DICTAMEN DE VIABILIDAD TERRITORIAL · PARA PROPIETARIOS

¿Preguntan por tu terreno y los interesados ya no regresan?

Tu terreno, explicado completo para quien quiera comprarlo.

LO QUE PASA HOY

Llega un interesado, pregunta… y la plática se queda esperando.

01

Te pregunta por el agua, el uso de suelo, la energía.

02

«Déjame averiguar.»

03

Dice que va a investigar y te avisa. Ya no vuelve.

Ten por seguro que los interesados se van cuando tienen que investigar por su cuenta.

LO QUE CUESTA LA DUDA

Cuando el comprador no sabe algo de tu terreno, lo descuenta del precio, *y lo descuenta con margen.*

Cada pregunta sin respuesta se convierte en una ronda más de revisión, en una visita más, en otra semana de espera.

Y al final, la negociación gira en lo mismo: **«su precio está alto»**.

LO QUE CUESTA EN TIEMPO

El mismo terreno, con y sin información completa.

Con información completa

menos de 12 meses

puede venderse

Sin ella

hasta 6 años

puede tardar en encontrar comprador

En Urbakasa hemos visto que un terreno con información completa puede venderse en menos de 12 meses. Sin ella, el mismo terreno puede tardar hasta 6 años en encontrar comprador.

LO QUE UN COMPRADOR PIDE ANTES DE OFERTAR

Mucho de esto no está en tus documentos ni se consigue en una sola ventanilla.

- Para qué tipos de proyecto tiene condiciones tu terreno
- A qué acuífero pertenece y si tiene volumen disponible para nuevas concesiones
- Riesgo geológico y de inundación
- Cuánto costaría prepararlo y qué trámites faltan, ante quién y en cuánto tiempo
- A cuánto se ofrecen terrenos similares en la zona
- A qué distancia está la subestación de CFE más cercana
- Qué se puede construir según el uso de suelo vigente
- Cuánta superficie es realmente aprovechable
- Qué uso conviene darle y cuánto podría valer en cada caso
- Si hay algo por atender, qué hacer y dónde tramitarlo

EL DICTAMEN DE VIABILIDAD TERRITORIAL

El Dictamen convierte esas dudas en datos.

Qué se puede construir, cuánta superficie se aprovecha, con qué agua y energía cuenta, cuánto cuesta prepararlo y cuánto podría valer según el uso. Si hay algo por atender, el comprador lo ve junto con lo que se necesita y dónde se tramita.

Sabemos lo que un comprador pide antes de ofertar, porque buscamos terreno para desarrolladores, empresas y family offices.

El Dictamen reúne eso, con cada dato respaldado por su fuente oficial, y **así presentamos tu terreno a nuestra red.**

LO QUE CAMBIA EN TU VENTA

De «déjame averiguar» a números concretos.

Hoy	Con el Dictamen
Cuando preguntan por tu terreno, dices «déjame averiguar».	**Ya tienes la respuesta**, con su fuente oficial.
El interesado pasa semanas investigando por su cuenta.	**Puede hacer su oferta** sin pasar semanas investigando.
La plática gira en «su precio está alto».	**El precio se habla con datos**, no con suposiciones.
Lo que está por atender detiene la negociación.	**El comprador lo ve** junto con lo que se necesita y dónde se tramita.
Lo conoce solo quien encuentra tu anuncio.	**Lo presentamos de forma activa** a nuestra red de compradores.
Lo considera solo quien ya buscaba ese uso.	**Llega a compradores que antes no lo consideraban**, al saberse para qué proyectos tiene condiciones.

LO QUE GANAS TÚ

Cuando pregunten por tu terreno, ya no tendrás que decir «déjame averiguar».

Sabes exactamente qué tienes

Todo lo que tu terreno tiene a su favor y, si hay algo por atender, qué hacer y dónde tramitarlo.

Más compradores lo conocen, sin que los busques

Lo presentamos de forma activa a banca patrimonial, family offices, empresas, desarrolladores e inversionistas privados.

Tú decides cómo, con quién y en qué condiciones

El Dictamen no genera exclusividad: puedes seguir moviendo tu terreno por otros canales.

