REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 17 · Noviembre 2022



ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAMA

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN COSTA RICA - 2022

RESUMEN

EL CONGRESO INMOBILIARIO EN COSTA RICA 2022

DESARROLLO INMOBILIARIO PACÍFICO NORTE Y CENTRAL COSTA RICA 2022

EDITORIAL GAMA



Gustavo Gutiérrez Beron

Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

En primer lugar, dar las gracias a todos los profesionales que nos han remitidos sus comentarios positivos sobre la revista GAMA Inmobiliaria edición 16.

El trabajo de investigación en el sector inmobiliario de Costa Rica lo realizamos con el objetivo de brindar información a los profesionales interesados, sobre el comportamiento del mercado de vivienda (principalmente en la GAMA) y la identificación de los nichos de mercado no atendidos, como la vivienda para clase media, entre otros aportes.

Para esta edición nos salimos de la GAMA y fuimos a visitar las zonas de playas en Costa Rica; con el fin de visualizar el comportamiento del sector inmobiliario, principalmente en el Pacífico Norte y Central; encontrando que el metro cuadrado de tierra urbanizada más caro de Costa Rica se encuentra en el Pacífico Norte.

Conocedores de la Costa Caribe de Costa Rica seguimos creyendo en Limón como un "diamante en bruto" que sigue en el olvido del Estado central y de los desarrolladores. Es necesario mirar al Caribe y ver el potencial de desarrollo turístico, habitacional y agroindustrial.

Los efectos de la guerra en Ucrania y una posible disputa por la isla de Taiwán, han incrementado la inversión extranjera en Costa Rica, no solo con la llegada de nuevas industrias, también en la compra de vivienda en las zonas de playas del Pacífico. De Costa Rica se valora la cercanía a los Estados Unidos; la estabilidad política; el ambiente tradicionalmente pacífico, donde se puede vivir e invertir con tranquilidad sumado a la calidez de su gente.

En esta edición N°17 de la revista GAMA Inmobiliaria se tratarán los siguientes temas: Comportamiento de los productos apartamentos, casas y lotes durante el primer semestre de 2022; Análisis de la situación de la vivienda social en Costa Rica y el déficit habitacional, tema que sigue siendo crítico; la importancia de un buen presupuesto de construcción como herramienta de control y garantía éxito para los proyectos; Desarrollos inmobiliarios en el Pacifico norte y central de Costa Rica que está moviendo el mercado inmobiliario de Costa Rica; Importancia de la cultura del performance para proyectos inmobiliarios, porque la pandemia nos cambió, cambió la forma de comprar, la forma de mostrar y la forma de llegarle al cliente.

Continuamos con el déficit de proyectos de vivienda en la GAMA con precios por debajo de los $90.000, para llegar a familias de clase media con ingresos por debajo del millón de colones. Para lograr el desarrollo de vivienda en este nivel de precio se requieren terrenos con precios por debajo de los $30.00 por m2. Este nivel de precio solo es posible en las áreas periféricas a la GAM. En el área que conocemos como "Ampliada" es posible conseguir terrenos de bajo costo.

Es necesario el cambio de paradigma en el diseño arquitectónico; no se debe diseñar y luego buscar el nicho de mercado y la factibilidad del proyecto. El ejercicio es la contrario, se debe buscar el nicho, estimar la factibilidad con un área de vivienda y sus respectivos costos y luego diseñar el producto que se ajuste al nicho de mercado, a los espacios según necesidades del mercado meta, los costos ajustados al producto meta y precio de venta dentro del rango del nicho meta.

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.

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.17

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 8431.0555

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



CONSULTORÍA
INSPECCIÓN
DISEÑO
DE PROYECTOS

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora





Nuestros SERVICIOS

- PROCESOS DE LICITACIÓN
- ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS
- DESARROLLO DE INGIENERÍAS DE VALOR
- AUDITORIAS TÉCNICAS 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 84310555
+506 87223887

REVISTA GAMA

CONTENIDOS



5-9

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAMA



11-14

ARTÍCULO 2

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN COSTA RICA 2022



17-18

ARTÍCULO 3

PRESUPUESTO DE OBRA COMO GARANTÍA DE ÉXITO Y CONTROL DE GASTOS



19

ARTÍCULO 4

LA CULTURA DEL PERFORMANCE PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

ARTÍCULO 5

RESUMEN

EL CONGRESO INMOBILIARIO EN COSTA RICA 2022



23-24



25-27

ARTÍCULO 6

DESARROLLO INMOBILIARIO PACÍFICO NORTE Y CENTRAL COSTA RICA 2022

ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO GAMA

Gustavo Adolfo Gutierrez Berón
Consultor Inmobiliario
Gutiérrez & Gallardo



El siguiente es el panorama del mercado inmobiliario GAMA con cierre al primer semestre de 2022:

1. APARTAMENTOS.

Provincia	Nuevo Inventario		Vacancia		Ventas		
	Ene-Dic 2021	Ene-Dic 2022	Dic 2021	Jun 2022	S1 2021	S2 2021	S1 2022
San José	988	1.597	2.875	3.848	479	534	579
Alajuela	172	248	600	751	39	40	97
Cartago	0	0	23	22	3	3	1
Heredia	0	0	679	602	95	116	78
Total	1.160	1.845	4.177	5.223	616	693	755

*S1: Primer Semestre S2: Segundo Semestre

El mercado inmobiliario en Costa Rica ha pasado por varios períodos de cambio en los gustos de los consumidores; por ejemplo, a principios del año 2.000 la mayoría de las viviendas que se vendían eran casas en residenciales o frente a calle pública; sin embargo, debido a las situaciones de riesgo a las cuales estaban expuestas, se empezó a comercializar en el mercado inmobiliario proyectos en condominio; los cual son buscados principalmente por los consumidores como sinónimo de seguridad.

En la última década, la venta de proyectos de apartamentos y casas han alternado el primer lugar de ventas; es así, como antes de la pandemia las ventas eran lideradas por los proyectos de vivienda vertical, y durante la pandemia pasó a ser liderada por las casas.

Durante el año 2021 los compradores adquirieron un total de 1.309 apartamentos en la GAMA (Gran Área Metropolitana Ampliada), lejos de los más de 2.000 que se vendían en los años 2017 y 2018. Para el presente año 2022, se vendieron en el primer semestre un 22.5% más que el año anterior, lo que ha representado una buena recuperación de este sector y hace predecir que el cierre del año estará entre 1.480 y 1.540 unidades vendidas.

Durante el primer semestre del año en curso se realizó el lanzamiento de un considerable número de proyectos verticales o etapas nuevas; que han agregado al inventario un total de 1.845 unidades, los cuales representan a corte de junio 2022 un aumento del 60% con respecto al total introducido al mercado durante el año 2021. La aparición de estos nuevos proyectos habitacionales generó un aumento de un 25% en la vacancia, pasando de 4.177 unidades en diciembre 2021 a 5.223 en junio 2022. Los proyectos con mayor inventario nuevo son: Secret Escalante y Khaya, entre los dos ofrecen un total de 649 apartamentos.

