AGREGADOS DEL OCCIDENTE

OFERTA TÉCNICA Y COMERCIAL

Proyecto de Vivienda de Interés Social y Prioritario (VIS/VIP)

Municipio de Pereira, Risaralda

Septiembre de 2026

Barrio Pinares, Pereira, Risaralda
Oficina: Carrera 16 Bis No. 8 – 42
PBX: 311 43 74
Celular: 312 890 5408
E-mail: notificacionesjudiciales@agreoccidente.com
www.agreoccidente.com

Resumen ejecutivo

El presente documento constituye la oferta técnica y comercial para el desarrollo de un proyecto de Vivienda de Interés Social (VIS) y Vivienda de Interés Prioritario (VIP) en el municipio de Pereira, estructurada a partir del análisis técnico-financiero del predio y del modelo de negocio elaborado para el proyecto. La propuesta desarrolla los cuatro componentes solicitados: la concepción técnica, urbanística y del producto inmobiliario; el plan de desarrollo por etapas y su cronograma de ejecución; la estrategia comercial y de acceso a la vivienda; y la gestión de riesgos del proyecto.

El proyecto se desarrolla sobre un predio con un área bruta de 61.442,8 m², de la cual, tras los descuentos normativos de suelo de protección, servidumbres de servicios públicos y sistema vial del POT, resulta un área neta urbanizable de 40.818,71 m². Sobre esta área se estructura un producto inmobiliario mixto de 686 unidades de vivienda (588 VIS y 98 VIP) más un componente comercial de 34 locales, desarrollado en 7 etapas constructivas.

Toda la información contenida en esta propuesta corresponde a un ejercicio de prefactibilidad inicial del predio, por lo que las cantidades, valores, áreas, modelos de vivienda y demás información, debe ser validada y corroborada, o ajustada, en la medida en que los diseños, estudios y demás análisis del proyecto se vayan desarrollando y por esta vía se establezcan las condiciones finales del mismo.

Cifras clave del proyecto

686 unidades de vivienda (588 VIS + 98 VIP) · 34 unidades comerciales · Área construida total aprox. 45.361 m² · Costo total del proyecto: $132.395 millones · Ventas totales estimadas: $169.860 millones · Utilidad operacional estimada: $37.466 millones (22,1% sobre ventas).

I. Concepción técnica, urbanística y del producto inmobiliario

1.1 Balance general de áreas del predio

El diseño urbanístico parte de un balance de áreas ajustado a la normativa del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Pereira, que determina las cesiones obligatorias y las afectaciones del predio antes de definir el área útil desarrollable.

Concepto	Área (m²)	% s/ Área Bruta
Área bruta del predio	61.442,80	100,0%
( ) Suelo de protección	11.901,09	19,4%
( ) Servidumbre de servicios públicos	1.835,10	3,0%
( ) Sistema vial POT	6.887,90	11,2%
= Área neta urbanizable	40.818,71	66,4%
( ) Cesión espacio público	10.424,43	17,0%
( ) Cesión equipamiento colectivo	9.796,18	15,9%
( ) Vías locales	10.204,68	16,6%

El índice de ocupación aplicado sobre el área neta urbanizable es del 50%, lo que arroja un índice de ocupación de 20.409,36 m², base sobre la cual se distribuye el área útil entre los usos VIP, VIS y comercial.

1.2 Producto inmobiliario propuesto

El producto se estructura en tres componentes que permiten diversificar el riesgo comercial y generar sostenibilidad financiera al proyecto: vivienda VIP, vivienda VIS y un componente comercial de soporte a la operación urbana del conjunto.

Componente	Área útil (m²)	Unidades	Altura (pisos)	Área/unidad (m²)
VIP	1.900,70	98	5	38,0
VIS	9.503,52	588	10	52,0

Comercial	890,90	34 locales	3	≈35,0
TOTAL	12.295,12	686 viv. + 34 loc.	—	—

La vivienda VIS concentra el 85,7% de las unidades habitacionales del proyecto (588 de 686), consolidándose como el producto ancla del desarrollo, mientras que la vivienda VIP (98 unidades) atiende a la población de menores ingresos con acceso a subsidios de mayor cuantía relativa. El componente comercial se ubica en la etapa final de ejecución, complementando la oferta de servicios del conjunto.

