REVISTA GAMA INMOBILIARIA

| Edición·15 2015 - 2016 |

¿CUÁL PODRÍA SER EL NICHO DE MERCADO PARA MI PROXIMO PROYECTO INMOBILIARIO EN LA GAM?

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAM

CONDOMINIOS VERTICALES
LA TENDENCIA EN LAS NUEVAS CIUDADES

LA CASA EN REMATE
Como opción alternativa

ECO-RESIDENCIAS
PARA LAS NUEVAS GENERACIONES

¿Cómo administrar un complejo **HABITACIONAL MIXTO?**

Promoviendo **VIDAS ALTERNATIVAS**
Húertas en complejos inmobiliarios

SERVICIOS

Consultoría, diseño e inspección de proyectos.

Estudio de factibilidad de proyectos.

Pre-Cosntrucción.

Presupuesto de Construcción.

Conceptualización de proyectos.

Auditorias técnicas y de costos.

Infraestructura vial y de transporte.

Capacitaciones.

Gutiérrez & Gallardo

consultora y constructora

www.gutierrezygallardo.com

+506 2431-0555

+506 8722-3887

EDITORIAL GAMA



Carlos Quesada Castro
Gerente General Cake Business Development

Durante el segundo bimestre del 2016, se vio una aceleración importante en la venta de propiedades inmobiliarias en la GAMA, debido a la aparición de nuevos proyectos residenciales y de uso mixto de gran aceptación.

Aunado a esto, se mantiene un cambio paulatino en las tendencias de mercado hacia la compra de vivienda vertical, de forma tal que se puede contemplar una mayor preferencia hacia este tipo de propiedades.

Tomando esto en cuenta, las estadísticas de la presente edición de su revista GAMA Inmobiliaria muestran el crecimiento que se presentó en el mercado durante el último bimestre, así como las variaciones existentes en relación a lo ocurrido en el 2015.

Además de esto, podrá observar temas de interés como: "Diseño de vivienda vertical: la tendencia de las nuevas ciudades", "¿Cómo administrar un complejo mixto habitacional?", "Nichos del mercado costarricense", entre otros.

Paralelamente, en esta 15° edición le invitamos a conocer que podemos esperar durante la segunda mitad de este 2016, en el mercado de la vivienda, tomando en cuenta lo acontecido los últimos meses.

Manténgase informado y a la vanguardia con su revista GAMA Inmobiliaria.

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.15
Volumen 2

COMITÉ EJECUTIVO

José Pablo Quesada Castro
Gerente General
Cake Business Development

Gustavo Gutiérrez Beron
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

Estefanía Villegas Jiménez
Gerente de Proyectos
Cake Business Development

REVISTA GAMA

Brenda Lidis Alfaro González
Cake Business Development

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Stephanie Solano Peña
Cake Business Development

MAYOR INFORMACIÓN:
info@cakebd.com
+506 2431.0555

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

Cake Business Development no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier índole por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido o usos que se den a la información y a los artículos que aquí se presenta, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, ahorro, inversión, ni para para ningún otro efecto, en contenido, el pensamiento de los autores y de **Cake Business Development.**

Todos los derechos de autor están reservados, se prohíbe la reproducción parcial o total de este documento, sin explicita autorización de los autores.
Todos los Derechos Reservados.

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

CONTENIDOS

ARTICULO 1

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAM

Análisis de Apartamentos.
Análisis de Casas.
Análisis de Lotes.
Ventas por provincis y cantón



6-12



14-15

ARTICULO 2

¿Cómo administrar un COMPLEJO MIXTO HABITACIONAL?



18-19

ARTICULO 3



20-21

ARTICULO 4

ECO-RESIDENCIAS PARA LAS NUEVAS GENERACIONES

18-19



20-21

ARTICULO 5

¿Cúal podría ser el NICHO DE MERCADO para mi proximo proyecto inmobiliario en la GAM

ARTICULO 6

LA CASA EN REMATE

Como opción alternativa



26



28-29

ARTICULO 7

MOVILIDAD

Colaborativa
posibilidad para Costa Rica



32-33

ARTICULO 9

CONSTRUCCIÓN EN CONTENEDORES
una opción para viviendas sostenibles



30-31

ARTICULO 8

EL STAND IDEAL
para su inmobiliaria en una EXPOCONSTUCCIÓN



34

ARTICULO 10

Promoviendo
VIDAS ALTERNATIVAS
Húertas en complejos inmobiliarios.

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAM

APARTAMENTOS

SUBMERCADO	INVENTARIO UNIDADES Abr-2016	NUEVOS PROYECTOS 2016	DISPONIBLES UNIDADES Abr-2016	TASA DE VACANCIA % B1-16	% B2-16	Δ B1vB2	ABSORCIÓN NETA UNIDADES B2-16	Acumulada-16	PRECIO PROMEDIO DE VENTA USD/ metro cuadrado B1.2016	B2.2016	Δ	% B1vB2
SAN JOSÉ	8.334	1.082	2.504	37,0%	30,0%	↓	346	687	1.682	1.724	↑	2,4%
ALAJUELA	1.642	108	580	36,7%	35,3%	↓	45	87	1.152	1.143	↓	-0,8%
CARTAGO	1.000	730	828	83,6%	82,8%	↓	13	23	1.286	1.262	↓	-1,9%
HEREDIA	3.598	1.156	1.899	65,5%	52,8%	↓	147	310	1.513	1.532	↑	1,3%
TOTAL	**14.574**	**3.076**	**5.811**	**47,5%**	**39,9%**	↓	**551**	**1.107**	**1.588**	**1.615**	↑	**1,7%**

Fuente: Coke Business Development

El mercado residencial costarricense ha experimentado en los dos primeros bimestres del año, una aceleración importante en la comercialización de viviendas dentro de la Gran Área Metropolitana Ampliada (GAMA), con un incremento del 52.4% en la venta de propiedades, en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Este incremento, se vio acentuado con mayor fuerza en los proyectos verticales, en los cuales se pasó de vender 652 unidades durante los meses de enero a abril del 2015, a saldar un total de 1.107 apartamentos durante los mismos meses del presente año, lo que representa un aumento del 70% en el volumen del mercado.

Dicha situación, se debe en gran medida a la llegada de nuevos megaproyectos residenciales y mixtos como Foro 2-25 de HSolís Inmobiliaria, Urban Escalante de CORE Desarrollos, Santa Verde de Cuestamoras Urbanismo y Bambú 106 de RC Inmobiliaria; desarrollos que han tenido gran aceptación debido a sus precios accesibles y a sus estrategias comerciales.

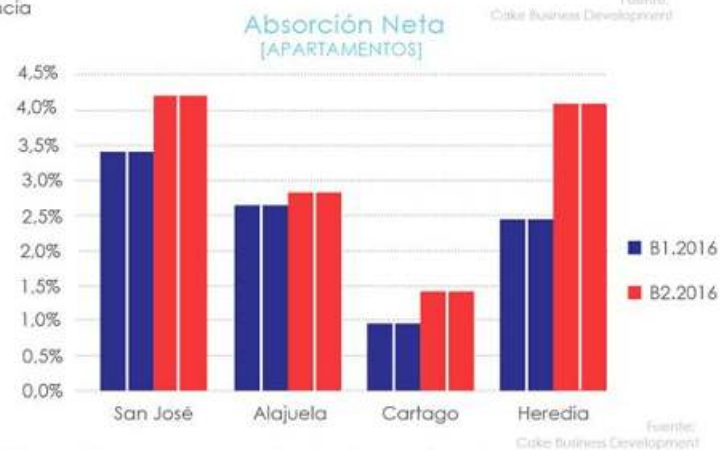
Consecuentemente, esta celeridad en la absorción de viviendas en condominio, ha generado una disminución en la tasa de vacancia de apartamentos dentro de cada una de las provincias de la GAM, lo que ocasionó un detrimento del 7.6% para este indicador, para los primeros bimestres del año. Deducción que afectó en mayor medida las provincias de San José y Heredia.

Además, es importante acotar como durante el segundo bimestre del 2016, se dio una preferencia histórica por parte de los clientes residenciales, hacia la adquisición de viviendas en apartamentos en vez de casas, de manera que durante marzo y abril más propiedades verticales que horizontales, situación congruente con una evolución paulatina en los gustos y preferencias de los consumidores de la GAMA.

Tomando esto en cuenta, se puede rescatar como un 90% de la absorción neta de vivienda vertical en el área de estudio, se dio en las provincias de San José y Heredia; vivencia que ha generado a su vez, un incremento en el precio por metro cuadrado promedio de un 1.3% en Heredia y de 2.4% en San José; mientras que en Alajuela y Cartago se dio una disminución del 0.8% y del 1.9% respectivamente para dicho monto.

Cabe recalcar, que únicamente 8 proyectos de apartamentos, culminaron su proceso de comercialización al despojarse de las últimas unidades disponibles el período expuesto, mientras que por otro lado, se dio la aparición de 22 nuevos desarrollos verticales en el área de estudio, los cuales ayudaron a dinamizar el mercado relativamente estancado que se dio durante el año anterior.





Ahora bien, a pesar de la clara disminución en la tasa de vacancia de apartamentos durante el último bimestre, se debe rescatar que existe un mayor número de ofertas de inmuebles residenciales, que las que se dieron durante el mismo período del 2015.

Además, a la hora de comparar la absorción neta de apartamentos entre el primer y segundo bimestre del 2016, se puede ver un claro incremento en las ventas durante el segundo para cada una de las provincias de la GAM, siendo esta diferencia más notoria todavía en la provincia de Heredia.

Finalmente, se rescata como a lo largo del último año, se ha dado un incremento general en la tasa de vacancia de residencias verticales en la GAMA. Incremento que contradictoriamente ha ido de la mano con una tendencia al alza, en el precio por metro cuadrado para estas residencias.

De esta forma, el precio por metro cuadrado en viviendas verticales alcanzó un promedio de $1.615 US, durante el último bimestre del año en la GAMA. No obstante, se puede contemplar como San José sigue siendo la provincia con el costo más alto por la adquisición de vivienda, con un monto que se acerca a los $1.724 US por metro cuadrado, seguidamente se encuentra Heredia en donde dicho monto equivale a $1.532 US en promedio, mientras que en Alajuela el valor por unidad de terreno es cercano a los $1.143 US y en Cartago dicho monto ronda los $1.262 US.



