REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 19 · Julio 2023

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD PROYECTOS INMOBILIARIOS

PROYECTOS DE VIVIENDA **PARA CLASE ALTA** EN COSTA RICA

BIM CON CFIA 2023

VIVIENDA VERTICAL Y CONDOMINIOS EN EL GAM

En portada el Proyecto:

VELO
Nunciatura revelada

por

AVANCE COSTA RICA

El sector inmobiliario y la

INTELIGENCIA ARTIFICIAL



CONSULTORÍA
INSPECCIÓN
DISEÑO
DE PROYECTOS

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora





Nuestros SERVICIOS

- PROCESOS DE LICITACIÓN
- ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS
- DESARROLLO DE INGENIERIAS 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 84310555
+506 87223887

EDITORIAL GAMA



Gustavo Gutiérrez Beron

Gerente General Gutiérrez & Gallardo

Costa Rica presenta la pirámide de vivienda invertida con respecto a los países de Sur América. En estos países la mayor cantidad de vivienda que se desarrolla durante un año es la vivienda social, seguida de la clase media y un pequeño porcentaje para la clase alta. Este esquema va relacionado con el nivel de pobreza que se vive en muchos países, donde se alcanzan cifras del 50% de población en nivel de pobreza.

Costa Rica es un poco diferente, porque el nivel de pobreza se ubica en un 25%; es decir, que de los 5.3 millones de personas, 1.3 millones viven en el nivel de pobreza.

Por alguna razón la oferta de la vivienda en Costa Rica no se comporta según las necesidades del mercado; la mayoría de los Desarrolladores de vivienda se enfocan en la ejecución de viviendas con valores que van desde los $150.000 a $500.000, considerando que en el nivel inferior están atendiendo la clase media; sin embargo todo ese rango corresponde a clase alta y se ha descuidado la clase media.

Para tratar este tema, en esta edición No. 19 se hablará sobre los segmentos de vivienda para cada clase, porque consideramos que no es lo mismo una vivienda de $150.000 que una vivienda de $500.000, su mercado en muy diferente, pero en los dos estamos hablando de clase alta. La clase alta en Costa Rica va desde el decil 8 o clase alta-baja, el decil 9 o clase alta-media y el decil 10 o clase alta-alta. Como se analizará en el artículo de Clase Alta, Gutierrez & Gallardo se dio la tarea de dividir la clase alta en tres segmentos diferentes, para poder realizar los estudios de mercado según su segmento objetivo. La división de la clase alta-alta se dividió en: clase alta-alta, alta-alta + y alta-alta ultra, cada una enfocada a un segmento diferente.

En esta edición encontrarán los capítulos 1 y 2 del Estudio de factibilidad para proyectos inmobiliarios. El capítulo 1 se enfoca en la idea, la conceptualización y la prefactibilidad de un proyecto inmobiliario. En el capítulo 2 se revisará la parte administrativa y legal tanto de la empresa Desarrolladora como del manejo del proyecto. Se hablará sobre los errores que más frecuentemente se cometen durante el desarrollo de un proyecto en estas dos áreas.

En la edición No. 20 de la revista se hablará sobre los proyectos de zonas francas en Costa Rica y se avanzará con el capítulos 3 del Estudio de Factibilidad, que corresponde al proyecto como tal, su ubicación, producto y precio..

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 y, presupuesto y control de costos; estos nos permiten seguir haciendo investigaciones en el sector inmobiliario de vivienda en Costa Rica.

Alajuela, 20 de junio 2023.

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA

Edición No.19

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

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

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.

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

REVISTA GAMA

CONTENIDO

ARTÍCULO 1

VIVIENDA VERTICAL Y CONDOMINIOS **GAM**



6-10

ARTÍCULO 2

PROYECTOS DE VIVIENDA PARA **CLASE ALTA** EN COSTA RICA.



14-15

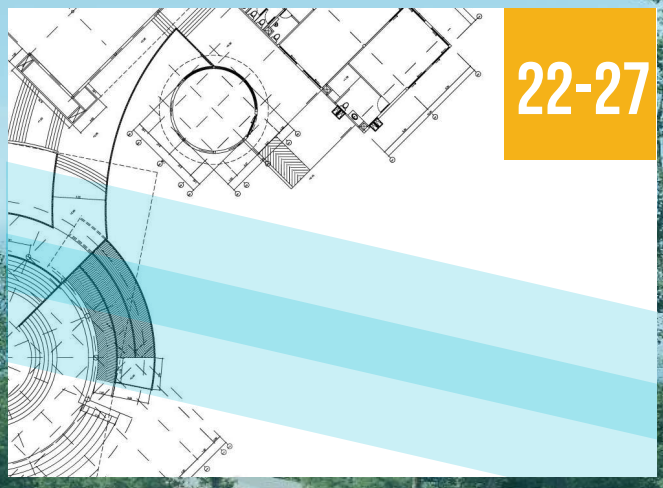
20-21



ARTÍCULO 3

EL SECTOR INMOBILIARIO Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

22-27



ARTÍCULO 4

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CAPITULOS 1 Y 2

REVISTA
GAMA

VIVIENDA VERTICAL Y CONDOMINIOS GAM





Elaborado por:
Ingeniero Jaime Andrés Arango G.
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

COMPORTAMIENTO DEL **MERCADO DE VIVIENDA VERTICAL** Y EN CONDOMINIO EN LA **GAMA** DURANTE LOS ÚLTIMOS **10 AÑOS**

La vivienda en Costa Rica ha sido de preferencia horizontal dado la geografía, las condiciones sísmicas, las tradiciones familiares, la seguridad y el gusto por el verde del campo, estos factores que por muchos años tuvieron gran prevalencia en la cultura tica empezaron a desaparecer a principios del siglo XXI cuando se juntaron varios factores, algunos de ellos son:

- ## CRECIMIENTO DEL PARQUE AUTOMOTOR

El crecimiento del parque automotor más rápido que la infraestructura que desencadenó el aumento de los tiempos de desplazamientos hacia los núcleos urbanos donde se concentra la mayor oferta laboral.

- ## AUMENTO DE LA INSEGURIDAD

El aumento de la inseguridad, especialmente en las zonas urbanas, que generó por parte de los compradores de vivienda el buscar lugares donde se sintieran seguros, encontrándolo en condominios con sistemas de acceso controlado, cámaras de vigilancia, seguridad 24/7 pudiendo dejar su hogar por horas incluso días libres de preocupación.

