



Universidad  
**Tecmilenio**®





## **Ejercicio mental: Ejercicio mental de respiración rítmica.**

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

<https://youtu.be/ja2IzRWOtCk>

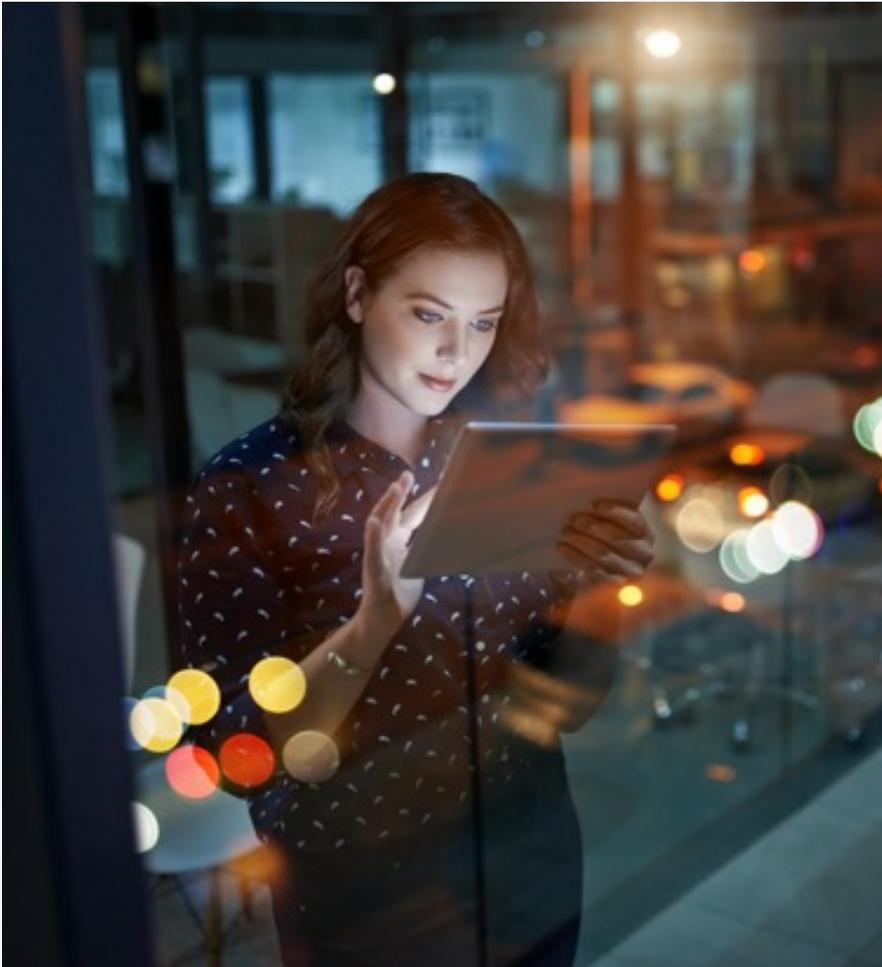


# Inversión inmobiliaria

9. Organismos de crédito,  
inversión y financiamiento de  
proyectos

Semana 11





No hay secreto, la realidad es que **para ganar más hay que arriesgar más**. Sin embargo, cuáles son las herramientas que nos trasladan al ganar-ganar. Sin duda alguna, la primera es **el conocimiento** y la segunda es **la información y experiencia** que se tiene de los mercados.



Existen algunos fondos o fideicomisos que han experimentado la fórmula de construir *in-house*, es decir, ejecutan con su propio despacho constructor o desarrollador. Sin embargo, la fórmula está basada en una especie de *join-venture*, en donde el administrador de fondos aporta una gran parte del capital y el desarrollador aporta capital y experiencia para ejecutar el proyecto.

## Mecanismos de financiamiento

En México se han podido establecer recientemente algunos instrumentos de inversión como los fideicomisos para la inversión en bienes raíces conocidos como FIBRAS o Certificados de Capital de Desarrollo (CKD), los cuales trabajan mediante la Bolsa Mexicana de Valores y tienen como objetivo principal participar en grandes proyectos de inversión inmobiliaria, para cualquiera de sus ramos tanto el comercial, industrial, turístico o de vivienda, e inclusive en el de infraestructura

Integrar capitales de diversas clases de inversionistas



## Banca para el desarrollo

Dichos mecanismos deberán gestionar, por un lado, el marco jurídico adecuado para formalizar las operaciones, con el objetivo de brindar la seguridad y garantías requeridas para dichas operaciones; por otro, tener el impulso del gobierno mediante su estrategia de inversión en infraestructura, estableciendo los mecanismos fiscales adecuados, impulsando la promoción de las diversas zonas de desarrollo, generando la modernización en el marco normativo y promoviendo la agilidad en la tramitología.



### **Bancomext**

Ofrece financiamiento a empresas y grupos de desarrolladores de hoteles, marinas, campos de golf, tiempos compartidos, prestadores de servicios turísticos, así como para el equipamiento.

### **Banobras**

Ofrece crédito, mediante la asociación público-privada, a las empresas del sector privado, que deseen participar en proyectos de infraestructura como pueden ser redes de alimentación eléctrica, redes de agua y de alcantarillado, redes de alumbrado público, vías de comunicación como carreteras, aeropuertos y puertos marítimos.

## Costo del financiamiento

Para desarrolladores y constructores es importante tener el respaldo de un crédito para llevar a cabo en tiempo y forma los proyectos inmobiliarios, ya que desde la primera venta se adquiere compromiso de entrega en tiempo, forma y con la calidad prometida, para lo cual las finanzas sanas se convierten en un factor fundamental.

Algunas ocasiones las instituciones de crédito establecen penalizaciones por el abono a capital, ya que esto les impide obtener menor rendimiento de su inversión por el cálculo de menores intereses.





Ahora conoces las principales fuentes de capital que pueden encontrar los constructores y desarrolladores del país, así como la forma en que pueden acceder a los financiamientos y los mecanismos que manejan para la asignación de las inversiones.

Observaste que los capitales se integran mediante fideicomisos, valores fiduciarios o fondos de inversión procedentes de diferentes fuentes como pueden ser los fondos de pensiones.



1. Realiza un tabla comparativa de ventajas y desventajas de los siguientes mecanismos de inversión:

- Fondos de inversión.
- FIBRAS
- CKD
- Cálculo del costo del financiamiento.



# Inversión inmobiliaria

## 10. Aplicación al financiamiento

Semana 11





En este tema revisarás a detalle cómo elaborar un plan de negocios, cuál es la información relevante para cada una de las carpetas a integrar y por qué debe de presentarse dicha información.



## Plan de negocios

El análisis se lleva a cabo abarcando los aspectos legales, los aspectos financieros, los aspectos técnicos, los análisis de mercado, los aspectos de operación y detalles específicos del proyecto que sean importantes para valorar la factibilidad del mismo.

Una buena planeación es imperativa previo a la ejecución del proyecto.

## Carpeta Técnica

Está integrada por toda la información respecto de las características del inmueble o desarrollo, sus especificaciones, dimensiones, tamaños y capacidades. Por otro lado, dentro de este análisis se revisan los criterios de cumplimiento con los reglamentos de construcción y planes de desarrollo de los municipios, se verifica la factibilidad de infraestructura de la zona, los diseños arquitectónicos y estructurales, además se revisan los planos y diseños urbanísticos de la zona.



## Carpeta Legal

Integrada por toda la información y documentación que permita validar el cumplimiento con el marco jurídico y leyes establecidas para este tipo de desarrollos:

- a. Leyes de Desarrollo Urbano.
- b. Leyes de Catastro.
- c. Leyes Fiscales.
- d. Licencias de Construcción.



## Carpeta financiera

Integrada por toda la información y documentación que permita validar la factibilidad financiera del proyecto. A partir de los datos presentados en los flujos de efectivo, proyecciones de ventas, presupuestos de urbanización y construcción, los especialistas financieros de los bancos pueden estimar si los proyectos poseen las cualidades de rendimiento suficientes para garantizar de cierta forma su éxito financiero.

## Análisis del mercado

Los estudios de mercado comprenden la información necesaria que permita ver al banco que se han analizado todos los aspectos que pueden afectar el nivel de aceptación del proyecto acorde al mercado al que está dirigido.

- a. Los estudios poblacionales.
- b. El comportamiento de la oferta y demanda de la zona.
- c. Las características de la competencia.
- d. Los planes de comercialización.
- e. El plan de ventas del desarrollo.





Ahora conoces la importancia que tiene realizar un plan de negocios de manera profesional y que consistente en la información presentada en cada aspecto del proyecto, ya que con esta información dará certidumbre sobre el resultado esperado al final del mismo, lo cual es muy importante para cualquier inversionista.



1. Desarrolla cinco claves o ideas para presentar un buen plan de negocios, así como una breve reflexión de la importancia de presentar cada uno de los estudios mencionados en el tema.



# Inversión inmobiliaria

## 11. Análisis de la oferta

Semana 11





La práctica del comprador misterioso es comúnmente utilizada para obtener información un poco más genérica de parte de los desarrolladores, y poder comparar el potencial de su proyecto con respecto a las virtudes y cualidades de otros proyectos de la zona.



**Los desarrolladores utilizan diferentes métodos para obtener información sobre otros proyectos, estos pueden ser los siguientes:**

1. Enviar compradores falsos a desarrollos de la competencia
2. Contratar empresas especializadas en estudios de mercado
3. Estudio del contexto

- a. Ubicación
- b. Precio
- c. Diseño
- d. Amenidades

Los ejes anteriores determinan en gran porcentaje la decisión de los compradores, aunque un análisis contextual incluye no sólo las condiciones actuales de la oferta, sino también de la demanda y las características de su población.



## Factor económico

En proyectos donde los inmuebles se entregan ya terminados, con los acabados ya instalados, es difícil que los clientes acepten diferencias de costo por los diferentes estándares de calidad o valores de marca de los materiales, por lo que generalmente lo que puede marcar una diferencia en el costo y que sea de alguna forma comprendido por los clientes, es el equipamiento, el cual puede ser la cocina, closets y climas, para el caso de casas habitación o departamentos.

Para los desarrolladores es importante conocer el valor actual de los inmuebles, ya que esa información les dará una guía para el arranque de la planeación de sus proyectos.

Algunos segmentos del mercado están dispuestos a pagar un costo mayor por la distinción que supone tener en sus inmuebles ciertas marcas o tipos de materiales, de tal forma que les otorgue distinción y la calidad y que se note desde que abres la puerta.



## Análisis de la competencia

- 1.** Conocer a los rivales de la competencia podrá ayudar a definir a cada uno la estrategia de comercialización y además el producto que se pretende ofrecer.
- 2.** Dicho prestigio les permitirá acceder con mayor facilidad a planes de financiamiento más favorables y de mayor cantidad, lo cual es un factor que les permite garantizar entregas a sus clientes en tiempo, forma y calidad esperados.
- 3.** Los desarrolladores más grandes tienen a veces volúmenes de inmuebles en proceso, lo que les permite desarrollar economías de escala con sus proveedores, reduciendo precios de la construcción.





Se considera que un buen comparativo debe tener suficiente información sobre ubicación, precio, diseño y amenidades.

Los desarrolladores elaboran los comparativos de los proyectos que compiten con los suyos, y cuáles son los factores que tienen mayor peso en sus análisis.



1. Reflexiona y lista cinco factores que determinan el precio en los desarrollos.



# Inversión inmobiliaria

## 12. Análisis de la demanda

Semana 11





El mercado hotelero y en general el de desarrollos en bienes raíces es muy sensible a la situación económica de los países, por lo que es importante entender cómo es que se está comportando la actividad económica de cada región para identificar las oportunidades reales del mercado. Factores demográficos, económicos y sociales tienen que ser puestos en una balanza para generar una oferta atractiva para éste y cualquier mercado de las inversiones inmobiliarias.



**Para el caso del análisis de mercados para desarrollos inmobiliarios:**

- a. Las condiciones actuales de la población.
- b. Desde su crecimiento.
- c. Dinámica económica.
- d. Gustos.
- e. Identidades culturales.

**Factor demográfico**

- a. Habitacional
- b. Salud
- c. Comercio
- d. Esparcimiento
- e. Comida



## Factor económico

Incluye una perspectiva del poder adquisitivo de la población, la cual determinará el tipo y nivel de desarrollos que se irán estableciendo en una zona en particular. El Producto Interno Bruto generado por la población predominante de una región determinará las características de cada desarrollo.



**a.** Los empleados administrativos busquen vivir fuera del municipio, en los mejores fraccionamientos que se puedan encontrar en el área metropolitana, el cual sea el más inmediato, con un nivel de infraestructura y de servicios de buen nivel.

**b.** Un fraccionamiento de nivel medio alto requiere como mínimo de infraestructura de telefonía, energía eléctrica de consumo medio, televisión de paga, Internet y agua las 24 horas, por lo que el arranque de este tipo de desarrollos dependerá mucho de las factibilidades de estos servicios o bien de la inversión que tengan que aportar para poder extender las líneas y redes cercanas.

**c.** Para el caso de los operarios, es necesario considerar que muchos de ellos pueden no ser sujetos de crédito, algunos otros pueden estar ya con la carga de deuda por una casa, algunos al principio pueden optar por la opción de conseguir casas en renta ya existentes dentro o fuera de la zona.

## Factor social-cultural

- a. Ubicación
- b. Precio
- c. Diseño

Algunas de las características de las viviendas de diferentes zonas de un sector en la mayoría de las ciudades son las siguientes:

1. La capacidad de la fuerza laboral.
2. Indicadores básicos de alfabetismo.
3. Datos para inferencias a nivel de vida: viviendas con computadora, refrigerador, lavadora y otros bienes.





Conocer las características y el comportamiento del mercado es lo primero que se tiene que analizar para generar un buen proyecto inmobiliario.

A partir de estos análisis podemos ver que el factor clave es el crecimiento demográfico, sin población demandante no hay necesidad de ofertar.



1. Realiza un cuadro sinóptico acerca de los factores, económicos, sociales y demográficos que determinan la creación de nuevos desarrollos.