CASAS

SUBMERCADO	INVENTARIO UNIDADES Abr-16	NUEVOS PROYECTOS 2016	DISPONIBLES UNIDADES Abr-16	TASA DE VACANCIA % B1.16	% B2.16	Δ B2B1v	ABSORCIÓN NETA UNIDADES B2-16	Acumulada-16	PRECIO PROMEDIO DE VENTA USD/ metro cuadrado B1.16	B2.16	Δ	% B1vB2
SAN JOSÉ	3.916	420	1.116	32,4%	28,5%	↓	203	560	1.105	1.130	↑	2,2%
ALAJUELA	4.479	356	1.477	43,0%	33,0%	↓	125	245	1.017	1.016	↓	-0,1%
CARTAGO	2.372	0	418	26,8%	17,6%	↓	33	89	1.012	967	↓	-4,7%
HEREDIA	2.289	614	988	54,8%	43,2%	↓	96	228	1.181	1.172	↓	-0,8%
TOTAL	**13.056**	**1.393**	**3.999**	**38,8%**	**30,6%**	↓	**457**	**1.122**	**1.117**	**1.194**	↑	**0,9%**

Fuente: Coke Business Development

Por otro lado, el mercado de casas no se vio exento del crecimiento en ventas generado a lo largo de los dos primero bimestres del año, alcanzando un total de 1.122 comercializaciones durante este periodo, monto que supera en un 51% a las 743 casas vendidas durante el mismo periodo del año anterior.

Considerando lo anterior, se rescata la aparición de nuevos proyectos en condominio que han tenido gran aceptación y que por lo tanto, han ayudado a dinamizar la venta de propiedades en general; entre los mismos se pueden rescatar a Hacienda Las Flores de Eurohogar, a Brisas del Bosque de Tierras de Ensueño Inmobiliaria y a Vistas de San Pablo de Novohogar. No obstante, el condominio Málaga City se mantiene a la vanguardia, convirtiendo a su desarrollador, la empresa Rock Constructions, en la líder del mercado de vivienda a nivel nacional.

Ahora bien, a pesar del gran éxito comercial que han tenido y que siguen teniendo los proyectos de vivienda horizontal, se puede reconocer un cambio en las tendencias del mercado, que han generado una mayor aceptación hacia la vivienda vertical, lo que ha influenciado una aceleración más controlada para este mercado.

Tomando en cuenta lo anterior, se observa una disminución en la tasa de vacancia de cada una de las provincias que conforman la GAMA, pasando de un 38.8% a un 30.6% a nivel general. Además se rescata como las provincias de San José, Alajuela y Heredia son las que mantienen una mayor disponibilidad de casas en su haber.

Además, se puede observar como el 50% de las comercializaciones de este tipo de viviendas se dieron en San José, mientras que un 22% y un 20% de las ventas se generaron en Alajuela y en Heredia respectivamente.

Ahora bien, en lo que respecta al precio por metro cuadrado promedio durante el segundo bimestre del año, se dio una disminución de 0.1%, 4.7% y 0.8% en las provincias de Alajuela, Cartago y Heredia respectivamente. Por lo que en promedio, fue más accesible adquirir propiedades durante este periodo en comparación con el primer bimestre del año. Por lo tanto, San José fue la única provincia de la GAMA en la que se vio un incremento notorio (2.2%) en este indicador.

Otro aspecto notable consiste en que un total 10 proyectos culminaron su proceso de venta durante el periodo, mientras que por el contrario 12 desarrollos iniciaron su preventa dentro de la zona.

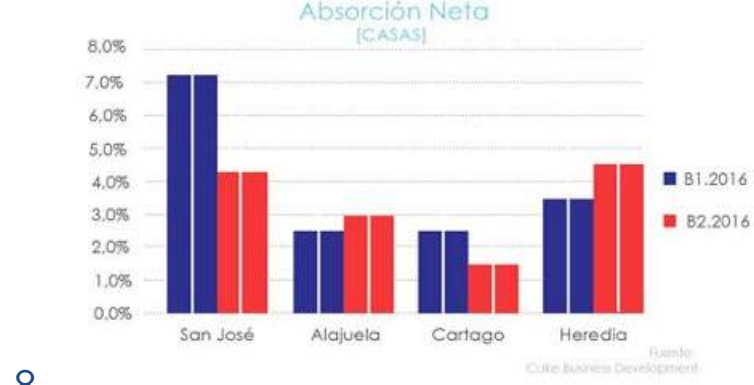
Seguidamente, se rescata una disminución sobresaliente en la tasa de vacancia, a lo largo del último año de estudio, lo que ha sido ocasionado por la alta absorción de unidades de casas en condominios, con un número cada vez menor de proyectos de esta índole dentro de la GAMA.

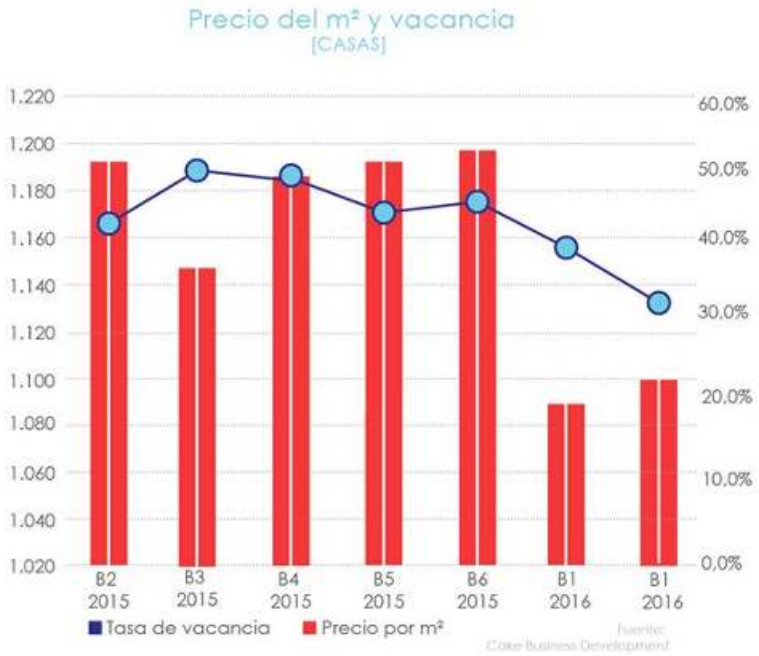
En lo que respecta a la absorción neta de unidades, San José fue la provincia en donde se comercializó el mayor número de casas, seguida por Heredia, Alajuela y finalmente Cartago. Se puede observar, como en la provincia capital la venta de propiedades horizontales fue ampliamente mayor durante el primer bimestre del año, mientras que se da una situación contraria dentro de Heredia y Alajuela.

Ahora bien, en lo que respecta al precio por metro cuadrado para los proyectos de casas en la GAMA, se vio una disminución de $91 US por metro cuadro en el precio de este tipo de productos durante el último bimestre, en comparación con el mismo periodo del año anterior, alcanzando un promedio de $1.101 ($/m2), precio superado únicamente por el establecido durante la Expo-construcción en el mes de febrero del 2016.

Finalmente, es posible observar una tendencia a la baja en el precio por metro cuadrado promedio de las casas a lo largo del último año, lo que a su vez se ha convertido en un factor de afectación de la tasa de vacancia de dichos productos. No obstante, debido a la cada vez menor oferta de vivienda en la GAMA, se podría esperar un aumento importante en los precios de las viviendas para la segunda mitad del año.







LOTES

SUBMERCADO	INVENTARIO UNIDADES Abr-16	NUEVOS PROYECTOS 2016	DISPONIBLES UNIDADES Abr-16	TASA DE VACANCIA % B1.16	% B3.16	Δ B1vB2	ABSORCIÓN NETA UNIDADES B2.16	Acumulada-16	PRECIO PROMEDIO DE VENTA USD/ metro cuadrado B1.2016	B2.2016	Δ	% B1vB2
SAN JOSÉ	1.296	36	161	16,4%	12,4%	↓	22	59	273	279	↑	2,2%
ALAJUELA	3.601	0	1.154	33,7%	32,0%	↓	45	116	154	181	↑	14,8%
CARTAGO	1.290	107	1.018	80,5%	78,9%	↓	13	29	288	249	↓	-15,6%
HEREDIA	1.767	0	208	26,3%	11,8%	↓	16	66	244	265	↑	7,9%
TOTAL	**7.954**	**143**	**2.541**	**37,0%**	**31,9%**	↓	**96**	**270**	**217**	**230**	↑	**5,7%**

Fuente: Cake Business Development

Ahora bien, el mercado de lotes también se vio levemente afectado por la aceleración del sector vivienda dentro de la GAMA, generando 25 comercializaciones de más que en el mismo periodo del año anterior.

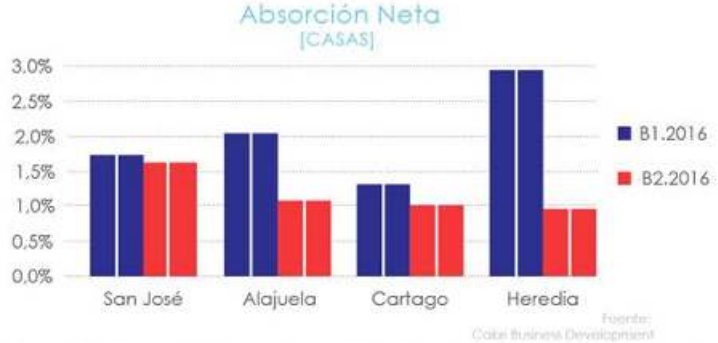
Este incremento del 10% en el número de ventas, refleja la desaceleración que ha tenido este nicho de mercado, al mismo tiempo que ayuda a reafirmar el cambio en los gustos y preferencias de los consumidores hacia un estilo de vivienda vertical, lo que viene de la mano con una cada vez menor demanda de terrenos, en comparación con los apartamentos.