1.3 Programa de áreas construidas

Concepto	VIS	VIP	Comercial	Total
Área vendible (m²)	30.576,00	3.724,00	1.714,50	36.014,50
Área construida (m²)	38.220,00	4.655,00	2.486,03	45.361,03
Cantidad de parqueaderos	255	35	34	324
Área parqueo + circulación (m²)	6.056,25	831,25	807,50	7.695,00
Área de zonas sociales (m²)	1.200,00	200,00	—	1.400,00

La relación de parqueaderos se calculó conforme a los estándares del proyecto: 1 cupo por cada 3 o 4 viviendas VIP/VIS para parqueo privado y 1 cupo por cada 10 viviendas para parqueo de visitantes, además de una dotación específica para el uso comercial.

1.4 Estándares de habitabilidad y equipamiento

- Densidad poblacional estimada de 3,57 habitantes por vivienda, empleada para el cálculo de las cesiones de espacio público (4,2 m²/hab.) y equipamiento comunitario (4,0 m²/hab.).
- Zonas sociales y comunes diferenciadas por etapa, con un área fija de 200 m² por etapa VIS/VIP, para un total de 1.400 m² en zonas comunes del proyecto.
- Tipologías de vivienda VIS de 52 m² y VIP de 38 m², ajustadas a los topes normativos vigentes de valor máximo de vivienda (135 y 90 SMMLV respectivamente, según la reglamentación nacional de VIS/VIP).
- Producto comercial concebido como equipamiento de soporte urbano (comercio de proximidad) integrado en la última etapa, con parqueadero independiente.

II. Plan de desarrollo por etapas y cronograma de ejecución

2.1 Estructuración por etapas

El proyecto se desarrolla en 7 etapas constructivas activas (de un máximo estructurado de 9), que permiten escalonar la inversión, ajustar el ritmo de ventas a la absorción real del mercado y limitar la exposición de capital en cada fase. Las primeras seis etapas concentran la totalidad del producto VIS (98 unidades por etapa) y la séptima etapa integra el producto VIP junto con el componente comercial.

Etapa	Producto	Unidades	Área construida (m²)	Parqueaderos
Etapa 1	VIS	98	6.370	43
Etapa 2	VIS	98	6.370	43
Etapa 3	VIS	98	6.370	43
Etapa 4	VIS	98	6.370	43
Etapa 5	VIS	98	6.370	43
Etapa 6	VIS	98	6.370	43
Etapa 7	VIP + Comercial	98 viv. + 34 loc.	4.655 + 2.486	35 + 34
TOTAL	—	686 + 34 loc.	42.875 (vivienda)	293 + 34

Esta secuencia responde a una lógica comercial: iniciar con el producto VIS —de mayor volumen y demanda más profunda en el mercado de Pereira— y cerrar el proyecto con el producto VIP y el comercio, una vez consolidada la ocupación y la infraestructura del conjunto, lo cual favorece la comercialización de los locales.

2.2 Cronograma de ejecución por etapa

Cada etapa contempla un ciclo de construcción de 12 meses, con inicio de obra en el mes 12 respecto al arranque de preventas, tiempo destinado a la estructuración de preventas, licencias y cierre financiero. La tasa de interés del crédito constructor asumida es del 11,5% efectivo anual.

Hito	Momento (mes)	Descripción
Preventas y estructuración	Mes 1 Mes 5	Comercialización inicial, cierre de cuota inicial y estructuración del cierre financiero de la etapa.

Inicio de obra	Mes 12	Arranque de obra civil una vez alcanzado el punto de equilibrio de preventas.
Ritmo de ventas mensual	Meses 6 a 17	15, 10, 10, 8, 8, 8, 8, 6, 6, 6, 6 y 7 unidades/mes (98 unidades en 12 meses de ventas activas).
Ejecución de obra	Mes 12 Mes 23	Duración de la construcción: 12 meses.
Desembolso de subsidios (SFV)	Meses 24 a 27	Giro del Subsidio Familiar de Vivienda por parte de la Caja de Compensación.
Escrituración y desembolso de créditos hipotecarios	Meses 24 a 27	Legalización y desembolso del saldo del crédito hipotecario de los compradores.
Cierre financiero de la etapa	Mes 29 Mes 30	Liquidación de crédito constructor y devolución de equity a los inversionistas.

El traslape de etapas —iniciando la preventa de una etapa mientras la anterior se encuentra en ejecución o cierre— permite mantener un flujo de caja continuo del proyecto y optimizar el uso de la maquinaria, cuadrillas y equipo administrativo de obra a lo largo de todo el desarrollo.