2. CASAS:

Provincia	Nuevo Inventario		Vacancia		Ventas		
	Ene-Dic 2021	Ene-Dic 2022	Dic 2021	Jun 2022	S1 2021	S2 2021	S1 2022
San José	593	290	1.299	1.197	442	518	392
Alajuela	666	463	1.482	1.783	195	214	162
Cartago	380	420	506	769	223	277	157
Heredia	542	666	1.385	1.653	438	351	398
Total	2.181	1.839	4.672	5.402	1.298	1.360	1.109

*S1: Primer Semestre S2: Segundo Semestre

El mercado de casas en condominio experimentó durante los años 2017 - 2019 un periodo de contracción constante; sin embargo, para los años 2020 y 2021 se observó un crecimiento positivo en ventas del 34.4% y del 42.2% respectivamente; razón por la cual, en el 2021 las casas se posicionaron como el producto inmobiliario residencial más vendido en la GAMA. Para el primer semestre del año 2022 los consumidores adquirieron un total de 1.109 unidades habitacionales; lo cual representa una reducción en el volumen de ventas del 18.45% con respecto al mismo periodo de tiempo del año 2021; este comportamiento de las ventas en este segmento hace prever un volumen total comercializado superior a las 2000 unidades al finalizar el año.

Al igual de lo sucedido en el mercado de apartamentos, el lanzamiento de nuevos desarrollos de casas se ha incrementado y hace prever un aumento a fin de año entre el 35%-50% de casas nuevas en el mercado; el incremento en la oferta ha llevado al mercado a aumentar sus niveles de vacancia con respecto al año anterior en un 15.6%. Dentro de los proyectos más destacados por el tamaño se encuentra Condominio Novarum de Adelante Desarrollos, con 420 unidades y, el condominio Blue de la desarrolladora Eurohogar localizado en Heredia con 228 casas.

3. LOTES:

Provincia	Nuevo Inventario		Vacancia		Ventas		
	Ene-Dic 2021	Ene-Dic 2022	Dic 2021	Jun 2022	S1 2021	S2 2021	S1 2022
San José	202	0	316	268	84	166	48
Alajuela	774	331	2.116	2.290	173	374	157
Cartago	603	0	1.744	1.545	229	348	182
Heredia	0	68	152	191	44	47	29
Total	1.579	399	4.328	4.294	530	935	416

*S1: Primer Semestre S2: Segundo Semestre

El segmento inmobiliario enfocado en ofrecer lotes en condominio para vivienda antes de la pandemia tuvo un comportamiento de reducción en ventas; sin embargo, para el año 2021 cambió esa tendencia, logrando comercializar un total de 1.465 unidades, que representó un aumento del 124.3% y posicionó dicho año como el de mayor cantidad de ventas en los últimos 5 años.

REVISTA GAMA

En el primer semestre del año 2022 se observó un comportamiento de reducción de ventas de lotes del 21.5%, esta reducción se debe en parte al volumen de lotes en posesión de pequeñas constructoras que compraron para venderlos con la casa.

Contrario a lo acontecido en los proyectos de vivienda destinados para apartamentos y casas, donde el inventario lanzado al mercado durante el año 2022 fue mayor que el del 2021, para el segmento de lotes se registró una reducción del 49.5% en la oferta nueva. Esta reducción significó una reducción de la vacancia; donde se pasó de 4.328 unidades en diciembre del 2021 a 4.294 unidades a junio 2022.

El proyecto más grande lanzado durante el primer semestre del año es Conterra con 248 unidades, seguido muy de lejos por Foresta Residencial con 68 lotes, dichos proyectos están localizados en la provincia de Alajuela.

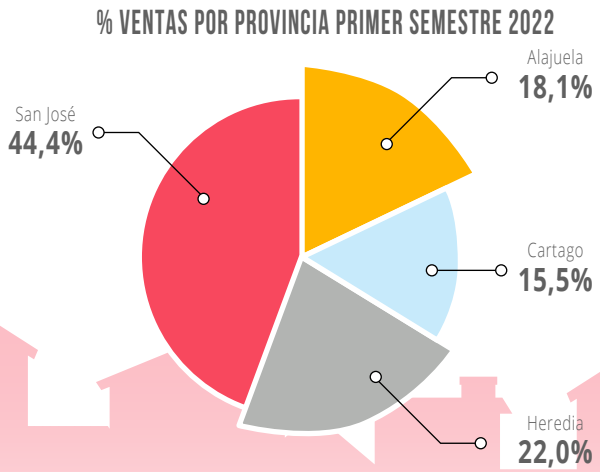
A nivel general durante el primer semestre del año se viene presentando una contracción del mercado inmobiliario con respecto al primer semestre del año anterior, esto está influenciado por varios factores:

• Durante el año 2020 la pandemia generó un efecto "represa de ventas" que hizo que el año 2021 fuera un año con grandes volúmenes de venta.

• Durante el año 2021 las tasas de intereses de los bancos bajaron considerablemente haciendo la cuota de los créditos menores a pesar del aumento de los precios de la vivienda.

• Para el cierre del año 2022 se puede esperar un menor dinamismo impulsado por el aumento constante que viene presentando las tasas de interés a nivel mundial y la inestabilidad económica que se está viviendo a nivel global.

VENTAS GENERALES DE VIVIENDA SEGÚN PROVINCIA



El mercado inmobiliario de la Gran área metropolitana en el primer semestre del 2022 sigue siendo liderado por la provincia de San José, con un 44.38% en ventas, representado en 1.019 unidades; es decir, un promedio de 169.9 propiedades inmobiliarias transadas por mes. A pesar de ser la provincia con mayores ventas, se observa un descenso del mercado en los últimos años, dado que para el año 2016 la provincia dominaba el 52% del mercado; es decir, se ha contraído en un 7.6%.

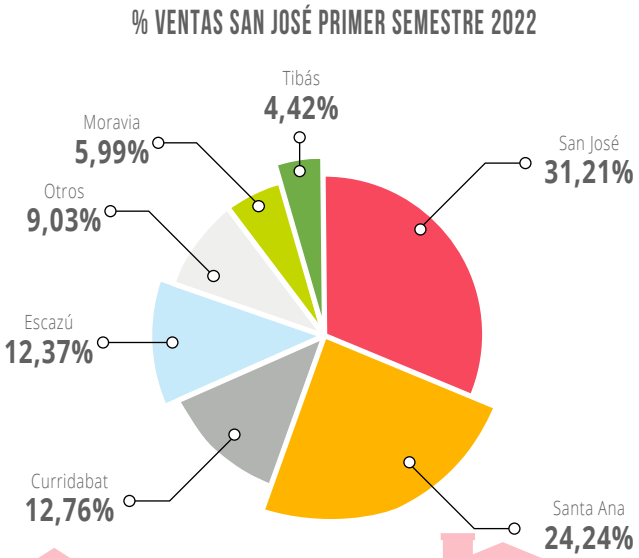
En segundo lugar, se encuentra la provincia de Heredia, con un 21.95%; colocando en el mercado un total de 504 unidades, donde se destaca como principal producto de comercialización las casas con 398 unidades y en último lugar los lotes con tan solo 29 unidades.

La provincia de Heredia, junto con San José, se caracterizan por tener un portafolio amplio en los 3 productos inmobiliarios, (Lotes, Casas y Apartamentos). Para el caso de Heredia, en el periodo de análisis se contabilizaron 27 proyectos de lotes, 33 de apartamentos y 68 de casas.

Siguiendo la lista de ventas por provincia, se encuentra Alajuela, con el 18.12% del mercado y 416 unidades vendidas. Esta zona de la gran área se caracteriza por la venta principalmente de lotes y casas; las cuales en conjunto tienen el 76.7% de las ventas.

En último lugar, pero con gran crecimiento en ventas en los últimos años, se encuentra la provincia de Cartago; la cual pasó de tener tan solo el 5% del mercado en el 2016 al 15.5% en el 2022, representadas en 407 unidades vendidas. Esta provincia se caracteriza por las ventas principalmente de casas y apartamentos; las cuales equivalen al 99.75% de las unidades puestas en manos de los compradores.

VENTAS GENERALES DE VIVIENDA SEGÚN CANTÓN GAM

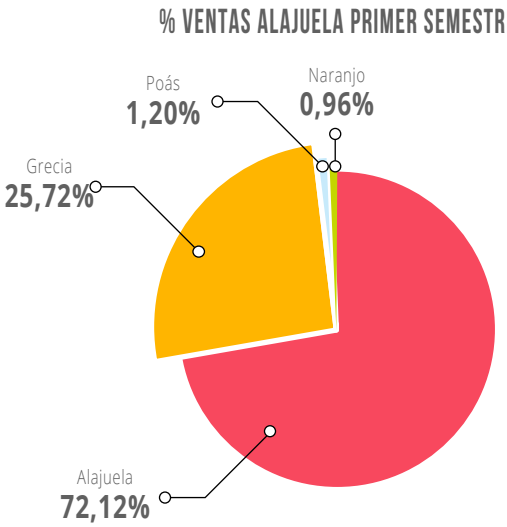


Al analizar las ventas por cantón, se observa que en la provincia de San José el cantón con más ventas es San José con 31%, seguido de Santa Ana con 24%, lo que indica que entre estos dos cantones se llevan más de la mitad de las unidades (55.45%) comercializadas en el primer semestre del 2022. Ocupando el siguiente puesto de mayores ventas se encuentran los cantones de Curridabat y Escazú con el 12.76 % y 12.37 % respectivamente.

Los dos cantones de mayores ventas tienen público meta distinto; mientras en el Cantón de San José el 100% de las ventas está en el segmento de apartamentos con 318 unidades, Santa Ana tiene el 86% de las ventas que equivalen a 212 unidades en el segmento de casas.

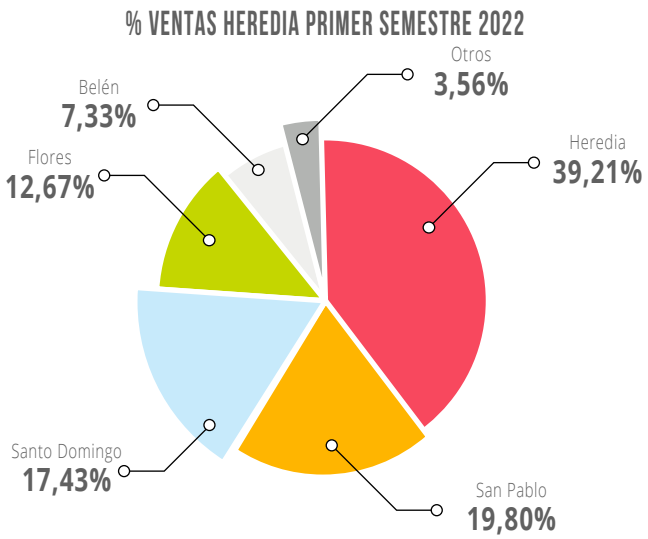
Curridabat por su lado tiene el 96% de las ventas en proyectos de apartamentos y Escazú tiene el 51% de las unidades habitacionales en Casas y el 38 % en apartamentos.

En el lado opuesto de las ventas se encuentran los cantones con menores unidades inmobiliarias vendidas; los cuales son Alajuelita con 0.4%, Desamparados 1.4%, Mora 2.2%, Goicoechea 2.4% y Montes de Oca 2.9%.



La provincia de Alajuela, con un total de ventas de 416 unidades, es la que posee la mayor cantidad de ventas en el cantón central con un 72.12%; lo cual equivalen a 296 propiedades vendidas; en el segundo lugar, con una amplia diferencia se encuentra Grecia con el 25.7% del mercado, equivalente a 107 unidades vendidas; posteriormente se encuentra Poás con 1.2% y finalmente Naranjo con 0.96%.

La distribución de las ventas por cada cantón por tipo de producto es variada; por ejemplo, el cantón de Grecia tiene sus 107 ventas distribuidas en un 42% y 44% en apartamentos y lotes respectivamente; Alajuela por su parte de las 300 Unidades vendidas tiene el 49% de las ventas en Casas y el 34 % en lotes y, los cantones de Poás y Naranjo el 100% de sus 9 ventas estuvo en el segmento de lotes.



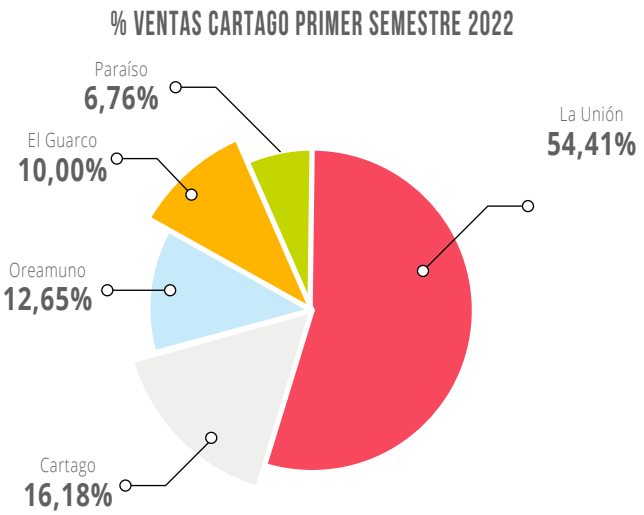
La provincia de Heredia basa su demanda principalmente en clientes que adquieren casas; esto se ve reflejado en la preferencia de compra en todos los cantones, de tal forma que las casas ocupan con amplia mayoría el primer puesto.

El cantón central de Heredia ocupa el primer puesto en ventas de la provincia con el 39.21%, los siguientes 3 puestos, San Pablo, Santo Domingo y Flores poseen conjuntamente el 53.9% de las unidades comercializadas en la zona.

Para el cantón central de Heredia, que puso 197 unidades durante el primer semestre del 2022, el 71% fue en el segmento casas; San Pablo con 100 soluciones de vivienda, el 87% fueron casas; Santo Domingo, de las 88 viviendas vendidas el 85% fueron casas; Flores con 64 ventas tuvo un 86% en el mercado de casas y Belén concentró el 100% de las 37 unidades en casas.

Los cantones que menos venden en Heredia son San Isidro, Santa Bárbara y San Rafael con un total de 18 Unidades vendidas. La preferencia de los consumidores es adquirir casa.

Si se analiza la cantidad promedio de unidades vendidas por proyecto por cantón (total de unidades vendidas/número de proyectos) se encuentra que el mejor promedio está en San Pablo con 20 unidades por proyecto, Seguido de Flores con 16 unidades, Belén con 12.3, Heredia 8.6, Santo Domingo 6.8, Santa Bárbara 3 y San Isidro 1.6.