De igual manera, se ve una tasa de vacancia cada vez menor en lo que respecta a terrenos disponibles para la venta en condominio, aspecto que se ha visto afectado por la poca llegada de proyectos nuevos de dicha índole.

Por otro lado, se puede ver como Alajuela sobresale al ser la provincia en la cual se comercializaron más lotes durante el período de estudio, seguida por Heredia y San José. Consecuentemente, dichas regiones sobresalen por contar con un incremento en el precio por metro cuadrado promedio de 14.8%, 7.9% y 2.2% respectivamente, en comparación entre el monto del segundo y primer bimestre del 2016; mientras que Cartago es la única provincia en la que se da una disminución en dicho valor, el cual fue de un 15.6%.



Además, a diferencia de los otros productos, ningún proyecto inmobiliario de lotes culminó su proceso de venta durante los primeros meses del año, mientras que únicamente dos nuevos desarrollos iniciaron su proceso de comercialización.



Por otro lado, se puede contemplar una caída del 10% en la tasa de vacancia de este tipo de productos durante el último año, como consecuencia de una tendencia decreciente hacia el desarrollo de proyectos de esta índole.

En lo que respecta a la absorción neta de unidades, se ve una clara predilección por la adquisición de terrenos durante el primer bimestre del año, en comparación con el segundo; vivencia que se acentúa con mayor claridad en la provincia de Heredia. Esta situación se puede relacionar directamente con la Expo-construcción y su impacto en las ventas de los condominios durante el mes de febrero.

Finalmente, en cuanto al precio por metro cuadrado de lotes, en la GAMA, se registra una disminución de $70 US en promedio, durante el último bimestre del año, en comparación con el mismo periodo del año anterior, pero un aumento de $13 US en comparación con el primer bimestre del año.

Además, se puede contemplar como el aumento en la tasa de vacancia que se dio durante el sexto semestre del 2015 tuvo como consecuencia una disminución en el precio por metro cuadrado promedio de los terrenos en condominio, efecto que se mantuvo presente durante el segundo bimestre del 2016. No obstante, se podría esperar un aumento en los precios de estos bienes, si se mantiene una disminución gradual en la tasa de vacancia.



VENTAS GENERARLES DE VIVIENDA SEGÚN PROVINCIA Y CANTÓN GAM

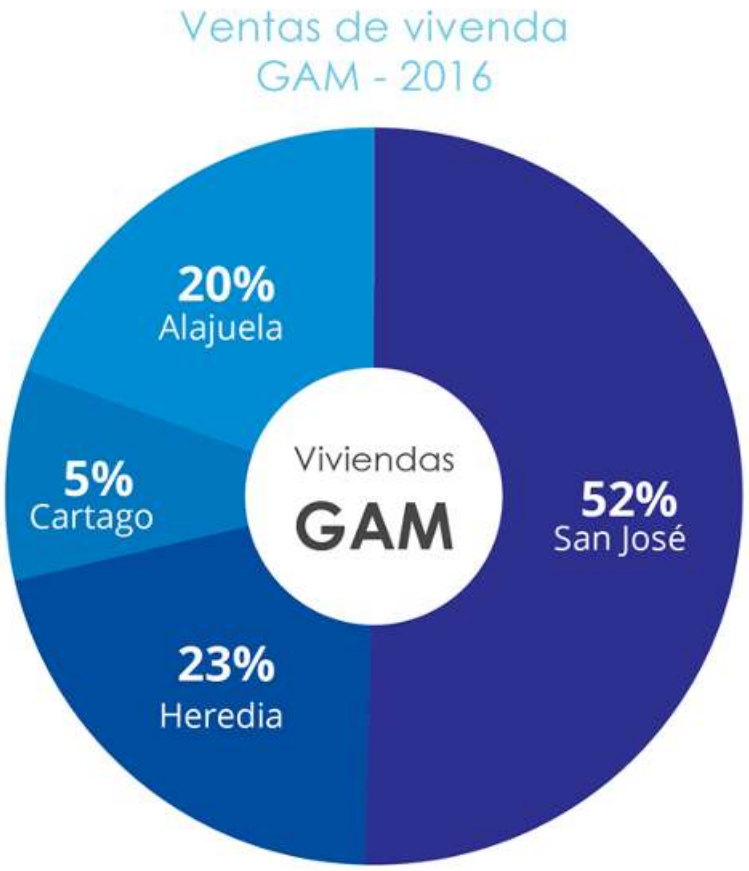
Como es característico en el mercado inmobiliario del Gran Área Metropolitana, la provincia capital fue el lugar en donde se registró la mayor venta de viviendas durante el bimestre, con un total de 571 unidades posicionadas. Haciendo que se mantenga la relación en donde 1 de cada 2 residencias comercializadas, se encuentran ubicadas en San José.

De seguido a ésta, en Heredia se posicionó el 23% de las 1.104 viviendas vendidas en la gran región, siendo los apartamentos el producto habitacional más apetecido por la demanda, con 147 unidades comercializadas.

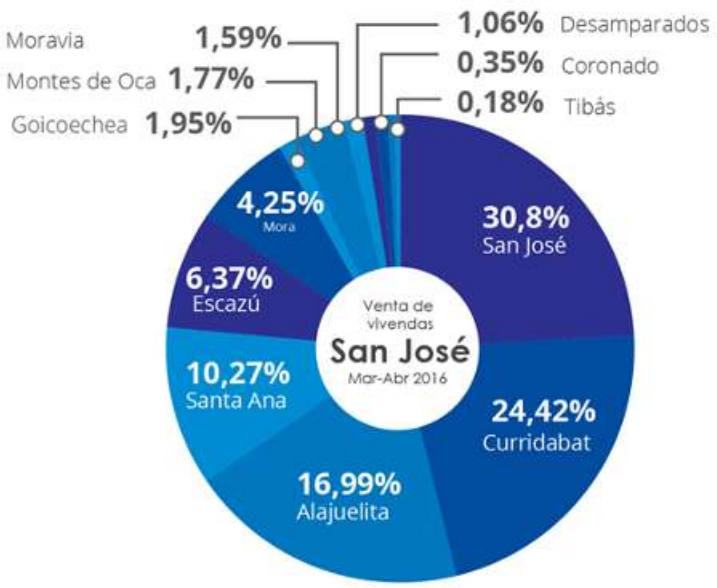
No obstante, si se compara con el bimestre anterior, los lotes fueron los más vendidos en el periodo, ya que según se expuso anteriormente, su tasa de vacancia pasó de 26.3% entre enero-febrero, a 14.5% en marzo-abril, justificado sobre todo, por los efectos de la feria de vivienda ExpoConstrucción.

En Alajuela, la elevada venta de casas fue la que permitió que se posicionaran 215 viviendas en el periodo, pues estas representaron el 58% de todas las ventas en la provincia. Al efecto, este tipo de residencias continúa siendo la más demandada en la zona.

Por último, en Cartago se comercializó el restante 5% de las soluciones habitacionales, de las cuales, las casas fueron las que experimentaron con mayor intensidad el efecto de la ExpoConstrucción, mientras que los apartamentos tuvieron la menor preferencia por parte de las personas compradoras.



SAN JOSÉ

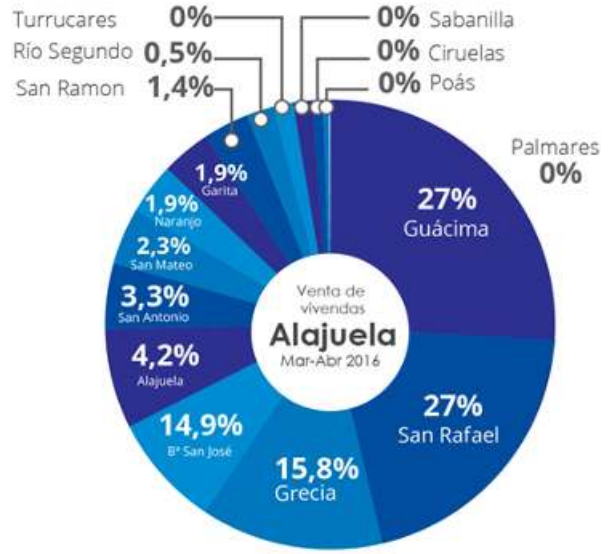


Respecto a las ventas por cantón, en San José solo dos de sus cantones comercializaron el 56% de las 571 viviendas posicionadas. Específicamente, San José concentró el 31% de las ventas, mientras que el 25% se efectuaron en Curridabat.

Después de estos, Alajuelita y Santa Ana fueron los más apetecidos por la población, con 188 y 110 viviendas posicionadas. Mientras que para los demás cantones, las ventas se mantuvieron por debajo de las 66 ventas en el bimestre.

Los únicos lugares que no parecen haber sido de interés para la demanda durante el bimestre, fueron Tibás y Coronado, que como se observa en la gráfica, mantuvieron el registro de ventas más bajo de los competidores en el área, con 1 y 2 unidades posicionadas respectivamente.

ALAJUELA



En la provincia segunda, la comercialización en el sector fue liderada por los distritos de la Guácima y San Rafael, que lograron abarcar cada uno, más de una cuarta parte del mercado, con 58 residencias posicionadas.

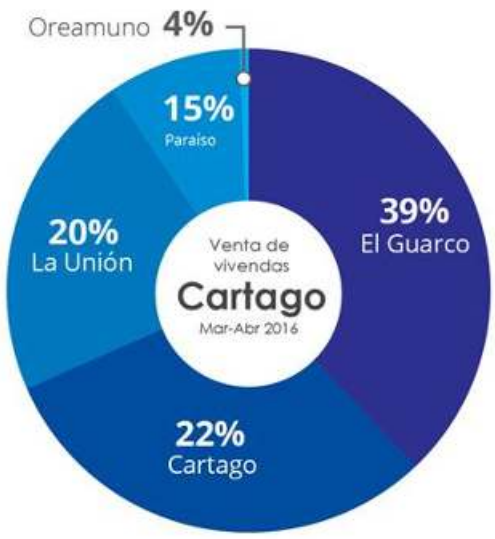
Con un 15.8% de las 215 viviendas alajuelences, Grecia parece ser uno de los lugares que por su cercanía a la capital, ha despertado el interés en la población para la adquisición de inmuebles de tipo casa y lote, una situación asociada también tanto a la disponibilidad, como al valor de la tierra, que en comparación con otros cantones de la gran región, su costo es considerablemente menor.

