



**ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
HÁBITAT**

**Empresa de
Renovación Urbana**

CARTILLA INFORMATIVA

Esquema de gestión asociada para inversionistas inmobiliarios



 **CAMARA**
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Por nuestra sociedad

Cartilla informativa

Esquema de gestión asociada para inversionistas inmobiliarios

Ejercicio de modelación urbanística, financiera, de equidistribución y de los procesos de promoción, gestión, ejecución, mercadeo y liquidación en una manzana con tratamiento de renovación urbana.

“Complejo centro comercial y vivienda frente a la Universidad de los Andes”.

Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social

Dirección de Proyectos y Gestión Urbana

Agosto de 2009



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
HÁBITAT

Empresa de
Renovación Urbana

Cámara de Comercio de Bogotá

María Fernanda Campo Saavedra

Presidenta Cámara de Comercio de Bogotá

Luz Marina Rincón Martínez

Vicepresidenta Ejecutiva

Lina María Castaño Mesa

Vicepresidenta de Gestión Cívica y Social

Dirección de Proyectos y Gestión Urbana

Plinio Alejandro Bernal Ramírez

Coordinador de Proyectos y Gestión Urbana

Juan Alfredo Rúa Rodríguez

Investigación y coordinación de proyectos urbanísticos e inmobiliarios

Alcaldía Mayor de Bogotá

Samuel Moreno Rojas

Alcalde Mayor de Bogotá

Néstor Eugenio Ramírez Cardona

Gerente General de la Empresa de Renovación Urbana

Jorge Mahecha

Jefe de comunicaciones de la Empresa de Renovación Urbana

Agosto de 2009



**ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
HÁBITAT**

Empresa de
Renovación Urbana

 **CAMARA**
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Por nuestra sociedad

PRESENTACIÓN

Una de las políticas esenciales establecidas en el Plan de Ordenamiento Territorial de Bogotá (POT) encaminada a mejorar la productividad urbana y la competitividad de la ciudad es la Renovación Urbana, puesto que es un instrumento que permite densificar y concentrar el desarrollo de actividades urbanas de manera eficiente, con la posibilidad de aprovechar las infraestructuras y equipamientos existentes y el potencial de articular zonas de empleo con zonas de uso residencial. Es así como la renovación urbana comienza a tener sentido, puesto que las personas gastarían menos en energía desplazándose de un lugar a otro, podrán dedicar más tiempo para sus actividades personales y por ende mejorarán considerablemente su calidad de vida.

Por otra parte, la tendencia de crecimiento de la ciudad es que seguirá urbanizando las pocas áreas disponibles para su desarrollo, sin embargo, estas áreas urbanizables se agotarán en el corto y mediano plazo. De tal manera, la ciudad deberá de manera paralela entrar en una dinámica donde será imprescindible operar mediante acciones público-privadas conjuntas el desarrollo de proyectos de renovación urbana. Entonces, el reto de la ciudad es construir sobre lo construido, y los promotores inmobiliarios deberán enfrentarse a un suelo ocupado por residentes que muchas veces se encuentran aferrados a sus territorios y difícilmente quieren entrar en una dinámica de cambio y modernización urbana.

En este sentido, hay grandes retos para el desarrollo de proyectos de renovación urbana en la ciudad, entre los cuales se resaltan los siguientes: (i) la gestión de suelo con residentes, quienes requieren de garantías para acceder al desarrollo de los proyectos, (ii) la gestión privada no es suficiente y se requiere del acompañamiento del sector público para agilizar el proceso de adquisición de suelo con los propietarios de suelo y los permisos con las entidades del Distrito, y (iii) la incertidumbre normativa para el sector privado.





Por estas razones y con la idea de proporcionar información ajustada sobre el tema, la Dirección de Proyectos y Gestión Urbana de la CCB en asocio con la Empresa de Renovación Urbana (ERU) del Distrito, se complacen en presentar la segunda edición de la cartilla informativa Esquema de gestión asociada para inversionistas inmobiliarios, documento de consulta que presenta una metodología práctica para promover proyectos inmobiliarios de una forma diferente e innovadora. Este modelo pretende, por un lado, lograr economías de escala con proyectos de mayor magnitud a las conocidas construcciones predio a predio y, por otro lado, hacer partícipes a los propietarios del suelo en un esquema de distribución totalmente equitativo que permita mejorar tanto las condiciones urbanas como la rentabilidad de los agentes involucrados.

Adicionalmente, esta cartilla informativa presenta los principales proyectos de renovación urbana que el Distrito se encuentra gestionando en asocio con el sector privado en distintas partes de la ciudad, como San Victorino, Centro Cultural Español frente al Centro Colombo Americano, Avenida Comuneros y Alameda Estación Central, proyectos con un alto impacto urbano que seguramente propiciarán una transformación positiva de su entorno inmediato.

Esta cartilla será un insumo para los inversionistas, empresarios constructores, promotores inmobiliarios, profesionales, académicos y organismos del Distrito interesados en conocer las bondades de aplicar los instrumentos de gestión urbanística contenidos en la Ley 388 de 1997, en un ejercicio urbanístico e inmobiliario concreto de renovación urbana, con el objeto de motivar y orientar las inversiones en operaciones inmobiliarias que coadyuven a mejorar las condiciones urbanas y la funcionalidad en el marco de la competitividad de la ciudad de Bogotá, D. C.



CONTENIDO

8	Objetivos
9	Justificación
10	Estrategias
11	A. Simulación urbanística y financiera del proyecto inmobiliario: Complejo centro comercial y vivienda frente a la Universidad de Los Andes. Resultados del estudio de prefactibilidad del proyecto (tipología, flujo de caja, P y G, administración, ventas, tabla financiera).
29	B. Metodología para realizar el reparto equitativo de cargas y beneficios, aplicado al proyecto de renovación urbana. Modelo de equidistribución de bienes antes y después de la operación inmobiliaria y utilidades resultantes.
43	C. Modelación de los procesos para el desarrollo de una Unidad de Actuación Urbanística mediante plan parcial. Modelación de las fases de promoción, gestión, ejecución, mercadeo y liquidación en una manzana con tratamiento de renovación urbana.
58	Conclusiones
59	Proyectos de renovación urbana liderados por la ERU
60	Proyecto Centro Cultural de España Manzana 5
63	Proyecto San Victorino Centro Internacional de Comercio Mayorista
66	Proyecto Alameda Estación Central
69	Proyecto Avenida Comuneros

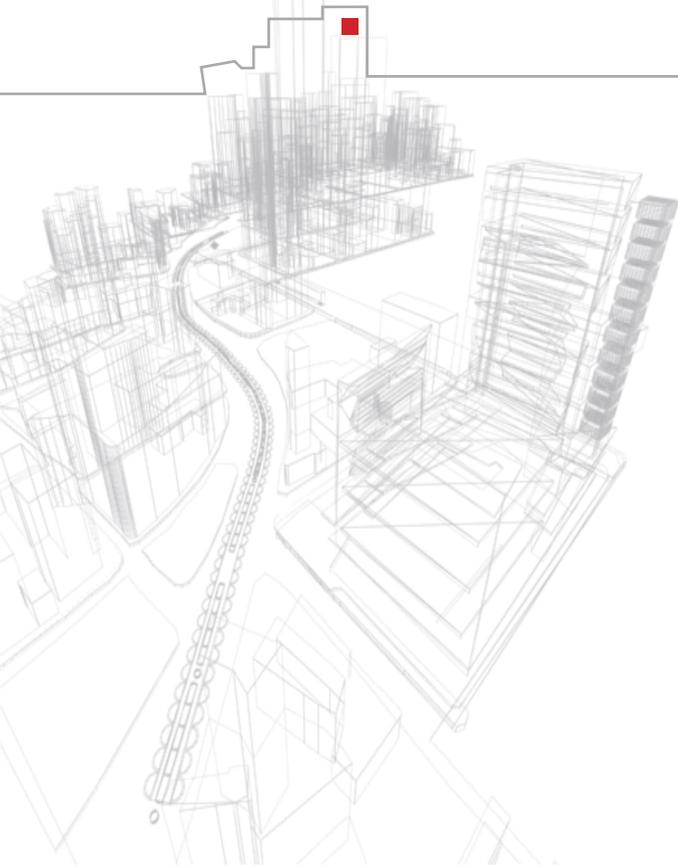
OBJETIVO

Desarrollar un esquema de gestión asociada del suelo que garantice la equitativa distribución de las cargas y beneficios entre los agentes participantes en una Unidad de Actuación Urbanística (UAU), aplicado a un proyecto urbanístico e inmobiliario específico de renovación urbana en el eje ambiental de la Avenida Jiménez.

■ Eje Ambiental de la Avenida Jiménez a la altura de la Real Academia de la Lengua



JUSTIFICACIÓN



Después de la adopción del Plan de Ordenamiento Territorial, inicia la fase de ejecución mediante la aplicación de los instrumentos de gestión urbanística establecidos en la Ley de Desarrollo Territorial (Ley 388 de 1997). Por un lado, se encuentran los Planes Parciales, que son instrumentos que permiten precisar el planeamiento y, por otro, las Unidades de Actuación Urbanística, que facilitan la gestión para la ejecución, mediante la generación de suelo para hacer realidad el proyecto urbanístico e inmobiliario.

Según el Plan de Ordenamiento Territorial, dentro de la política de competitividad se establece para el centro que los proyectos de renovación urbana con inversión pública se orientarán a atraer inversión privada para consolidar el centro de la ciudad de Bogotá como centro de la red regional de ciudades. Así mismo, para consolidar las centralidades a través de operaciones estratégicas. En el centro se promueve la densificación y las actuaciones urbanísticas en áreas con tratamiento de renovación urbana.

Las manzanas ubicadas en el costado norte y oriental de la Avenida Jiménez poseen el tratamiento de renovación urbana, aspecto que brinda una oportunidad inmobiliaria para el desarrollo de proyectos detonantes. Dichos proyectos deben incorporar la aplicación de los instrumentos de gestión contenidos en la Ley de Desarrollo Territorial, para garantizar la equidistribución de las cargas y beneficios al interior de la Unidad de Actuación Urbanística (principio de igualdad).



ESTRATEGIAS



Promover el proyecto inmobiliario. Puede ser por parte de un promotor o empresario interesado o por empresas del Distrito. Se sugiere adelantar el proceso de consecución de inversionistas privados para apalancar el proyecto.

Presentar el proyecto a propietarios. Argumentando la posibilidad de mejorar las condiciones del entorno en la disponibilidad de espacio público y en la rentabilidad de sus propiedades.

Exposición por parte del promotor o gestor inmobiliario. A los agentes involucrados del objeto y la naturaleza del proyecto que pretende intensificar el aprovechamiento del suelo.

Crear instancias de concertación y consulta por parte del gestor inmobiliario a los propietarios del suelo y vecinos del área a intervenir con el objeto de presentar y aclarar las características del proyecto que pretende mejorar las condiciones físicas y económicas actuales

Impulsar la creación de una entidad gestora del proyecto, teniendo en cuenta que la participación de cada uno de los propietarios del suelo es esencial para el cabal desarrollo de la operación inmobiliaria.



A. SIMULACIÓN URBANÍSTICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO INMOBILIARIO: COMPLEJO CENTRO COMERCIAL Y VIVIENDA FRENTE A LA UNIVERSIDAD DE LOS ANDES



Supuestos básicos para el desarrollo de la operación inmobiliaria

Los supuestos básicos están dirigidos a establecer:

La selección del área a intervenir.

El sistema de gestión del proyecto, en aspectos como la identificación de los agentes involucrados, el escenario de gestión urbanística y el escenario de gestión financiera.

La simulación y modelación técnica y financiera para el desarrollo de la operación inmobiliaria.

El modelo de equidistribución de bienes antes y después de la operación inmobiliaria. (reparto equitativo de cargas y beneficios).

Selección del área a intervenir

El área que se seleccionó para el desarrollo del ejercicio responde a criterios urbanísticos. Es decir, se realizó un reconocimiento riguroso de las áreas cercanas al Centro Histórico y se identificó una manzana que por su localización en el contexto urbano es estratégica y cuenta, además, con tratamiento de renovación urbana. El área de intervención se encuentra ubicada en la carrera 2ª con Avenida Jiménez.

Los aspectos urbanísticos tenidos en consideración en la selección de la manzana para formular la propuesta de intervención debían cumplir con las siguientes consideraciones:

Aspectos urbanísticos tenidos en consideración para la selección del área a intervenir

- 1** Que la manzana estuviera contenida en el tratamiento de renovación urbana.
- 2** Que existieran inmuebles en estado de deterioro físico y funcional, que justifiquen su demolición.
- 3** Que por su localización estratégica pudiera impactar de manera positiva el mercado inmobiliario sobre la Avenida Jiménez y el centro de la ciudad.

Agentes involucrados en la operación inmobiliaria

Entre los agentes identificados se encuentran los propietarios del suelo, los inversionistas o empresarios interesados en el proyecto, las entidades financieras, de fiducia y empresas e instituciones del Distrito.

Escenario de gestión urbanística (escenario con renuentes)

En este escenario se simula que hay propietarios renuentes para adelantar la operación inmobiliaria. Esto obliga a la conformación de una Unidad de Actuación Urbanística (UAU). En este caso se hace imprescindible la realización de una UAU para obligar a los propietarios renuentes a hacerse partícipes del proyecto o a vender sus predios mediante avalúo comercial (en este último caso se aplica el instrumento de enajenación voluntaria descrito en la Ley 388 de 1997). Si los propietarios continúan renuentes, el promotor deberá conseguir el dinero para comprar los predios a través de la banca o mediante un inversionista privado.

Para el caso del proyecto, se simula que los propietarios originales acceden al negocio y se hacen socios del proyecto, aportando el valor de sus predios en especie.

Cuando todos los propietarios se encuentren de acuerdo, y se haya alcanzado una negociación, se puede constituir la entidad gestora y se procede a adelantar la operación inmobiliaria. Es necesario y recomendable que para estas operaciones el promotor promueva reuniones con algún tiempo de antelación con los propietarios del suelo y los motive explicándoles la naturaleza, los objetivos, los beneficios urbanísticos y económicos que el proyecto les puede generar. De esta manera, se podrá realizar un reconocimiento del terreno o tantear las expectativas de los propietarios del suelo, haciendo un estimativo de la cantidad de agentes interesados y de agentes renuentes.

ESCENARIOS

Es conveniente que el promotor realice la gestión paralelamente con los propietarios del suelo y con la Administración Pública (Empresa de Renovación Urbana) para la conformación de la UAU, instrumento que obligará a los propietarios renuentes a hacerse partícipes del proyecto inmobiliario o a vender sus bienes inmuebles.

Escenario de gestión financiera (derechos y responsabilidades)

La gestión financiera está dirigida a obtener los recursos económicos necesarios para apalancar el proyecto inmobiliario. En este sentido, existen unos derechos y obligaciones para cada uno de los agentes involucrados.

El promotor inmobiliario realiza todas las actividades de gestión del proyecto, desde el planteamiento del negocio, la gestión, la promoción y control, hasta la ejecución y liquidación de la misma a través de la entidad gestora.

