

¿Quiere invertir en el desarrollo de un mall?, aquí los pasos a seguir

Invertir en el desarrollo de un centro comercial es hablar de palabras mayores y para ello no es solo tener el dinero, sino tener el 'expertise' o contar con la asesoría necesaria para hacerlo.

Pero ¿qué pasos se deben seguir para ello? Según comenta el gerente general de Inversiones Araval, Ernesto Aramburú, básicamente son 12 y aquí los principales.

En primera instancia, explica, se hace un estudio estadístico nacional, mediante el cual se puede tener noción del potencial de venta del canal de centros comerciales en cada una de las ciudades o distritos de la capital, para luego definir el lugar donde se ejecutará el proyecto.

"Este estudio, que puede demorar de tres semanas a dos meses, responde en el fondo a las preferencias que tiene cada grupo socioeconómico y a la capacidad de gasto y costumbres de cada uno de ellos, y basándose en este se puede desarrollar una priorización de proyectos", señaló.

Luego es preciso ver la competencia en la zona elegida y si hay terrenos (aunque si ya lo tiene mucho mejor), y hacer el análisis denominado Retail Trade Zone- RTZ (medición de tiempo, distancia y persona), que arrojará según la distancia del mall a sus casas cuántos visitantes puede recibir y lo que podrían gastar. Este suele demorar de dos a tres semanas.

¿Rentable o no?

Paso seguido, manifestó el ejecutivo, se establece el tamaño del centro comercial a desarrollar y la oferta, es decir, con cuántas tiendas contará y cuántas del mismo tipo puede soportar.

Esto se define como el tenant mix, que además identifica las necesidades del consumidor y la venta promedio por metro cuadrado.

En Estados Unidos las ventas de los centros comerciales

en pocas palabras



Retorno de la inversión

Ernesto Aramburú, gerente general de Inversiones Araval, destaca que el retorno de la inversión de un centro comercial

se logra recuperar en 6 y 7 años, considerando que su maduración recién se da al quinto año. Precisa también que este debe tener un TIR (Tasa Interna de Retorno) superior al 12%, sino el proyecto es inviable.

Esta tasa varía dependiendo de si el proyecto se llevó a cabo con dinero de terceros o recursos propios. Cuanto más recursos se consiga de terceros mejor va a ser el TIR, "aunque se tendrá que tomar en cuenta la tasa de interés de la entidad bancaria que otorgue el préstamo", anotó.

al mes por metro cuadrado es de US\$ 369 en promedio, según datos al 2009, cifra casi similar a la que arrojan los principales malls en nuestro país (ver cuadro).

Es también necesario, sostiene Aramburú, hacer la evaluación económica del proyecto con el fin de ver si es rentable, para después determinar su diseño, conseguir el financiamiento, iniciar la presentación a los posibles locatarios y presentar el plan máster a la municipalidad para su posterior construcción.

Esta construcción -que varía entre 6 a 9 meses-, puede incluso resultar ser mucho más rápida que obtener los permisos municipales.

Recuerde que debe manejar el tema con suma reserva, pues la competencia le podría ganar la partida.

Zonas atractivas

Entro los distritos más atractivos para el desarrollo de nuevos centros comerciales en Lima figuran San Juan de Miraflores, Villa El Salvador, Santa Anita, El Agustino y San Juan de Lurigancho, entre otros.

Esta última zona ya tiene más de un millón de pobladores y es uno de los distritos más grandes de nuestra capital.

Puntos a tener en cuenta en la gestión y administración general de un centro comercial



Fuente: Inversiones Araval.

Ventas por metro cuadrado de los principales centros comerciales



(*) Centros comerciales en plan de ampliación para el 2010.