INFORME DE SUPERVISIÓN

1. **IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO:**

CONTRATO DE CONSULTORIA N. º: 130-12-09-137-2023

NOMBRE CONTRATISTA: FRANCISCO DE PAULA MOSQUERA BONILLA
C.C. 16.446.364 de Yumbo- Valle

OBJETO: PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA REALIZAR EL AVALÚO COMERCIAL DE UN LOTE #2 UBICADO EN LA CALLE 11B # 12 A 37 BARRIO ASOVIVIR COLINAS.

2. **PLAZO INICIAL DE EJECUCIÓN:** El plazo para la ejecución del contrato será de Quince (15) días hábiles, contados a partir de la suscripción del acta de inicio previo el cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato, sin exceder el 31 de diciembre de 2023.

3. **FECHA DE INICIO:** Veintidós (22) de agosto de 2023

4. **PRÓROGAS:** SI: ____ NO __X__

   ADICIONES: SI: _____ NO __X__

5. **FECHA DE TERMINACION INICIAL:** Once (11) de septiembre de 2023

   FECHA DE TERMINACION FINAL: Treinta y uno (31) de diciembre de 2023

   LUGAR DE EJECUCION: Yumbo (Valle)

6. **VALOR INICIAL DEL CONTRATO:** $ 720.000°°

7. **VALOR EJECUTADO A LA FECHA:** $ 720.000°°

METODOLOGIA DEL EVALUO

Factores de Valuación

Para la determinación del justo precio del inmueble en evaluación, se tuvo en cuenta las siguientes variables, que influyen directamente sobre el precio comercial. A continuación, se enumeran los siguientes, acondicionados a la ley 620 del 2008, la ley 388 de 1997, la ley 1673 y su decreto reglamentario 556 del 2014.

Determinantes del Precio

Agregados macroeconómicos, el precio de los predios tiene que ser tratado de forma especial, debido a que estos bienes poseen características físicas, funcionales, de localización muy particular y no son bienes homogéneos.

Ubicación: Es un aspecto preponderante en el momento de fijar el precio de los predios, debido a que un componente es el valor del terreno y está definido principalmente por su ubicación y entorno. La ubicación determina la facilidad de acceso, la cual se relaciona directamente con las obras de infraestructura con que cuente el sector, debido a que éstas influyen directamente en la calidad de vida de sus habitantes. Estas obras circundantes determinan en parte el valor del predio en donde se va a ejecutar el proyecto y, por consiguiente, el precio de la obra. El precio de las obras no sólo se determina por su ubicación urbana; también existen variaciones significativas a nivel intrarregional, ya que las necesidades de los pobladores están determinadas por diferentes aspectos propios de su región, como el clima, que en algunos casos determina los materiales, la densidad de población, aspectos geológicos, etc. Estos aspectos se resumen en los Planes de Ordenamiento Territorial (PBOT) de cada municipio. Los PBOT tienen por objetivo orientar la actuación pública y regular las intervenciones privadas en cada una de las zonas homogéneas de la ciudad; éstos definen la posibilidad y las condiciones en las cuales puede desarrollarse una actividad en una determinada zona, como: intensidad, compatibilidad con otras actividades y características de los edificios qué pueden alojarlas. "Por ejemplo, es a través del PBOT como se determinan o delimitan las áreas Cel. comerciales y las zonas residenciales, la densidad poblacional para un sector o la concentración de usos, de acuerdo con la vocación del territorio desde el punto de vista histórico, pero también comercial, todo pensado en lo que resulta mejor para el beneficio y disfrute de todos los ciudadanos y no sólo respondiendo a los intereses personales del propietario de la tierra"