El promotor, mediante poder que le confiere la entidad gestora como socio y gerente del proyecto, se encarga de obtener los recursos financieros a través de la banca para apalancar el proyecto inmobiliario. El promotor se hará cargo de la cotización, contratación y control de los servicios profesionales que exige la operación inmobiliaria (Empresa de construcción, empresa de interventoría, fiducia, empresa de marketing y ventas y consultores jurídicos).

Los propietarios del suelo, por ser quienes aportan el suelo para la operación, se hacen socios mayoritarios del proyecto. Ellos hacen parte de la junta de socios de la entidad gestora y podrán nombrar o contratar un revisor fiscal para garantizar el adecuado proceso del proyecto.

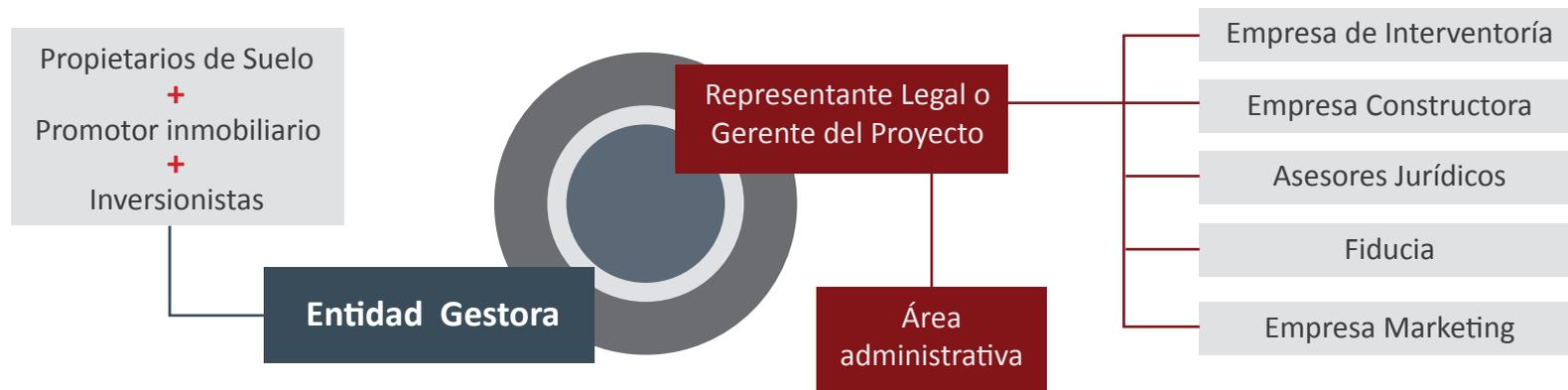
Al finalizar la operación inmobiliaria, la entidad gestora le deberá entregar al promotor inmobiliario el porcentaje de utilidades convenido con los propietarios del suelo.

ESCENARIOS

Los inversionistas privados entran como socios capitalistas en el desarrollo de la operación inmobiliaria, por lo que se les reconoce su aporte en dinero sobre un porcentaje de las utilidades resultantes del negocio.

La **Empresa de Renovación Urbana** es una empresa comercial e industrial del Estado creada para facilitar y agilizar la gestión del suelo y los trámites requeridos para el desarrollo de proyectos localizados en áreas con tratamiento de renovación urbana. En este sentido, la Empresa de Renovación Urbana es necesaria en el caso de existir renuentes que no quieran asociarse al desarrollo del proyecto inmobiliario. El porcentaje de participación de la Empresa de Renovación Urbana debe ser pactado con la entidad gestora del proyecto, puesto que la gestión de trámites ante las entidades públicas y la gestión del suelo tienen un valor que debe ser incorporado en el proyecto.

Organigrama administrativo: el promotor se encarga de la promoción, gestión y gerencia del proyecto mediante poder otorgado por la entidad gestora. Los servicios de construcción, marketing y asesoría jurídica se contratan a través del promotor con empresas especializadas en cada uno de los ramos correspondientes. La entidad gestora se crea con el fin de ejecutar la operación inmobiliaria a través del promotor gestor del proyecto, quien hace parte de la junta de socios mediante porcentaje acordado con los propietarios del suelo en el día de la constitución de la entidad gestora.



Simulación urbanística y financiera del proyecto inmobiliario

Para ilustrar de manera conveniente la formulación del proyecto urbanístico Complejo centro comercial y vivienda frente a la Universidad de Los Andes, se modela un escenario urbanístico y financiero sobre la base del cumplimiento del Plan de Ordenamiento Territorial (Decreto 190 de 2004) y el desarrollo de los instrumentos de gestión del suelo establecidos en la Ley de Desarrollo Territorial (Ley 388 de 1997).

El escenario urbanístico y financiero está encaminado a establecer mediante plan parcial los lineamientos normativos para determinar aspectos como: los aprovechamientos en el uso del suelo, la edificabilidad (índices de ocupación y de construcción), la dotación de espacio público y la configuración predial. El escenario ideal es desarrollar todos los estudios técnicos necesarios para el desarrollo del proyecto. Debe desarrollarse el estudio de títulos, el avalúo comercial que determinará el precio de referencia de los bienes inmuebles antes del mayor aprovechamiento y un estudio de mercado, que determinará y dimensionará las necesidades del proyecto inmobiliario.

Por otro lado, está la simulación urbanística y financiera, técnica mediante la cual se modelan y balancean los escenarios de ocupación del predio. Por un lado, desde el punto de vista del aprovechamiento urbanístico de los inmuebles y, por el otro, los costos y rentabilidad de la intervención, para definir de esta forma el esquema de ocupación del predio, el esquema financiero y los sistemas de gestión a ser empleados, de forma tal que den viabilidad al proyecto de plan parcial que se plantea. Es así como se puede plantear una norma viable, enlazando las bases de la actuación urbanística, los derechos y responsabilidades de los agentes involucrados, enfocándolos siempre en un esquema de gestión mixta que permita el logro de los objetivos comunes del proyecto.

Estos son: mejorar las condiciones urbanísticas, incrementar el uso en el aprovechamiento del suelo, incrementar la disponibilidad de espacio público, mejorar la imagen urbana mediante un proyecto arquitectónico coherente con las necesidades urbanas actuales, incrementar la rentabilidad económica de los agentes involucrados directamente en el proyecto y mejorar la competitividad de la ciudad mediante la actualización de la estructura urbana.



LINEAMIENTOS



Lineamientos generales para la propuesta urbanística

Se propone un proyecto inmobiliario con unos lineamientos generales de norma para el desarrollo de un plan parcial mediante la conformación y ejecución de una Unidad de Actuación Urbanística. Se plantea el desarrollo del proyecto a través de la gestión asociada de propietarios del suelo y mediante la aplicación del instrumento de integración inmobiliaria.

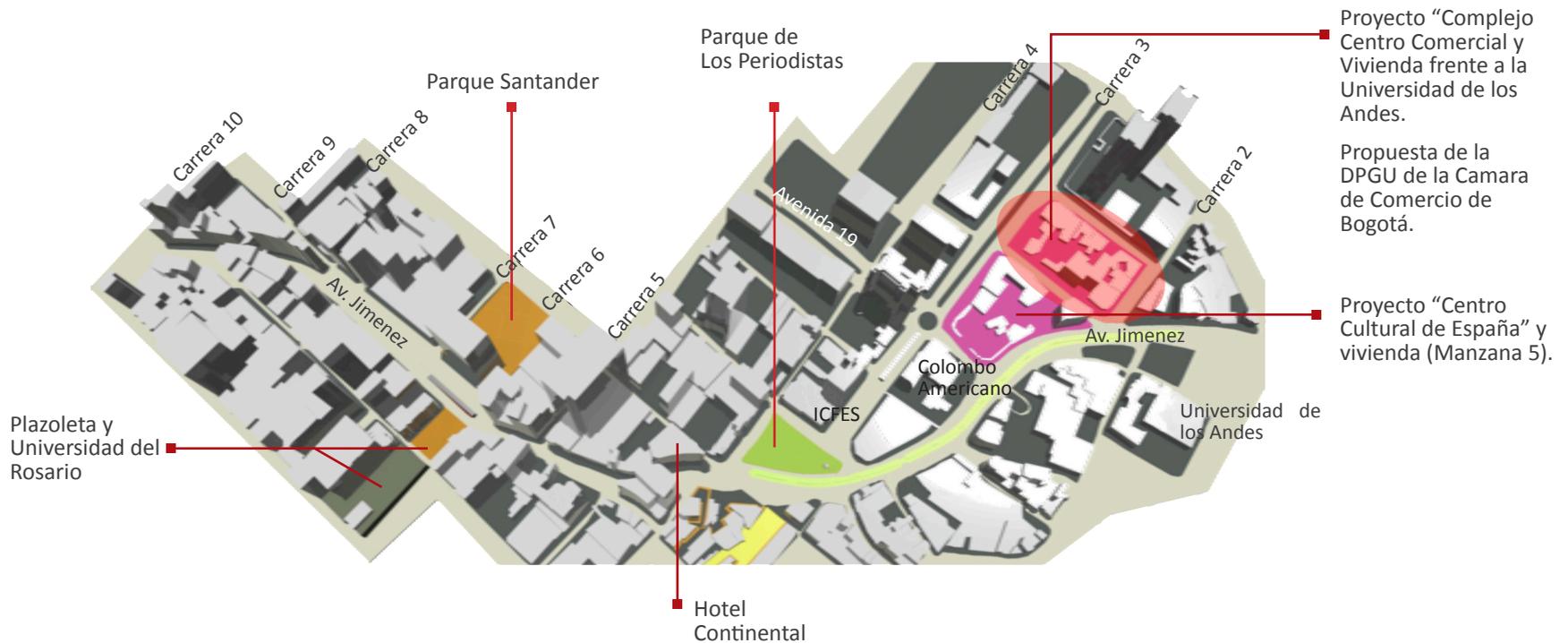
El desarrollo del proyecto se encuentra enmarcado en la Ley 388 de 1997, porque cumple con los principios de la prevalencia del interés general sobre el particular y la distribución equitativa de las cargas y beneficios resultantes de la operación urbanística e inmobiliaria. Las cargas están referidas principalmente a la actualización de la infraestructura de redes de servicios públicos y a una mayor dotación de espacio público, las cuales deberán ser asumidas por los propietarios del suelo. Los beneficios se contemplan como las utilidades del proyecto inmobiliario después del pago de impuestos y de la plusvalía.

El valor comercial de los predios beneficiados por la operación es un estimado. Para conocer el valor comercial real de dichos predios se requiere contratar avalúos comerciales, preferiblemente con las lonjas reconocidas de la ciudad. Los datos que arrojen dichos avalúos serán la base para determinar los aportes de cada uno de los agentes participantes en el desarrollo de la operación urbanística e inmobiliaria. El estudio de la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá establece que el valor del suelo en la Avenida Jiménez en el tramo correspondiente entre las carreras 4ª y 9ª se encontraba en el año 2005 en \$ 730.000. Dicho valor tiende a disminuir en Las Aguas, en el costado oriental de la Avenida Jiménez. Allí se estimó el valor del suelo en \$ 650.000. Dicho valor puede ser inclusive menor, de todas maneras, el ejercicio parte sobre esta base. La plusvalía se calcula mediante el método residual deductivo después de realizar la prefactibilidad urbanística y financiera del proyecto. Dicho cálculo es un dato aproximado, que refleja el mayor valor del suelo o plusvalor después de incrementar la edificabilidad.

LOCALIZACIÓN

Localización del proyecto

La manzana en que se propone la intervención inmobiliaria mediante la figura de plan parcial tiene en la actualidad un total de 30 predios, con un índice de ocupación de 0,64, es decir, las densidades existentes son un potencial que facilita el desarrollo de proyectos de renovación urbana. En la manzana del proyecto de renovación urbana no se encontró ningún inmueble de conservación, previa revisión en campo de las edificaciones con sus respectivas direcciones. Dicha información se cruzó con la contenida en el Decreto 606 de 2001, por medio del cual se adoptó el inventario de algunos bienes de interés cultural y se definió la reglamentación de los mismos.



SITUACIÓN ACTUAL

Resumen general del proyecto

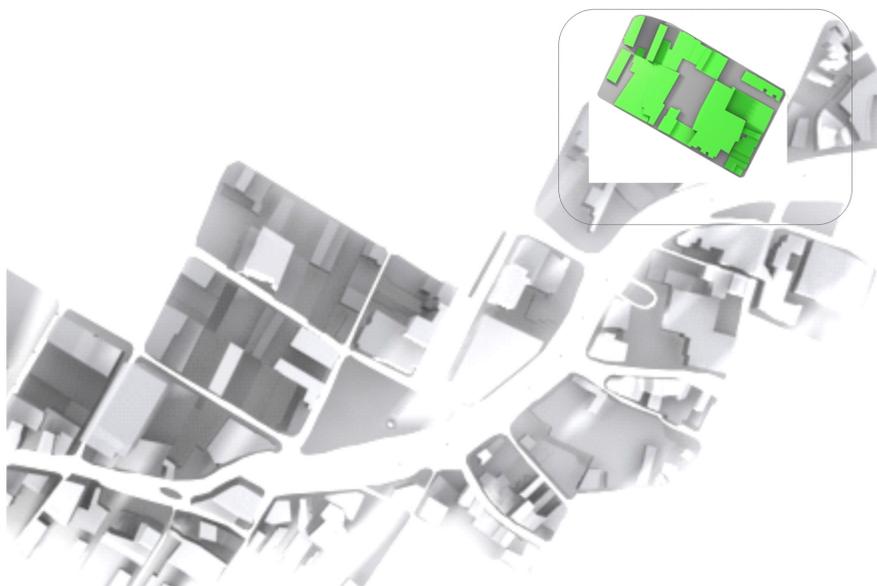
El valor del suelo

El valor del suelo se constituye en el proyecto inmobiliario como el aporte de los propietarios del suelo. Para el ejercicio, a los bienes inmuebles se le imputó un valor total por metro cuadrado de \$650.000. El suelo se estimó en \$400.000 el valor del metro cuadrado. A la construcción se le imputó un valor de \$250.000 el metro cuadrado teniendo en cuenta que son edificaciones que se han depreciado en el tiempo.

Sin embargo, se reitera que es necesario realizar un avalúo comercial de los predios beneficiados para conocer el valor real estimado de los bienes inmuebles.

Área del lote

El área útil del lote es de 13.320 m². El porcentaje de área ocupada es 64%, que en área corresponde a 8.499 m². El área de construcción actual es de 18.868 m² que representa un índice de construcción de 1,42.