- ## CAMBIO DEL ESTILO DE VIDA

El cambio de estilo de vida, la recreación y los hobbies han cambiado y con ello el estilo de vivienda buscado por las personas, es por esto que muchas personas buscan tener cerca de su vivienda espacios que hoy en día ofrecen las amenidades de los condominios, espacios como salones sociales, piscina, gimnasio, canchas de futbol entre otros.

- ## ESCASEZ DE TERRENOS

La escasez de terrenos en los centros urbanos. La falta de espacio disponible para la construcción de viviendas ha llevado a un aumento en la demanda de viviendas verticales, ya que permiten aprovechar al máximo el terreno disponible al construir en altura.

EDIFICIOS MAS ALTOS EN COSTA RICA

En Costa rica como se mencionó anteriormente la construcción en vertical fue escaza hasta inicios del siglo XXI prueba de esto es que entre los 15 edificios más altos de Costa Rica solo está el edificio del Banco Nacional construido en el año 1982, de estos 15 edificios encontramos que 7 son de uso exclusivo residencial, 1 de uso exclusivo gubernamental, 2 de solo oficinas y los otros 5 tiene uso mixto, entre uso residencial, oficinas, comercial y hotel.

En la siguiente lista se pueden observar los 15 edificios más altos con su respectiva altura, número de pisos y tipo de uso.

PROYECTO	PROVINCIA	ALTURA	ALTURA	USO
Leumi Business Center	San José	141 m	2021	Residencial, hotel y oficinas
Torres Pase Colón **Torre 1**	San José	101 m	2014	Residencial, comercial y oficinas
Torres Pase Colón **Torre 2**	San José	97 m	2012	Residencial, comercial y oficinas
URBN Escalante	San José	94 m	2019	Residencial
Secrt Sabana	San José	93 m	2022	Residencial
Torre Universal **Edificio 1**	San José	81 m	2020	Oficinas
Edificio Nest Freses	San José	80 m	2019	Residencial
Banco Nacional de Costa Rica	San José	80 m	1982	Oficinas Bancarias
Asamblea Legislativa	San José	80 m	2020	Gubernamental
Torre Los Yoses **Torre 1**	San José	79 m	2019	Residencial y comercial.
Azensa Towers **Torre 1**	San José	78 m	2015	Residencial
Vistas de Nunciatura	San José	77 m	2013	Residencial
Sabana Business Center & Hilton Garnden Inn	San José	75 m	2015	Residencial, hotel y comercial
iFreses Aparta-Studios	San José	73 m	2019	Residencial
Ü Nunciatura	San José	73 m	2018	Residencial

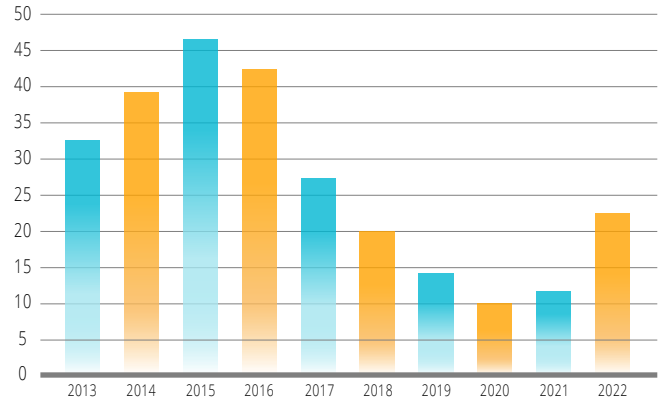
Fuente: Wikipedia .

DISTRIBUCIÓN DE LOS PROYECTOS VERTICALES EN LA GAM

Los proyectos habitacionales verticales en la GAM en los últimos 10 años han presentado un comportamiento no regular, presentando un volumen de proyectos nuevos en el año 2015; donde se tuvo el máximo número de proyectos lanzados al mercado, con un total de 46 desarrollos y presentó su menor número de lanzamientos en el año 2020.

Tal como se muestra en la siguiente grafica. Durante estos 10 años se han registrado mas de 260 desarrollos lanzados al mercado.

CANTIDAD DE PROYECTOS POR AÑO
2013-2022

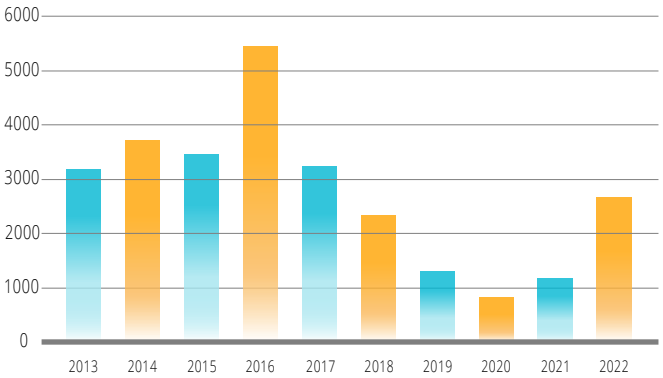


Elaboración Propia Con datos de Gutierrez y Gallardo.

En la grafica anterior podemos observar un crecimiento constante en el lanzamiento al mercado de proyectos verticales durante el periodo comprendido entre los años 2013 al 2015, para luego entrar en una etapa de decrecimiento desde el año 2016 al 2020 y una posterior recuperación en los años 2021 y 2022.

Al realizar un análisis de las unidades lanzadas por año se tiene que, el año 2016 fue el de mayor entrada al mercado de unidades habitacionales, no correspondiendo con el mayor número de proyectos lanzados que fue en el 2015; eso se debió a que durante el año 2016 se lanzaron proyectos de gran magnitud como fueron Tri-o, Sabana Capital y Foros 2-25 que estaban compuestos por un total de 1.056 unidades habitacionales.

NUEVAS UNIDADES POR AÑO
2013-2022



Elaboración Propia Con datos de Gutierrez y Gallardo.

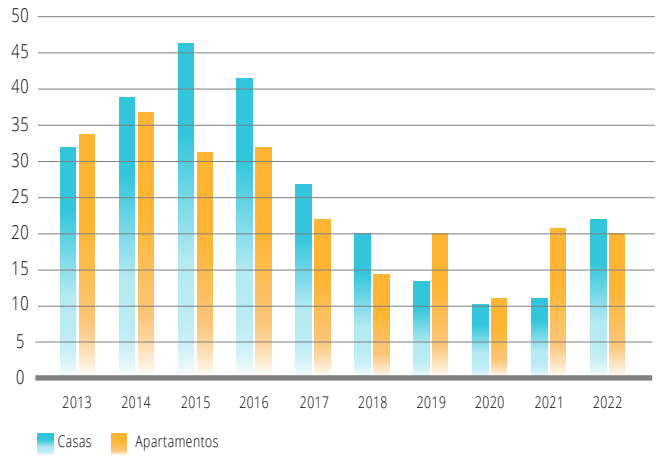
Los proyectos verticales han tenido buena aceptación por parte de la población Costarrícense; sin embargo, durante este periodo de tiempo se observó que cerca del 18% de los proyectos lanzados al mercado no fueron terminados en su totalidad o nunca arrancaron su fase constructiva, entre los proyectos mas grandes que se encuentran detenidos o totalmente cancelados encontramos Trí-o, Foro 2-25, Sabana Capital, Equa, y Xcala, estos proyectos ofrecieron al mercado un total de 1.605 unidades habitacionales.