Como se mencionó anteriormente, la provincia de Cartago es la que ha ganado una buena porción de mercado en los últimos años, y esto ha estado jalonado principalmente por los proyectos que se están desarrollando en el cantón de La unión; el cual, para el primer semestre del año comercializó un total de 11 proyectos (de los cuales 7 fueron lanzados al mercado desde enero del 2020).

El total de unidades vendidas para el primer semestre 2022 fue de 185 unidades, de las cuales el 76% fueron lotes, 23% Casas y menos del 1% apartamentos.

En el segundo lugar de ventas en Cartago está el cantón central con 16.18% correspondiente a 55 unidades, el producto preferido en esta zona de la GAMA son las casas con un 67% y Lotes con el 33%, en el siguiente lugar esta Oreamuno con 43 unidades vendidas concentradas 60% Casas y 40% en lotes al final de la lista se ubican los cantones de El Guarco y Paraíso con 51 y 23 unidades vendidas respectivamente.

Responsable: Ingeniero Jaime Arango





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: Martha Lucia Giraldo

Correo: mgiraldo@gyg.cr

Teléfono: 506-8431-0555, 506-8914-3916

madecentro.com



VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN COSTA RICA 2022

Ingeniero Gustavo Adolfo Gutiérrez B.
Gutiérrez & Gallardo.

En primer lugar, vamos a aclarar que se conoce como Vivienda de Interés Social (VIS) en Costa Rica.

La vivienda de interés social en Costa Rica está regulada y controlada por el Banco Hipotecario de la Vivienda conocido como BANHVI. A continuación, vamos a trascribir de la página de BANHVI los conceptos VIS:

1. TOPE DE INTERÉS SOCIAL:

"Actualmente el tope de interés social es de ¢65.801.000 (Sesenta y cinco millones ochocientos un mil colones), según acuerdo N° 1 de la Sesión 54-2019 de la Junta Directiva del Banhvi y con fundamento en los artículos 150 de la Ley del SFNV y 123 del Reglamento de Operaciones.

Las viviendas cuyo valor esté por debajo de este tope y sean financiadas con recursos del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda (SFNV), pueden ser declaradas de Interés Social y así gozar de las exoneraciones que establece la Ley.

Para obtener la Declaratoria de Interés Social, las familias deben solicitarla a la entidad autorizada donde realiza el trámite y presentarla según corresponda".

2. LA VIVIENDA SOCIAL TIENE EXONERACIONES FISCALES QUE SE OBTIENEN CON LA DECLARATORIA DE INTERÉS SOCIAL:

"La Ley 7052 del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda establece las siguientes exenciones fiscales para las viviendas financiadas con recursos del bono de vivienda:

Honorarios profesionales: pago del 50% de honorarios profesionales fijados por los decretos de honorarios aplicables a abogados, ingenieros, arquitectos, peritos y contadores. (Artículo 38, inciso a de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda).

Inscripción de escrituras: exoneración del 100% del pago de los derechos de Registro, de los timbres fiscales, de los timbres de los colegios de profesionales y cualquier otro timbre, así como del impuesto de transferencia de bienes inmuebles en la inscripción de escrituras (principales y adicionales) en las que se formalicen las operaciones del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda (Artículo 145 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda).

Construcción de viviendas: exención del pago de derechos de catastro de planos, de los timbres fiscales, de los timbres de construcción, de los cupones de depósito, de otros cargos y timbres de los colegios profesionales y del 50% del pago de permisos de construcción y urbanización y de todo otro impuesto. (Artículo 147 de la Ley del Sistema Financiero Nacional para la Vivienda)".

El BANHVI otorga un bono de vivienda a las familias que buscan obtener su primera vivienda y califican para un bono de vivienda. Condiciones para el bono de vivienda:

"La Ley exige como mínimo el cumplimiento de siete condiciones básicas para que una familia pueda obtener un Bono de Vivienda.

1. Formar parte de un núcleo familiar que vive bajo un mismo techo y comparten las obligaciones del hogar. Debe existir al menos una persona mayor de edad.

2. No tener casa propia o más de una propiedad. De contar con lote, puede solicitar el Bono para construir la vivienda en el lote propio y si tiene casa, pero requiere reparaciones o mejoras, puede solicitar el Bono RAMT para este fin.

3. No haber recibido con anterioridad el Bono, pues se otorga solo una vez.

4. Tener un ingreso familiar menor a ¢1 696 518 a hoy. Si es para un bono de extrema necesidad el monto máximo de ingreso familiar es de ¢424 129,5. Estos montos se refiere a la suma de los salarios brutos (sin rebajos) de los que trabajan en la familia.

5. Ser costarricense o contar con residencia legalizada en el país". Al bono de la vivienda califican familias de los deciles 1, 2, 4, 4 y 5, con ingresos familiares menores a los ¢1 696 518.


GUÁCIMA

3. MERCADO DE LA VIS

Para un bono de vivienda califican familias de los deciles 1 a 8, es decir las familias de clase pobre hasta la clase alta-baja. Familias con ingresos hasta ¢1 696 518 y un precio de la vivienda tope de ¢65.801.000. Este es un mercado diverso y amplio, con necesidades muy diferentes.

Cada grupo de familias, según el decil al que pertenecen, tiene una capacidad de ingresos específica que les da la posibilidad de acceder a un tipo específico de solución de vivienda. En el siguiente cuadro se muestra el nivel de ingresos familiares por decil y el rango de producto a la cual puede acceder la familia según su nivel socioeconómico:

Proyecto habitacional- Casas/Aptos
Rango de estudio clase baja y media (6 mill a 65 mill):

Colones	Venta		Crédito		Cuota mensual		Ingreso familiar por Decil	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Pobre	6.000.000	9.000.000	4.800.000	7.200.000	40.800	61.200	116.571	174.857
Baja - Baja	9.000.000	15.600.000	7.200.000	12.480.000	61.200	106.080	174.857	303.086
Baja - Media	15.600.000	21.600.000	12.480.000	17.280.000	106.080	146.880	303.086	419.657
Baja - Alta	21.600.000	28.200.000	17.280.000	22.560.000	146.880	191.760	419.657	547.886
Media - Baja	28.200.000	32.141.176	22.560.000	25.712.941	191.760	218.560	547.886	624.457
Media - Media	32.141.176	49.204.412	25.712.941	39.363.529	218.560	334.590	624.457	955.971
Media - Alta	49.204.412	54.069.118	39.363.529	43.255.294	334.590	367.670	955.971	1.050.486
Alta - Baja	54.069.118	65.801.000	43.255.294	61.277.647	367.670	520.860	1.050.486	1.488.171


PÉREZ ZELEDÓN

Según el cuadro anterior podemos definir tres segmentos de productos de vivienda social.

El **primer segmento** va desde el decil 1 clase pobre, hasta el decil 3 clase baja-media. Este grupo más vulnerable de la población es atendido por el BANHVI. Aplica para bono artículo 59, para familiar vulnerables según criterios indicados por esta entidad.