Datos Generales

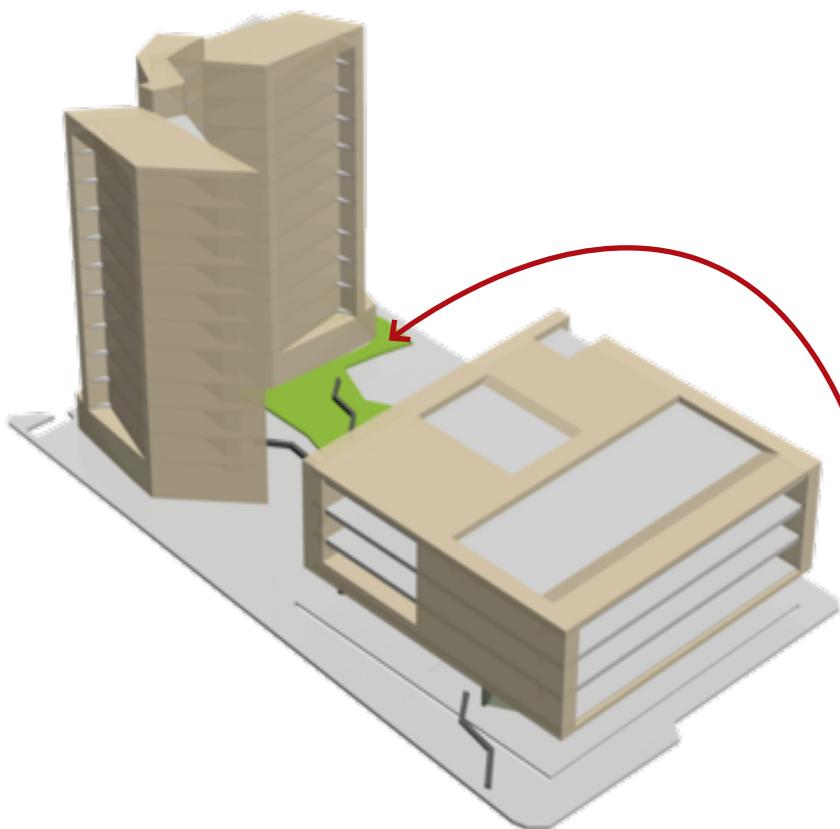
No. de predios	30
Área neta de manzana	15.263 m ²
Área útil	13.320 m ²
Área Ocupada	8.499 m ²
Área construida	18.868 m ²
Índice de construcción propuesto	1.42
Índice de ocupación	0.64
Número de pisos promedio	2 pisos

■ PROPUESTA

Propuesta de aprovechamiento urbanístico



Para promover el uso más intensivo del suelo - incrementando los índices de construcción y mejorando la calidad y la disponibilidad del espacio público -, se plantea una ocupación en primer piso del 60% del lote englobado y un índice de construcción de 4,40.

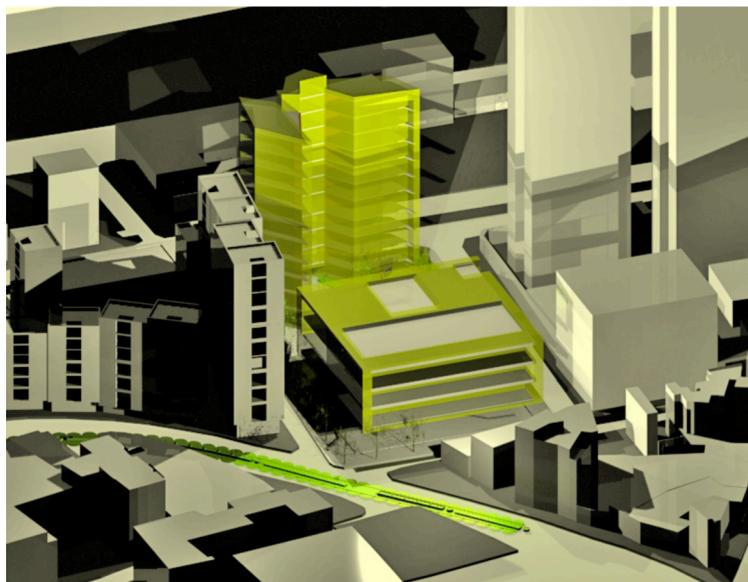


Datos Generales

Área neta de manzana	15.263 m ²
Área de cesión obligatoria de espacio público	1.944 m ²
Área útil del lote englobado	13.320 m ²
Área Ocupada	7.992 m ²
Área de espacio público	5.328 m ²
■ Área construida total (incluye sótano)	72.330 m²
■ Área construida (a partir 1er piso)	57.994 m²
■ Área útil vendible	42.958 m²
Área vendible / construida	74,1 %
Índice de ocupación propuesto	0,60
Índice de construcción propuesto	4,40
Número de pisos centro comercial	4
Número de pisos vivienda	10

Programa general del proyecto

El proyecto que se plantea contiene una plataforma comercial bajo las dos torres de vivienda que a su vez se complementa con un Centro Comercial. La idea del proyecto es poder generar nuevas actividades. Por un lado, para suplir las necesidades de los habitantes de la zona, que requieren servicios y ofertas comerciales de escala local y zonal, y por otro, para atraer nueva población residente y visitante.



Vista del proyecto propuesto por la Dirección de Proyectos y Gestión Urbana (DPGU) de la Cámara de Comercio de Bogotá. Además se simula el proyecto de la manzana 5 propuesto por la Empresa de Renovación Urbana del Distrito.

Usos y áreas propuestos

UAU Plataforma comercial y vivienda

Uso del suelo	Descripción	Área Construida (m ²)	Área Útil (m ²)
Parqueaderos	Sótano (90%)	11.988	8.392
Parqueaderos	1er. piso (30%)	2.398	1.678
Comercio	1er. piso	7.992	3.996
Comercio	2 a 4 piso	9.990	4.995
Vivienda (Torre 1)	2 a 11 piso	19.981	16.983
Vivienda (Torre 2)	2 a 11 piso	19.981	16.983
Total Comercio	1 a 4 piso	17.983	8.991
Total vivienda	(Torre 1 y 2)	39.961	33.957

■ PROPUESTA

Programa general del proyecto

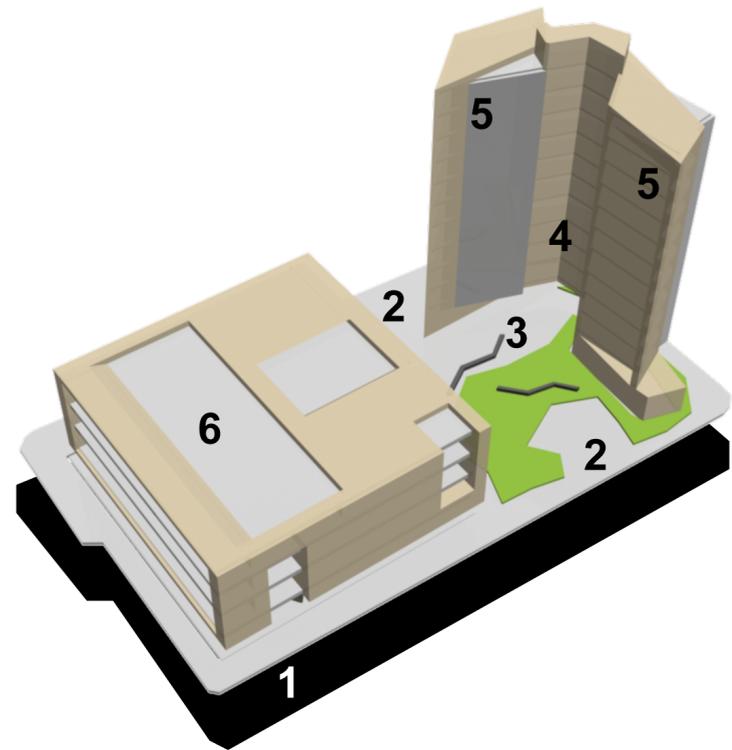
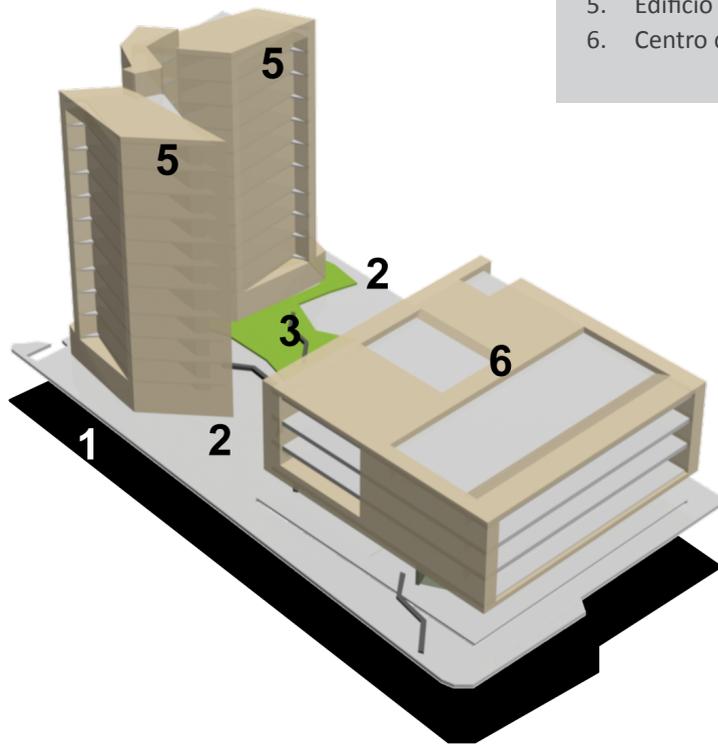


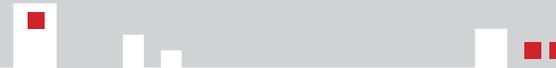
Espacio Público

1. Parqueaderos
2. Plaza atrios públicos
3. Patios de acceso
4. Recorridos interiores

Esquema general

5. Edificio residencial
6. Centro comercial





Precio inicial del metro cuadrado de construcción y precio inicial del metro cuadrado de ventas

En concordancia con la simulación realizada, el precio inicial del metro cuadrado de costos directos de construcción se contempló en \$632.779 (incluyendo sótano) y el precio inicial del metro cuadrado de ventas de apartamentos, según sondeo en algunos proyectos en el centro de la ciudad, se establece en \$1.550.000 y de comercio en \$ 4.000.000.

Vivienda para estrato medio

El desarrollo de la operación que se expresa presenta buenas condiciones en la disponibilidad de espacio público, homogeneidad urbanística y una proyección de las funciones urbanas, cuyo resultado le apunta a los estratos 3, 4 y 5, puesto que en las zonas vecinas predomina el estrato 4.

Programación del proyecto

Se debe hacer una promoción y gestión del proyecto, que en el mejor de los casos puede durar de dos a tres años. Por tal motivo, el promotor inmobiliario o gestor inmobiliario (Empresa de Renovación Urbana) debe explicar los beneficios económicos que el proyecto les va a generar, para motivar a los propietarios del suelo a participar en el proyecto.

UAU Plataforma comercial y vivienda

Duración promoción y gestión del proyecto	2 a 3 Años
Preventas	8 meses
Inicio obras de construcción	Agosto de 2009
Finalización Obra	Marzo de 2011
Duración de la obra	20 meses
Inicio de ventas	Enero de 2009
Finalización ventas	Septiembre de 2010
Duración operación de ventas	21 meses
Fin de operación de ventas	Marzo de 2011
Área promedio de locales	100 m ²
Área promedio de apartamentos	70 m ²
Oferta promedio anual	22.478 m ²

COSTOS PROYECTO

■ Dimensionamiento de áreas y ventas

Las consideraciones que se tuvieron en cuenta para el desarrollo del proyecto inmobiliario se encuentran referidas a las simulaciones urbanísticas y financieras realizadas para encontrar un óptimo en los aprovechamientos. La segunda consideración es el estrato socioeconómico que permite manejar diversidad de áreas desde 50 m² hasta 90 m² en vivienda. Para el comercio, se manejan áreas desde 50 m² hasta 500, 1.000 m² o 5.000 m², según las necesidades del almacén ancla que se interese en el proyecto inmobiliario. Además se propone la realización de dos cinemas y plazaleta de comidas.

El área promedio contemplado en la simulación técnica y financiera es de 70 m² para vivienda y de 100 m² para comercio.

Costos del proyecto

■ Las bases de cálculo para el desarrollo del proyecto inmobiliario son:

Área total construida:	57.944 m ²
Área total construida incluyendo sótano:	72.330 m ²
Costo directo inicial promedio:	\$632.779 \$/m ² .
Costo directo promedio del proyecto:	\$727.791 \$/m ² (Incluye incremento en costos)
Incremento costo directo:	15% en los 20 meses[1]
Distribución de la inversión:	El total de costos directos se distribuyó en forma de campana durante todo el periodo de construcción.
Periodo de Construcción:	20 meses[2]

[1] El incremento esperado de costos directos por aumento de precios de materiales y mano de obra se estimó teniendo en cuenta las estadísticas que Camacol pública al respecto.

[2] Con base en resultados del flujo de caja del proyecto inmobiliario

COSTOS PROYECTO

■ Honorarios

Los honorarios de diseño se calcularon sobre el 30% de las tarifas oficiales de las respectivas sociedades profesionales.

■ Gastos de administración

En los gastos de administración se tienen en cuenta los avalúos, la póliza de estabilidad, el impuesto de industria y comercio, impre-vistos, licencia de construcción y gastos notariales.

■ Costos financieros

Se estimaron a una corrección monetaria del 4,50% anual aplicado a la UVR del mes, teniendo en cuenta las condiciones estable-cidas por las corporaciones de ahorro y vivienda. Adicionalmente, para la ejecución de los nuevos desarrollos inmobiliarios se es-timaron las siguientes fuentes de financiación: recursos de ventas en preventas y recursos de un crédito con una entidad bancaria.

■ Fuentes, montos de financiación, utilidad y rentabilidad esperadas

El crédito que hacen las corporaciones a los constructores se estima sobre el 70% del valor total de la construcción, y con un plazo de 18 meses para amortizar y pagar los intereses. En esta operación inmobiliaria se requiere un crédito de \$44.800.000.000, de los cuales se subrogan con la corporación \$45.030.400.951. La corrección estimada de la operación es de \$230.400.951. Los intereses son de \$415.173.744. Los intereses del préstamo se deben ir pagando por trimestre vencido. Entonces, el costo financiero resulta de restar la subrogación del crédito con los desembolsos o crédito de la corporación y al resultado se le suman los intereses así:

$$\$45.030.400.951 - \$44.800.000.000 = \$230.400.951 + \$415.173.744 = 645.574.695$$

Los costos totales del proyecto más suelo son de: \$77.455.362.982

COSTOS PROYECTO



Relación de egresos, costos y gastos del proyecto inmobiliario

UAU Plataforma comercial y vivienda

Precio aproximado de lote	\$ 10.045.146.915
Costo directo m ² de construcción	\$ 727.791
Costo total m ² de construcción	\$ 1.070.865
Costos directos de construcción	\$ 52.640.914.412
Costos indirectos de construcción	\$ 6.070.540.284
Subtotal gastos de administración	\$ 5.033.483.442
Subtotal gastos de venta	\$ 3.665.277.929
■ Costos total del proyecto (sin incluir lote)	\$ 67.410.216.067
■ Costos total del proyecto (incluyendo lote)	\$ 77.455.362.982
Período de construcción	20 meses

VENTAS PROYECTO

Relación de ingresos por ventas del proyecto inmobiliario

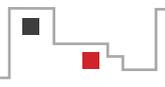
- El valor del metro cuadrado inicial de venta para comercio es \$ 4.000.000.
- El valor del metro cuadrado inicial de venta para vivienda es \$ 1.550.000.

