

Evaluación de proyectos

[En todo plan la evaluación del mismo ayudará a definir los niveles de riesgo del negocio a emprender.]

VÍCTOR IVÁN PACHECO VILLALDAMA

En el caso de los negocios inmobiliarios es básico conocer la estructura del negocio, enfocando el análisis en las fuentes de repago del proyecto y el flujo de efectivo que éstas generarán.

De esta forma, para un negocio inmobiliario se requerirá saber cual es el costo del terreno donde se desarrollará el producto, qué uso de suelo tendrá el predio, con qué densidad e intensidad de construcción, para que con base en ello se pueda desarrollar un anteproyecto que nos proporcione rangos de magnitud del negocio inmobiliario a desarrollar.

Una vez que se cuenta con el anteproyecto, tendremos que realizar bajo alguna técnica de parámetros de costos la estimación de los costos para la realización del proyecto, donde intervendrán diseñadores, arquitectos, calculistas, constructores, coordinadores, gestores, abogados, contadores, entre otros.

Por otro lado, tendremos los costos generados por los permisos, licencias, autorizaciones, sindicatos, obras de mejora urbana, entre otros.

Adicionalmente se tendrán que incluir los costos directos de administración del proyecto y los indirectos.

Por último, los gastos de comercialización, publicidad, venta del producto y pagos de impuestos.

Análisis extras

En estudio paralelo se conocerá la oferta de inmuebles similares, la competencia que tendrá el nuestro, las ventajas competitivas y sus debilidades, así como los valores de venta máximos, mínimos y promedio, mismos que definirán el valor de proyecto al cual se le deberá afectar por los costos antes mencionados.

Si en este primer análisis paramétrico el rendimiento es superior al de un producto financiero similar, incluido el riesgo del negocio, valdrá la pena profundizar los estudios e iniciar el proceso de optimización del negocio inmobiliario a desarrollar.

De lo contrario no tendrá sentido continuar bajo la misma premisa de anteproyecto y costos, éstas se tendrán que modificar.

Todo esto tiene como fin revisar si el margen de utilidad que queda es suficientemente bueno como para invertir en el proyecto, por lo que de no realizarlo el inversionista se expone a algunos de los siguientes resultados, la mayoría de ellos inciertos.

■ El proyecto no responde a lo legalmente permitido y a lo técnicamente posible desde el aspecto legal, en cuyo caso se habrá hecho un gasto innecesario en proyectos que no se podrá recuperar, ya que las autoridades difícilmente lo aprobarán por el cause normal.

■ La estructura de costos supera por mucho los valores de venta del producto a comercializar, generando que no exista fuente de repago para el proyecto y por lo tanto éste quede entrampado y no pueda terminarse, implicando pérdidas importantes a los inversionistas.

■ La falta de prevención de un comercializador capaz, de un esquema de publicidad y de comisiones acordes al mercado, también puede traer como resultado que el proyecto tenga problemas de flujo de efectivo que le impida terminarse en tiempo y forma, así como conseguir los financiamientos para la individualización con los agentes financieros, los cuales requieren recibir productos inmobiliarios en condiciones de uso al 100 por ciento.

Es por ello que siempre que se inicie un proyecto inmobiliario entre inversionistas, acudan a empresas que cuente con la experiencia, certificación y prestigio necesario para analizar este tipo de negocios, que les ofrezcan alternativas de mejoras o solución a una inquietud empresarial y que les proporcionen elementos técnicos, administrativos, contables y jurídicos, para una mejor toma de decisiones.

► *Dudas y/o comentarios: Víctor Iván Pacheco Villaldama (director general de DPM, vicepresidente de CNEC y presidente de la SMIEFC).*

vpacheco@cpm.com.mx