

## **CAPITULO 6**

## 6.1. CONCLUSIONES

La anterior Tesis, explica, los requisitos mínimos que cualquier estudiante de Ingeniería Civil que pretenda dedicarse al negocio del desarrollo inmobiliario, tiene que cultivar, en la cuestión de conocimientos técnicos, administrativos y coordinación de obra.

Para hacer más objetiva la explicación, el que suscribe éste documento, describe en forma real un proyecto que actualmente se construye (abril de 2010) en Av. De Los Insurgentes Sur No. 1647, colonia San José Insurgentes en México, D.F., mostrando con copias fieles, los documentos, permisos, memorias de cálculo etc. que permitieron materializar el proyecto mencionado.

Cualquier Ingeniero Civil que pretenda dedicarse al desarrollo inmobiliario, debe manejar perfectamente las siguientes áreas:

- Notarial.
- Fiscal.
- Contable.
- Planeación Financiera y de Inversión.
- Comercialización.
- Construcción.

Es muy importante dejar en claro que, más allá de los conocimientos técnicos que cualquier ingeniero pueda llagar a tener, su calidad humana, como coordinador de un proyecto Inmobiliario, debe de sobresalir para lograr un verdadero liderazgo.

Antes de desarrollar cualquier proyecto Inmobiliario que pretenda ser un éxito, se deberá valorar, la UBICACION, ya que en función de este aspecto se desarrolla el producto que se pretende comercializar.

El hecho de elegir entre una ubicación y otra es la clave para definir la estrategia del negocio ya que no es lo mismo el negocio inmobiliario habitacional que comercial.

El coordinador del desarrollo inmobiliario debe contar con el apoyo de empresas especialistas en comercialización de oficinas en la ciudad que pretenda desarrollarse el proyecto, para valorar las perspectivas del mercado, mejor rentabilidad y menor competencia, asegurando el éxito del negocio.

Una vez que se decide el producto a comercializar, se arma todo un equipo técnico y administrativo para lograr el objetivo del negocio, el equipo puede estar integrado por: **Gestores** para conocer el plan de desarrollo de la delegación y cumplir con el Reglamento de Construcciones, **Contadores**, **Arquitectos**, **Asesor fiscal**, **Perito en desarrollo urbano**, **Ingenierías**, **Director Responsable de Obra** y **Corresponsables** en diversas ingenierías.

Una vez que todo el proyecto queda definido en cuanto a permisos, factibilidades económicas tanto de inversión como de recuperación de la inversión, se opta por definir

el proyecto arquitectónico que sea más atractivo para la comercialización, el cual debe cumplir con un equilibrio técnico, económico y funcional dirigido a un tipo de cliente específico y salir al mercado con una personalidad bien definida, ya sea oficinas de gobierno, oficinas comerciales varias o todo un concepto corporativo para un cliente especial.

El proyecto elegido, cumplió con tener un carácter bien definido, logrando un equilibrio entre iluminación, espacios amplios, distribución versátil y funcional, práctica para un solo inquilino como para varios, etc.

Después de haber consultado a empresas especialistas en comercialización de oficinas, se pudo observar que había una demanda de oficinas en el sitio donde se eligió construir el proyecto basándose en diversos mercados por zonas de la ciudad, áreas disponibles, áreas que se están construyendo, áreas que faltan por construir, etc. utilizando BOMA, el cual es un método para medición de superficies explotables de oficinas.

Este método es el más utilizado y reconocido por Desarrolladores, Propietarios, Inquilinos, Valuadores, Arquitectos y todos los que estén relacionados con el negocio inmobiliario.

Entre todas las ingenierías que se desarrollaron, de las más importantes son el diseño estructural y el geotécnico ya que ambas disciplinas pueden llegar a definir los mayores costos de construcción.

El coordinador del negocio, está obligado a lograr meter a ambas disciplinas en un solo objetivo, para que el proyecto sea eficiente, funcional y sobretodo seguro, ya que es de éstas dos disciplinas de donde está apuntalado el negocio, ya sea como imagen (tener los mejores consultores), como seguridad (cumplir satisfactoria y eficientemente los requisitos del Reglamento de Construcciones) y sobretodo económico.

Se eligió detallar el proyecto de mecánica de suelos, porque para este ejemplo, la solución empleada fue muy impactante en cuanto a profundidad de excavación (30 m, aproximadamente), sistemas de contención de las paredes excavadas (muro milán), solución de cimentación debido a la magnitud de las cargas por soportar (pilas de fuste recto de 15 m de longitud), etc.

De igual importancia fue describir el procedimiento constructivo de la excavación y cimentación del proyecto, ya que es el momento neurálgico en el que cualquier falla podría echar a perder el negocio.

Es significativo valorar que una falla en los procesos constructivos de la cimentación, excavación, contención de las paredes excavadas y/o daño a las construcciones vecinas, puede eliminar todo el negocio ya que se entraría en demandas, juicios, recursos detenidos, inversiones dañadas etc.

Cabe mencionar que el coordinador del negocio está obligado a conocer y manejar con fluidez, conceptos técnicos, soluciones ingenieriles de construcción, innovación de

materiales a emplear, y manejo de personal, sin que llegue a ser un especialista en cada área, que para eso están los asesores.

De todo este trabajo desarrollado, a manera de conclusión general, única y la más importante quiero dejar bien claro que:

**Todo ingeniero que pretenda involucrarse en el negocio inmobiliario como desarrollador, debe tener una CALIDAD MORAL INTACHABLE, ya que en su persona y prestigio están concentrados:**

**Los recursos económicos de todos los socios.**

**La confianza de las autoridades administrativas y de gobierno de que la construcción se haga conforme a los diversos reglamentos.**

**Y la esperanza certera de pago de sueldos, contratos y ganancias de todos los involucrados en el negocio, desde el ayudante de albañilería hasta el inversor mayoritario del negocio.**

**Por lo tanto el cultivo de la calidad humana, el trato personal y amistoso, la inversión en capital humano y el liderazgo son parte indispensable de éste negocio.**