REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 16 · Julio 2022

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAMA

VIVIENDA PARA CLASE MEDIA EN COSTA RICA - 2022

¿Qué es un estudio de **Mayor y Mejor Uso o MMU?**

MARKET SHARE INMOBILIARIO GAMA 2021



EDITORIAL GAMA



Gustavo Gutiérrez Beron

Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

Después de varios años de no emitir la revista GAMA Inmobiliaria, decidimos volver en agosto del 2022 con mucho ánimo, para seguir informando a la población de Costa Rica sobre el comportamiento del mercado inmobiliario de vivienda en la GAMA.

Un evento de gran impacto para el sector inmobiliario en el año 2020 fue el confinamiento por la pandemia Covid-19; la cual dejó enseñanzas positivas que deben ser capitalizadas.

En primer lugar, se reconoce a la familia como el objetivo principal de los proyectos de vivienda y a las utilidades como una consecuencia; en segundo lugar, se revela que se venía trabajando a "pedal", cuando es necesario implementar nuevas tecnologías aplicadas al sector, que permitan disminuir el plazo y el costo de los proyectos de construcción y por ende, bajen el precio de venta. El confinamiento mostró, la importancia de las zonas comunes en un condominio y la necesidad de áreas adicionales dentro de la vivienda.

A partir del año 2021 el sector de vivienda muestra una recuperación importante, acercándose a los niveles que se tenía en el año 2018. La aceleración de los procesos digitales está permitiendo una mejor comunicación cliente-desarrollador y esto facilita la preventa de proyectos.

La clase media resulta ser la damnificada en esta recuperación. El incremento en el precio del dólar aleja cada vez a las familias de clase media para adquirir una vivienda nueva. En esta edición de la revista, se presenta un artículo sobre la vivienda para ese segmento de mercado; donde se muestran los niveles de ingresos de la clase media y su capacidad de compra de vivienda. El segmento de clase media es un paradigma que tienen muchos desarrolladores. Es muy importante entender que una vivienda de $100.000 a $120.000 no va dirigida a la clase media, está dirigida al decil 8 de la población, que corresponde a clase alta-baja.

Como consultora, en los últimos años hemos venido insistiendo en la necesidad de desarrollar proyectos con precio por debajo de los $100.000; sin embargo, hoy esta meta de precio máximo ha descendido a $90.000; pues es el precio máximo al cual puede acceder las familias de clase media costarricense. La realidad muestra que el 90% de los proyectos en la GAMA están enfocados a la clase alta, que es el segmento de menor tamaño y menor intención de compra.

Los desarrolladores deben considerar que un factor de éxito en la ejecución de los proyectos es ejecutar al menos dos estudios de mercado para un proyecto en específico: el primero, se realiza con planos de anteproyecto y el segundo, con el proyecto final; el cual será usado como guía por parte del departamento comercial. Estos estudios son el insumo para el análisis de factibilidad financiera del proyecto y son la herramienta que permite fijar las metas de ventas y generar las estrategias comerciales.

Un buen proyecto de vivienda nace de las necesidades no cubiertas de un nicho de mercado en específico. Este nicho tiene necesidades claras de espacios, dimensiones y una capacidad de pago que debe ser considerada en el diseño arquitectónico. El diseño arquitectónico se debería realizar en "reversa"; es decir, a partir del precio de venta se determina el tipo de producto que se debe diseñar.

En la próxima edición de la revista, se tratará el tema de la vivienda social con un enfoque diferente, no gubernamental y se hablará de la importancia de un buen presupuesto como respaldo de los costos durante la ejecución del proyecto.

Agradecemos a los clientes de Gutierrez & Gallardo y de Cake Business Development por la confianza que nos han depositado en la realización de estudios de mercado, estudios de factibilidad, estudios de Mayor y Mejor Uso, presupuesto y control de costos; estos nos permiten seguir haciendo investigaciones en el sector inmobiliario de vivienda en Costa Rica.

GyG 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 **Gutiérrez & Gallardo.**

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

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.16

COMITÉ EJECUTIVO

Gustavo Gutiérrez Beron
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

María del Carmen Gallardo
Gerente de Proyecto
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

Jaime Arango G.
Coordinador General
Revista GAMA Inmboliaria

Martha Giraldo Montoya
Coordinadora
Revista GAMA Inmboliaria

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Stephanie Solano Peña
Diseñadora
Made of Dreams

MAYOR INFORMACIÓN:
info@gyg.cr
+506 2431.0555

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



CONSULTORÍA
ISPECCIÓN
DISEÑO
DE PROYECTOS

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora





Nuestros SERVICIOS

- PROCESOS DE LICITACIÓN
- ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS
- DESARROLLO DE INGIENERIAS DE VALOR
- AUDITORIAS TECNICAS Y DE COSTO
- INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE TRANSPORTE
- CONCEPTUALIZACIÓN DE PROYECTOS
  DISEÑO DE PROYECTOS
  PRE-CONSTRUCCIÓN
  PRESUPUESTOS DE PROYECTOS
  INSPECCIÓN DE PROYECTOS

gutierrezygallardo.com

+506 24310555
+506 87223887

REVISTA GAMA

CONTENIDOS



5-10

ARTÍCULO 1

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAMA



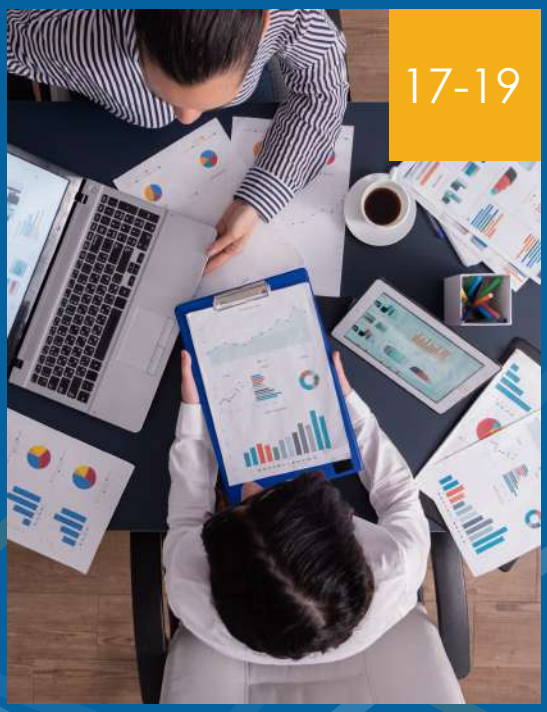
13-15

ARTÍCULO 1

VIVENDA CLASE MEDIA EN COSTA RICA 2022

ARTÍCULO 2

ANÁLISIS MARKET SHARE INMOBILIARIO GAMA 2021



17-19



23-25



ARTÍCULO 4

¿QUÉ ES UN ESTUDIO DE MAYOR Y MEJOR USO O MMU?



ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAMA 2016-2021

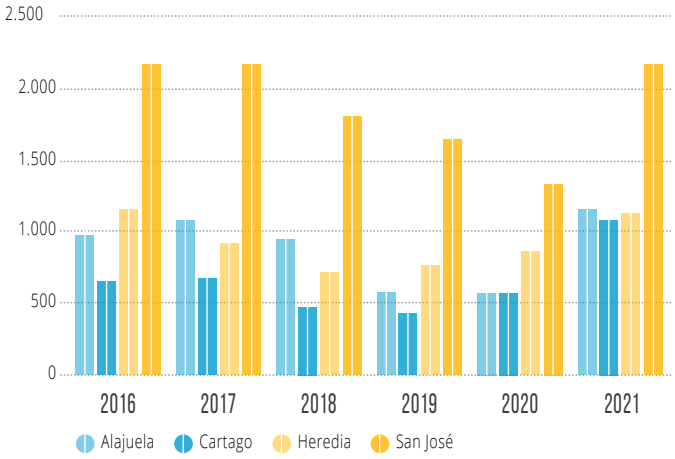
Gustavo Adolfo Gutierrez Berón
Consultor Inmobiliario
Gutiérrez & Gallardo

El objetivo del presente análisis es visualizar el comportamiento de las ventas de lotes, casas y apartamentos para los diferentes cantones de la GAMA, desde el año 2016 hasta diciembre de 2021.

En las siguientes gráficas se puede observar el comportamiento de las ventas por provincia, donde se incluyen solamente los cantones que hacen parte de la GAMA:

Año	Provincia				Total GAMA
	Alajuela	Cartago	Heredia	San José	
2016	958	653	1.130	2.153	4.904
2017	1.055	666	886	2.177	4.784
2018	943	477	723	1.794	3.937
2019	571	415	754	1.618	3.358
2020	555	557	844	1.317	3.273
2021	1.131	1.052	1.117	2.181	5.841
% Crecimiento 2020-2021	104%	89%	32%	66%	67%

VENTAS ANUALES POR PROVINCIA



En el historial anual presentado anteriormente se destaca la provincia de San José, donde se observa una importante disminución de las ventas desde el 2017 hasta llegar al punto mas bajo en el 2020, donde se vendieron 1.317 unidades (110 un/mes en promedio).

En el 2021 hubo un repunte importante en las ventas, incrementándose en un 66% con respecto al año anterior.

Un comportamiento similar se presenta en las otras provincias; la provincia de Alajuela en el 2021 creció un 104% con respecto al 2020. En el 2021 se vendieron 1.131 unidades superándose las ventas registradas desde el 2017.

Por su parte Heredia en el 2021 creció un 32% respecto al 2020 con 1.117 ventas, llegando aproximadamente a los niveles del 2016.

Y Cartago creció un 89% con 1.052 ventas, superando ampliamente todos los años anteriores.

VENTAS POR PRODUCTO POR PROVINCIA POR CANTÓN DENTRO DE LA GAMA:

Por producto, lote, casa y apartamento el comportamiento ha sido el siguiente:

SAN JOSÉ

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total San José
2016	1.482	602	69	2.153
2017	1.691	427	59	2.177
2018	1.224	499	71	1.794
2019	959	586	73	1.618
2020	510	741	66	1.317
2021	964	967	250	2.181

ALAJUELA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Alajuela
2016	156	412	412	968
2017	177	273	273	1.055
2018	122	330	330	943
2019	43	211	211	571
2020	72	263	263	555
2021	84	416	416	1.131

HEREDIA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Heredia
2016	460	589	81	1.130
2017	460	362	64	886
2018	325	339	59	723
2019	185	437	132	754
2020	165	597	82	844
2021	211	815	91	1.117

CARTAGO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Cartago
2016	44	365	244	653
2017	33	187	446	666
2018	22	282	173	477
2019	18	179	218	415
2020	7	277	273	557
2021	6	469	577	1.052

Los cantones de la provincia de San José presentan una disminución importante en apartamentos (edificios), con una recuperación similar al 2019, pero lejos de las ventas del 2017. Se viene incrementando las ventas de casas y lotes.

La provincia de Alajuela presenta una disminución importante en apartamentos, pero incrementó las ventas de casas y lotes, regresando a niveles del 2016 y 2017 respectivamente.

La provincia de Heredia disminuyó en más de un 50% la venta de apartamentos, pero aumentó la venta de casas en más de 38% con respecto al 2016. El desarrollo de proyectos de casas se pude identificar como un mercado en crecimiento.

VENTAS POR CANTONES DE LA GAMA POR PRODUCTO

SAN JOSÉ

SAN JOSÉ

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total San José
2016	719	9	0	728
2017	684	6	0	690
2018	600	2	0	602
2019	485	11	0	496
2020	223	6	0	229
2021	580	3	0	583

CURRIDABAT

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Curridabat
2016	266	46	24	336
2017	299	42	37	378
2018	180	54	37	271
2019	243	44	37	324
2020	144	41	37	222
2021	148	14	13	175

SANTA ANA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Santa Ana
2016	178	118	26	322
2017	142	105	12	259
2018	151	65	12	228
2019	62	167	12	241
2020	59	269	12	340
2021	91	365	177	633

ESCAZÚ

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Escazú
2016	155	124	2	281
2017	118	37	0	155
2018	64	60	0	124
2019	66	113	0	179
2020	33	111	0	144
2021	53	136	9	198

ALAJUELITA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Alajuelita
2016	23	14	0	37
2017	51	12	0	69
2018	33	88	0	121
2019	6	17	0	23
2020	9	19	0	28
2021	9	103	0	112

GOICOECHEA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Goicoechea
2016	0	82	1	83
2017	0	42	3	51
2018	0	43	3	46
2019	0	45	3	48
2020	0	69	3	74
2021	25	82	0	107

MONTES DE OCA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Montes de Oca
2016	80	66	7	153
2017	47	49	6	102
2018	45	49	6	100
2019	26	19	6	51
2020	12	43	6	61
2021	19	38	2	59

MORA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Mora
2016	49	59	0	108
2017	20	66	1	87
2018	30	95	1	126
2019	10	58	1	69
2020	1	31	1	33
2021	1	78	2	81

MORAVIA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Moravia
2016	0	35	0	35
2017	25	32	0	57
2018	22	36	0	58
2019	9	105	0	114
2020	0	143	0	143
2021	0	130	46	176

CORONADO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Coronado
2016	2	0	9	11
2017	15	0	0	15
2018	5	0	0	5
2019	0	1	0	1
2020	1	3	0	4
2021	0	12	1	13

TIBÁS

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Tibás
2016	10	49	0	59
2017	124	30	0	154
2018	94	1	0	95
2019	52	2	0	54
2020	26	2	0	28
2021	38	1	0	39

DESAMPARADOS

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Desamparados
2016	0	0	0	0
2017	160	0	0	0
2018	0	6	0	6
2019	0	4	0	4
2020	0	4	0	4
2021	0	5	0	5

En la provincia de San José, se destaca el cantón de San José en la venta de apartamentos, con 580 unidades en el 2021, muy cerca de recuperar las ventas que se tenían en el año 2018.

El cantón de Santa Ana destaca por la venta de casas con un mercado en crecimiento, con 365 unidades vendidas en el 2021, la más alta desde el 2016. Por el contrario, la venta de apartamentos continúa a la baja, con solo 91 unidades en el 2021.

El cantón de Desamparados presenta poca o nula oferta de vivienda. Después del fracaso del proyecto Málaga City no se han visto nuevos proyectos que busquen atenuar el déficit habitacional en la zona.

