

C

ARTÍCULO

EL MODELO CANVAS INMOBILIARIO: INNOVANDO EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS

CONSULTA®

Management • Development • Consulting



EL MODELO CANVAS INMOBILIARIO: INNOVANDO EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS

¿Te gustaría contar con un marco de referencia que te mostrara los procesos más importantes de un proyecto inmobiliario? La clave del éxito en estos proyectos no reside únicamente en una idea brillante o una ubicación excelente; radica fundamentalmente en la **planificación estratégica y meticulosa**.

El **Modelo Canvas Inmobiliario**, un innovador enfoque creado por **Consulta**, es una **herramienta clave** para quienes buscan **conocer exactamente qué sucede en los proyectos**.

Este modelo ofrece un **enfoque integral**, cubre las **necesidades y desafíos de los proyectos inmobiliarios**, desde la concepción inicial hasta la ejecución efectiva y la entrega final.

A lo largo de este artículo, explicaremos **cómo implementar el Modelo Canvas Inmobiliario para transformar la manera en que desarrollas y concretas tus proyectos**, impulsándolos no solo a la culminación exitosa, sino también a la innovación y el reconocimiento en un mercado altamente competitivo.

¿QUÉ ES EL CANVAS INMOBILIARIO?

El **Modelo Canvas Inmobiliario** es una creación propia de **Consulta**, desarrollado para ofrecer un **marco de referencia de los procesos clave en el desarrollo de proyectos inmobiliarios**. Este modelo surge de la integración de numerosos **elementos esenciales** del sector:

- **Documentación de mejores prácticas:** Incluye las estrategias y métodos más eficaces utilizados por desarrolladores con mayor número de proyectos

exitosos y diferenciados.

- **Análisis de procesos exitosos:** Consiste en el estudio y entendimiento de los procesos que han demostrado ser efectivos en múltiples ocasiones para alcanzar los objetivos de los proyectos.
- **Experiencia acumulada de directores:** Se basa en el conocimiento y las lecciones aprendidas de cientos de directores experimentados en el ámbito inmobiliario.

El Canvas Inmobiliario proporciona a desarrolladores y a cualquier otro profesional involucrado en el negocio inmobiliario, un **marco de referencia esencial** para identificar y seguir los pasos más importantes en el desarrollo de un proyecto inmobiliario.

BENEFICIOS DEL MODELO CANVAS INMOBILIARIO

El Modelo Canvas Inmobiliario ofrece una **estructura clara y funcional para guiar** a los desarrolladores y otros actores clave del sector **a través de cada etapa de un proyecto inmobiliario**.

El mayor beneficio de este modelo es su capacidad para ofrecer una **vista integral y detallada de un proyecto**. Permitiendo a los desarrolladores:

- **Visualizar el Proyecto de Manera Integral:** Desde la concepción de la idea hasta la venta final, abarcando aspectos como diseño, factibilidad, planeación financiera, comercialización, construcción y cierre.
- **Identificar Riesgos y Oportunidades:** Ayuda a prever desafíos y a descubrir oportunidades potenciales, permitiendo una mejor toma de decisiones.

- **Facilitar la Comunicación:** Proporciona un lenguaje común y accesible para todos los involucrados, lo que facilita la comunicación y la comprensión del proyecto en todas sus etapas.

ETAPAS CLAVE DEL MODELO CANVAS INMOBILIARIO

El Modelo Canvas Inmobiliario estructura el proceso de desarrollo inmobiliario en cuatro etapas esenciales:

- A. Generación
- B. Integración
- C. Desarrollo
- D. Cierre

En este artículo, **nos centraremos especialmente en la primera etapa: Generación**, por su importancia crítica en el éxito del proyecto.

IMPORTANCIA DE LA ETAPA DE GENERACIÓN EN PROYECTOS INMOBILIARIOS

La etapa de generación es fundamentalmente **la conceptualización de un proyecto inmobiliario**. Es considerada la etapa más crucial, ya que incluye la **definición del producto que se desarrollará**, su **validación integral**, y la **formulación de los objetivos y metas de negocio a alcanzar**.

Esta fase es **esencial para definir un proyecto completamente alineado a las necesidades del mercado**, los desarrolladores y los inversionistas.

La validación integral comprende varios aspectos clave, como:

- **Financiera:** Análisis de costos, rentabilidad, fuentes de financiamiento y proyecciones de ingresos.
- **Técnica:** Evaluación de la viabilidad técnica, innovación en diseño y cumplimiento de especificaciones técnicas.
- **Legal:** Revisión de cumplimiento normativo, permisos, licencias y aspectos legales relevantes.
- **Regulatoria:** Asegurar la conformidad con regulaciones locales, regionales y nacionales.
- **De Mercado:** Estudio de la demanda, análisis de la competencia y tendencias del sector.
- **Comercial:** Estrategias de marketing, posicionamiento del producto y canales de venta.

ACTIVIDADES CLAVE EN LA GENERACIÓN DE UN PROYECTO

La etapa de generación es clave y suele durar entre **4 y 6 meses**. Este período es **uno de los más valiosos en el proyecto**. Durante esta fase, se llevan a cabo las siguientes actividades:

- 1. Estudios de Factibilidad y due diligence integral:** Evaluación inicial para determinar la viabilidad integral del proyecto: legal, comercial, técnica, regulatoria, financiera y de negocio.
- 2. Definición de Producto y su Diferenciación:** Creación de un concepto de producto que se destaque en el mercado objetivo y establecimiento de diferenciadores únicos, validados con actores clave como brokers, mercado meta y otros profesionales del sector.
- 3. Estrategias Comerciales y Operativas:** Planificación de la comercialización y gestión operativa del proyecto.
- 4. Planeación financiera:** Integración de un modelo financiero proyectado que nos permite entender los requerimientos de capital, fuentes de financiamiento, requerimiento de flujo de ingresos por ventas, utilidades y demás indicadores financieros clave como la TIR, ROI, WACC entre otros.
- 5. Integración de prospecto de inversión:** Definición del modelo de negocio a seguir para la atracción de inversionistas, el vehículo de inversión que de certeza y confianza a las partes, así como la definición de las principales premisas para la distribución de las utilidades o pago de rendimientos.

No importa cómo decida un desarrollador abordar la etapa de generación, ya sea internamente con su equipo o mediante la contratación de un tercero, **lo esencial es no omitir ni subestimar su importancia**.

CONSECUENCIAS DE IGNORAR LA ETAPA DE GENERACIÓN

La experiencia ha mostrado que **muchos desarrolladores tienden a saltarse esta fase**. Sin embargo, las **repercusiones** de esta omisión son evidentes en el desempeño general del proyecto.

Se manifiestan en **modificaciones de última hora**, **ajustes** en la definición del proyecto, **variaciones** en los

presupuestos, tiempos y otros aspectos críticos. Estas alteraciones de no solo **afectan la eficiencia y costos del proyecto**, sino **también su éxito final en el mercado**.

SUPERACIÓN DE CREENCIAS EQUIVOCADAS

A menudo, los desarrolladores tienden a subestimar la importancia de ciertas etapas en sus proyectos, guiándose por **creencias equivocadas** que pueden conducir a decisiones poco acertadas.

Estas suposiciones incorrectas incluyen:

- La creencia de que si funciona para otros, funcionará automáticamente para ellos.
- La confianza excesiva en la experiencia personal, descuidando análisis detallados y entendiendo la evolución natural del mercado.
- La percepción de que cualquier proyecto es viable si se sabe vender.

CAUSAS COMUNES DEL ESTANCAMIENTO DE PROYECTOS

Es habitual encontrar proyectos detenidos, a pesar de las significativas inversiones realizadas, debido a errores clave:

- **Fallo en las Preventas:** Si el producto no es atractivo para el mercado, las preventas no se materializan, afectando el flujo de efectivo.
- **Falta de Atracción de Inversores:** Un modelo de negocio insuficientemente argumentado o sin garantías necesarias no inspira confianza en los inversores.
- **Problemas de Financiamiento (Crédito Puente):** La percepción de riesgo o falta de solidez en el proyecto o en el desarrollador puede llevar a los bancos a rechazar el financiamiento.
- **Ineficiencia en el Uso de Recursos:** La habilidad del desarrollador para optimizar cada inversión es crucial.

CÓMO CONSULTA PUEDE POTENCIAR LA ETAPA DE GENERACIÓN DE TU PROYECTO INMOBILIARIO

En **Consulta**, podemos ayudarte a potenciar la fase de generación de tu proyecto inmobiliario. Ofrecemos una gama completa de servicios que incluyen **estudios de mercado, definición de producto, planificación finan-**

ciera, desarrollo de modelos de negocio y la creación de prospectos de inversión.

Nuestro enfoque se centra en **conceptualizar proyectos** que no solo sean viables, sino que también se destaquen por su **diferenciación y superen las expectativas financieras** de desarrolladores e inversionistas.

CONCLUSIÓN

El **Modelo Canvas Inmobiliario** es una **herramienta indispensable para el éxito de los proyectos inmobiliarios**. Su enfoque integral hacia la planificación y ejecución asegura que cada aspecto del proyecto, desde la conceptualización hasta el desarrollo, esté **alineado con las necesidades del mercado y los objetivos** de los desarrolladores e inversionistas.

Una inversión inteligente en la etapa de planificación **puede significar la diferencia entre un proyecto exitoso y uno fallido**. La aplicación del **Modelo Canvas Inmobiliario** **facilita** no solo la **diferenciación del proyecto** dentro de un mercado competitivo sino también la **maximización de los resultados financieros y comerciales**.

Si estás buscando **diferenciarte y asegurar el éxito de tu próximo proyecto**, en **Consulta** te ofrecemos **asesoramiento experto y personalizado** para la **implementación efectiva del Modelo Canvas Inmobiliario**, asegurando que tu **proyecto esté alineado con tus objetivos comerciales y las expectativas del mercado**.

Escrito por:

María Fernanda Orozco
Socia Fundadora de Consulta