Ocupando el cuarto lugar, el distrito de San José, apetecido principalmente por la comunidad del Coyol, logró la venta de 32 unidades habitacionales, de las cuales, su mayoría fueron apartamentos, gracias al nuevo proyecto Kyrenia de la desarrolladora AVALON.

Por su parte, el distrito primero se caracterizó en el bimestre por no ser uno de los más atractivos para la población compradora, ya que con apenas 9 viviendas posicionadas, alcanzó a abarcar el 4.2% del mercado; seguido por San Antonio, con apenas 7 unidades vendidas.

Para los demás distritos y cantones de la provincia, las ventas estuvieron por debajo de las 5 unidades, e incluso, en algunos de ellos como Turrúcares, Sabanilla, Ciruelas, Poás y Palmares, el registro fue nulo durante el periodo.

CARTAGO

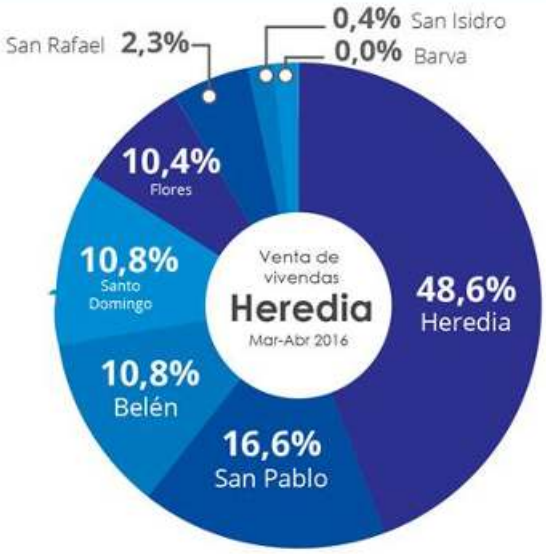


Para la provincia tercera, los cantones más cercanos a la capital, son los que han liderado el sector, sobre todo en la venta de casas. Solo en El Guarco, se comercializó el 39% de las 59 viviendas posicionadas en el bimestre.La Unión, especializado hasta el momento en apartamentos, abarcó el 22% del mercado con 13 unidades vendidas, y Cartago, el 20% de las residencias cartagineses.

El sector inmobiliario de la vivienda, ha comenzado a experimentar una dinamización en estos tres últimos cantones, debido al interés que han mostrado diversos desarrolladores en expandirse hacia esta zona al ser considerados por las personas en busca de vivienda, como lugares en los cuales estarían dispuestas a comprar.Lo cual puede justificarse, porque se trata de un área medianamente desarrollada que dispone de espacio para habitar, así como un precio de la tierra mucho más accesible que el que se ofrece en la provincia capital.

En consecuencia, es de esperar que durante los próximos años, esta sea una zona alternativa en la que el mercado inmobiliario residencial comenzará a asentarse en mayor medida, y en la que los apartamentos podrían convertirse en una opción más atractiva de lo que lo han sido históricamente.A modo de cierre, con respecto a Paraíso y a Oreamuno, su lejanía con la capital es uno de los factores principales que propicia una velocidad de venta de inmuebles más ralentizada. Como se muestra en la gráfica, el primero abarcó el 15% del mercado con apenas 9 unidades posicionadas, mientras que el segundo, apenas alcanzó la comercialización de 2 unidades. Por consiguiente, estos son cantones que hasta el momento, han mantenido una baja demanda de viviendas, y que como se indica, no son tan pretendidos como lo son Cartago, La Unión, y El Guarco en la provincia.

HEREDIA



En Heredia, el sector inmobiliario de la vivienda fue liderado por el cantón central, que logró abarcar casi el 50% del mercado con 126 posicionamientos, de los cuales los apartamentos se distinguieron por ser los más solicitados.

Asimismo, San Pablo, Santo Domingo y Belén, se han convertido en lugares de interés para la población de la GAM al ubicarse cerca de centros de trabajo, como lo son las zonas francas de Barreal, así como otros espacios en donde se concentran diversas empresas e instituciones que reúnen a un gran número de trabajadores.

San Pablo, por ejemplo, registró un total de 43 viviendas posicionadas en el bimestre, que representaron el 17% del mercado. Mientras que en Santo Domingo y Belén, los competidores comercializaron 28 unidades en cada uno.

Por otra parte, con un número de viviendas posicionadas similar al de los dos cantones anteriormente mencionados, Flores lideró el 10% del sector, con 27 unidades habitacionales que le permitieron ser también, uno de los cantones más buscados en Heredia para la compra de una residencia.

Ultimando, Barva y San Rafael mantienen la tendencia de ser dos de los cantones con menor frecuencia de compradores de vivienda, con apenas 1 y 6 unidades comercializadas respectivamente. San Isidro, a pesar de que dispone de 4 proyectos residenciales, no tuvo ni una sola venta en el bimestre; mientras que Santa Bárbara, aunque pertenezca a la GAM, no aparece en la gráfica pues no dispone de proyectos en este momento.



HELVEX

Llaves,fluxómetros,coladeras, regaderas y más!
solo en MiGriferia.com

TEL: (+506) 2203-2955
www.helvex,com
costarica@helvex.com
Santa Ana, 2 km al oeste de Forum 1, Complejo Industrial Cocopark Bodega #4



¿CÓMO ADMINISTRAR UN COMPLEJO MIXTO HABITACIONAL?

Brenda Alfaro González
Periodista.

La administración de los complejos mixtos es una las labores de dirección más recientes en el ámbito inmobiliarios y que deben ser cuidadosamente supervisada, ya que la satisfacción de los condóminos es parte de las condiciones que se necesita mantener para propiciar una convivencia óptima.

Los complejos mixtos son los proyectos que combinan la parte habitacional con la comercial en un mismo espacio, con el fin de ofrecer a los clientes todas las comodidades, incluyendo centros de salud, entretenimiento y de necesidades básicas, pensandolos como pequeñas ciudades.

El supervisor de condominios en la empresa Cuestas de Moras, Ing. Gustavo Alfaro Soto, comentó que la importancia de la administración es "lograr la convivencia entre dos tipos de actividades totalmente diferentes, en una funcionalidad tanto económica como de roles. La actividad comercial tiene características de movimiento de personas con mucha vida, por otra parte la habitacional se mantiene de una forma más tranquila".

La idea principal es dar a los habitantes los mayores beneficios, pero cuando se trata de administración el reto es mantener el equilibrio sin afectar a alguno de los clientes.

Los condominios se manejan dos figuras. La primera es la administración del condominio, la cual puede ser una empresa que representa de forma legal el espacio y es elegida por los dueños del complejo; también se tiene la opción de ser conformada por la asamblea de propietarios si así lo decidiese.

La segunda es la administración del área común. Esta última figura es seleccionada por el ente administrador del condominio y se encargará de los espacios comunes (estructura externa, espacios compartidos, losas, parqueos de visitantes, iluminación entre otros).

Esta persona tendrá a su cargo los intereses de todas las personas que habitan el lugar y dependiendo de la decisión, también será el responsable de mantener el área comercial. Ambas figuras descritas se especifican en la Ley reguladora de la propiedad en condominio.

El perfil de un administrador

Según el Ingeniero Alfaro, un buen administrador debe tener características especiales para la dirección del complejo. Entre estas incluyen principalmente el conocimientos en la ley de condominios y otros aspectos legales relacionados con la salud pública o trámites municipales.

Además, la persona a contratar debe tener experiencia en administración de condominios, mantenimiento de edificios, manejo personal, contabilidad y paquetes básicos de cómputo. El perfil comprende habilidades para un servicio al cliente óptimo, capacidad para tomar decisiones, disponibilidad de tiempo, habilidades en resolución de conflictos y situaciones por resolver.

Para ello el perfil profesional varía, lo esencial es la experiencia previa que tenga la persona, por lo que puede ser un administrador de empresas, abogado, ingeniero o director de empresas.

Actualmente, en Costa Rica existe un aumento de c omplejos mixtos distribuidos alrededor del país, en busca de crear un espacio completo donde predomina la comodidad y la seguridad de los habitantes.



30
AÑOS
de experiencia

CAMARA DE CONSULTORES EN ARQUITECTURA E INGENIERIA

Junta Directiva

Presidente:	Arq. Javier Esquivel Font
Visepresidente:	Arq. Vidal Monge Corrales
Secretario:	Ing. Oscar Arce Villalobos
Tesorero:	Ing. Bernardo Antonio Sauter
Vocal 1:	Arq. Marcela Arguedas Chaves
Vocal 2:	Arq. Rashid Sauma Ruíz
Vocal 3:	Ing. Daniel Acuña García
Vocal 4:	Arq. Hernán Hernández Zamora
Vocal 5:	Ing. Silvio Chavarría Torrealba
Vocal 6:	Arq. Álvaro Quiros Rossi
Fiscal:	Ingra. Illena Aguilar Aguilarna

San José, Costa Rica

(+506) 4033-6632

www.ccaicr.com

administrativo@ccaicr.com

BENEFICIOS PARA LOS ASOCIADOS

1-Actualización profesional y descuentos para asociados:

La Cámara desarrolla una serie de programas de capacitación abiertos para el público en general y cerrados para las empresas que desean capacitar su personal. Los Asociados gozan de tarifas preferenciales en cursos, charlas y seminarios.

2-Credencial anual:

La CCAI entrega al asociado un Certificado Anual que lo acredita y respalda como Asociado o Afiliado de la CCAI.

3-Directorio Profesional (virtual e impreso):

El Asociado goza de la publicación preferencial de su perfil profesional, en el Directorio de la CCAI, mismo que se distribuye anualmente, en destinos estratégicos tanto en Costa Rica, como en Centroamérica.

4-Bolsa de Empleo

El departamento administrativo de la CCAI está constantemente recibiendo información de profesionales, Ingenieros, Arquitectos, Dibujantes, Secretarias, Contadores, la cual se mantiene en una bolsa de empleo para disposición de nuestros asociados.