ALAJUELA

ALAJUELA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Alajuela
2016	156	354	234	744
2017	153	247	426	826
2018	153	291	237	681
2019	153	183	108	444
2020	153	257	147	557
2021	57	381	318	756

GRECIA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Grecia
2016	0	58	109	167
2017	24	26	98	148
2018	24	39	170	233
2019	24	28	132	184
2020	24	6	49	79
2021	27	35	183	245

SAN RAMÓN

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total San Ramón
2016	0	0	6	6
2017	0	0	4	4
2018	0	0	22	22
2019	0	0	31	31
2020	0	0	14	14
2021	0	0	35	35

NARANJO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Naranjo
2016	0	0	25	25
2017	0	0	50	50
2018	0	0	19	19
2019	0	0	8	8
2020	0	0	6	6
2021	0	0	6	6

PALMARES

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Palmares
2016	0	0	0	0
2017	0	0	2	2
2018	0	0	0	0
2019	0	0	2	2
2020	0	0	1	1
2021	0	0	1	1

POÁS

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Poás
2016	0	0	0	0
2017	0	0	0	0
2018	0	0	1	1
2019	0	0	4	4
2020	0	0	1	1
2021	0	0	1	1

En la provincia de Alajuela, el cantón de Alajuela se destaca en la venta de casas con 381 unidades, superando las metas de los cinco años anteriores.

El otro producto destacado son lotes, con 318 unidades, logrando superar las ventas del 2018, pero no las de 2017.

El cantón de Grecia se destaca en la venta de lotes con 183 unidades, superando meta de los últimos cinco años anteriores. La estrategia de mercado en Grecia es vía precio del m2.

La zona Occidente de la GAMA sigue a la espera de la ampliación de la ruta 1, entre San José y San Ramón; obra que seguramente va a cambiar la sensación de distancia.

HEREDIA

HEREDIA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Heredia
2016	298	154	6	452
2017	274	161	20	455
2018	142	184	25	351
2019	94	119	3	216
2020	107	187	20	314
2021	152	342	41	535

BARVA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Barva
2016	4	3	3	10
2017	0	0	3	3
2018	0	0	3	3
2019	0	0	1	1
2020	0	0	2	2
2021	0	0	2	2

BELÉN

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Belén
2016	5	16	6	27
2017	2	9	5	16
2018	0	27	6	33
2019	0	65	0	65
2020	0	83	0	83
2021	0	98	0	98

FLORES

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Flores
2016	0	17	0	17
2017	0	2	0	2
2018	31	0	0	31
2019	35	54	0	89
2020	6	66	0	72
2021	9	103	0	112

SANTO DOMINGO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Santo Domingo
2016	35	50	38	123
2017	26	52	8	86
2018	28	23	17	68
2019	35	120	116	271
2020	19	141	56	216
2021	19	106	37	162

SAN RAFAEL

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total San Rafael
2016	3	0	27	30
2017	0	6	24	30
2018	0	1	8	9
2019	1	5	0	6
2020	1	35	0	35
2021	1	35	0	37

SAN ISIDRO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total San Isidro
2016	0	0	1	1
2017	0	0	4	4
2018	0	0	0	0
2019	0	0	12	12
2020	0	0	4	4
2021	0	0	11	11

SANTA BÁRBARA

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Santa Bárbara
2016	0	25	0	25
2017	0	1	0	1
2018	0	0	0	0
2019	0	0	0	0
2020	0	0	0	0
2021	0	0	0	0

SAN PABLO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total San Pablo
2016	121	324	0	445
2017	158	131	0	289
2018	124	104	0	228
2019	20	74	0	94
2020	32	85	0	117
2021	30	130	0	160

En la provincia de Heredia, el cantón de Heredia se destaca en la venta de casas con 342 unidades, siendo este el mayor volumen de ventas en el período analizado.

El cantón de Flores se presenta como un nuevo mercado de casas, con 103 unidades vendidas en el 2021. El cantón de Santo Domingo también se destaca con el producto casas, con 106 unidades vendidas en el 2021.Cantidad un poco menor al 2020.

El cantón de San Pablo recupera el mercado de casas con 130 unidades vendidas en el 2021, frente a 85 en el 2020; igualando las ventas del 2017, pero muy por debajo del 2016, que presenta una cifra de 324 unidades.

CARTAGO

CARTAGO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Cartago
2016	1	112	126	239
2017	0	71	144	215
2018	2	159	107	265
2019	0	62	173	235
2020	0	104	112	216
2021	0	128	90	218

EL GUARCO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total El Guarco
2016	0	94	0	94
2017	0	37	0	37
2018	0	39	0	39
2019	0	73	0	73
2020	0	120	0	120
2021	0	169	0	169

LA UNIÓN

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total La Unión
2016	43	140	28	211
2017	33	66	228	327
2018	20	79	38	137
2019	18	38	14	70
2020	7	53	109	169
2021	6	172	379	557

OREAMUNO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Oreamuno
2016	0	19	0	19
2017	0	13	0	13
2018	0	5	0	5
2019	0	6	0	6
2020	0	0	0	0
2021	0	0	48	48

PARAÍSO

Ventas	Aparta	Casas	Lotes	Total Paraíso
2016	0	0	90	90
2017	0	0	74	74
2018	0	0	31	31
2019	0	0	31	31
2020	0	0	52	52
2021	0	0	60	60

Los cantones de la provincia de Cartago se enfocan en los productos de casas y lotes (vivienda unifamiliar).

Los cantones de Cartago, El Guarco y La unión presentaron en el 2021 un incremento de sus ventas de casas con 128, 169 y 172 unidades respectivamente.

Esperamos que los datos anteriores cumplan el objetivo planteado y sean un insumo que permita a los Desarrolladores explorar nuevos nichos de mercado no atendidos.



Como punto aparte, no podemos dejar de comentar sobre los proyectos inmobiliarios fallidos; sea la causa por su cancelación, congelamiento temporal, remate bancario y/o rediseño; la consultora G&G tiene registrado en la base de datos más de 70 proyectos con esta calificación.

El volumen de proyecto fallidos prende las alarmas y obliga a analizar los errores comunes que se están presentando en los proyectos y el por qué de los resultados negativos.

Estos errores afectan a los inversionistas y al sector inmobiliario en general y muy directamente a los clientes compradores que confían en la capacidad de los profesionales que ejecutan este tipo de proyectos.

Entre las causas que han llevado al fracaso a algunos proyectos se anotan:

- La falta de planificación en las diferentes fases de los proyectos, problemas administrativos, falta de financiamiento y no tener un estudio de mercado y de factibilidad financiera.
- La realidad social del país llevará al desarrollo de grandes macroproyectos de interés social y de clase media, y se va a requerir la preparación de profesionales con capacidad para desarrollar con éxito este tipo de macroproyectos.

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT



PARA SUS PROYECTOS

- Estudios de Factilidad
- Estudios de Mayor y Mejor Uso
- Plan de Negocios para PYME

ESTUDIOS CAKE

¿Sabe usted que tan grande es su mercado meta?

- Definir y delimitar el nicho poblacional de su proyecto.
- Conocer las tendencias actuales del 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 mercado adecuadas, según su público meta.
- Encontrar factores críticos de éxito que mejoren su velocida de ventas.

PARA MAS INFORMACIÓN

Jaime Andrés Arango +506 24310555

NUESTROS CLIENTES



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



VIVIENDA CLASE MEDIA EN COSTA RICA 2022

María del Carmen Gallardo
Gutiérrez & Gallardo

PROYECTO DE VIVIENDA PARA CLASE MEDIA EN COSTA RICA.

INTRODUCCIÓN

En investigación del sector vivienda realizado por G&G se concluyó que no existe una sólida oferta de vivienda para la clase media en Costa Rica (La clase media en Costa Rica la conforman los deciles V, VI y VII según la clasificación del INEC); es decir, soluciones habitacionales de un precio que oscila entre los $48.000 y los $90.000 (₡33.4 hasta ₡62.4 millones a una tasa de cambio de 690).

Ver segmento de vivienda media en el siguiente cuadro:

Decil	Segmento	Precio de Venta		Ingreso familiar x Decil	
	Dólares	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Decil 5	Media-Baja	$ 48.358,00	$ 57.204,00	$ 940,00	$ 1.111,00
Decil 6	Media-Media	$ 57.204,00	$ 72.150,00	$ 1.111,00	$ 1.402,00
Decil 7	Media-Alta	$ 72.150,00	$ 90.412,00	$ 1.402,00	$ 1.757,00

Los ingresos familiares mensual para la clase media van desde los $940 (₡648.280) hasta los $1.757 (₡1.212.038).

Incluso las familias del decíl 8 (clase Alta-baja) tiene problemas para encontrar un proyecto que se ajuste a sus ingresos. Sus ingresos familiares mensuales van desde los $1.757 (₡1.212.039) hasta los $2.399 (₡1.655.011). Las familias en este rango pueden acceder a una vivienda con precios entre los $90.412 hasta $123.456.

Los desarrolladores se han concentrado en el segmento de vivienda con precio de venta superior a los $120.000, que corresponde a los deciles 9 y 10, clases Alta-media y Alta-alta.

Se debe buscarse la forma para que los actuales y nuevos desarrolladores entren al mercado de la vivienda media, proyectos con precios por debajo de los $90.000, con el fin de suplir las necesidades de un mercado cautivo que está a la espera de proyectos que se ajusten a sus necesidades y a su nivel de poder adquisitivo.

Desarrollar proyectos de vivienda para clase media requiere de un buen plan de negocio, que incluya el estudio de prefactibilidad (comercial y financiera); debe considerar aspectos administrativos y legales; establecer debidamente el precio del terreno acorde al proyecto; realizar un estudio de mercado; considerar aspectos técnicos, costos y presupuesto; realizar un estudio financiero y de costos y realizar un estudio ambiental y socioeconómico, para garantizar el éxito del proyecto.

El segmento de vivienda media permite entrar en la ejecución de proyectos de tamaño mediano y en macroproyectos. Para mayor claridad de estos dos términos vamos a describir cada uno:

PROYECTO MEDIANO:

Proyectos que tienen 50 hasta las 200 unidades.

De 50 unidades en adelante ya se puede manejar el condominio con una pequeña administración y todo el tema de seguridad.

Las ventas estarán entre los $4 millones hasta los $15 millones.

Estas son cifras altas que requieren un manejo financiero muy cuidadoso y debe ser ejecutado por profesionales con experiencia en proyectos similares. El desarrollador debe estar en capacidad de asumir un crédito constructor que va desde los $2 millones hasta los $10 millones; entre más alto el monto, mayor serán las exigencias del sector financiero, se les pedirá experiencia y capacidad de pago

MACROPROYECTO:

Proyecto con más de 200 unidades de vivienda.

Se debe manejar por etapas, tiene un alto nivel de inversión y un aumento significativo del riesgo.

El riesgo aumenta cuando son proyectos en vertical.

Las ventas estarán sobre los $15 millones y pueden superar los $100 millones. Estas son cifras altas que requieren un manejo financiero y de tesorería muy complejo, que requieren ser desarrollados por compañías que ya tienen "escuela" de muchos años y saben lo que es llevar una cartera de clientes de 500 o más unidades.

Las etapas del proyecto deben ser autónomas y autosostenibles.

Hacer un proyecto unifamiliar de lotes o casas disminuye el riesgo hasta en un 50% con respecto a un proyecto en vertical; el proyecto unifamiliar se puede manejar en pequeñas etapas autosostenibles; por el contrario, un condominio vertical debe ser levantado al 100% por edificio, aumentando el riesgo de la inversión.

Todo proyecto debe tener una factibilidad positiva en las siguientes áreas: administrativa, legal, comercial o de mercado, de costos, técnica, financiera, social y ambiental.

Si un área falla, falla todo el proyecto. Por lo anterior es importante trabajar varios escenarios, considerando las variables que implican un riesgo para el proyecto; cuyos resultados permiten tomar las decisiones gerenciales en el desarrollo de un proyecto.

LA IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado tiene igual importancia que el diseño arquitectónico, estructural o de sistemas electromecácnicos.

El estudio de mercado es la herramienta que determina el nicho de mercado al cual estará dirigido el proyecto.
Por otra parte arroja los lineamientos de diseño, áreas de la vivienda y los elementos que la deben componer.

Dentro del estudio de mercado se analiza el perfil del cliente meta, zonificación,demografía, nivel educativo, gustos y preferencias de esa familia a la cual va dirigido el proyecto.

Un proyecto para vivienda media no debe nacer de la idea arquitectónica y la visión de la compañía desarrolladora. Nace de la necesidad de vivienda de un nicho de mercado totalmente identificado.

El proyecto debe cubrir esa necesidad insatisfecha de vivienda de un segmento poblacion con caracteristicas similares y nivel socieconómico similar.



Es un error desarrollar proyectos donde involucre familias de deciles muy diferentes. Por ejemplo reunir familias de clase media-media que puede comprar hasta los $72.000 con familias de clase Alta-media que su poder adquisitivo le permite comprar una vivienda hasta los $240.000. No es que fisicamente no se pueda, es que no se debe por el factor de convivencia y pagos de cuotas condominales.

Un buen estudio de mercado debe permitir al departamento comercial la elaboración de un Plan de Mercado completo para el proyecto por comercializar. Este plan debe incluir: Estrategia de Producto, Estrategia de Precio, Estrategia de Plazo y Estrategia de Promoción.

RANGOS DE PRECIOS PARA VIVIENDA DE CLASE MEDIA

Vivienda para clase media-baja: Las familias de clase media-baja puede acceder a vivienda entre los $48.358 a los $57.204 (33 a 40 millones de colones).

Este es un mercado muy difícil de atender por el bajo nivel de precio de la solución. En este momento está siendo atendido bajo la sombrilla de interés social, pero los proyectos que se desarrollan en la GAMA en este segmento son muy pocos.

El segmento correspondiente al decil 5 tiene un tamaño estimado de 53.217 personas o 18.626 familias con intensión de compra. Vivienda para clase media-media:

La clase media-media puede acceder a vivienda entre los $57.204 a los $72.150 (40 a 50 millones de colones). Se requieren condiciones muy favorables, sobre todo al comprar la tierra, para poder ejecutar proyectos de vivienda en este rango.

El segmento correspondiente al decil 6 tiene un tamaño de 53.113 personas o 15.934 familias con intensión de compra.