2.3 Fuentes de financiación de la etapa (Etapa 1, referencia)

Fuente	Valor (millones $)	% participación
Cuotas iniciales de compradores	2.316,4	9,1%
Subsidio Familiar de Vivienda (SFV)	5.147,7	20,3%
Créditos hipotecarios	15.700,4	61,8%
Crédito constructor	13.050,0	—
Equity / capital de los promotores	4.380,0	—

El apalancamiento combina el crédito constructor (fondeo de obra) con el equity de los promotores como colchón inicial de caja, mientras el crédito hipotecario y el SFV —desembolsados contra escritura— constituyen la fuente principal de repago del crédito constructor al cierre de cada etapaz

III. Estrategia comercial y de acceso a la vivienda

3.1 Precios y valores de venta

Concepto	VIS	VIP	Comercial
Valor de venta por unidad	$236.372.175	$157.581.450	$9.000.000 /m² aprox.
Unidades	588	98	34 locales
Ventas totales por producto	$138.986,8 millones	$15.442,98 millones	$15.430,5 millones

El precio de la vivienda VIS se ubica dentro del tope normativo de 135 SMMLV y el de la vivienda VIP dentro del tope de 90 SMMLV vigentes para 2026 (SMLM 2026: $1.750.905), lo que garantiza la elegibilidad de los compradores para los mecanismos de subsidio y cobertura de tasa de interés propios de la política nacional de vivienda.

3.2 Esquema de acceso a la vivienda

La estrategia comercial se apoya en un esquema de cierre financiero estructurado para maximizar la elegibilidad de la demanda objetivo (hogares de ingresos bajos y medio-bajos), combinando ahorro programado, subsidios y crédito hipotecario:

Componente del cierre financiero	VIS	VIP
Cuota inicial (10% del valor)	$23.637.218	$15.758.145
Subsidio Familiar de Vivienda SFV (30 SMLM, Caja de Compensación)	$52.527.150	$52.527.150
Saldo a financiar (crédito hipotecario)	$160.207.808	$89.296.155
Cuota mensual estimada del crédito	$2.050.660	$1.142.991
Ingreso mensual mínimo requerido (cuota = 40% del ingreso)	$5.126.650 (2,93 SMLM)	$2.857.477 (1,63 SMLM)

Este esquema ubica el proyecto en un rango de accesibilidad amplio del mercado de Pereira: los hogares VIP requieren un ingreso familiar de referencia cercano a 1,6 SMLM y los hogares VIS de 2,9 SMLM, ambos compatibles con el perfil socioeconómico predominante entre los estratos 1 a 3 del municipio.

3.3 Canales y mecanismos de comercialización

1. Ventas en preventa por etapa: apertura comercial de cada etapa con al menos 5 meses de anticipación al inicio de obra, condicionando el arranque de obra al cumplimiento del punto de equilibrio de preventas (ritmo estimado de hasta 15 unidades/mes en el pico de lanzamiento).
2. Alianzas con Cajas de Compensación Familiar para la gestión del Subsidio Familiar de Vivienda (SFV) y, cuando aplique, la gestión de subsidios complementarios de la Gobernación.
3. Convenios con entidades financieras para la originación del crédito hipotecario de los compradores, incluyendo acompañamiento en el proceso de precalificación crediticia desde el momento de la reserva.
4. Sala de ventas y unidad de negocio en sitio, con material de comercialización (apartamento modelo, maqueta y recorrido virtual) que active la venta desde etapas tempranas.
5. Estrategia comercial diferenciada por producto: comercialización masiva y de alta rotación para VIS; comercialización dirigida y acompañamiento social reforzado para VIP; y comercialización a comerciantes/inversionistas locales para el componente comercial, aprovechando la consolidación poblacional del conjunto en su etapa final.
6. Seguimiento y reporte periódico del embudo comercial (prospectos, separaciones, cierres) para ajustar el ritmo de ventas frente al cronograma de obra y evitar desfases de caja.
7. Plan de Comercialización digital intensa, iniciando con la definición de producto, storytelling y branding emocional, plan de Marketing digital 360 (recorrido virtual, simulador financiero, chatbot), seguimiento y acompañamiento digital a los interesados y compradores del proyecto

IV. Gestión de riesgos

La gestión de riesgos del proyecto se aborda de forma integral, cubriendo los riesgos normativo-urbanísticos, técnico-constructivos, financieros, comerciales y de acceso a la vivienda, con mecanismos de mitigación consistentes con la estructura por etapas del proyecto.