UAU Plataforma comercial y vivienda

Área vendible "Plataforma Comercial"	8.991 m ²
Valor m ² uso comercial (90 Un. de 100 m ² promedio)	\$ 4.042.813
Valor m ² uso residencial (485 Un. de 70 m ² promedio)	\$ 1.667.933
Valor garajes vendibles unidad (575 Unidades)	\$ 6.000.000
Ingresos por ventas locales comerciales	\$ 36.350.000.000
Ingresos por ventas Torre 1	\$ 27.980.834.000
Ingresos por ventas Torre 2	\$ 28.673.848.350
Garajes Vendibles	\$ 3.450.000.000
■ Total de Ingresos por Ventas	\$ 96.454.682.350



DATOS FINANCIEROS



Datos financieros según flujo de caja del proyecto inmobiliario

El proyecto es viable urbanísticamente y económicamente. La rentabilidad es mucho mayor que la de otras oportunidades de inversión como los CDT, puesto que los rendimientos de estos en el mejor de los casos no superan el 9%.

UAU Plataforma comercial y vivienda

Costo total del proyecto (Egresos)	\$ 77.455.362.982
Valor del proyecto (Ingresos)	\$ 96.454.682.350
Desembolso (Préstamo Financiero)	\$ 44.800.000.000
Intereses base para UVR (4,50% mes vencido + 12%)	\$ 415.173.744
Corrección monetaria (Subrogación - Desembolsos)	\$ 230.400.951
Total costos financieros (Intereses + Corrección)	\$ 645.574.695
■ Utilidad proyectada	\$ 18.999.319.368
■ Utilidades / Ventas	19.70 %
Incidencia del lote en el Proyecto (RIALFA)	10,41%
Valor Presente Neto (VPN)	\$ 14.298.705.755
■ Tasa Interna de Retorno (TIR) del periodo	18,20%

B. METODOLOGÍA PARA REALIZAR EL REPARTO EQUITATIVO DE LAS CARGAS Y BENEFICIOS, APLICADO AL PROYECTO DE RENOVACIÓN URBANA

Modelo de equidistribución de bienes antes y después de la operación inmobiliaria y utilidades resultantes



Vista del proyecto de renovación urbana en la manzana 5 (Empresa de Renovación Urbana).

METODOLOGÍA

Para el cálculo de distribución de bienes o aportes entre agentes involucrados se retoma el caso japonés, que a través del sistema de conversión de derechos[1] ha encontrado un modelo que garantiza el principio de igualdad y por consiguiente la equitativa distribución de las cargas y beneficios entre los agentes involucrados en la Unidad de Actuación Urbanística. En el caso colombiano se trata de la aplicación del instrumento de integración inmobiliaria y reajuste de terrenos, puesto que se proyecta una nueva configuración predial. Es importante hacer un cálculo de prefactibilidad sobre el futuro costo del proyecto, pues a partir de esa información se construye el modelo de equidistribución. Los datos resultantes de los cuadros son el producto de aplicar las siguientes operaciones:

■ ■ ■ METODOLOGÍA



Cálculo del valor del metro cuadrado de techo construido.

El valor del metro cuadrado de techo construido es el resultado de la suma del valor del lote englobado con el valor del proyecto inmobiliario. El resultado se divide entre el total del área reconstruida. Este valor integra el total de costos asumidos por los propietarios e inversionistas y lo divide por el total del área del proyecto inmobiliario, para obtener un valor por metro cuadrado que sirve como referencia para las operaciones que se adelantan a continuación.

Valor total del lote englobado:	\$10.045.146.915
Costo del proyecto inmobiliario (costos totales):	\$67.410.216.067
Área del proyecto inmobiliario:	72.330 m ²
Valor m ² de techo construido:	\$1.070.865
Ejemplo: Valor m ² de techo: Área del proyecto inmobiliario =	\$1 .070.865

[1] La conversión de derechos significa hacer ajustes de los derechos sobre los terrenos y edificios de la zona sujeta al proyecto, para convertir en la superficie de piso dentro del nuevo proyecto inmobiliario. Véase el capítulo “Estudio de caso japonés”, en la tesis de grado Modelo de aprovechamiento del suelo urbano para proyectos de renovación densificación, de la Maestría en Planeación Urbana y Regional con énfasis en Desarrollo Inmobiliario (Pontificia Universidad Javeriana), del arquitecto, Juan Alfredo Rúa Rodríguez, 2002.

METODOLOGÍA



Área y valor de lote y de construcción correspondiente en el nuevo desarrollo para cada propietario

Propietario	Valor total aproximado del predio (actual) (\$)	Porcentaje (%) en área por propietario	Área de propiedad colectiva de suelo (m ²)	Valor propiedad colectiva de suelo (\$)	Valor del área disponible de construcción (\$)	Sumatoria valor propiedad colectiva de suelo más área disponible de construcción (\$)
1	59.092.725	0,08	10,16	7.663.706	51.429.019	59.092.725
2	115.135.750	0,15	19,80	14.931.897	100.203.853	115.135.750
3	22.365.350	0,03	3,85	2.903.145	19.482.205	22.385.350
4	141.035.000	0,18	24,25	18.290.758	122.744.242	141.035.000
5	140.994.000	0,18	24,25	18.285.441	122.708.559	140.994.000
6	95.557.050	0,12	16,43	12.392.746	83.164.304	95.557.050
7	85.696.000	0,11	14,74	11.113.871	74.582.129	85.696.000
8	74.182.950	0,10	12,76	9.620.749	64.562.201	74.182.950
9	202.365.600	0,26	34,80	26.244.692	176.120.908	202.365.600
10	209.549.725	0,27	36,04	27.176.398	182.373.327	209.549.725
11	250.988.950	0,32	43,16	32.550.630	218.438.320	250.988.950
12	172.978.550	0,22	29,75	22.433.501	150.545.049	172.978.550
13	173.831.150	0,22	29,89	22.544.074	151.287.076	173.831.150
14	287.646.500	0,37	49,47	37.304.729	250.341.771	287.646.500
15	338.350.200	0,44	58,19	43.880.467	294.469.733	338.350.200
16	118.303.000	0,15	20,35	15.342.656	102.960.344	118.303.000
17	170.106.850	0,22	29,25	22.061.071	148.045.779	170.106.850
18	18.000.315	0,02	3,10	2.334.452	15.665.863	18.000.315
19	337.570.415	0,44	58,05	43.779.337	293.791.078	337.570.415
20	25.310.025	0,03	4,35	3.282.444	22.027.581	25.310.025
21	218.513.045	0,28	37,58	28.338.846	190.174.199	218.513.045
22	47.182.190	0,06	8,11	6.119.034	41.063.156	47.182.190
23	444.688.035	0,57	76,48	57.671.367	387.016.668	444.688.035
24	1.284.792.765	1,66	220,95	166.624.125	1.118.168.640	1.284.792.765
25	1.073.068.200	1,39	184,54	139.165.673	933.902.527	1.073.068.200
26	768.892.290	0,99	132,23	99.717.253	669.175.037	768.892.290
27	126.877.385	0,16	21,82	16.454.664	110.422.721	126.877.385
28	155.157.200	0,20	26,68	20.122.259	135.034.941	155.157.200
29	2.823.540.200	3,65	485,58	366.183.503	2.457.356.697	2.823.540.200
30	63.355.500	0,08	10,90	8.216.543	55.138.957	63.355.500
subtotal	10.045.146.915	12,97	1.727,51	1.302.750.031	8.742.396.884	10.045.146.915
Entidad gestora		87,03	11.592,88	8.742.396.884	58.667.819.183	67.410.216.066
Total		100,00	13.320,39	10.045.146.915	67.410.216.067	77.455.362.981

METODOLOGÍA



El valor del metro cuadrado de techo construido funciona como la equivalencia entre el valor que entregan los inversionistas y propietarios de suelo al inicio de la operación y el área correspondiente en el nuevo edificio. De esta forma, es posible saber qué área del valor original del inmueble le corresponde a cada uno de los agentes involucrados. Es decir, que el valor del metro cuadrado de techo funciona como una unidad de equivalencia entre el valor del inmueble original y el área de piso para cada propietario.

Valor del piso (área construida) correspondiente para cada propietario

Para hallar el área de piso correspondiente para cada propietario en el nuevo desarrollo, se divide el valor del inmueble original entre el valor del metro cuadrado de techo construido. Véase el siguiente ejemplo:

$$\text{Área de piso por propietario} = \frac{\text{Valor del aporte inicial (suelo más edificación)}}{\text{Valor del m}^2 \text{ de techo construido}}$$

$$\text{Área de piso propietario N}^\circ \text{ 1} = \frac{\$59.092.725}{\$1.070.865} = 55,18 \text{ m}^2$$

Es importante determinar el porcentaje en pesos hecho por cada agente involucrado desde el inicio de la operación y, de esta manera, hacer la equivalencia con el área proyectada del nuevo desarrollo. Es decir, el porcentaje en área y utilidades a recibir por cada uno de los agentes involucrados en el proyecto inmobiliario es proporcional al valor de cada uno de los aportes originales, ya sea en especie o en dinero. El valor del inmueble original aportado por cada uno de los propietarios es el mismo antes y después de la operación.

Para encontrar el valor del área de piso correspondiente en el nuevo desarrollo para cada propietario o inversionista, se multiplica el total de los costos del proyecto inmobiliario por el porcentaje en área de cada propietario. De esta forma, sobre el total de costos se sabe qué porcentaje en valor le corresponde a cada uno de los involucrados.

Valor del área de piso por propietario = valor del proyecto inmobiliario x % en área por propietario

Valor del área de piso para propietario N° 1 = \$67.410.216.067 x 0,08% = \$51.429.019

Para adaptar más fácilmente el modelo japonés al colombiano, se sugiere tener en cuenta solamente el valor del área de piso, mas no el área de piso o construida. Es decir, que si un agente exige que se le devuelva la inversión en área, se debe hacer la conversión sobre el valor del metro cuadrado de ventas y de esa manera establecer el área que le corresponde.

Área y valor de la propiedad colectiva de suelo correspondiente a cada propietario

Para hallar el área de la propiedad colectiva de suelo correspondiente a cada propietario en el nuevo desarrollo se multiplica: el área total englobada por el porcentaje en área correspondiente a cada propietario.

Área de propiedad colectiva de suelo: área del lote englobado x % en área por propietario

Área de propiedad colectiva de suelo para propietario N° 1 = 13.320m² x 0,08% = 10,16 m²

METODOLOGÍA



Para hallar el valor de la propiedad colectiva de suelo correspondiente para cada propietario en el nuevo desarrollo, se multiplica el valor total del predio por el porcentaje en área correspondiente a cada propietario, así:

Valor de la propiedad colectiva de suelo = valor del aporte inicial (suelo más edificación) x % en área por propietario
Valor de la propiedad colectiva de suelo para propietario N° 1 = \$10.045.146.915 x 0,08% = \$7.663.706

Al sumar el valor de la propiedad colectiva de suelo y el valor de piso correspondiente para cada propietario, se puede establecer claramente la equidistribución de los aportes iniciales en el nuevo proyecto inmobiliario.

Por ejemplo, el propietario N° 1 aportó inicialmente \$59.092.725. En el nuevo desarrollo, le corresponde como propiedad colectiva de suelo la suma de \$7.663.706, y como valor de piso o construcción \$51.429.019. Es decir, que sumados le corresponden los mismos \$59.092.725.

Dicho valor se le puede reincorporar al inversionista o propietario de suelo, en dinero o en especie. Si opta por la segunda opción, se debe hacer la conversión entre el valor del metro cuadrado de ventas en el uso que desee y el aporte inicial, y así, encontrar la equivalencia correspondiente.



Vista en render del eje ambiental de la Avenida Jiménez. Se simulan los proyectos manzana 5 (Centro cultural de España y vivienda – Empresa de Renovación Urbana – y el propuesto por la Dirección de Proyectos y Gestión Urbana de la Cámara de Comercio de Bogotá.



METODOLOGÍA



Utilidades correspondientes a cada uno de los agentes involucrados

Las utilidades recibidas por cada agente involucrado en la operación inmobiliaria son proporcionales al monto original en pesos. El valor en pesos aportado en especie por cada propietario se le entrega también en especie o en dinero al finalizar la operación. Al inicio de este ejercicio, se contempla que podrían entrar otros agentes además de los propietarios del suelo y el promotor inmobiliario, como son los inversionistas privados y la Empresa de Renovación Urbana.

En el caso de los inversionistas, su participación se mide por el aporte realizado, igual que un propietario de suelo. Mientras que el aporte del promotor inmobiliario, como el de la Empresa de Renovación Urbana tiene un valor representado por todo el trabajo y la gestión que deben realizar para llevar a feliz término el proyecto. Por tanto, debe ser valorado con un porcentaje de las utilidades al final de la operación inmobiliaria. En este ejercicio se simula que al promotor inmobiliario le corresponde un 15% del total de las utilidades, de tal modo que cada uno de los propietarios debe ceder su proporcional 15%.

En el caso del propietario N° 1, su aporte inicial es de \$59.092.725. Dicho aporte corresponde al valor del predio (suelo más construcción). Además del predio, este propietario recibe su porcentaje de utilidades, según el peso de su participación en el valor del lote englobado. En este caso su participación es de 0,59%.

Las utilidades totales del proyecto son de \$18.999.319.368. El 0,59% de dicha suma es \$111.767.559. A este dato se le descuenta al propietario del suelo la participación en plusvalía y el 15% previamente pactado, que corresponde al promotor inmobiliario.

Entonces el propietario N° 1 recupera su inversión inicial en dinero o en especie y adicionalmente genera unas utilidades de \$83.944.108, es decir, que incrementa porcentualmente el valor de su inmueble en 42,1% por encima del aporte inicial.

METODOLOGÍA



Cálculo de la participación en plusvalía por el mayor aprovechamiento del suelo

El valor del suelo antes de la intensificación del aprovechamiento del suelo: \$10.045.146.915 (dicho valor es un aproximado que requiere de la realización de un avalúo comercial de los predios para encontrar el valor estimado real). El rango de incidencia ALFA antes del proyecto es: 10,41%. A continuación se hace un ejercicio aplicando el método residual de forma deductiva e inductiva para hallar el mayor valor del suelo después del cambio en la edificabilidad.

