



**USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR**

Facultad de Ciencias Económicas

OVIEDO, Mariano Javier

**Costos variables y el éxito de los proyectos
inmobiliarios.**

SCAVONE, Graciela

FARANDA, María Celeste

Buenos Aires, 08 de Noviembre de 2011.

ÍNDICE TEMÁTICO:

1) INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN.....	1
2) MARCO TEÓRICO.....	4
2.1) Evaluación social de los proyectos.	4
2.2) Definición de proyecto de inversión inmobiliario.....	5
2.3) Desmitificando los proyectos de inversión inmobiliarios.....	5
2.4) Factores a tener en cuenta para el éxito de los proyectos inmobiliarios	6
1) Localización:	6
2) Precio:.....	14
3) Producto inmobiliario:.....	16
4) Desarrollador, arquitecto, constructora, inmobiliaria:.....	17
5) Financiamiento:	19
2.5) La localización y el ciclo de vida de los proyectos de inversión.	22
2.6) Etapas en el ciclo de vida de los proyectos inmobiliarios.....	25
2.7) La incidencia de la tierra en economías inflacionarias.	31
2.8) La ubicación de los inmuebles afectados a empresas.	34
2.9) Diccionario para el estudio técnico.....	34
3) CUESTIONARIOS A PROFESIONALES.....	39
3.1) La opinión de Roberto Aisenson.....	39
3.2) Evaluación de los cuestionarios obtenidos.....	39
4) COMPARATIVA DE CASOS PRÁCTICOS.	41
4.1) Prólogo de la comparativa.....	41
4.2) CASO N°1 – GUATEMALA 4515, C.A.B.A.	43
4.3) CASO N°2 – CÓRDOBA 6561, C.A.B.A.....	48
4.4) ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS CASOS.	53
5) CONCLUSIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.	56

6) BIBLIOGRAFÍA.....	60
7) ANEXOS.....	61
7.1) Anexo 1.	61
7.2) Anexo 2.	62
7.3) Anexo 3.	64
7.4) Anexo 4.	65



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

ABSTRACT.

La investigación se enfoca en la definición del ciclo de vida de un proyecto de inversión inmobiliaria, esta definición nos permite identificar los costos directos de tipo variables en los cuales se incurre. A partir de esta identificación se genera la posibilidad de poder analizar cuales de esos costos van a estar correlacionados en forma directa con el éxito del proyecto inmobiliario, prestándole la importancia que amerita al resto a los costos excluidos de esta correlación. Son tres las herramientas que se utilizan tanto para la definición del ciclo de vida del proyecto como para la identificación de aquellos costos de mayor relevancia, en primer lugar una investigación que nutra al lector de un marco teórico, dejándolo en igualdad de condiciones para poder entender las restantes dos herramientas. Para esta investigación se consultan autores entendidos en la materia. La importancia de este marco teórico es que su terminología específica no es compleja, por lo cual asegura la comprensión acertada de los conceptos. La segunda herramienta son cuestionarios efectuados a profesionales dedicados a la actividad y por ultimo, como tercera herramienta, una demostración practica con casos reales analizados con la formación obtenida mediante las herramientas que la preceden. De este modo, mediante esta investigación se busca determinar aquellas variables controlables que son responsabilidad directa de los inversores y desarrolladores, en cuanto a decisiones durante el transcurso del proyecto, y cuya correcta selección permiten generar las condiciones necesarias para que el mismo se oriente hacia el éxito. Se oriente a la mejor opción para los inversores. La parcela o terreno se define como un costo variable dentro del proyecto de inversión inmobiliaria, su naturaleza de activo fijo, su participación en el estado de costos de un proyecto de esta naturaleza y su potencial implícito lo constituyen en una decisión estratégica por parte de los inversores y desarrolladores en busca del éxito de su proyecto.

1) INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN.

“Un hombre se encuentra un tesoro escondido en un campo, después va, lleno de alegría, vende todo lo que tiene y compra ese campo” (Mateo 13:44). Esta es la parábola del tesoro escondido que relata el evangelio. No dice que un hombre vendió todo lo que posee y se puso en busca de un tesoro escondido, no, un hombre halló un tesoro y por ello vendió todo lo que poseía para adquirirlo. En otras palabras: es necesario haber encontrado el tesoro para tener las fuerzas de venderlo todo.

“El negocio inmobiliario se hace en el momento de entrar no al momento de salir”. (Dr. Alberto Manuel Reynaud, Controller de IANUA S.A. y Torres de Manantiales Hotel de Mar.)

Los emprendimientos inmobiliarios modifican el espacio exterior: el patio, el pueblo y la ciudad son creaciones humanas en medio de ambientes naturales. Se puede adivinar mucho sobre el pensamiento y el sentimiento de los desarrolladores de edificios a partir de la configuración dada a la relación entre el espacio interior y exterior.

De alguna forma, los desarrolladores inmobiliarios son actores protagónicos en la construcción de ciudades, en el hacer ciudad. No es menor la interacción que existe, los espacios públicos son ámbitos de integración social y condicionan los proyectos de inversión privados, pero a su vez, estos aportan su impronta al perfil de las comunidades urbanas. Esto es lo que al principio del desarrollo de la investigación se va a conocer como evaluación social y evaluación privada de los proyectos inmobiliarios respectivamente, de esta manera se toma conocimiento de que las evaluaciones de proyectos de inversión no solamente se limitan a una óptica económico – financiera, sino que también existe un resultado social, a partir del vínculo que existe con la sociedad de manera recíproca. Es a partir de esta reciprocidad en donde nace de cierta manera la aseveración que se busca defender. **Esa valorización social de una localización es la que le agrega valor a una parcela ubicada en ella y como consecuencia la transforma en el costo variable con mayor correspondencia con el éxito en un proyecto inmobiliario.** Aunque sea reiterativo es válido volver a remarcarlo, es una relación recíproca, por lo cual el éxito de un proyecto inmobiliario va a contribuir a su vez con la consolidación de la localización.

La afirmación de que cada inmueble es único para los bienes raíces, es aplicable para los proyectos inmobiliarios, esto hace que lo que resulto exitoso en un proyecto no sea exactamente trasladable a otro, y que un factor que llevo al fracaso a un proyecto, pueda ser ahora clave del éxito de uno nuevo.

Por otro lado, es importante tener presente que la predicción perfecta es imposible. Se trabaja en un ámbito de incertidumbres en el cual no deben sobredimensionarse las capacidades técnicas. La naturaleza, las políticas económicas, los cambios tecnológicos, los precios relativos, la normativa legal o tributaria, el marco institucional, la cultura y tantísimos factores que actúan en la industria inmobiliaria pueden introducir cambios antes, durante y después del proceso de evaluación.

La definición de un proyecto de inversión inmobiliaria tiene ciertas características comunes al resto de los proyectos de inversión, consiste en la inmovilización de recursos en miras de obtener un beneficio económico que justifique esa inmovilización. La complejidad particular se genera en la naturaleza de los inmuebles, a diferencia de la instalación de una línea de producción, los inmuebles obtienen los primeros retornos en utilidades en periodos más extensos, por lo cual le otorga una mayor preponderancia al proceso de evaluación y decisión de inversión.

Para determinar si la localización tiene correspondencia con el éxito se utilizan tres métodos de investigación. En principio se comienza por establecer un marco teórico para lo cual se acude a trabajos de autores especialistas en este tipo de proyectos. Luego se elaboraron cuestionarios para poder recaudar conceptos de profesionales que actualmente se desempeñan en la industria de la construcción y que específicamente ejercen su profesión en el desarrollo de estos proyectos. Como ultimo método se efectuó una comparativa de dos casos reales para lo cual se obtuvieron casos similares, en cuanto a especificaciones técnicas, pero con ubicaciones disímiles en cuanto a zonificación y capacidades constructivas de la parcela. Se definió a esta comparativa como una adaptación del método *Ceteris Paribus*, y su objetivo es identificar principalmente los distintos resultados obtenidos para vincularlos con el éxito del proyecto.

En el marco teórico se comienza por identificar los cinco factores que según la doctrina influyen en la consecución del éxito. Estos cinco factores son la localización, el precio de venta de las unidades terminadas, el producto final obtenido, el equipo a cargo del proyecto y el financiamiento al consumidor disponible. Con respecto a la localización se

hace un especial detenimiento en determinar el valor implícito de cada una, su capacidad constructiva y su uso factible.

A continuación se define el ciclo de vida de un proyecto de inversión, a medida que se identifican los estados del ciclo de vida (Preinversión, Inversión y Operación), se focaliza en la importancia de la ubicación en las decisiones que se van tomando a lo largo del mismo. Antes de identificar esos estados se hace referencia sobre la importancia de que el desarrollador sepa entender el mercado para poder definir hacia donde se dirige la demanda. Esta importante aptitud debe ser complementada con el herramental financiero. La capacidad de entender la demanda no solamente consiste en decodificar las preferencias de la misma en cuanto a terminaciones, distribuciones de los ambientes, comodidades, etcétera, sino también en cuanto a los barrios y ubicaciones mas codiciados.

Se podrá entender con este punto teórico la relevancia que poseen las primeras decisiones tomadas en la etapa de Preinversión, que en forma directa o indirecta, están ligadas a la localización del proyecto inmobiliario. Es por este motivo que se limitó a enunciar y definir aquellas etapas que se consideraron menos relevantes para la finalidad de esta investigación.

Continuando con el marco teórico, se demuestra mediante un ejemplo sencillo cómo una correcta decisión, en cuanto al emplazamiento del proyecto inmobiliario, puede reducir las distorsiones que el contexto económico produce en los resultados mediante la inflación.

Finalmente, y como ultimo punto del marco teórico, se enuncian las definiciones necesarias para la comprensión de los casos prácticos comparados al final del trabajo. Si bien se tuvo por objeto principal el brindar el conocimiento mínimo para entender dichos casos, la terminología definida debe ser necesariamente incorporada por aquel profesional que tenga como meta ser parte de esta industria.