4.1 Matriz de riesgos

Riesgo	Descripción	Probabilidad	Impacto	Mitigación
Normativo / urbanístico	Cambios en el POT, en las cesiones obligatorias o en los topes de valor VIS/VIP.	Media	Alto	Radicación temprana de licencias por etapa; verificación de vigencia del POT antes de cada etapa; reserva de contingencia normativa.
Constructivo / de obra	Sobrecostos o atrasos en obra, variaciones en el costo directo por m².	Media	Alto	Contratación por etapas (no llave en mano total); costos indirectos presupuestados al 15% del costo total; interventoría técnica independiente.
Financiero / de tasa	Variación de la tasa del crédito constructor (11,5% E.A. asumida) o del costo de fondeo.	Media	Medio	Escalonamiento de desembolsos del crédito constructor ligado al avance de obra; cobertura parcial con equity (20% de las fuentes en Etapa 1).
Comercial / de absorción	Ritmo de ventas inferior al proyectado (98 unidades en 12 meses por etapa).	Media	Alto	Inicio de obra condicionado al punto de equilibrio de preventas; escalonamiento de etapas que permite ajustar el lanzamiento de la siguiente etapa al desempeño real.
Acceso a la vivienda / crédito comprador	No elegibilidad de compradores para el crédito hipotecario o el SFV.	Media	Alto	Precalificación crediticia previa a la reserva; alianzas con Cajas de Compensación y entidades financieras; monitoreo de la relación cuota/ingreso (40%).

Liquidez / flujo de caja	Descalce entre egresos de obra y desembolsos de SFV/crédito hipotecario (concentrados entre los meses 24 y 27).	Media	Alto	Línea de crédito constructor dimensionada a los picos de obra; saldo de caja mínimo monitoreado mensualmente en el modelo financiero.
Mercado / precio de venta	Variación en el valor de venta por unidad frente a lo proyectado, o cambios en el SMLM que afecten los topes VIS/VIP.	Baja	Medio	Precios estructurados con margen frente a los topes normativos vigentes; actualización anual del modelo con el SMLM del año en curso.
Predial / tenencia del suelo	Contingencias sobre cargas y beneficios del plan parcial o plusvalía del lote.	Baja	Medio	Provisión específica de cargas y beneficios ($3.100 millones) y de plusvalía ($710 millones) dentro de la estructura de costos del proyecto.

4.2 Indicadores financieros de control del proyecto

El modelo financiero del proyecto define los siguientes indicadores como umbrales de gestión, a monitorear de forma permanente durante la ejecución:

Indicador	Valor del modelo
Costo total del proyecto	$142.394,8 millones
Ventas totales estimadas	$169.860,3 millones
Utilidad operacional del proyecto	$27.465,5 millones
Margen de utilidad operacional	16,2 % sobre ventas
Costos indirectos (CI) presupuestados	15% sobre costo total, por componente
Utilidad promedio por etapa	14,3% (rango 8,4% – 24,9% según etapa)

La utilidad de la última etapa se aprecia mayor a la establecida porque la misma es ascendente, la primera etapa solamente genera una utilidad del 8,4% estimada, esto debido a que la necesidad de inversión y recursos financieros es mayor en las primeras etapas y más baja en las últimas

La etapa 7 (VIP + comercial) concentra la mayor utilidad relativa del proyecto (16,2%), lo que refuerza la lógica de desarrollarla al cierre del proyecto, una vez consolidada la demanda y reducido el riesgo de absorción del componente comercial.

4.3 Mecanismos de gobernanza y seguimiento

- Comité mensual de seguimiento técnico-financiero por etapa, con reporte de avance de obra, ventas, cartera y flujo de caja frente al modelo aprobado.
- Actualización trimestral del modelo financiero del proyecto incorporando variaciones reales de costos, tasas y SMLM.
- Fideicomiso o encargo fiduciario de administración de recursos por etapa, que garantice la destinación de los desembolsos (SFV, crédito hipotecario, crédito constructor) exclusivamente a los fines del proyecto.
- Pólizas de cumplimiento, estabilidad de obra y responsabilidad civil extracontractual durante la etapa constructiva de cada fase.

V. Aspectos Financieros destacables

Dentro de la estructura básica planteada se encuentran algunos aspectos importantes de resaltar como son:

5.1. Fuentes y usos de los recursos.

Básicamente los recursos empleados provienen de financiamiento propio directo de la empresa y apalancamiento bancario cuando los proyectos ya se encuentran en ejecución. Para la cobertura financiera se aplican los recaudos obtenidos de los subsidios de cajas de compensación, de subsidios directos de Municipio o de la Nación en los casos que aplique. Los recursos de los créditos hipotecarios individuales, así como el recaudo de la mayor parte de los subsidios se da contra la entrega de las unidades y va enfocado a la cobertura y pago de los créditos constructor generado.