Para hallar el mayor valor del terreno después de la operación inmobiliaria, se multiplica el Rango de Incidencia Alfa (RIALFA) o mayor valor que se podría pagar por el suelo por el valor total de ingresos así: $15,00\% \times \$96.454.682.350 = \$14.468.202.353$

Información específica	Datos generales
Área útil del lote englobado	13.320 m ²
Valor del lote actual (Aproximado)	\$10.045.146.915
Valor metro cuadrado de lote actual	754.118 \$/m ²
Rango de incidencia alfa (RIALFA) actual	10,41%
Área construida (Sugerida para plan parcial)	57.944 m ²
Área privada vendible	42.958 m ²
Ingresos (ventas)	\$96.454.682.350
Rango de incidencia alfa (RIALFA) proyectado	15,00%
Valor máximo del terreno	\$14.468.202.353
Precio unitario máximo	1.086.169 \$/m ²
Valor unitario de plusvalía	332.051 \$/m ²

Cálculo de la participación en plusvalía por el mayor aprovechamiento del suelo

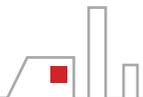
Posteriormente, el mayor valor del suelo se divide por el área del lote para encontrar el mayor valor por metro cuadrado, así:

$$\frac{\$14.468.202.353}{13.320 \text{ m}^2} = 1.086.169 \text{ \$/m}^2$$

Por último, este valor se le resta al valor inicial por metro cuadrado y la diferencia es el nuevo precio de referencia o plusvalor. El plusvalor sería: $\$1.086.169 - \$754.118 = \$332.051$.

Esta metodología es una aproximación para calcular la participación en plusvalía en proyectos de renovación densificación.

Precio unitario máximo	\$1.086.169
Valor metro cuadrado plusvalía	\$332.051
Área útil del lote	13.320 m ²
Plusvalía total	\$4.423.055.438
Participación en plusvalía 30%	\$1.326.916.631
Participación en plusvalía 40%	\$1.769.222.175
Participación en plusvalía 50%	\$2.211.527.719



METODOLOGÍA

Reparto de utilidades entre los agentes involucrados

Propietario	Valor inicial del predio (Actual)	Porcentaje (%) de aportes por propietario	Utilidades por propietario	Participación en plusvalía por mayor edificabilidad (50%)	Utilidades por propietario descontando plusvalías (50%)	15% para promotor inmobiliario (gestión del proyecto)
1	59.092.725	0,59	111.767.559	13.009.785	98.757.775	14.813.666
2	115.135.750	1,15	217.766.938	25.348.151	192.418.787	28.862.818
3	22.365.350	0,22	42.339.492	4.928.332	37.411.159	5.611.674
4	141.035.000	1,40	266.752.595	31.050.100	235.702.495	35.355.374
5	140.994.000	1,40	266.675.048	31.041.073	235.633.975	35.345.096
6	95.557.050	0,95	180.735.924	21.037.728	159.698.197	23.954.729
7	85.696.000	0,85	162.084.804	18.866.730	143.218.074	21.482.711
8	74.182.950	0,74	140.309.104	16.332.031	123.977.073	18.596.561
9	202.365.600	2,01	382.752.855	44.552.572	338.200.283	50.730.042
10	209.549.725	2,09	396.340.858	46.134.221	350.206.637	52.530.996
11	250.988.950	2,50	474.718.713	55.257.432	419.461.282	62.919.192
12	172.978.550	1,72	327.170.398	38.082.754	289.087.644	43.363.147
13	173.831.150	1,73	328.783.000	38.270.461	290.512.538	43.576.881
14	287.646.500	2,86	544.052.542	63.327.915	480.724.628	72.108.694
15	338.350.200	3,37	639.953.160	74.490.782	565.462.378	84.819.357
16	118.303.000	1,18	223.757.452	26.045.449	197.712.003	29.656.800
17	170.106.850	1,69	321.738.885	37.450.524	284.288.361	42.643.254
18	18.000.315	0,18	34.045.668	3.962.928	30.082.739	4.512.411
19	337.570.415	3,36	638.478.280	74.319.105	564.159.175	84.623.876
20	25.310.025	0,25	47.871.201	5.572.225	42.298.976	6.344.846
21	218.513.045	2,18	413.294.018	48.107.575	365.186.443	54.777.966
22	47.182.190	0,47	89.240.058	10.387.575	78.852.483	11.827.872
23	444.688.035	4,43	841.079.784	97.901.994	743.177.790	111.476.668
24	1.284.792.765	12,79	2.430.047.890	282.858.463	2.147.189.427	322.078.414
25	1.073.068.200	10,68	2.029.593.555	236.245.432	1.793.348.123	269.002.218
26	768.892.290	7,65	1.454.277.404	169.278.421	1.284.998.983	192.749.847
27	126.877.385	1,26	239.974.983	27.933.176	212.041.807	31.806.271
28	155.157.200	1,54	293.463.224	34.159.226	259.303.997	38.895.600
29	2.823.540.200	28,11	5.340.423.835	621.627.286	4.718.796.549	707.819.482
30	63.355.500	0,63	119.830.142	13.948.272	105.881.869	15.882.260
Total	10.045.146.915	100,00%	18.999.319.368	2.211.527.719	16.787.791.650	2.518.168.747



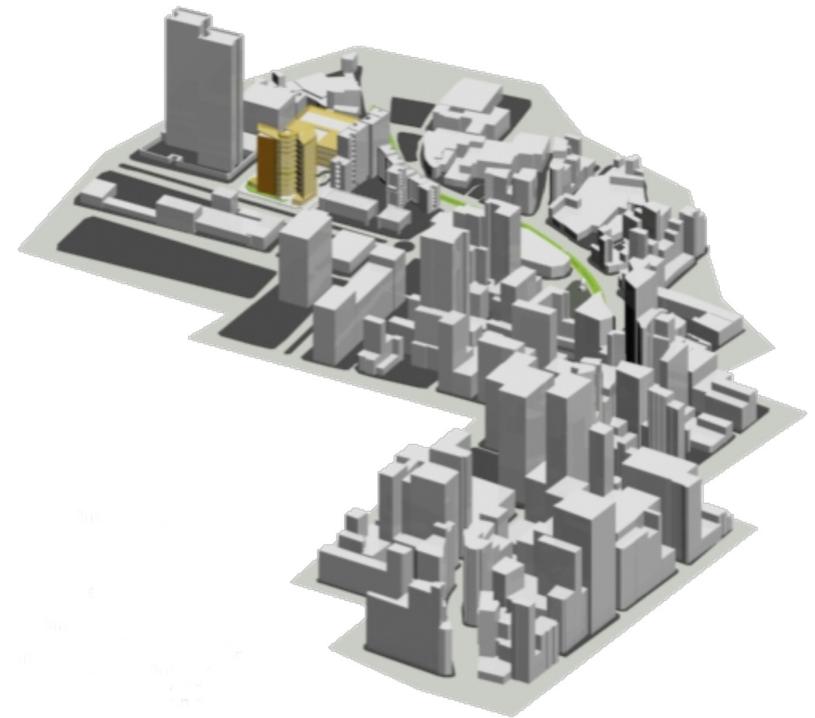
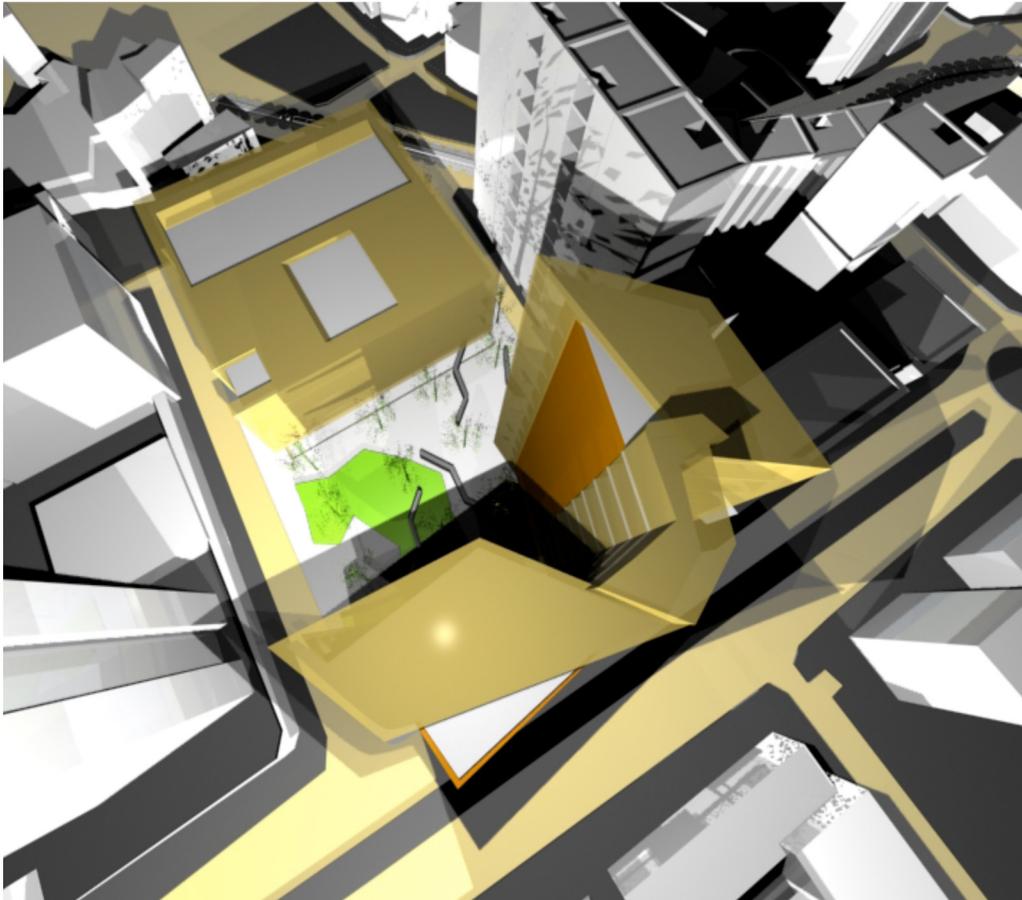
METODOLOGÍA

Reparto de utilidades entre los agentes involucrados

Propietario	Valor inicial del predio (Aproximado)	Porcentaje (%) de aportes por propietario	Utilidades por propietario	Utilidades Netas por Propietario descontando plusvalías y 15% para promotor inmobiliario	Valor del inmueble después de la operación urbanística e inmobiliaria más utilidades	Incremento porcentual en las ganancias
1	59.092.725	0,59	111.767.559	83.944.108	143.036.833	42,1%
2	115.135.750	1,15	217.766.938	163.555.969	278.691.719	42,1%
3	22.365.350	0,22	42.339.492	31.799.485	54.184.835	42,1%
4	141.035.000	1,40	266.752.595	200.347.121	341.382.121	42,1%
5	140.994.000	1,40	266.675.048	200.288.879	341.282.879	42,1%
6	95.557.050	0,95	180.735.924	135.743.467	231.300.517	42,1%
7	85.696.000	0,85	162.084.804	121.735.363	207.431.363	42,1%
8	74.182.950	0,74	140.309.104	105.380.512	179.563.462	42,1%
9	202.365.600	2,01	382.752.855	287.470.241	489.835.841	42,1%
10	209.549.725	2,09	396.340.858	297.675.642	507.225.367	42,1%
11	250.988.950	2,50	474.718.713	356.542.089	607.531.039	42,1%
12	172.978.550	1,72	327.170.398	245.724.498	418.703.048	42,1%
13	173.831.150	1,73	328.783.000	246.935.658	420.766.808	42,1%
14	287.646.500	2,86	544.052.542	408.615.934	696.262.434	42,1%
15	338.350.200	3,37	639.953.160	480.643.021	818.993.221	42,1%
16	118.303.000	1,18	223.757.452	168.055.202	286.358.202	42,1%
17	170.106.850	1,69	321.738.885	241.645.107	411.751.957	42,1%
18	18.000.315	0,18	34.045.668	25.570.329	43.570.644	42,1%
19	337.570.415	3,36	638.478.280	479.535.299	817.105.714	42,1%
20	25.310.025	0,25	47.871.201	35.954.129	61.264.154	42,1%
21	218.513.045	2,18	413.294.018	310.408.477	528.921.522	42,1%
22	47.182.190	0,47	89.240.058	67.024.610	114.206.800	42,1%
23	444.688.035	4,43	841.079.784	631.701.121	1.076.389.156	42,1%
24	1.284.792.765	12,79	2.430.047.890	1.825.111.013	3.109.903.778	42,1%
25	1.073.068.200	10,68	2.029.593.555	1.524.345.905	2.597.414.105	42,1%
26	768.892.290	7,65	1.454.277.404	1.092.249.135	1.861.141.425	42,1%
27	126.877.385	1,26	239.974.983	180.235.536	307.112.921	42,1%
28	155.157.200	1,54	293.463.224	220.408.398	375.565.598	42,1%
29	2.823.540.200	28,11	5.340.423.835	4.010.977.066	6.834.517.266	42,1%
30	63.355.500	0,63	119.830.142	89.999.589	153.355.089	42,1%
Total	10.045.146.915	100,00%	18.999.319.368	14.269.622.902	24.314.769.817	42,1%

VISTAS DEL PROYECTO

Vista aérea del proyecto. Se simula el proyecto propuesto por la DPGU de la Cámara de Comercio de Bogotá. Paralelamente se simula el Centro Cultural Español y vivienda, proyecto de la Empresa de Renovación Urbana del Distrito.



Vista del eje ambiental. Render volimétrico del eje ambiental. Se simula el proyecto de la manzana 5 y el propuesto por la DPGU de la Camara de Comercio de Bogotá

C. MODELACIÓN DE LOS PROCESOS PARA EL DESARROLLO DE UNA UNIDAD DE ACTUACIÓN URBANÍSTICA MEDIANTE PLAN PARCIAL

Modelación de las fases de promoción, gestión, ejecución, mercadeo y liquidación en una manzana con tratamiento de renovación urbana.



Este aparte se enfoca en determinar los procedimientos específicos a los que debe enfrentarse un promotor o gestor inmobiliario en el momento que se tome la decisión de desarrollar un proyecto inmobiliario mediante la figura de plan parcial.

Los procesos mediante la gestión asociada se hacen particularmente un poco más demorados debido a la gestión que debe adelantar el promotor inmobiliario para conseguir el suelo urbano. A través de estos se explica a los propietarios de los predios los objetivos y la naturaleza del proyecto que pretende intensificar el uso del suelo ya urbanizado y edificado.