5-Sellos de identificación:

Los asociados que deseen podrán gozar del uso de los signos físicos de la CCAI que comprenden: un sello blanco con cuerpo de metal o un sello de hule con tintero rojo incorporado indicando el logo de CCAI y el número de Asociado.

6-Comités de Creación de Valor:

Participación en los diferentes comités de la CCAI, los cuales trabajan en proyectos específicos para el beneficio del sector. La interacción con profesionales especialistas y de experiencia en cada tema es constante,

7-Convenios y Alianzas Estratégicas:

Como valor agregado para nuestros asociados, la cámara ha firmado Convenios y Alianzas Estratégicas con diferentes entidades, las cuales brindan a nuestros asociados oportunidades de mejora constante.

8-Redes Sociales:

La CCAI cuenta con una activa página en Facebook para comunicación con los Asociados y demás interesados.

Cámara de Consultores en Arquitectura e Ingeniería



CONDOMINIOS VERTICALES

LA TENDENCIA DE LAS NUEVAS CIUDADES

Brenda Alfaro González
Periodista.

Lo tradicional es comprar un lote con su casa, sin embargo estas opciones son cada vez menos en los centros de ciudad y por ello las inmobiliarias han optado por la tendencia de condominios en vertical; a pesar de ello "el costarricense debe irse adaptando a la nueva forma de vida" mencionó el arquitecto Pablo Alvarado Córdoba.

Según Jose Pablo Quesada, gerente general de Cake Business Development, el aumento en la construcción de vivienda vertical se debe a la disminución gradual del terreno para la construcción dentro de las urbes.

Este crecimiento en los proyectos inmobiliarios responde también a la congestión vial, situación que debilita la conexión entre los asentamientos de vivienda y los c entros laborales, provocando una disminución en la productividad de las empresas por tiempo perdido en carretera.

El arquitecto Alvarado señala que entre los beneficios de optar por este tipo de vivienda resalta la seguridad, la convivencia con personas en diferentes espacios, el acceso a áreas comunes y la cercanía que cumplen la mayoría de complejos.

¿QUÉ DEBEMOS TOMAR EN CUENTA CUENTA ANTES DE COMPRAR?

La compra de vivienda en vertical trae consigo distintas preguntas, la más común se refiere a la estabilidad de los edificios. Pablo Alvarado responde que existe un riesgo en estos espacios, sin embargo en Costa Rica la construcción de edificios se rige a partir del código sísmico, el cual refiere a que las edificaciones con más de 3 pisos de construcción tienen que resistir hasta un terremoto de 8 grados.

La última versión de este código se actualizó en el 2010 y es administrado por el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica, que se encarga de supervisar y orientar en su cumplimiento.

La segunda pregunta más común se refiere a los dueños de la propiedad al ser construida en vertical. En estos casos, el edificio tiene condóminos, lo que implica que todos los dueños de cada vivienda son propietarios de la edificación, compartiendo tanto los beneficios y las dificultades que refiera a la administración.

Antes de seleccionar esta opción para vivir, recuerde que "todo edificio sufre estructuralmente por las condiciones ambientales, cargas vivas (personas e inmobiliario) y las cargas muertas, sin embargo todos están diseñados para que soportar estas cargas" explicó el arquitecto Alvarado.

También es importante que tome en cuenta si cumple con los requerimiento contra incendios y emergencias, el material de construcción con el que fue realizado ya que todos tienen una vida útil distinta y la edad actual del edificio.

Usted podrá encontrar las construcciones en vertical dentro diferentes proyectos habitacionales. De acuerdo a la ubicación geográfica y las ventajas extra que ofrecen las inmobiliarias sus precios varían en el mercado, ya que "la implementación de residencias verticales, no solo le ofrece al desarrollador la oportunidad de construir más viviendas, sino también, de reducir los costos de infraestructura y construcción" agrega Jose Pablo Quesada.





ECO-RESIDENCIAS

PARA LAS NUEVAS GENERACIONES

Brenda Alfaro González
Periodista.

Escoger un nuevo apartamento es una tarea difícil, más si la decisión significa apostar por la primer residencia. El proyecto Bambú Eco-Urbano, es una iniciativa inmobiliaria que está consciente de las nuevas tendencias en diseño, pero sobre todo en la posibilidad de espacios sostenibles y amigables con el ambiente, que beneficien principalmente al nuevo comprador.

"Nosotros construimos pensando en las necesidades del cliente sin dañar las generaciones futuras"

Carolina Jiménez,
encargada de Mercadeo de RC Inmobiliaria.

Ubicado en San Sebastián sobre Circunvalación, se levantan 5 torres con 12 pisos de 8 apartamentos en cada uno, donde se logran apreciar espacios que mezclan la modernidad de los acabados con la tecnología.

Al ingresar la seguridad es clara y el sentimiento de confort recibe a los futuros compradores, demostrando más allá de las palabras las eco-residencias son una opción para quienes buscan encontrar un espacio distinto en la ciudad.

CONSTRUCCIÓN CON UN PENSAMIENTO INTEGRAL

Al construir residencias con un enfoque ecológico, la constructora debe tomar en cuenta elementos básicos de mantenimiento como los sistema de energía, el manejo de las aguas, las formas de iluminación y manejo de desechos.

Sin embargo, este tipo de propuesta debe ir más allá de solo los sistemas, sino que se debe pensar en la forma de consumo y la vida que tendrán sus próximos habitantes, donde se permita una satisfacción que perdure en el tiempo.

INVERSIÓN

Entre los $122.600 y los $140.000 dólares dependiendo del tamaño y el piso en que se encuentre el apartamento. Reservación con un mínimo 460 dólares. Prima 10%, cuenta con financiamiento al tiempo deentrega, trabajan con el Banco Nacional, pero también los compradores pueden hacer su gestión de forma individual.

La asesora inmobiliaria de Bambú Eco-Urbano, Andjale León explicó cómo el pensamiento integral de RC-Inmobiliaria en este proyecto ha permitido que estos apartamentos conformen la mezcla perfecta entre lujo, comodidad, placer y ecología.

Cada una de sus torres cumple con regulaciones arquitectónicas como las antisísmicas y de las tendencias del mercado, con una distribución basada en la filosofía china del Feng shui y abriendo espacios para las distintos tipos de familia, incluyendo parques de recreo para niños, gimnasio, área de estimulación temprana y un parque para mascotas.

Las asesora León resaltó entre los beneficios de los residenciales Bambú la seguridad ya que cuentan con personas y sistemas de acceso único para los residentes. Agregó que la ubicación de complejo permite la accesibilidad a las diferentes ciudades, ya sea por transporte público o personal.

Además, el proyecto es parte de la tendencia a inmobiliaria mixtas, con acceso desde el interno del residencia a un área comercial, que contará con supermercado, centro médico, restaurantes y tiendas departamentales.

La Oferta de Bambú Eco-Urbano

Si lo que desea es una vivienda que propicie el cuidado del ambiente y le proporcione confort, este complejo le ofrece:

Estructura 98% concreto
Agua temperada con paneles solares
Iluminación con sensores de movimiento
Ventanas con vidrios bioclimáticos y para la protección solar
Parque para niños
Gimnasio
Área para estimulación temprana
Muebles de cocina importados
Parque para mascotas.
Terrazas
Casa Club
Piscina semiolímpica
Parqueo y Bodegas.








¿CUÁL PODRÍA SER EL NICHO DE MERCADO PARA MI PRÓXIMO PROYECTO INMOBILIARIO EN LA GAM?

Brenda Alfaro/José Pablo Quesada

Es el momento de pensar en el próximo proyecto a realizar, y cómo inmobiliaria es importante conocer qué necesidades presenta el mercado en cuanto a la cantidad de población y a la posibilidad de construcción con respecto a sus competidores.

Es por eso que **Cake Business Development** trae para esta edición un resumen de las mayores oportunidades en construcción de casas o apartamentos para la población del Gran Área Metropolitana (GAM), según los datos del mercado durante del primer cuatrimestre del 2016.

EL LUGAR Y PRECIO ÓPTIMO PARA LA VENTA

¿Dónde compramos el lote? Es la primera pregunta que nos asegurará si el proyecto tendrá una posibilidad exitosa de venta, principalmente entre los vecinos de la zona en que decidamos adquirir el terreno y un balance con la existencia de los desarrollos de proyectos en las diferentes áreas.

Para la construcción de casas y apartamentos, el sector este se vuelve atractiva a los proyectos inmobiliarios, con menor competencia y con zonas comerciales de gran atractivo para las personas que viven en esta área. Dos ejemplos de cantones dentro de la GAM que presentan las características óptimas para el desarrollo son Guadalupe y Desamparados.

En este nicho, ambos cantones cuentan con más de 29 mil personas con intención de compra, entre los 25 y 65 años, con un número de integrantes en la familia menor a las 6 personas y que poseen un ingreso óptimo para adquirir una casa (clase media alta).