El **segundo segmento** va desde el decil 4 clase baja-alta hasta el decil 5 clase media-baja. Son familias que pueda adquirir una vivienda con un valor entre los 22 a 32 millones de colones o $34.000 a $51.000. Este segmento de mercado está siendo atendido de forma deficiente. Son muy pocos los proyectos de este rango que el BANHVI acoge y son pocos los desarrolladores VIS que presentan proyecto en este rango de precio. La primera dificulta es el valor de la tierra y en segundo los altos costos de construcción.

Estas familias pueden acceder a un "bono familiar de vivienda entre los ₡4,4 millones a ₡6,3 millones (dependiendo de sus ingresos) que pueden ser aplicado a la prima de forma total o parcial".

El **tercer segmento** corresponde al decil 6 clase media-media hasta el decil 8 clase alta-baja. Este segmento de la población puede comprar una vivienda entre los 32 millones de colones hasta 70 millones, pero solo vamos a considerar hasta 65 millones que es el tope VIS. Este segmento está siendo atendido por Desarrolladores privados en los segmentos de clase media-alta y alta-baja, dejando por fuera el segmento de clase media-media. Este último es en realidad el mercado que hace uso del bono para vivienda de clase media.

El BANHVI entregó en 2020 12.873 bonos por un monto de 120.714 millones de colones (9.4 millones en promedio). En el año 2021 se entregaron 11.428 bonos por un monto de 115.649 millones de colones (10.1 millones en promedio). A agosto de 2022 se han entregado 5.648 bonos por un monto de 56.612 millones de colones (10.0 millones en promedio).

BANHVI	Emitidos		Emitidos	
Comparativo 2020-2021	01/01/2021 al 31/12/2021		01/01/2020 al 31/12/2020	
Programa	Casos	Promedio	Casos	Promedio
Ordinario	7.773	₡7,51	10.405	₡7,27
Art. 59	2.538	₡19,18	2.007	₡20,96
Total	10.311		12.412	

Del total de Bono de vivienda entregado por el BANHVI el 30% están aplicados en al GAMA y el 70% en el resto de las regiones de Costa Rica.
Pero en la zona Central vive casi un 60% de la población.

Ver estadísticas completas en la página del BANHVI:
https://www.banhvi.fi.cr/publicaciones/estadisticas.aspx

4. TAMAÑO DE MERCADO DE VIS PARA LA GAMA COSTA RICA:

Vamos a enfocar el tamaño de mercado para VIS en la GAMA de Costa Rica, para cada decil o clase social. Es en esta área donde se ubica el 58% de la población de Costa Rica.

Después de hacer la segmentación correspondiente para familias del decil 4 a decil 8, familias con 1 a 6 integrantes, personas entre 18 y 65 años que viven en la GAMA, de determinó el siguiente tamaño de mercado.

Segmento de Mercado Deciles 4 a 8, GAMA (Personas) 905.281

Segmento de Mercado Deciles 4 a 8, GAMA (Familias) 275.072

El resultante es un mercado de 275.072 familias. A este segmento se le aplica un factor de intención de compra o requerimiento de vivienda, generando el siguiente resultado:

Rango de precios de compra Deciles 4 a 8, GAMA 2022.

Segmento Decil	Desde	Hasta
Baja- Alta	$ 34.286	$ 44.762
Media- Baja	$ 44.762	$ 51.018
Media- Media	$ 51.018	$ 78.102
Media - Alta	$ 78.102	$ 85.824
Alta - Baja	$ 85.824	$ 104.446

Fuente: Investigación de Mercado G&G 2022

Segmento de Mercado Deciles 4 a 8 GAMA, 2022.

Segmento Decil	Absoluto (familias)	Relativo
Baja- Alta	20.831	29,78 %
Media- Baja	16.913	24,18 %
Media- Media	14.067	20,11 %
Media - Alta	10.771	15,40 %
Alta - Baja	7.358	10,52 %
Total	**69.940**	**100,00 %**

Fuente: Investigación de Mercado G&G 2022

El cuadro anterior nos muestra un mercado de 37.744 familias que pueden adquirir una vivienda con precios entre los $34.000 a $51.000 (desde 21.6 a 32.0 millones de colones). Aplican para bono de vivienda en proyectos promovidos por entidades autorizadas por el BANHVI.

Un segmento neutro o medio, al cual se le dificulta acceder al bono y no encuentra oferta de vivienda con precios entre los $51.000 a $78.000 (desde 32.0 a 49.0 millones de colones), son las familias del decil 6, con ingresos familiares entre los 625.000 a 955.000 colones, con un tamaño de 14.067 familias.

Y nos queda un mercado de 18.129 familias que pertenecen a los deciles 7 y 8, con ingresos entre los 955.000 a 1.500.000 de colones.

Estas familias pueden aplicar al bono de vivienda para clase media, el problema es que no encuentran proyecto. Son muy poco los proyectos en la GAMA con precios por debajo de los $100.000. Solo encontramos proyectos de lotes urbanizados en residencial o en condominio con precios desde $25.000, al cual pueden acceder estas familias. Lo compran con la proyección de construir su casa propia en un plazo que puede ir de los 2 a 5 años.

5. PROBLEMÁTICA DE LA VIS:

El problema de la vivienda de interés social se resume en los siguientes puntos:
- Poco a nula oferta de proyecto de vivienda por debajo de los $78.000 para un mercado de 50.000 familias.

- Baja oferta de proyecto con precios entre los $78.000 a $105.000, para un mercado de 18.129 familias.

- El 30% del Bono de vivienda se aplica en la GAMA donde vive el 60% de la población de Costa Rica.

- No se tienen alianzas o APP para el desarrollo de proyectos de vivienda. Una APP que involucre al Gobierno local, al INVU, BANHVI y desarrolladores privados, que puedan lograr desarrollos de macroproyectos de VIS en condominios verticales de 10 a 12 pisos.

Si no se lograr romper el esquema actual del desarrollo de vivienda VIS en Costa Rica, el déficit habitacional, que al 2022 debe rondar las 200.000 unidades, seguirá incrementando año con año. Se requiere la ejecución de macroproyectos de vivienda que sumen al menos 10.000 unidades por año.

Responsable
Ingeniero Gustavo Adolfo Gutiérrez B.
Gutiérrez & Gallardo.



CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT



PARA SUS PROYECTOS

- Estudios de Factibilidad
- 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 velocidad de ventas.

PARA MAS INFORMACIÓN

Jaime Andrés Arango +506 84310555

NUESTROS CLIENTES



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



PRESUPUESTO DE OBRA

COMO GARANTÍA DE ÉXITO Y CONTROL DE GASTOS

Ingeniero Aarón Kellerman.
Gerente
PRESUPUESTOS CR.
aaron.kellerman@presupuestoscr.com

Presupuestos CR nace en el 2011 como un proyecto de servicios para el sector inmobiliario y de construcción, con el objetivo de formar un grupo de profesionales especializados en presupuestos y control de costos para apoyar y hacer equipo con las empresas del sector.

Es así como se establece la empresa Presupuestos CR, para brindar la asesoría y el soporte necesarios en el desarrollo de proyectos de construcción y para ejercer las funciones de control necesarias que garanticen el éxito del proyecto, tanto técnica como económicamente.

A lo largo de estos 13 años, la experiencia nos ha demostrado que no existe un solo proyecto de construcción, para el que no sea de suma importancia contar con un buen presupuesto y un adecuado control de costos, que tome en cuenta la planeación, la ejecución, control y el cierre de proyecto; dado que estos procesos serán determinantes para su éxito.

