

De la Idea al Activo: Una Metodología Estratégica para el Desarrollo Inmobiliario

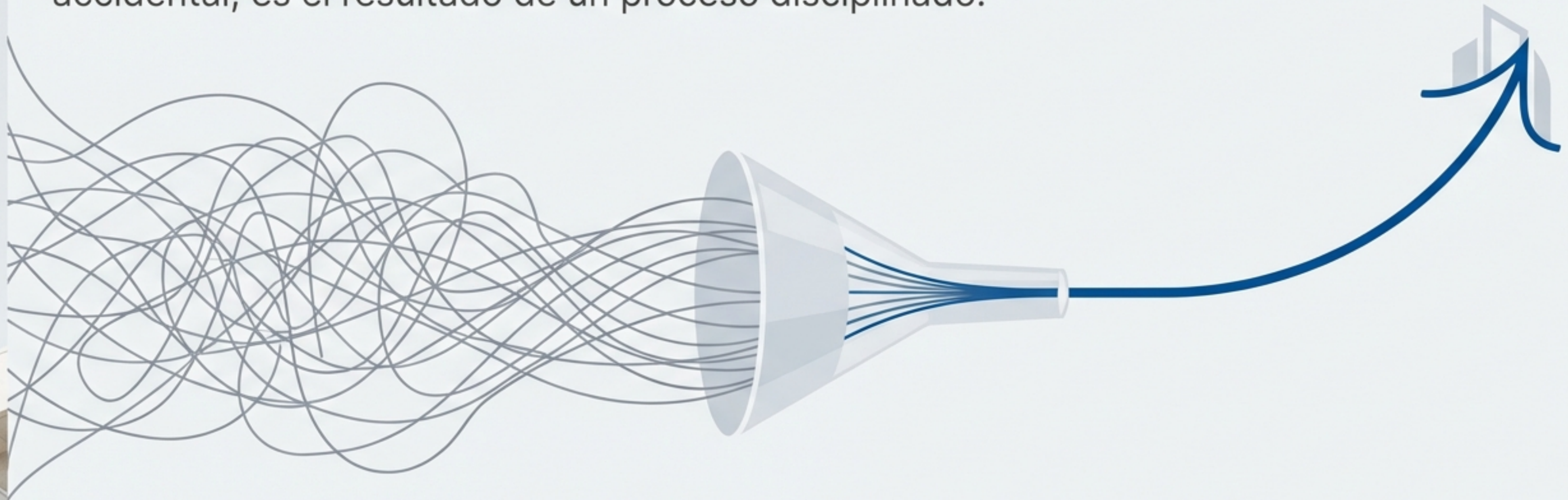
Un enfoque por etapas para la mitigación de riesgos y la maximización del rendimiento financiero.

Inter Regular



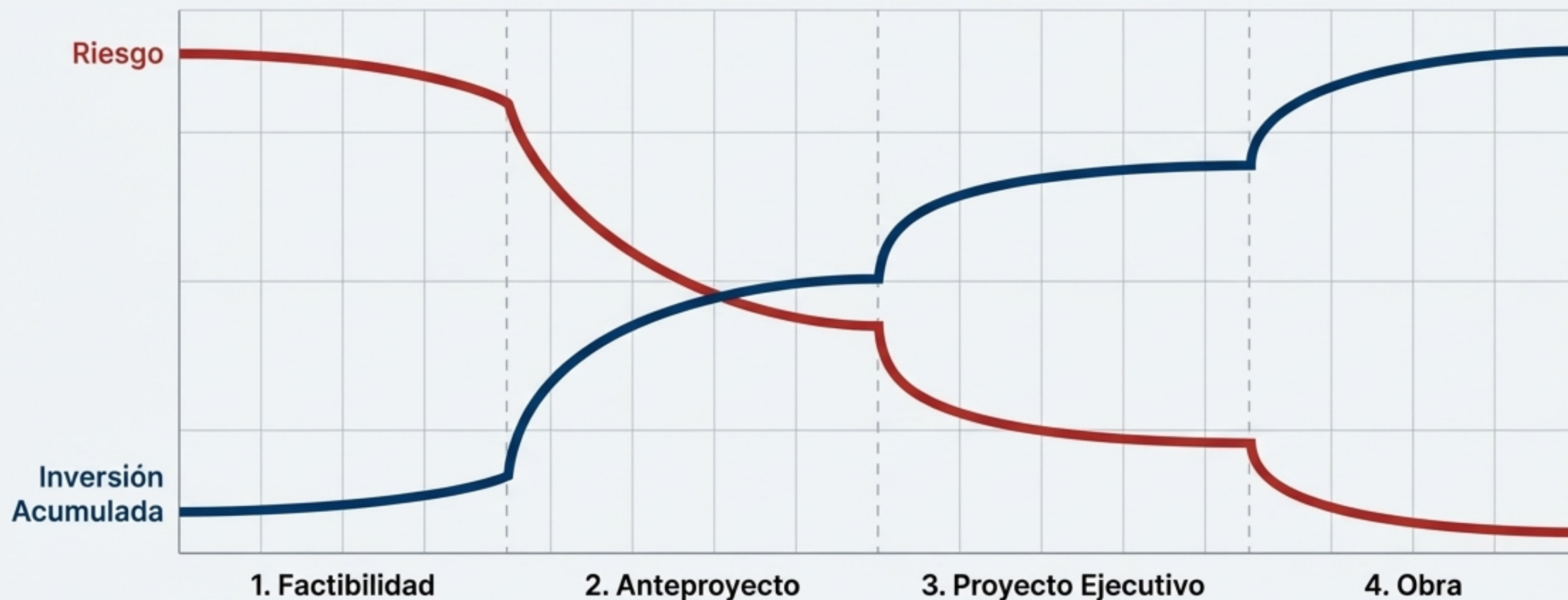
El Desafío Central: Transformar Riesgo en Valor

El desarrollo inmobiliario consiste en la coordinación de múltiples especialidades para convertir una idea de alto riesgo en un activo tangible y valioso. El éxito no es accidental; es el resultado de un proceso disciplinado.



“Al comenzar el análisis de un proyecto, se invierte en las actividades que eliminan los mayores riesgos: i) la Tenencia de la Tierra, ii) Calidad del suelo, iii) Comercialización.”

Nuestra Metodología: Mitigar el Riesgo Antes de Comprometer el Capital



Administramos el desarrollo en etapas controladas. A medida que el proyecto supera cada etapa, el riesgo disminuye sistemáticamente mientras la inversión aumenta de forma justificada. Cada etapa culmina en una decisión crítica de "continuar o cancelar".

Los Cuatro Pilares del Análisis

Todas las actividades que aportan información crítica para la toma de decisiones se pueden agrupar en cuatro clústeres interdisciplinarios. La suma de estos análisis define la factibilidad financiera.



Legal.

Todo lo relacionado con la documentación, propiedad y tenencia de la tierra.



Mercado.

Análisis de la demanda, competencia, precios y estrategia comercial.



Normativo.

Cumplimiento de regulaciones, obtención de permisos y licencias.



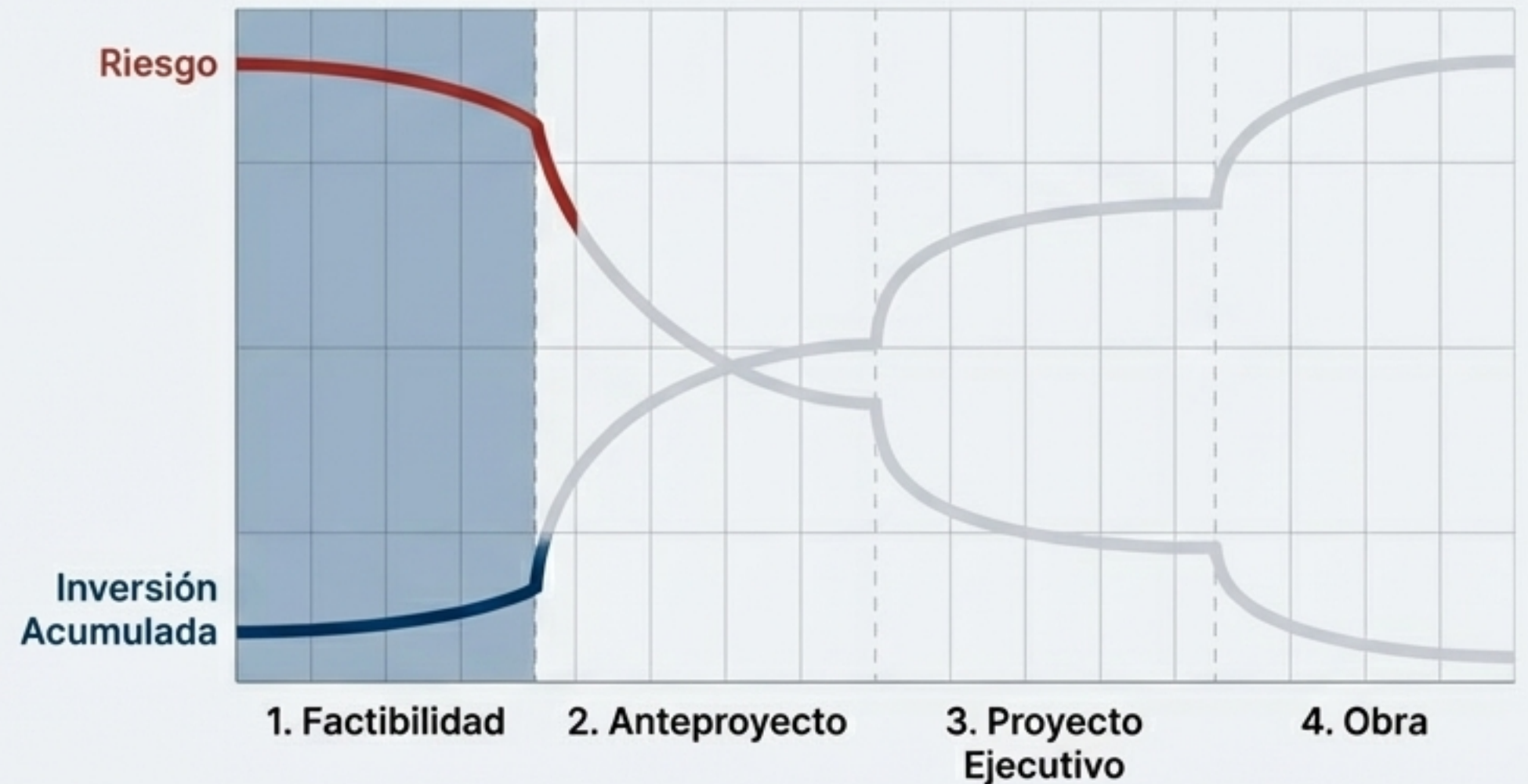
Técnico.

Estudios del terreno, diseño arquitectónico e ingenierías del proyecto.

Etapa 1: La Prueba de Fuego – Factibilidad

Objetivo: Validar la viabilidad fundamental del proyecto. El objetivo es responder a las preguntas más riesgosas con la menor inversión posible.

Si el proyecto no supera esta etapa de factibilidad, se cancela. Esta es la puerta de entrada más importante del proceso.



Actividades Clave de la Etapa de Factibilidad



Legal

- Análisis de Escritura
- Certificado de Libertad de Gravamen
- Estrategia de propiedad (Regularización de predios)



Mercado

- Análisis demográfico
- Análisis de competencia
- Mapeo de negocios en radios
- Definición del Concepto
- Estimación de rentas
- Obtención de Cartas de Intención



Normativo

- Análisis virtual de Uso de Suelo
- Obtención de Cédula de Zonificación
- Visita física para detectar afectaciones o restricciones



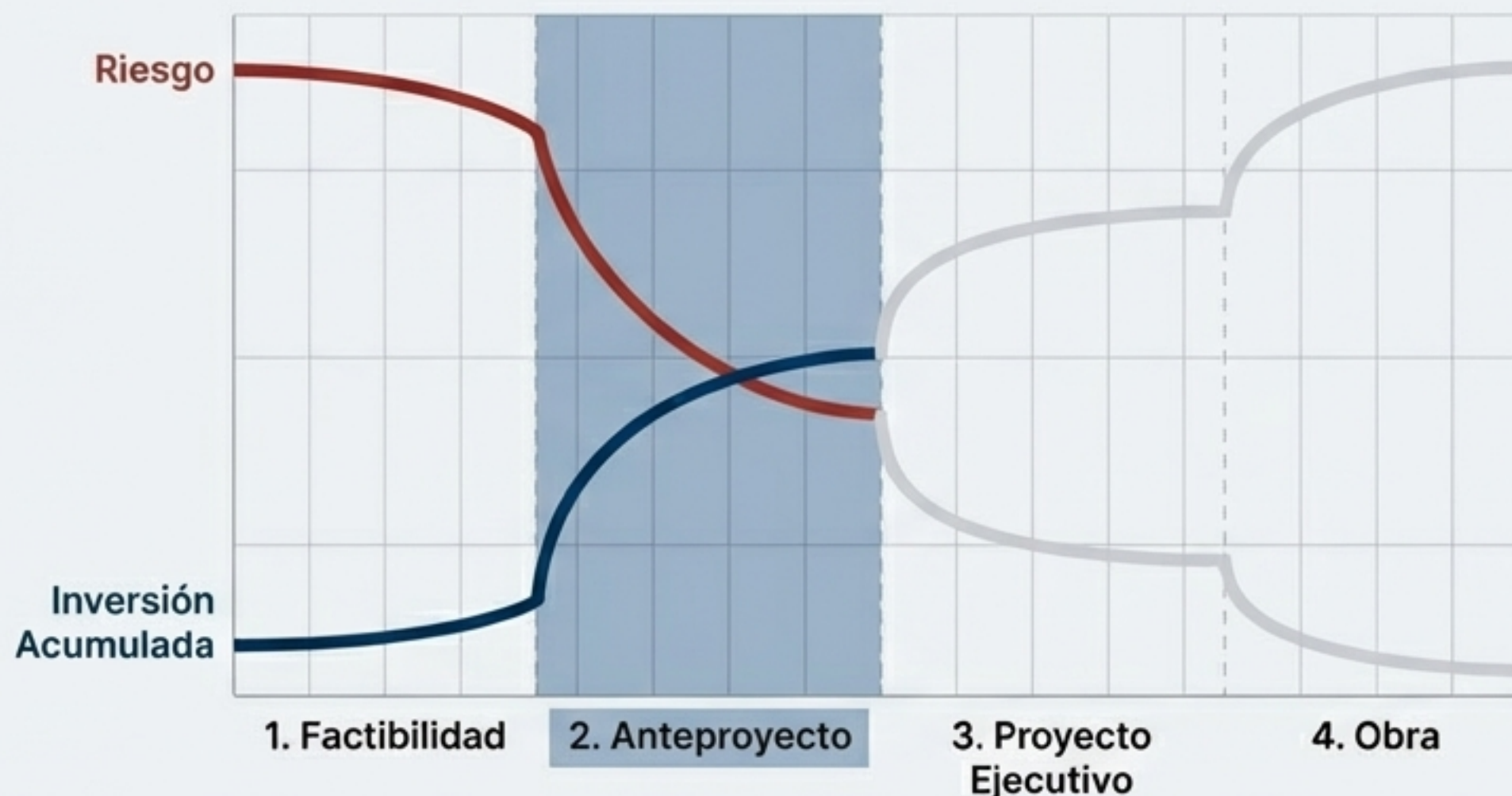
Técnico

- Layout Preliminar
- Costeo Preliminar

Etapa 2: Dando Forma al Concepto – Anteproyecto

Objetivo: Definir las características técnicas y comerciales del proyecto. Se solidifica la oferta y se formalizan los primeros compromisos.

Al concluir la etapa anterior, se aprueba un nuevo cronograma y programa de inversión. El proyecto pasa de ser una idea validada a un plan tangible.



Actividades Clave de la Etapa de Anteproyecto



Legal

Creación de la Empresa de Propósito Específico (SPE)

Pago de Prediales



Mercado

Firma de Contratos de Arrendamiento

Ajuste de la Oferta Comercial en base a contratos firmados



Normativo

Factibilidad de servicios (Agua, Luz)

Alineamiento y Número Oficial



Técnico

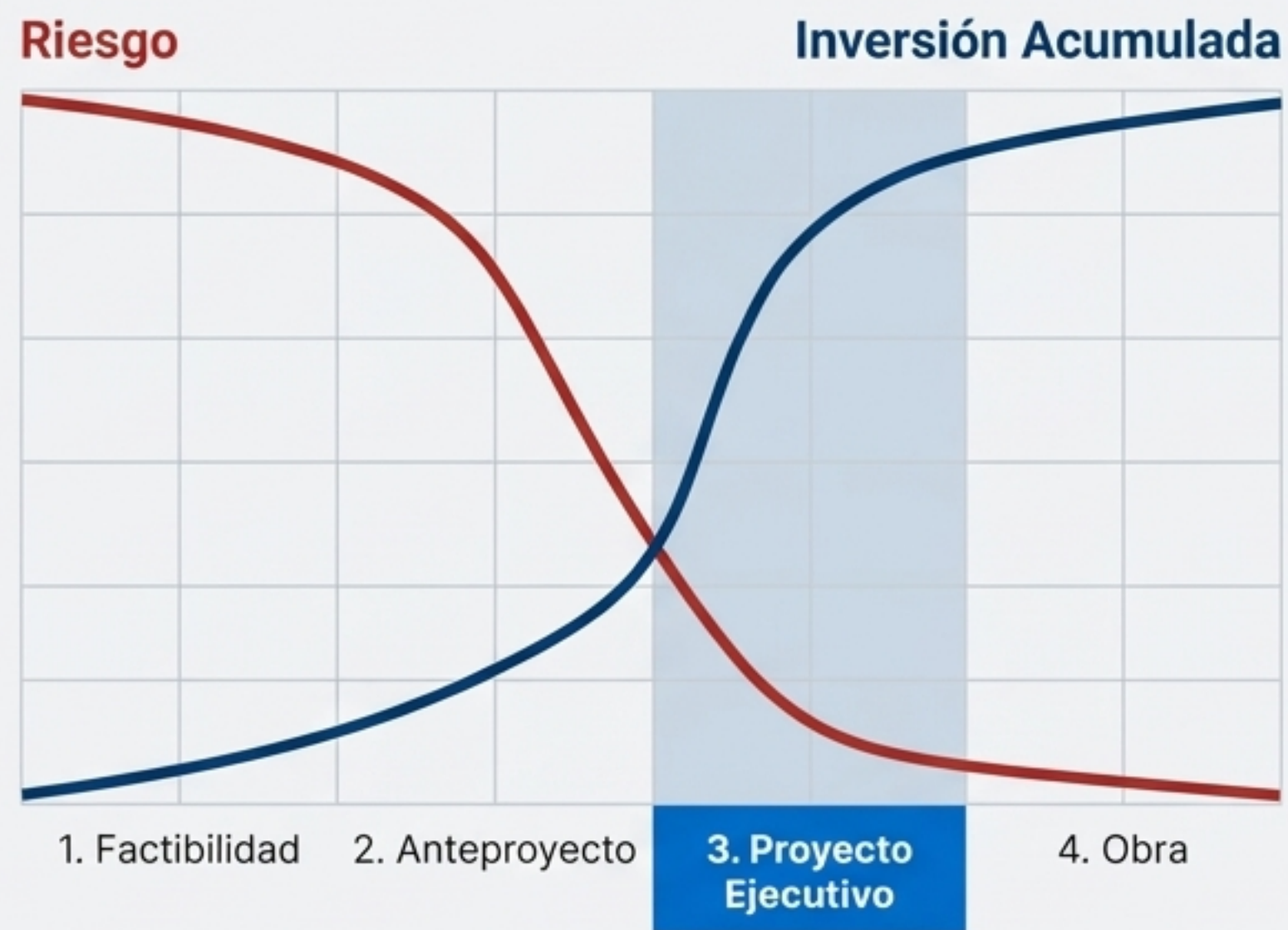
Estudios Técnicos: Topografía

Estudios Técnicos: Mecánica de Suelo

Etapa 3: El Plano Maestro – Proyecto Ejecutivo

Objetivo: Desarrollar la documentación técnica y normativa completa y definitiva para la construcción.

En esta fase, el anteproyecto evoluciona hacia un conjunto de planos y especificaciones con un nivel de detalle que permite la licitación y construcción precisa de la obra.



Actividades Clave de la Etapa de Proyecto Ejecutivo



Legal



Mercado

Marketing de pre-lanzamiento



Normativo

- Gestión de Impacto Urbano
- Gestión ante el PDU (Plan de Desarrollo Urbano)
- Gestión de DRO (Director Responsable de Obra)



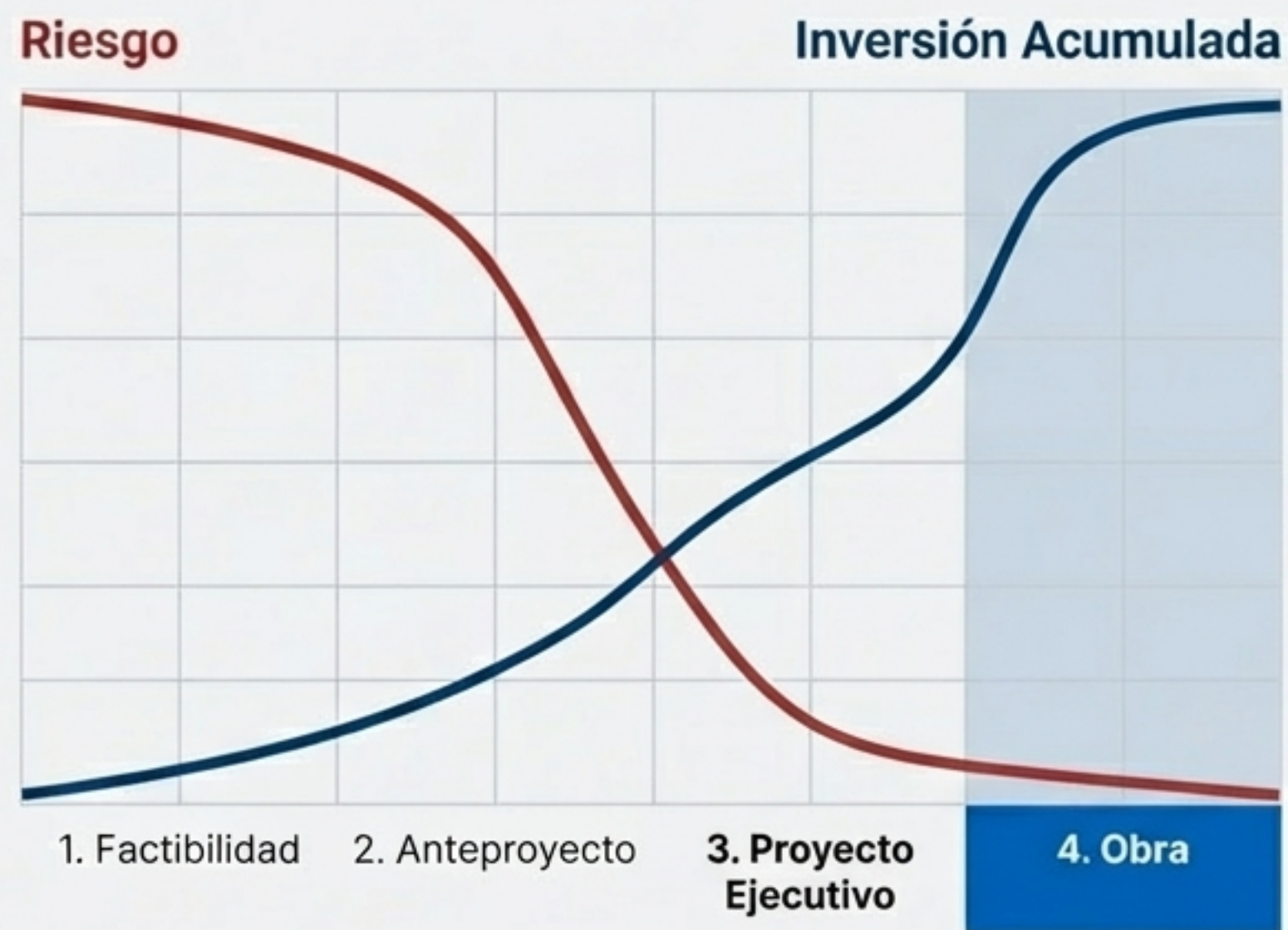
Técnico

- Desarrollo del Proyecto Ejecutivo completo
- Elaboración de Planos para Licencias
- Proceso de Licitación de la Obra

Etapa 4: La Materialización – Obra

Objetivo: Ejecutar la construcción del proyecto de acuerdo con el Proyecto Ejecutivo y preparar el activo para su operación.

La coordinación y supervisión son críticas para cumplir con el presupuesto, el cronograma y la calidad definidos. El riesgo se traslada de la viabilidad a la ejecución.



Actividades Clave de la Etapa de Obra



Legal

- Firma de actas (entrega, apertura, etc.)



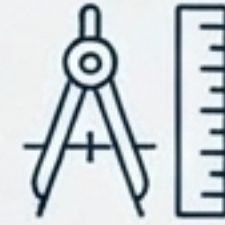
Mercado

Directorio y Publicidad de apertura



Normativo

- Obtención de Licencia de Construcción
- Obtención de Constancia de Seguridad Estructural
- Aviso de Apertura

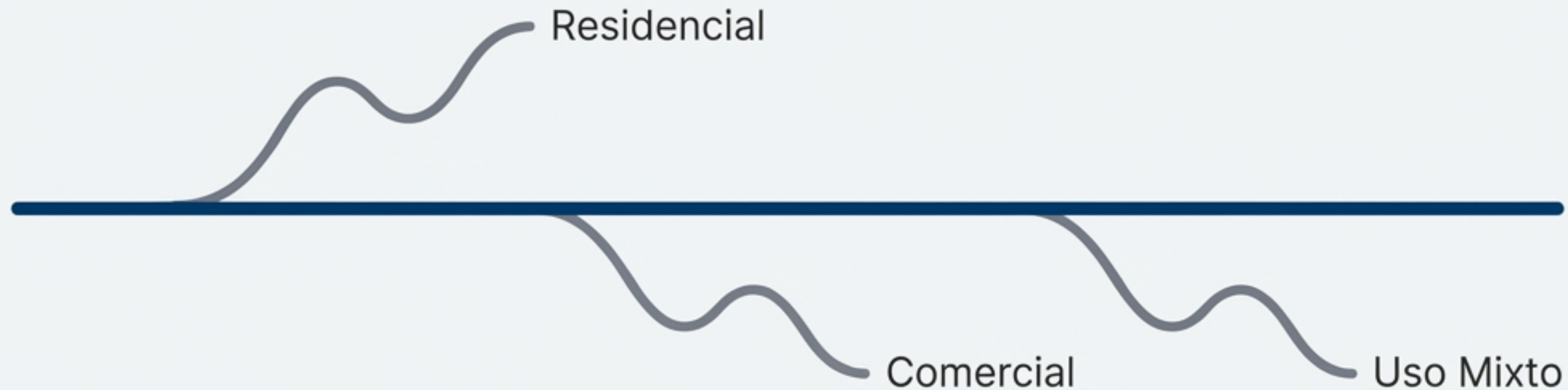


Técnico

- Contratación de Seguro de Obra
- Elaboración de Manual de Operaciones
- Elaboración de Manual de Adaptaciones para inquilinos
- Entrega de Proyecto "As-Built"

Un Marco de Referencia Adaptable

La guía general presentada es un modelo. Cada proyecto es único y el proceso debe adaptarse dependiendo de sus usos específicos, la normatividad local y los hallazgos particulares de cada etapa.



El Ciclo Completo: De Riesgo a Rendimiento



Este proceso no es una simple lista de tareas. Es un motor estratégico que convierte la incertidumbre en conocimiento y la inversión en valor, paso a paso, decisión tras decisión.

Una Metodología Enfocada en el Éxito Financiero

“La prioridad de todo Desarrollo Inmobiliario es el rendimiento financiero. Todas las actividades que se realizan son traducidas a costo y el mismo es incluido en el cálculo de dicha rentabilidad.

Una gestión de proyecto disciplinada no es un costo, es la principal garantía del retorno sobre la inversión.