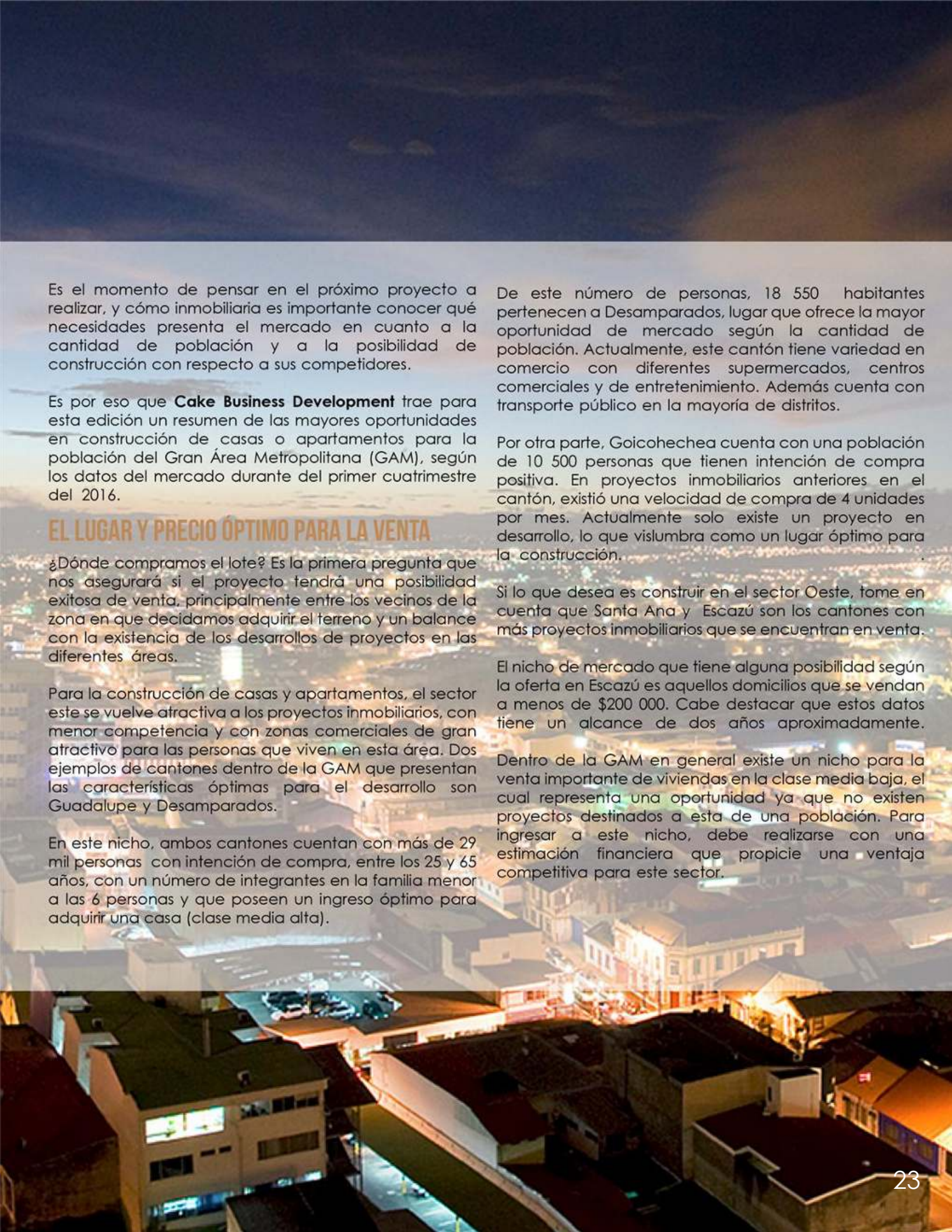
De este número de personas, 18 550 habitantes pertenecen a Desamparados, lugar que ofrece la mayor oportunidad de mercado según la cantidad de población. Actualmente, este cantón tiene variedad en comercio con diferentes supermercados, centros comerciales y de entretenimiento. Además cuenta con transporte público en la mayoría de distritos.

Por otra parte, Goicohechea cuenta con una población de 10 500 personas que tienen intención de compra positiva. En proyectos inmobiliarios anteriores en el cantón, existió una velocidad de compra de 4 unidades por mes. Actualmente solo existe un proyecto en desarrollo, lo que vislumbra como un lugar óptimo para la construcción.

Si lo que desea es construir en el sector Oeste, tome en cuenta que Santa Ana y Escazú son los cantones con más proyectos inmobiliarios que se encuentran en venta.

El nicho de mercado que tiene alguna posibilidad según la oferta en Escazú es aquellos domicilios que se vendan a menos de $200 000. Cabe destacar que estos datos tiene un alcance de dos años aproximadamente.

Dentro de la GAM en general existe un nicho para la venta importante de viviendas en la clase media baja, el cual representa una oportunidad ya que no existen proyectos destinados a esta de una población. Para ingresar a este nicho, debe realizarse con una estimación financiera que propicie una ventaja competitiva para este sector.





METALEX

Es una firma metalmecánica al servicio del sector construcción. Nos especializamos en la oferta de bienes y servicios de alta calidad para la ejecución de obras mediante sistemas constructivos industrializados.

AQUÍ
CONSTRUIMOS CON
ENCOFRADOS METALEX.

METALEX
SOLUCIONES INTEGRALES AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCIÓN

Líderes en venta y alquileres de encofrados metálicos

www.metalex.com.co



REPRESENTANTE EN COSTA RICA
GUTIÉRREZ & GALLARDO
TEL: 2431.0555

PARA SUS PROYECTOS INMOBILIARIOS

ESTUDIOS CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT

¿Sabe usted que tan grande es su mercado meta?

- Definir y delimitar el nicho poblacional de su proyecto.
- Conocer las tendencias actuales del mercado mercado inmobiliario.
- Evaluar los costos y las características de su proyecto.
- Conocer cuales son sus principales competidores y sus productos.
- Delimitar la demanda y la absorción de su proyecto.
- Encontrar nuevos nichos de mercado.
- Establecer estrategias de mercadeo adecuadas, según su publico meta.
- Encontrar factores críticos de éxito que mejoren su velocidad de ventas.



NUESTROS CLIENTES:

aeisa

GTU DESARROLLOS

PROYECTOS CORDILLERA

condo mio

PORTAFOLIO INMOBILIARIO

DM DESARROLLOS MEGA

AMERICA DEVELOPMENT GROUP

RC INMOBILIARIA

interra

CAKE BUSINESS DEVELOPMENT "Doing business, piece of cake"

Para mayor información al:

2431-0555 / 8870-7234
8399-9012 / 8310-0118.
www.cakebd.com

José Pablo Quesada: jquesada@cakebd.com
Estefanía Villegas: evillegas@cakebd.com
Gustavo Gutierrez: ggutierrez@gutierrezygallardo.com

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



LAS CASA EN REMATE COMO OPCIÓN ALTERNATIVA

Adquirir una vivienda es un procesos donde deben analizarse todas las opciones posibles que hay en el mercado, lo normal es pensar en construir o comprar directamente con una inmobiliaria, sin embargo existen otras opciones que permiten acceder a una vivienda ya construida, a precios accesible, como los remates de los bancos.

Las entidades financieras tienen a su disposición casas y propiedades para la venta, las cuales pertenecían a deudores con hipotecas o que la entidad adquiere como pago de algún préstamos personal, con el fin de obtener liquidez financiera y recuperar la inversión faltante.

Es por ello que recurren al remate, el cual permite obtener propiedades con menor costo al real debido a que el banco ya obtuvo un ingreso precio por ella.

Para saber que procedimiento que se deben realizar, visitamos tres bancos estatales de forma incógnita y logramos conocer cómo comprar una vivienda en remate y cuales son los requerimientos que solicitan los bancos.

¡TODO EN ORDEN!

Antes de visitar un banco, revise las páginas web de cada entidad, ya que la primera recomendación que realizan es consultar las fechas e identificar previamente las propiedades de su interés. Los periodos y la exposición de propiedades dependerá de cada banco.

Seguidamente, para comenzar los trámites o consultas, recuerde llevar siempre su cédula y su orden patronal o constancia de ingresos expedida por parte un contador público. Si lo que desea es que el proceso sea más eficiente, considere también tener a mano una constancia de salario realizada por su patrono, ya que en la mayoría de los casos realizan un estudio crediticio y de factibilidad para la compra o préstamo de dinero.

Cuando esté en la sucursal bancaria, debe estar seguro del proceso que va a seguir, ya que estas entidades brindan otras opciones cuando se trata de remates. Usted puede apostar por un desembolso inmediato o acordar el pago por medio de un préstamo.

POSIBILIDADES EN BANCOS ESTATALES

La visita como cliente incógnito se realizó en el pasado mes de mayo, a las sucursales del **Banco de Costa Rica, Banco Nacional de Costa Rica y Banco Popular**, en Desamparados de San José. La información se obtuvo en las ventanillas de servicio al cliente en cada entidad.

Cabe resaltar que los tres bancos cuentan con financiamiento en dólares y en colones, solicitando la participación dentro del remate por medio de formularios que se obtiene en las páginas web de cada entidad, junto a los requerimientos o pasos a seguir.







www.jekko.it | info @jekko.it

"LEVANTE LO QUE NECESITE EN CUALQUIER LUGAR"

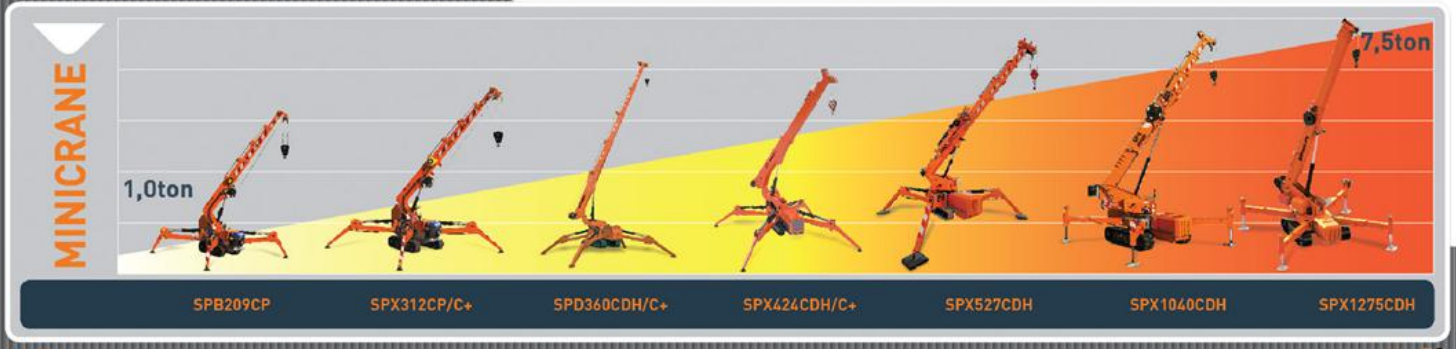












ORMET
reach for the sky

ORMET S.P.A. Via Campardone 7, 31014, Colle Umberto (TV) ITALY
Tel. +39 0438 434443 • info@jekko.it • www.jekko.it

REVISTA GAMA INMOBILIARIA



MOVILIDAD COLABORATIVA
POSIBILIDAD PARA COSTA RICA

En noviembre del año pasado el Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE), el World Resources Institute y CTS EMBARQ México, realizaron el I Foro de Movilidad Colaborativa en el Transporte, con el objetivo de reflexionar sobre su posibilidad en Costa Rica y los retos regulatorios que esto implica.

