

12 preguntas sobre la zona antes de firmar un local

Elegir bien la ciudad y mal la acera sale caro. Antes de firmar, conviene poder responder estas doce preguntas sobre la zona del local, con datos y no con sensaciones. Cada una lleva qué mirar y cómo responderla; marca la casilla cuando la tengas resuelta y repite la lista con cada candidato.

☐ 1. ¿Cuánta gente pasa por delante del local?

QUÉ MIRAR

El paso de gente de la calle, no el de la ciudad: dos calles paralelas pueden ser mundos distintos.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con un índice de afluencia peatonal por calle, comparable con el resto de la ciudad: el informe de zona lo da calle a calle, con su nombre.

☐ 2. ¿Es esta la calle con más paso de la zona, o lo es la de al lado?

QUÉ MIRAR

A cien metros puede haber un eje mucho más transitado. La diferencia entre estar en él o cerca de él se nota en la caja.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con el mapa de afluencia de los alrededores y la lista de las calles con más paso de la zona.

☐ 3. ¿Cuántas personas viven a cinco minutos andando?

QUÉ MIRAR

Para un negocio de barrio, los vecinos son la clientela recurrente; para uno de destino, importa menos.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con la población de la zona (un radio de 250 o 500 metros alrededor del local) y su densidad.

☐ 4. ¿Qué edad tienen y cómo son sus hogares?

QUÉ MIRAR

Una zona de familias con niños y otra de hogares unipersonales piden ofertas, horarios y precios distintos.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con la población por tramos de edad y el tamaño medio de los hogares, comparados con el municipio.

☐ 5. ¿Qué renta tiene la zona y cómo se compara con la ciudad?

QUÉ MIRAR

La renta marca el ticket medio que aguanta la zona y el tipo de competencia que vas a encontrar.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con la renta por persona y por hogar y su posición dentro del municipio (si está entre las zonas más altas o más bajas).

☐ 6. ¿Viene gente de fuera a esta zona cada día?

QUÉ MIRAR

Oficinas, hospitales, campus o estaciones traen población flotante que no vive allí pero consume.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con la movilidad de la zona: cuánta gente atrae a lo largo del día frente a la que vive en ella.



7. ¿Cómo llega la gente: andando, en transporte público o en coche?

QUÉ MIRAR

Condiciona el aparcamiento que necesitas, la visibilidad desde la calle y las horas punta.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con los equipamientos de transporte cercanos y los datos de movilidad de la zona.



8. ¿La zona crece o se vacía?

QUÉ MIRAR

Firmar en una zona que pierde población o renta es apostar contra la tendencia; en una que gana, a favor.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con la evolución de la población y de la renta en los últimos años, no solo con la foto actual.



9. ¿Qué edificios hay alrededor: viviendas, oficinas, naves?

QUÉ MIRAR

El uso de los edificios dice qué tipo de público pasa y a qué horas (residencial por la tarde, oficinas al mediodía).

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con el parque de vivienda, la antigüedad de la edificación y los usos de los edificios de la zona.



10. ¿Qué equipamientos hay cerca?

QUÉ MIRAR

Colegios, centros de salud o estaciones generan paso constante y clientela previsible.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con el recuento de equipamientos de la zona y su distancia al local.



11. ¿Cómo está el mercado laboral de la zona?

QUÉ MIRAR

La ocupación y el paro local anticipan el consumo del barrio mejor que la media de la ciudad.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con los indicadores de empleo y paro de la zona, comparados con el municipio y con España.



12. ¿Cómo se compara este local con los otros candidatos, con las mismas cifras?

QUÉ MIRAR

Comparar un local con la memoria del otro no sirve: hacen falta las mismas cifras, lado a lado.

CÓMO RESPONDERLA CON DATOS

Con una comparativa de 2 a 5 ubicaciones en un mismo informe, o con la plantilla de comparativa de TakeData (gratis en [take-data.com/recursos.html](https://www.take-data.com/recursos.html)).

Cómo responderlas todas en uno o dos días

TakeData prepara gratis el informe de la zona del local que estés valorando: qué calles tienen más paso de gente, quién vive alrededor y qué renta tiene, con cada cifra comparada con su municipio y con España. Mándanos la dirección (uno por empresa, sin compromiso) en:

https://www.take-data.com/informe-gratis.html?utm_source=recurso&utm_medium=pdf&utm_campaign=2026-10-lead-magnets&utm_content=lista-comprobacion