

**PROCEDIMIENTO DE GESTIÓN DEL SUELO PARA REALIZAR LA PREFACTIBILIDAD DE PROYECTOS DE VIVIENDA NUEVA**

**P-GE-06**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ELABORADO POR** | **REVISADO POR** | **APROBADO POR** |
| Equipo de gestión del suelo | Marcela YepesAsesor (Subdirección de Planeación) | Luz Adriana Campuzano Subdirectora de Planeación |

1. **OBJETIVO:** Definir los criterios de gestión orientadores para la formulación de proyectos habitacionales, a través de la identificación del potencial de desarrollo de predios destinados para vivienda y la determinación de necesidades, requerimientos e insumos técnicos, ambientales, jurídicos, sociales y económicos esenciales para emprender su estructuración.
2. **ALCANCE:** Aplica desde la elaboración de la ficha de viabilidad normativa hasta la generación de un informe de prefactibilidad urbanístico económico del proyecto, incluyendo la definición de la estrategia de desarrollo.
3. **DEFINICIONES:**

Derecho de preferencia: es la facultad otorgada por ley en favor de los bancos inmobiliarios para que obtengan la primera oferta de compra de un inmueble que se destine para el desarrollo de vivienda VIP o VIS.

Cumplimiento de la obligación VIP en Planes Parciales adelantados por el sector privado: Es la obligación (no carga) que tienen los desarrolladores de proyectos en suelos con tratamiento de Renovación Urbana y Desarrollo, de calificar suelo o construir parte de la edificabilidad para VIP y VIS, según los porcentajes definidos en el POT. Esta obligación se puede cumplir a través de la calificación de suelo, construcción de viviendas VIP o Compra de derechos fiduciarios.

1. **METODOLOGÍA**

A continuación se describe cada una de las etapas mediante las cuales se desarrolla la prefactibilidad urbano económica de predios para la formulación de proyectos habitacionales:

* 1. **Etapa 1: Viabilidad normativa:**

**Objetivo:** Evaluar predios potenciales para vivienda nueva a la luz de la norma urbanística vigente, con el propósito de establecer la viabilidad preliminar para el desarrollo de proyectos VIP y/o VIS. Este proceso aplica también para la evaluación de proyectos constructivos de vivienda nueva VIP y/o VIS que sean ofertados por terceros para adquisición por parte del Isvimed.

**Alcance:** El procedimiento inicia con la evaluación y revisión técnica preliminar del predio y/o proyecto constructivo hasta la emisión de un Concepto de viabilidad normativa que permite establecer su potencial de desarrollo.

**Actividades:**

* Realizar el análisis normativo preliminar en relación con el Plan de Ordenamiento Territorial vigente.
* Realizar la visita de diagnóstico: Se requiere realizar visita de reconocimiento para identificar las condiciones del sector en el que se localiza el predio y/o proyecto constructivo y las características físicas (ambientales, topográficas, de accesibilidad y demás), además de realizar una evaluación preliminar de los diferentes impactos que se puedan generar en el territorio por su desarrollo. A esta visita deberá asistir como mínimo el funcionario de Gestión del Suelo de la Subdirección de Planeación además del Coordinador de Vivienda nueva de la Subdirección de Dotación. Es conveniente además la asistencia de los profesionales de la Subdirección de Dotación encargados de los diseños y del componente ambiental de los proyectos.
* Verificar la titularidad: Se realiza la verificación de la tenencia, cotejando la información contenida en el (los) Certificado(s) de libertad y tradición y la(las) escritura(s) pública(s). Adicionalmente se solicitará apoyo a la Subdirección Jurídica para la elaboración del estudio de títulos.
* Revisar el área del predio: Se realiza la verificación del área, cotejando la información contenida en la(s) fichas catastrales, certificado(s) de libertad y tradición y escritura(s) pública(s).
* Realizar el análisis normativo específico: Se realiza la consulta de norma específica y/o especial tales como Macroproyectos urbanos, Planes parciales, Planes especiales, Planes maestros de los API, Programas de regularización y legalización urbanística, PUI (proyectos urbanos integrales) y UPR (unidades de planificación rurales), según sea el caso.
* Consultar y analizar las licencias urbanísticas aprobadas anteriormente, en caso de que existan.
* Gestionar los conceptos y/o vistos buenos normativos y técnicos requeridos para la estructuración del proyecto:
* Aclaración y/o certificación de áreas. Se tramita con la Subsecretaria de Catastro.
* Alineamiento (Aplica para predios con área mayor a 2.000 m2). Se tramita con las Curadurías Urbanas.
* Vías obligadas (Aplica para predios con área mayor a 2.000 m2). Se tramita con el Departamento Administrativo de Planeación Municipal.
* Concepto de normas y uso del suelo. Se tramita con el Departamento Administrativo de Planeación Municipal.
* Zona de riesgo y aptitud geológica. Se tramita con el Departamento Administrativo de Planeación Municipal.
* Disponibilidades de servicios públicos domiciliarios. Se tramitan con EPM. (Acueducto y alcantarillado - Gas - Energía - Aseo)
* Conceptos varios de aclaración e interpretación normativa (en caso de ser necesario). Se tramitan con el Departamento Administrativo de Planeación Municipal
* Gestión de avalúos.
* Análisis de proyectos públicos o interés público por parte de otras dependencias de la Administración Municipal.
* Diligenciamiento de la memoria de gestión para esta sub-etapa en el módulo “Proyectos” del SIFI.
* Diligenciamiento de la ficha de viabilidad normativa que constituye el concepto de viabilidad normativa del predio (Formato F-GE-02).
* De esta etapa se generan los siguientes productos:
* Ficha de viabilidad normativa.
* Avalúo actualizado del predio.
* Conceptos y/o vistos buenos normativos y técnicos.
* Memoria de gestión con los avances para esta etapa en el módulo “Proyectos” del SIFI.
	1. **Etapa 2: Simulación urbana y económica**