Si la venta tarda, tu Dictamen sigue sirviendo

Vigencia de un año con tres actualizaciones sin costo: el comprador siempre ve tu terreno como está hoy.

PROPIETARIOS QUE YA VENDIERON CON EL DICTAMEN

Lo que cambió cuando el comprador ya tenía la información.

“Busqué comprador durante cuatro años. Siempre la misma respuesta: que iban a investigar y me avisaban, pero ya no volvían. Con el DVT fue distinto — al primer interesado que llegó, le tomó una semana decidirse; ya tenía la información que necesitaba. Firmamos en notaría 45 días después de tener el Dictamen. Estoy feliz.”

Propietario de macrolote · Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco

“Llevaba tres años con mi asesor de confianza intentando vender, sin resultado. Pedí el DVT y a los dos meses ya teníamos comprador — fue el mismo asesor de siempre quien cerró la venta con una empresa. En tres meses, contados desde que saqué el Dictamen, ya estábamos firmando en notaría. Me pagaron exactamente lo acordado. Se los recomiendo.”

Propietario de macrolote (cliente de asesor aliado) · Monterrey, Nuevo León

Un propietario en Aguascalientes presentó su terreno con Dictamen — en 2 meses ya tenía comprador institucional evaluándolo.

LAS DOS PREGUNTAS QUE MÁS NOS HACEN

Lo que encuentra el Dictamen trabaja a tu favor.

«¿Y si el Dictamen encuentra algo de mi terreno y ya no lo puedo vender?»

El Dictamen no es una revisión para encontrarle fallas a tu terreno. Es un análisis completo que le muestra al comprador todo lo que tu terreno puede ser.

Lo que esté por atender, el comprador lo ve junto con lo que se necesita para atenderlo y dónde se tramita. Si tú lo atiendes, tu Dictamen se actualiza sin costo y ese punto deja de ser un tema en la negociación.

«¿Y si el Dictamen dice que mi precio está alto?»

El Dictamen no pone precio a tu terreno: lo compara con lo que se pide en la zona y muestra qué se puede construir, cuánta superficie se aprovecha, con qué agua y energía cuenta y cuánto podría valer según el uso.

Si tu precio está arriba del rango, el comprador ve las razones en el mismo documento, no solo la cifra.

POR QUÉ CONFIAR EN EL DICTAMEN

Un dato con su fuente oficial no necesita que nadie lo defienda: el comprador lo comprueba.

Registro Público · RAN · CONAGUA · CFE · SGM · CENAPRED · INEGI

Cada dato, con su fuente

Indica la institución, el documento y la fecha de consulta. Lo elabora el equipo de Urbakasa con UK2.0, su plataforma propia.

Con contrato y factura

Se contrata con un contrato de prestación de servicios y lleva factura (CFDI).

Lo ves antes de pedirlo

Puedes revisar una muestra del Dictamen y comprobar cada dato en su fuente.

LO QUE CUESTA

$22,500 MXN

IVA incluido · Entrega en 5 días hábiles

Lo recuperas si vendes con nosotros

Si tu terreno se vende con uno de nuestros compradores, recuperas el costo del Dictamen al recibir el pago, porque se descuenta de la comisión.

Te acompaña todo el año

Tres actualizaciones sin costo durante el año: cada vez que avances en lo que haya por atender, lo actualizamos.

Lo que dice quien ya lo usó

“Si lo hubiera tenido desde el principio, habría vendido años antes.” — Propietario · Querétaro

EL SIGUIENTE PASO

Mándanos el KMZ y te decimos si tu terreno tiene condiciones para nuestra red.

01

Envíanos el KMZ de tu terreno

La ubicación de Google Maps no sirve, porque no marca los límites del terreno.

02

Lo revisamos antes de que pagues

Te decimos si tiene condiciones para nuestra red. Con eso decides si preparamos el Dictamen.

03

Tu terreno llega a nuestra red

Si lo preparamos, en 5 días hábiles lo tienes y lo presentamos a nuestros compradores.

WhatsApp +52 33 1098 2070

¿Prefieres platicarlo? Agenda una videollamada. Tomamos los Dictámenes en el orden en que llegan, con cupo limitado cada semana.

El Dictamen de Viabilidad Territorial es un análisis privado de Urbakasa —no un documento gubernamental, ni notarial—.