PROYECTOS VERTICALES VS HORIZONTALES POR PROVINCIA

El lanzamiento de proyectos verticales versus los proyectos horizontales desde el año 2014 hasta el 2018 fue mayor, esto se debió en gran medida al boom que hubo en su momento en el mercado local y que fue bien recibido por el público, debido a las novedades y ubicación que traían estos proyectos. Sin embargo, los años de pandemia 2020 y 2021 afectaron en gran medida los gustos de los consumidores, dado que muchos prefirieron ir en busca de la adquisición de proyectos horizontales pensando en espacios mas amplios debido al confinamiento sufrido por esta época. Fruto de este pequeño cambio de comportamiento del mercado se vio como las ventas disminuyeron de manera considerable con respecto a las ventas de casas.

Para el año 2022 se vio un crecimiento significativo en el lanzamiento de proyectos verticales, pasando de 11 proyectos en el 2021 a 22 proyectos en el 2022, estos proyectos fueron lanzados principalmente en el catón de San José representando el 50% de los nuevos lanzamientos.

PROYECTOS CASAS VS APARTAMENTOS
2013-2022

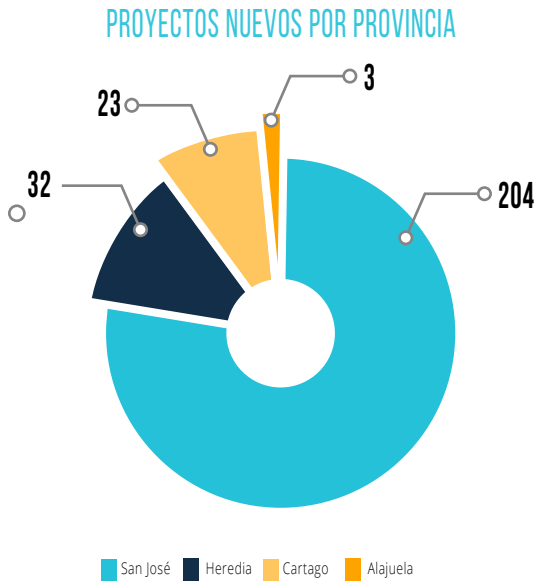


Elaboración Propia Con datos de Gutierrez y Gallardo.

REVISTA
GAMA

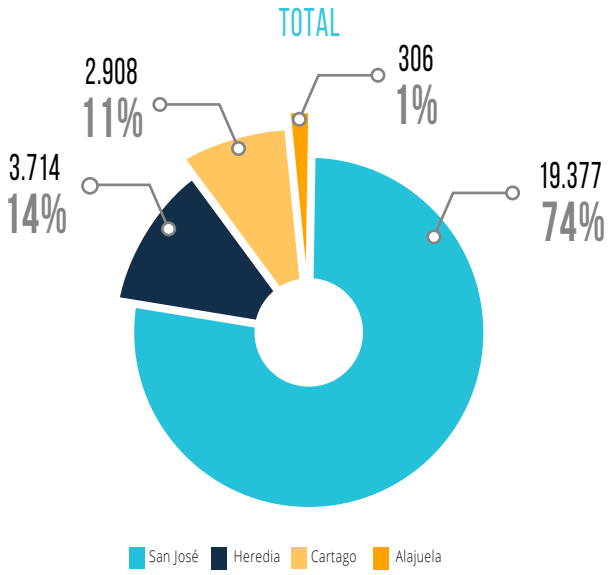
PROYECTOS POR PROVINCIA

Los proyectos lanzados durante este periodo de tiempo han estado predominante ubicados en el corazón económico del pais, es decir la provincia de San Jose, que durante este periodo acogió la salida a venta del mercado un total de 204 desarrollos , seguida por heredia con 31, Alajuela con 23 y Cartago con 3.



Elaboración Propia Con datos de Gutierrez y Gallardo.

El lanzamiento de proyectos verticales principalmente en San José ha hecho que el 74% de las unidades de apartamentos se concentre en esta provincia, 14% en Heredia, 11% en Alajuela y solo el 1% en Alajuela.



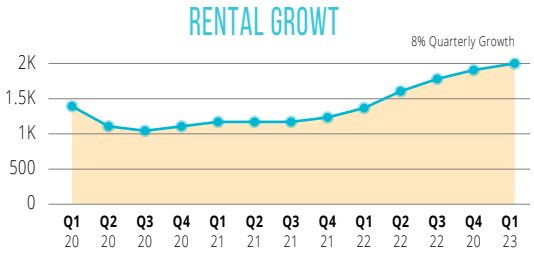
Elaboración Propia Con datos de Gutierrez y Gallardo.

CARACTERÍSTICAS NUEVOS PROYECTOS

En los últimos años se ha visto la evolución del negocio de hospedaje, haciéndose cada vez más común la oferta de casas y apartamentos para hospedajes de corta estancia a través de la plataforma de AirBNB. Esto ha generado que muchos inversionistas adquieran apartamentos con algunas de las siguientes características:

- 1 habitación
- Lugares céntricos para rentarlos.
- Proyectos con amenidades que llamen a tomarse fotos.
- Acceso a Internet de alta velocidad.
- Espacios de trabajo.

En la siguiente grafica podemos observar como la oferta de hospedajes ha crecido en el cantón de San José, pasando de 1.354 viviendas en el primer cuatrimestre del año 2020 a 2.048 en el Q1 del año 2023, es decir un crecimiento del 51.25% en 3 años.



Fuente: AirDNA

Según cifras de la plataforma AirDNA en los últimos 12 meses los ingresos por concepto de alquiler de corta estancia han estado en promedio de $673, con un valor máximo en Febrero de $790 y mínimo de $518.



Fuente: AirDNA

Las tasas de ocupación de las viviendas alquiladas bajo esta modalidad han estado entre el 40% y el 63% con un valor promedio de 52%.