**Objetivo:** Realizar una simulación urbanística y económica para el predio en evaluación con el propósito de identificar su potencial de desarrollo.

**Alcance:** El procedimiento permite establecer el modelo conceptual o esquema básico de proyecto a partir del potencial identificado en la viabilidad normativa como primer acercamiento a una cabida real en el lote y unos costos aproximados para su desarrollo.

**Actividades:**

* Gestionar información técnica de referencia relacionada con la topografía del terreno y las condiciones geológicas del suelo, en caso de que exista.
* Realizar la Simulación Urbana (Esquema básico y/o cabida del proyecto).
* Alcance: La Simulación Urbana comprende dibujos arquitectónicos esquemáticos a escala y un cuadro de áreas general, cuya finalidad es indicar los espacios, su funcionamiento y la relación entre los ambientes según los aprovechamientos normativos y las condiciones topográficas del predio, definiendo la cantidad de viviendas y sus áreas, accesos, tipología de la(s) edificación(es), solución de estacionamientos y posibles servicios complementarios. De ser posible incluirá una o varias alternativas de distribución urbana a nivel general que cumplan con los requerimientos principales del proyecto.
* Realizar la Simulación Económica: (Presupuesto de ingresos y egresos preliminar del proyecto).
* Alcance: En la Simulación Económica se realiza un análisis de costos preliminar (prefactibilidad) con base en los resultados de la simulación urbana, además de los costos indirectos y financieros según su naturaleza y modalidad de ejecución y pago.
* Definir del cronograma preliminar de desarrollo donde se detallen las actividades requeridas para dar inicio al proyecto.
* Diligenciar la memoria de gestión para esta sub-etapa.

De esta etapa se generan los siguientes productos:

* Simulación Urbana (Planimetría y cuadro de áreas general del esquema básico y/o cabida del proyecto)
* Simulación Económica (presupuesto de ingresos y egresos - modelo financiero estático).
* Cronograma preliminar de desarrollo del proyecto.
* Memoria de gestión con los avances para esta etapa en el módulo “Proyectos” del SIFI.
	1. **Etapa 3: Prefactibilidad urbanístico económico del proyecto**

**Objetivo:** Definir criterios de gestión orientadores para la formulación y estructuración de los proyectos habitacionales.

**Alcance:** Se producirá un informe que reunirá y compilará los resultados de las etapas 1 y 2 descritas en este procedimiento, donde se determinará el potencial de desarrollo del proyecto y se identificarán las necesidades, requerimientos e insumos técnicos, ambientales, jurídicos, sociales y económicos esenciales para emprender su formulación y estructuración, incluyendo como mínimo la siguiente información:

* Descripción general del proyecto (Qué).
* Necesidad, justificación y pertinencia del proyecto (Por qué y para qué).
* Modalidad de desarrollo del proyecto según las siguientes estrategias y línea de acción:

Estrategias:

* *Estrategia 1:* *Compraventa de proyectos a terceros.*

Esta estrategia busca generar soluciones habitacionales dirigidas a la población que requiera reasentamiento por Riesgo, Obra Pública y aquella que se encuentre activa en el programa de Arrendamiento Temporal. Para el cumplimiento de esta estrategia aplican los proyectos que se generen con las líneas de acción 3, 5 y 6 que se describirán más adelante.

* *Estrategia 2:* *Proyectos generados con aportes de suelo propio (Municipal o Isvimed).*

Esta estrategia busca generar soluciones habitacionales dirigidas a la población que requiera reasentamiento por Riesgo, Obra Pública y aquella que se encuentre activa en el programa de Arrendamiento Temporal, además de la población de Demanda libre y/o Demanda Organizada.

Para el cumplimiento de esta estrategia aplican los proyectos que se generen con las líneas de acción 1 y 2 que se describirán más adelante.