5.2. Aporte de Capital Propio

El aporte planteado preliminarmente por la empresa esta del orden de los seis mil cien millones de pesos MCte ($6.100.000.000), los cuales se aplican al inicio del desarrollo enfocado a cubrir las necesidades de recursas hasta tanto se inician los procesos de venta y construcción

5.3. Financiación Bancaria prevista.

El crédito constructor proyectado por cada una de las etapas esta en el orden de los Trece mil quinientos millones de pesos ($13.500.000.000), recursos estos que permitirán afrontar los gastos del proyecto, junto con el equity de la empresa, hasta que se generen los ingresos por ventas, esto particularmente teniendo en cuenta que el 90% del valor de la venta se termina recaudando posterior a la entrega del inmuebla

5.4. Aportes, subsidios y demás recursos.

Los aportes contemplados parten de los que pueda otorgar Comfamiliar Risaralda para los trabajadores formales y aplicados a este tipo de vivienda, los que se deriven de planes Nacionales como la recuperación del plan de MiCasa ya o similares, los subsidios en el valor de la tierra que se puedan aplicar por definición de la EDUR, o aquellos que se obtengan adicionalmente con base en la situación actual que atraviesa la región y la urgente necesidad de generación de planes de vivienda serios y estructurados.

5.5. Participación Edur.

El planteamiento establecido preliminarmente define una participación para la EDUR del 6,3% del valor de venta del proyecto, porcentaje este que permitiría superar el valor establecido por la entidad a través del avaluó mencionado en los pliegos. El pago del predio a la EDUR, de no aplicarse como subsidio a las vivienda según se

defina posteriormente, se pagará a la entidad en las mismas proporciones sobre el valor de cada etapa, y los pagos se efectuarán contra los recaudos que se vayan obteniendo por vía de los subsidios (descritos en el numeral anterior), o por los créditos hipotecarios individuales, en los mismos porcentajes de cada uno de ellos. Esto es en términos a manera de ejemplo: si una etapa equivale al 10% del total del proyecto, el valor asumido por el predio corresponderá a este mismo 10% del valor total, y se pagará con un porcentajes de cada uno de los recaudos antes mencionados de forma tal que se garantice el pago total de este 10% al cierre de cada etapa

5.6. Cargas y Beneficios; Plusvalía

Para efectos del análisis preliminar se contemplaron cargas y beneficios por un valor cercano a los tres mil cien millones de pesos ($3.100.000.000), y una plusvalía de setecientos diez millones de pesos ($710.000.000), los cuales han sido incorporados como costos del proyecto dentro de los flujos de caja. Se estima que estos valores se pueden diferir entre varias de las etapas de desarrollo.

5.7. Ingresos por preventas.

Las preventas normalmente en este tipo de proyectos, y hasta tanto no se plantee una estructura diferente desde gobierno como apoyo al desarrollo de proyectos de vivienda por cuenta del terremoto, no supera el 10% del valor total de la vivienda. Estos recursos se consignan en una fiducia de preventas y no se encuentran disponibles para el constructor hasta tanto no se valida el punto de equilibrio de ventas en cada una de las etapas.

5.8. Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio que debemos tener en cuenta en este proceso es básicamente el exigido por las entidades financieras y por las fiducias para la liberación de recursos, bien sea de crédito constructor, o de los recaudos por cuotas iniciales, el cual está definido por la mayor parte de las entidades en el 70% del total de las unidades de la etapa correspondiente

5.9. Cronograma de aportes.

Los aportes del constructor, como se indicó anteriormente, se aplican durante los primeros 9 meses del proyecto, y van enfocados para cubrir básicamente: los diseños y diferentes estudios técnicos, pauta comercial, inicio de preventas y marketing digital, constitución de fiducias, contratación de personal e inicio de obra hasta la obtención del punto de equilibrio en ventas propuesto y por consiguiente a la liberación de los recursos de crédito constructor.

Conclusión de la oferta

La presente oferta plantea el desarrollo de un proyecto de vivienda de interés social y prioritario en Pereira, técnicamente viable dentro del marco normativo vigente, financieramente estructurado en 7 etapas que permiten escalonar el riesgo y ajustar el ritmo de ejecución a la absorción real del mercado, comercialmente accesible a la población objetivo mediante un esquema de cierre financiero soportado en subsidio y crédito hipotecario, y respaldada por una gestión de riesgos activa a lo largo de todo el ciclo del proyecto. Con una utilidad operacional proyectada del 16,2% sobre ventas, el proyecto ofrece una relación riesgo retorno consistente con las mejores prácticas del sector de vivienda de interés social en Colombia.



Juan Sebastían Garcia Henao
Representante Legal
Agregados del Occidente de Risaralda

Barrio Pinares, Pereira, Risaralda
Oficina: Carrera 16 Bis No. 8 – 42
PBX: 311 43 74
Celular: 312 890 5408
E-mail: notificacionesjudiciales@agreoccidente.com
www.agreoccidente.com