

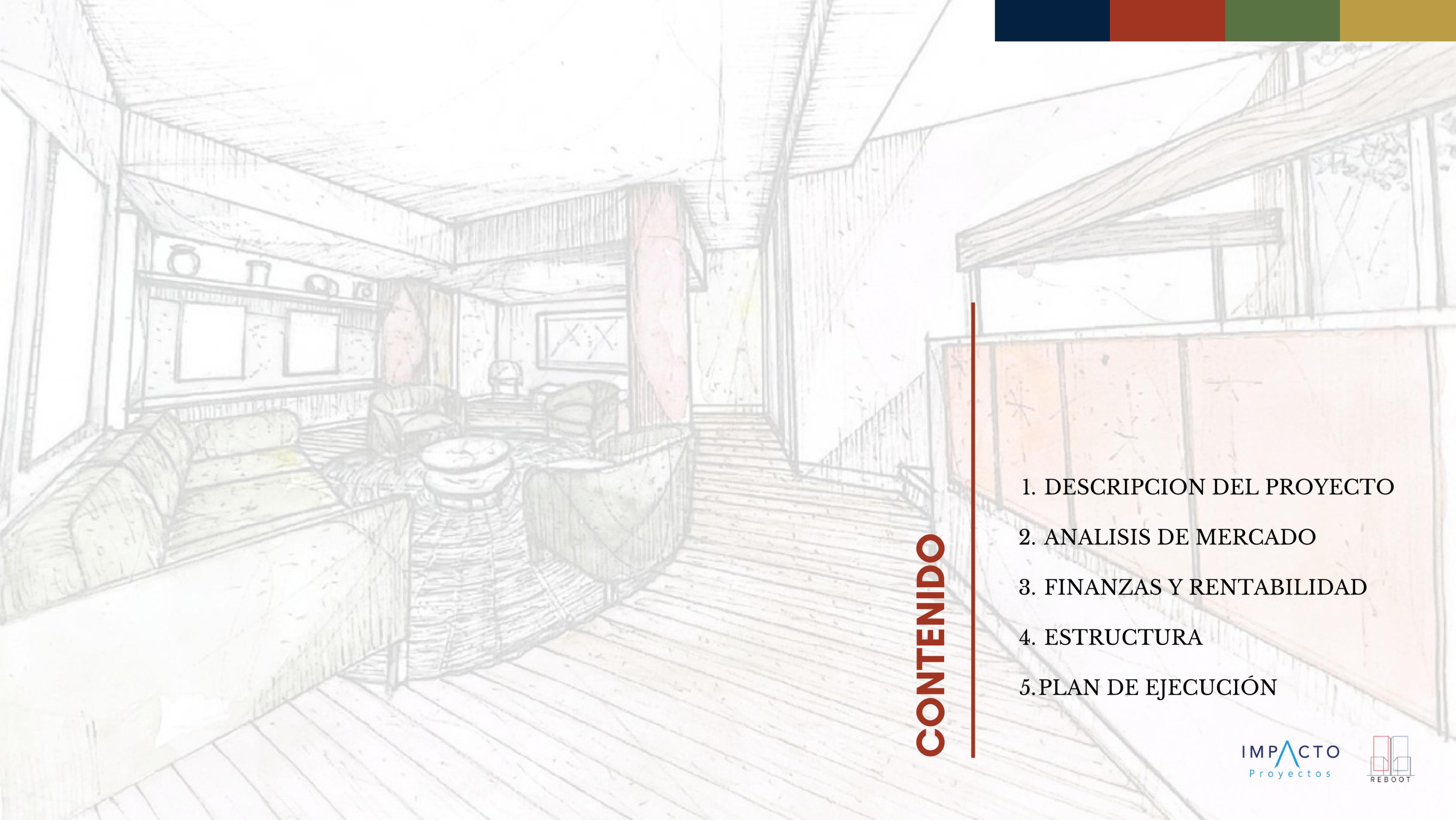


EDIFICIO LA SANTAMARÍA

TESIS DE INVERSIÓN

La SantaMaría es un proyecto que **revive la historia de Bogotá**, dando nueva vida a edificaciones antiguas y adaptándolas a las necesidades actuales del mercado de renta. Su esencia radica en **transformar estos espacios en lugares amplios y estratégicamente ubicados**, cerca de universidades y zonas de trabajo, ofreciendo una rentabilidad atractiva con un menor riesgo de desarrollo en tiempos de incertidumbre. Más que una simple renovación, La SantaMaría es una segunda oportunidad para la arquitectura de la ciudad, integrando procesos de **reconversión y sostenibilidad** que demuestran cómo la vivienda y la construcción pueden regenerarse, evolucionar y convertirse en nuevos referentes urbanos.





CONTENIDO

1. DESCRIPCION DEL PROYECTO
2. ANALISIS DE MERCADO
3. FINANZAS Y RENTABILIDAD
4. ESTRUCTURA
5. PLAN DE EJECUCIÓN

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

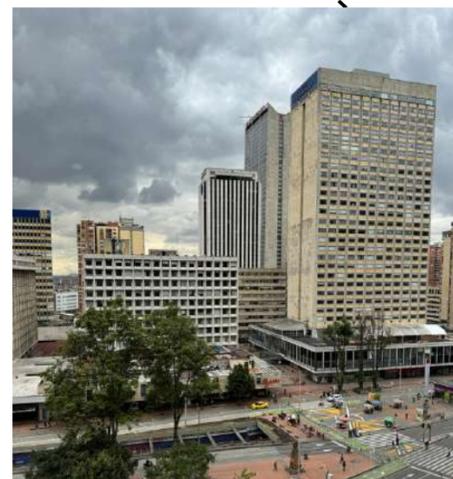


LA SANTAMARIA

Barrio San Diego



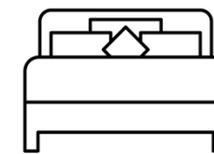
Vista oriental



Vista occidental



Fachada oriental



16

Unidades de vivienda



32

Unidades de bodega

Espacios que el lugar ofrece:

- Espacios de cowork
- Zonas comunes
- Gimnasio
- Parqueadero de bicicletas

HISTORIA

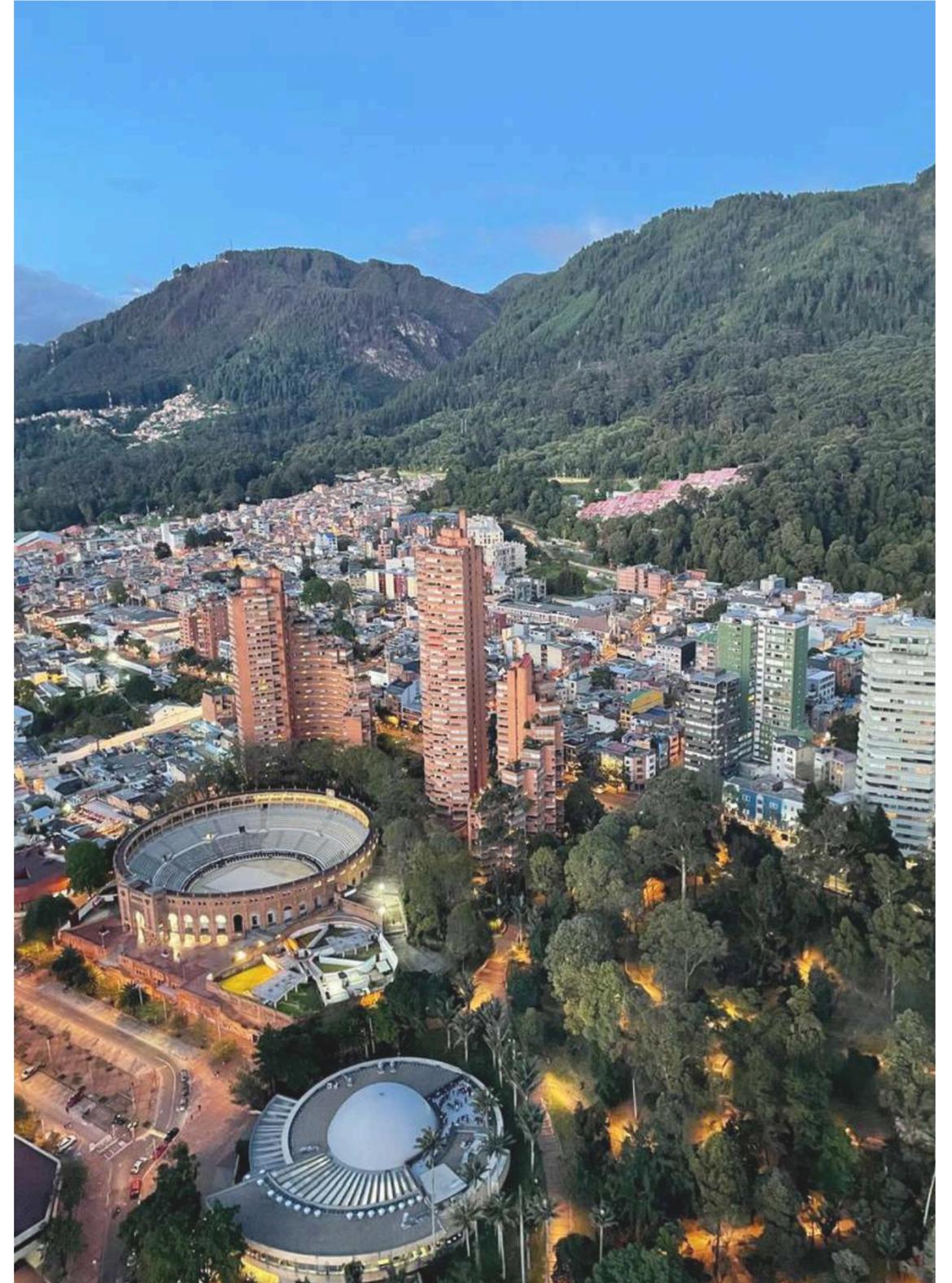
“ Plan Parcial de Renovación Urbana “Estación Central”

Adoptado mediante el Decreto 213 de 2013, este plan busca consolidar el Centro Internacional como un núcleo de desarrollo urbano y movilidad. Se enfoca en la *integración de sistemas de transporte masivo y la renovación de espacios públicos*, promoviendo una mayor densidad poblacional y actividades económicas diversificadas. El proyecto contempla la construcción de **infraestructuras modernas** y la **adecuación de áreas para uso mixto**, combinando vivienda, comercio y oficinas.

”

Este edificio fue construido en la ciudad de Bogotá en 1977. Cuenta con un **área privada construida de 965 m²** y un **área total construida de 1,280 m²**. Dispone de **16 apartamentos**, cada uno con un promedio de **34 m²**, y un **local comercial de 180 m²**, que será destinado al arrendamiento de bodegas.

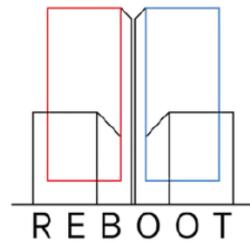
El proyecto contempla la **renovación completa** del edificio para su puesta en operación como inmueble de renta. Las intervenciones incluyen la **modernización de las redes hidráulicas y eléctricas**, así como la actualización de equipos. Sin embargo, se mantendrá el **diseño original de las divisiones** de los apartamentos, lo que permite un proceso más **eficiente, ecológico** y optimizado en costos y tiempos de adecuación.