Fuente: AirDNA

Estas tasas de ocupación muestran que el mercado actualmente se encuentra en un nivel alto de oferta.

Responsable
Ingeniero Jaime Andrés Arango G.



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

madecentro.com

cfia 120 AÑOS
Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

BIM CON
CFIA 2023

26 | 27 | 28
SETIEMBRE
HOTEL BARCELÓ SAN JOSÉ

MANTÉNGASE INFORMADO ATRAVÉS DE:

INSCRIPCIONES:

MÁS DETALLES DEL CONGRESO Y SUS ACTIVIDADES EN:

PATROCINADORES ORO:

PCCAD Project Solutions and Services
GRAPHISOFT Archicad
Bentley
ULATINA Powered by Arizona State University

PATROCINADOR PLATA:

GEO TECNOLOGIAS

APOYADO POR:

UNOPS

CIC COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES DE COSTA RICA
Colegio de Arquitectos de Costa Rica CACR
ciemi
CITEC colegio ingenieros tecnólogos



cfia 120 AÑOS

Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

120 AÑOS DE
CONSTRUIR HISTORIA

FUNDACIÓN: **3 DE JULIO 1903**

Colegio de Ingenieros Civiles

12 de noviembre 1941

Colegio de Arquitectos de Costa Rica

4 de julio de 1951

Colegio de Ingenieros Electricistas, Mecánicos e Industriales

17 diciembre 1971

Colegio de Ingenieros Topógrafos de Costa Rica

23 de octubre 1973

Colegio de Ingenieros Tecnólogos

16 de octubre 1979

www.cfia.or.cr

Somos esencial® COSTA RICA

REVISTA
GAMA

Proyectos de vivienda

CLASE ALTA EN COSTA RICA





Gustavo Gutérrez B.
Gutiérrez & Gallardo

En la edición 18 de la revista GAMA se analizó el segmento de vivienda para la clase media, en esta edición se revisará el segmento de vivienda para la clase alta. Desafortunadamente seguimos viendo como los Desarrolladores continúan lanzando al mercado de la GAMA nuevos proyectos ubicados en el segmento de clase Alta.

Para dejar claro el tema de la vivienda para clase alta en Costa Rica, se tratará inicialmente el tema de la segmentación por deciles para clase alta. Esta clase poblacional va desde el decil 8 o clase Alta-baja, pasando por el decil 9 o clase Alta-media y el decil 10 o clase Alta-alta.

En Gutierrez & Gallardo se consideró necesario dividir el decil 10 en segmentos con rangos de precios menos amplio; por tal razón se dividió la clase alta en: Clase Alta-alta, clase Alta-alta + y clase Alta-alta ultra. En el siguiente cuadro se observa la segmentación por deciles de clase alta:

.

TABLA DE INGRESOS Y CAPACIDAD DE COMPRA EN DÓLARES CLASE ALTA

Proyecto habitacional clase alta
Rango de estudio mayor a $ 130 mill

Dólares	Venta		Crédito		Cuota mensual		Ingreso familiar x Decil	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Alta-baja	$ 129.365	$ 171.144	$ 103.492	$ 136.915	$ 880	$ 1.164	$ 2.513	$ 3.325
Alta-media	$ 171.144	$ 269.016	$ 136.915	$ 215.212	$ 1.164	$ 1.829	$ 3.325	$ 5.227
Alta-alta	$ 269.016	$ 435.805	$ 215.212	$ 348.644	$ 1.829	$ 2.963	$ 5.227	$ 8.467
Alta-alta +	$ 435.805	$ 915.191	$ 348.644	$ 732.153	$ 2.963	$ 6.223	$ 8.467	$ 17.781
Alta-alta ultra	$ 915.191	-	$ 732.153	-	$ 6.223	-	$ 17.781	-

TABLA DE INGRESOS Y CAPACIDAD DE COMPRA EN COLONES CLASE ALTA

Proyecto habitacional clase alta
Rango de estudio mayor a $ 70 mill

Dólares	Venta		Crédito		Cuota mensual		Ingreso familiar x Decil	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Alta-baja	₡ 69.856.983	₡ 92.417.855	₡ 55.885.587	₡ 73.934.284	₡ 475.000	₡ 628.441	₡ 1.357.221	₡ 1.795.547
Alta-media	₡ 92.417.855	₡ 145.268.384	₡ 73.934.284	₡ 116.214.707	₡ 628.441	₡ 987.825	₡ 1.795.547	₡ 2.822.357
Alta-alta	₡ 145.268.384	₡ 235.334.782	₡ 116.214.707	₡ 188.267.826	₡ 987.825	₡ 1.600.277	₡ 2.822.357	₡ 4.572.219
Alta-alta +	₡ 235.334.782	₡ 494.203.043	₡ 188.267.826	₡ 395.362.435	₡ 1.600.277	₡ 3.360.581	₡ 4.572.219	₡ 9.601.659
Alta-alta ultra	₡ 494.203.043	-	₡ 395.362.435	-	₡ 3.360.581	-	₡ 9.601.659	-

Elaboración propia con datos del INEC

La clase Alta-baja puede adquirir una vivienda entre los $130.000 hasta $170.000. Sus ingresos familiares van desde los $2.500 a $3.300 (₡1.350.000 a ₡1.800.000).
La clase Alta-media puede adquirir una vivienda entre los $170.000 hasta $270.000. Sus ingresos familiares van desde los $3.300 a $5.530 (₡1.800.000 a ₡2.800.000).
La clase Alta-alta puede adquirir una vivienda entre los $270.000 hasta $440.000. Sus ingresos familiares van desde los $5.530 a $8.500 (₡2.800.000 a ₡4.600.000).
La clase Alta-alta + puede adquirir una vivienda entre los $440.000 hasta $920.000. Sus ingresos familiares van desde los $8.500 a $17.800 (₡4.600.000 a ₡9.600.000).
La clase Alta-alta ultra puede adquirir una vivienda entre los $920.000 en adelante. Sus ingresos familiares van desde los $17.800 en adelante (₡9.600.000 en adelante).

Como se puede observar en la segmentación anterior, los valores de las viviendas para clase alta son muy diferentes para cada rango, y sus respectivos clientes tiene un perfil de cliente meta muy diferente.

Realizando un análisis de mercado para los deciles 8, 9 y 10, para familias con intención de compra, se encuentró que el decil 8 tiene un tamaño de mercado con intención de compra de 6.704 familias y la disponibilidad de vivienda en este rango es aproximadamente de 3.655 unidades. La relación de estas dos cifras, disponibilidad/tamaño de mercado, arroja un valor de 54.52%. Este porcentaje muestra un segmento de vivienda muy cercano a la saturación. Si se analiza por cantones se puede observar que en algunas zonas ya se alcanzó el 100%, calificando el segmento como saturado.