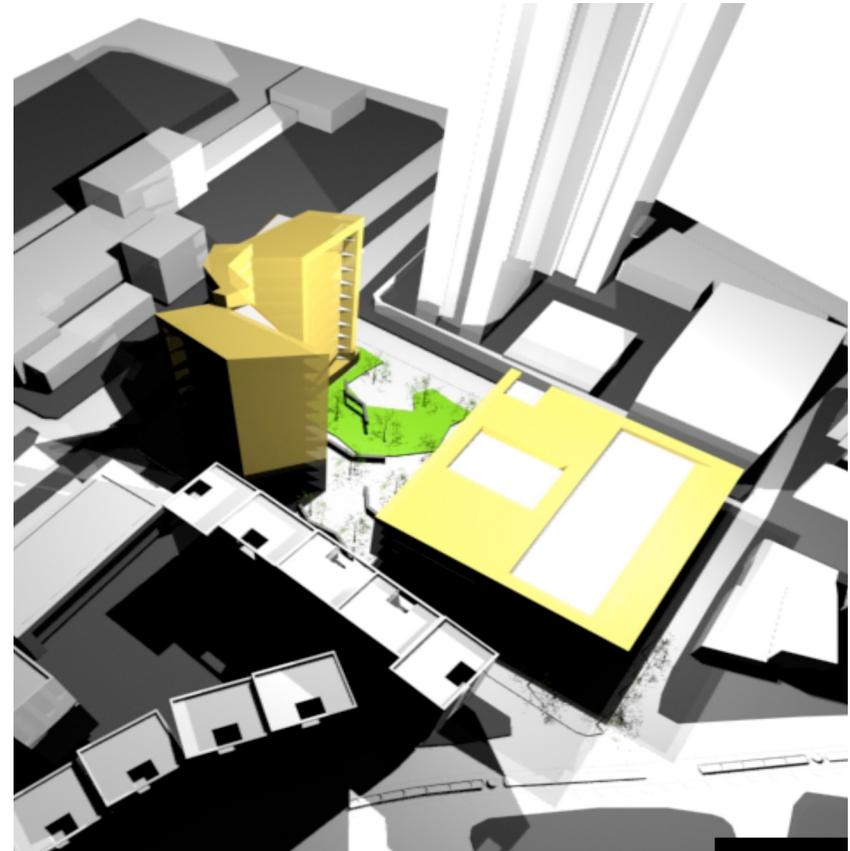
Este tipo de desarrollos se caracteriza por ser más complejo en su gestión, pero es, a su vez, más benéfico para el desarrollo de la ciudad. Puede generar un espacio idóneo con una nueva característica predial para un diseño urbano más agradable y más equilibrado en cuanto a la disponibilidad de espacio público y las nuevas densidades.

Los proyectos desarrollados mediante la gestión asociada o público-privada, a diferencia de los que adelanta de forma individual el mercado inmobiliario, se hacen más largos, porque adicionalmente contempla las fases de promoción y gestión dentro del cronograma de actividades.

Las fases planteadas en este esquema resumen de forma general los pasos y las condicionantes que permiten un adecuado desarrollo en los procesos de los proyectos implementados mediante la iniciativa privada. La promoción se realiza para explicar la normativa del POT y los instrumentos de la Ley 388 de 1997, que necesariamente deben aplicarse para el adecuado desarrollo del proyecto. La gestión es exitosa si se logra convencer a los propietarios de aportar sus predios para la consecuente integración inmobiliaria. La ejecución es eficaz y eficiente si se tiene una buena organización administrativa. Lo mismo ocurre con el mercadeo y la liquidación del proyecto que no tendrán mayores inconvenientes con una buena organización administrativa.

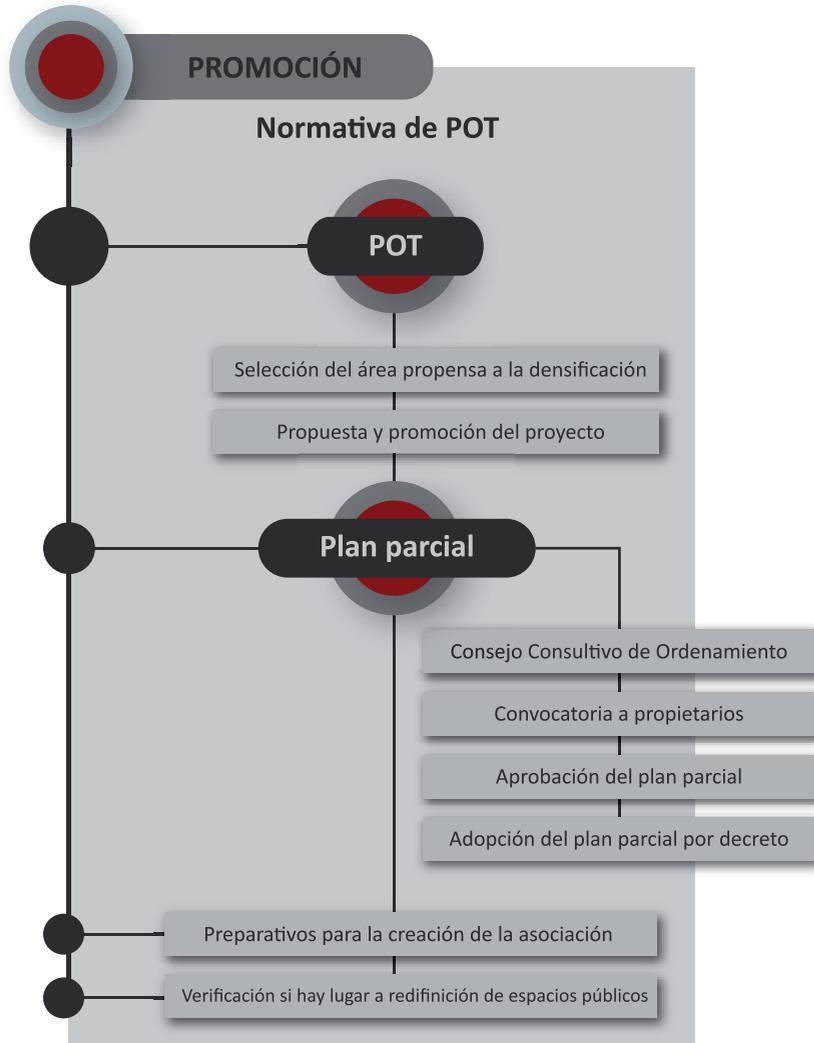
PROCEDIMIENTOS

A continuación se modelan los procesos que se requerirían en el caso de desarrollar el proyecto mediante la aplicación de un plan parcial.



Vista del proyecto propuesto por el CHU de la Cámara de Comercio de Bogotá.

PROCEDIMIENTOS

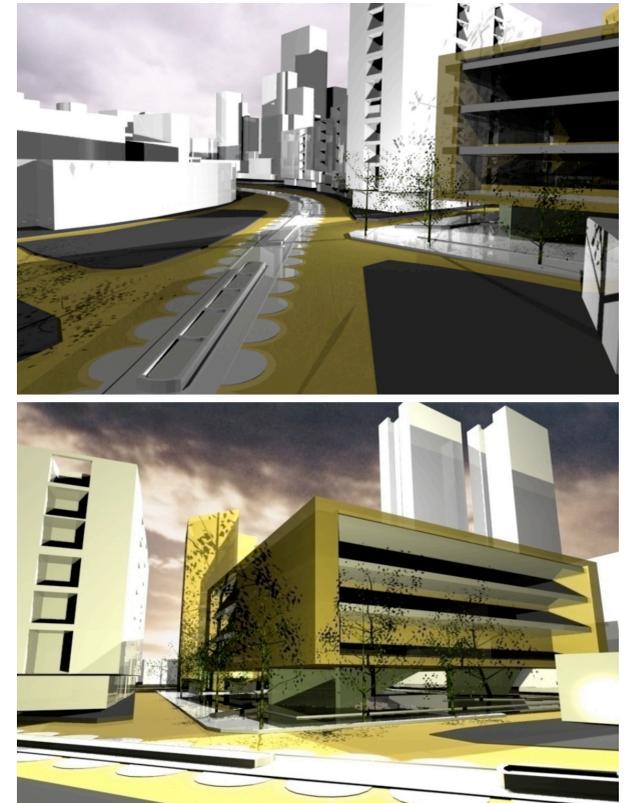


Fase 1. Promoción (Normativa del POT)

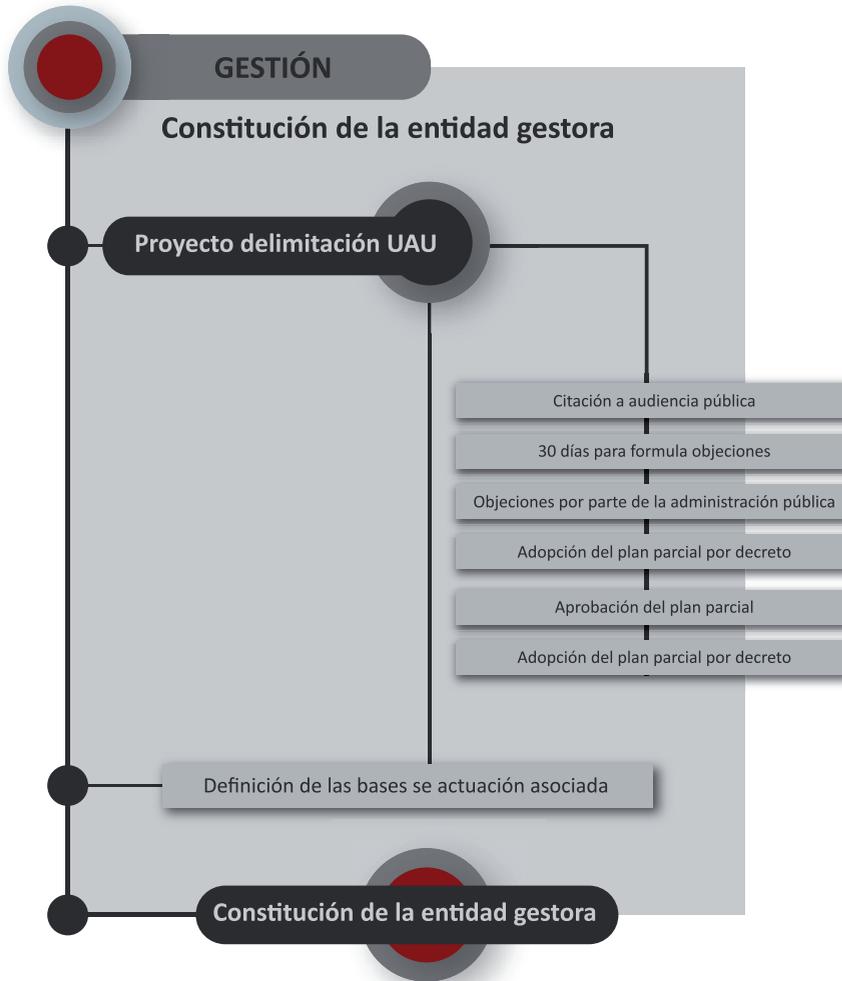
- a) El Plan de Ordenamiento Territorial promueve las actuaciones público-privadas relacionadas con el desarrollo de proyectos inmobiliarios ubicados en áreas con tratamiento de renovación urbana.
- b) La selección del área propensa a la densificación la hace el promotor-gestor del proyecto, después de un estudio de mercado.
- c) La propuesta y promoción del proyecto la puede desarrollar y presentar el promotor inmobiliario, la administración pública o la misma comunidad. En el momento en que se detecte la posibilidad de mejorar las condiciones del entorno residencial y el mejoramiento de las condiciones en la disponibilidad de espacio público, los agentes involucrados pueden aunar esfuerzos para trazar un plan para la creación de una asociación a través de reuniones y promoción local.
- d) Exposición, por parte del promotor a los agentes involucrados, del objeto y la naturaleza del proyecto que pretende intensificar el aprovechamiento del suelo.
- e) Posteriormente, se hacen instancias de concertación y consulta por parte del promotor inmobiliario con los propietarios del suelo y vecinos del área a intervenir.

PROCEDIMIENTOS

- f)** La elaboración del plan parcial se hará por parte de los agentes interesados, según los parámetros establecidos por el Plan de Ordenamiento Territorial.
- g)** El Consejo Consultivo de Ordenamiento, es la instancia que deberá rendir concepto y formular recomendaciones dentro de los 30 días hábiles siguientes. Se someterá a consideración del consejo consultivo de Ordenamiento, las revisiones que estarán sometidas al mismo procedimiento previsto para su aprobación. La dinámica de ajustes en usos o intensidad de los usos del suelo y la necesidad o conveniencia de ejecutar infraestructuras o proyectos de renovación urbana, deberán sustentarse con parámetros e indicadores de seguimiento relacionados con cambios significativos en las previsiones sobre población urbana.
- h)** Convocatoria a propietarios y vecinos. Fase de información pública convocando a los propietarios y vecinos para que estos expresen sus recomendaciones y observaciones (que se hará durante el período de revisión del plan parcial).
- i)** Aprobación del plan parcial por parte del Consejo Consultivo de Ordenamiento.
- j)** Adopción del plan parcial por parte del alcalde.
- k)** Preparativos para la creación de la asociación. Se hace una convocatoria a los propietarios del suelo para la conformación de la junta provisional de propietarios con el objeto de definir las bases de la actuación asociada mediante voto favorable de propietarios que representen no menos del 51% del área comprometida.
- l)** Verificación de si hay lugar a redefinición de espacio público. En caso afirmativo, la Secretaría Distrital de Planeación (SDP) debe preparar la resolución.



Vista del proyecto propuesto por la DPGU de la Cámara de Comercio de Bogotá.



Fase 2. Gestión (Constitución de la entidad gestora)

a) Proyecto de delimitación de la Unidad de Actuación Urbanística (UAU).

1. Proyecto de delimitación de la UAU. Deben permitir el cumplimiento conjunto de las cargas de cesión y urbanización de la totalidad de su superficie, mediante el reparto equitativo de las cargas y beneficios entre sus propietarios.
2. Citación a audiencia pública. Se da a conocer a los titulares de derechos reales sobre la superficie de la UAU y vecinos, a través de una citación a una audiencia pública. Se llevará a cabo a más tardar dentro de los 15 días siguientes a la fecha de la última publicación, para exponer el proyecto de la UAU y de la delimitación propuesta. En el caso de iniciativa privada, los costos de divulgación del proyecto de la UAU serán asumidos por los interesados. El acto de delimitación de la UAU se inscribirá en el Registro de Instrumentos Públicos, en cada uno de los folios de Matrícula Inmobiliaria de los inmuebles que conforman la unidad. Los inmuebles afectados no podrán ser objeto de licencias de urbanización o construcción por fuera de las normas específicas de la UAU.
3. Se tienen 30 días hábiles para formular objeciones por parte de los agentes involucrados.
4. La administración pública hará el trámite de las objeciones durante 15 días hábiles, y posteriormente se hará una definición de las modificaciones.

PROCEDIMIENTOS

5. El Alcalde Mayor contará con tres meses para la aprobación de la UAU. Resolución de aprobación por parte del Alcalde.
6. Registro inmobiliario.