El año 2020 generó un gran cambio en nuestras vidas, tanto a nivel personal como profesional; alcanzando también el mercado inmobiliario y de construcción; No obstante, ese sector continúa marcando un alto potencial de crecimiento, sobre todo, en los proyectos inmobiliarios que dieron el giro necesario para responder a las nuevas exigencias de los mercados.

Desarrollar un proyecto inmobiliario, desde la selección del terreno hasta la venta de sus unidades, que logre satisfacer las nuevas necesidades del mercado meta, requiere de una gran experiencia del equipo desarrollador y constructor, que comprende distintas disciplinas.

Se requiere saber calcular los costos del proyecto, directos, indirectos, financieros y comerciales, para estimar el precio de venta con la utilidad esperada.

De manera objetiva, cerca de un 50% del éxito de un proyecto se encuentra en la etapa de la planeación, en la cual se suele relegar a un segundo plano el presupuesto de construcción.

Lo correcto sería trabajarlo en la etapa de diseños, para poder determinar cuál sería la mejor alternativa en cuanto a distribucióndе espacios, el sistema constructivo, las alternativas de acabados, entre otros. El presupuesto debe cumplir con las metas económicas planteadas en el estudio de factibilidad.

De acuerdo con nuestra experiencia, de cada 10 proyectos de desarrollo inmobiliario 7 superan los costos iniciales estimados para la edificación; lo cual es una muestra de la poca importancia que los desarrolladores dan a la confección de un presupuesto adecuado para sus proyectos.



PRESUPUESTOSCR

¿Y COMO SE DEBE REALIZAR ADECUADAMENTE EL PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN PARA UN PROYECTO INMOBILIARIO?

Cada desarrollador y/o constructor sigue su propia metodología de costeo; sin embargo, es de vital importancia iniciar su confección desde las fases de investigación, evaluación y definición del alcance del proyecto, para poder tomar oportunamente decisiones, como por ejemplo el cambio del producto o menor alcance en el producto final.

De igual manera, un buen presupuesto de construcción no garantiza el éxito de un proyecto, si no se complementa con un buen control de costos adecuado en la fase de ejecución. La importancia del control de costos radica en las lecciones aprendidas al cierre de cada proyecto.

Todo queda en manos de la sinergia de trabajo entre el consultor de costos o departamento de presupuestos y el diseñador; siendo este paso la base para una correcto equilibro entre lograr las metas de diseño que se ajusten con el presupuesto establecido por los inversores para el desarrollo del proyecto. Se requiere hacer reuniones periódicas, generar ingenierías de valor, evaluación de diseños (alternativas) y nuevas formas de llevar a cabo las ideas plasmadas por los diseñadores, son parte de la serie de pasos a seguir para lograr éxito en la parte de costos, siempre enfocados en el cumplimiento de los objetivos planteados para el proyecto en específico.

En la medida que la experiencia permita bajar los costos del proyecto y este beneficio se traslade al cliente final, se tendrán proyectos ganadores, con clientes satisfechos. No se debe dejar de lado el tema del mercado inmobiliario por su nivel de saturación en algunos estratos sociales, lo que obliga a ser más eficientes en cuanto a diseño y costos del proyecto. Al final el proyecto no se construye para tener mayor utilidad, se construya para satisfacer una necesidad del mercado y la utilidad es una consecuencia de un buen trabajo con la filosofía ganar-ganar.

El tiempo ha ido mostrando a los desarrolladores la importancia del análisis de costos en el sector inmobiliario, como una herramienta para lograr presentar la mejor opción al mercado.

La importancia de un buen control de costos radica en poder visualizar en que actividades se falló en la estimación de costos, para hacer las correcciones para futuros proyectos. No es válido que los errores se repitan proyecto tras proyectos. Los desarrolladores y constructores deben trabajar en las "lecciones aprendidas" y buscar la mejora continua de sus procesos. Se debe trabajar en la productividad de los procesos como herramienta de mejora, lo que se mide se puede mejorar.

Como pioneros en el área de la consultoría de costos, es satisfactorio ver nuestra contribución al sector; siempre velando por productos de calidad, apegados a normativas y reglamentos, pero logrando el objetivo de los inversionistas, utilidades.

La consultoría de costos es un mercado en auge, en un crecimiento de la mano con las soluciones inmobiliarias de vanguardia. Esperamos seguir creciendo y apoyando el progreso del sector inmobiliario de Costa Rica.

Sin perder de vista, que el sector inmobiliario siempre debe estar orientado a construir valor para el cliente final o usuario. Es necesario innovar y tomar acciones novedosas para poder tener ventaja competitiva, en un mercado que constantemente se encuentra cambiando.

Ingeniero Aarón Kellerman.
Gerente
PRESUPUESTOS CR.
aaron.kellerman@presupuestoscr.com



LA CULTURA DEL PERFORMANCE PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Hugo Beltrán Betancur
Drop Consulting

El término performance se utilizaba muy poco en años anteriores porque los anunciantes apostaban por tener una publicidad de contenidos constante con poca medición de datos o medición basada en reportes entregados 1 semana después de finalizado el mes.

Al día de hoy sabemos que el modelo actual de marketing enfocado a proyectos inmobiliarios depende mucho de la generación de leads de calidad y no a la cantidad.

Para lograr llegar a tener leads de calidad se debe pasar por una serie de fases antes de lanzar las campañas:

1. Análisis del sitio web y recomendaciones de mejora.
2. Instalación de códigos de seguimiento en los sitios web y eventos de medición.
3. Determinar una audiencia adecuada.
4. Crear audiencias basadas en bases de datos y públicos similares.
5. Recomendar mix de medios y el peso de inversión en cada uno.
6. Elaboración de mensajes adecuados para cada audiencia y para cada medio.
7. Contar con un dashboard de análisis de datos en tiempo real con resultados de medios y datos del CRM.

Con los puntos detallados anteriormente bien afinados, se puede empezar a trabajar bajo un modelo de performance verdadero, donde se mide de manera diaria la efectividad de cada medio, de cada mensaje, de palabras clave, de formatos con mejor rendimiento, de zonas geográficas, horas y días adecuados para conectar con la audiencia. Con esto claro, podemos entender el proceso del lead desde su primer contacto hasta que cierra la compra del inmueble.

Una vez que se tiene claro el funnel de ventas totalmente integrado con el marketing, se pueden identificar puntos de dolor en cada etapa del funnel y aplicar acciones correctivas de inmediato sin esperar a tener datos el próximo mes para aplicar acciones.