La movilidad colaborativa es una nueva tendencia mundial que busca que los habitantes de la ciudad compartan distintas formas de transporte en el espacio público, esto gracias a la gestión de plataformas digitales.

La alta concentración de personas en las ciudades urbanas, las innovaciones tecnológicas, los altos costo de mantenimiento de vehículos, la mala calidad del transporte público, el ahorro y el beneficio ambiental, son algunas de las razones por las que la movilidad colaborativa ha empezado a tomar un espacio significativo en la sociedad, sobre todo en la región latinoamericana.

Fernando Páez, director de Sistemas Integrados de CTS EMBARQ México, explicó que la manera de transformar a una ciudad a partir de la movilidad colaborativa es realizando un cambio de paradigma en el uso del espacio, mayor planeamiento urbano, transformación sobre la movilidad (hay mejores formas de moverse), mejoras de los sistemas de transporte público, sistemas integrados de transportes (integración de tarifa, infraestructura, etc.), promoción de modos no motorizados (bicicleta, por ejemplo), desincentivo al uso de vehículo privado, entre otros.

Diagnóstico de la situación de Costa Rica

Leiner Vargas, académico e investigador del CINPE, realizó un diagnóstico de la situación de Costa Rica en materia de movilidad colaborativa. Su estudio reflejó que existe una serie de elementos que empobrecen la posibilidad de su aplicación de manera extensiva en el país: una enorme cantidad de flota vehicular y carreteras que ya no la soportan, los vehículos privados han tomado posesión del espacio urbano, la congestión, la contaminación, los accidentes de tránsito, transporte público insuficiente y deficiente.

Vargas también profundizó en los temas que considera prioritarios para la implementación de la movilidad en Costa Rica: reorientación en la filosofía y políticas que articulan infraestructura urbana y de transporte, la reorganización y ordenamiento vial de las ciudades con una visión sustentable, una política de Estado en materia de transporte que contenga nuevas medidas regulatorias y de gestión en el transporte de cara a los desafíos vigentes y una política pública flexible que incorpore innovaciones tecnológicas y sociales.

"Nuestro modelo de movilidad, como país, es insostenible. Y los avances que se han dado en esta materia, ya se han desactualizado", señaló Vargas.

Regulación de la movilidad colaborativa en Costa Rica

Al finalizar el I Foro de Movilidad Colaborativa en el Transporte se llevó a cabo una mesa de discusión sobre la legislación de esta actividad en Costa Rica. En ella

participaron Eli Feinzaig, exviceministro de Transporte, María José Vásquez, cofundadora de Costa Rica Limpia, Humberto Pacheco, director de Uber Costa Rica, Juan Ricardo Fernández de la Asociación de Consumidores Libres, Erick Ulate Quesada de la Asociación de Consumidores de Costa Rica y Franklin Corella, diputado del Partido Acción Ciudadana (PAC).

En la primera intervención, Feizaig comentó que en Costa Rica la regulación se ha puesto en el interés del prestatario del servicio y no del usuario. Además abogó por "cambiar el paradigma de que todo debe estar hiperregulado". Para él la regulación en el tema de la movilidad colaborativa debe ser comprensiva, simple y flexible, basada en principios de transparencia y competencia. Además dijo que debería de estar centrada en el usuario.

Por su parte, Pacheco, representante de Uber, cree necesario seguir incentivando plataformas tecnológicas que permitan el mejoramiento de las ciudades constantemente. También considera necesario tener en cuenta los siguientes criterios para la regulación: eliminar las barreras de entrada y procesos burocráticos, regulación enfocada en criterios de seguridad y, por último, una regulación que garantice que la eficacia de las empresas, tarifas transparentes.

Fernández, en representación de la Asociación de Consumidores Libres, argumentó que es necesaria "una seguridad jurídica de que cualquier empresa pueda operar". También ve en la libre competencia la respuesta a la regulación de la materia de movilidad colaborativa.

En el turno de Ulate de la Asociación de Consumidores de Costa Rica, este explicó que "tenemos una legislación que protege a grupos de poder y no al usuario".

Vázquez de Costa Rica Limpia, incentivó a los presente a escuchar la voz de la ciudadanía y conocer qué quieren ellos. "Es necesario dejar atrás la visión de sólo consultar a los expertos. Hay que consultar a los ciudadanos".

Finalmente, el diputado Corella recordó que "el transporte de personas es de interés para el Estado, debido al tema de seguridad. De ahí que sea tan difícil su regulación y la idea de una libre competencia en el área".



Henry Escobar:
henry@terrenos506.com

Río Blanco
Limón, Costa Rica.
+506 2431-0555

Gustavo Gutierrez:
ggutierrez@gutierrezygallardo.com



EL STAND IDEAL

PARA SU INMOBILIARIA EN UNA EXPOCONSTRUCCIÓN

Inicia la segunda mitad del año y con ella la oportunidad de participar en diferentes espacios para la exposición de proyectos. Es por esto que conversamos con el director de la **Agencia Promociones Creativas S.A.**, Luis Díaz, que nos explicó los aspectos a pensar cuando se busca crear un stand dentro de una feria o un evento de exhibición comercial.

Primero, antes de llegar a la agencia debe tener en claro el objetivo, un stand es una oportunidad para promover y acercar al público los servicios que se ofrecen, llamando la atención de la mayor cantidad de personas.

En una expo-construcción se espera que algo diferencie a la empresa de sus competidores, mostrando a través de la estructura del stand las posibilidades de la inmobiliaria y que el público reconozca en ella el respaldo de arquitectos, diseñadores y los valores agregados que tenga el proyecto.

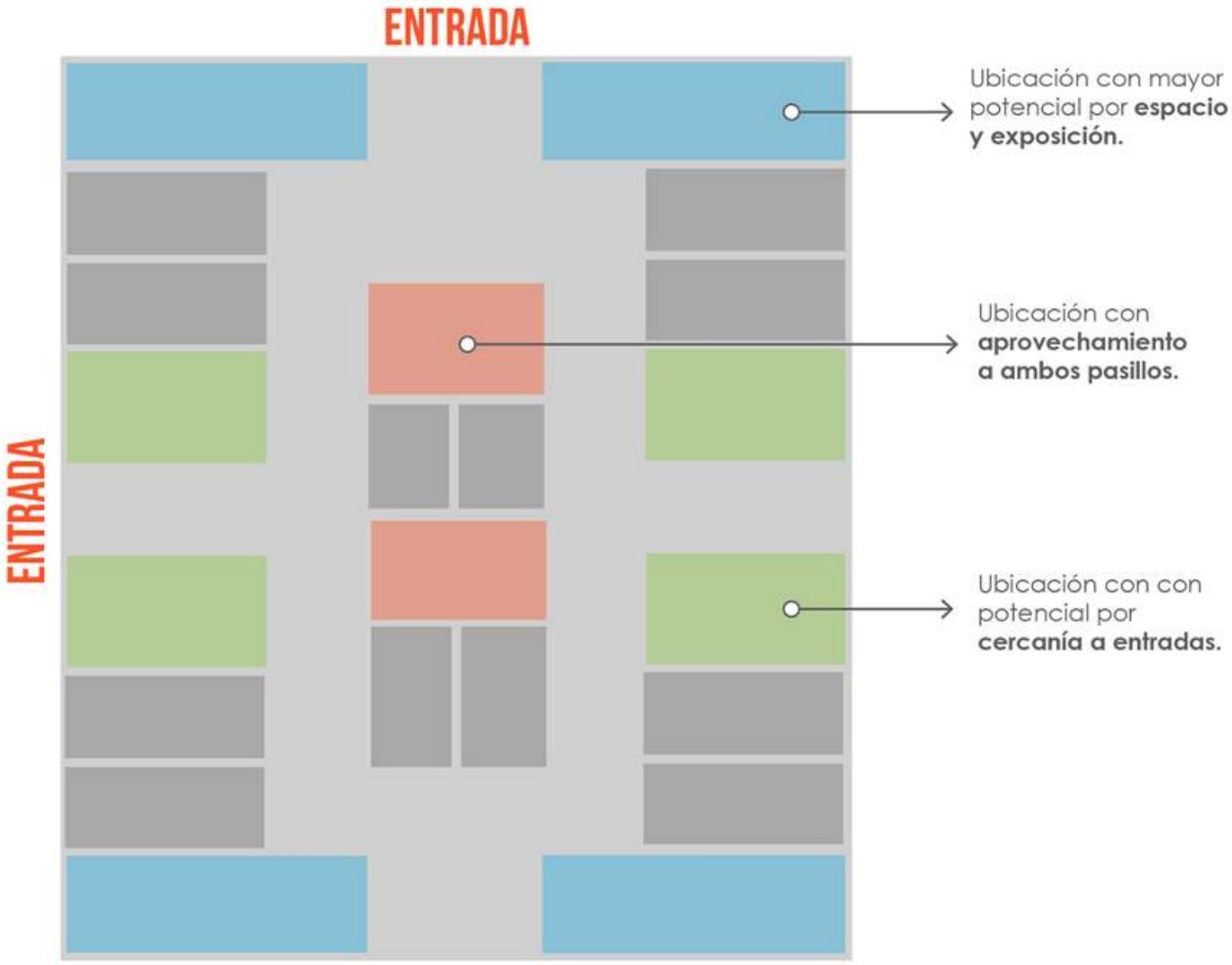
Díaz recalcó que el cliente potencial "se va a acercar al puesto que más le llame la atención, a diferencia de otro que sea más sencillo".

El segundo aspecto a reconocer es el porcentaje de importancia que se le dará a la marca o el proyecto; la ruta y el diseño del material promocional dependerá de esta elección, ya sea que se decida a mostrar en su mayoría a la empresa, un servicio o un producto.

El siguiente paso es determinar el presupuesto, el cual debe incluir los costos de participación dentro del evento, la posible inversión para material informativo y el desarrollo de recursos que promuevan el proyecto.

Cuando visite la agencia de su elección, esta deberá ajustarse a presupuesto planteado y al tiempo, sin embargo planificar esta propuesta con un aproximado previo de mes y medio, permitirá explotar al máximo la creatividad.