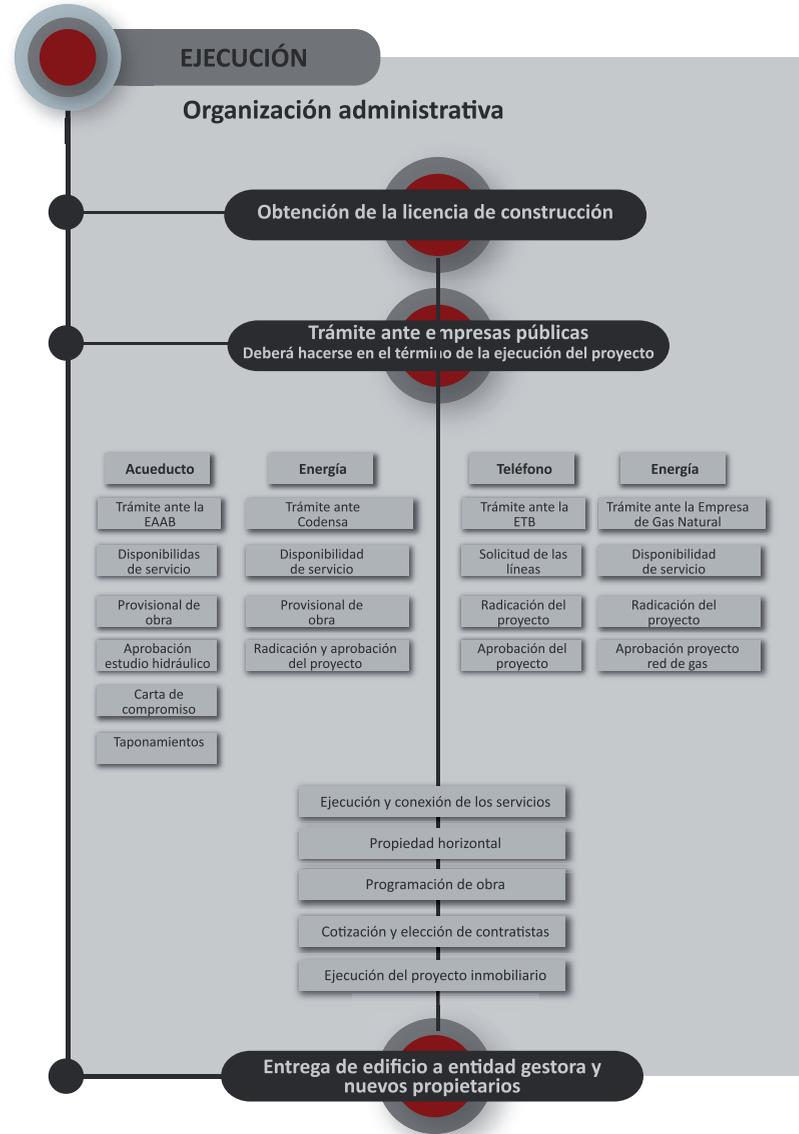
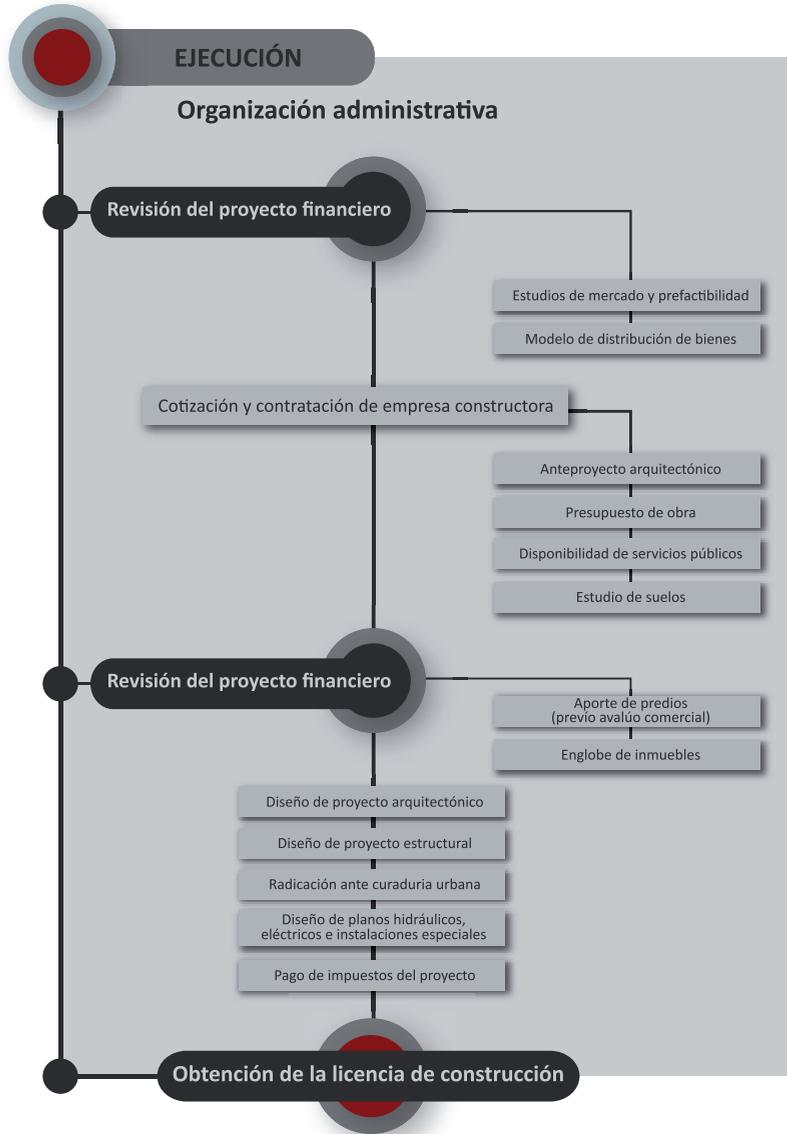
b) Definición de las bases de actuación asociada (Integración inmobiliaria). Entre las bases y obligaciones de la actuación de la entidad gestora se encuentra la definición de los siguientes puntos:

- Naturaleza y estatutos de la entidad gestora.
- Razón social y socios del proyecto.
- Porcentaje en pesos de la participación de cada uno de los agentes involucrados (se deberá realizar un avalúo comercial de los predios involucrados en la UAU).
- Alcances de la gestión de la entidad gestora.
- Conformación del patrimonio y fuentes de recursos financieros.
- Radicación de las licencias.
- Diseño y ejecución del proyecto arquitectónico, que lo podrá desarrollar la misma entidad por medio del promotor o mediante contrato con una empresa constructora.
- Liquidación.

c) Constitución de la entidad gestora. Constitución por escritura pública (socios, domicilio, tipo de sociedad, razón social, objeto social, capital social, toma de decisiones, representante legal).

Inscripción de copia de la escritura en el registro mercantil de la Cámara de Comercio. Inscripción de la escritura de constitución en la oficina de registro inmobiliario.

PROCEDIMIENTOS



Fase 3. Ejecución (Organización administrativa)

a) Revisión del proyecto financiero.

1. Se hará una revisión del proyecto financiero (Flujo de caja, estado de pérdidas y ganancias, análisis de sensibilidad) por parte de los agentes involucrados (propietarios del suelo y promotor Inmobiliario).
2. Se revisará el modelo de distribución de bienes antes y después de la operación inmobiliaria, con el adecuado porcentaje en área en el nuevo proyecto correspondiente para cada propietario.
3. Se clarifica desde la revisión del proyecto financiero y del modelo de distribución de bienes el porcentaje en área y el porcentaje en utilidades correspondiente para cada uno de los agentes involucrados.

b) Cotización y contratación de la Empresa Constructora (Opcional). Si el promotor inmobiliario posee la infraestructura suficiente para adelantar la operación, no es necesaria la contratación de la empresa constructora para la ejecución del edificio.

En esta modelación el promotor contrata los servicios profesionales de una constructora mediante previa cotización para adelantar la operación, con el fin de separar las actividades por profesión: el promotor como encargado de la promoción, gestión y gerencia del proyecto y la empresa constructora como encargada de la gerencia de la construcción.

La cotización con la empresa constructora no debe sobrepasar el total de los costos de construcción (costos directos, más costos indirectos, más costos de gerencia contemplados en el estudio de prefactibilidad financiera).

PROCEDIMIENTOS



1. Realización del anteproyecto arquitectónico con base al proyecto financiero.
2. Realización del presupuesto de obra.
3. Trámite para tener disponibilidad de servicios públicos durante la ejecución de la obra.
- 4.
5. Estudio de suelos para conocer las recomendaciones sobre el tipo de cimentación que se debe utilizar en la ejecución de la obra.
6. Diseño del proyecto arquitectónico.
7. Diseño del proyecto estructural. El diseño se hará según normas Icontec y según recomendaciones resultantes del estudio de suelos.
8. Radicación del proyecto ante curaduría urbana por concepto de obra nueva. Exige los siguientes requisitos: formulario diligenciado, certificado de tradición y libertad, certificado de constitución y gerencia, último recibo de pago de impuesto predial, tres copias de planos arquitectónicos anexando fotocopia de matrícula profesional del arquitecto diseñador, tres copias de planos estructurales anexando fotocopia de matrícula profesional del ingeniero calculista, tres copias de memoria de cálculo, tres copias de estudios de suelos.
9. En caso de propiedad horizontal se debe anexar: tres juegos de planos de alindramiento y tres juegos del proyecto de división.
10. Diseño de planos hidráulicos, eléctricos, e instalaciones especiales.
11. Obtención de la licencia de construcción por parte de la curaduría urbana.
12. Programación de obra.

PROCEDIMIENTOS

13. Cotización y elección de los contratistas para la construcción.

14. Ejecución de la construcción.

15. Entrega de edificio a entidad gestora.

c) Ejecución de la Unidad de Actuación Urbanística.

1. Los propietarios del suelo aportarán los predios individuales a la entidad gestora del proyecto.

2. Se dará una participación porcentual a los propietarios en proporción al valor comercial de sus predios aportados con anterioridad.

3. Se hará el englobe de los predios para una nueva predialización.

d) Pago de Impuestos del proyecto inmobiliario.

e) Trámite ante empresas públicas.

1. Trámites ante la Empresa de Gas Natural

Para obtener la disponibilidad de servicio, se deben cumplir los siguientes requisitos: llenar formulario de solicitud, certificado de constitución y gerencia y certificado de libertad.

Para radicación del proyecto se deben cumplir los siguientes requisitos: carta de autorización, copia licencia de construcción, certificado de estrato, certificado de constitución y gerencia, realizar consignación a favor de Gas Natural, certificado de libertad y dos copias de planos de proyecto de gas.

Para obtener la aprobación del proyecto de red de gas se deben cumplir los siguientes requisitos: carta de autorización, el plano de localización y diagrama vertical, la fotocopia de la licencia de construcción, el certificado de constitución y gerencia y el certificado de libertad.

2. Trámites ante Empresa de Teléfonos de Bogotá (ETB)

Para obtener la solicitud de líneas se debe cumplir con los siguientes requisitos: carta de solicitud, fotocopia de la licencia de construcción, el certificado de constitución y gerencia y copia de la nomenclatura oficial. Para radicación y aprobación de proyecto telefónico se requiere: una carta de autorización, la fotocopia de la licencia de construcción, el plano de localización y el diagrama vertical, el certificado de constitución y gerencia y el certificado de libertad.

3. Trámites ante Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Bogotá (EAAB)

Para obtener la disponibilidad de servicio se requiere: una carta de solicitud de disponibilidad, el plano de Bogotá (escala 1:2.000) con indicación en color rojo de localización del predio. Para obtener la provisional de obra se requiere: una carta de autorización, una fotocopia de la licencia de construcción, una fotocopia del último recibo de pago del agua.

Para obtener la aprobación del estudio hidráulico se requiere: carta de autorización (original y copia), fotocopia del recibo cancelado de la provisional de obra, formatos de instalaciones firmados, plano de localización del acueducto, fotocopia de la licencia de construcción, copia heliográfica del esquema vertical, el certificado de constitución y gerencia, fotocopia de disponibilidad de servicio, copia de plano aprobado por la curaduría urbana de la localización arquitectónica del proyecto y un certificado de estrato.

Para obtener la carta de compromiso se debe cumplir con los siguientes requisitos: carta de autorización, fotocopia del certificado de constitución y gerencia, fotocopia del estudio de instalaciones interiores, fotocopia de la licencia de construcción, fotocopia del permiso de ventas, fotocopia del recibo provisional de obra cancelado, original y dos copias de la carta de compromiso diligenciado y original y dos fotocopias de la póliza de garantía y cumplimiento.



Para obtener los taponamientos, se debe cumplir con las siguientes exigencias: carta de autorización, fotocopia del último recibo cancelado, Certificado de Libertad y el Certificado de Constitución y Gerencia.

f) Ejecución y conexión de los servicios públicos.

g) Trámites ante notarías para la obtención de propiedad horizontal y desglobes de apartamentos y certificado de nomenclatura.

Fase 4. Mercadeo (Organización administrativa)

a) La construcción de la caseta de ventas está a cargo de la empresa constructora.

b) La promoción y ventas se contratará con una empresa especializada con el mercadeo y publicidad de este tipo de proyectos.

c) La publicidad del periódico se contratará con la empresa de mercadeo y publicidad, como también se contratará la publicidad para el sector para la realización de las vallas y pendones publicitarios.



Fase 5. Liquidación (Organización administrativa)

- a) El reparto de utilidades resultantes del negocio inmobiliario se hará sobre el porcentaje de aportes correspondiente para cada uno de los agentes involucrados.
- b) Disolución de la entidad gestora.

CONCLUSIONES

Este modelo es un ejemplo teórico que permite demostrar las bondades de los proyectos inmobiliarios desarrollados mediante esquemas de gestión asociada en UAU, en donde todos los agentes involucrados se asocian para que el proyecto salga adelante. Incluso, los profesionales, pueden crear espacios de emprendimiento, y así, encontrar nichos de trabajo mediante este esquema, participando con todos los estudios como aporte al proyecto. Adicionalmente, perciben al final del ejercicio un porcentaje sobre las utilidades del proyecto.

Es así como todos los actores van en socio y se encontrarán más motivados para conseguir desarrollar el proyecto inmobiliario. Este tipo de esquemas permite incrementar el aprovechamiento del suelo urbano, aumentando la disponibilidad de áreas libres e intensificando el índice de construcción o la edificabilidad. El potencial de desarrollo del proyecto inmobiliario es adecuado en la medida en que este garantice una mayor disponibilidad de espacio público construido en concordancia con las nuevas densidades proyectadas.



Proyectos de renovación urbana liderados por la ERU

PROYECTO Centro Cultural de España

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto Centro Cultural de España – Manzana 5 se encuentra ubicado en la Manzana 5 del Barrio Las Aguas, entre la carrera 3 y el Eje ambiental de la Avenida Jiménez, y las calles 19 y 20.

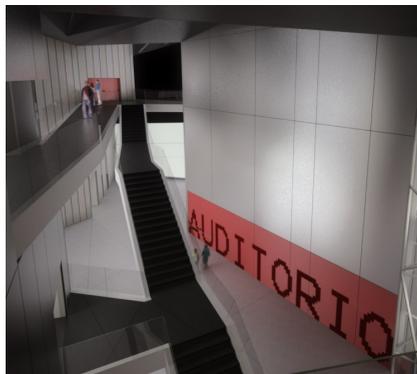
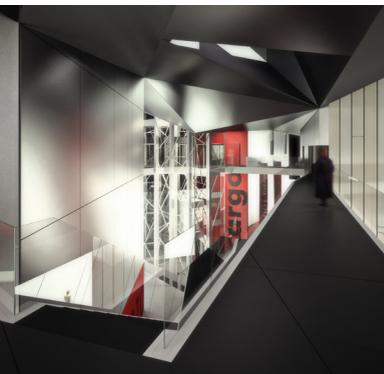
OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Contribuir con infraestructura a consolidar el carácter académico y cultural de la zona.
- Impulsar la ocupación del centro con nuevos residentes.
- Reactivar el comercio.
- Frenar el deterioro e impulsar la apropiación del área por parte de los ciudadanos.

VOCACIÓN Y USOS DEL PROYECTO

Centro cultural, vivienda y comercio.

■ Imágenes interiores del Centro Cultural de España



Imágenes

Antes



Después



- **CONTEXTUALIZACIÓN**

El proyecto Centro Cultural de España – Manzana 5 es la primera experiencia de renovación urbana mediante la alianza entre el Distrito Capital y un gobierno extranjero, y se enmarca dentro de la política de consolidación del centro como eje principal de la ciudad y de la región mediante de la localización de actividades de impacto.

La Empresa de Renovación Urbana realizó la adquisición de los 36 predios de la Manzana 5. De estos, 19 serán entregados en comodato, por 65 años, al gobierno de España para la construcción del Centro Cultural. Este será una obra de 5.800 m2 de espacios culturales (bibliotecas, 2 auditorios, videoteca, mediateca, laboratorio de proyectos y salas de exposición, investigación y de proyectos).

La obra tendrá un costo de 14 mil millones de pesos que serán asumidos por el gobierno español y generará 100 puestos de trabajo directo e indirecto. En los lotes restantes de la Manzana 5, la Empresa de Renovación Urbana está estructurando un proyecto de vivienda con el que se atraerán cerca de 1.200 nuevos residentes a la zona, de acuerdo con las modelaciones urbanísticas hechas por la Empresa de Renovación Urbana.

PROYECTO San Victorino Centro Intenacional de Comercio Mayorista

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto se desarrollará en el costado norte del Parque Tercer Milenio, entre la carrera 11 y la Avenida Caracas, y las calles 9 y 10, en el tradicional sector de San Victorino.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Elevar la productividad y la competitividad urbanas de las actividades relacionadas con la pequeña producción y sus canales de comercialización.
- Mejorar las condiciones de localización y acceso a los mercados intraurbanos y extraurbanos del comercio popular.
- Optimizar el uso del suelo del sector, generando mejores condiciones de espacio público y movilidad.
- Generar empleo, cualificación de los existentes y mejorar las condiciones de seguridad para todos los usuarios del sector.

■ Ubicación del proyecto (Manzana 3,10 y 22)



■ Imágenes interiores del proyecto



Imágenes

CONTEXTUALIZACIÓN

El proyecto “San Victorino Centro Internacional de Comercio Mayorista” se enmarca dentro de la política de competitividad para la ciudad, la cual señala que los proyectos de renovación urbana con inversión pública se orientan para atraer inversión privada para consolidar el centro de la ciudad como eje principal de la red regional de ciudades, a través del desarrollo de operaciones estratégicas que permitan fortalecer su vocación para el intercambio comercial en sus distintas escalas.



Antes



Después

PROYECTO Alameda - Estación Central

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El área objeto de intervención abarca una extensión de 10,5 hectáreas, las cuales se encuentran distribuidas en 11 manzanas localizadas entre la calle 24 y la calle 26 entre la carrera 13 y la transversal 17.

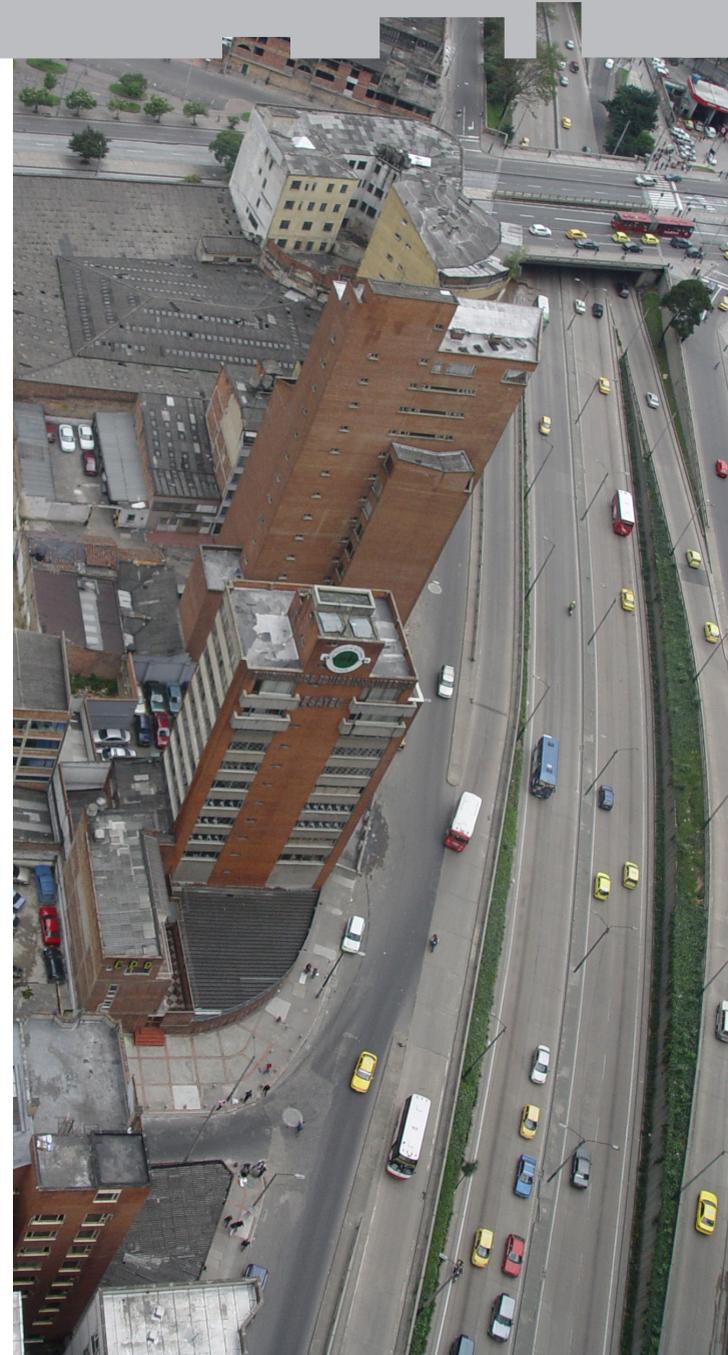
OBJETIVO GENERAL

El proyecto integral “Estación Central”, busca estructurar un Proyecto Urbano Integral de participación público-privada, que le permita a la ciudad promover actuaciones urbanísticas, gestión de suelo, desarrollo de infraestructura del Sistema de Movilidad y proyectos inmobiliarios y urbanísticos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- El reordenamiento de la estructura urbana de esta zona estratégica de la ciudad.
- Mejorar las condiciones urbanas del eje de la calle 26, entendidas como la articulación entre el desarrollo de proyectos de renovación urbana y la ejecución de la Fase III de Transmilenio, a través de la construcción de la Estación Central de Transmilenio en el barrio La Alameda, conforme al Plan de intercambiadores Modales estipulado en el Plan Maestro de Movilidad de la ciudad.

■ Imágenes de la ubicación del proyecto (antes).



Imágenes



- Mitigar la ruptura generada por las actuales condiciones de la misma.
- Fortalecer la prestación de servicios en torno al Centro Internacional.
- Articular los equipamientos culturales, los espacios de ocio y los parques.
- Mejorar las condiciones del espacio público.
- Generar proyectos inmobiliarios que mejoren e incrementen la competitividad del Distrito Capital.

CONTEXTUALIZACIÓN

Dentro de los proyectos más importantes que desarrollará la Administración Distrital está la ejecución del sistema integrado de Corredores, Troncales y Rutas Alimentadoras TransMilenio Fase III. Entendiendo la importancia de las acciones e intervenciones públicas como detonadores de la renovación urbana, la Empresa de Renovación Urbana ha desarrollado mesas de trabajo con el Instituto de Desarrollo Urbana (IDU) y Transmilenio para identificar, gestionar e implementar operaciones urbanas sobre los corredores troncales de TransMilenio Fase III.

VOCACIÓN E INICIATIVA DEL PROYECTO

El promotor del Plan Parcial es la Empresa de Renovación Urbana en alianza con TransMilenio.

El desarrollo del proyecto requiera de una asociación público – privada para la construcción de la Estación Central y desarrollo inmobiliarios en altura.

Después



PROYECTO Avenida Comuneros - Cruces

■ Imagen ubicación del proyecto (antes).

OBJETIVO GENERAL

Generar suelo para el desarrollo de un proyecto urbano integral de vivienda de interés social, vivienda tipo 3 - 4 y comercio de escala vecinal, en cumplimiento de lo señalado en el artículo 285 del Decreto 190 de 2004.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Generar oferta de vivienda de interés social en el centro de la ciudad.
- Fortalecer la actividad residencial de los barrios Santa Bárbara y Cruces en particular y, del centro de la ciudad en general.
- Consolidar los bordes de la Avenida Comuneros a partir de la recomposición del tejido urbano.

CONTEXTUALIZACIÓN

El centro y las centralidades se constituyen en los componentes de la estructura socio-económica y espacial en la estrategia de ordenamiento para el Distrito Capital, las cuales se clasifican en centralidades de integración internacional y nacional, centralidades de integración regional y centralidades de integración urbana.

El Centro (Centro Histórico – Centro Internacional) se encuentra dentro de las centralidades de integración internacional y nacional, siendo la directriz principal para su desarrollo: “Proteger el patrimonio cultural y Promover la renovación urbana”.

■ Render del proyecto (después).



Imágenes

Entendida la importancia de las acciones e intervenciones públicas como elementos detonadores de procesos de renovación urbana, la Empresa de Renovación Urbana de Bogotá adelanta la formulación de un proyecto urbano integral de vivienda de interés social, y comercio de escala vecinal en el borde de la Avenida Comuneros, con el propósito de brindar alternativas a los hogares que se ven afectados por el desarrollo de la obra pública y, a aquellos que, demandan vivienda de interés social en el centro de la ciudad.

De acuerdo con lo señalado en el Decreto Distrital 190 de 2004 (Compilación POT), el proyecto urbano e inmobiliario “Comuneros – Cruces” se enmarca dentro de las siguientes políticas generales para el Distrito:

- Política sobre uso y ocupación del suelo urbano y de expansión: En cumplimiento de ésta política el Distrito adelantará aquellas acciones urbanísticas que permitan optimizar el uso del suelo, en especial en el centro de la ciudad como espacio principal de la región y el país.
- Política de competitividad: Los proyectos de renovación urbana con inversión pública, se orientarán a atraer la inversión privada para consolidar el centro de la ciudad como centro de la red regional de ciudades.
- Política sobre recuperación y manejo del espacio público: En cumplimiento de ésta política el Distrito propenderá la generación, construcción, recuperación y mantenimiento del espacio público tendientes a aumentar el índice de zonas verdes por habitante, el área de tránsito libre por habitante, su disfrute y su aprovechamiento económico (...).

VOCACIÓN E INICIATIVA DEL PROYECTO

Es de iniciativa pública liderado por la Empresa de Renovación Urbana.



Antes



Después

LA GESTIÓN SOCIAL EN LA RENOVACIÓN URBANA

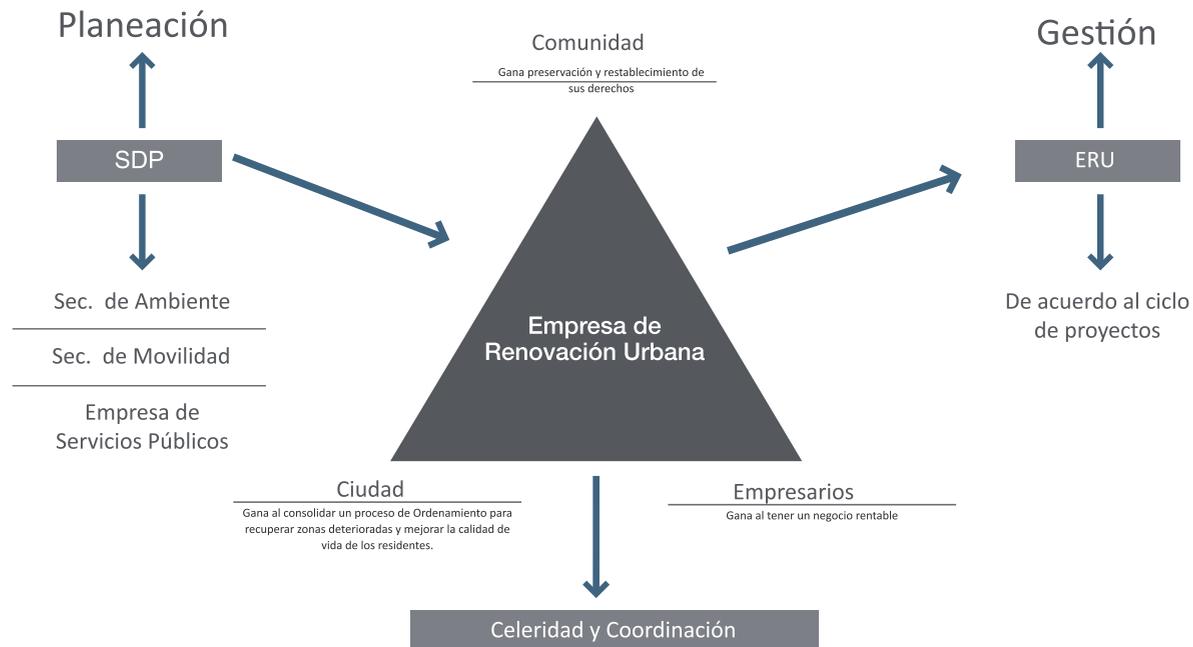
La gestión de la Empresa de Renovación Urbana tiene presente a los actores que intervienen en el proceso: habitantes involucrados, inversionistas y la ciudad.

Los habitantes de las zonas intervenidas deben ser los primeros beneficiados, esto entendido como el mejoramiento de su calidad de vida, mayores ingresos, nuevas oportunidades para el desarrollo de sus derechos y mejor provisión de servicios sociales.

Los proyectos que realiza la Empresa de Renovación Urbana requieren de la inversión de recursos del sector privado para lograr el cumplimiento de los objetivos de los proyectos. La política de renovación urbana busca que las ganancias y/o beneficios de esas inversiones no queden únicamente en manos de quienes aportan los recursos.

La ciudad obtiene beneficios de la renovación urbana cuando los procesos exitosos generan valores agregados al modelo de ciudad, tanto desde punto de vista urbanístico como de mejoramiento de las condiciones de habitabilidad y de infraestructura de la ciudad.

La Empresa de Renovación Urbana desarrolla procesos de gestión social para garantizar la satisfacción de los derechos de todos los actores, coordinando todas las actuaciones de estos y de las instituciones relacionadas.





Cámara de Comercio de Bogotá

Vicepresidencia de Gestión Cívica y Social
Dirección de Proyectos y Gestión Urbana
Av. El dorado No. 68D - 35
Teléfono 594 10 00 - Extensión 2745

www.ccb.org.co



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.
HÁBITAT

Empresa de
Renovación Urbana

Empresa de Renovación Urbana

Calle 52 No. 13 - 64 · Piso 10 - 11
PBX: 358 16 16
Bogotá D.C.

www.eru.gov.co