

¿Por qué está tan alto el precio de las propiedades?

“Algunas personas creen que construir una propiedad significa simplemente arena, piedra, cemento y varilla. Pero es mucho más que esto...”

La gente habla del excesivo costo de los proyectos de vivienda, pero, ¿cómo se divide el costo de un proyecto? ¿En que costos tiene que incurrir un desarrollador, antes, durante y después de iniciar un proyecto?

“El desarrollador se lo gana todo”. Esto se debe a que la impresión que tiene el público es que el único costo envuelto es la construcción. Algunas personas creen que construir una propiedad significa simplemente arena, piedra, cemento y varilla. Pero es mucho más que esto...” Cuando se analiza el flujo de efectivo (“cash-flow”) proyectado para un desarrollo de viviendas - “**corazón del proyecto**” -, se logra comprender que hay mucho más que eso. Las partidas a considerar para un proyecto son:

Costo del terreno	(“Raw Land”)	a menudo desapercibido	Aproximadamente 5%
Costo Directo	(“Hard Cost”)	construcción “per se”	Aproximadamente 65%
Costo Indirecto	(“Soft Cost”)	menos conocida y subestimada por los principiantes, incluyendo los contratistas que se “convierten” en desarrolladores	Aproximadamente 25%
Costo de Financiamiento	(“Financing Cost”)	comisión pagada en el origen más los intereses pagados durante la vigencia del préstamo	Aproximadamente 5%

La partida del costo indirecto incluye Ingeniería & Arquitectura, “**PERMISICITUD**” (solicitud de Permisos, Endosos, Etc...), Estudios, Tasaciones, Servicios Legales, Agencias de Publicidad y Mercadeo, Corretaje de Bienes Raíces y Aportaciones a Agencias del Gobierno, Registro de la Propiedad, Arbitrios y Patentes Municipales. Esta partida junto a la escasez de empleados diestros y el aumento en costos de materiales son los factores que encarecen los proyectos.

Para finalizar, como en cualquier negocio (desde vender prendas en la calle, hasta vender una residencia) el margen de ganancia que exigen las instituciones financieras, de entrada al proyecto, es alrededor de un 20%. Sin embargo, aquí no se contemplan las contingencias gubernamentales, tales como cambios a los diseños de infraestructura, solicitados por el gobierno, cuando el proyecto ya está construyéndose, que no se pueden prevenir. Al momento de entregar las unidades, pueden surgir aportaciones adicionales a las solicitadas, para las diferentes agencias del gobierno (a.a.a, a.e.e, d.t.o.p., etc...) o encontrarse con que la infraestructura considerada, no está completada o no existe; y el desarrollador con las primeras 25 unidades listas para entrega y pagando intereses que van reduciendo la ganancia planificada.

Esta interpretación, totalmente errónea, de que “el desarrollador se lo gana todo” motivó a muchas personas a entrar en el negocio, sin tener experiencia. Opino que muchos consideraron el negocio a corto plazo y no a largo plazo, y por eso este exceso de inventario actual (capital estacionario).

De La Guardia Group combina muchos años de experiencia, un conocimiento completo del mercado de bienes raíces y sistemas de información de alta tecnología para proveer a compradores y vendedores un asesoramiento competente y resultados comprobados.