Según el director de Promociones Creativas, los detalles son importantes, ya que "se deben aprovechar al máximo todas las oportunidades y condiciones del lugar, las estructuras, las marcas contiguas y principalmente la posición que se obtenga", recomendando aquellas ubicadas cerca de entradas y en las esquinas.



Las siguientes decisiones dependerán de su objetivo. Díaz recalcó la importancia de realizar una comunicación integral, que contenga todos los elementos de promoción y que a su vez brinde respaldo a la compañía. Por ejemplo, el trabajo de esta agencia incluye el acompañamiento y asesoría en todo el proceso, ofreciendo al cliente las estructura, el montaje y el desmontaje del stand.

INNOVE CON LA CADA MODELO

Una opción muy llamativa es la casa modelo dentro del evento. A pesar de tener poco espacio en comparación con una casa o un apartamento, hay posibles formas de mostrar al público las opciones que tiene el proyecto.

Entre las características que debe tener este tipo de stand se destaca el parecido con la realidad, la ambientación similar a un hogar, permitir la comodidad y el sentimiento acogedor que puede tener la próxima vivienda a adquirir.

Otra forma de presentar la casa modelo es utilizando las nuevas tecnologías. Díaz comenta la experiencia que la agencia ha tenido presentando los diferentes espacios del inmueble por medio de la realidad virtual, la cual producen y muestran gracias al uso de dispositivos móviles, brindando una experiencia diferente a los clientes.

La tendencia actual encierra desde estructuras a lo alto para llamar la atención, el uso de luces y elementos que inviten al cliente a sentirse cómodo dentro del stand, tomando en cuenta la experiencia que se brinda.

Un aspecto relevante son las personas que participan como promotores, quienes deben mostrar una actitud positiva que atraiga a los compradores, de forma amable, brindando confort y calidez en medio de un evento con mucha información alrededor.



CONSTRUCCIÓN EN CONTENEDORES

UNA OPCIÓN PARA VIVIENDAS SOSTENIBLES

Johan Espinoza Rojas
Periodista.

EEn los años 90 los contenedores eran utilizados por los militares para refugiarse durante la guerra, pero unos años antes ya un hombre había patentizado en los Estados Unidos el uso de estos para construir viviendas.

Actualmente los contenedores son parte esencial de la construcción prefabricada y modular, han venido a posicionarse como uno de los métodos más sostenibles para vivir en armonía con la naturaleza, además de que es una manera más de ahorrar dinero a la hora de pensar en una vivienda.

En este momento alrededor del mundo se han edificado oficinas, viviendas y grandes proyectos urbanísticos que han tenido excelentes resultados, por lo que cada vez más se convierten en una tendencia atractiva para la arquitectura moderna.

Es una tendencia tan importante que ya en varios lugares se pueden adquirir soluciones de vivienda completas y listas para instalarse, disminuyendo así los largos procesos a la hora de construir.

CONSTRUIR CON CONTENEDORES

Pensar en los costos de blocks, varillas, cemento, piedra, y otros materiales necesarios para construir una casa común hace que muchos vean extremadamente difícil poder concretar su sueño de tener casa propia. Las viviendas hechas con módulos (de contenedores) son más baratas, fáciles de diseñar y construir.

Para la construcción de cualquier tipo de vivienda se debe tener primero en cuenta las especificaciones legales impuestas por las normativas de la materia en el país. Por otra parte, hay que tener en cuenta que los contenedores deben ser tratados para la adaptación a las exigencias que requiere el diseño que pensamos: iluminación, ventilación, aislamiento, refuerzo, entre otros.

Otro punto que hay que pensar antes de construir, es que existen dos tamaños de contenedores, a saber: uno de 20 pies y otro de 40 pies. El más pequeño de estos suele ser utilizado para anexos de construcciones reduccidas; por su lado, el más grande se usa para la edificación en sí de toda la estructura. En cuanto a la altura, se debe buscar los que midan 2,70 metros, para así conseguir una altura habitable entre los 2,40 y 2,50 metros.

Por otra parte, los especialistas recomiendan que si se quiere construir solo una planta se pueden utilizar contenedores nuevos o usados, pero si se desean varias plantas entonces los nuevos deben ir en la base y los usados en la parte alta.

No se puede olvidar el estado mismo del contenedor. Hay que revisar que no existan fisuras o grietas que permitan filtraciones, así como posibles abolladuras.

Cuando se construye con este tipo de material es recomendable anclarlos a cimientos de concreto elevados al suelo para evitar así que se filtre el agua.

Finalmente, hay que cerciorarnse que los contenedores cumplan con las normas correspondientes en cuanto a resistencia y medidas exteriores adeacuadas. En caso de ser de "segunda mano" hay que revisar su estado detalladamente.

La construcción con este tipo de sistema ha sido utilizado actualmente para desarrollar módulos temporales (crear anuncios comerciales, casetas, bodegas, etc.), viviendas temporales para catástrofes, unifamiliares de una o dos alturas y hasta grandes edificios de altura; eliminando así el prejuicio de que estas edificaciones se utilizan solo para solventar problemáticas de grupos vulnerables.

VENTAJAS

A parte de su bajo costo, su facilidad de construcción y diseño, la edificación a partir de contendedores presenta una gran lista de ventajas:

- No sólo pueden ser colocado de manera horizontal, también de forma vertical, lo que permite construir sistemas de conexión como escaleras o elevadores.
- Rapidez en el ensamblaje, lo que hace que se gane tiempo al momento de construir.
- Son fáciles de transportar al lugar donde se llevará a cabo la construcción.
- Construir con ellos es más fácil en términos de manejo del espacio (lote) que una vivienda común.
- Resistentes y ultra seguros.
- No generan alteraciones permanentes al terreno, por lo que son amigables con el ambiente.
- Debido a que tienen medidas estándar, permiten elementos modulares que pueden ser utilizados en grandes estructuras.
- Existe una alta disponibilidad de ellos en el mercado, por lo que no hay que preocuparse por esperar.

DESVENTAJAS

Pese a la gran cantidad de ventajas de la construcción con contenedores, existen también una serie de desventajas que se deben tener en cuenta a la hora de pensar en usarlos:

- Son estrechos, por lo que se suelen utilizar varios para hacer conexiones entre ellos.
- Evitar la corrosión de los contenedores suele ser costos.
- Como son de acero, este material conduce muy bien el calor, por lo que se deben adaptar para corregir esta situación. En climas tropicales, como el nuestro, pueden existir también problemas con la humedad.
- Como los contenedores han transportado muchas sustancias a lo largo de su uso, pudieron haber existido derrames en ellos, debido a esto es necesario limpiarlo profundamente antes de utilizarlo para la construcción.



PROMOVIENDO VIDAS ALTERNATIVAS: HUERTAS EN COMPLEJOS INMOBILIARIOS

En Costa Rica la tendencia de comodidad y confort se extiende alrededor de los proyectos inmobiliarios más recientes; nos encontramos con gimnasios, parques, piscinas, ranchos para disfrutar con amigos o espacios para la recreación de niños y niñas; sin embargo no se ha explotado la posibilidad de crear ambientes que permitan a los habitantes generar sus propias actividades y que a la vez puedan optar por una vida alternativa.

Una opción que se puede considerar son las huertas. Estas son lugares controlados que promueven la producción de alimentos como hierbas, frutos o alguna legumbres, en espacios reducidos y con condiciones al alcance de la construcción.

El mantenimiento proviene en su mayoría de los participantes de esta actividad y la subdivisión de espacios se administraría por solicitud a la administración.

Plantear este lugar de forma abierta, vendiendo la actividad como alternativa y a su vez una oportunidad de recreación, nos posicionará como un complejo que promueve un estilo de vida saludable para todos los miembros de la familia.

¿CÓMO HACER LA HUERTA?

Primero que todo planifique un espacio que tenga acceso a luz y agua, estos son los dos elementos que mantendrán la huerta con posibilidades de producción.

Sobre la estructura, el techo para este espacio debe permitir la entrada de luz, por lo que se recomienda el uso de láminas transparentes para aprovechar todas las horas de sol posibles. Las paredes pueden ser de vidrio, que propicien un ambiente de tranquilidad y luminosidad.

Ya para el momento de sembrar, existen varias formatos que pueden elegirse, una de las más comunes es la huerta en cajones. Para esta sólo necesitará cajones o macetas, estas deben tener diferentes tamaños de alto (30, 40 y 50 centímetros), ya que dependerá del tipo de alimento que se quiera cosechar. Esta elección la realizan las personas participantes, así que las condiciones que deben proporcionarse son generales.

Se requieren como mínimo tres cajones entre dos y tres metros de largo por un metro de ancho, hechos de madera y cubiertos revestimiento contra la humedad. Procure que los materiales utilizados sean ecológicos para no contaminar el alimento. Estos cajones pueden ser utilizados como mesas o directamente sobre el suelo.

El sistema de riego dependerá de las posibilidades de espacio. La opción de "riego por goteo" mantiene el espacio limpio y controlado, lo que ayudará al mantenimiento de la huerta. El uso de agua requiere que haya un sistema básico de salida de aguas que debe ser previsto, debido a que las mesas de siembra filtran líquidos.

Por último, coloque la tierra y procure que sea enriquecida con nutrientes naturales. El éxito inicial de este espacio servirá para validar la propuesta de bienestar alternativo y saludable. Paralelo a este proyecto y sumando a la filosofía puede agregar un pequeño espacio para crear abono con los desechos orgánicos que producen los mismos participantes.

MONTAJE RÁPIDO Y SENCILLO

EURO CRANE

" hacemos más fácil
la elevación ... "



REPRESENTACIÓN EN COSTA RICA
GUTIERRÉZ Y GALLARDO
TEL: 2431-0555



SCHNELL
GROUP

LÍDER MUNDIAL

en el campo de las máquinas automáticas y
software para el procesamiento de las barras de refuerzo.

REPRESENTACIÓN EN COSTA RICA
GUTIERRÉZ Y GALLARDO
TEL: 2431-0555

LYROAD



MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN PARA CARRETERAS



REPRESENTACIÓN EN COSTA RICA
GUTIERRÉZ Y GALLARDO
TEL: 2431-0555