ANTECEDENTES



EQUIPO ESTRUCTURADOR



Reboot

Es una empresa colombiana especializada en la inversión y gestión de proyectos inmobiliarios, con más de 15 años de experiencia en el sector. Su equipo combina experiencia en transacciones detalladas y manejo de inversionistas boutique, junto con conocimientos financieros y estructurales del modelo tradicional de fondos inmobiliarios.



Impacto Proyectos

Es una estructuradora y desarrolladora inmobiliaria en Colombia con más de 7 años de experiencia en el sector. Durante su historia, ha desarrollado más de 30.000m² de bodegas y parques industriales y 18.000m² de vivienda. Su especialidad está en la estructuración de proyectos y gerencia de obra, desde la parte financiera y legal, hasta la comercial.

A handwritten signature in black ink, consisting of the letters "C" and "L" written in a cursive style.

Carolina Lozano O

Abogada de la PUJ con 25 años de experiencia en derecho comercial, fiduciario e inmobiliario. Lideró la fiducia inmobiliaria en Fiduciaria Bogotá y gestionó proyectos como Ciudad Verde y Lagos de Torca. Asesora y miembro de juntas directivas en el sector, experta en estructuración de negocios, gestión de activos y estrategias comerciales.

EQUIPO CONSTRUCTOR Y DISEÑO



Aldea Proyectos SAS

Es una empresa colombiana con más de 25 años de trayectoria en el sector de la construcción y el desarrollo inmobiliario. Fundada en 1998, la compañía se especializa en la gerencia, promoción, construcción, interventoría y auditoría de proyectos inmobiliarios de alto impacto. Su enfoque se basa en la excelencia operativa, la sostenibilidad y la innovación.



Sokoloff & Sewerin

Sokoloff & Sewerin Architects S.A.S. es una firma de arquitectura fundada en 1995 que ofrece servicios en arquitectura de edificaciones, diseño de interiores, desarrollo inmobiliario, estudios de viabilidad y construcción. Además, se especializan en la reutilización y restauración de edificaciones patrimoniales, promoviendo la sostenibilidad y preservación del patrimonio construido.

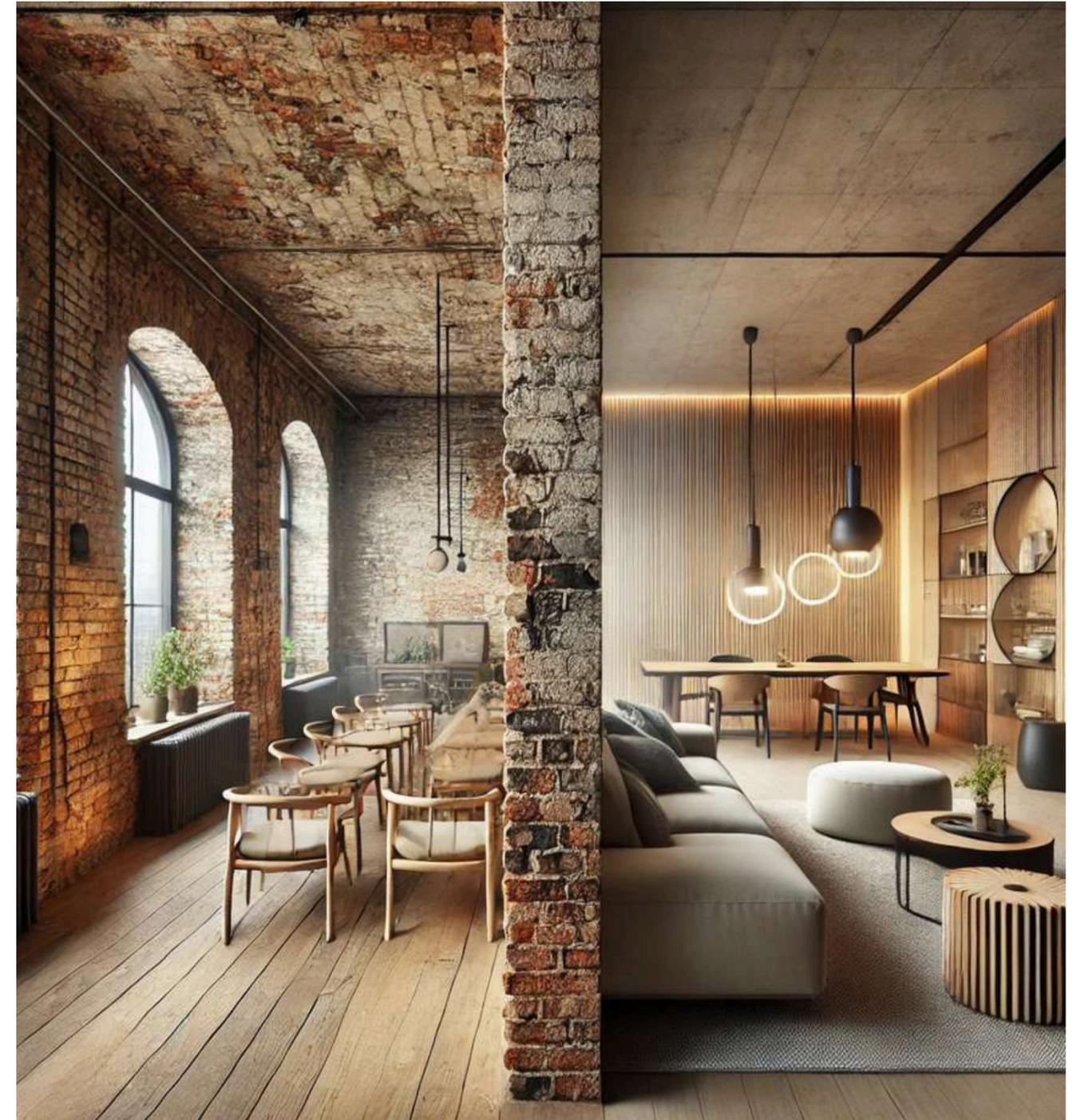
SOSTENIBILIDAD

Renovar un edificio de los años 70 con criterios sostenibles implica **optimizar su eficiencia energética, reducir su huella ambiental y mejorar la calidad de vida de sus ocupantes**. La modernización incluye mejorar el aislamiento térmico, instalar ventanería eficiente y adoptar iluminación LED para reducir el consumo energético.

En el **uso del agua**, se prioriza la eficiencia con griferías de bajo consumo y sistemas de recolección de aguas lluvias. Además, el uso de materiales sostenibles y la reutilización de elementos estructurales minimizan residuos y fomentan la economía circular.

La calidad del aire interior se mejora con **ventilación natural** y materiales no tóxicos, mientras que el aislamiento acústico crea espacios más confortables. También se incentivan formas de **movilidad sostenible**, como bicicletas y accesibilidad peatonal.

La implementación de **tecnología inteligente** permite una gestión más eficiente del consumo energético y de residuos. En conclusión, una remodelación sostenible no solo prolonga la vida útil del edificio, sino que también lo hace más rentable, confortable y responsable con el medioambiente.



ACTIVIDADES DE RENOVACIÓN

Infraestructura y Seguridad:

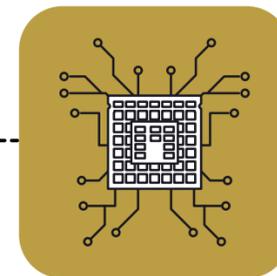
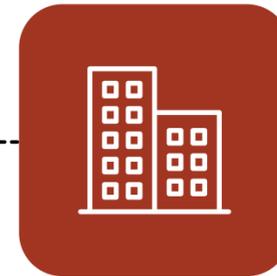
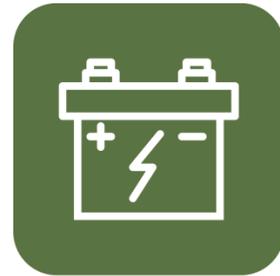
- Cambio total de **redes eléctricas** desde la acometida.
- Cambio total de **redes hidráulicas y sanitarias**.
- Instalación de **calentadores eléctricos** de paso.
- Sistema de **red contra incendio** con tubería seca.
- **Iluminación de emergencia** para evacuación.

Modernización y Eficiencia Energética

- Cambio total de **ventanería de fachada**.
- Limpieza, emboquillada e impermeabilización total de la **fachada en ladrillo**.
- Instalación de **iluminación LED** con alto ahorro en consumo.
- Instalación de **ascensor** nuevo con ahorros en consumo.

Sostenibilidad y Normativas

- Certificación **RETIE** para el sistema eléctrico.
- Nuevo **tanque de agua potable** con sistema de bombas de presión constante.
- Zona para **guardar bicicletas y vehículos eléctricos** pequeños con acceso directo desde la calle.
- **Zona de aseo** en cada piso con sistema de **manejo de basuras**.



Diseño y Acabados

- Optimización de **diseño interior**.
- **Cocinas nuevas** (estufa eléctrica en vitrocerámica, hornito y nevera).
- **Carpintería** y closets nuevos.
- **Baños** (grifería, ducha, aparatos y enchapes).
- **Lobby** dotado con sala de estar, cocineta, lavandería comunal, coworking y zona de ejercicio.

Tecnología y Conectividad

- **Acceso principal** con esclusa (doble puerta) incrementando la seguridad.
- Sistema de **cámaras** con sistema de CCTV.
- Sistema de **control de acceso** remoto con cámara.
- Wifi en **zonas comunes** y punto de red en cada apartamento.