Con estas cifras queremos nuevamente hacer una reflexión en el tema de vivienda en la GAMA de Costa Rica. Sigue sin estar atendido el segmento de mercado para clase media y cada vez se satura más el mercado de vivienda para clase alta.

Responsable: **Ing.Gustavo Gutérrez B.**
Gutiérrez & 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

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

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 84310555

NUESTROS CLIENTES



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

REVISTA
GAMA

El sector inmobiliario y la INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Consultas a ChatGPT

GG. ¿Como afectará la inteligencia artificial al sector inmobiliario?

ChatGPT.
"La inteligencia artificial (IA) está comenzando a tener un impacto significativo en el sector inmobiliario y se espera que continúe transformándolo en el futuro. Aquí hay algunas formas en que la IA podría afectar al sector inmobiliario:

Búsqueda y selección de propiedades: Los sistemas de IA pueden analizar grandes cantidades de datos inmobiliarios, como precios históricos, ubicaciones, características de la propiedad y preferencias del comprador, para ayudar a los compradores a encontrar propiedades que se ajusten a sus necesidades y presupuestos. Esto puede ahorrar tiempo y esfuerzo a los compradores y agentes inmobiliarios al ofrecer recomendaciones más precisas.

Valoración de propiedades: La IA puede utilizar algoritmos sofisticados para analizar datos de mercado, características de la propiedad y otros factores relevantes para proporcionar valoraciones precisas y objetivas de las propiedades. Esto puede ayudar a los vendedores a fijar precios adecuados y a los compradores a evaluar si una propiedad está sobrevalorada o subvalorada.

Asistentes virtuales y chatbots: Los chatbots impulsados por IA pueden brindar respuestas instantáneas a preguntas comunes de los clientes, programar visitas a propiedades, proporcionar información sobre el mercado inmobiliario local y ayudar en el proceso de compra o alquiler de una propiedad. Esto puede mejorar la experiencia del cliente y liberar tiempo para que los agentes inmobiliarios se concentren en tareas más complejas.



En el siguiente cuadro se resume lo comentado anteriormente.

Análisis de datos y pronósticos: La IA puede analizar grandes conjuntos de datos inmobiliarios, así como datos económicos y demográficos, para identificar patrones y tendencias. Esto puede ayudar a los inversores y desarrolladores a tomar decisiones informadas sobre dónde invertir, qué tipo de propiedades construir y cómo maximizar el rendimiento de sus inversiones.

Automatización de tareas administrativas: La IA puede automatizar tareas administrativas repetitivas en el sector inmobiliario, como el procesamiento de documentos, la generación de contratos y la gestión de transacciones. Esto puede agilizar los procesos, reducir errores y mejorar la eficiencia general.

Realidad virtual y aumentada: La IA puede combinarse con tecnologías como la realidad virtual y aumentada para ofrecer visitas virtuales inmersivas a las propiedades. Los compradores pueden explorar una propiedad y visualizar cómo se vería con diferentes configuraciones sin necesidad de visitas físicas, lo que puede ahorrar tiempo tanto a compradores como a agentes inmobiliarios.

En resumen, la inteligencia artificial tiene el potencial de mejorar la eficiencia, la precisión y la experiencia del cliente en el sector inmobiliario. Sin embargo, es importante destacar que la relación entre los agentes inmobiliarios y la tecnología seguirá siendo crucial, ya que la compra y venta de propiedades todavía requiere un toque humano y la toma de decisiones informada." Fuente ChatGTP.



