

C

ARTÍCULO

¿CÓMO SABER SI UN TERRENO ES UNA BUENA INVERSIÓN PARA UN DESARROLLO INMOBILIARIO?

CONSULTA[®]

Management ● Development ● Consulting

¿CÓMO SABER SI UN TERRENO ES UNA BUENA INVERSIÓN PARA UN DESARROLLO INMOBILIARIO?

¿Existe un método para poder elegir de forma correcta el terreno ideal para tu próximo proyecto inmobiliario?

Tradicionalmente, la intuición ha jugado un papel importante en esta elección, pero el verdadero progreso en este negocio se logra al fundamentarse en análisis y datos concretos.

Seleccionar y evaluar adecuadamente **un terreno es crucial**: no solo **define la viabilidad del proyecto**, sino que también **impacta en el retorno de la inversión (ROI)**. Entender cómo **integrar la intuición con un enfoque analítico es clave para triunfar** en este sector.

En este artículo, aprenderás sobre las estrategias, filtrado y desafíos en la selección de un terreno, los procesos de evaluación de proyectos y las decisiones efectivas para inversiones inmobiliarias exitosas.

INTUICIÓN FRENTE A ESTRATEGIA: ENFOQUES PARA INVERSIONES EN BIENES RAÍCES

¿Cómo decidir 'apostarle' a un terreno? Ante esta pregunta, es fundamental reconocer el reto principal para quienes nos dedicamos al desarrollo inmobiliario: **evolucionar de tomar decisiones basadas meramente en la intuición, a tomar decisiones de adquisición o inversión racionales fundamentadas en información y resultados concretos.**

Este cambio representa un **desafío significativo** en una **industria que aún está en proceso de profesionalización e institucionalización**. Frecuentemente, las metodologías, procesos y métodos no se aplican de manera consistente, y en muchos casos ni siquiera existen.

Por ello, cada desarrollador se ve en la necesidad de crear su propio proceso para determinar si invierte o no en un terreno/ proyecto.

FILTRADO ESTRATÉGICO PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Como sucede en los procesos de evaluación y selección de muchas industrias, el **proyecto inmobiliario** debe **someterse a una serie de filtros** que determinarán su **aprobación o rechazo**. Estos filtros se basan en diferentes indicadores y parámetros, que incluyen:

- **Aspectos de Mercado:** Análisis de demanda, competencia, tendencias de crecimiento y otros factores relevantes del mercado.
- **Parámetros Generales de Negocio:** Consideraciones sobre la viabilidad financiera, el retorno esperado de la inversión, y la alineación con los objetivos empresariales a largo plazo.
- **Situación legal y regulatoria:** seguridad legal del predio, y la factibilidad regulatoria (trámites, permisos y licencias) de poder desarrollar aquello para lo que se desea invertir.
- **Criterios personalizados del desarrollador:** Parámetros establecidos por el desarrollador según su propia visión y plan de negocio, adaptados a sus metas y estrategias específicas.

EVALUANDO OPCIONES: UN DESAFÍO CONTINUO

Una vez inmersos en el negocio inmobiliario, nos enfrentamos a un **flujo constante de opciones** en cuanto a terrenos y/o zonas para desarrollar.

Este proceso puede resultar abrumador para el desarrollador, quien debe **analizar meticulosamente cada opción** que se presenta para determinar si participa o no en el proyecto. Este análisis implica varios desafíos:

- **Inversión de tiempo:** Evaluar cada terreno o zona demanda un tiempo considerable, desde el análisis de mercado hasta la visita física de los lugares.
- **Desembolso de recursos económicos:** Se requieren recursos financieros para realizar estudios de mercado, consultorías y análisis de viabilidad.
- **Incremento de la complejidad:** La diversidad y cantidad de factores a considerar pueden aumentar significativamente la dificultad del proceso de evaluación.

Cada uno de estos factores contribuye a la complejidad y al costo involucrado en el proceso de selección y evaluación de proyectos inmobiliarios.

PROCESO DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS: PARA UNA SELECCIÓN ASERTIVA

Para llevar a cabo una evaluación de proyectos asertiva y eficiente, es crucial **dividir el proceso en distintas etapas**. En cada una de ellas se determinará si un terreno **se descarta o avanza** al siguiente paso.

