

Informe de selección de ubicación

Ejemplo sintético para tiendas, restaurantes y compradores de franquicias

Propósito: comparar tres locales candidatos antes de firmar un contrato de alquiler.

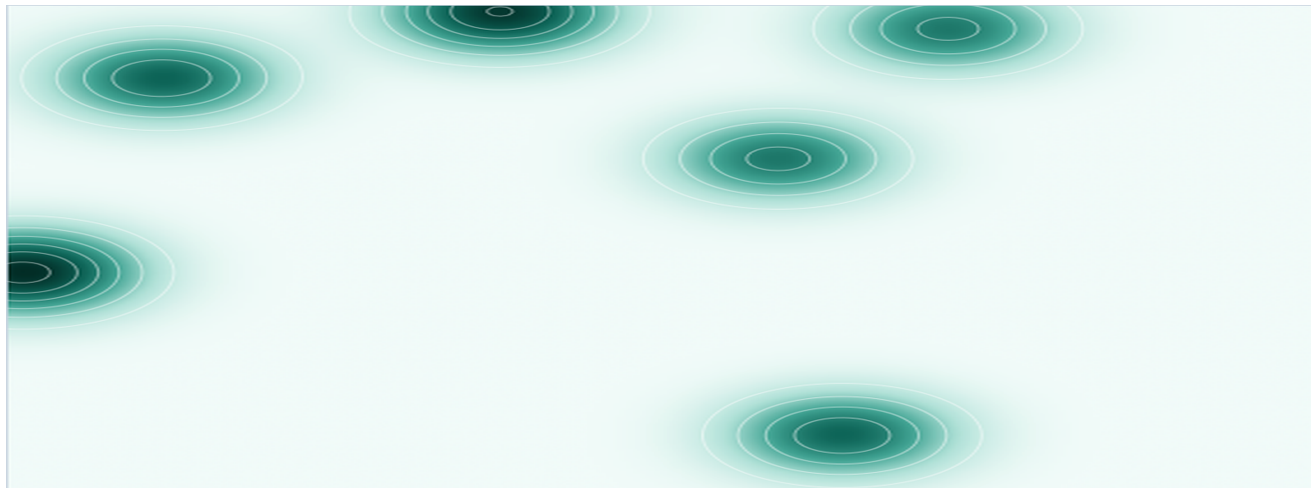
Resumen ejecutivo

Este ejemplo muestra el tipo de informe que recibe un cliente. Los datos son sintéticos, pero la estructura refleja un proyecto real pequeño: contexto espacial, comparación de candidatos, recomendación y límites de interpretación.

Recomendación de ejemplo: priorizar el Sitio B para una visita comercial más profunda. Tiene mejor equilibrio entre acceso, menor presión competitiva directa y un área de demanda más estable. El Sitio A puede funcionar si el alquiler es claramente menor; el Sitio C requiere cautela por saturación competitiva.

Sitio	Lectura espacial	Riesgo principal	Recomendación
A - Centro comercial pequeño	Buen flujo vehicular, competencia moderada	Costo de renta puede superar ventaja de acceso	Mantener como segunda opción
B - Calle principal mixta	Acceso equilibrado y competencia manejable	Necesita verificar estacionamiento real	Priorizar para negociación
C - Corredor con alta densidad	Demanda potencial alta	Competidores muy cercanos y posible canibalización	Usar solo con renta muy favorable

Mapa y lectura del área



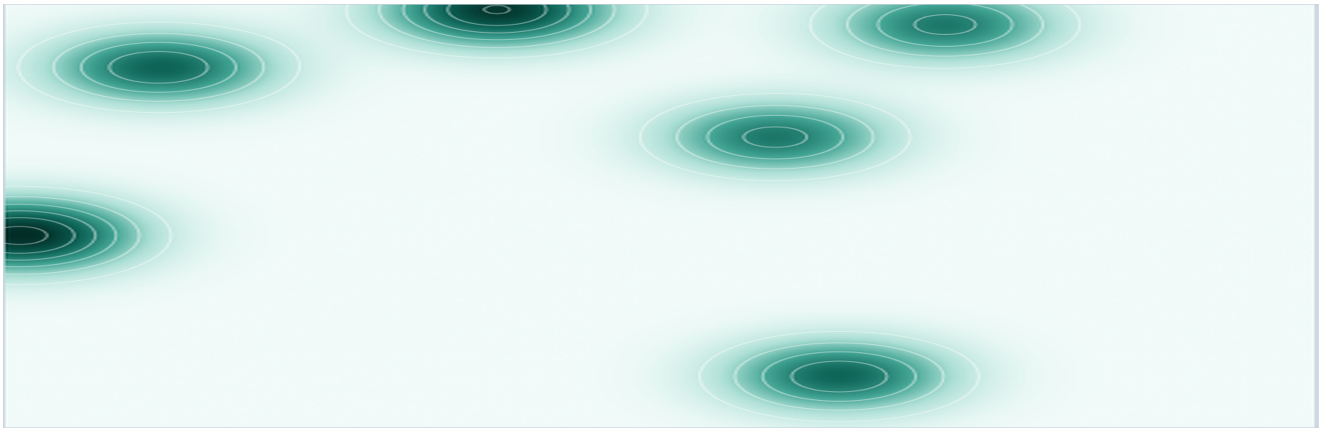
La imagen ilustra cómo se revisan patrones de concentración, acceso y proximidad. En un proyecto real, el mapa se ajusta a direcciones, competidores, datos demográficos y límites de mercado relevantes para el negocio.

Qué se revisa en un informe de selección

Factor	Pregunta comercial	Cómo se interpreta
Competencia cercana	¿Hay demasiados negocios similares cerca?	No todos los competidores son negativos. Se revisa distancia, concentración y tipo de negocio.
Acceso y visibilidad	¿El cliente puede llegar fácilmente?	Se compara acceso vial, transporte, barreras físicas y contexto de estacionamiento.
Área de mercado	¿El sitio sirve al cliente correcto?	Se revisa el área probable de captación y señales de demanda local.
Riesgo de decisión	¿Qué puede salir caro después?	Se separan señales fuertes, incertidumbre y temas que requieren verificación en campo.

Ejemplo de hallazgos

1	El Sitio B muestra el mejor balance entre acceso y presión competitiva. No es el punto con mayor densidad, pero parece más defendible para una decisión de alquiler.
2	El Sitio C necesita más verificación. La demanda aparente puede ser atractiva, pero la presencia de competidores cercanos aumenta el riesgo.
3	El Sitio A puede ser viable si el costo total de ocupación es menor. Su ventaja depende más del precio que de la ubicación.



Recomendación práctica

Antes de firmar, el cliente debería solicitar información adicional sobre renta total, estacionamiento, restricciones de señalización y condiciones de flujo peatonal. Si esos puntos son aceptables, el Sitio B merece avanzar a negociación.

Límites del análisis

- Este ejemplo usa datos sintéticos y no representa una recomendación inmobiliaria real.
- Un informe real puede incorporar direcciones exactas, datos públicos, competidores enviados por el cliente, observaciones de campo y supuestos acordados.
- El análisis espacial reduce incertidumbre, pero no reemplaza revisión legal, financiera, de permisos o inspección física del local.

Próximo paso: envíe las direcciones candidatas, tipo de negocio, presupuesto aproximado y plazo. GeoIntel Works responde con alcance, precio fijo y datos necesarios antes de iniciar el trabajo.