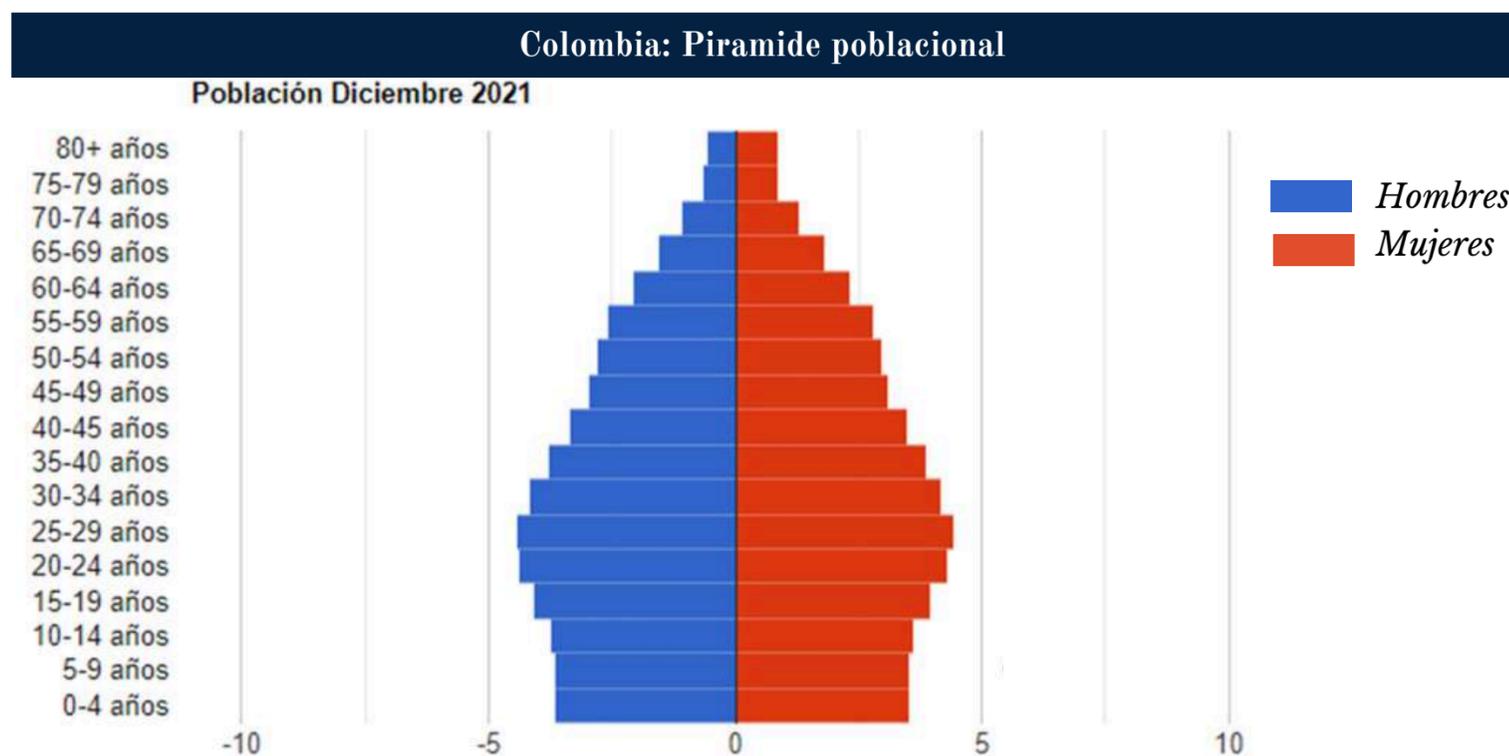
ANALISIS DE MERCADO



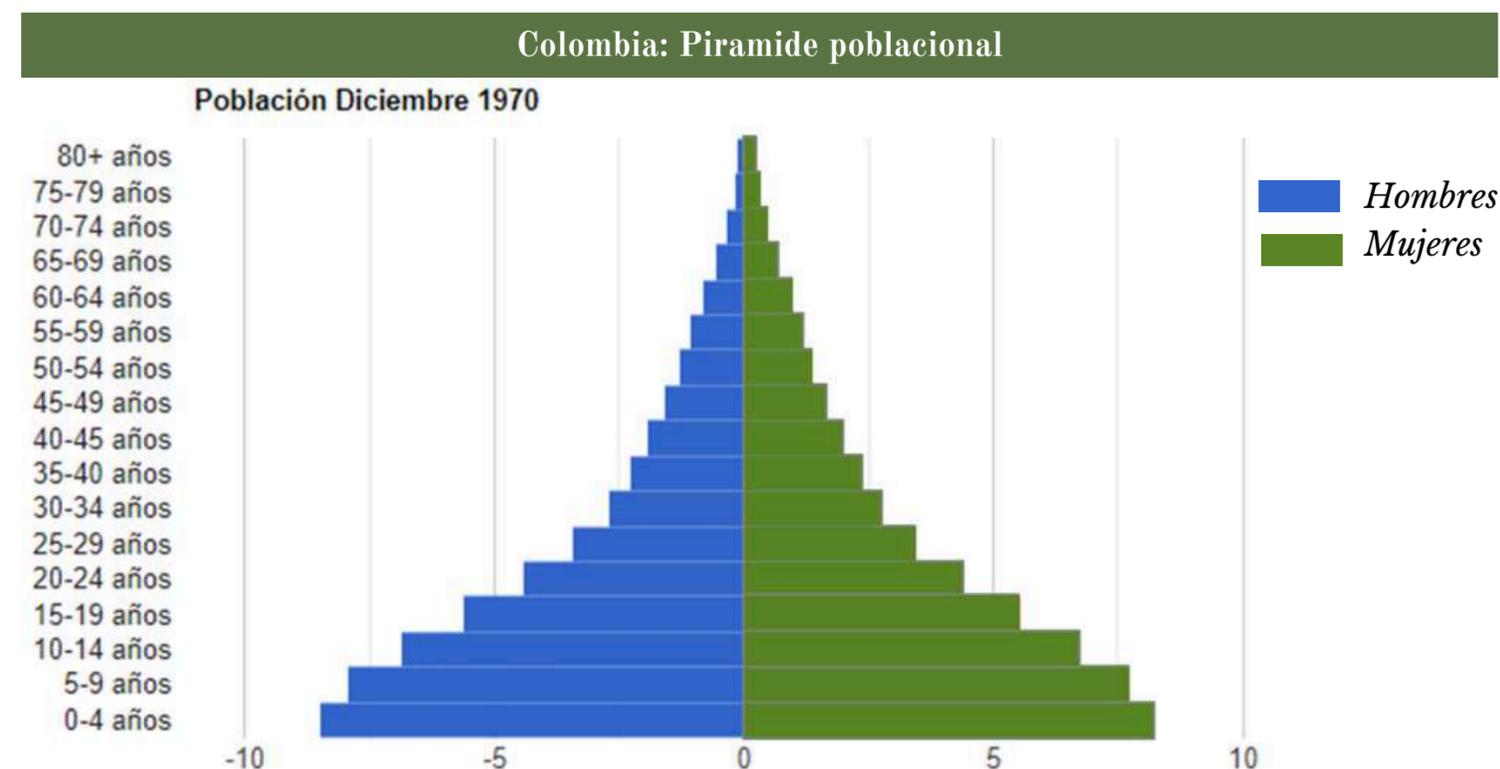
SITUACIÓN COMERCIAL

- Colombia tiene la mayor tasa de personas viviendo en renta en Latinoamérica, con un 45.2%, muy por encima del promedio regional.
- Nueva mentalidad sobre la propiedad: A lo largo de su vida, las personas nunca adquieren una vivienda propia, desafiando la creencia tradicional de que es necesario tener un "techo" en propiedad.

- Cambio en el comportamiento de las nuevas generaciones: Las próximas generaciones vivirán su etapa universitaria en un dormitorio alquilado, en su primer trabajo optarán por el *coliving*, luego aumentarán sus ingresos y se mudarán a un *Multifamily*, y en la vejez podrán residir en un *Senior Living*.
- La vivienda en renta es un servicio: No se trata de poseer, sino de pagar solo por lo que se necesita en el momento, siguiendo un modelo de economía colaborativa.

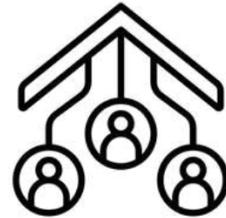


El 46% de la población era de 0 - 14 años y el 50% de 15 a 60 años.



El 21% de la población era de 0 - 14 años y el 70% de 15 a 60 años y el 9% > 60

TIPOS DE VIVIENDA EN RENTA



MULTIFAMILY

Propiedad única con contratos a largo plazo (6 meses a 1 año) para residentes.



VIVIENDA TURÍSTICA

Unidades fragmentadas con contratos a corto plazo (desde 1 noche) para turistas.



SENIOR LIVING

Vivienda para personas mayores a los 50 años con servicios acorde a sus necesidades.



COLIVING

Espacios compartidos CON control sobre los usuarios, dirigidos a residentes.

TENDENCIAS DE MERCADO EN EL CENTRO INTERNACIONAL DE BOGOTÁ



El mercado internacional de vivienda en renta muestra un crecimiento sostenido, impulsado por la urbanización, la demanda de alquiler flexible y el aumento de precios de compra.

Demanda de arriendo

El Centro Internacional de Bogotá tiene una demanda constante de propiedades en alquiler debido a su ubicación estratégica y oferta académica, laboral y cultural. Esta demanda ha mantenido una oferta constante de apartamentos disponibles para alquiler.

Competencias

El mercado de arriendo en el Centro Internacional de Bogotá, delimitado entre las calles 26 y 34, y las carreras Caracas y Primera Este, ofrece una variedad de opciones en apartamentos.



El nicho del mercado de vivienda en alquiler en Colombia se dirige principalmente a jóvenes profesionales, estudiantes y hogares unipersonales o pequeños en áreas urbanas, particularmente en ciudades como Bogotá, Medellín y Barranquilla. Se observa un creciente interés en proyectos multifamiliares, con énfasis en ubicaciones estratégicas, servicios incluidos y contratos flexibles.

Los profesores universitarios son un nicho atractivo para el mercado de vivienda en renta por varias razones:

- **Permanencia:** Muchos firman contratos de varios años, lo que favorece la estabilidad en los arrendamientos.
- **Perfil responsable:** Su alto nivel educativo se traduce en un comportamiento cuidadoso con las propiedades.
- **Ubicaciones estratégicas:** Buscan viviendas cerca de campus, lo que permite a los arrendadores enfocarse en áreas con alta demanda.
- **Demanda de viviendas funcionales:** Prefieren espacios de 1 o 2 habitaciones, bien iluminados y seguros, con comodidades como internet y áreas comunes.
- **Potencial en renta corporativa:** Las universidades pueden establecer acuerdos para garantizar vivienda a profesores temporales.
- **En resumen,** este nicho ofrece bajo riesgo, demanda constante y rentabilidad atractiva, ideal para proyectos de renta en ciudades universitarias.

DISEÑO

LOOK AND FEEL



DISEÑO

El diseño de este edificio, que data de los años 70, refleja la estética y el enfoque funcional de esa década, un periodo que se caracterizó por una búsqueda de la **simplicidad, la armonía con el entorno y un uso eficiente de los espacios.**

Los apartaestudios mantienen una estructura arquitectónica que **fusiona la solidez y el confort**, con líneas rectas y formas geométricas que evocan un **estilo setentero pero acogedor.**

El uso de materiales como la madera, el vidrio y cerámicas, **materiales propios de la época**, permiten **crear un ambiente cálido y natural**, mientras que los ventanales ofrecen **vistas amplias** que invitan a conectar con el entorno urbano y la naturaleza de la **Plaza Santa María.**

Este diseño no solo honra la historia del lugar, sino que también ha sido renovado para adaptarse a las necesidades y comodidades del estilo de vida moderno en un lugar lleno de **historia y tradición.**



APARTAMENTO TIPO



OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN



RESUMEN EJECUTIVO

El Edificio **La Santamaría** es un proyecto inmobiliario de **reconversión** que se centra en la adquisición, renovación y gestión de un edificio que cuenta con 16 apartamentos y 3 bodegas, situado en una zona de alta valorización y con una demanda sostenida de vivienda en arriendo.