A continuación, proponemos una serie de etapas que han demostrado ser efectivas:

ETAPA 0) Claridad de las premisas de negocio:

Es vital que el desarrollador haya finalizado su proceso de planeación estratégica, dándole claridad sobre:

- Zonas geográficas (estados, ciudades, colonias).
- Segmentos inmobiliarios (vivienda, comercial, industrial, servicios, usos mixtos)
- Tamaño de proyectos (número de unidades, etapas y valor total del proyecto)
- Condiciones comerciales para adquisición, aportación o desarrollo (precio, forma de pago, intercambio por m², elementos de aportación, entre otros)

Esta información debe provenir del modelo de atraktividad/competitividad de la empresa desarrolladora, de su

planeación estratégica y visión de expansión.

ETAPA 1) Análisis con “números de servilleta”:

En esta fase preliminar, es esencial conocer la ubicación y condiciones del terreno (precio, dimensiones, polígono, localización), así como las condiciones de venta o aportación. Se realizan cálculos iniciales para:

- Establecer el potencial de uso de suelo del terreno.
- Determinar el uso posible basado en una visita de campo.
- Decidir si el precio y el uso de suelo son viables.

Todo esto se basa en la premisa: "la tierra vale según lo que se pueda hacer en ella".

ETAPA 2) Estudio Land Preview:

Una vez que el proyecto ha superado la etapa de "números de servilleta" y se ajusta a los parámetros del plan de negocio, se efectúa un análisis más profundo. El propósito es:

- Confirmar el valor del terreno basado en el proyecto viable.
- Estimar el tiempo necesario para desarrollarlo.

En este punto, es esencial efectuar un levantamiento preliminar de información del mercado, un estudio detallado del uso de suelo y un análisis financiero inicial.

ETAPA 3) Due Diligence integral:

Tras obtener la aprobación en la fase anterior, el desarrollador tiene una visión más clara del potencial del negocio. En este paso, se efectúa un estudio exhaustivo que abarca:

- Aspectos legales del terreno y regulaciones (permisos y servicios).
- Análisis de mercado.
- Pruebas comerciales con el mercado objetivo e intermediarios.
- Análisis financiero detallado.
- Estudio técnico del terreno.

A pesar de que este estudio puede tardar varias semanas, es fundamental para la planificación siguiente del proyecto y para decidir con base en información sólida.

DEFINIENDO EL PROYECTO: ETAPAS FINALES TRAS EL DUE DILIGENCE

Tras el due diligence, se toma la **decisión final sobre la inversión en el proyecto**. A continuación, se procede a la **definición detallada del proyecto**, la cual debe estar alineada con el mercado y las factibilidades ya evaluadas.

Además, esta definición debe someterse a la **validación del mercado** y de actores clave mediante el proceso de **design thinking**. Finalmente, se integra en el **plan de negocio** y el **prospecto de inversión**.

La aplicación de los **filtros para la evaluación y aceptación** de un proyecto ayudará a incrementar la eficiencia en el uso de tiempo y recursos en este paso inicial tan crucial para el negocio.

ASIGNACIÓN PRESUPUESTAL: CONTEMPLANDO EL GASTO EN EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Finalmente, me gustaría concluir destacando la importancia de que el desarrollador tenga en cuenta ciertos aspectos financieros durante su proceso:

- **Presupuesto Operativo:** Es fundamental contemplar dentro de este una asignación específica para las etapas de evaluación de proyectos.
- **Plan de Crecimiento:** El número de proyectos a evaluar estará directamente relacionado con los nuevos proyectos que se planeen lanzar en un plazo menor a 12 meses.
- **Regla General de Viabilidad:** De cada 10 proyectos evaluados, solo 1 resulta viable. Esta proporción, sin embargo, puede variar. Un factor determinante es la calidad de las propiedades que se presenten al desarrollador.

CONCLUSIÓN

Transformar la intuición en decisiones fundamentadas en análisis y resultados sólidos para el éxito de las inversiones inmobiliarias es clave. Este éxito en el desarrollo inmobiliario depende en gran medida de la capacidad de tomar **decisiones informadas, respaldadas por un análisis detallado y un entendimiento profundo del mercado**.

Los desarrolladores que aplican **métodos racionales y basados** en datos para la selección de proyectos están **mejor preparados para identificar oportunidades rentables** y llevar a cabo **inversiones inmobiliarias exitosas**.

En **Consulta**, te asesoramos para **filtrar opciones, analizar viabilidad y maximizar el potencial de tus proyectos**. Nuestros expertos te asesorarán en cada paso, desde la evaluación preliminar hasta la definición final del proyecto, **asegurando decisiones basadas en análisis y resultados**.

Escrito por:

María Fernanda Orozco
Socia Fundadora de Consulta