Costos y políticas comerciales: se entiende que los costos en cualquier bien influyen de manera directa en su precio. Para las edificaciones los costos están compuestos por los siguientes componentes: lote, urbanismo, costos directos, costos indirectos, costos financieros y costos de ventas. Según el Estudio Estructura del Precio de las Edificaciones Destinadas a Vivienda (Ríos H.,2001), desarrollado por el DANE, los costos directos participan con el 47% del total del precio, que dan idea de la magnitud de los mismos. Los costos directos están compuestos por: mano de

obra, materiales, equipos y contratación; de estos rubros, el que tiene mayor incidencia son los materiales, debido a que constituyen el mayor gasto en el momento de construir una edificación. Los materiales utilizados varían dependiendo de la región del país, fenómeno ocurrido por la variedad climática y geográfica del territorio colombiano; este factor es determinante en el momento de realizar una canasta de insumos para una edificación, ya que por sus características los materiales tienden a ser más caros o más baratos.

De otro lado, los mercados de estos insumos poseen fluctuaciones particulares en cada región; por ejemplo, puede que en Boyacá sea más barato el cemento que en Barranquilla, y esto está asociado proporcionalmente a la distancia existente entre el punto de ejecución de la obra y la producción del insumo. Por otra parte, se debe considerar el impacto que tiene el sector externo en los 4 Se entiende por costo directo todo aquel ligado directamente a los procesos productivos. precios de los insumos, dado que, en algunas oportunidades, a los productores les resulta más atractivo producir para estos mercados externos que para el consumo doméstico. De acuerdo con estudios realizados, se determinó que los proyectos de construcción de edificaciones, en su ejecución, abarcan una cantidad de tiempo que oscila entre nueve y doce meses (DANE, 1996), lo cual hace necesario presupuestar el valor y las cantidades de materiales a utilizar. Por ejemplo, si el precio del ladrillo sufriera una fuerte alza, los presupuestos y las mismas ventas se verían afectados, ya que, al incrementarse los costos, el precio sube proporcionalmente. Por otra parte, los constructores también se aseguran de congelar los precios, realizando una serie de acuerdos con sus proveedores, con el fin de garantizar que los precios de los insumos que ellos requieren para la ejecución del proyecto no se desvíen tanto de sus presupuestos, manteniendo sus proyecciones lo más cerca de la realidad.

Variables de Estudio

Precio de venta del metro cuadrado: Corresponde al valor en miles de pesos del metro cuadrado de la edificación en el momento del censo. El precio por metro cuadrado solamente corresponderá al precio (promedio) del destino sin incluir garaje. Los destinos comercializables (casas, apartamentos, oficinas, comercio y bodegas) deben ser valorados a precio de venta, es decir, a precio de mercado, e incluyen los siguientes componentes de una estructura tipo de costos: - Lote - Costos de urbanismo
- Costo directo (materiales, equipo, mano de obra, subcontratación) - Costos indirectos (impuestos, honorarios) - Costos financieros (tasa de interés, corrección monetaria) - Costos de ventas (comisiones de ventas, publicidad) - Margen de utilidad.

• Área total construida del destino: corresponde al metraje total en metros cuadrados del destino encontrado en proceso. El área construida incluye únicamente los espacios cubiertos de las edificaciones, sean comunes o privados.
• Oferta y demanda de inmuebles en el sector, aledaños de estratificación similar.

• Ubicación particular del inmueble, cercanía a vías de alto tráfico particular y público.
• La reglamentación y normatividad de la zona.
• Topografía, forma y tamaño del predio.
• Servicios públicos presentes y fuentes hídricas en el área junto con su cercanía al predio en estudio.
• Las condiciones actuales de construcción en la zona de inmuebles comparables.
• Nivel Socio - Económico de los pobladores y visitantes del sector, así como de las zonas y sectores que lo rodean.
• Conectividad vial intermunicipal y departamental.
• Grados de comercialización:

TIPO A: Fácil Comercialización: De cero (0) a seis (6) meses.
TIPO B: Regular comercialización: De seis (6) meses a un (1) año.
TIPO C: Difícil comercialización: De un (1) año en adelante.

Por las características del inmueble, ubicación y valor se estima el grado de comercialización:

TIPO B.