OBJETIVO

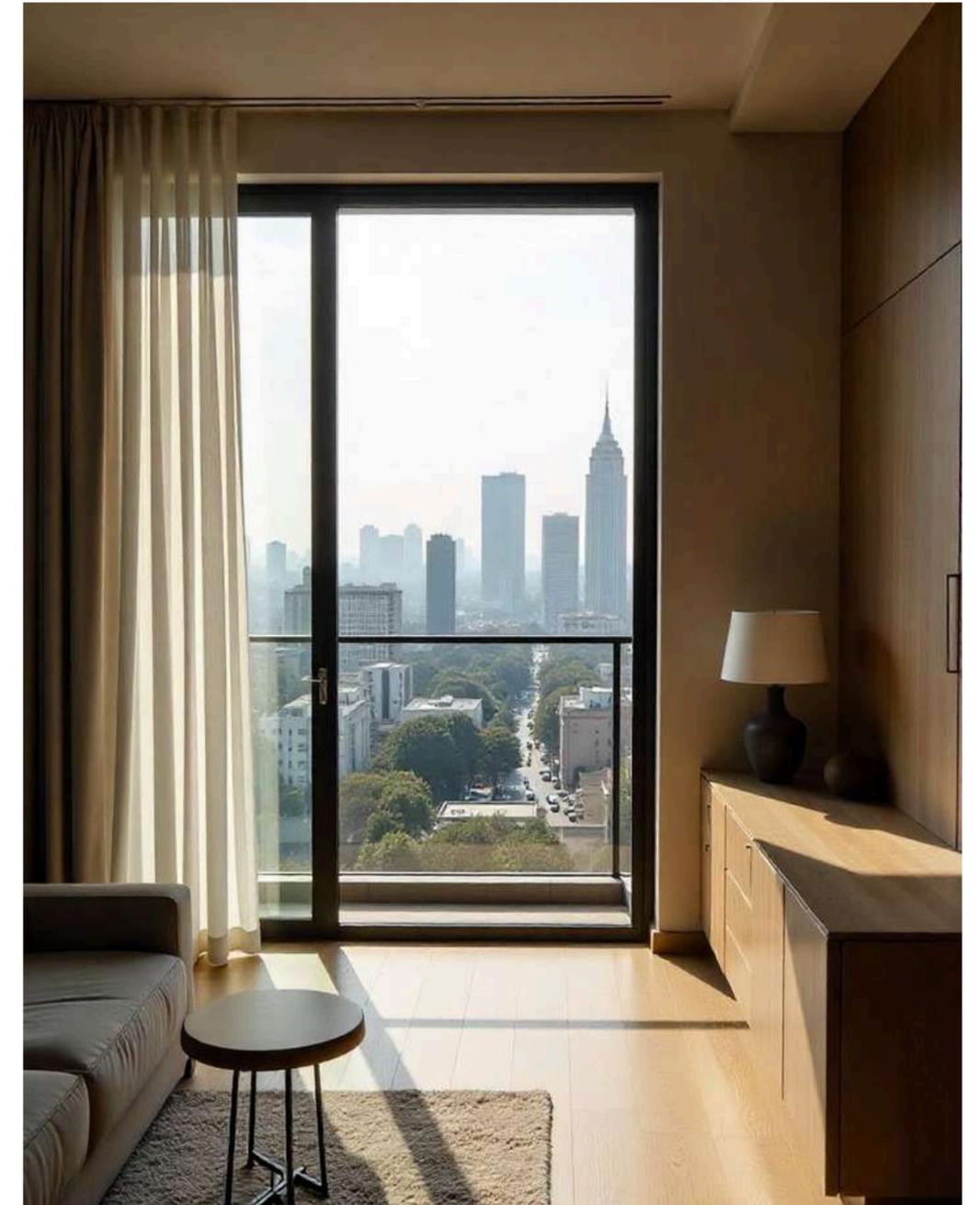
El objetivo del proyecto es optimizar el uso del inmueble a través de un modelo de negocio híbrido que combina renta permanente y alquiler de corta estancia, lo cual permitirá maximizar los ingresos, reducir las vacancias y adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado inmobiliario. La intervención incluirá mejoras tanto estructurales como de diseño, con la finalidad de aumentar la plusvalía del activo y asegurar su competitividad en el sector.

FINANZAS

Desde el ámbito financiero, se implementará un esquema fiduciario que garantizará una gestión segura y eficiente de la inversión, asegurando transparencia en la administración del capital, control de ingresos y distribución equitativa de las rentas entre los inversionistas.

OPORTUNIDAD

Este proyecto representa una oportunidad atractiva en un mercado caracterizado por una alta demanda y baja oferta de alquiler, respaldado por un equipo de gestión con experiencia en la transformación de activos inmobiliarios y en la operación eficiente de propiedades de renta.



OVERVIEW FINANCIERO

Valor total de Inversión

\$8,966,666,000 de pesos
por el 100% del edificio Renovado

1.250 m²

*Area Total de
Construccion/ Renovacion*

Número de unidades de vivienda

16 Unidades de Vivienda / Matrículas
Inmobiliaria Independientes

Número de depósitos/renta

32 Bodegas con **180 m³**
disponibles para arriendo 2
matriculas inmobiliarias

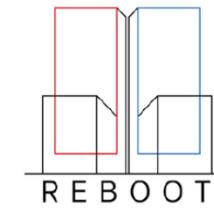
Zonas comunes

150 m² de zonas comunes que
incluyen: gimnasio pasivo, spa
para mascotas, ciclistas, área de
coworking y salas de reuniones

Promedio renta por unidad

Unidades desde
\$2,600,000
hasta \$3,100,000

Operador



IMPACTO
Proyectos

Administración

Seguridad Domóti, Consejería,
Recaudación en línea todo esto genera
bajos costos operativos.

Administración

Contratos de arriendo de vivienda
superiores a **un mes** a personas
naturales con incrementos anuales.
Contrato de operación de Bodegas
M3Storage

RENTABILIDAD

NOI Estabilizado 2026

\$662

Millones de COP anuales

- Renta bruta promedio de \$66.000 por M2 al mes.
- Se prevé la estabilización a los cuatro meses desde el inicio de la operación (estimada para dic de 2025).
- Se considera un 3% de vacancia en el mercado y un 1% de riesgo de cartera.

*Retorno no grabado hasta devolucion del 100% del capital

<i>Modelo de renta</i>	(COP)	Total	%	2025	2026	2027	2028
Inversión							
Edificio		8.420.000.000	94% /b	8.420.000.000	-	-	-
Costos transaccionales		576.955.600	6% /b	576.955.600	-	-	-
Total costos de inversión		8.996.955.600	100%	8.996.955.600	-	-	-
Operación							
Ocupación					100%	100%	100%
Renta Bruta		2.573.028.271		-	821.021.320	857.146.258	894.860.693
Ingreso efectivo		2.573.028.271	100%	-	821.021.320	857.146.258	894.860.693
Costos Operativos		(496.429.295)	19% /a	-	(158.404.414)	(165.374.208)	(172.650.673)
NOI		2.076.598.976	81%	-	662.616.906	691.772.050	722.210.020
Valor de venta estimado		13.136.892.062		-	-	-	13.136.892.062
Cuenta de capital COP							
Aportes de capital		8.996.955.600	/b	8.996.995.600	-	-	-
Distribuciones de capital		(15.213.491.038)		-	(662.616.906)	(691.772.050)	(13.859.102.082)
Contribuciones netas/ Distribuciones Efectivo sobre efectivo	18% IRR 7.7%	(6.216.535.438)	1.7 x	8.996.995.600	(662.616.906)	(691.772.050)	(13.859.102.082)

FLUJOS DE CAJA

Un inversionista con \$300 millones recibiría cerca de \$498 millones en 4 años, con un retorno atractivo y bajo riesgo operativo si se cumple el plan. La mayor ganancia se materializa al final con la venta del activo en 2028. El perfil es ideal para inversionistas que buscan flujo moderado anual y una salida potente al final del ciclo.

Análisis financiero simplificado desde la perspectiva de un inversionista que aporta \$300 millones COP al proyecto de renta:

- **1. Aporte del Inversionista:**
 - Aporta: \$300.000.000 COP
 - Participación proporcional del total de inversión: $\$300\text{MM} / \$8.996\text{MM} = 3.34\%$

- **2. Distribuciones Estimadas (2025-2028). Participación del Inversionista (3.34%)**
 - 2026** \$22.950.668
 - 2027** \$23.963.318
 - 2028** \$451.834.106

- **3. Rentabilidad: Retorno total sobre \$300MM:**
 - $\$498.748.092 - \$300.000.000 = \$198.748.092$
 - Multiplicador de capital: 1.66x en 4 años
 - TIR estimada: 18% anual
 - Cash-on-Cash Yield (flujo efectivo vs. inversión): 8%

PRINCIPALES FACTORES

Sobre costos - Valor precio fijo de compra y mejoras promesa de compra venta.

Legal - Inmueble Transferido en la fiduciaria con estudio de títulos y en cabeza de la Fiduciaria inmueble saneado.

Licencias -En construcción y con mínimas modificaciones al diseño original.

Comercial - Pre arriendo y comercialización antes de la entrega del inmueble.

Operación directa no intermediarios - conocimiento del mercado y debida diligencia de procesos en arrendamiento comercial.



ESCENARIOS DE SALIDA

- ➔ **1. Venta Base (Año 2028)**
 - Valor estimado: \$12.778 millones COP
 - Captura valorización tras operación estabilizada
 - Distribución de utilidades esperada al inversionista
 - Riesgo sujeto a condiciones del mercado en ese año

- ➔ **2. Venta Anticipada (2026–2027)**
 - Opción en caso de oferta atractiva o estrategia ajustada
 - Permite liquidez temprana
 - Potencial sacrificio de parte del retorno proyectado

- ➔ **3. Venta Fraccionada**
 - Posibilidad de vender el activo por bloques/unidades
 - Puede maximizar precio por m²
 - Mayor tiempo de salida y comercialización

- ➔ **4. Retención y Renta a Largo Plazo**
 - Generación continua de ingresos pasivos
 - Menor dependencia de ciclos de mercado
 - Requiere estrategia de administración y operación prolongada



ESQUEMA FIDUCIARIO





Administrador Inmobiliario

- Estructuración
- Gerencia
- Gestión Inmobiliaria
- Comercialización

01

Arquitecto asociado

- Diseño y Adecuación
- Gerencia de Obra
- Gestión de Licencias
- Dotación

02

**Patrimonio Autónomo
Parque Edificio**

03

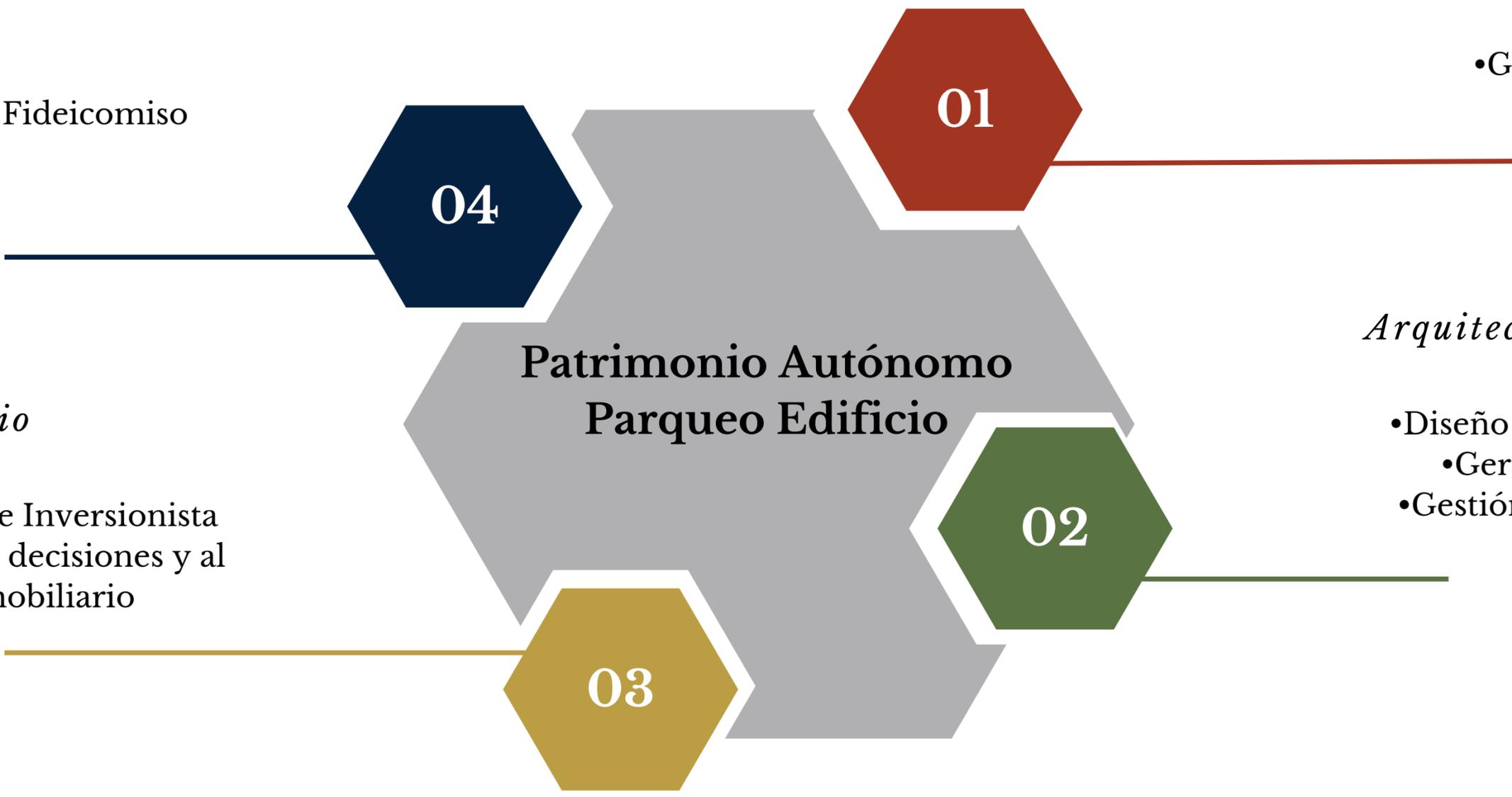
Sociedad administradora

- Parqueo de Lote
- Contabilidad del Fideicomiso

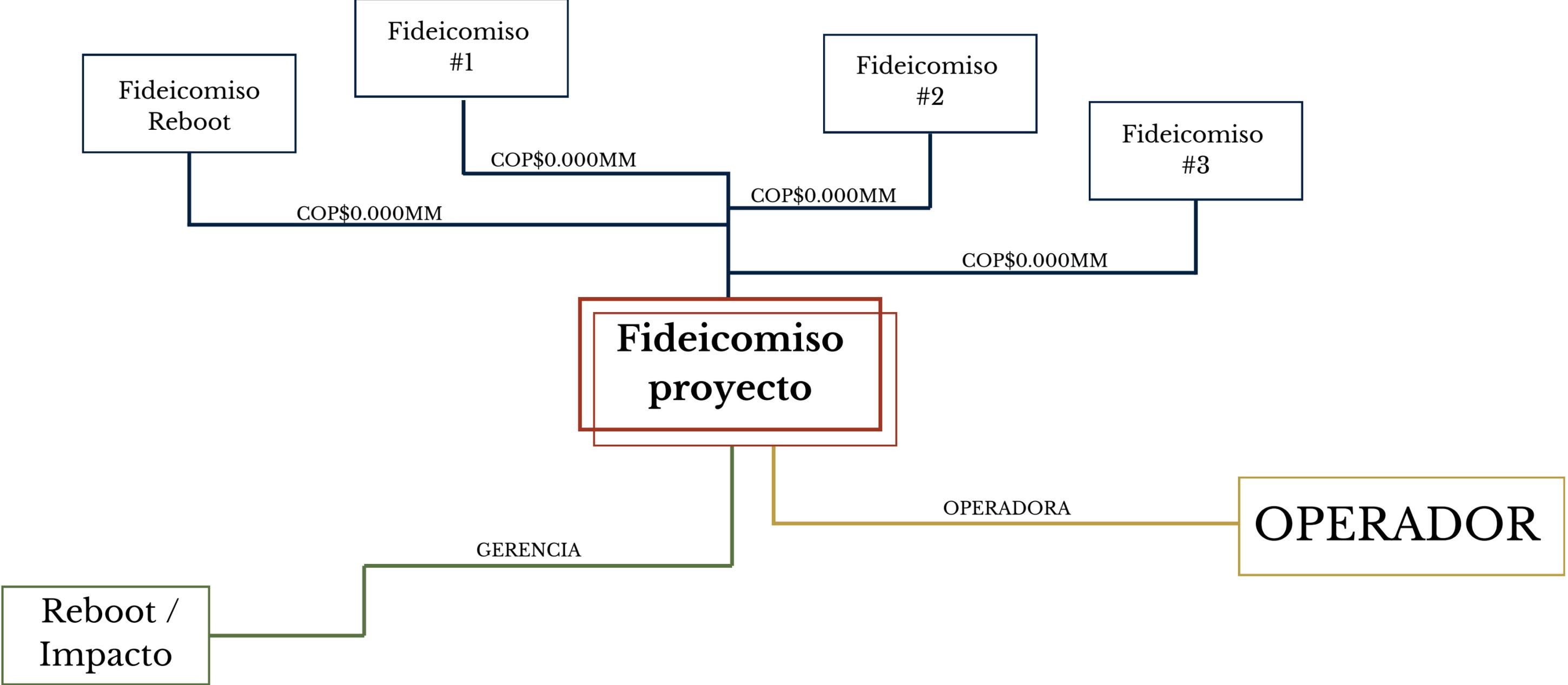
04

Comité fiduciario

- Representación de Inversionista
- Seguimiento a las decisiones y al administrador inmobiliario



ESQUEMA DEL PROYECTO



PLAN DE EJECUCIÓN



CRONOGRAMA GENERAL DEL PROYECTO



EQUIPO DE GESTIÓN



EQUIPO ESTRUCTURADOR

Desempeña un papel esencial en la estructuración, administración y operación de propiedades inmobiliarias. Las responsabilidades pueden variar según la naturaleza y alcance de la labor, pero, en términos generales, incluyen:

MARIA ADELAIDA RAMIREZ

Con más de 12 años de experiencia en inversiones y desarrollo inmobiliario, lidera la estructuración financiera y la captación de capital en Reebot. Ha gestionado el financiamiento de 154,000 m² en Cafam Floresta Ciudad Central y coordinado procesos de pre-construcción.

Anteriormente, fue Gerente de Inversiones en Paladin Realty y desempeñó un rol clave en la fusión de Inverlink con BTG Pactual. Su enfoque combina análisis financiero y asesoría estratégica para garantizar la ejecución efectiva de proyectos inmobiliarios.

LUCAS OSORIO

Con más de 20 años en el sector inmobiliario y financiero, ha liderado la estructuración y gestión de proyectos de vivienda en renta. Fue Gerente de Producto de Leasing Inmobiliario en Leasing Bancolombia por nueve años, desarrollando soluciones innovadoras. Luego, estructuró y comercializó más de 95 mil millones de pesos en vivienda para estratos 5 y 6.

Como fundador de una empresa de vivienda en renta, ha gestionado por siete años el desarrollo, operación y estrategia de salida de activos inmobiliarios. Actualmente, es Co-owner de Reebot, enfocándose en la captación de capital y estructuración de proyectos. Su liderazgo abarca adquisición, operación y maximización del valor de las inversiones, consolidándolo como referente en el sector.

JUAN PABLO ZULUAGA

Con más de 15 años en desarrollo inmobiliario, participó en la estructuración de 12 hoteles Hampton Inn en Colombia y co-fundó Impacto Proyectos, donde ha desarrollado más de 30.000 m² de bodegas y 300 unidades de vivienda en diversas regiones del país.

Actualmente, es Co-Fundador y Gerente de Mis Propias Finanzas, una plataforma de educación financiera con más de 40.000 estudiantes y 2M de seguidores, además de Gerente General de Impacto Proyectos. Estudió Negocios Internacionales y Filosofía en George Washington University y tiene un MBA de Babson College. Su experiencia abarca finanzas corporativas y personales, estructuración inmobiliaria y modelos de financiación.

FELIPE ZULUAGA

Con más de 5 años en el sector inmobiliario, ha estructurado y desarrollado proyectos en vivienda y logística. Su trayectoria incluye consultoría estratégica, experiencia en la industria del acero y el liderazgo de las líneas de fidelización de Rappi en 9 países durante 3 años.

Actualmente, es Vicepresidente de Desarrollo en Impacto Proyectos, donde lidera la estructuración y ejecución de proyectos inmobiliarios, gestionando relaciones con inversionistas, fiduciarias, bancos y constructoras, además de dirigir los equipos de ventas. Es Administrador de la Universidad de los Andes, con un MBA de Duke University y una especialización en Finanzas de la Universidad de los Andes.

PRINCIPALES ACTIVIDADES

1. Estructuración

- ✓ Análisis de oportunidades de edificios para **reconversión**.
- ✓ **Consecución del activo** (Compra y procesos de escrituración).
- ✓ **Formulación de la Adecuación:** se contratan estudios y diseños, factibilidades de empresas públicas.
- ✓ **Estructuración financiera** del proyecto, definiendo la participación de socios, crédito constructor (si aplica) y aportes de clientes, con un flujo proyectado en constante actualización.
- ✓ **Diseño de la Adecuación:** se conceptualiza el proyecto y se definen los detalles de las viviendas y los amenities
- ✓ **Análisis, selección y firma** de contratos con el operador de cortas y medianas estadias.

2. Gestión de alquileres

- ✓ **Identificación** de posibles inquilinos adecuados según las características del activo.
- ✓ **Realización de visitas** a las propiedades con potenciales inquilinos.
- ✓ **Recopilación y evaluación** de solicitudes de arrendamiento para determinar la solvencia de los candidatos.
- ✓ **Negociación** y establecimiento de los términos de los contratos de arrendamiento.
- ✓ **Recaudación** de pagos de alquiler y garantía de su puntualidad.
·Distribución de las rentas mensuales.

3. Administración de propiedades

- ✓ **Coordinación y supervisión** de labores de reparación y mantenimiento de las propiedades.
- ✓ **Contratación de contratistas y proveedores** de servicios cuando sea necesario.
- ✓ **Realización de inspecciones periódicas** para detectar posibles problemas de mantenimiento.
- ✓ **Supervisión de la eficiencia** de los proveedores de servicios en propiedades horizontales.