Con el paso del tiempo de aplicar este modelo de performance, el anunciante podrá tener totalmente claro el ROI de sus campañas, entendiendo que una compra no depende solamente del costo por lead sino de la calidad del mismo y del correcto seguimiento y abordaje del mismo con el medio adecuado, con el mensaje adecuado en el momento adecuado; dejando de desperdiciar dinero con campañas a públicos amplios con mensajes inadecuados dejando tasas de conversión muy bajas. Nosotros desde Drop tenemos una metodología de trabajo con 5 pasos para cumplir y generar a nuestros clientes resultados tangibles que impactan en ventas reales, si quiere conocer más de nosotros visítenos en www.drop-consulting.com

E&M®

CALIDAD QUE UNE

PRODUCTOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS



PISOS
EMEFLEX

APOYO NEOPRENO
PARA PUENTES

AISLADORES
SÍSMICOS

JUNTAS DE
DILATACIÓN

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: 506-8431-0555
Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781
Alajuela, Costa Rica
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

Cámara Costarricense
de Corredores de Bienes Raíces
desde 1974

EL CONGRESO INMOBILIARIO COSTA RICA 2022

El evento que puso a Costa Rica y a la CCCBR en una nueva perspectiva dentro de la industria local e internacional

CONGRESO
INMOBILIARIO COSTA RICA
22 & 23 SEPTIEMBRE 2022



ASÍ SE VIVIÓ EL EVENTO INMOBILIARIO MÁS IMPORTANTE DEL 2022

El Congreso Inmobiliario Costa Rica 2022 se llevó a cabo el 22 y 23 de Septiembre en el Hotel Intercontinental dejando un resultado histórico de éxito y metas cumplidas.

Requirió de un año de organización, un año lleno de retos y con la colaboración de un equipo dispuesto y profesional dirigido por don Adrián Mora, presidente de la CCCBR, el ingrediente principal, la pasión por la industria y un compromiso latente de revolucionar el gremio y consolidar a la Cámara como el referente de la industria más importante del país.











PANELISTAS Y 16 PAÍSES

Tuvieron presencia para brindar a los congresistas contenido de alto valor

Uno los principales objetivos del Congreso fue hacer networking a gran escala y esto se logró a plenitud entre las charlas, entrevistas, pláticas en el almuerzo y el coffee break de la mañana y de la tarde, todo esto acompañado de una gran capacitación en diferentes temas de relevancia mundial para la industria.

Entre los tópicos de mayor interés destacan: La tokenización de proyectos, tecnologías emergentes, detalles técnicos en el proceso de venta e inversión, y por supuesto; las visiones globales sobre lo que le espera a LATAM y el mundo el próximo año.

El evento culminó satisfactoriamente con el coctel de cierre donde tanto congresistas como panelistas pudieron compartir sus experiencias y planear negocios entre vino y bocadillos.

"El Congreso Inmobiliario más grande organizado por la CCCBR en sus casi 50 años de historia" comentó don Adrián Mora, mientras agradecía a la comisión organizadora, el personal administrativo, a los congresistas, panelistas y patrocinadores.

www.camara.cr



DESARROLLO INMOBILIARIO
PACÍFICO NORTE Y CENTRAL COSTA RICA 2022

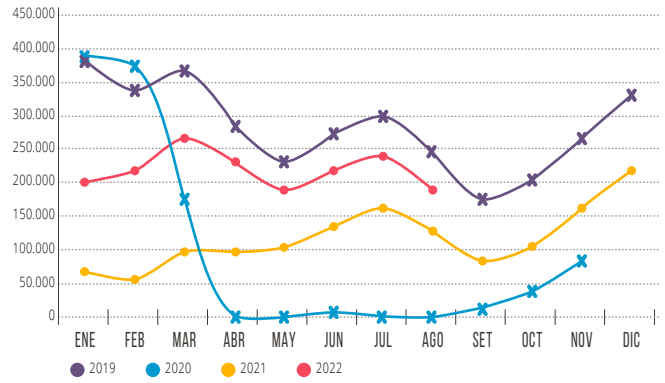
Ingeniero Gustavo Adolfo Gutiérrez B.
Gutiérrez & Gallardo.

El desarrollo inmobiliario en el Pacífico Costarricense se vio incrementado desde el 2020 año de la pandemia de Covid. Fue en este año donde muchos "ojos", tanto nacionales como extranjeros vieron en estas hermosas costas la tranquilidad y el disfrute de la vida. Se descubrió que en estas zonas se puede vivir y trabajar al mismo tiempo. Disfrutar al mismo tiempo de los paisajes, de la tranquilidad y de paso cumplir con los deberes laborales o empresariales. Con la recuperación del turismo en el 2021 están llegado turistas que ya habían visitado Costa Rica, pero que ahora la ven con la posibilidad de comprar una vivienda y tener este sitio tranquilo donde disfrutar la vida y tener esa opción B en caso de otra situación de pandemia o de guerra. Estas son situaciones externas a Costa Rica que están generando mayor inversión extranjera directa, tanto en localización de nuevas empresas, como en personas naturales.

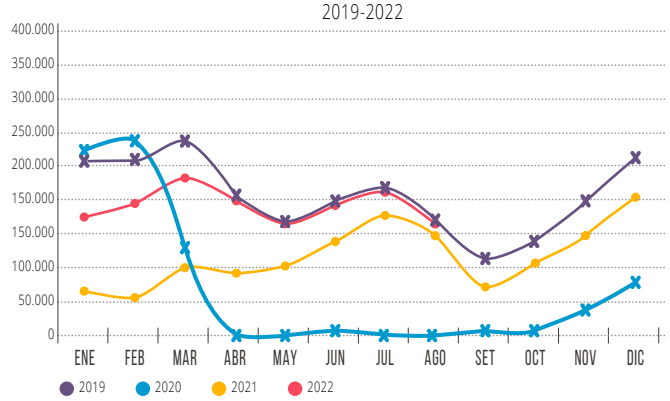
1. EL TURISMO Y EL CRECIMIENTO DEL SECTOR INMOBILIARIO EN EL PACÍFICO NORTE Y CENTRAL DE COSTA RICA:

Según el informe del ICT "Reactivación del sector turístico de Costa Rica", informe agosto 2022, ya se están alcanzado los indicadores que se tenían en el 2019, como se muestra en los siguientes gráficos del ICT:

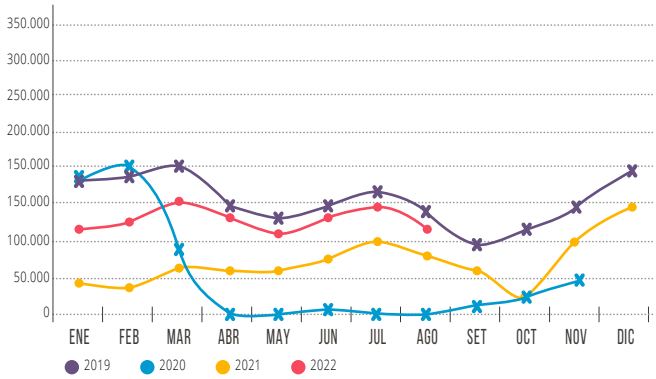
Llegadas internacionales de turistas a Costa Rica por
TODAS LAS VÍAS
2019-2022



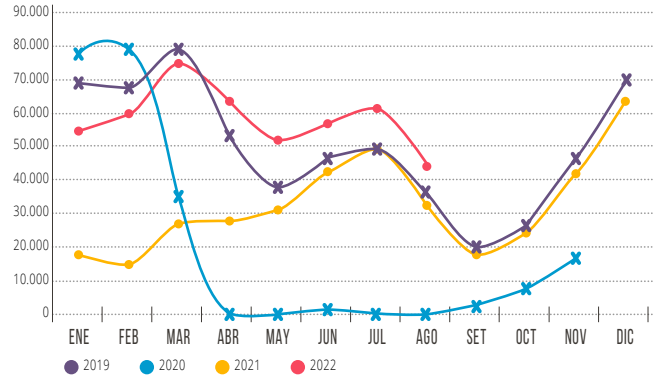
Llegadas internacionales de turistas a Costa Rica por
VÍA AEREA
2019-2022



Llegadas internacionales de turistas a Costa Rica por
AEROPUERTO JUAN SANTAMARÍA
2019-2022



Llegadas internacionales de turistas a Costa Rica por
AEROPUERTO DANIEL ODUBER
2019-2022



La llegada de turistas por el aeropuerto Daniel Oduber ya superó las llegadas del 2019.