Vivienda para clase media-alta: Tal vez el rango más factible de atender en este momento es la clase media-alta, la cual puede acceder a soluciones de vivienda entre los $72.150 a los $90.412.

El segmento correspondiente al decil 7 tiene un tamaño de 50.838 personas o 12.709 familias con intensión de compra.

Como podemos ver en las cifras anteriores, existe un número importante de familias que no están siendo atendidas por los desarrolladores de vivienda.

RECOMENDACIONES

Las siguientes son las recomendaciones para el desarrollo de proyectos de vivienda para clase media en Costa Rica:

- Hay un mercado potencial para proyectos de clase media. El enfoque debe ser por precio para llegar el nicho de mercado correspondiente. Se debe estudiar a profundidad el mercado antes de iniciar un proyecto.

- Cambiar el paradigma que los proyectos de $120.000 aplican para clase media. El ingreso superior de la clase media llega hasta los ₡1.212.038. Preferiblemente se debe apuntar los proyectos a familias con ingresos por debajo del millón de colones.

- Se debe buscar lotes con precios entre los $30 a $80 por m2. Entre más bajo el precio del terreno, más fácil será lograr un precio dentro del rango de clase media. La topografía debe ser relativamente plana y tener los servicios públicos a corta distancia. Es importante que el proyecto esté ubicado en zona de influencia del mercado meta.

- Utilizar metodologías constructivas que permitan una rápida ejecución de las obras. Entre más corto el plazo, menor valor tendrá la vivienda. Una casa de vivienda media se debe construir en 30 días.

- Utilizar el modelo de venta en gris habitable, similar al que se usa en vivienda social y que hoy en día lo están usando los desarrolladores de clase alta. El modelo de gris habitable da acceso a más familias. Las familias con el tiempo van dando acabado a su vivienda.

- Invitar al gobierno central y gobiernos locales a trabajar en el diseño y planificación de microciudades. No se puede dejar todo el trabajo a los desarrolladores. Se debe devolver el liderazgo al INVU para que trabaje en conjunto con desarrolladores privados y se puedan construir gran cantidad de viviendas para la clase media y vivienda de interés social.

- El segmento de vivienda media tiene un mercado listo para comprar, los desarrolladores lo deben ver como un negocio por volumen de ventas. Vender dos unidades de vivienda de $80.000 equivale a vender una de $160.000. La diferencia está en la velocidad de ventas. Mientras uno vende 10 a 20 unidades por mes, el otro proyecto de clase alta vende de 1 a 5 unidades por mes. Los proyectos de vivienda media tienen un ciclo de vida más corto por la mayor absorción de mercado.



MADECENTRO

MEDELLÍN - COLOMBIA

SUMINISTROS E INSTALACIÓN

Muebles de cocina
Puertas de madera
• Closet
• Muebles de baño

INSUMOS PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE, LA MADERA Y LA CONSTRUCCIÓN

Representante en Costa Rica: Gutierrez & Gallardo SA

Departamento comercial: Marta Lucia Giraldo

Correo: mgiraldo@gyg.cr

Teléfono: 506-2431-0555, 506-8914-3916

madecentro.com



ANÁLISIS MARKET SHARE INMOBILIARIO GAMA 2021

RESUMEN GENERAL

La GAMA ha tenido altos niveles de edificación en los últimos años; factores como un clima favorable, paisajes naturales, ubicación estratégica con rutas de fácil acceso, creación de parques empresariales, un mayor desarrollo humano que ha favorecido la generación de un estilo de vida más moderno, así como mayor capacidad de pago de las personas, entre otros, han sido un imán para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Solo en el año 2021 se vendieron aproximadamente 5.358 unidades de vivienda en los diferentes proyectos inmobiliarios ubicados en la GAMA. En el cuadro siguiente, se presenta una lista con las 10 primeras desarrolladoras que más unidades de vivienda (casas, apartamentos y lotes) vendieron en el 2021.

MARKET SHARE TOTAL

# Ranking	Desarrollador	Proyecto	Market Share 2021	Cantidad Unidades
1	Adelante Desarrollos	Ciudad del Valle (Ilios)	3.2%	169
2	EuroHogar	Akari Condominio	2.6%	137
3	Metrifica	Vista de Santa Ana Condominio	2.5%	133
4	CasaMax	Ayarco Boulevard	2.4%	128
5	Citizen Inmobiliaria	SKY Garden	2.3%	122
6	Urbanizadora Siglo XXI	Distrito San Juan	2.2%	116
7	CasaMax	Ayarco Boulevard	2.1%	114
8	Grupo Zen	Santa Ana Urbano Condominio	2.0%	108
9	EuroHogar	Latitud 222	1.9%	102
10	Concasa	Dulúa	1.8%	97

Como puede observarse, la lista es encabezada por la desarrolladora Adelante Desarrollos, con su proyecto Ciudad del Valle (Ilios) en Cartago; en el cual se vendieron 169 unidades, que corresponden a un 3.2% del total; seguidamente se ubica la desarrolladora EuroHogar, con su proyecto Akari Condominio; en el cual se vendieron 137 unidades, que representa un 2.6% y en tercer lugar, se ubica la desarrolladora Metrifica con su proyecto Vistas de Santa Ana Condominio ; en el cual se vendieron 133 unidades, que representa un 2.5% en el total de ventas.



VENTA DE CASAS GAMA - 2021

La mayoría de las ventas de casas en el año 2021 en la GAMA fueron realizadas por la desarrolladora Adelante Desarrollos en su proyecto Ciudad del Valle (Ilios); donde se contabilizaron 169 unidades vendidas, lo cual representa un 6.3% del total de ventas de casas; seguidamente se ubica en ventas la desarrolladora EuroHogar, con su proyecto Akari Condominio, donde se vendieron 137 unidades que representa un 5.1% del total de ventas y en el tercer lugar, se ubicó la desarrolladora Metrifica con su proyecto Vistas de Santa Ana Condominio, donde se realizó la venta de 133 unidades, el cual representó un 5% en el total de ventas de casas, tal como se puede observar en el siguiente cuadro:

MARKET SHARE CASAS

# Ranking	Desarrollador	Proyecto	Market Share 2021	Cantidad Unidades
1	Adelante Desarrollos	Ciudad del Valle (Ilios)	6.3%	169
2	EuroHogar	Akari Condominio	5.1%	137
3	Metrifica	Vista de Santa Ana Condominio	5.0%	133
4	CasaMax	Ayarco Boulevard	4.3%	114
5	EuroHogar	Latitud 222	3.8%	102
6	EuroHogar	Arboleda Condominio	3.4%	90
7	Constructora Davison	Senderos del Este Condominio	3.3%	87
8	Mar Fuerte Inmobiliaria	Veredas Condominio	3.1%	82
9	Urbania	Naos Condominio	2.7%	73
10	CasaMax	Source Living	2.7%	73

VENTA DE APARTAMENTOS GAMA - 2021

La mayor cantidad de ventas de apartamentos en la GAMA en el año 2021 las realizó la desarrolladora Citizen Inmobiliaria en su proyecto SKY Garden, con la venta de 122 unidades, lo cual representa un 9.6%; seguidamente se ubica la desarrolladora RC Inmobiliaria, con la venta de 77 unidades en su proyecto Núcleo Sabana, lo cual representa un 6.1% y en el tercer lugar, la desarrolladora SAXUM con la venta de 51 unidades en su proyecto Be Cariari, el cual representó un 4% en el total de ventas de apartamentos.

Se presentan las 10 desarrolladoras con mayor volumen de ventas en apartamentos en la GAMA 2021.

MARKET SHARE APARTAMENTOS

# Ranking	Desarrollador	Proyecto	Market Share 2021	Cantidad Unidades
1	Citizen Inmobiliaria	Sky Garden	9.6%	122
2	RC Inmobiliaria	Nucleo Sabana	6.1%	77
3	Saxum	Be Cariari	4.0%	51
4	Estrategias Argo	Aire Nunciatura	3.8%	48
5	Concasa	Monte Alto	3.6%	46
6	Core Development	Secrt Sabana	3.3%	42
7	Garnier & Garnier	Azenza Towers	3.2%	41
8	RC Inmobiliaria	Bambú Rivera	2.5%	32
9	Civitar Desarrolladores	Ifreses	2.4%	30
10	RC Inmobiliaria	Bambú 106	2.2%	28

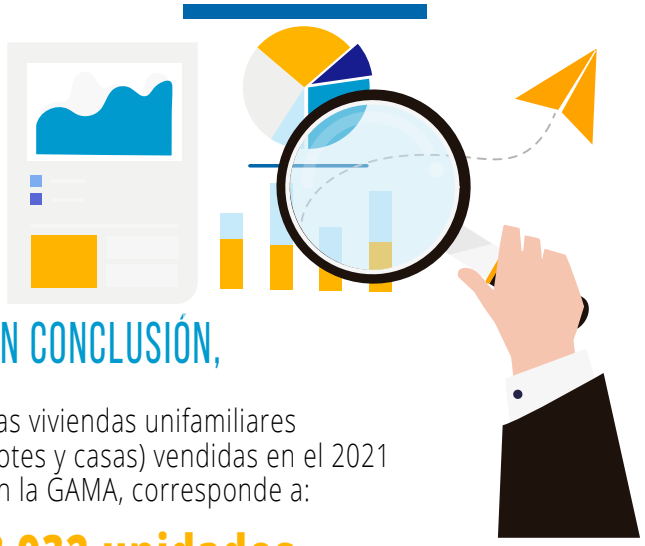
REVISTA GAMA

VENTA DE LOTES GAMA 2021

Por último, el mayor volumen de ventas de lotes en la GAMA en el año 2021 fue realizado por la desarrolladora CasaMax en su proyecto Ayarco Boulevard, con la venta de 128 unidades, lo cual representa un 9%; seguidamente se ubicó la desarrolladora Urbanizadora Siglo XXI con su proyecto Distrito San Juan, donde se vendieron 116 unidades, lo cual representó un 8.1% y en tercer lugar. se ubica la desarrolladora Grupo Zen con la venta de 108 unidades en su proyecto Santa Ana Urbano Condominio, el cual representó un 7.6%. Se presentan las 10 desarrolladoras con mayor volumen de venta de lotes en la GAMA en el 2021.

MARKET SHARE LOTES

# Ranking	Desarrollador	Proyecto	Market Share 2021	Cantidad Unidades
1	CasaMax	Ayarco Boulevard	9.0%	128
2	Urbanizadora Siglo XXI	Distrito San Juan	8.1%	116
3	Grupo Zen	Santa Ana Urbano Condominio	7.6%	108
4	Concasa	Dulúa	6.8%	97
5	Franidi Inmobiliaria	Hacienda El Coyol Condominio	6.5%	92
6	Grupo Pirie	Puerto España Condominio	6.3%	90
7	Construinmueble S.A.	El Olivo Condominio	3.4%	48
8	Urbanizadora la Laguna	Teruma Condominio	3.2%	46
9	M&J Inmobiliaria	Condominio La Floresta Vivalto	3.1%	44
10	Urbanizadora la Laguna	Hacienda Montemar	3.1%	44



EN CONCLUSIÓN,

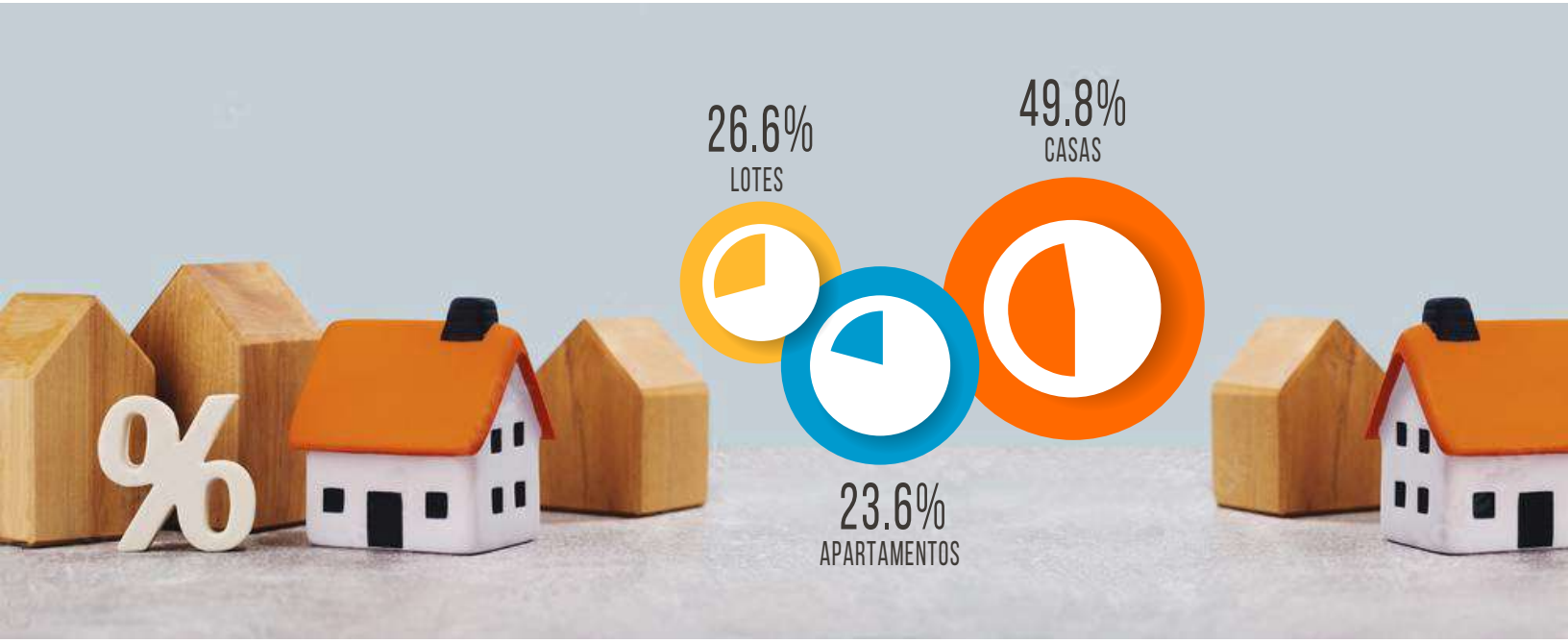
Las viviendas unifamiliares (lotes y casas) vendidas en el 2021 en la GAMA, corresponde a:

3 932 unidades,
que representan el 73.4% de las ventas totales.

