Cómo se evalúa un terreno comercial

Guía breve de Estrategias Inmobiliarias Comerciales — 28 años identificando el potencial comercial de México.

1. La ubicación se valida en el sitio

Una esquina puede verse perfecta en el plano y fracasar en la calle. La evaluación seria empieza en el lugar: flujo real de personas y vehículos, entorno consolidado, conectividad con avenidas principales y una ciudad que crece hacia esa zona.

2. El estacionamiento decide

En el comercio hay una regla práctica: sin estacionamiento, no hay negocio. Amplio, cómodo y de acceso fácil. Por buena que sea la esquina, sin cajones los clientes no se detienen.

3. La información completa acelera todo

Para evaluar con rapidez y precisión se necesita: la ubicación en el mapa o el archivo KMZ de Google Earth, el plano del terreno, la superficie y las medidas, fotografías actuales y los documentos en regla. Entre más completa la información, más rápida la evaluación.

4. El rendimiento se mide sobre el costo total

El precio no es el costo. Escrituración, impuestos, gastos y adecuaciones forman el costo total de adquisición, y es sobre esa cifra donde se calcula el rendimiento bruto anual. Como referencia, la tasa de CETES marca el piso de comparación: un terreno comercial debe compensar su riesgo y su menor liquidez. Nuestro rango de análisis: de 8% a 12% o más de rendimiento bruto anual.

5. Qué miran las marcas

Visibilidad desde la avenida, accesos cómodos, flujo constante, entorno compatible y estacionamiento suficiente. Una ubicación que responde a esos criterios habla el idioma del comercio.

¿Tiene un terreno y quiere conocer su potencial? Envíenos la ubicación, el KMZ, el plano y las fotografías a info@estrategiasinmobiliariascomerciales.com. Con información completa, la evaluación es rápida y seria.