

PLUSVALÍA



HABITACIONAL CASA DEPARTAMENTO LOFTS OFICINAS PREVENTA PROPIEDAD FRACCIONAL TERRENOS CASA DE PLAYA

LAS COLONIAS MÁS DESEADAS

Las 10 colonias más buscadas en venta y renta en el DF, según su precio



LAS ZONAS +HOT EN DF

Los corredores de mayor futuro inmobiliario en la Ciudad de México, ¡que no debes dejar ir!



INVERSIONISTA EN 10 PASOS

La clave está en elaborar un plan

LOS SECRETOS INMOBILIARIOS

Expertos en Bienes Raíces te comparten sus estrategias







LAS PROPIEDADES + atractivas para invertir

Analiza tu perfil para encontrar en qué bien raíz podrías poner parte de tu patrimonio.

POR REGINA REYES-HEROLES C.

ARTE EN PAPEL: ILIANA JIMÉNEZ / FOTO: ISRAEL P.VEGA

La regla número uno de las inversiones es diversificar. Y si eso es lo que buscas, los bienes raíces son una de las opciones. Lo esencial, dicen los expertos, es escoger el formato correcto según el inversionista.

En otras palabras, analiza cuál es tu perfil para que optes por el tipo de inmueble en el que te conviene invertir.

La pregunta clave es: ¿qué tipo de inmueble te gustaría y puedes administrar?, explica Jaqueline Díaz Silveti Olvera, directora de Consultoría en Estrategia Comercial & Marketing Inmobiliario de Tinsa.

Aquí te decimos qué podría ser lo indicado para ti y tu dinero.



1. Vivienda para alquilar

La renta siempre será una de las opciones atractivas. En general recibirás un 6% del valor de tu inmueble en renta, pero además, recuerda que al año también hay una cierta plusvalía por tener el bien inmueble.

Si tu idea es rentar, toma en cuenta que en la gran mayoría de los casos, deberás administrar las propiedades. Es decir, deberás invertir tiempo en cobrar la renta, mantener la propiedad y lidiar con el inquilino.

La compra de inmuebles para renta es para quien tiene intención de invertir en bienes raíces a largo plazo; es decir, más de cuatro años. No se recomienda para perfiles de inversionistas que quieran ver retornos de inversión en menos de tres años.

“Es una excelente forma de invertir tu dinero porque los inmuebles te dan dos tipos de retorno: la plusvalía en el tiempo y una capitalización por rentas anual”, dice Elena de Lascurain, Directora del Área Residencial de la consultora Jones Lang LaSalle (JLL), y añade que esta capitalización anual está indexada; es decir, se ajusta a la inflación anual, lo que permite mantener el valor del dinero.

ZONA

La ubicación es importante. Busca una zona que tenga servicios cercanos, recomienda Díaz Silveti Olvera, de Tinsa. Esto quiere decir que sea una zona con accesos, ya sea de transporte público o avenidas para quienes tienen automóvil.

Hay también una tendencia de querer vivir cerca del lugar de trabajo, dice Díaz, por lo que también se buscan viviendas cerca de los corredores de oficinas. En la Ciudad de México uno de los lugares favoritos es atrás del Corredor Reforma y otro que funciona es Santa Fe.

TIPO DE INMUEBLE

Según datos de la consultora JLL existe una baja en la demanda de renta de propiedades con costos mayores a los \$30,000 pesos por dos razones: primera, debido a que los presupuestos asignados a la renta de vivienda de las empresas se han venido recortando, y segundo, porque las tasas de interés para las hipotecas han descendido, lo que abre la posibilidad para más familias que pagan rentas arriba de este monto, de adquirir un crédito para comprar residencia propia, explica de Lascurain.

Su recomendación es invertir en inmuebles con rangos de renta accesibles para un mayor segmen-

to del mercado, con el fin de acelerar el proceso de absorción.

Otra recomendación de de Lascurain para los inversionistas que promueven sus inmuebles en dólares, es optar por una postura flexible y negociar con sus potenciales arrendatarios un tipo de cambio, con el fin de que los inmuebles no se queden desocupados.

DIVERSIFICACIÓN

Si tu patrimonio da para varios inmuebles entonces sigue la regla de diversificación dentro del sector.

“Si te gusta una zona en particular, busca entonces variedad en desarrollos”, recomienda Díaz. Otras formas de diversificar:

Si el desarrollador es tu favorito y te ha dado buenos resultados, diversifica por zonas de la ciudad, pero invierte en los proyectos de este desarrollador.

También puedes diversificar en tipo de producto. La recomendación básica es mantenerte en tipos de inmuebles que sean comerciales: céntricos, rodeados de servicios, en el segmento de vivienda media. Pero sí puedes decidir qué características del inmueble quieres según si prefieres rentarle a solteros o familias con hijos. Aquí Díaz también recomienda que por lo menos la inversión no sea en el mismo desarrollo o en la misma torre.

2. Vivienda para revender

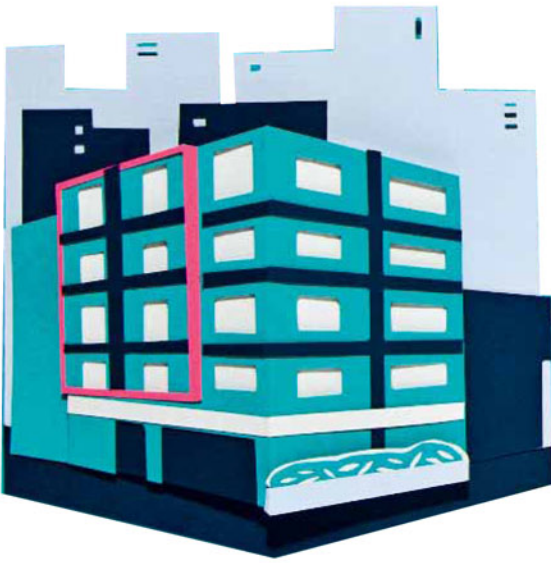
En esta otra modalidad de inversión la finalidad es comprar un bien inmueble que después puedas vender para que adquieras una plusvalía.

Lo más común es invertir en una preventa. Esto te da la oportunidad de adquirir un bien nuevo que esté en las óptimas condiciones. Busca un desarrollador que conozcas y sepas que son serios y confiables. El beneficio de esta opción es que entras al proyecto desde el inicio y puedes llegar a ganar alrededor de 35% de tu inversión inicial, explica Gerardo Boué, socio fundador de Boué Arquitectos.

En este escenario, tu dinero inicial ayuda al desarrollador a financiar el proyecto y al final te quedas con un departamento o casa que puedes revender.

De nuevo, las ubicaciones ideales son aquellas que ofrecen servicios cercanos y seguridad.

Si el proyecto es de vivienda horizontal entonces es mejor buscar la inversión en proyectos que ofrecen seguridad a los inquilinos, recomienda de Lascurain.



En este caso, las áreas verdes son importares también, pero a veces más difíciles de conseguir si el proyecto está en una zona muy céntrica. Aquí hay que pensar a quién le quieres vender, qué tipo de producto es el más conveniente según lo que estás buscando como inversión. No hay que olvidar que entre más alto el precio de la vivienda es menor el volumen de mercado, dice de Lascurain.

“La reventa es un fenómeno común en el mercado inmobiliario, en zonas como las Lomas de Chapultepec, Polanco y Santa Fe, por mencionar algunas, los precios han mantenido una tendencia a la alta”, dice de Lascurain.

No obstante, explica la directiva de JLL, debido a las nuevas disposiciones fiscales, la reventa perdió un poco de atractivo para los propietarios por el alto porcentaje de Impuesto Sobre la Renta (ISR) que se debe pagar sobre la utilidad de la venta, que va de 10% a 35%. Las propiedades con un valor por encima de los \$500,000 dólares son las que pagan el arancel más alto.

No obstante, “el mercado inmobiliario es muy dinámico y ofrece una gran variedad de alternativas, como es la compra de propiedades para reventa, dice de Lascurain.

3. Vivienda para remodelar

La vivienda que se compraba, remodelaba y revendía era una opción muy atractiva. Pero este rendimiento se ha visto afectado debido a las reformas que se mencionan en el apartado de vivienda para vender. No obstante, explica de Lascurain, de JLL, hay que tomar en cuenta que cualquier inversión en remodelación es susceptible de deducirse al momento de vender el inmueble, lo que disminuye la base grava-

Remodelar es una práctica deseable, ya que el mismo inmueble mantiene y hasta incrementa su valor.

ble. Los cambios impositivos normalmente tienen en un primer momento un efecto recesivo en el ritmo de inversión y las modificaciones al ISR no son la excepción; sin embargo, remodelar o comprar para remodelar y vender sigue siendo un buen negocio.

Remodelar considera de Lascurain es una práctica “deseable, ya que el mismo inmueble mantiene y hasta incrementa su valor”. Lo que recomienda es pedir factura de todo arreglo y gasto, ya que al momento de vender estos gastos son deducibles del ISR y pueden representar un ahorro al determinar el valor de compra en relación al valor de venta, sobre cuyo diferencial se aplica el impuesto.

Para Díaz, de Tinsa, esta opción es más para un perfil de inversionista que piensa en lo patrimonial, quizá es una vivienda en la que van a vivir los hijos y, por ende, se puede tomar el tiempo y las complicaciones que implica la remodelación con toda y obra. Pues más allá de esperar a que se logren los arreglos y la obra, hay que lidiar con la contratación de personal para llevarla a cabo.

Hay despachos de arquitectos, como Boué Arquitectos, que buscan propiedades céntricas que ya son obsoletas y las remodelan. Se cambian las distribuciones y los acabados para dejar un producto más comercial.

Al final serás dueño de un inmueble remodelado que podrás vender. Gerardo Boué, socio fundador del despacho, ofrece a sus inversionistas un rendimiento de entre 25 y hasta 35%.

Si vas a entrar a este negocio por medio de un grupo de inversionistas con un despacho de arquitectos, no importa mucho qué tan deteriorado esté el inmueble mientras el arquitecto sea de tu confianza para dejar el proyecto como si fuera nuevo.

Este tipo de proyectos son muy deseables en zonas bien ubicadas y de alta demanda como Polanco, Condesa, Roma, y Lomas de Chapultepec.

En esta última, según datos de JLL, el precio por metro cuadrado sin considerar construcciones está entre 1,500 y 3,000 dólares por metro cuadrado.

Si la remodelación la vas a hacer tú, entonces busca un inmueble que necesite pocos cambios y ajustes, sobre todo si no eres arquitecto, pues pagar a otros disminuye tu rendimiento.

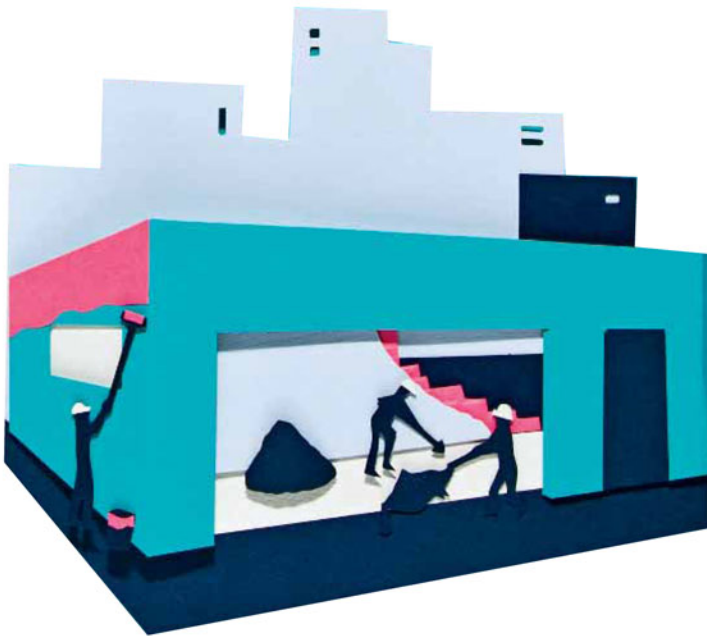


¿Cuánto invierto en la remodelación? Esta es la pregunta del millón. Para saber cuánto invertir en la remodelación debes determinar qué tan deteriorado está el inmueble y pensar en cuánto lo puedes vender, a precio de mercado, si estuviera en condiciones óptimas.

Ya que tengas este monto puedes establecer cuánto debes invertirle para poderlo vender en este monto.

Es un cálculo complicado y al final requiere de conocimientos tan complejos como qué tan dañado está el sistema eléctrico. Por eso, si este no es tu negocio, los expertos recomiendan entrar en esquemas de inversionistas detrás de un grupo de arquitectos que tengan todo el expertis.

El rendimiento que podrías obtener solo o con un despacho es el mismo, entre 25 y hasta 35%, siempre y cuando las condiciones y calidad del inmueble sean las adecuadas.



4. Terrenos para construcción

Los terrenos son un producto escaso en la ciudad de México, por lo que invertir en la compra de tierra es una buena opción de inversión. “La tierra siempre se revalúa cuando se ubica en una zona con infraestructura y servicios, que es lo que genera la demanda”, dice de Lascurain. Es por esto que cuando se habla de terrenos no hay nada más importante que la ubicación.

El valor del terreno tiene una relación directa con el desarrollo de la ciudad y con el uso de suelo permitido, que es la norma que determina lo que puedes

construir en él, así a mayor volumen de construcción permitido mayor valor” añade de Lascurain.

La recomendación de los expertos es adquirir un terreno en una zona donde ya exista un desarrollo en puerta. Lo que quieres es que ya esté llegando o vaya a llegar la inversión en infraestructura, un terreno con accesos y en una zona con planes a futuro de servicios como hospitales, escuelas, o centros comerciales.

Los terrenos con superficies planas en un mismo nivel son más atractivos, explica la experta de JLL.

Si buscas un terreno para un desarrollo comercial son indispensables los accesos, ya sean vehiculares o peatonales.

Y debe haber “buena visibilidad”, dice Díaz, de Tinsa, pues lo que quieres es que tus clientes te vean cuando pasan por sus caminos diarios y te encuentren fácilmente.

En este caso, recomienda Díaz entender el contexto en el que estás; por ejemplo, si la zona es vehicular entonces debes tener suficientes lugares de estacionamiento para que los clientes puedan pararse sin dificultad. Mientras que si estás en una zona peatonal puedes prescindir de algunos cajones.

Debes fijarte también que la conexión a servicios de agua y electricidad no sean complicados y sobre todo en el uso de suelo que tiene el terreno y los permisos que dan en la zona en la que estás, pues esto definirá realmente qué es lo que puedes hacer con este pedazo de tierra y qué tan rentable puede ser.


“No puedes adquirir un terreno sin antes revisar a fondo la normatividad”, concluye Boué.

El mercado inmobiliario va cambiando, lo que una vez fue una casa familiar, ahora se vende en función de lo que se puede hacer sobre ese pedazo de tierra, como un edificio de departamentos.

Por lo tanto, también ya dentro de las ciudades y sus centros puedes encontrar bienes inmuebles deteriorados que se demolerán para construir algo nuevo.

Esto pasa, sobre todo, por la escasez de tierra, y es una práctica que en colonias de alta demanda impacta el precio del terreno y lo encarecen, elevando sustancialmente el valor del producto final.

En este caso también hay que estar muy al tanto de los usos de suelo y permisos que se tienen para saber qué se puede hacer con este terreno.

Por ejemplo, si adquieres un terreno que no tiene uso de suelo comercial y la única forma de sacarle el rendimiento necesario a la inversión es con este formato, entonces te estás metiendo en un problema porque los cambios de uso de suelo pueden ser complicados y no solo tarda tiempo, sino que se necesita conocimiento y dinero para los gestores. 



Las 5 preguntas que hace un buen socio

Responder a estas preguntas te presentarán como alguien que “ha hecho la tarea”, dice Gene Towle, director de Softec.

- 1. ¿Qué es el proyecto?, ¿para qué sirve?, ¿quién lo comprará?
- 2. ¿Cómo entro al negocio y cómo me salgo o saco mi dinero? Esto es clave para conocer tiempos y formas de obtener dividendos.
- 3. ¿Cuánto necesitas para todo el proyecto?, ¿cuánto le pides a un socio en particular?, ¿qué premio le vas a dar por confiar en ti? Lo más importante es la confianza.
- 4. ¿Qué beneficio darás y cuándo? Aquí lo importante es entender la tasa de retorno.
- 5. ¿Cuál es el riesgo y el peor escenario de la inversión?

Todos estos son temas básicos en la definición del objetivo. Y será el objetivo lo que señale los rangos de ganancia en cada proyecto. “Hay proyectos patrimoniales entre 7% y 8% anual en pesos y hay proyectos muy apalancados que están entre 35% a 50% anuales, ese rango tan diverso es relativo al riesgo.

En todo caso, dichas sociedades pueden convertirse, en un nicho que genera oportunidades de negocio redondo, que puede controlar todas las piezas en un círculo virtuoso; compra de terreno, financiamiento, clientes, ventas y que permite el retorno de inversión en un lapso muy corto.

PARA RECORRER EL CAMINO

Al invertir en bienes raíces es posible recorrer varios caminos. Uno de ellos es a través de un Fideicomiso de Inversión en Bienes Raíces (Fibras), esta opción ha dado buenos resultados en México con casos muy exitosos aunque depende de las habilidades del inversionista por lo que sus contactos y experiencia serán definitivos, considerando que sus resultados son básicamente a mediano y largo plazo.

Escenario 1: tienes o ya viste el terreno

Hay dos perfiles de personas que tienen un paso avanzado a la hora de invertir en bienes raíces: aquellos que tienen un terreno, ya sea con alguna construcción o el puro terreno; y aquellos que encontraron o enteraron de la venta de un terreno en una zona con potencial y a buen precio, es decir, los que creen que han encontrado una buena oportunidad de compra.

En ambos casos tienen ya en la mente un cierto proyecto, algo que creen podrán hacer en estos metros cuadrados de tierra. Lo que ellos quieren es que otros se sumen a su proyecto e inviertan.

Antes de salir a conseguir socios para desarrollar este terreno, si eres uno de estos dos perfiles, debes hacer la tarea, dice Gene Towle, socio fundador de Softec, consultora del sector inmobiliario.

No importa cuánta experiencia tengas en este sector debes saber en qué te estás metiendo, qué puedes ofrecer y qué puedes pedir.

SIGUE ESTOS PASOS:

- I. Qué vas a construir y cuánto cuesta
 - 1. Averigua el uso de suelo del terreno.
 - 2. Entérate, según la regulación y los permisos de la zona, qué es lo que se puede hacer en este terreno. Si es comercial o no, el número de pisos

que se pueden levantar, qué tipo de comercio se permite.

- 3. Analiza la demanda y el mercado alrededor para saber con claridad qué es lo que puede funcionar en la zona.
- 4. Estudia el costo del proyecto. En otras palabras, hay que saber con claridad cuánto dinero vas a necesitar para el proyecto. Si no sabes con cuánto dinero cuentas y cuánto más necesitarás será muy complicado presentar el proyecto a los potenciales socios.

II. De dónde viene el dinero

Ya que sepas cuánto dinero necesitas deberás analizar la posibilidad de obtener recursos por medio de deuda; es decir, acudiendo a instituciones financieras. O si lo que quieres son aportaciones a capital por medio de puros inversionistas. Esto dependerá, explica Towle, de si eres ya un experto desarrollador o alguien que inicia en el negocio.

Recuerda que si llevas construidos un par de proyectos de vivienda y ahora quieres incursionar en locales comerciales hay posibilidad de que el banco que te haya prestado dinero antes te diga que para este crédito está asumiendo más riesgo y por ende decida prestarte menos dinero o a una tasa más alta.

Si vas a buscar dinero de inversionistas y socios, deberás explicar a las dos partes que hay dinero por financiamiento de una institución y privada.

En ambos casos debes dar cuentas.

A los inversionistas deberás invitarlos a las juntas del consejo y explicar cómo va la inversión; al banco deberás pagarle intereses por prestarte dinero. En las dos situaciones debes entender que en las manos tienes dinero ajeno y eso implica responsabilidades.

III. Haz un plan financiero detallado

En este plan financiero deberás tener la capacidad financiera para completar el proyecto planteado. No puedes presentar un proyecto sin saber a ciencia cierta cuánto te va a costar. Además, no puedes lanzarte a vender el resultado si no tienes garantizado el dinero para terminar el proyecto.

“Porque cuando vendes el primer departamento debes entender que ya te comprometiste a construir todo el edificio”, dice Towle.

Escenario 2: quieres invertir en bienes raíces

Si lo que quieres es diversificar sin complicaciones y buscas un socio como los del perfil anterior que



ya tienen un proyecto, entonces debes buscar un proyecto que te garantice entre 20 y 35% de retorno de inversión, que es lo que ofrecen firmas como Boué Arquitectos a sus socios.

Si alguien te vende un proyecto y promete rendimientos de 40, 50% o más, debes cuestionar, dudar y revisar muy bien el plan de negocio, recomienda Gerardo Boué. .

La recomendación del arquitecto es buscar un proyecto que te parezca sensato, pero también analizar muy bien quiénes lo realizan.

“Un proyecto bien hecho cuesta lo mismo que un proyecto mal hecho, pero uno se vende y el otro no”, dice Boué.

Así que desde el momento de ver el proyecto puedes minimizar el riesgo si te asocias con personas que harán un proyecto acotado a un mercado analizado, vendible y bien terminado.

Pregunta al arquitecto y su equipo que te muestren proyectos anteriores (terminados o no) y que te expliquen cómo funcionó la entrada y salida de las inversiones privadas, y sobre todo, que puedan dar respuesta a las preguntas del recuadro para conquistar socios.

EL BUEN SOCIO

Si tú pides dinero para un proyecto hay que entender que lo más importante es dar cuentas siempre, dice Gene Towle de Softec.

El mejor socio es el que da cuentas, explicaciones y hace reuniones de consejo con sus inversionistas hasta cuando el negocio va mal.


El mal socio es “al que le da pena verte a la cara y decirte que las cosas andan difíciles”, dice Towle.

Sé cuidadoso de con quién te asocias, dice Gerardo Boué, socio fundador de Boué Arquitectos, y recomienda, por ejemplo, cuestionar mucho cuando alguien quiere invertir en tu negocio en efectivo.

“Toda transacción debe estar hecha por medio de una institución financiera”, dice el arquitecto.

Hay veces que llegarás a un grupo desarrollador, como es el caso de Boué Arquitectos, porque alguien más te platica que con ellos puedes invertir.

“Esto funciona de boca en boca, yo no invito a socios a invertir conmigo, lo que ya están a veces traen socios potenciales nuevos”, dice Boué. Los ya inversionistas invitan a otros a participar.

Cuando te llega un potencial socio como recomendación de uno de tus otros socios debes hacer una investigación previa y entender quién es, de dónde viene su dinero, a qué se dedica, qué es lo que quiere al participar y hacerse tu socio, recomienda Boué. 

Check list jurídico

1.- Revisa escrituras de la propiedad y la documentación vinculada a la misma.

2.- Investiga antecedentes e identificación de la persona que vende. Si se ostenta como representante de una empresa o grupo, conoce el documento que le acredita el poder para tal función. También checa que en el Acta Constitutiva de la empresa, se acredite su personalidad y atribuciones para vender; con las facultades adecuadas, correspondientes de actos de dominio del bien inmueble.

3.- Verifica la información en el Registro Público de la Propiedad, con una copia de folio real o libertad de gravamen.

4.- Constata la validez de la empresa ante el Registro Público de la Propiedad a través del folio mercantil, cerciórate de que a la persona que se presenta como apoderado para la venta, no le haya sido revocada esa facultad.

5.- Verifica que la propiedad se encuentra al corriente en el pago del impuesto predial y derecho de agua.

Para la compra-venta

1.- Realizar un contrato privado de compra-venta con tres elementos:

- Consentimiento
- Precio
- Objeto

En este documento se deben plasmar plazos claros para no dejar tiempos indeterminados, estos plazos y fechas límites deben aplicarse para cada paso: para la entrega de escrituras, firma de escrituras, firma de escritura definitiva de compra venta, obligaciones del comprador, porcentaje anticipo y fecha de pago pago total,

2.- Es necesario dar seguimiento ante el Notario Público para protocolizar la operación y la firma de la misma.

¿Qué tipo de asesoría requiero?

El abogado Jorge Bourguet señala que al ser una inversión en bienes raíces, se requiere una inmobiliaria, franquicia o persona especializada en el tema, con renombre y credibilidad, pues este servicio se encargará de hacer la primera búsqueda del bien inmueble que reúna las expectativas del cliente.

El siguiente paso es la contratación de un abogado en materia civil que va a hacer el análisis estudio y verificación de los datos de la empresa en el Registro Público de la Propiedad para verificar que los documentos se encuentren acordes a la legislación, y a partir de ello proceder a la elaboración del contrato.

Una vez concluido este proceso el trámite deberá regresar a la inmobiliaria para el trámite ante Notario Público.



LA PLUSVALÍA del interiorismo

Diseñar los espacios interiores de un inmueble se convierte en un factor clave cuando se trata de aumentar el valor de una propiedad.

EL PUNTAL.
Ambiente elegante
y relajado para la
cocina española.



FOTO Y DISEÑO DE ESPACIO: DIN INTERIORISMO.

POR GABRIELA BALCÁZAR

Diseñar el interior de un espacio arquitectónico –ya sea residencial, comercial o corporativo– no se reduce sólo a cambiar el color del tapiz, adquirir nuevas sillas o colocar lámparas atractivas. Los objetivos del interiorismo van encaminados a mejorar la calidad de vida de un cliente, elevar la productividad en una oficina, y ante todo, conseguir un mejor retorno de inversión en el usufructo del espacio. Para ello involucrar en el plan de inversión inmobiliaria a un profesional interiorista puede garantizar resultados exitosos.

“El interiorismo tiene mucho más implicaciones porque presenta una visión amplia, integral, que englobaría al diseño interior y la decoración”, señala Aurelio Vázquez, director de DIN Interiorismo.

Para Gerardo Boué, de Boué Arquitectos, el interiorismo es jugar con un espacio para que cumpla con lo que estás buscando en tu objetivo de negocio “de una manera funcional y estética”.

De acuerdo con el uso que se dará al inmueble es el tipo de profesional que se debe buscar, ya que “el área de vivienda se comporta de una manera diferente a la comercial o a la de corporativos”, explica José Lew, director de proyectos de AR-CO Arquitectura Contemporánea.

PLUSVALÍA RELATIVA

Considerar el valor que puede imprimir un proyecto de interiorismo dependerá de los objetivos del inversionista en cada espacio arquitectónico, así como de los fines de uso al que se destinará el inmueble y el perfil del usuario en el que se está pensando para ocuparlo.

En el segmento residencial, el interiorismo es principalmente una cuestión de gusto personal, de placer, porque una casa bien



FOTO Y DISEÑO DE ESPACIO: DIN INTERIORISMO

AMALA. Aurelio Vázquez transformó de forma lúdica el concepto de este antiguo motel.

diseñada y pensada siempre tendrá un valor comercial mayor, quien la compre deberá experimentar una mejora en su calidad de vida y una gran sensación de confort, argumenta Aurelio Vázquez.

“El valor se eleva si es un producto bien diseñado, pero no porque tenga muebles bonitos, a menos que lo haya diseñado alguien de renombre –puntualiza Gerardo Boué-. Así, se pagará casi en subasta, pero esto es algo exótico y aislado”.

Pero cuando se habla de comercializar departamentos, donde lo importante para el desarrollador es el retorno rápido de la inversión, el arquitecto Boué –que también se especializa en restaurar edificios antiguos para convertirlos en complejos habitacionales de pequeños estudios, opina que no conviene invertir en interiorismo amueblando, porque “nadie te lo va a pagar; todos querrán los muebles regalados”. O bien, querrán contratar a su propio interiorista.

Desde otra perspectiva, los arquitectos José Lew y Aurelio Vázquez coinciden en que hoy, ante un

mercado mexicano cada vez más maduro y sensible frente al peso que ha cobrado el diseño de interiores, la industria de vivienda podría aventurarse más a invertir en interiorismo.

Actualmente, los desarrolladores invierten en los servicios de diseño para las áreas comunes de un edificio, sin embargo no lo hacen para el interior de las viviendas, salvo en pocos casos “en departamentos que quieran diferenciarse en el mercado; es decir, que los constructores concienticen que gastar un poco en un buen diseño les puede reeditar más”, anota el especialista de AR-CO.

Para Aurelio Vázquez, no se trata de amueblar espacios, sino de incluir en el proyecto arquitectónico –que no tendría por qué tener un impacto significativo en los costos globales– un estudio de diseño interior que ayudara a mejorar la distribución y la funcionalidad.

“Yo siempre he dicho que la arquitectura tendría que diseñarse de adentro para afuera. A veces encontramos productos arquitectónicos maravillosos



que son un desastre para vivir, porque la distribución del interior queda en manos del último dibujante de la oficina. ¿Por qué no darle a las gente que lo va a habitar diversas ideas de distribución, pensando en el movimiento que tendrá?”, reflexiona Vázquez.

Según el interiorista, en los departamentos muestra se deberían colocar renders en el punto de vista, en cada espacio, que le dieran una idea a los “no profesionales” de cómo puede quedar su casa.

“La gente común no alcanza a dimensionar si un lugar es grande o chico cuando está vacío. En cambio, si ve un render con una mesa redonda, otro con una mesa cuadrada o uno con una sala, se dará una idea de cómo podría acomodar sus cosas, o de qué tiene que comprar. Esto, también ayudaría a los desarrolladores a vender”, señala Vázquez.

En el caso del mercado en renta, puede ser más atractivo amueblar e invertir en interiores –cuyo pro-



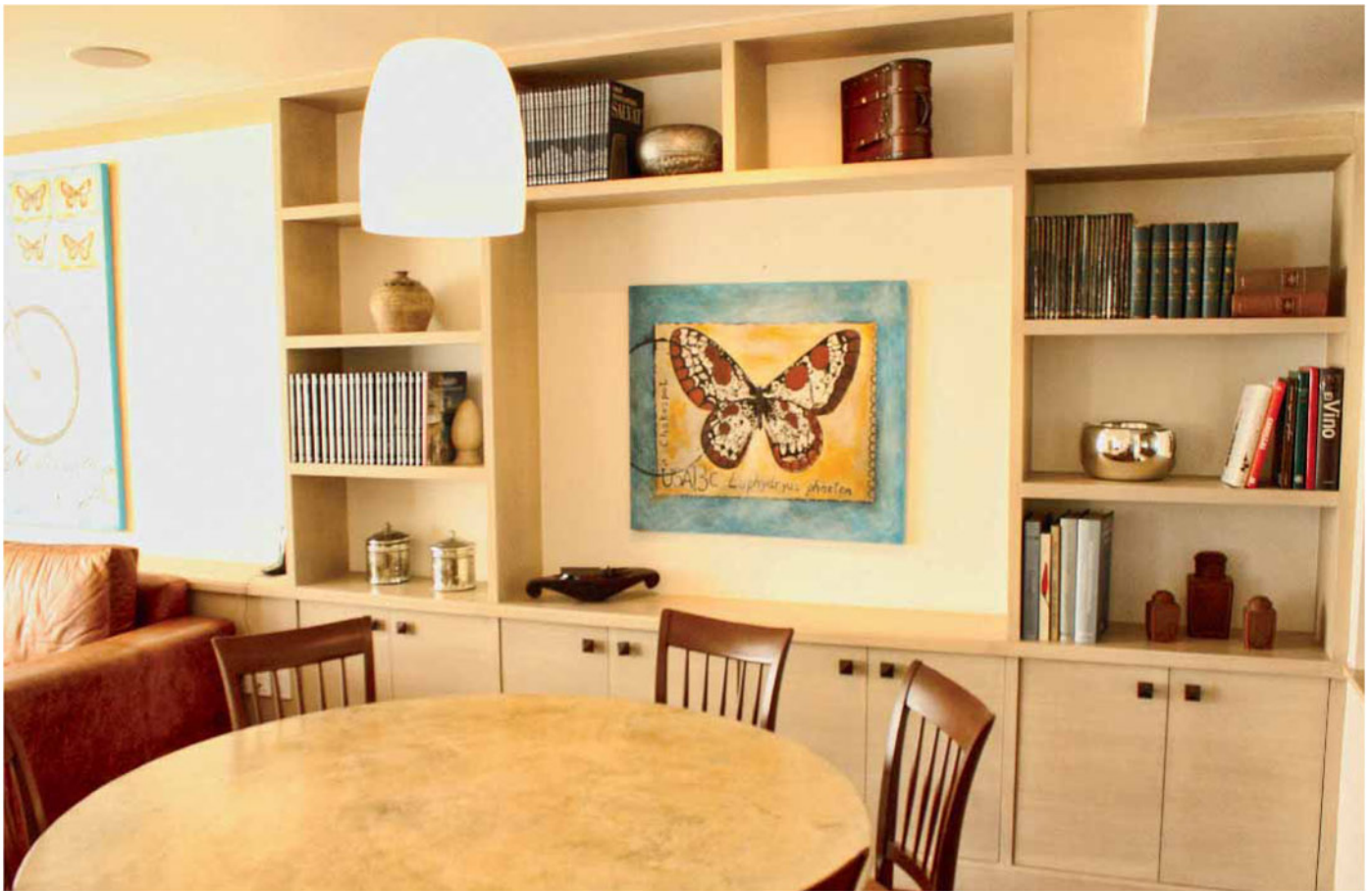
FOTO: DISEÑO DEL ESPACIO: ARCO ARQUITECTURA

DEPARTAMENTO CGB. Objetivo: Integrar áreas mediante espacios abiertos.



FOTO Y DISEÑO DE ESPACIO: BOUÉ ARQUITECTOS

GUZINA OAXACA. Armoniza la cocina de autor con un ambiente de toque casero, en el lujoso barrio de Polanco.



DEPARTAMENTO FRONDOSO. Madera, piedra y sofisticación, las premisas de este espacio creado por Boué Arquitectos.

yecto puede salir aproximadamente de 100,000 a 120,000 pesos-, dice Gerardo Boué, “aunque si quieres amortizar eso con rentas, por lo menos tienen que ser dos o tres años de contrato”.

LOS MERCADOS MÁS FRUCTÍFEROS

En cuanto a espacios comerciales, Boué piensa que los frutos del interiorismo son más jugosos que en los residenciales.

“Si tienes un negocio que vende un producto, servicio, comida o alimentos, o un estilo de vida, el interiorismo sin duda elevará tu plusvalía de todas formas. Y no importa si estás rentando o si el local es tuyo, es tu imagen, tu calidad, y también tu manera de funcionar”.

Por ello, continúa Boué, el interiorismo debe adaptarse a la imagen corporativa del negocio que usa el espacio, identificar a quién se quiere llegar, y saber cuál es el mercado objetivo, “saber qué le quieres decir a la gente”, explica el líder del despacho que ha proyectado el interior de tiendas como Decosimil Interlomas, los restaurantes La Fábrica, Oliva, *Au Pied de Cochon* Santa Fe, y otros.

El interiorismo es más que diseño en un negocio comercial, porque hay que cuidar que sea funcional y que vaya de acuerdo con el giro de negocio de la empresa que contrata el servicio, señala José Lew.

Lew ha dado identidad a restaurantes como La Favorita, Restaurant Artisanal, así como a locales comerciales como Ilo Polanco y Palmas.

“Si es una panadería y quieres un diseño que no tiene nada que ver con el nicho, es nuestra responsabilidad decirles: esto no va”, comenta.

En el sector del *retail* o de ventas al menudeo, los espacios comerciales han llegado a niveles de sofisticación complejos, en donde hay que analizar quiénes van a ser los clientes, cómo van a entrar, por dónde van a entrar, cuál es el trayecto que van a seguir dentro de una tienda, dónde quieres que se fijen más o dónde menos, cómo los abordará una vendedora, describe Aurelio Vázquez.

“Hay que entender todo el concepto del negocio para transmitirlo, porque somos interpretadores de sueños; por eso, es fundamental saber a dónde quiere llegar el cliente, incluso cuál es su ingreso y cuánto quiere de retorno, cuánto quiere invertir, y a



CASA BEGALG. DIN interpretó en cada detalle el deseo de un hábitat alegre y colorido para una familia joven.

veces hay que ubicarlo para que haya congruencia, incluso, en lo que pague, que sea lo justo”.

Vázquez sabe de lo que habla, en su currícula hay una decena de casos en los que logró transformar una buena parte de la industria de los moteles de paso para crear el concepto de ‘hoteles del amor’. “Todo a través del diseño”.

En el campo de las oficinas corporativas el nombre del juego para el interiorista es mayor productividad. “El diseño de una empresa va directamente relacionado con el *branding*, porque es su imagen ante sus clientes, proveedores y más”, comenta Lew.

De hecho, continúa Lew, el interiorismo en el segmento corporativo, así como en el comercial, involucra otras especialidades como a los diseñadores gráficos, con quienes se trabaja para integrar el tema de la marca, la identidad corporativa, logotipos, entre otros elementos. “Sin embargo, hay quienes sólo buscan tener una oficina cómoda y funcional”, dice José Lew.

En el sector restaurantero, por su parte, Gerardo Boué señala que, aunque el interiorismo es vital para que la gente se sienta en un lugar confortable

y regrese: “nuestro trabajo es sólo la tercera parte para el éxito; los otros dos aspectos son un excelente servicio y un producto de calidad. En general, si te contratan como especialista de interiores, es porque le van a echar ganas al negocio, porque van a invertir”.

Los arquitectos coinciden en que el interiorismo no tiene porqué ser sinónimo de caro, ni es privativo de las grandes empresas, todo depende de las necesidades, del tamaño del proyecto e, incluso, de los materiales, que pueden ser reciclados.

Vázquez dice que al cobrar por un proyecto, toma en cuenta si son muchos los espacios a diseñar: “calculo el taller, los dibujantes... Valoramos el tiempo que nos tomará en horas, platicamos con el cliente, vemos proveedores, y esto es independiente del costo de los materiales, porque mi trabajo en el taller es el mismo si elijo un piso de 100 que uno de 2,000 pesos”.

Pero ante todo, lo básico es que el cliente tenga claridad en sus objetivos de negocio, así, seguramente, el valor agregado tanto en calidad como en retorno será evidente, coinciden los arquitectos.

5 puntos clave en interiores

- Que el diseño transmita el espíritu del negocio o empresa, y sea congruente con el giro.
- Buscar, según el uso, que la iluminación dé acento, puntual y dirigida al producto, como en una joyería o tienda gourmet; o que sea blanca y plana, como en una oficina o supermercado.
- Definir el tamaño de los pasillos y si habrá desniveles o escaleras.
- Si es un restaurante, poner especial cuidado en el diseño hasta en el menú.
- Si el negocio lo requiere, no olvides diseñar el look de uniformes.