4. Gestión financiera

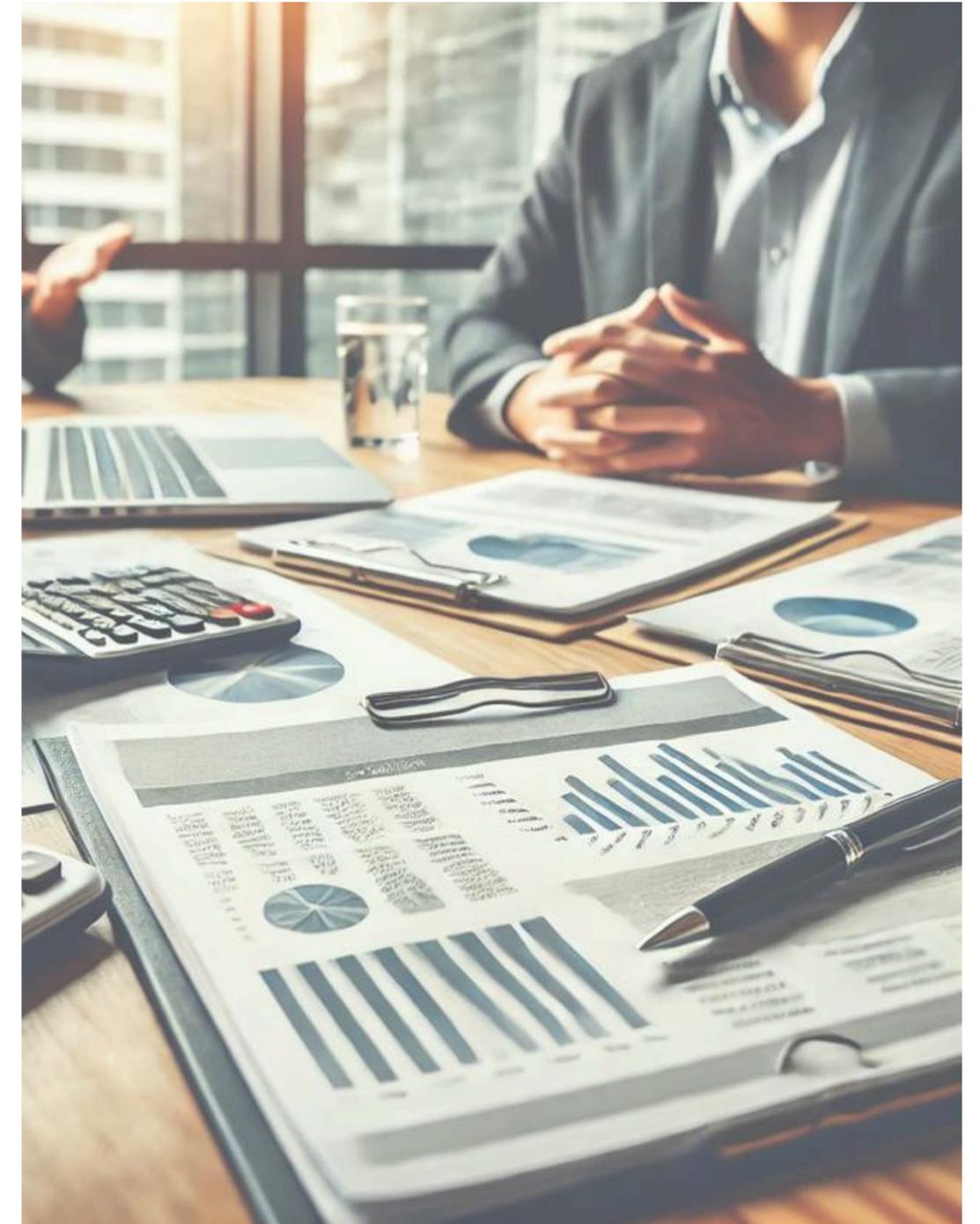
- ✓ **Mantenimiento de registros financieros** precisos, incluyendo ingresos y gastos.
- ✓ **Elaboración de presupuestos** para las propiedades y gestión eficiente de los costos.
- ✓ **Información a los propietarios** sobre la situación financiera de sus activos.

5. Atención al cliente

- ✓ **Actuar como el punto de contacto principal** entre propietarios e inquilinos.
- ✓ **Resolución justa y eficaz** de disputas entre ambas partes.
- ✓ **Atención oportuna** a las necesidades y preocupaciones de los inquilinos.

6. Cumplimiento legal y regulatorio

- ✓ **Mantenimiento de conocimientos actualizados** sobre leyes y regulaciones de arrendamiento locales.
- ✓ **Aseguramiento de que los contratos de arrendamiento cumplan** con las leyes aplicables.
- ✓ **Pagos de Prediales y Valorizaciones**

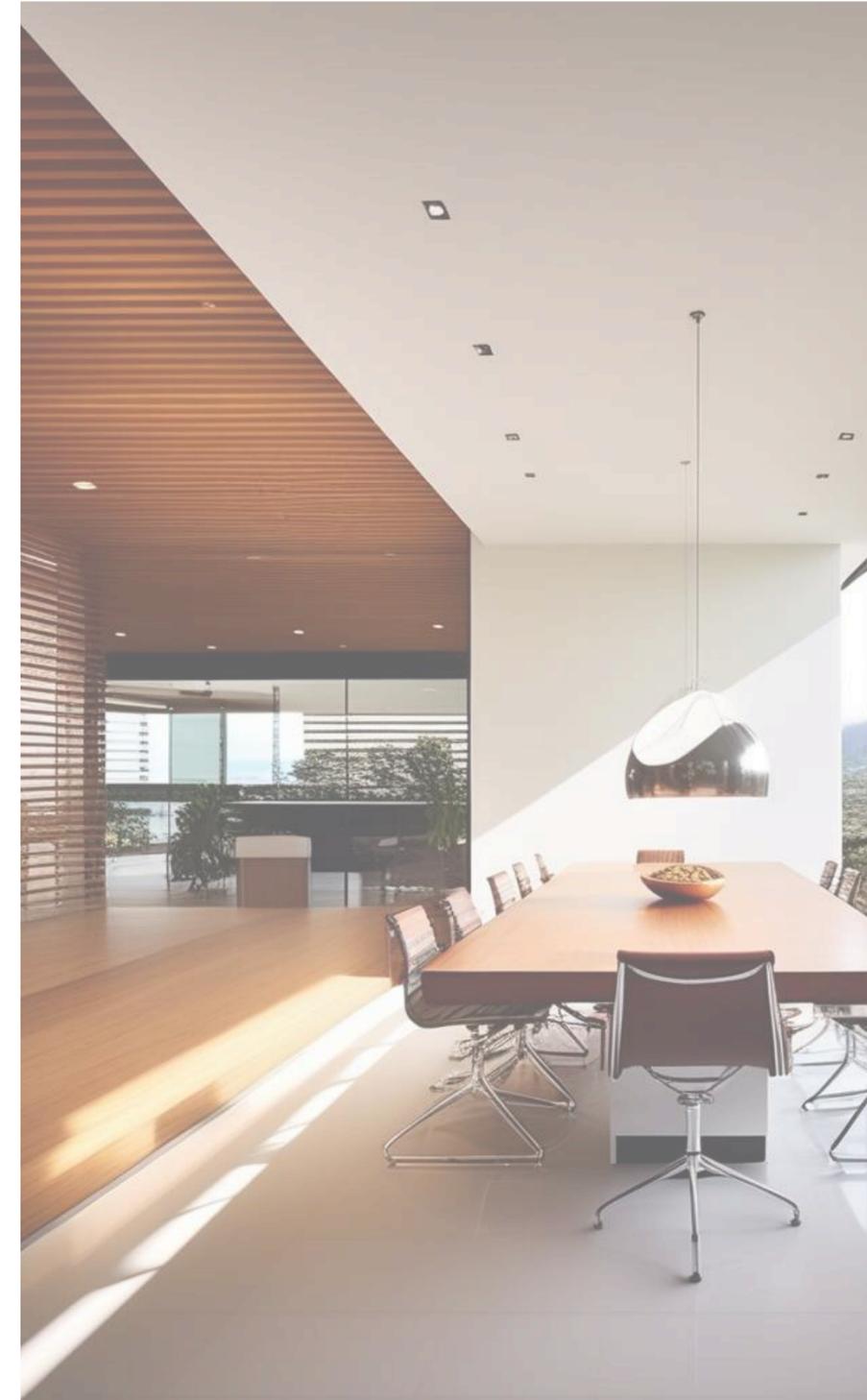


Informes y documentación

- ✓ **Preparación de informes** regulares para los propietarios, incluyendo información **financiera y operativa** detallada.
- ✓ **Mantenimiento de registros** precisos que abarquen todos los aspectos de la gestión de propiedades.

Planificación a largo plazo

- ✓ **Desarrollo de estrategias** destinadas a maximizar el valor a largo plazo de las propiedades.
- ✓ **Asesoramiento a los propietarios** sobre posibles mejoras que puedan aumentar la atraktividad y el valor de sus propiedades
- ✓ **Generar presupuestos** de la propiedad, según su desgaste histórico y antigüedad en equipos
- ✓ **Explorar eventuales ventas** del activo o cambiar condiciones de renta según la etapa del mercado



ANEXOS



DISEÑO

LOOK AND FEEL



Anexo 01



Un espacio donde la **arquitectura clásica** y el **confort moderno** se encuentran para ofrecerte una experiencia única. Con una **conexión especial con la naturaleza** y un ambiente acogedor, estos apartaestudios están pensados para quienes buscan calidad de vida, armonía y un espacio que se sienta como en casa. Redefine tu concepto de hogar en un lugar lleno de **historia y confort**.

CONCEPTO DEL PROYECTO

Actualización y Resignificación de un Edificio de los Años 70

Esta intervención **preserva la identidad del edificio** setentero, integrando flexibilidad programática y nuevas tecnologías para mantener su vigencia y aporte urbano. Se conservan materiales como madera, vidrio y cerámica, creando un ambiente cálido y conectado con el paisaje.

La paleta de colores combina tonos cálidos y verdes naturales con azul oscuro, equilibrando modernidad y tradición para lograr una atmósfera acogedora y atemporal.





El uso de materiales como la madera, el vidrio y cerámicas, materiales propios de la época, permiten crear un ambiente cálido y natural, mientras que los ventanales ofrecen vistas amplias que invitan a conectar con el entorno urbano y la naturaleza de la Plaza Santamaría.



Adaptar un edificio de los años 70 no significa negarle su historia, sino permitirle dialogar con el presente. La arquitectura setentera, con su geometría audaz, su materialidad expresiva y su apuesta por el espacio colectivo, tiene aún mucho que ofrecer. La intervención busca respetar esa identidad, incorporando estrategias de flexibilidad programática y nuevas tecnologías, de manera que el edificio no solo sobreviva, sino que siga siendo relevante.



Conservar esa estética no es una cuestión de nostalgia, sino de reconocimiento del valor que tiene en la memoria colectiva y en el lenguaje urbano. La actualización del edificio busca preservar esa esencia, potenciándola con soluciones que optimicen su funcionamiento sin desvirtuar su identidad original.



Un edificio no es solo su estructura; es también su tiempo, su historia y su impacto en la ciudad. La propuesta parte de una lectura crítica: qué conservar, qué actualizar y qué reinterpretar. Así, el edificio no solo permanece, sino que se resignifica, encontrando una nueva manera de ser útil sin traicionar su espíritu original.



PALETA DE COLORES

Los tonos madera, terracota, beige y mostaza evocan la calidez y la sencillez características de la época, mientras que el verde oliva aporta una conexión sutil con la naturaleza que rodea el edificio. Además, el azul oscuro y sus matices enriquecen la paleta, aportando una profundidad sofisticada que genera un contraste armónico con los tonos más cálidos, añadiendo un toque de elegancia, simbolizando tranquilidad y serenidad.

La combinación de estos colores genera una atmósfera acogedora y atemporal, perfecta para quienes buscan un espacio moderno, pero con el encanto y la historia de los 70, rodeados de confort y estilo.



PROPUESTA SALA COMEDOR



PROPUESTA PRIMER PISO

	ESPACIO	AREA
	ZONA CIRCULACIÓN	
	ZONA CO-WORKING	
	GIMNASIO	
	LOBBY	
	ZONA LAVADO	
	TOTAL ZONA COMÚN	146.21 m ²



PROPUESTA PLANTA DOS

	ESPACIO	AREA
	APARTAMENTO TIPO DOS	38.08 m ²
	APARTAMENTO TIPO UNO	49.29 m ²
	HALL	14.76 m ²

*ÁREAS SIN INCLUIR TERRAZAS



APARTAMENTO 202



	ESPACIO	AREA
	APARTAMENTO 202	60.10 m ²
	TERRAZA	21.21 m ²

PROPUESTA PLANTA TIPO

	ESPACIO	AREA
	APARTAMENTO TIPO DOS	60.10 m ²
	APARTAMENTO TIPO UNO	50.10 m ²
	HALL	14.76 m ²



PROPUESTA PLANTA NUEVE

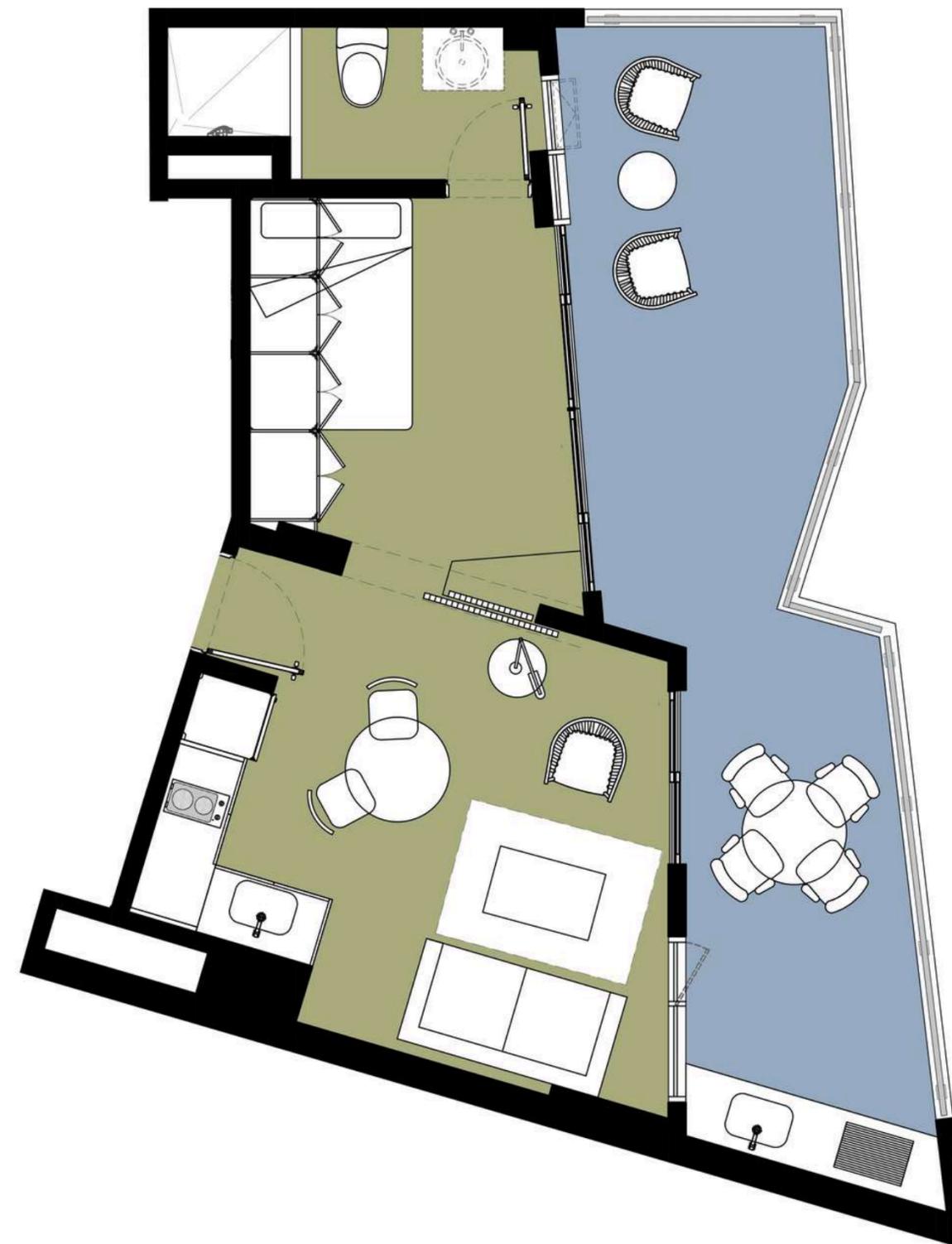
	ESPACIO	AREA
	APARTAMENTO TIPO DOS	38.87 m ²
	APARTAMENTO TIPO UNO	34.37 m ²
	HALL	11.74 m ²