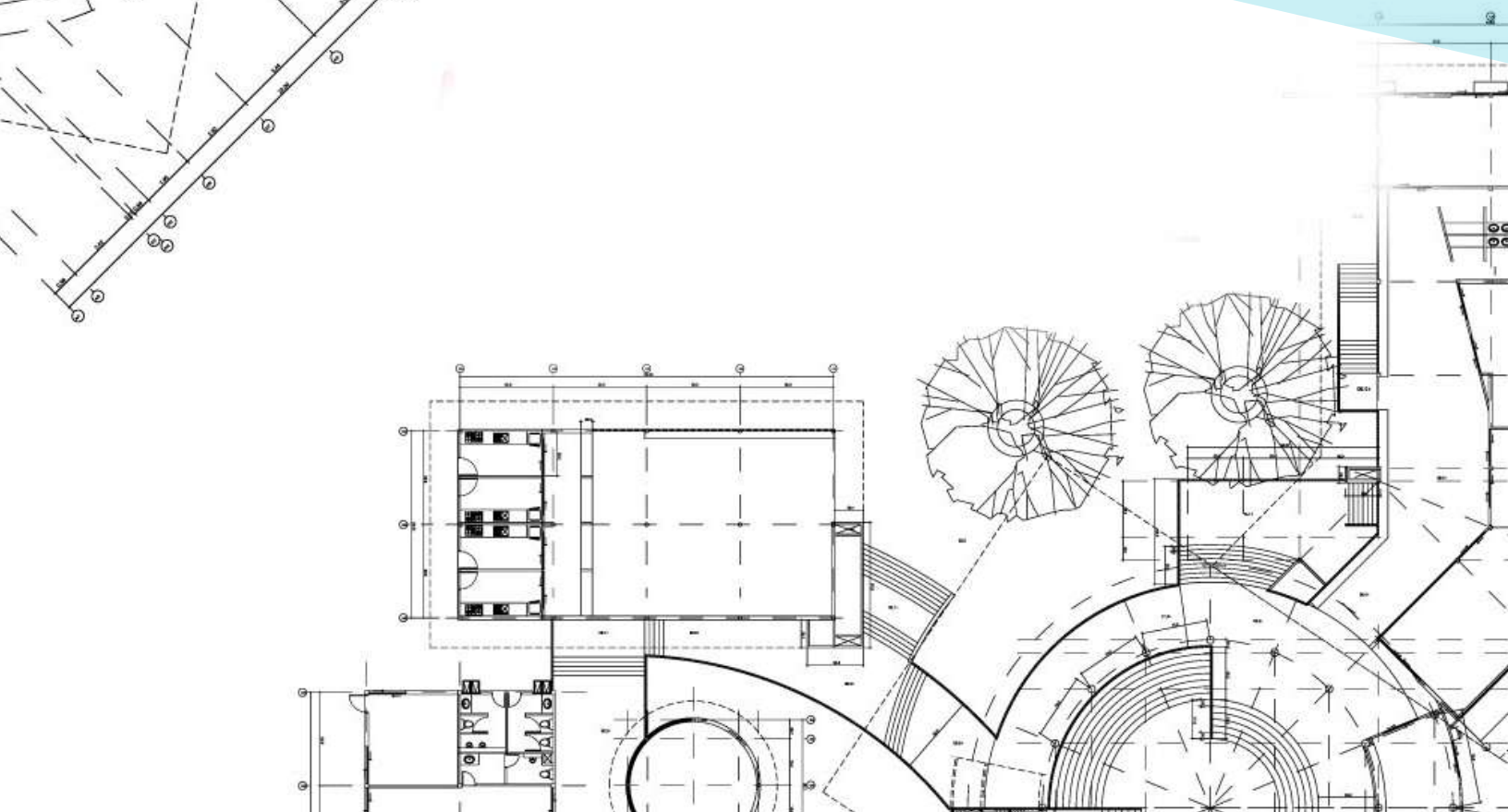
REVISTA GAMA

CAPITULO 01

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Elaborado por:
Ingeniero Civil Gustavo Gutérrez Berón.
Especialista en Administraciób de empresas
Gutiérrez & Gallardo





ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

FACTIBILIDAD TÉCNICA, OPERATIVA, COMERCIAL Y FINANCIERA DE UNPROYECTO INMOBILIARIO

Dando continuidad a la entrega por capítulo de un estudio de factibilidad, vamos en esta edición a comentar en el capítulo 1 a la idea de proyecto, la conceptualización y la prefactibilidad.

Continuando en el segundo capítulo con los aspectos administrativos y legales del proyecto.

IDEA, CONCEPTUALIZACIÓN Y PREFACTIBILIDAD.

El primer paso en todo negocio inmobiliario es la "Idea" de negocio. Esta Idea de negocio se debe plasmar en esquemas y números para poder se valorado y analizada.

IDEA

La "Idea" de desarrollar un proyecto inmobiliario puede tener varias fuentes. La primera y más valedera nace de una investigación de nichos de mercado. Esta investigación determina las necesidades de vivienda de la población en deciles o estratos socioeconómicos y selecciona unas posibles ubicaciones. Otras ideas pueden nacer de un desarrollador que se une con el tenedor de la tierra y buscan desarrollar un proyecto.

La "idea" debe ser fruto de la experiencia del equipo desarrollador y sus asesores, para imaginar este posible proyecto para dar paso a la conceptualización.

La idea de proyecto debe definir objetivos, alcance, tamaño del proyecto y mercado al cual estará dirigido.

CONCEPTUALIZACIÓN. DEFINICIÓN DE PRODUCTO(S)

Una vez se tenga la idea de proyecto clara se procede con la conceptualización. Esta etapa considera la sectorización del terreno según su uso, las etapas del desarrollo, los elementos que tendrá el proyecto y los productos que se estarán comercializando. Es tal vez la etapa fundamental del nacimiento de un proyecto.

Una buena conceptualización del proyecto aumentará la probabilidad de éxito y dará claridad de las metas de corto y largo plazo. Dentro de cada una de las fases o etapas del proyecto se deben definir los diferentes productos que tendrá a la venta el proyecto, siempre enfocados en un estudio de mercado.

TIPOS DE DESARROLLO – ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

Los proyectos pueden ser uniproducto, multiproducto o mixtos. Estos últimos son negocios más complejos en su ejecución y desarrollo.

Los tipos de proyecto son:

- Proyectos de vivienda, los cuales se dividen en lotes, casas (desarrollo horizontal) y apartamentos (desarrollo vertical), en condominio o en urbanización abierta.

- Proyecto comercial que incluye Mall, centros comerciales, plazas comerciales, centros corporativos, edificios de oficinas, etc.

- Proyectos industriales en zona franca o fuera de ella, industria, agroindustria o industria de servicios.

- Proyectos turísticos y recreativos.

- Proyectos mixtos.

Un proyecto se solo vivienda se puede considerar de nivel de dificultad bajo. Un proyecto mixto con vivienda y comercio de nivel medio y un proyecto mixto con vivienda, comercial y turismo de un nivel de complejidad alto.

Los macroproyectos deben tener un buen análisis de desarrollo en el tiempo, en cuanto a ventas, costos y resultados esperados.

CANTIDAD DE UNIDADES INMOBILIARIAS

La cantidad de unidades en un proyecto va a depender de la densidad permitida en la zona donde se ubicará el proyecto. Se requiere consultar el uso de suelo del terreno o consultar a la Municipalidad respectiva sobre el posible proyecto que se desea desarrollar.

Se pueden plantear 2 o 3 alternativas de proyecto para ser analizadas.

Una de las grandes limitantes en la GAMA y en general en Costa Rica, es la disponibilidad de agua, por tal motivo este elemento se vuelve parte de la conceptualización. Esta desviación en el análisis de prefactibilidad de un proyecto es atípica en otros países, donde si se cuenta con una planificación de servicios públicos proyectadas a 50 años. Para no comentar sobre la planificación vial que es todo otro tema.

ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

Con al menos dos alternativas de proyecto para un sitio en específico se debe realizar un análisis preliminar de prefactibilidad, sobre la base de un estudio de mercado preliminar y un diseño básico, sin entrar a la fase de anteproyecto.

Para cada alternativa se debe tener un diseño preliminar, con el cual se puedan estimar las áreas y los costos, se pueda evaluar su factibilidad comercial y de costos. Ayuda de forma importante a la hora de tomar decisiones la elaboración de una matriz FODA para cada alternativa.

Con el análisis de variables de cada alternativa se puede determinar cual es el mejor proyecto desde el punto de vista comercial, de costos y financieros.

Un estudio recomendado en esta fase es elaborar un MMU o estudio de Mayor y Mejor Uso. Este estudio determina cual es la mejor alternativa según expectativas y rendimientos financieros. Se debe aclarar que no siempre la mejor alternativa es la que tenga la mejor rentabilidad.

PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y COMERCIAL

La prefactibilidad técnica tiene igual importancia que las otras áreas, pero en la gran mayoría de proyecto es la que tiene mayor atención por parte de los profesionales del proyecto. Esta factibilidad es amplia y va desde la selección del terreno, el tipo de suelo, los servicios públicos, los diseños, las regulaciones nacionales y locales, los procesos constructivos y sus costos.

Para esta factibilidad técnica se usa una plantilla de procesos, la cual permite hacer seguimiento a los trámites y evita atrasos en los diferentes procesos.

No es desconocido que los procesos de tramitología de proyectos en Costa Rica tienen amplias duraciones, de uno a tres años, lo que dificulta salir con un proyecto a venta.

