



C

5

DE LAS MEJORES PRÁCTICAS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

By CONSULTA®

CONSULTA®

Management • Development • Consulting

01. EL NUEVO ROL DEL DESARROLLADOR

Las principales tareas de un desarrollador son:

- Integrador de diferentes especialidades
- Encontrar y resolver restricciones (obstáculos próximos o potenciales a la continuidad operativa)
- Identificar la oportunidad (tormenta de ideas que mejoren costos, tiempos, funcionalidad, eficiencia: ingenierías de valor)
- Integrar negocios rentables
- No constructora, no despacho de arquitectura
- Fuerte integrador de la estrategia comercial (estudio de mercado, definición de producto, posicionamiento, publicidad, discurso de ventas, cierres)
- Fundamental su enfoque en atracción de capital y crédito.

02. ETAPA DE GENERACIÓN: LA ETAPA QUE DETERMINA EL ÉXITO FUNDAMENTAL DE UN PROYECTO INMOBILIARIO

- Es una de las etapas menos valoradas en la actualidad por los desarrolladores. La planeación de un proyecto, en conjunto con una buena administración, determina su éxito.
- **En esta etapa se evalúa el potencial de un proyecto y las condiciones bajo las cuales puede ser desarrollado para lograr el éxito comercial.**
- La etapa de generación se integra un producto diferenciado, alineado al mercado potencial (en donde la demanda supera a la oferta) y con visión financiera.
- La etapa de generación requiere la aplicación de todas las habilidades de un desarrollador
- El éxito de un proyecto se determina desde la fase de su integración, las siguientes etapas son de control y administración.
- La clave para una buena administración de proyecto, requiere de metodologías: PMI, LEAN Construction, estrategia comercial, BSC, entre otras.

Elementos de éxito del proyecto:

- Timing óptimo para el desarrollo del mismo
- Viabilidad del mismo: financiera, técnica, regulatoria, legal, mercado.
- Producto alineado a las preferencias del mercado
- Producto diferenciado que atiende a un mercado de alta demanda, con baja oferta
- Se determina el monto de capital requerido y el rendimiento del mismo
- Definición de la estrategia comercial para colocar el producto
- Modelo de atracción de inversionistas
- Escenarios de sensibilidad financiera que permite toma de decisiones
- Análisis de riesgo que permitirá administrar acciones a tomar
- Los proyectos inmobiliarios no mueren por falta de rentabilidad, sino por falta de flujo durante el su proceso de desarrollo y construcción.



03. ENTENDIMIENTO DEL NEGOCIO INMOBILIARIO COMO NEGOCIO FINANCIERO

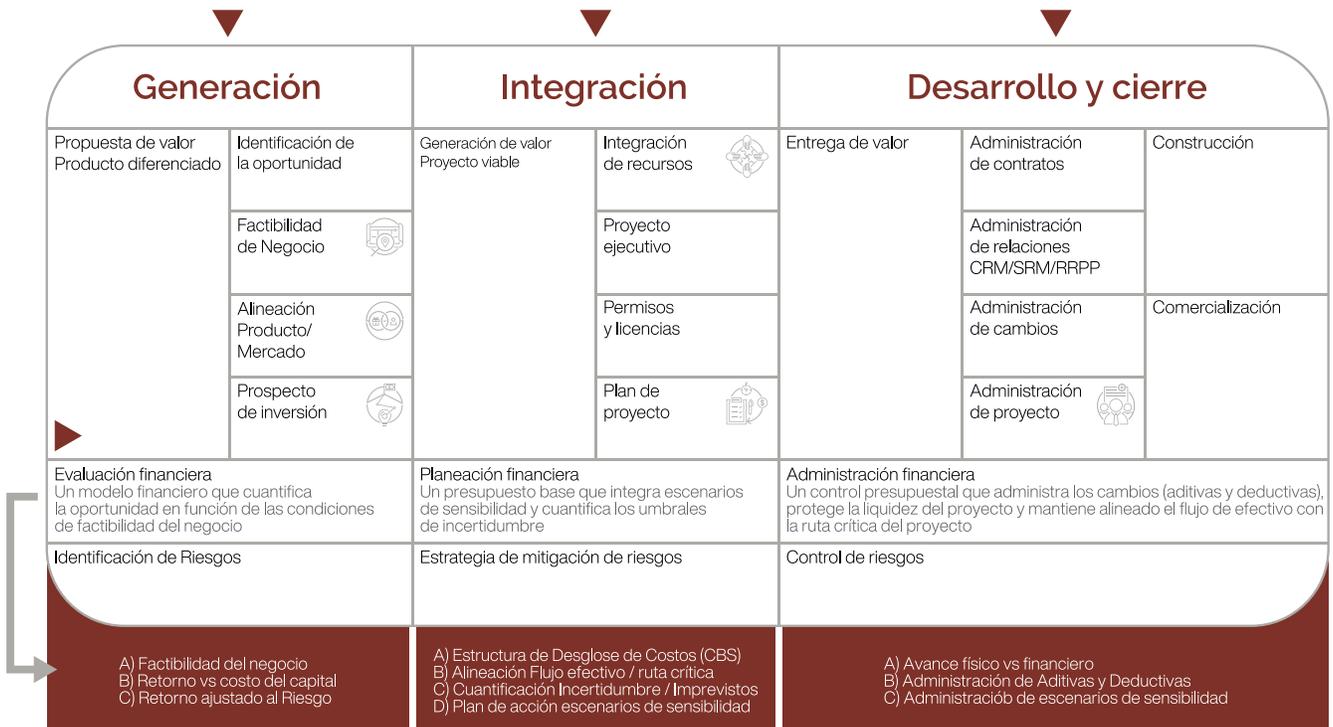
Es un negocio financiero porque:

- Se espera un rendimiento específico (por proyecto o portafolio) en un corto tiempo.
- Se evalúa con TIR, el tiempo de devolución del capital es CLAVE en el negocio. Es el indicador de éxito de un negocio inmobiliario.
- El objetivo fundamental es ROI

1) Evaluación financiera

2) Planeación financiera

3) Administración financiera



04. BRIEF ARQUITECTÓNICO ALINEADO A LAS NECESIDADES DEL MERCADO Y DEL NEGOCIO

Crear un brief arquitectónico detallado que esté 100% alineado a las necesidades clave del mercado: el arquitecto debe diseñar para el mercado y los límites de costos (enfoque a negocio), más que para recrear su imaginación con lo que le gustaría construir.

El diseño arquitectónico debe migrar de visiones intuitivas basadas en la experiencia y la sensibilidad, a visiones racionales basadas en el conocimiento del mercado, entorno urbano y sus tendencias, y análisis de percepción de los clientes usuarios y del valor de inversión por parte del desarrollador.

05. LA TIERRA VALE LO QUE SE PUEDE HACER CON ELLA

El valor del terreno se puede determinar a través de 3 enfoques de valuación, los cuales son (Parámetros INDAABIN):

Enfoques de evaluación

- **Comparables de mercado:** Es un indicador de valor que se obtiene a partir del análisis del precio de otros activos similares al activo en estudio.
- **Capitalización de rentas:** Basado en el *Principio de la Anticipación*, resulta particularmente útil cuando se valúan propiedades que normalmente son adquiridas como inversión, basándose en su capacidad para generar ingresos. Conjuntos residenciales (incluyendo edificios de departamentos grandes y pequeños), edificios comerciales o inmuebles industriales representan buenos ejemplos de estos tipos de propiedades.

▪ **Valor residual:** El valor residual está definido por el valor potencial del inmueble que es posible construir en el terreno. El valor residual del terreno resulta de los ingresos potenciales menos los costos y gastos de construcción, menos la utilidad del desarrollador.

El terreno, tiene un valor porcentual sobre la generación de venta (ingresos) del proyecto que habría de poder desarrollarse sobre este. Pero este porcentaje mucho tiene que ver con el tipo de desarrollo inmobiliario.

Una vez identificada la vocación de proyecto, y según los límites permitidos del proyecto (regulatorio), se proyecta la ingreso total venta de unidades del proyecto, y se valorará el terreno por el porcentaje que corresponda.

CONTACTO:

Fernando Barba | Gerente Comercial
+52 33 1918 6320 | fbarba@consultamx.com



5 DE LAS MEJORES PRÁCTICAS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

By CONSULTA.

CONSULTA

Torre Panorama Acueducto
Av. Real Acueducto 335
Int. 1402, Zapopan
Jalisco, México.