Métodos Utilizados

En este avalúo se utilizaron dos métodos distintos, que a continuación explicaremos:

Método de Comparación o de Mercado:

Es la técnica evaluatoría que busca establecer el valor comercial del bien, a partir del estudio de las ofertas o transacciones recientes, de bienes semejantes y comparables al del objeto de avalúo, así: Este método utiliza ofertas de inmuebles urbanos, casas y casa lotes con características similares, en el municipio de Yumbo, en las cuales se pueden observar los límites de referencia del mercado en la zona.

CONCLUSIONES

Una vez analizada la información, consideramos que para este inmueble el resultado más acertado para el m2 del lote es de doscientos ochenta y ocho mil pesos ($288.000.00) mc.

También resulta pertinente considerar el tamaño del lote que en este caso es de 12 metros por 16.5 metros para un total de ciento noventa y ocho (198) metros cuadrados según escritura pública No. 1121 del 02/07/2015 y las medidas levantadas por el evaluador. El tamaño del lote está de acuerdo a los requerimientos del PBOT para construcciones en el sector.

SECTORIZACION

El inmueble está ubicado en la calle 11B # 12 A 37 barrio asovivir colinas

ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR EL CONTRATISTA

1. Realizar el avalúo comercial de los predios objeto del presente contrato, de conformidad con la normatividad vigente para esta materia.
2. Realizar la inspección técnica de los predios objeto de avalúo.
3. Entregar el informe final de avalúo de los predios, impresa en ORIGINAL, 1 COPIA y MEDIO MAGNÉTICO, en cumplimiento de las normas que rigen los procedimientos de avalúos para bienes inmuebles, el cual deberá contener la siguiente información: 1. Informe General: Descripción del bien, identificación, ubicación física, estado de conservación, método utilizado, etc. 2. Avalúo: EL (LA) CONTRATISTA debe desarrollar la investigación económica con el fin de proceder a dar valores comerciales basados en las metodologías valuadoras existentes y aprobadas para tal efecto.

ASPECTOS TÉCNICOS.

1. Identificación de la clase de avalúo que se realiza.
2. Explicación de la metodología utilizada.
3. Identificación y descripción de los bienes avaluados, precisando la cantidad y estado o calidad de sus componentes.
4. Los valores de referencia o unitarios que se utilicen y sus fuentes.
5. Las cantidades de que se compone el bien o derecho valorado, que se utilizaron para realizar los cálculos.
6. El valor resultante del avalúo.
7. La vigencia del avalúo, que no podrá ser inferior a un año.
8. La identificación de la persona que realiza el avalúo y la constancia de su inclusión en las listas que componen el registro nacional de avaluadores y en el registro abierto de avaluadores RAA, en las categorías 1, 2 y 3.
9. Cuando la metodología utilice proyecciones, se debe señalar todos y cada uno de los supuestos y el procedimiento usado para proyectar. En el caso de variables proyectadas se debe incluir las fuentes de donde fueron tomadas y/o supuestos que se tuvieron en cuenta para realizar la proyección.
10. Si la metodología del avalúo utiliza índices, se debe señalar cuales se utilizaron y la fuente de donde fueron tomados.

8. **PORCENTAJE DE EJECUCION: 100%**
9. **BALANCE FINANCIERO**

VALOR INICIAL DEL CONTRATO	**$ 720.000**	**$ 0**
VALOR ACTA FINAL	**$ 0.00**	**$ 720.000**
SALDO POR EJECUTAR	**$ 0.00**	**$ 0.00**
SUMAS IGUALES	**$ 720.000**	**$ 720.000**

Como supervisor de este contrato, certifico que he cumplido las funciones de verificación, vigilancia y control frente al cumplimiento del objeto del contrato.

Por lo anterior se firma a los 04 días del mes de octubre de 2023.

Dra. FAYSURI ALEXANDRA CASTILLO VASQUEZ
CARGO DEL SUPERVISOR: Subdirectora Técnica IMVIYUMBO