De este total, 2 667 unidades fueron casas, lo cual corresponde a 49.8% y 1 426 unidades fueron lotes, lo cual corresponde a 26.6%

La venta de apartamentos abarcó únicamente un 23.6% con 1 265 unidades vendidas.

Consecuentemente la unidad de vivienda más vendida en la GAMA en el 2021 fueron las casas, seguida de los lotes y por último los apartamentos.

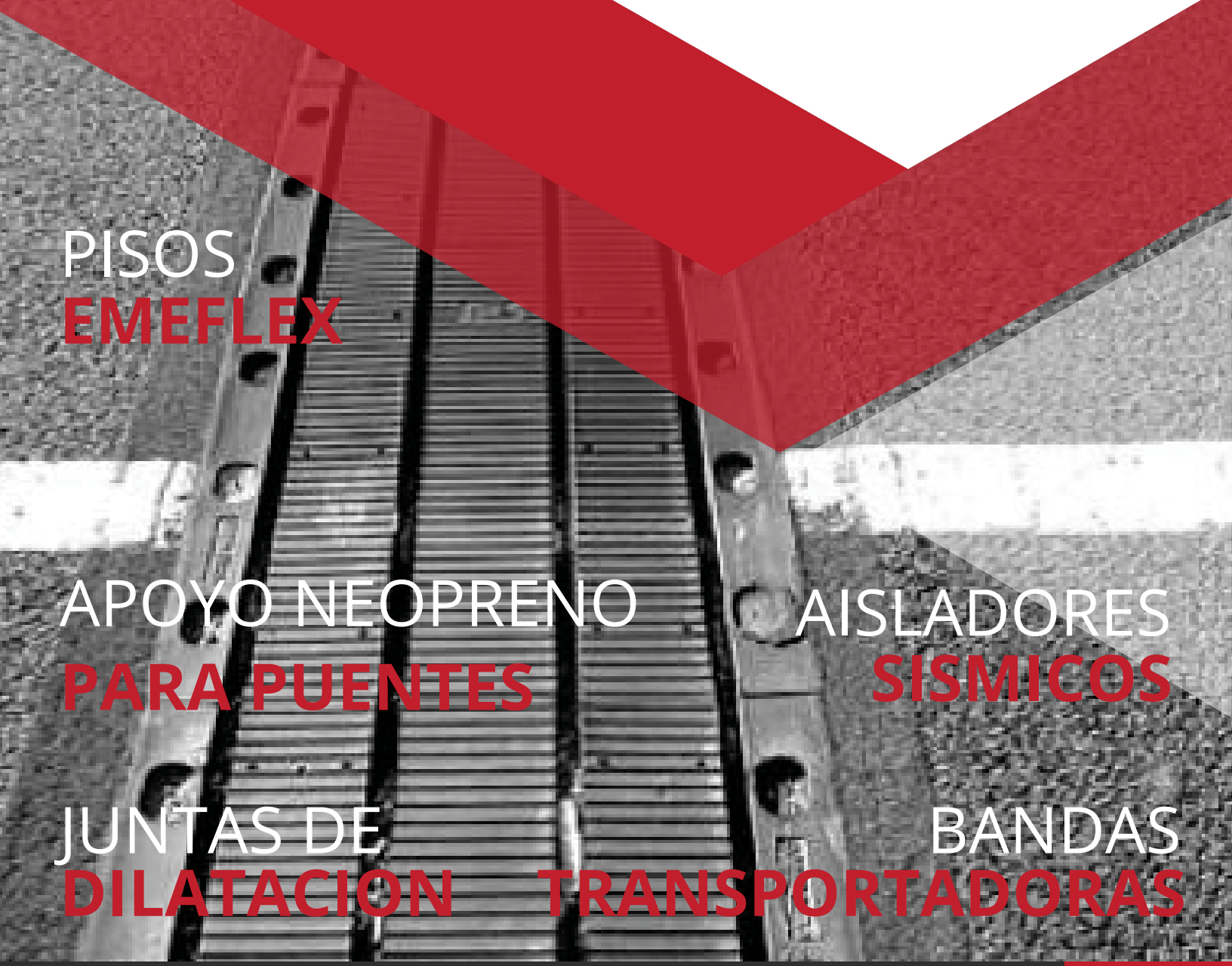


Si desea adquirir la información completa, con la distribución de las ventas 2021 por producto por cantón puede contactar al ingeniero Jaime Andrés Arango al correo jarango@gyg.cr o llamando al teléfono 2431-0555.

E&M®

CALIDAD QUE UNE

PRODUCTOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS



PISOS
EMEFLEX

APOYO NEOPRENO
PARA PUENTES

AISLADORES
SÍSMICOS

JUNTAS DE
DILATACION

BANDAS
TRANSPORTADORAS

Representante en Costa Rica: Gutierrez & Gallardo SA
Departamento comercial: Ing. María del Carmen Gallardo.
Correo: mgallardo@gyg.cr
www.eymproductostecnicos.com

28 AÑOS

AL SERVICIO DE
LA CONSTRUCCIÓN





METALEX COSTA RICA
EL SALVADOR - PANAMÁ
Gustavo Gutiérrez
Jaime Arango
Teléfono: 506-2431-0555
Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781
Alajuela, Costa Rica
gustavo.gutierrez@metalex.com.co
jaime.arango@metalex.com.co
metalex@gutierrezygallardo.com

SISTEMA DE ENCOFRADOS

SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL VACIADO DEL CONCRETO

MONOLÍTICO

Sistema diseñado para construir estructuras verticales, simultáneamente con las horizontales. Logrando así estructuras limpias sin fisuras ocasionadas por la conexión de materiales, y reduciendo costos ocultos en la obra con aporte de eficiencia y calidad en los tiempos de construcción.

www.metalex.com.co



El encofrado Metalex nos permite realizar un armado en sistema monolítico, obteniendo un buen comportamiento frente a la acción de sismos intensos, sin limitaciones arquitectónicas en el diseño, con bueno manejo acústico y térmico.

Con este sistema de armado podemos realizar un vaciado simultáneo de toda la estructura del diseño, incluidos: muros, losas, vigas, antepechos, dinteles, etc.

METALEX®

SOLUCIONES INTEGRALES AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION



¿QUÉ ES UN ESTUDIO DE MAYOR Y MEJOR USO O MMU?

Gustavo Gutérrez B.
Gutiérrez & Gallardo

Es un estudio que permite analizar varias alternativas de desarrollo inmobiliario sobre un terreno determinado, con el fin de seleccionar la mejor alternativa.

Para ello se requiere determinar la viabilidad administrativa, técnica, legal, comercial y financiera de cada alternativa y compararlas, con el fin de seleccionar la que más se ajuste a las expectativas del grupo inversor.

Las alternativas a evaluar deben ser técnicamente factibles, apegadas a los lineamientos legales y en cumplimiento de la normativa legal cantonal (Uso de suelo permitido).

La mejor alternativa será aquella que maximice las utilidades y disminuya el nivel de riesgo. Es posible que la alternativa con mejor resultados financieros sea la de mayor riesgo; en este caso, se va a requerir un análisis de Riesgo-Beneficio.

