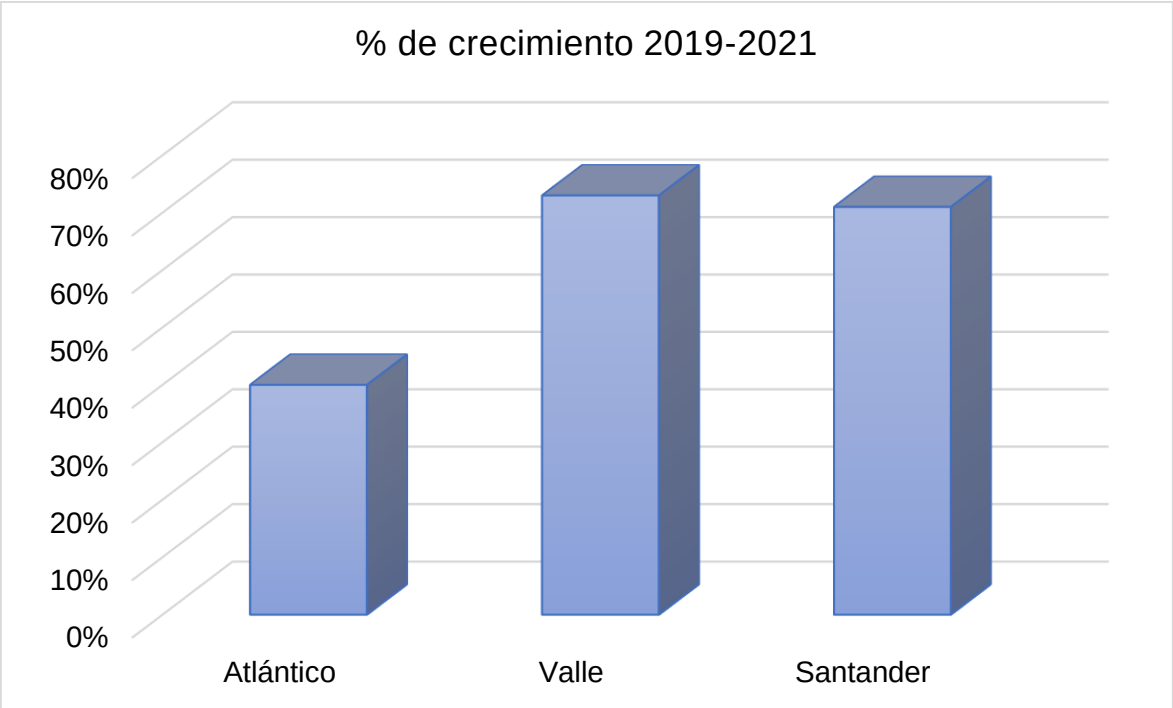


Ilustración 2 Porcentaje de Crecimiento ventas por departamento

Cabe destacar que partiendo de estas cifras mencionadas anteriormente, se deja en evidencia que en Colombia se tiene como prioridad la adquisición de vivienda. Esta afirmación se soporta en que en lo que lleva el año 2021 se ha dado una inversión de $8,4 billones más en vivienda respecto al mismo periodo en 2020 y en Vivienda de Interés Social la inversión de las familias llegó a $15 billones entre enero y septiembre de 2021, demostrando que es su principal fuente de inversión", aseguró Sandra Forero Ramírez, presidenta ejecutiva de Camacol.

De forma adicional es importante, es de gran importancia que SAE tenga en cuenta que para los próximos años el sector de la construcción espera la entrada al mercado de otras nuevas 500 mil viviendas, siendo la Vivienda de Interés Social (VIS) la de mayor contribución, es decir, 362 mil unidades.

En concreto, en 2021 se proyecta el lanzamiento de 250.302 viviendas, mientras que la mayor contribución será en 2023 con el pronóstico de 256.408 unidades.

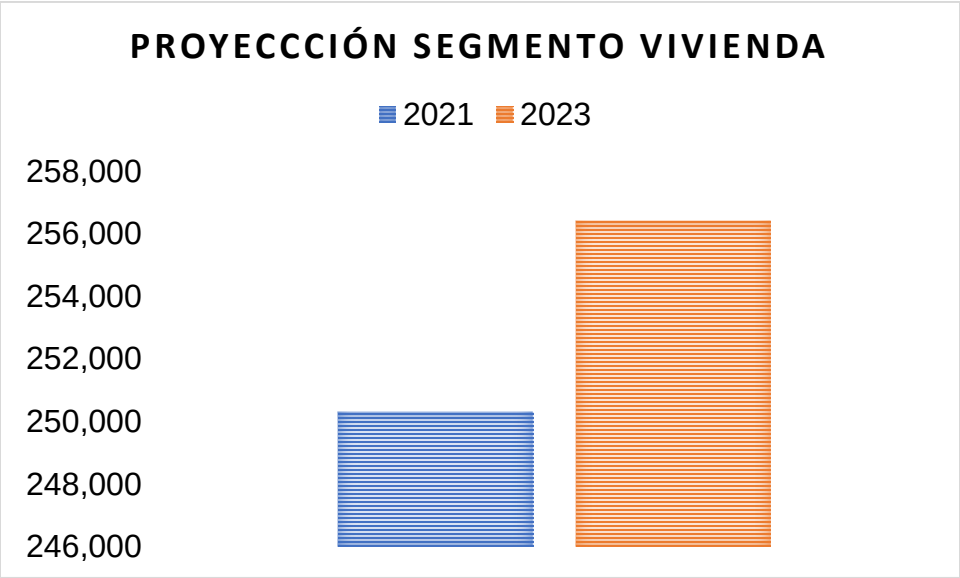


Ilustración 3 Proyección Segmento Vivienda

El gráfico presentado anteriormente es sumamente importante ya que SAE vende inmuebles usados y s evidente que la tendencia está en que el consumidor se inclinará mucho más por vivienda nueva. En este sentido se recomienda a SAE diseñar una campaña comercial de descuentos que estimule la compra de vivienda usada y que resalte los atributos que este tipo de inmuebles tiene, ya que en términos de ventas en vivienda nueva, Camacol estima que estas crezcan un 7% anual. De cara al cierre de 2021 se espera la comercialización de 232.295 unidades, cifra que se elevará a 249.378 en 2022 y llegará a 261.307 en 2023.Cabe destacar que Camacol también hizo un llamado de atención frente a los retos coyunturales que pueden afectar el alcance de estas proyecciones, como lo son el alza sobre los costos de construcción, aumentos en la tasa de interés, gestión del suelo, trámites y procedimientos y, la financiación de la política vivienda social

Por otro lado, la entrega de proyectos de nivel medio ya supera las cifras pre pandemia. Con corte a septiembre 2021, se habían comercializado 60.282 unidades superando así las 53.269 viviendas registrada en 2019. Mientras que, en el año corrido, de enero a septiembre de 2021, se habían vendido 42.178 viviendas nuevas, superando por 2 mil al registro (40.100) en el mismo periodo de 2019.

CONCLUSIONES

- Es importante que SAE aproveche la gran oportunidad de negocio del sector inmobiliario Colombia, tomando como punto de partida el crecimiento que han tenido departamentos como Atlántico, Santander y Valle que han jalonado el incremento en las ventas de inmuebles, lo que nos orienta a implementar estrategias comerciales efectivas en dichos lugares de Colombia. Cabe notar que el departamento del Atlántico creció en un 40%, Valle en un 73% y Santander en un 71%.

- Se destaca el comportamiento que tuvo el sector durante y posterior a la pandemia ya que se registraron ventas de 232.295 unidades en 2021 y se estima un crecimiento del 7% anual, llegando así a 261.307 unidades en el año 2023.

- En cuando a las ventas realizadas este mes, el estado de ocupación del inmueble limita en gran medida la venta de este ya que la mayoría de las veces antes de que un cliente participe en la puja realiza una visita del mismo y es evidente que los ocupantes dan información errada lo que hace que se pierda la confianza en el negocio.

- Hacer las debidas gestiones con la gerencia técnica ya que actualmente se tienen múltiples clientes interesados en inmuebles que no tienen avalúo vigente. Ver detalle de información en el Excel adjunto a este informe.

- Por último, es importante gestionar la gran labor comercial que se ha hecho en la comercialización de inmuebles, específicamente con el ID CISA identificado con el No 6975 con la empresa TIENDAS BUV SAS por medio de su apoderado el señor Nilson Higuera. El valor del inmueble era de $1.425.491.800 y la puja cerró en $2.787.000.000 COP, logrando una eficiencia de la oferta del 196%.