

Análisis y gestión para un desarrollo inmobiliario

Pasos para desarrollo de proyecto

Lineamientos básicos

- Lineamientos básicos del cómo se deben analizar y gestionar estratégicamente este tipo de desarrollos para aprovechar al máximo esta oportunidad de negocio.

Estudio de factibilidad

- El Estudio de Factibilidad es la recopilación de datos actuales o previos de la propiedad y sus colindantes, posteriormente se analiza y se determina qué tipo de desarrollos son aptos para la zona y cuáles serán los futuros requisitos para cada una de las etapas del proceso de autorización y construcción.

Un Estudio de Factibilidad puede realizarse desde un estudio simple en relación a un solo tema o realizarse un estudio completo considerando el tema de análisis de infraestructura, Programas de Desarrollo Urbano gubernamentales locales, estatales o regionales, programas ambientales, estudios preliminares de geotecnia, etc.

Due Diligence Inmobiliario

- Previo al cierre de la compra de un inmueble es importante que conozca todo lo relacionado con el predio, sus alrededores y el futuro proyecto inmobiliario para incrementar su probabilidad de éxito.
- Los inversionistas más lucrativos no corren riesgos, se basan en datos reales.
- El servicio de Due Diligence varía de un predio y desarrollo a otro, una vez que se tiene reunión con el cliente, las áreas de Planeación, Desarrollo Inmobiliario y Diseño elaboran un listado para el predio y futuro desarrollo en la que se puede considerar información como:

Due Diligence Inmobiliario

1. Información Básica de Sitio (ubicación, superficie, dimensiones, jurisdicción, etc.).
2. Información de sitio y zona en relación a Programas de Desarrollo Urbano, Programas Ambientales, Uso de Suelo, etc.
3. Infraestructura, su factibilidad y ubicación actual (agua, drenaje, electricidad, gas, vialidades, etc.).
4. Información física del predio (límites de propiedad, topografía, arroyos, incorporación vial, estudio preliminares de geotecnia y estudios preliminares ambientales, etc.).
5. Plan Conceptual del Sitio (ubicación de infraestructura, edificación en planta, acceso vial, estacionamiento y **flujo** de tránsito, áreas verdes, áreas de reserva, etc.).
6. Información de Permisos ante todas las autoridades involucradas (proyecto inmobiliario, infraestructura, Zona Federal Marítimo Terrestre, incorporación vial, ambiental, etc.).
7. Costos preliminares de construcción y costos por concepto de pago de derechos a autoridades involucradas.

Planeación

- Urbanimex ofrece el servicio de Planeación incluyendo la investigación, estudio y análisis de información necesaria para obtener guías de planeación y diseño necesarias para la elaboración del proyecto y sus especificaciones. Nuestro Departamento de Planeación, Desarrollo Inmobiliario y Diseño desarrollará su proyecto satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes y de igual manera cumpliendo con los requisitos solicitados por la autoridad correspondiente.

Nos enorgullece el proveer, guiar o dirigir servicios de desarrollo inmobiliario de calidad para todas las etapas del proceso del proyecto, de inicio a fin.

Nuestros servicios están enfocados minuciosamente en la investigación de inmuebles, permisos y/o autorizaciones de autoridades involucradas, desarrollo, diseño y coordinación de proyectos inmobiliarios así como de su coordinación durante la etapa de autorización y construcción.

Proyecto conceptual

- Un Proyecto Conceptual es una compilación de imágenes y mapas que muestran la idea del futuro desarrollo inmobiliario, puede ser utilizado como guía para su planeación y diseño. El Proyecto Conceptual no es un proyecto ejecutivo ni es utilizado para ninguna autorización gubernamental. Es el primer paso para tener obtener de manera visual la idea original del proyecto.

Nuestro Departamento de Planeación, Desarrollo Inmobiliario y Diseño le desarrollará la primera imagen de su proyecto, tomando en consideración la idea del cliente, leyes, reglamentos y programas de desarrollo del sitio.

Plan maestro

- Si el Fraccionamiento que pretende desarrollar es de tipo habitacional, comercial, industrial u otro, en Urbanimex lo podemos apoyar desarrollando un diseño efectivo y eficiente.

El Plan Maestro de un nuevo Fraccionamiento debe ir acorde a Planes de Desarrollo de Ciudad o Regionales, ya que de esta manera se incrementa las probabilidades de garantizar la infraestructura y equipamiento para el nuevo desarrollo y la zona.

El tamaño de los Fraccionamientos es mayor cada día, es común que un Fraccionamiento sea desarrollado por secciones de acuerdo a un Plan Maestro. Esta estrategia se ofrece como servicio en Urbanimex.

Uso de suelo

- Condicionantes y restricciones de Uso de suelo difieren y son complejas de un sitio a otro, en Urbanimex entendemos lo complicado que se puede convertir este tema para el sitio donde pretende desarrollar su proyecto.

Nuestra experiencia en la revisión de dictámenes y sus condicionantes de Uso de Suelo nos ayudan para preparar estudios de impacto urbano, estudios técnicos justificativos para realizar cambios de uso de suelo. En todos los casos, acompañamos o representamos a nuestros clientes en los trámites y juntas de trabajo con autoridades gubernamentales en busca de la resolución a favor de su proyecto.

Proyecto ejecutivo

- En base a su Anteproyecto de Fraccionamiento autorizado, nuestro Departamento de Planeación, Desarrollo Inmobiliario y Diseño, elaborará los planos finales o proyecto ejecutivo de su fraccionamiento, cumpliendo con todas las leyes y reglamentos vigentes. En Urbanimex nos enorgullece desarrollar nuestros diseños con los más altos estándares y siempre considerando la visión y/o idea de nuestro cliente.

Permisos y autorizaciones

- Una vez elaborados los proyectos del desarrollo, el proceso de solicitar un permiso o una autorización es el más absorbente en cuestión de tiempo. El obtener autorizaciones de un desarrollo se logra después de haber cumplido con la documentación legal, proyectos-estudios técnicos y pagos de derechos antes las diferentes dependencias gubernamentales.

Trabajamos en equipo, junto al personal de Urbanimex, sub-consultores y el coordinador de proyecto para agilizar todos los permisos y autorizaciones necesarias para su desarrollo. Nuestra experiencia, conocimiento de leyes, normas y reglamentos así como nuestra buena relación de trabajo con dependencias gubernamentales que vigilan, revisan y autorizan los proyectos, incrementando las probabilidades de una pronta autorización de su proyecto y desarrollo inmobiliario.

Monitoreamos el avance de sus permisos y autorizaciones e informamos al personal de diseño de Urbanimex, al coordinador de proyecto, coordinador de obra y dependencias gubernamentales para asegurar obtener su permiso y autorización en el menor tiempo posible.

1. Conceptualización del proyecto

- La conceptualización de un proyecto inmobiliario inicia con:
- La identificación de una propiedad o terreno, con ciertas características que cubra una demanda o necesidad en una zona determinada.
- Esta conceptualización comprende la pre-estructuración legal y financiera del proyecto, estudios de factibilidad y conceptual, análisis de riesgos.
- Evaluación de la viabilidad del desarrollo inmobiliario.

2. Legislación, marco jurídico y fiscal de operaciones inmobiliarias

- Revisar que sea viable la obtención de los permisos necesarios de acuerdo a la legislación vigente.
- Legislación federal
- Ley general de asentamientos humanos
- Plan nacional de desarrollo urbano
- Ley general de vivienda
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
- L legislación estatal

2. Legislación, marco jurídico y fiscal de operaciones inmobiliarias

- Considerar el régimen jurídico de la propiedad
- Ordenación urbanística y régimen de suelo
- El registro público de la propiedad
- Valuación de inmuebles, Cargas fiscales y marco jurídico aplicable a operaciones inmobiliarias
- Disposiciones fiscales
- Fideicomisos
- Certificados de participación inmobiliaria
- ISR y IETU
- Tratamiento del IVA
- Ingresos
- Deducciones
- Aportaciones de capital
- Proyecto de ley contra el lavado de dinero, etc.

3. Plan de negocios y financiamiento

- Documentar el análisis de la información, la viabilidad y factibilidad del proyecto inmobiliario.

3. Plan de negocios y financiamiento

Desarrollar la propuesta

- Su enfoque
- Su objetivo

Analizando diversos factores como:

- El marketing y benchmarking
- Riesgos
- Contingencias y oportunidades
- Fortalezas
- Debilidades
- Oportunidades y amenazas

3. Plan de negocios y financiamiento

Los recursos a emplear:

- Financieros
- Jurídicos
- Legales
- Humanos
- Tecnológicos, etc.
- Alcances
- Costos y
- Utilidades

3. Plan de negocios y financiamiento

Identificar las fuentes de financiamiento para el desarrollo del proyecto inmobiliario

- Recursos propios del desarrollador
- Aportes de capital de inversionistas
- Créditos puente y créditos directos
- Buró de crédito
- Tasas de interés
- Garantías, etc.

4. Compra o aseguramiento de la propiedad

- La compra o aseguramiento de la propiedad resulta trascendental y se puede efectuar después del estudio de factibilidad.
- Asegure el evalúo de la propiedad, que se encuentre libre de gravamen, el financiamiento, la escrituración y la gestión de trámites.

5. Diseño, planeación y organización del desarrollo

Contempla:

- El diseño arquitectónico
- Ingenierías
- Consultores
- Contratistas
- Servicios legales y contables
- Estudios
- Presupuestos
- Programas
- Manuales
- Políticas y procedimientos
- Planeación de obra
- Procesos constructivos
- Adquisición de recursos.

6. Estudios y permisos

- Realizar y gestionar los estudios, permisos y documentación que requieran las autoridades gubernamentales para la realización del desarrollo inmobiliario.

7. Construcción

- Construir el desarrollo inmobiliario de acuerdo al diseño, lineamientos y la planeación definida.

8. Mercadotecnia Inmobiliaria

- Evaluar y desarrollar estrategias de comercialización y difusión de acuerdo a las necesidades o deseos existentes en el mercado inmobiliario, objetivos, pronósticos y presupuesto.
- Publicidad, relaciones públicas y promociones en sitio.

9. Comercialización: venta / renta y administración

- Efectuar la promoción y venta del desarrollo inmobiliario, o renta y administración del mismo si su objetivo no es la venta.
- Aunque cada desarrollo inmobiliario es único y tiene sus peculiaridades, es importante tener siempre presente estos pasos, que son indispensables para garantizar el éxito del desarrollo y asegurar la rentabilidad de los inversionistas, así como el prestigio y la imagen de la empresa desarrolladora.