Es importante hacer un cronograma de preconstrucicón con el cual se puedan hacer seguimiento a los procesos previos a la construcción.

La prefactibilidad comercial se analiza desde la base de un estudio de mercado previo, que permita visualizar el nicho de mercado al cual estará dirigido el proyecto, el precio estimado de mercado y el precio calculado del proyecto analizado. La absorción mensual del segmento en la zona y el impacto que tendría el nuevo proyecto.

NORMATIVA VIGENTE Y ASPECTOS LEGALES

La normativa y regulaciones vigente son la base inicial para el desarrollo de un proyecto. Si el proyecto no encaja dentro del plan regulador de una municipalidad, se debe tener en cuenta que el proceso de preconstrucción será las largo, porque tendrá que se tramitado ente INVU, Municipalidad y Concejo Municipal.

Muchos de los aspectos legales de un proyecto van a depender del tipo de proyecto, si es residencial abierto, residencial cerrado, condominio horizontal, condominio vertical, condominio industrial comercial o condominio mixto, o proyecto bajo el régimen de zona franca.

Esta etapa de prefactibilidad debe analizar todos estos aspectos, porque al final todo es costo y tiempo. En la mayoría de los casos se requiere de la asesoría de un abogado para tener claro todos los aspectos legales del proyecto.

ESTIMACIÓN DE PRODUCTO Y PRECIO

El producto va a depender del mercado y no al contrario. No se debe hacer un diseño para luego acomodar el proyecto a un segmento de mercado. Cada nicho de mercado tiene sus propios parámetros de diseño. Por ejemplo, área máxima de la unidad de vivienda, cantidad de baños, dimensiones de alcobas, cantidad de parqueos, etc.

El producto a la venta será el resultado de analizar las necesidades y capacidades del segmento meta. A mayor área de construcción mayor precio. A mayor precio el segmento de mercado cambia. Con una diferencia en el valor de venta entre $15 mil y $40 mil se cambio de decil social. Para clase media cambia con $18 mil.

Con esta variación tan sensible se ve la importancia de analizar a profundidad el precio de venta de un proyecto, de tal forma que el proyecto no se salga del segmento propuesto en la idea inicial. Si esto sucede se debe regresar al principio y volver a plantear el proyecto.

En Gutierrez & Gallardo manejamos los segmentos de población por deciles, esto nos permite asignar un rango de precio de compra para cada segmento.

Dólares		Precio de venta	
	Decil Ploblacional	Desde	Hasta
1	Pobre	$ 9.524	$ 27.011
2	Baja - Baja	$ 27.011	$ 40.952
3	Baja - Media	$ 40.952	$ 54.078
4	Baja - Alta	$ 54.078	$ 69.685
5	Media - Baja	$ 69.685	$ 86.163
6	Media - Media	$ 86.163	$ 103.917
7	Media - Alta	$ 103.917	$ 129.365
8	Alta - Baja	$ 129.365	$ 171.144
9	Alta - Media	$ 171.144	$ 269.016
10	Alta - Alta	$ 269.016	$ 435.805
10	Alta - Alta +	$ 435.805	$ 915.191
10	Alta - Alta ultra	$ 915.191	-

Por ejemplo, el decil 5 que pertenece a la clase media-baja puede adquirir una vivienda entre los $68.685 a $86.163. En colones el rango está entre los 37.6 millones a 46.5 millones.

De forma similar el decil 8 que pertenece a la clase alta-baja puede adquirir una vivienda entre los $129.365 a $171.144. En colones el rango está entre los 69.9 millones a 92.4 millones.

Proyectos con precios de venta sobre los 70 millones están enfocados en la clase alta de Costa Rica.

ESTIMACIÓN PRELIMINAR CON COSTOS PARAMÉTRICOS

En esta fase preliminar donde no se tienen diseños definitivos, ni diseños o estudios técnicos, se trabaja sobre la base de parámetros de costos, principalmente por m2. El diseño preliminar debe permitir hacer cuantificaciones de áreas y con estas se calcula el costo sobre la base de experiencias previas o con el apoyo de un especialista en presupuestos.

ESTIMACIÓN DE UTILIDADES

La utilidad de un proyecto es una resultante de un buen ejercicio de planificación y experiencia. Normalmente se busca que un proyecto deje una utilidad antes de impuestos entre un 15% y 25%. Pero se requiere un análisis financiero para revisar si esta cifra es un buen negocio en el tiempo.

La "utilidad" que se genera entre el valor de compra del terreno y el precio que se coloca en el estudio financiero es una reserva para la compra del terreno para el siguiente proyecto. El proyecto debe asumir el costo del terreno a valor de avalúo actual, de tal forma que permita a futuro adquirir el nuevo terreno.

La factibilidad financiera, que generalmente se realiza en una fase más avanzada del proyecto permite calculas las variables financieras como son: TIR, VAN, Punto de Equilibrio, entre muchas otras.

RESUMEN DE COSTOS Y ESTIMACIÓN DE UTILIDADES

Al final de este primer ejercicio tenemos un resumen de ventas, costos directos, indirectos, gastos, terreno que generan una utilidad esperada para la alternativa analizada. Este es el punto de iteración o repetición del proceso en caso de ser necesario. Antes de seguir con mayores gastos el desarrollador debe estar seguro que tiene en sus manos el proyecto que el nicho de mercado está esperando

CAPITULO
02

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES.

Esta es el área donde menos se concentra la atención de los profesionales y donde vamos se están viendo el fracaso de los proyectos inmobiliarios.

Se tiene la creencia que el área administrativa de las empresas desarrolladoras, de la empresa constructora y la parte legal tiene poca importancia dentro del proceso de desarrollo de un proyecto inmobiliario, pero en realidad esta es la base de un pilar que luego cargará todo el peso de uno o varios proyectos inmobiliarios.

El departamento legal interno o como asesor externo está en la obligación de participar en todas las etapas del proyecto, desde la compra del terreno, verificación de afectaciones y normativas, pasando por la estructuración de la sociedad que desarrollará el proyecto, los procesos de compra-venta, el contrato de compra-venta, la creación del fideicomiso, el contrato con la entidad financiera que dará el crédito, la escritura pública de venta, la escritura de constitución del condominio, el reglamento del condominio, entre mucho otros documentos que se manejan en un proyecto inmobiliario.

DESARROLLADOR, EXPERIENCIA

La experiencia del desarrollador debe ser acorde a la magnitud del proyecto a ejecutar. Un proyecto pequeño de 20 unidades va a requerir una experiencia media en el desarrollo de proyecto, pero en la medida que crece el proyecto y aumenta la cantidad de unidades, la administración se vuelve más compleja.

