Visita comparativa de una bodega industrial



Una visita comparativa a una bodega industrial debe dejar evidencia que permita evaluar alternativas con el mismo criterio. No es una inspección de ingeniería: es un registro ordenado de lo observado, lo dicho por el vendedor, los documentos pendientes y las preguntas que debe resolver un especialista. Lleva una ficha idéntica a cada recorrido y no decidas solo con fotografías o memoria.

Antes de recorrer: usa la misma ficha para cada opción

Anota la referencia del inmueble, fecha, hora, participantes y operación que quieres instalar. Divide la hoja en cuatro bloques: acceso y recorrido, espacios y flujo, servicios y documentos, y condiciones comerciales. En cada criterio registra la evidencia disponible, quién la proporcionó, qué falta y quién lo verificará.

Define también qué debe estar presente para que la visita sea útil: el vehículo de referencia, el responsable de operaciones, el plano más reciente y autorización para entrar a las áreas que necesitas revisar. Si no hay permiso para medir o tomar fotos, respétalo y registra esa limitación.

Durante el recorrido: sigue siempre el mismo orden

Empieza en la vialidad de llegada y recorre entrada, patio, zonas de carga, interior, oficinas y salida. Observa qué se puede constatar a simple vista: ancho del acceso, puertas, circulación, áreas

ocupadas, instalaciones visibles, estacionamiento y estado aparente. Registra una nota objetiva, por ejemplo, “el camión no ingresó durante la visita”, en lugar de concluir “el acceso es imposible”. Las dimensiones, capacidad estructural y cumplimiento técnico deben confirmarse con planos o especialistas.

Haz las mismas preguntas en cada inmueble: qué incluye la operación de venta; cuándo se actualizó la ficha; qué fecha y condiciones de entrega se proponen; qué servicios tienen contrato; quién da mantenimiento; qué reparaciones se han realizado; qué documentos están disponibles; y qué restricciones del parque o condominio aplican. Pide que las respuestas importantes se envíen por escrito.

Para preparar preguntas de ruta, consulta la guía sobre Ciudad Industrial y el corredor Mérida–Umán, pero registra el trayecto real a cada dirección. La ubicación general no prueba que dos predios tengan los mismos accesos o servicios.

Fotos, notas y datos pendientes

Pide autorización antes de fotografiar, grabar o medir. No captures personas, documentos, pantallas, contraseñas, mercancía sensible o zonas restringidas. Nombra cada archivo con la clave del inmueble, fecha y área; anota quién autorizó. Si un dato proviene solo de una conversación, etiquétalo como “declaración del vendedor; falta documento”.

Al terminar, clasifica cada punto como observado, documentado, declarado sin respaldo, pendiente de especialista o no compatible con la operación. No califiques estructura, electricidad, seguridad o permisos por apariencia. Para esas validaciones, revisa el checklist técnico de bodegas industriales como guía de preguntas y pide la revisión independiente que corresponda.

Después de la visita: convierte pendientes en tareas

Envía una minuta con fotos autorizadas, diferencias frente a la ficha, respuestas recibidas, documentos solicitados, responsable y fecha de seguimiento. Usa la misma tabla para comparar candidatos; no mezcles un dato confirmado con otro que solo se comentó durante el recorrido.

Si un punto puede cambiar el precio, fecha de operación, uso o decisión de compra, no lo marques como resuelto hasta recibir evidencia y revisión profesional. La asesoría inmobiliaria industrial puede ayudar a coordinar visitas e información, pero no sustituye al notario ni a los especialistas técnicos.

Preguntas frecuentes

¿Debo llevar a un ingeniero a la primera visita?

No siempre. Un primer recorrido puede servir para comparar y descartar. Si estructura, instalaciones, daños o capacidad son decisivos, pide que participe el especialista correspondiente antes de comprometerte.

¿Qué hago si el vendedor no tiene un documento a la mano?

Regístralo como pendiente, solicita fecha y confirma quién lo entregará. No trates una explicación verbal como comprobación documental.

¿Cómo comparo dos bodegas con distribuciones distintas?

Usa el mismo brief y registra el flujo que probaste, las adaptaciones que requieren cotización y las preguntas sin resolver. Compara la operación y el costo de resolver pendientes, no solo los metros o la apariencia.

Prepara una ficha de visita, consulta el inventario de bodegas y naves en venta en Mérida y contacta a Yucatán Properties para solicitar recorridos e información vigentes según tu operación. Confirma cada dato con quien corresponda antes de ofertar.



Autor
Lic. Jorge Semerena