Se recomienda plantear al menos tres alternativas, para una mejor selección de la alternativa más favorable.
Cada una de las alternativas a estudiar debe ser evaluada en todos sus aspectos.

LA SIGUIENTES ES LA LISTA DE ANÁLISIS A EJECUTAR POR ALTERNATIVA:

1. Descripción del proyecto propuesto.
2. Estudio de mercado meta.
3. Matriz FODA.
4. Factibilidad técnica.
5. Factibilidad administrativa.
6. Factibilidad legal.
7. Factibilidad financiera.
8. Variables financieras.
9. Impacto ambiental.
10. Validación de la viabilidad del proyecto inmobiliario.

¿CUÁNDO HACER UN ESTUDIO DE MMU Y CUANDO UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD (EF)?

Se debe ejecutar un estudio MMU cuando se tiene la posibilidad de desarrollar más de un tipo de proyecto sobre un terreno determinado.

Este estudio permite seleccionar la mejor alternativa analizando todas las áreas de la factibilidad de proyectos. El proyecto se selecciona según resultados del estudio de MMU.

El EF se ejecuta para un predio en específico y para un proyecto en particular. No permite evaluar otras opciones, solo aplica para el proyecto en estudio. Se usa para terrenos que no permiten hacer muchas variaciones en el diseño. La escogencia del diseño se hace previo al estudio.

El MMU es ideal para inversionistas o socios inversores que desean valorar varias alternativas de negocio.

Para dar inicio al estudio MMU se requiere tener una idea del negocio inmobiliario que se desea ejecutar. Esta idea debe nacer de una necesidad de mercado identificada o nicho de mercado.

La primera tarea es la evaluación técnica comercial del terreno. Se debe realizar un avalúo del terreno, tanto técnico, legal, de uso de suelo y validación de precio según su posible uso.

Se debe garantizar la viabilidad positiva del terreno. No todos los terrenos son aptos para ejecutar determinado proyecto.

Se debe diseñar de forma preliminar al menos tres opciones de proyecto inmobiliario, incluyendo los siguientes elementos:

- Elaboración de esquema urbanístico preliminar con cuadro de áreas.
- Definición de productos de forma preliminar.
- Las alternativas deben estar acordes al plan regulador.
- Las alternativas deben ser factibles desde el punto de vista técnico.
- Elaborar un presupuesto preliminar con todos los costos para cada una de las alternativas. Costos paramétricos de obras de edificaciones, infraestructura y costos indirectos.
- Estimar un precio de venta para ser revisado en la etapa de estudio de mercado o factibilidad comercial.
- Estimación de plazo total del proyecto, incluyendo preconstrucción, construcción y comercialización.

Estudio de mercado o FACTIBILIDAD COMERCIAL para cada alternativa, con los siguientes elementos:

- Segmentación de mercado.
- Determinación del mercado.
- Análisis del producto y precio desde el punto de vista comercial.
- Análisis de competencia.
- Matriz FODA para cada alternativa.
- Estimación de ventas.
- Plan de mercadeo preliminar.
- Factibilidad comercial.
- Cada una de las alternativas debe tener factibilidad comercial positiva.

FACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, comprende los siguientes puntos:

- La estructura organizacional de la empresa Desarrolladora.
- La estructura administrativa propuesta para el proyecto.
- Aspectos legales de la sociedad Desarrolladora y sus socios.
- Experiencia de la empresa en la ejecución de proyectos similares.
- Experiencia de los profesionales encargados del proyecto.
- Capacidad financiera y endeudamiento de la compañía.
- Responsabilidad ambiental y social de la compañía.
- Factibilidad Administrativa para los proyectos propuestos.





FACTIBILIDAD LEGAL, comprende los siguientes puntos:

- Constitución de la empresa Desarrolladora.
- Constitución de la empresa ejecutora del proyecto. Sociedades exclusivas para un proyecto.
- Constitución de fideicomiso o hipotecas.
- Contratos de construcción o ejecución del proyecto.
- Contratos comerciales.
- Legislación y normativas vigentes que afectan el terreno.
- Responsabilidad social empresarial.
- Responsabilidad ambiental.
- Estudio de casos especiales.

FACTIBILIDAD FINANCIERA comprende los siguientes puntos:

- Costo del terreno y su forma de pago.
- Resumen de todos los costos del proyecto, directos e indirectos.
- Ingresos por ventas a plazos, ingresos de socios, bancos, etc.
- Programa de ventas, construcción y entrega a clientes.
- Flujo de caja del proyecto (para cada alternativa).
- Determinación del punto de equilibrio y nivel máximo de endeudamiento.
- Cálculo de las variables financieras TIR y VAN.

La factibilidad financiera puede ser evaluada bajo diferentes modalidades de negocio, así:

- Proyecto para la venta al 100%, con cierre de proyecto en un plazo determinado.
- Proyecto mixto con venta de unidades de vivienda y alquiler de locales comerciales.
- Proyecto para arrendamiento de largo plazo.

Se debe valorar el negocio como mínimo a 10 años.Se debe buscar la mayor productividad del proyecto por ejecutar sin desmejorar la calidad.

El modelo de negocio va a depender de las expectativas de los inversionistas y socios, a corto o largo plazo.

La factibilidad financiera requiere de una sensibilización de variables. Las variables para sensibilizar son: **Las ventas (ingresos), los costos de construcción y los indirectos (costos suaves) como los financieros y administrativos.**

Se sensibiliza cada variable por separado. Y se crean escenarios con diferentes variables, para mostrar el estrés del proyecto frente a diferentes cambios.

En la medida que el proyecto lo permita se deben valorar tres escenarios posibles: optimista, conservador y pesimista.

La sensibilización de variables con diferentes escenarios permite definir qué tan sólido es el proyecto y cuál es su nivel de riesgo. La importancia del estudio MMU radica en la comparación de las alternativas.

Se debe elaborar un cuadro comparativo que permita visualizar las diferencias entre alternativas.La mejor alternativa será la que maximiza la utilidad con el menor nivel de riesgo.

La mejor alternativa será la que tenga el mayor valor de la TIR y un mayor valor del VAN. Es posible seleccionar una alternativa con los indicadores financieros más bajos, pero con menor nivel de riesgo.

Las alternativas con diferente negocio, como son los proyectos en venta y los proyectos en renta, se deben revisar bajo las expectativas de los inversionistas. Va a depender si el capital invertido se requiere recuperar a corto o largo plazo.

El estudio MMU es una herramienta que permite identificar el mejor proyecto a desarrollar en un terreno determinado.

Pero también permite a los socios e inversores valorar varias alternativas y tomar las decisiones según sus propios intereses de corto o largo plazo.

ELECTROMECANICACR



PROYECTOS ELECTROMECÁNICOS

PROYECTOS EFICIENTES, SEGUROS E INTELIGENTES

NOS ADAPTAMOS A LAS CONDICIONES DE SU PROYECTO

Edificio Oficentro Momentun Pinares, piso 7
Costa Rica

(506) 2225-3553

proyectos@electromecanicacr.com

electromecanicacr.com

Espera nuestra
siguiente Edición

REVISTA GAMA INMOBILIARIA



Situación de la vivienda social en Costa Rica.

Presupuesto de Construcción como respaldo para el control de costos.

Desarrollos Inmobiliarios en el Pacífico norte y central en Costa

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT