

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Por: Rafael Cornejo Heinrich (*)
Construcciones CORBUS SAC

Ante el crecimiento del negocio inmobiliario en nuestro país, muchos inversionistas sean grandes o pequeños, han dirigido sus miradas en este rubro, teniendo muchos de ellos relativamente éxito y otros no tanto. Como en todo negocio nuevo, lo mejor es asesorarse adecuadamente con una empresa reconocida para que los guíe en el camino de buscar el proyecto "rentable".

Este análisis puede parecer muy simple, pero es la base de todo negocio inmobiliario; en él plasmamos nuestras premisas y estimaciones sobre el futuro proyecto, así como nuestras expectativas de ventas. Es importante ser conservadores en esta etapa y no muy optimistas porque el nivel de evaluación es aún preliminar. Todas las consideraciones deben ser luego verificadas según va pasando el tiempo y el proyecto empieza a tomar forma con cotizaciones, presupuestos y pagos reales.

Vamos a iniciar identificando el lugar donde uno piensa desarrollar el proyecto, este muchas veces se presenta ante una oportunidad de compra, puede ser también la casa propia o de un amigo o familiar. Primero que nada, tendrá que solicitar un Certificado de Parámetros Urbanísticos (CPU), para poder determinar qué es lo que uno puede construir en dicho inmueble.



Este documento nos limita el diseño de nuestro proyecto según la reglamentación municipal en cada zona. Como se puede apreciar, el CPU nos limita en coeficiente de construcción (que es la cantidad de metros cuadrados que puedo construir en esa zona y depende del área del lote) y en la altura máxima o número de pisos. Es importante que el proyecto se enmarque dentro de los límites establecidos en el CPU.

Luego podemos armar un cuadro con los resultados de nuestro primer análisis de los parámetros. Inicialmente hay que trabajar un estudio de cabida de la mano con un arquitecto que nos permita establecer cuántos inmuebles, de qué área y pisos es posible construir. Esto lo plasmamos en un cuadro de áreas en el que identificamos las unidades inmobiliarias a construir, el área vendible y las áreas comunes. En el mismo momento asignamos precios de venta a las unidades de acuerdo a lo que manda el mercado, sin olvidar los impuestos correspondientes. Hay que identificar las áreas comunes porque éstas no se venden pero están incluidas en el precio y en el costo de construcción.

Cuadro N°1 Cuadro que muestra los aspectos más relevantes de un CPU		
Parametros urbanísticos	RNC	PROYECTO
Zonificación	R3	R3
Área de estructuración urbana	III	III
Coeficiente de construcción	1.50	1.40
Densidad neta (Hab/ Ha)	150	145
Altura máxima	4 pisos	4 pisos
Porcentaje área libre	30%	35%
Área de lote mínimo	350.00 m ²	630.00 m ²