*ÁREAS SIN INCLUIR TERRAZAS



APARTAMENTO 901

	ESPACIO	AREA
	APARTAMENTO 901	34.52 m ²
	TERRAZA	21.82 m ²



PROPUESTA PLANTA DIEZ

	ESPACIO	AREA
	APARTAMENTO TIPO DOS	38.87 m ²
	APARTAMENTO TIPO UNO	34.37 m ²
	HALL	11.74 m ²



PLANO DE VENTAS

APARTAMENTO TIPO 1

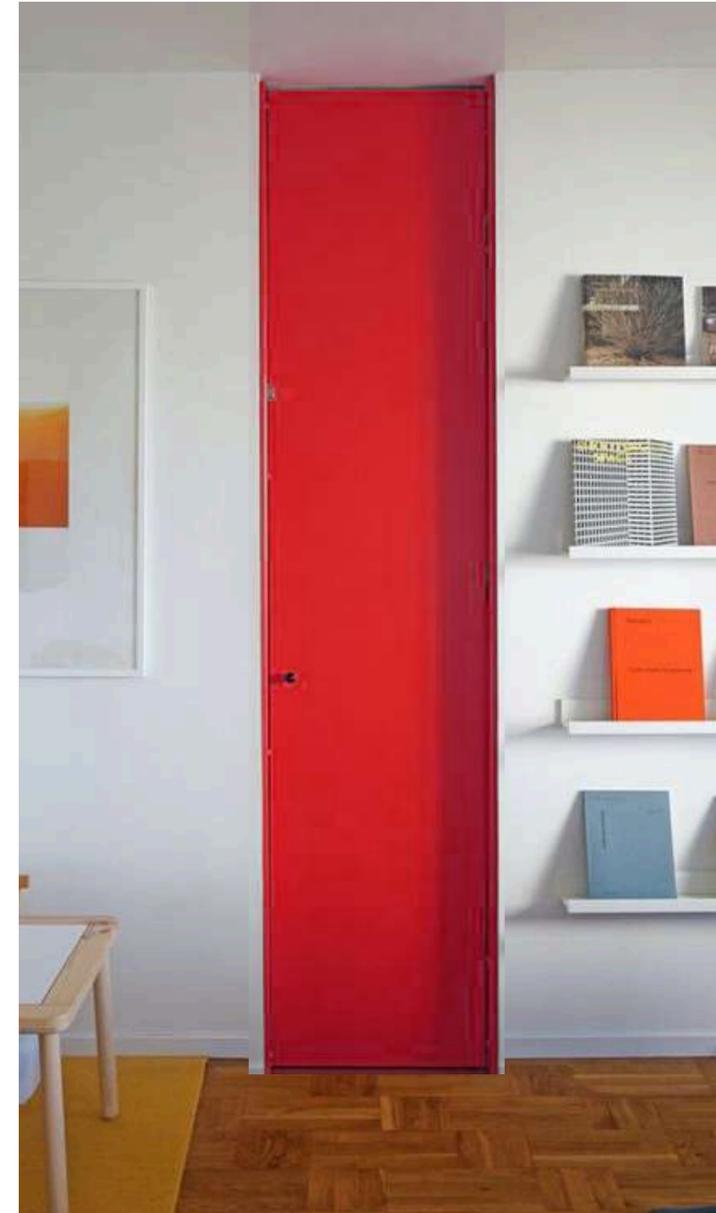


PLANO DE VENTAS

APARTAMENTO TIPO 2



REFERENCIA ENTRADA



REFERENCIA LOBBY



PROPUESTA LOBBY



PROPUESTA LOBBY



REFERENCIA SALA COMEDOR



PROPUESTA SALA COMEDOR

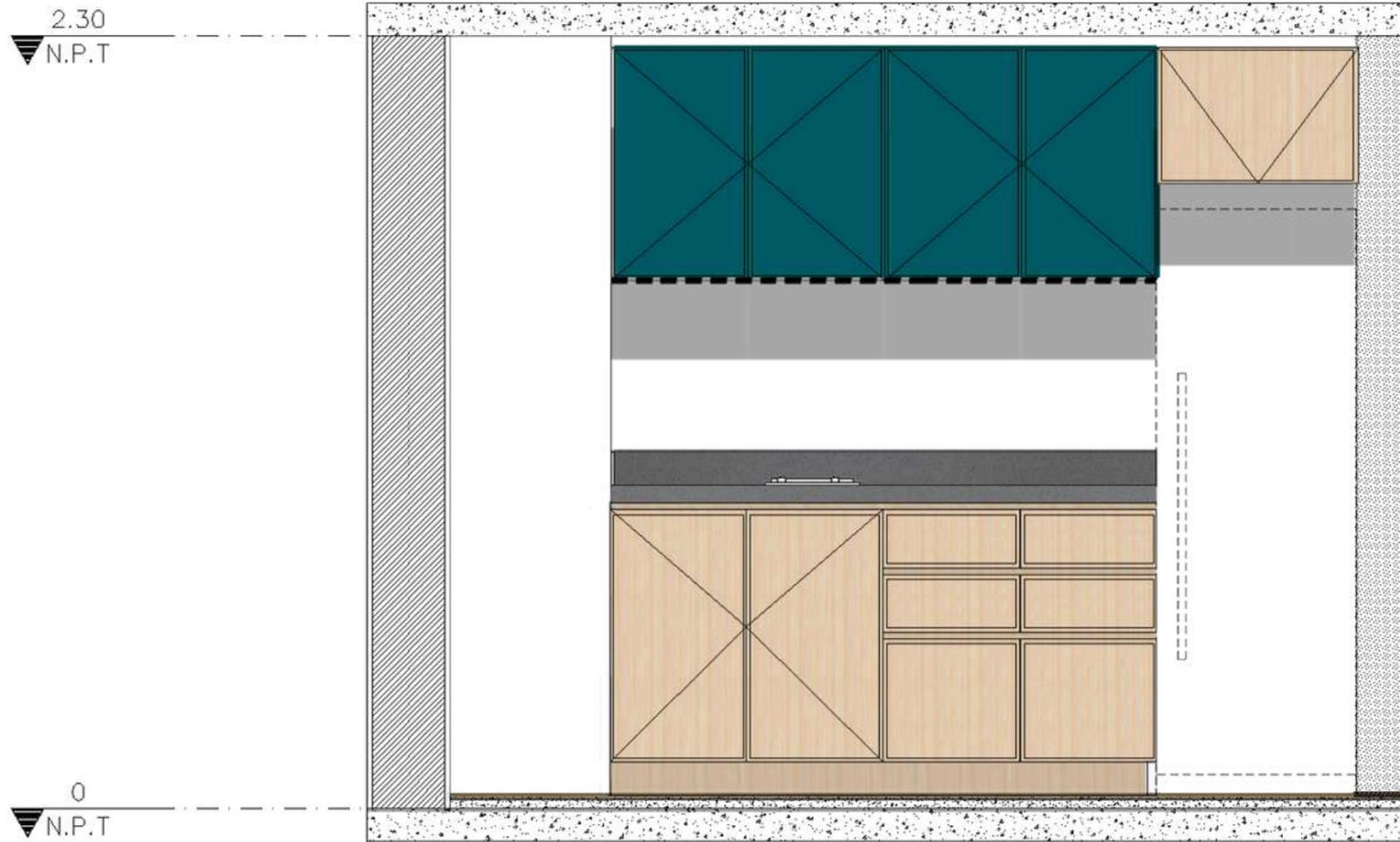


REFERENCIA COCINA



MATERIAL BOARD COCINA

OPCIÓN 1



MUEBLE SUPERIOR
FORMICA PETROLEO

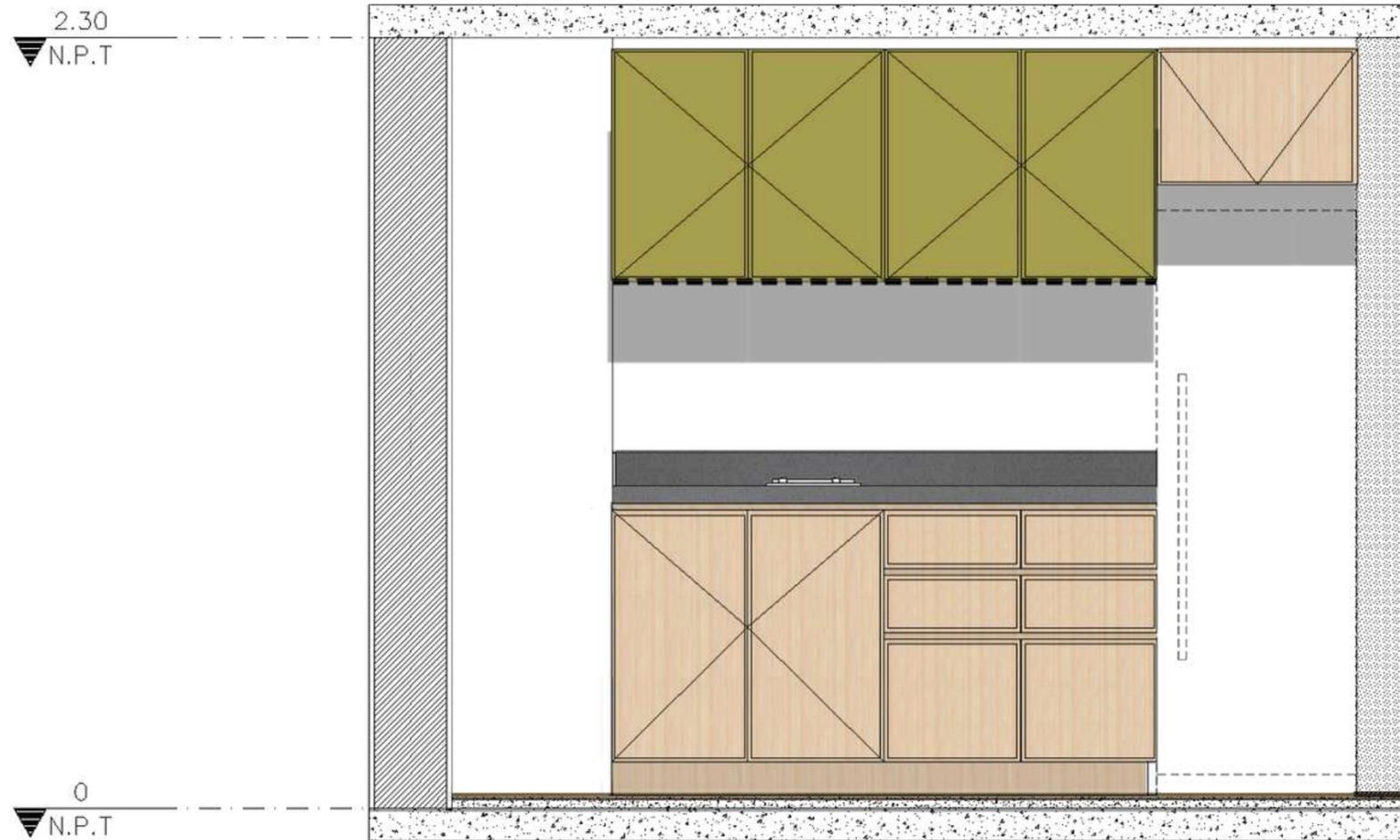
MUEBLE INFERIOR
ROVERE ARENA

MESÓN QUARZTONE VULCANO
GREY

PISO LAMINADO ESTILO MADERA
CORAGGIO , ROBLE

MATERIAL BOARD COCINA

OPCIÓN 2



MUEBLE SUPERIOR
FORMICA OLIVE

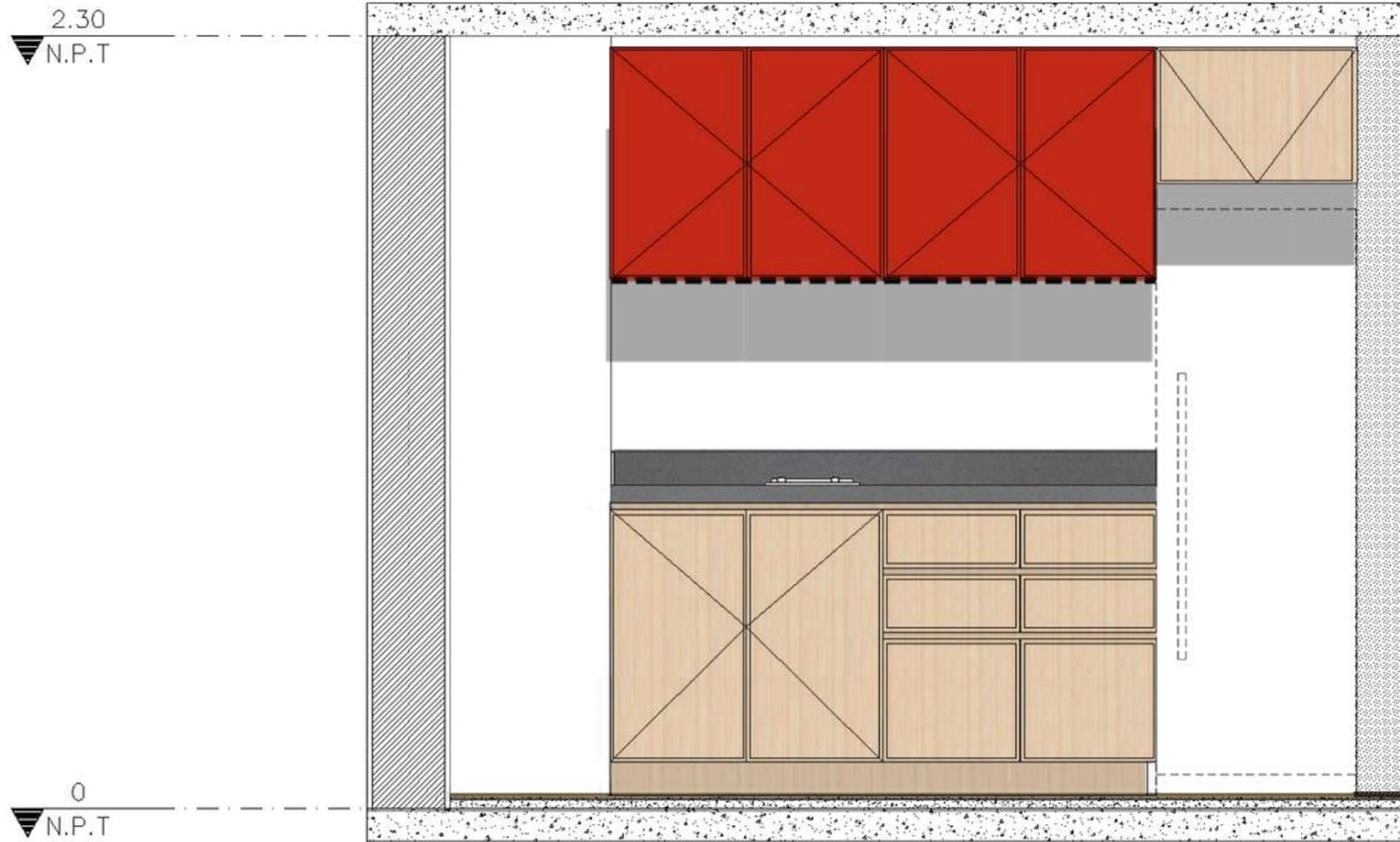
MUEBLE INFERIOR
ROVERE ARENA

MESÓN QUARZTONE VULCANO
GREY

PISO LAMINADO ESTILO MADERA
CORAGGIO , ROBLE

MATERIAL BOARD COCINA

OPCIÓN 3



MUEBLE SUPERIOR
FORMICA RED PEPPER

MUEBLE INFERIOR
ROVERE ARENA

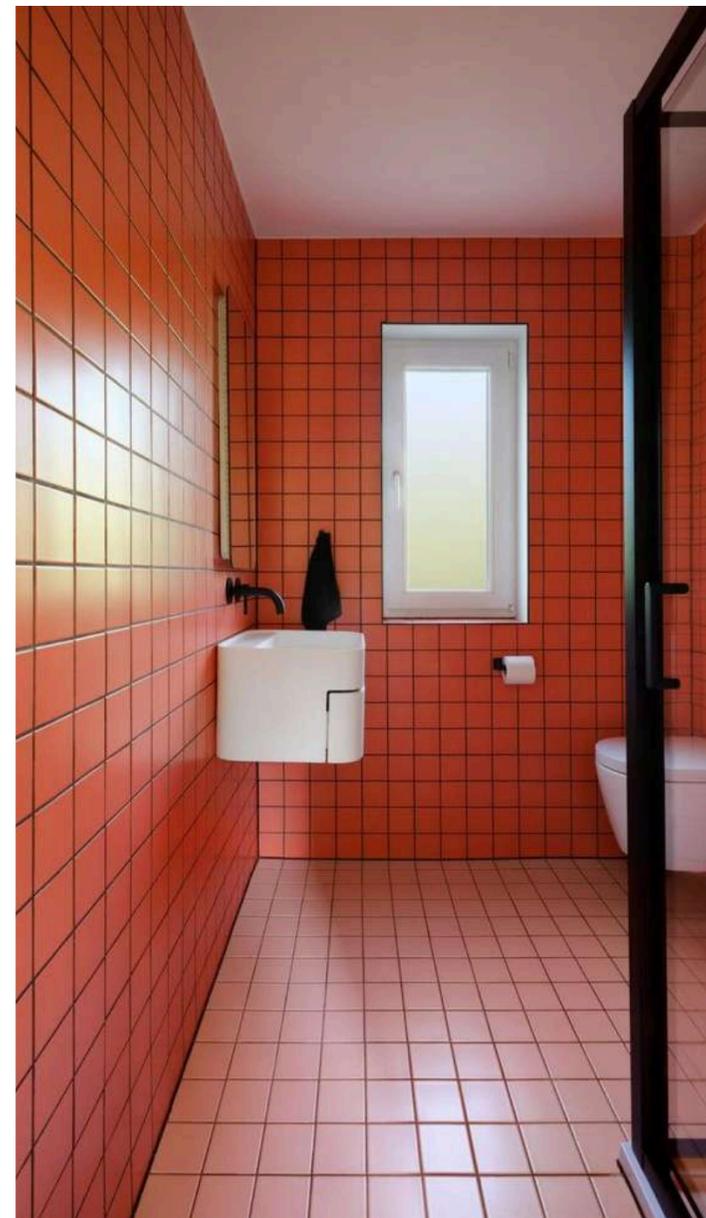
MESÓN QUARZTONE VULCANO
GREY

PISO LAMINADO ESTILO MADERA
CORAGGIO, ROBLE

REFERENCIA HABITACIÓN



REFERENCIA BAÑO



LAVAMANOS VESSEL THALIA II (DECOCERAMICA)



SANITARIO CIMA ALONGADO (CORONA)

MATERIAL BOARD BAÑO