Por ejemplo, un proyecto de 500 unidades en venta va a requerir un buen departamento de cartera y cobro. Un equipo comercial y legal experimentado, con experiencia en asesoría al cliente.

Las entidades bancarias revisan la experiencia del desarrollador y sus proyectos ejecutados, frente a la nueva solicitud. Esta debe estar acompañada de la experiencia del gerente del proyecto, se solicita que al menos tenga ejecutados tres proyectos similares al propuesto.

Cada proyecto requiere una estructura administrativa diferentes, que se debe diseñar según la magnitud del proyecto y según la modalidad que tenga la desarrolladora. Si es solo desarrolladora y contrata servicios legales, de diseño, de construcción, etc. O por el contrario es una desarrolladora todo en uno, donde allí se hacen diseños, se planifica, se vende y se construye.

Esta modalidad es mucho más rentable, pero con mayor riesgo de costos y financiero.

Muy importante es tener los Estados Financiero al día, para la solicitud de crédito. Revisar el nivel de endeudamiento y el record crediticio de la compañía.

ORGANIGRAMA – GOBIERNO CORPORATIVO

Dentro de este proceso de desarrollo inmobiliario se tienen dos organigramas, el de la empresa y el de obra. Los dos deben estar alineados y conformados por profesionales con experiencia en su campo. Los objetivos y metas de estos dos equipos deben ser los mismos.

Parece curioso, pero en muchas empresas cada uno va por su lado. El de construcción el interesa su productividad, pero no ve el flujo de caja del departamento financiero y menos está viendo las proyecciones de ventas del departamento comercial. Esto ha causado en algunos proyectos que estos se queden paralizados por problemas de flujo de caja.

Es muy importante que la compañía cuente con un esquema de Gobierno Corporativo, sobre todo en las empresas desarrolladoras familiares o donde se tiene un solo líder máximo con experiencia. Las entidades bancarias y inversionistas requieren ver el esquema de Gobierno Corporativo para evitar problemas futuros en toma de decisiones o desarrollo normal del proyecto frente a circunstancias no previstas, como la muerte del líder.

Gobierno Corporativo: Es el conjunto de normas, principios y procedimientos que regulan la estructura y el funcionamiento de los órganos de gobierno de una empresa.

ASPECTOS LEGALES, SOCIEDADES

Es muy normal que se cree una sociedad para el desarrollo de un proyecto en específico. Esta practica permite dividir de forma correcta los costos y las asignaciones a sus respectivos centros de costo.

También da claridad en el manejo financiero del proyecto para socios o inversionistas. El cierre del negocio es más cierto, la no tener otros ingresos y gastos diferentes al proyecto.

Se debe tener presente que la sociedad no se cierra al momento de entregar el condominio, esta debe tener las reservas de postventa activa durante al menos dos años.

La sociedad desarrolladora se debe crear desde el primer momento. El cambio de nombre del propietario del proyecto durante los procesos ocasiona atrasos por cambio de documentos legales y de instituciones.

MANEJO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE DEL PROYECTO

Para el manejo correcto de un proyecto se debe tener todos los procesos administrativos y contables requeridos para la correcta ejecución administrativa y contable del proyecto.

Algunos de los procesos que se deben manejar en esta área son:
- Determinación del modelo administrativo para la ejecución del proyecto.

- Selección de profesionales encargados del proyecto.

- Manejo contable de los costos del proyecto, proyecciones, pronósticos y análisis de resultados.

- Informe mensual de avance y resultados parciales.

- Reporte de resultados parciales y finales a socios, accionistas o inversionistas.

- Manejos de impuestos y obligaciones tributarias.

- Responsabilidad social empresarial y del proyecto.

- Administración del condominio en su primera etapa.

CONVENIOS Y ASOCIACIONES

Dentro de los convenios o asociaciones para el desarrollo de un proyecto tenemos:

- Convenio de asociación para el desarrollo de un proyecto inmobiliario.

- Convenio de compraventa del terreno con pagos parciales y participación.

- Asociación con constructora o subcontratistas para el desarrollo conjunto del proyecto.

- Asociación con proveedores con exclusividad y pagos en canje.

- Asociaciones público-privadas para el desarrollo de macroproyectos.

En estas asociaciones o convenios se busca favorecer el proyecto, darle estabilidad financiera, calidad en la obra o disminuir el riesgo según sea el caso.

En las próximas ediciones de la revista GAMA Inmobiliaria se estarán desarrollando los diferentes capítulos de un Estudio de Factibilidad. En la edición 20 de la revista GAMA se incluirán el capítulo 3, que corresponden al proyecto como tal, su ubicación, los productos y el precio.

Con el presente manual se busca dar a conocer todos los aspectos que deben estar presentes durante la elaboración de un estudio completo de Factibilidad Financiera.

EDICIÓN JUNIO 2022 / Boletín Mensual

CBR®

Únase a la red inmobiliaria más grande del país

UNA NUEVA JUNTA DIRECTIVA

Sacudida por nuevo paquete de impuestos

Diferencia entre igualdad y equidad

Visiones de expertos

WWW.CAMARA.CR



NUEVOS MIEMBROS:

Ignacio Pignataro (Presidente electo), Sergio González (Vocal I), Mauricio Rodríguez (Vocal III) y Johanna Hidalgo (Secretaria)

NUEVA JUNTA DIRECTIVA

Asamblea General Ordinaria presencial se realizó el pasado 29 de mayo 2023, siendo la última celebrada de manera presencial y que revelaría una nueva Junta Directiva.

Dentro de los acontecimientos sobresale una participación histórica de más de 120 asociados que acudieron a ejercer su derecho al voto, marcando así una diferencia que vislumbra con esperanza una participación más activa también en todas las actividades venideras de la CCCBR

PLANES Y ESTRATÉGIAS

Con expectativas renovadas empieza esta nueva gestión que busca oportunidades para todos y que promete más negocios y más crecimiento para el gremio.

Siga el plan estratégico de la nueva presidencia y todas las actividades que se programarán este año para beneficio de la CCCBR o solicite más información.

www.camara.cr



2283 0191 → info@camara.cr

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



ESPERA NUESTRA SIGUIENTE EDICIÓN

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Análisis del mercado inmobiliario GAMA primer semestre 2023.

Análisis de Zonas Francas en Costa Rica

Estudio de factibilidad capítulo 3: **El Proyecto.**

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

VELO
Nunciatura revelada

por AVANCE COSTA RICA

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT