

Análisis técnico para proyectos inmobiliarios

VÍCTOR IVÁN PACHECO

Cada que una institución financiera enfocada al sector inmobiliario, sea sofol o banco, está interesada en aportar capital para el desarrollo de un proyecto inmobiliario, requiere de desarrollar análisis de crédito para la empresa solicitante, así como los análisis del proyecto, económicos y técnicos.

En general, sofoles y bancos se encuentran en una competencia por dar los mejores tiempos de respuesta y sobre todo cumplir, en la medida en que los proyectos lo permitan, las necesidades de los clientes.

De esta forma, el efecto tiempo y certidumbre se convierte en el principal reto para los analistas que tienen el cometido de hacerlo difícil fácil y expedito, ya que los clientes lo que requieren es saber si su proyecto es viable inicialmente, y se puede continuar con las fases siguientes a mayor profundidad, que permitan invertir tiempo y dinero en algo cada vez es más viable.

Determinación de valores

En el caso técnico, es conveniente dividir el proceso en tres fases, que pueden tener las siguientes características:

1 Un estudio de rápida respuesta que contemple

memoria descriptiva del proyecto, especificaciones, planos de conjunto, plantas de los diferentes tipos de vivienda, presupuestos a nivel de partidas, estudio de mercado que incluya información de productos similares, características físicas y sus velocidades de venta, mismas que deben ser verificables, así como programa de ingresos y egresos del negocio inmobiliario.

En esta etapa se obtendrá como resultado un reporte con una serie de recomendaciones o condicionamientos que el cliente o prospecto de acreditado tendrá que complementar, así como observaciones a la información presentada para su corrección, en su caso.

Dicho análisis, de arrojar un resultado sumamente condicionado, permitirá a la institución financiera valorar la conveniencia o no de seguir con la etapa de análisis del proyecto, o declinarla.

2 Si a juicio de la sofol o banco se continúa con el análisis, se realizará la visita de campo, que tendrá como propósito el verificar cada uno de los documentos presentados, así como los complementos de información solicitados.

Como resultado de dicho análisis, se obtendrá la capacidad técnica que tiene el prospecto de acreditado de conocer los rubros más importantes del proyecto y

la realidad, a la zona, además de revisar si el proyecto responde al mercado potencial propuesto y si la ubicación y otros elementos técnicos concuerdan con la realidad.

Pareciera que esta forma de análisis es ligera; sin embargo, su objetivo es llegar a los puntos neurálgicos de cada proyecto, a que los especialistas en el análisis técnico se exijan en un esfuerzo de síntesis más que en un esfuerzo técnico de grandes reportes; a las instituciones financieras lo que les interesa es contar con un nivel aceptable de riesgo, en tiempo óptimo para la operaciones inmobiliarias y no un análisis completo y detallado con conclusiones similares a lo anterior pero fuera de tiempo.

Es por ello que las empresas de servicios de consultoría técnica deben, en la medida de sus posibilidades, alinear los tiempos de revisión de los proyectos inmobiliarios a los tiempos de colocación de los créditos.

En un mundo donde la globalización ha acortado distancias también ha abierto la puerta a una férrea competencia en los entregables que se requieren por los clientes.

Más es menos

3 Por último, si como resultado de la conjunción de todos los análisis (créditos, eco-



Archivo

buscando el cumplimiento de las especificaciones entregadas a la institución financiera y a los programas de construcción y venta, a la entrega de recursos vía avances de obra y ministraciones, hasta llegar al punto final

a día debe de ser más expedito, transparente y simple, aun cuando sea complejo y requiera de un profundo conocimiento técnico y experiencia acumulada. Por lo que siempre tenemos que recordar la frase de "menos es más".