* *Estrategia 3:* *Proyectos generados con aporte de suelo de terceros.* Esta estrategia busca generar soluciones habitacionales dirigidas a la población que requiera reasentamiento por Riesgo, Obra Pública y aquella que se encuentre activa en el programa de Arrendamiento Temporal, además de la población de Demanda libre y/o Demanda Organizada.

Para el cumplimiento de esta estrategia aplican los proyectos que se generen con las líneas de acción 3, 4 y 6 que se describirán más adelante.

* *Estrategia 4:* *Aplicación de subsidios en población con proyectos.*

Esta estrategia busca generar soluciones habitacionales dirigidas a la población de Demanda libre y/o Demanda Organizada que adquiere oferta inmobiliaria del mercado y que es beneficiaria de subsidio de vivienda.

Para el cumplimiento de esta estrategia aplican los proyectos que se generen con la línea de acción 3 que se describirá más adelante.

Líneas de acción:

* *Línea de acción 1:* Proyectos VIP-VIS en lotes de propiedad del Isvimed.
* *Línea de acción 2:* Proyectos VIP-VIS lotes del Municipio y entidades descentralizadas.
* *Línea de acción 3:* Proyectos VIP-VIS desarrollados en predios de terceros (de la oferta inmobiliaria).
* Línea de acción 4: Proyectos VIP-VIS de las Organizaciones Populares de Vivienda.
* Línea de acción 5: Proyectos VIP-VIS adquiridos por aplicación del "derecho de preferencia”.
* *Línea de acción 6:* Habilitación de suelo nuevo para proyectos VIP-VIS y Proyectos VIP-VIS adquiridos por el cumplimiento de obligaciones urbanísticas en proyectos de terceros.

Para el desarrollo de las estrategias y líneas de acción, se anexan los archivos en Excel que contienen las descripciones y paso a paso de las actividades.

* Tipología de proyecto a implementar según simulación urbana y económica del proyecto. Financiación del proyecto, Valor y cronograma preliminar, además de la modalidad de administración de recursos y de contratación (Cómo).
* Población objetivo sugerida (Quien)
* Actores y aliados internos y externos (Quien).
* Directrices de estructuración (especificando estudios, diseños y gestiones normativas requeridos en todos los componentes según la tipología de proyecto y las normas aplicables).
* Riesgos, controles y planes de contingencias.

Es necesario aclarar que el informe de prefactibilidad será una herramienta orientadora para la alta Dirección del Isvimed en la toma de decisiones frente a la formulación y estructuración de los proyectos habitacionales. Solo será posible determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de los mismos una vez se cuente con diseños, estudios técnicos y presupuesto de obra definitivos, esto es, en la etapa de estructuración de los proyectos a cargo de la Subdirección de Dotación del Isvimed.

**Actividades:**

* Elaborar del informe de prefactibilidad del proyecto.
* Consolidar de la carpeta de prefactibilidad del proyecto que contenga toda la información, documentos y productos fruto de las etapas anteriores.

El informe de prefactibilidad con sus anexos (carpeta) será entregada en medio físico a la Subdirección de Dotación para custodia. Se entregará copia digital a las demás Subdirecciones del Isvimed.

* Celebrar la Mesa Estructuradora de proyectos para la evaluación de estos insumos con el fin de garantizar una revisión interdisciplinaria de los mismos.
* Diligenciar de memoria de gestión con los avances para esta etapa en el módulo “Proyectos” del SIFI.

De esta etapa se generan los siguientes productos:

* Informe de prefactibilidad del proyecto con su respectiva carpeta.
* Acta de la Mesa Estructuradora de proyectos.
* Memoria de gestión con los avances para esta etapa en el módulo “Proyectos” del SIFI.
1. **REGISTROS**
* Ficha de viabilidad normativa (Concepto de viabilidad normativa).
* Avalúos actualizados.
* Conceptos y/o vistos buenos normativos y técnicos.
* Simulación Urbana (Planimetría y cuadro de áreas general del esquema básico y/o cabida del proyecto).
* Simulación Económica.
* Cronograma preliminar de desarrollo del proyecto.
* Informe de prefactibilidad del proyecto.
* Acta de Mesa Estructuradora de proyectos viabilizando la formulación del proyecto.
* Memoria de gestión con los avances para cada etapa.

**ANEXO 1 Flujograma Etapa 1: viabilidad normativa:**



**ANEXO 2 Flujograma Etapa 2: Simulación urbana y económica**

**ANEXO 3 Flujograma Etapa 3: Prefactibilidad del proyecto**



**ANEXO 4: Estrategia 1 Compraventa de proyectos a terceros**

**ANEXO 5: Estrategia 2 Aporte de suelo propio**

**ANEXO 6: Estrategia 3 Lotes de terceros**

**ANEXO 7: Estrategia 4 Aplicación de subsidio en población con proyecto**