En el área de alojamiento turístico casas de alquiler vacacional también se presentó un incremento del 5%, como lo muestran los siguientes gráficos (agosto 2022 vrs agosto 2019):

TOTAL DE ALOJAMIENTOS
3.996
▲ 5%
Misma semana 2019

CAPACIDAD TOTAL
25.579
▲ 5%
Misma semana 2019

PRECIO PROMEDIO
$273,6
▲ 3,1%
Misma semana 2019

INDICE DE SATISFACCIÓN
74,7 HRSI
▼ -11,4%
Misma semana 2019

Tipo de Alojamiento	Cantidad
Casa de alquiler	2.361
Piso/apartamento	1.338
Habitación privada	235
Cabaña de alquiler	68

Zonas Top 10	
Jacó	325
Tamarindo	244
Manuel Antonio	224
Playas del Coco	177
Santa Teresa	142
Playa Hermosa	135
Herradura	133
La Fortuna (San Carlos)	89
Puerto Viejo (Talamanca)	88
San José	89

Fuente: Informe ICT: MABRIAN. Destination: Costa Rica, Publication: 30 jun 2022 - ,Previous Publication: 30 jun 2019. Origins: All

PACIFICO NORTE:

En el Pacífico Norte se encuentran importantes desarrollos de talla mundial. Las playas más reconocidas en esta zona son: El Golfo de Papagayo, Playa hermosa, Playa Panamá, Playa Grande, Playa del Coco, Playa Danta, Flamingo, Brasilito, Tamarindo, Avellana, Junquillal, lagarto, Frijolar, Pitahaya, Playa Azul, San Juanillo, Ostional, Guiones, Garza, Barrigona, Sámara y Carrillo.

En estas playas encontramos gran cantidad de proyectos inmobiliarios enfocados a diferentes mercados, algunos de estos son los siguientes: Proyectos de la Península de Papagayo, Las Catalinas, Hacienda Pinilla, Mar Vista, Costa Brava, Reserva Conchal, El Tesoro, El Sendero, Azul Paraíso, entre otros. En Liberia se está desarrollando el proyecto NYA.

La zona acumula actualmente proyecto con un poco más de 4.000 unidades, de las cuales se tienen vendido aproximadamente el 70% y una vacancia del 30%, variable según el tipo de proyecto. Las cifras anteriores no consideran etapas futuras en macroproyectos como Las Catalinas, Hacienda Pinilla o NYA Liberia.

Se destaca la gran absorción de propiedades tanto existentes como nuevas o en preventa. La zona del Pacífico Norte tiene una absorción por encima de las 300 unidades por año, con proyectos que están colocando hasta 10 unidades en un mes.

El precio por m2 de la tierra en lotes urbanizados en condómino va desde los $300 hasta más de los $1.000 x m2. El precio de una vivienda construida por m2 habitable está sobre los $3.000 o superior dependiendo del nivel calidad en los acabados de la vivienda.

El Pacífico Norte se caracteriza por tener productos de alta gama enfocados en un mercado internacional en un 90%. El mayor volumen de unidades presenta un precio sobre los $500.000.

PACIFICO CENTRAL:

En el Pacífico Central se considera desde playa blanca hasta Quepos. La zona de Dominical, la Península de Osa se consideran como Pacífico Sur.

Las playas más reconocidas en el Pacífico Central son: Playa Blanca, Agujas, Herradura, Jacó, Hermosa, Esterillos, Bejuco, Palo Seco, Manuel Antonio, Espadilla y playa Escondido, entre otras.

En esta zona encontramos los siguientes proyectos: Los Sueños Resort, Faro Escondido, Altos de Monserrat, Punta Esmeralda, Viva Jacó, Quebrada Bonita, Jacó Village, Ciudad del Mar, Casa Praia Jacó entre otros, sin considerar proyectos que se tramitan en la SETENA.

Las unidades en venta están sobre las 4.000 unidades, con una mayor participación de casas o lotes con el 80% y apartamentos con el 20%. La vacancia ronda el 50% con un menor porcentaje en lotes urbanizados. La zona tiene una capacidad de absorción sobre las 1.200 unidades por año.

Los precios de lotes van desde los $40.000 hasta los $500.000, con precio por m2 desde $160. En casas se tienen precios desde los $180.000. En apartamentos los precios arrancan desde los $150.000 hasta los $500.000.

La zona de Pacífico Central tiene un enfoque mixto de cliente nacional y cliente extranjero muy cercano a un 50-50.

CONSIDERACIONES PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS EN EL PACÍFICO DE COSTA RICA

Las siguientes son recomendaciones que deben tomar en cuenta las compañías nacionales o internacionales que desean iniciar un proyecto inmobiliario en la zona:

- Es necesario realizar un estudio de mercado enfocado en el nicho de mercado que se desea atender, para determinar el tamaño de mercado, la competencia existente y el producto que se debe ofrecer.
- Elaborar un estudio de factibilidad financiera con un buen soporte de costos, para evitar errores en la estimación del precio de venta.
- Se debe considerar muy bien los plazos en la tramitología de preconstrucción que suelen durar uno, dos o tres años, dependiendo de la zona donde se encuentre el proyecto.
- El Pacífico Norte tiene una capacidad limitada del recurso hídrico, por lo que se debe garantizar que se cuenta con este recurso disponible para el proyecto.
- En el desarrollo de macroproyectos se debe considerar la variable macroeconómica en el tiempo. Es posible que el proyecto pase por años de bonanza y años difíciles considerando que muchas de las variables económicas son externas a Costa Rica.

Responsable
Ingeniero Gustavo Adolfo Gutierrez B.
GUTIERREZ & GALLARDO

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

Conviértase en nuestra

ASOCIADA

O ASOCIADO



CÁMARA DE CONSULTORES
EN ARQUITECTURA E INGENIERÍA

ESTAMOS

CONECTADOS CON EL MUNDO

FIDIC

FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORES EN INGENIERÍA

FEPAC

LA FEDERACIÓN PANAMERICANA DE CONSULTORES

CÁMARA DE CONSULTORES EN ARQUITECTURA E INGENIERÍA

Contáctenos:
info@camaraconsultorescr.org

CÁMARA DE CONSULTORES EN ARQUITECTURA E INGENIERÍA



Gutiérrez & Gallardo

consultora y constructora

Gracias por dejarnos ser
parte de tus proyectos


Les deseamos una
FELIZ
Navidad
& FELIZ AÑO 2023

Espera nuestra
siguiente Edición

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Perspectivas sector vivienda Costa Rica 2023.

Desarrollo de proyectos de vivienda para clase media.

Factibilidad para proyectos inmobiliarios parte I de IV

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT

