REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 20 · Octubre 2023

ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD
PROYECTOS INMOBILIARIOS



PUNTO DE
EQUILIBRIO

RÉGIMEN DE ZONAS FRANCAS
EN COSTA RICA

ANÁLISIS DEL
MERCADO INMOBILIARIO
PRIMER SEMESTRE
2023



CONSULTORÍA
ISPECCIÓN
DISEÑO
DE PROYECTOS

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora





Nuestros SERVICIOS

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

gutierrezygallardo.com

+506 24310555
+506 87223887

EDITORIAL GAMA



Gustavo Gutiérrez Beron

Gerente General

Gutiérrez & Gallardo

El primer semestre de 2023 muestra un comportamiento favorable para el sector vivienda en la GAMA. La venta de apartamentos pasó de 755 unidades a 1.031 unidades en el primer trimestre; el producto casas pasó de 1.109 a 1.219 unidades y el producto lotes pasó de 485 a 653 unidades. En el informe Análisis del mercado inmobiliario primer semestre 2023 GAMA, Costa Rica, desarrollado por el ing. Jaime Arango de G&G, para esta edición de la revista, podrán encontrar toda la información sobre el comportamiento del mercado inmobiliario de casas, lotes y apartamentos en la GAMA, durante el primer semestre de 2023.

El tipo de cambio del colón frente al dólar se revalorizó en un 25%, pasando de 690 a 530; este tipo de cambio tuvo una incidencia directa sobre la reactivación de las ventas durante el primer semestre de 2023.

Dada la disminución de precio del dólar, en los primeros meses del año la vivienda bajó de precio en colones; sin embargo, a partir del segundo trimestre se observó un incremento de precio en dólares en la mayoría de los proyectos de vivienda, debido a la necesidad de estabilizar la factibilidad financiera de los proyectos, por parte de los desarrolladores.

Un importante motor de la economía que se refleja sobre el sector de vivienda es el desarrollo de zonas francas. En esta edición se mostrará la evolución de las zonas francas en Costa Rica, como un elemento dinamizador de la economía. Este tipo de desarrollos no solo genera nuevos puestos de trabajo, mejoran de forma sustancial la curva salarial, con mejores empleos y salarios; lo cual repercute en la calidad de vida y en la búsqueda de una vivienda cercana de la zona de trabajo.

La gran oportunidad de desarrollo urbano la tienen los cantones de Grecia, Palmares y San Ramón, ubicados en la zona ampliada de la GAM. Estos cantones esperan que algún día se pueda tener la ampliación de la ruta 1 como eje de conexión; pero este importante proyecto vial sigue enredado en temas de burocracia.

Encuentre en esta edición 20 el capítulo 3 "El proyecto" del estudio de factibilidad.

En la edición No. 21 de la revista GAMA se estará revisando el tema de desarrollo de proyectos fuera de la GAM y se avanzará con el capítulo 4 "Estudio de mercado" enfocado en proyectos inmobiliarios.

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, 28 de octubre 2023

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.20

COMITÉ EJECUTIVO

Gustavo Gutiérrez Beron
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

María del Carmen Gallardo
Gerente de Proyecto
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

Jaime Arango G.
Coordinador General
Revista GAMA Inmboliaria

Martha Giraldo Montoya
Coordinadora
Revista GAMA Inmboliaria

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Stephanie Solano Peña
Diseñadora
Made of Dreams

MAYOR INFORMACIÓN:
info@gyg.cr
+506 2431.0555

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

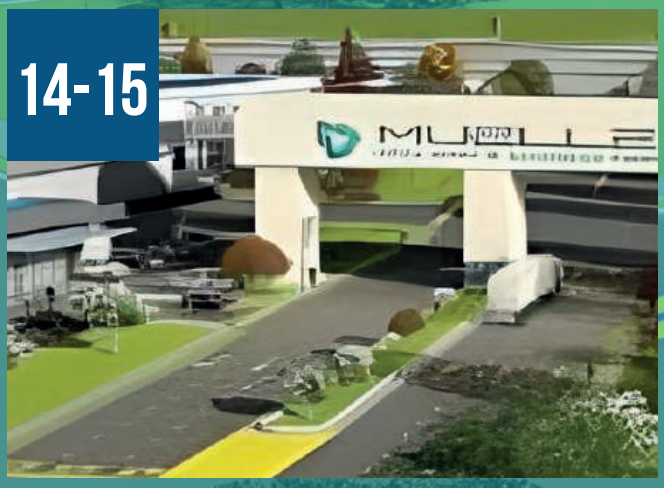
REVISTA
GAMA

ARTÍCULO 1

ANÁLISIS
DEL MERCADO INMOBILIARIO
PRIMER SEMESTRE
2023



6-11



14-15

ARTÍCULO 2

RÉGIMEN DE ZONAS FRANCAS
EN COSTA RICA

CONTENIDO



20-22

ARTÍCULO 3

PARQUE LÓGISTICO Y ZONA FRANCA

MUELLE



26-27

ARTÍCULO 4

PUNTO DE EQUILIBIO

3

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD
CAPITULO 3

30-32

REVISTA GAMA

ANÁLISIS
DEL MERCADO INMOBILIARIO
PRIMER SEMESTRE
2023

Jaime Andrés Arango
Gutiérrez & Gallardo

El mercado inmobiliario en Costa Rica, en los últimos tiempos viene presentando constantes cambios, desde el boom de la propiedad vertical en la segunda década del 2000, el aumento de las ventas de propiedad horizontal en la época más fuerte de la pandemia, el deseo de invertir en apartamentos pequeños en lugares bien ubicados para el alquiler en formato corto plazo y la recuperación en el último año de la propiedad vertical después de su descenso en ventas continuo desde el año 2016; todos estos escenarios han sido influenciados por variables propias del mercado y por factores externos como el tipo de cambio, la pandemia entre otros.

APARTAMENTOS

PROVINCIA	NUEVO INVENTARIO		VACANCIA		VENTAS	
	Ene-Jun 2022	Ene-Jun 2023	Junio2022	Junio 2023	Ene-Jun 2022	Ene-Jun 2023
San José	1.597	144	3.848	2.922	579	935
Alajuela	248	0	751	473	97	43
Cartago	0	0	22	18	1	0
Heredia	0	0	602	501	78	53
TOTAL	**1.845**	**144**	**5.233**	**3.914**	**755**	**1.081**

Durante la época más fuerte de la pandemia, el segmento de apartamentos fue el más afectado; pasando de ser el mercado más grande en ventas en el año 2017, cuando se vendían casi 3 000 unidades, a ser el de menor ventas en el año 2020, con ventas por debajo de las 800 unidades; es decir, un decrecimiento alrededor del 75%.

Durante el año 2022 y 2023 el mercado de propiedad vertical experimentó un crecimiento considerable. Para el año 2022, se lograron colocar en el primer semestre un total de 755 unidades y para el total del año 1 676 unidades. Para el primer semestre del año 2023 se vendieron 1 031 unidades, lo que muestra un mercado alcista en un 36.5%; de continuar la tendencia y con las condiciones actuales se puede llegar a tener ventas sobre las 2000 unidades, evento que no se ve desde hace 5 años, cuando en el 2018 se colocó en el mercado un total de 2 119 unidades entre los compradores.

El segmento de apartamentos durante el año 2023 ha mostrado poca oferta nueva en el mercado, con tan solo 144 unidades concentrados en 3 proyectos; si se compara con el año anterior, se observa que no representa ni el 10% de lo que ingresó al mercado en el mismo período de tiempo.

El nicho de mercado de apartamentos ha venido presentando un comportamiento mixto en la vacancia. Para finales del año 2021 se tenía una vacancia cercana a las 4 000 unidades, para junio del 2022 se tuvo un pico de 5 223 debido a la gran oferta que entró durante el primer semestre de este año, y a Junio del 2023, debido a la falta de oferta nueva y la recuperación de este segmento, se viene presentando una disminución considerable de la vacancia, colocándola en 3 914 unidades.

CASAS

PROVINCIA	NUEVO INVENTARIO		VACANCIA		VENTAS	
	Ene-Jun 2022	Ene-Jun 2023	Junio2022	Junio 2023	Ene-Jun 2022	Ene-Jun 2023
San José	290	583	1.197	1.209	392	337
Alajuela	463	555	1.783	1.736	162	260
Cartago	420	48	769	680	157	167
Heredia	666	641	1.653	1.361	398	455
TOTAL	**1.839**	**1.827**	**5.402**	**4.986**	**1.109**	**1.219**

El segmento de casas experimentó durante el año 2022 una reducción de ventas con respecto al año 2021; sin embargo, a pesar de la reducción de ventas del 18%, el volumen comercializado fue bastante alto, logrando colocar un total de 2 166 casas entre los compradores, esta cantidad de ventas es la segunda mas alta de los últimos 5 años.

Para el primer semestre del año 2023 se han vendido un total de 1 219 unidades, lo que representa para el presente año un incremento del 9.9% con respecto al mismo período del año anterior.

Lo anterior demuestra que los consumidores siguen prefiriendo principalmente la adquisición de casas, y aunque este mercado está en crecimiento, su ritmo no es igual al de propiedad en condominio vertical, que como se mencionó anteriormente ha tenido un incremento del 36.5%. Se esperaría que para el cierre del año las ventas de este segmento estén por encima de las 2 300 unidades.

Durante el primer semestre del año 2023, el mercado de casas presentó un total de 1 827 unidades nuevas, 12 unidades por debajo del inventario recibido durante el mismo período del año 2022.

Debido a los altos volúmenes de ingresos de unidades nuevas al mercado, pero inferior al volumen de ventas, la tasa de vacancia; es decir, la cantidad de unidades disponibles para la venta, entre el primer semestre del 2022 y el 2023 ofrece una variación de 416 unidades menos, lo cual indica que la velocidad como se introduce la nueva oferta esta a un ritmo inferior al de las ventas.

Cabe anotar que el segmento de las casas a junio 2023 es el que ofrece mayor vacancia y el que menos ha reducido su nivel.

Dentro de los nuevos ingresos de casas al mercado se puede destacar por su tamaño los proyectos Residencial Zajari de Concasa en Grecia y el Condominio Naala en Santa Barbara de Heredia de la desarrolladora Urbania, estos dos proyectos agregaron más de 300 unidades habitacionales cada uno.

LOTES

PROVINCIA	NUEVO INVENTARIO		VACANCIA		VENTAS	
	Ene-Jun 2022	Ene-Jun 2023	Junio2022	Junio 2023	Ene-Jun 2022	Ene-Jun 2023
San José	263	0	510	408	69	49
Alajuela	345	80	2.312	1.789	171	357
Cartago	0	0	1.491	1.191	197	164
Heredia	68	0	322	196	48	83
TOTAL	**676**	**80**	**4.635**	**3.581**	**485**	**653**

Los proyectos orientados a ofrecer lotes han tenido en el último año un comportamiento similar al de apartamentos y casas; es decir, un aumento de sus ventas, pasando de 485 en el primer semestre del año 2022 a 653 en el mismo período de tiempo en el año 2023, lo cual indica un crecimiento del 34.6%. Se destaca en el segmento de ventas el crecimiento en la provincia de Alajuela que tuvo un crecimiento superior al 108%, crecimiento dado principalmente por la venta de lotes en el cantón de Grecia.

Al igual que el segmento de apartamentos los proyectos nuevos de lotes a junio 2023 han sido prácticamente nulos, dado que la oferta nueva en este segmento ha sido de solo 80 lotes concentrados en la provincia de Alajuela.

Debido a la escasa disponibilidad de nuevas propiedades en ese nicho y al excelente comportamiento de las ventas actualmente, la tasa de vacancia se ha reducido a 3 581 unidades.

Esta cifra representa la tasa más baja entre los tres segmentos de mercado (apartamentos, casas y lotes). Si las ventas continúan con el ritmo actual durante el resto del año y no surgen nuevos proyectos, es posible que se alcance una tasa de vacancia inferior a las 3 000 unidades y se cierre el año con un total de ventas oscilando entre 1 150 y 1 300 lotes vendidos.

A nivel general, durante el primer semestre del año 2023 se viene presentando un crecimiento del mercado inmobiliario con respecto al primer semestre del año anterior, esto está influenciado por varios factores:

• La expo construcción realizada en el mes de febrero, donde varios proyectos lograron vender más del doble de un mes normal.

• Durante la expo, el Banco Nacional ofreció tasas de interés muy atractivas para el consumidor final, lo que repercutió en el cierre de varios negocios por parte de las desarrolladoras.

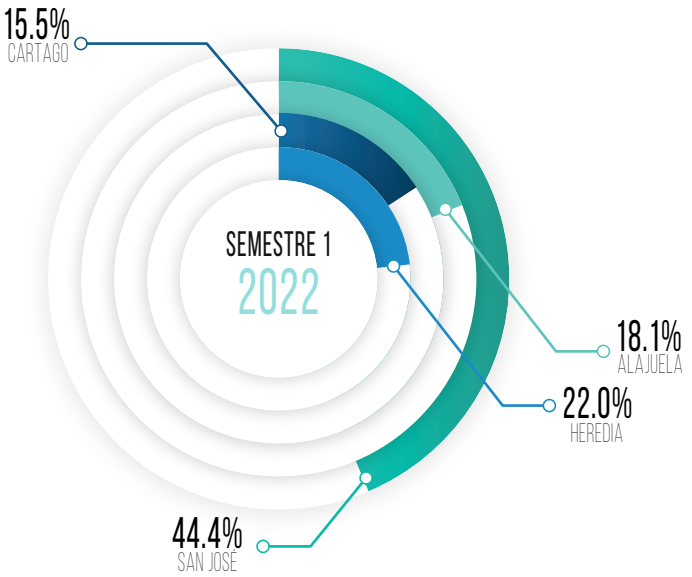
• Recuperación de la confianza de los consumidores en el sector de la construcción, después de varios casos de aparente estafa o robo por parte de algunas desarrolladoras.

• Para el segundo semestre del año 2023 se puede esperar un menor dinamismo, dado el aumento del costo de la vivienda con respecto a principio de año.

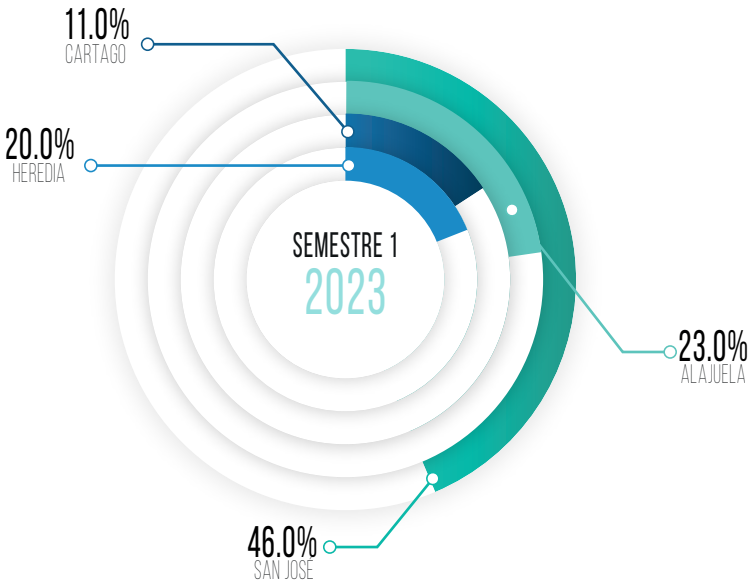
• La feria que se realizará en noviembre puede significar un buen cierre de año para las desarrolladoras; siempre y cuando las condiciones y las tasas de interés que ofrezca el sector financiero a los compradores finales sean atractivas.

VENTAS GENERALES DE VIVIENDA SEGÚN PROVINCIA Y CANTÓN GAM

PORCENTAJES DE VENTAS POR PROVINCIA SEMESTRE 1-2022



PORCENTAJES DE VENTAS POR PROVINCIA SEMESTRE 1-2023

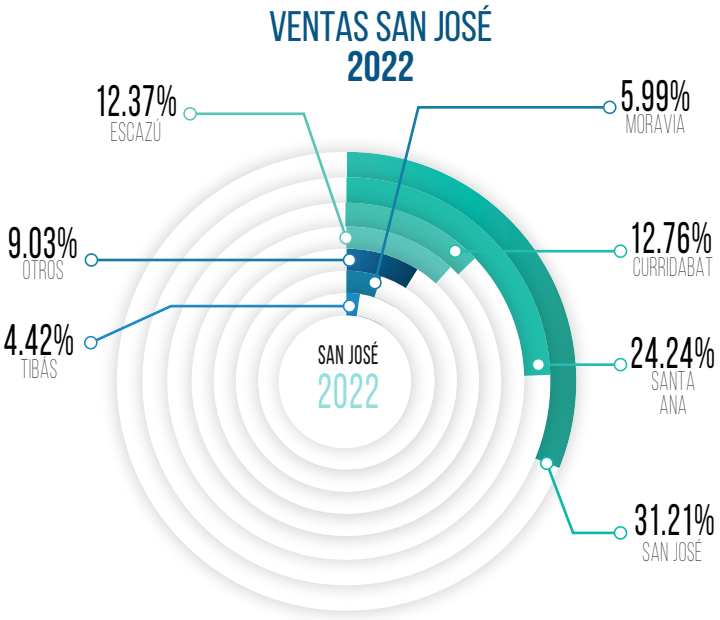


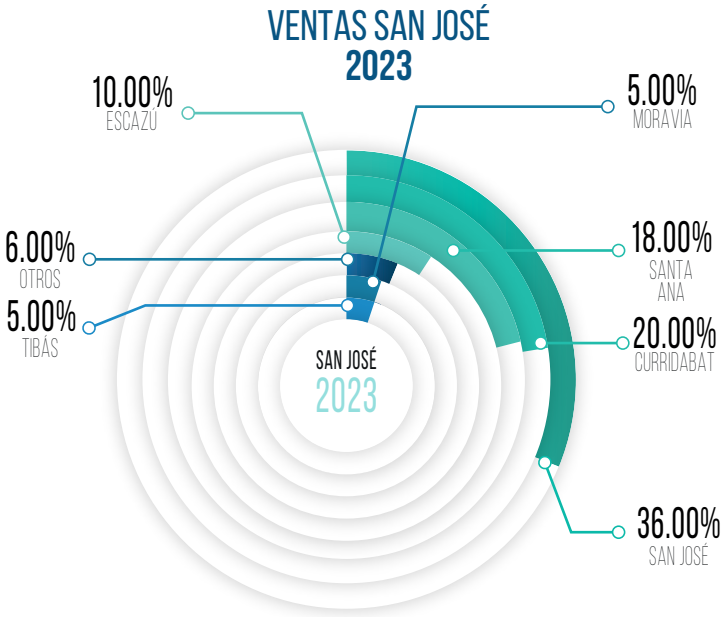
En el primer semestre del 2023, el mercado inmobiliario de la Gran Área Metropolitana Ampliada (GAMA) fue liderado por la provincia de San José, representando el 46% de las ventas, lo que equivale a un total de 1 321 unidades transaccionadas. Esto se traduce en un promedio mensual de 220 propiedades inmobiliarias vendidas. Es importante destacar que esta provincia ha mantenido su posición de líder en las ventas de la GAMA, aunque no ha logrado alcanzar los niveles de ventas registrados en 2016, cuando absorbía más del 50% del mercado.

En la lista de ventas por provincia, Alajuela ocupa el segundo lugar en el primer semestre del 2023, con el 23% del mercado y un total de 660 unidades vendidas. Esta región se destaca por la comercialización principalmente de lotes y casas, que en conjunto representan el 93.5% de las ventas. La provincia de Heredia perdió su posición como segunda en el mercado, debido al aumento en la venta de lotes en el cantón de Grecia.

Durante el primer semestre del 2023, en tercer lugar, se encuentra la provincia de Heredia, con el 20% del mercado y un total de 591 unidades vendidas. El producto más destacado en esta provincia son las casas, con 455 unidades, seguido por los apartamentos con 83 unidades y en último lugar se encuentran los lotes con tan solo 53 unidades. El comportamiento de Heredia en el primer semestre de 2023 es ligeramente inferior al del año anterior debido a la pérdida de un 2% del mercado; sin embargo, el volumen de ventas es mayor.

En el último lugar de la distribución del mercado inmobiliario se encuentra la provincia de Cartago, con solo el 11% del mercado. A finales de 2021, esta provincia experimentó un crecimiento destacado en el mercado, alcanzando una cuota cercana al 20%. Sin embargo, a partir de 2022, ha perdido participación debido a la escasa entrada de nuevos proyectos en la zona.





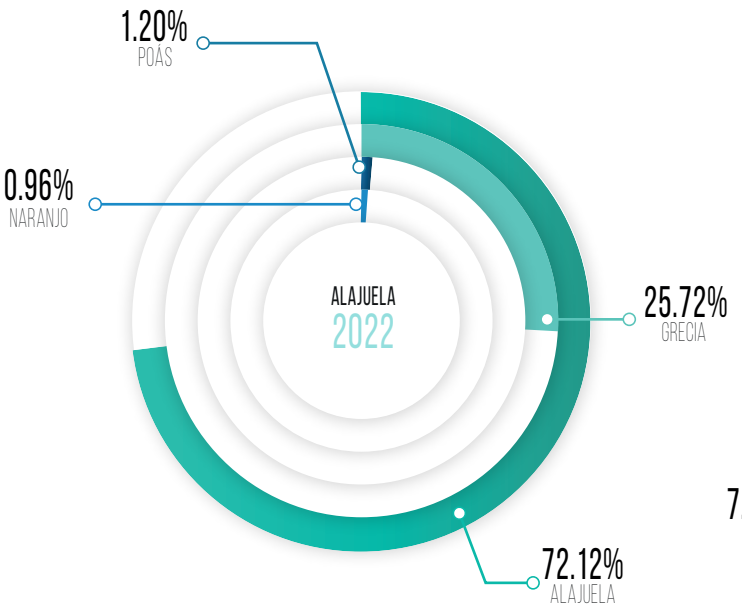
Al analizar las ventas por cantón, se observa que, en la provincia de San José, el cantón con la mayor cantidad de ventas es San José, representando el 36% del total, seguido de Curridabat con un 20%. Esto indica que estos dos cantones acaparan más de la mitad de las unidades vendidas en el primer semestre de 2023, concretamente un 56%, en el siguiente puesto de mayores ventas se encuentran los cantones de Santa Ana y Escazú con el 18 % y 10 % respectivamente.

Cuando se compara la distribución de las ventas en el mismo período, se observa que Curridabat logró aumentar sus ventas, principalmente gracias a dos proyectos de apartamentos: Khaya Condominio y Monte Alto Condominio, que están dirigidos a públicos muy similares. Tanto San José como Curridabat se especializan principalmente en la venta de proyectos verticales, lo que explica que el 100% y el 87% de las ventas en San José y Curridabat, respectivamente, estén relacionadas con apartamentos.

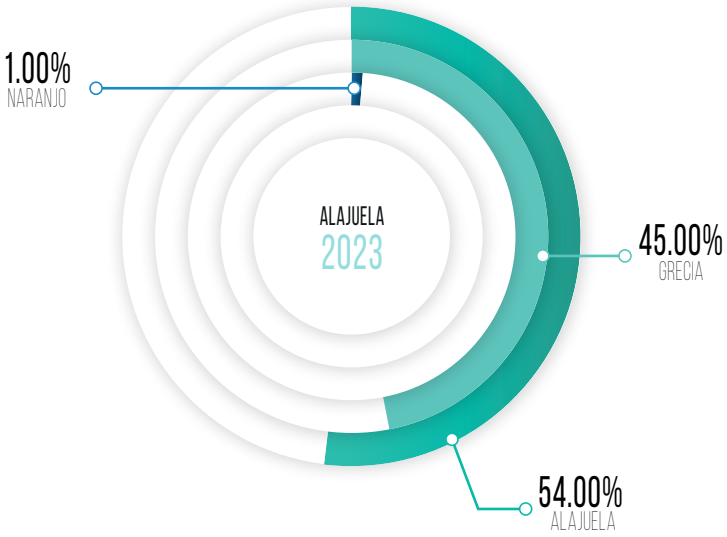
Por otro lado, Santa Ana registra el 62% de sus ventas en proyectos de casas, mientras que Escazú tiene el 76% de las unidades habitacionales vendidas en casas.

En el extremo opuesto de la escala de ventas, encontramos los cantones con menor actividad comercial, como Vázquez de Coronado con un 0.1%, Mora con un 0.5%, Montes de Oca con un 0.8%, Goicoechea con un 1.4%, Desamparados con un 1.2% y Alajuelita con un 2.4%.

VENTAS ALAJUELA 2022



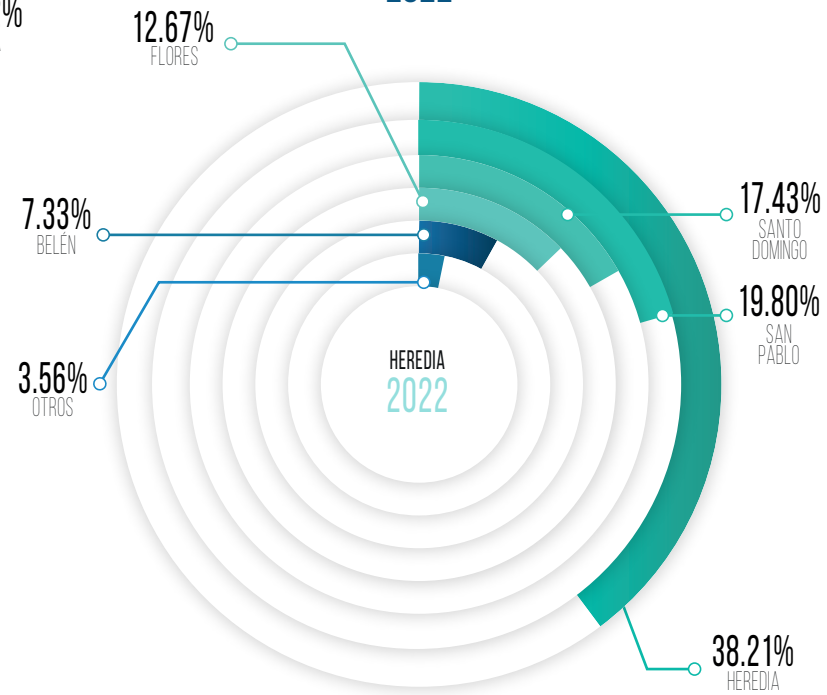
VENTAS ALAJUELA 2023



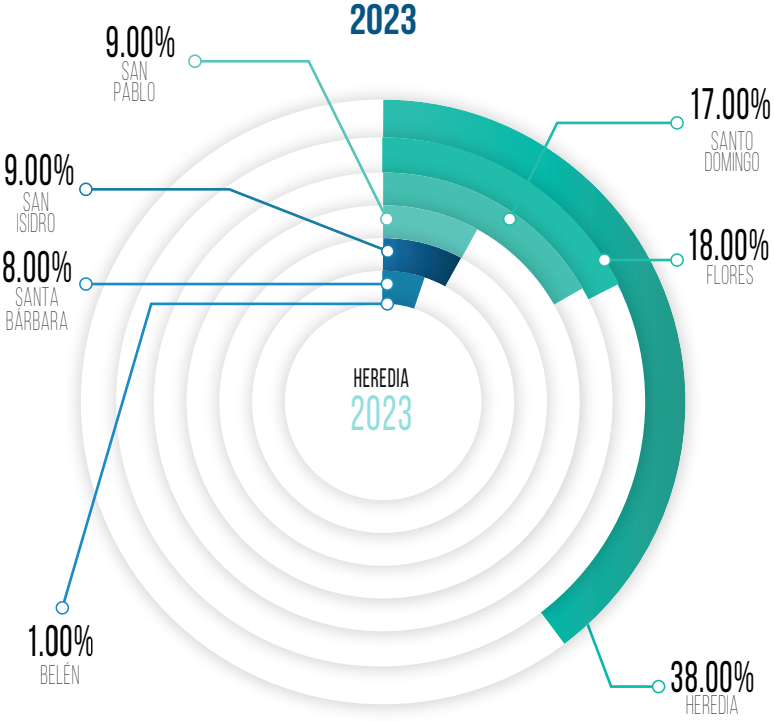
La provincia de Alajuela logró un total de 666 ventas, concentrándose principalmente en dos cantones. En primer lugar se encuentra el cantón central, que representa el 54% de las ventas y equivale a 361 propiedades vendidas, consolidándolo como el líder de ventas en la provincia. En segundo lugar, se destaca Grecia, que abarca el 45% del mercado, con un total de 302 unidades vendidas, mientras que Naranjo aporta una participación mínima, con menos del 1%.

•Cuando se analiza la distribución de las ventas por tipo de producto en cada cantón, se observa una variación significativa. Por ejemplo, en el cantón de Grecia, de las 302 ventas, el 4% corresponde a apartamentos y el 96% a lotes; en Alajuela, de las 361 unidades vendidas, el 47% corresponden a casas, el 44% a lotes y el 9% a apartamentos y, en los cantones de Naranjo, el 100% de sus 3 ventas se concentró en el segmento de lotes.

VENTAS HEREDIA 2022



VENTAS HEREDIA 2023

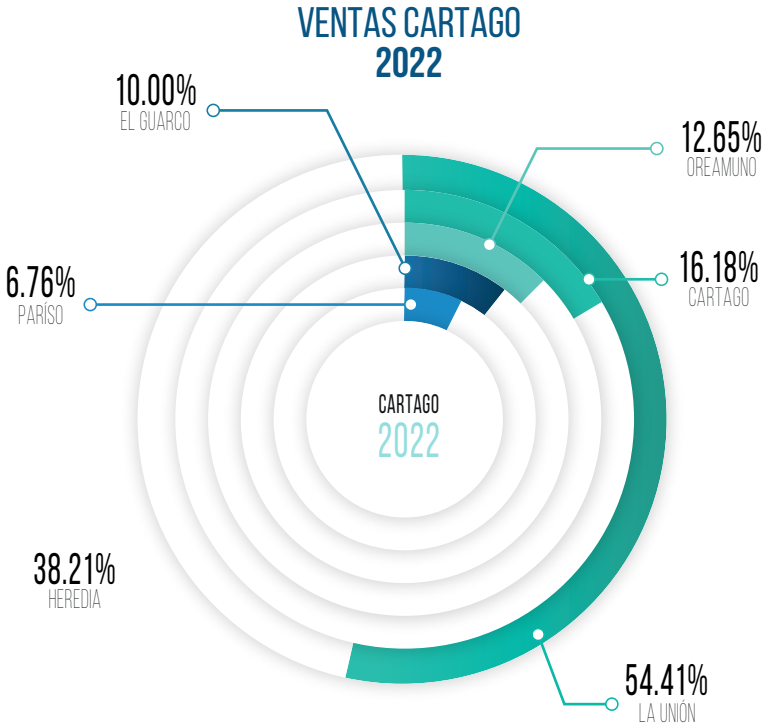


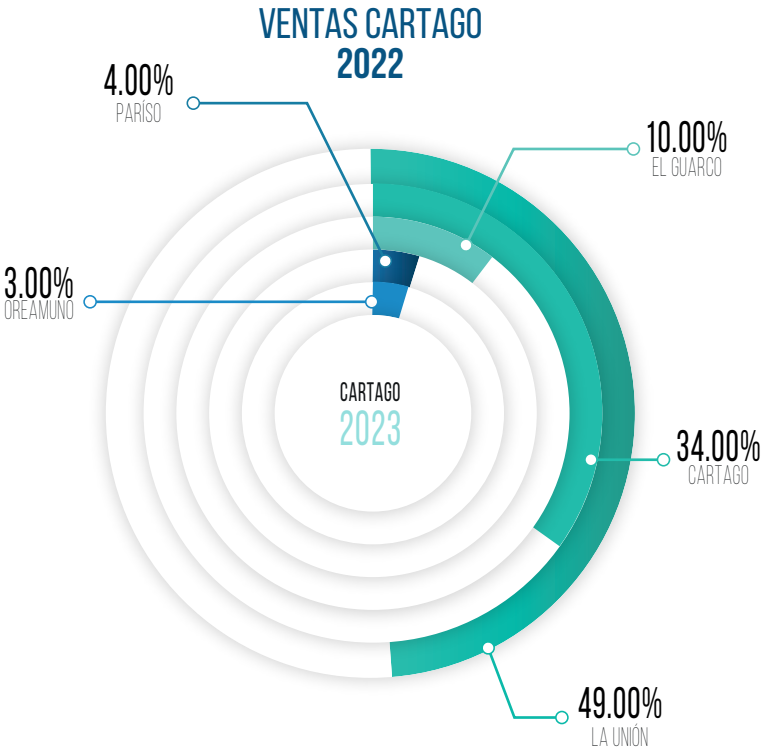
La provincia de Heredia mostró una fuerte demanda, principalmente orientada hacia la adquisición de casas, ya que el 77% de las ventas se concentra en este segmento. Le siguen los lotes con un 14% y los apartamentos con un 9%.

En lo que respecta a los cantones, el cantón central de Heredia lidera las ventas en la provincia con un 38.6%. Los tres siguientes puestos, son Flores, Santo Domingo y San Pablo que en conjunto representan el 43.7% de las unidades vendidas en la zona para el periodo de estudio.

Al detallar la composición de la demanda por cantón, se puede observar que en el cantón central de Heredia, que registró la venta de 228 unidades en el primer semestre de 2023, el 88% de estas corresponden al segmento de casas; en Flores, de las 107 soluciones de vivienda vendidas, el 70% fueron casas; en Santo Domingo, de las 98 viviendas vendidas, el 74% fueron casas; y San Pablo logró un 100% de ventas en el mercado de casas, con 53 unidades vendidas.

En contraste, el cantón de Belén se encuentra en el lado opuesto de las ventas, con solo 9 unidades vendidas en el primer semestre del año en curso. Esto se debe a que el proyecto Arboleda que era el principal generador de ventas en la zona, está en la fase de cierre de ventas, con menos del 10% unidades disponibles a un precio significativamente superior al precio de lanzamiento del proyecto. Evaluando la cantidad promedio de unidades vendidas por proyecto por cantón; es decir, dividir el total de unidades vendidas por el número de proyectos en el cantón, se observa que el mejor promedio se encuentra en Flores, con 21 unidades por proyecto, seguido de Santa Bárbara con 15 unidades, San Pablo con 13.25, Heredia con 9.9, Santo Domingo con 7.5 y San Isidro con 5.6.





La provincia de Cartago ha experimentado una reducción en su participación en el mercado inmobiliario desde el año pasado, principalmente debido a la falta de nuevos proyectos que atraigan a los consumidores. En este contexto, en 2023, se observa un escenario similar al año anterior. La Unión se mantiene como el cantón con el mayor volumen de ventas, alcanzando un sólido 49% de participación; le sigue en segundo lugar el cantón central de Cartago, con un 34%, y El Guarco, que representa el 10% del mercado.

En lo que respecta a la distribución de las ventas por tipo de producto en estos cantones, se tiene que La Unión divide sus ventas en un 54.27% en lotes y un 45.73% en casas. Por su parte, Cartago se inclina hacia un equilibrio entre casas y lotes, con un 50% para ambos. El Guarco, en cambio, se caracteriza por un enfoque en casas, con un 81.82% de sus ventas, y un 18.18% en lotes. Es importante destacar que esta dinámica en la oferta y demanda de propiedades está relacionada con la ausencia de nuevos proyectos atractivos en la provincia.

Jaime Andrés Arango
Gutiérrez & Gallardo

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



REVISTA GAMA

Ing. María del Carmen Gallardo
Gutiérrez & Gallardo

RÉGIMEN DE ZONAS FRANCAS EN COSTA RICA

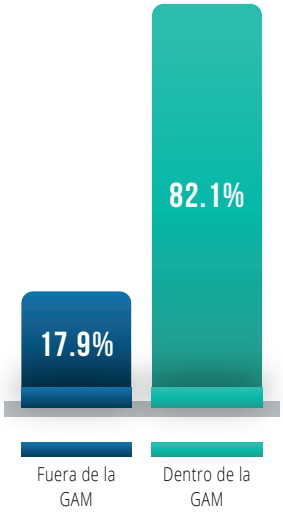
El Régimen de Zonas Francas (RZF) en Costa Rica es el principal régimen de incentivos para la atracción de inversión extranjera directa. Desde el año 2000 el comportamiento de las exportaciones de mercancías en ese régimen (RZF) ha ido en crecimiento, hasta registrar en el año 2022 el 61% versus el 39% en el régimen definitivo. Este régimen ha mostrado también un crecimiento continuo del recurso humano, llegando en el 2022 al 17% de la fuerza laboral formal del país.

La pandemia permitió que Costa Rica se viera beneficiada por tendencias globales como el "nearshoring" y el "friendshoring"; las cuales, potencian la cercanía del mercado y las relaciones comerciales con aliados y países amigos.

Costa Rica atrajo a más empresas norteamericanas que tienen un huso horario similar, lo cual, permite tener cerca su cadena de suplidores y de esta forma, mejorar los procesos de exportación e importación.

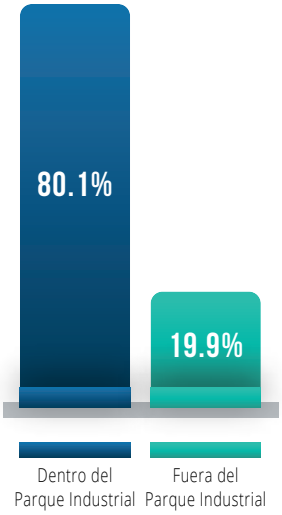
De acuerdo con las figuras siguientes, en el año 2022 el 82% de las zonas francas se ubicaron dentro de la GAM (por la cercanía con el aeropuerto internacional) y el 18% fuera (en el caso de la industria manufacturera, por la cercanía con las fuentes de abastecimiento de materias primas locales). El 80% de ZF se ubican dentro de un Parque Industrial y 20% por fuera. Las provincias donde mayor ZF se han establecido son Heredia (36%), San José (22%), Alajuela (21%) y Cartago (10%); en menor proporción en Limón (4.5%), Guanacaste (3.5%) y Puntarenas (3%). Según la categoría, el 51% corresponden a empresas de servicios, el 25% a Ciencias de la Salud, el 11% a empresa comercial de exportación, el 10% a administradora de Parques y lo restante corresponde a empresas procesadoras.

UBICACIÓN DE ZONA FRANCA RESPECTO AL GAM

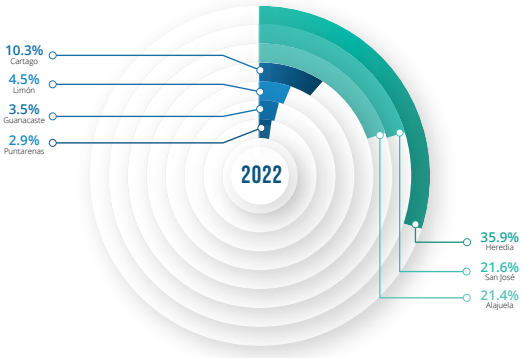


Fuente: Elaboración propia con Datos de PROCOMER

ESPACIO DE UBICACIÓN DE LA ZONA FRANCA

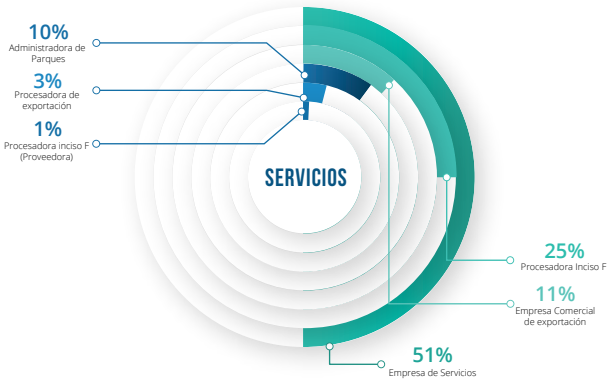


UBICACIÓN DE LAS ZONAS FRANCAS 2022



Fuente: Elaboración propia con Datos de PROCOMER

CATEGORÍA DE SERVICIOS



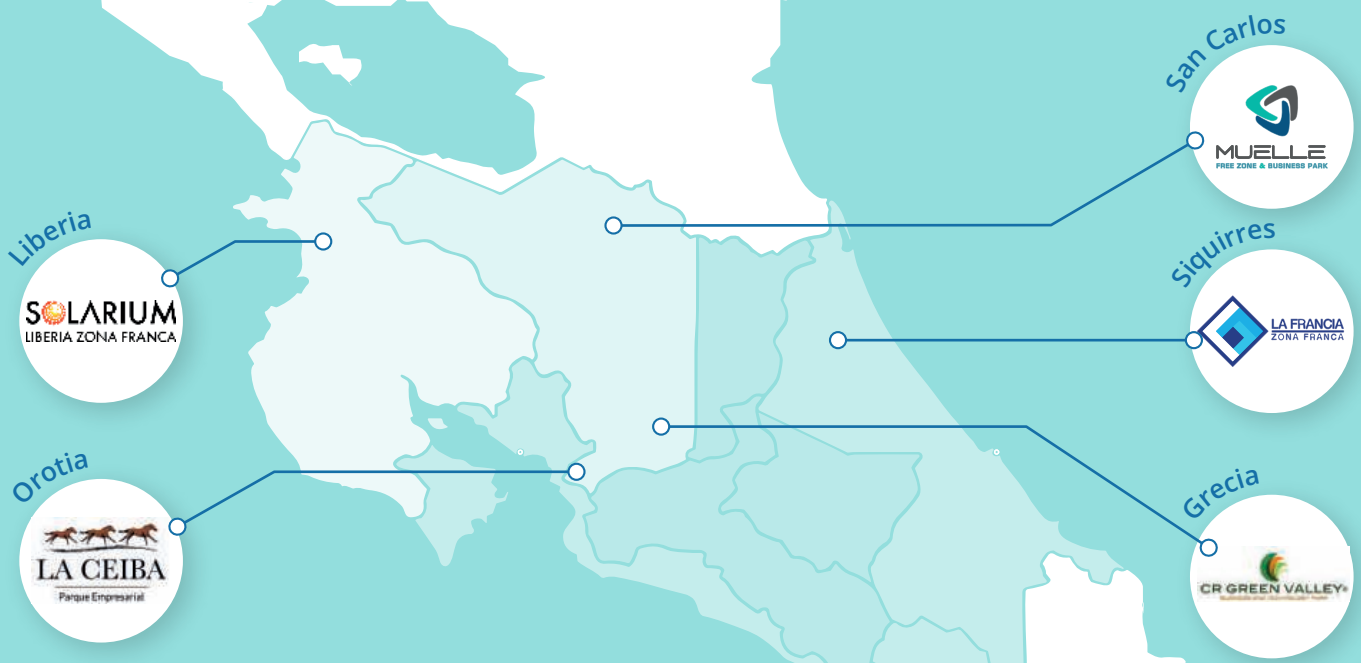
Fuente: Elaboración propia con Datos de PROCOMER

Para el 2022 algunas ciudades emergentes empiezan a posicionarse dentro del régimen de zonas francas. De acuerdo con datos del Departamento de Investigación de Mercados de la firma inmobiliaria Newmark Central América, en abril 2022 había cuatro desarrollos en operación (Parque Activa y Green Valley operando en Grecia de Alajuela, Solarium en Guanacaste y Parque Condal en Puntarenas), dos en construcción (Evolution se construye en Grecia y el Parque Empresarial La Ceiba se desarrolla en La Ceiba de Puntarenas) y uno en fase planeamiento (Zona Franca La Francia de Siquirres).

La primera etapa de la ZF Muelle, ubicada en Muelle de San Carlos, inició operaciones, proyecto que estará conformado por 50 hectáreas.

CENTROS DE DESARROLLOS

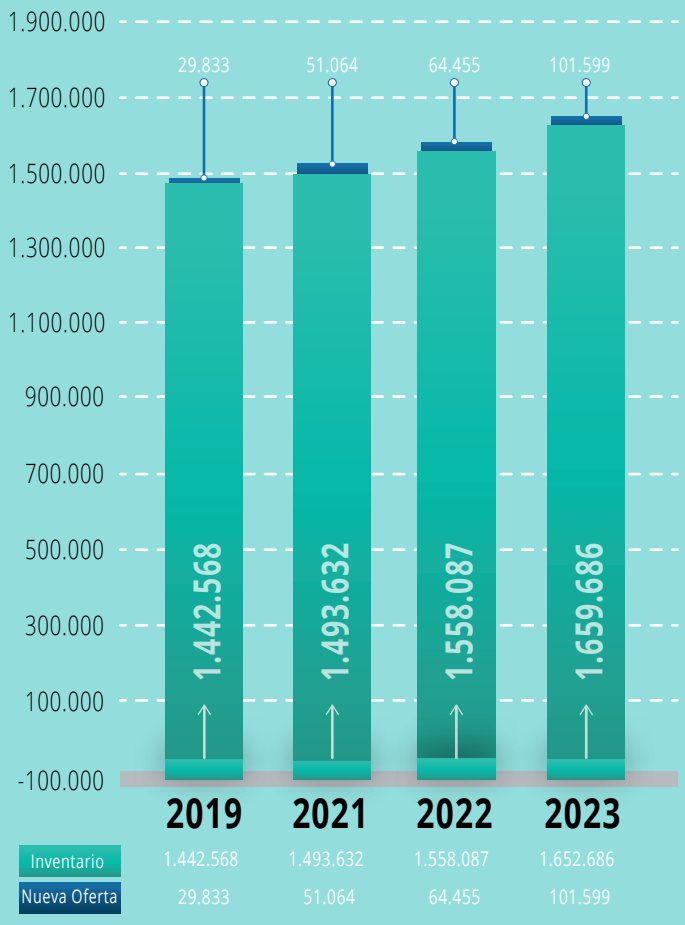
RECIENTES EN ALGUNAS PROVINCIAS FUERA DE LA GAM



Fuente: Webinar 11/10/2023 BAC

Según E&N CENTROAMERICA & MUNDO, para el 2022, el inventario de Zonas Francas superaba los 1,6 millones de metros cuadrados (m2) y solo en 2022 se registraron 101.599 m2 en nueva oferta, una cifra muy superior a lo registrado en 2019, 2020 y 2021. De acuerdo con la firma inmobiliaria Newmark Central America, por lo general, estos proyectos se conforman por naves industriales construidas a la medida y naves multi-inquilino

INVENTARIO Y OFERTA DE M2 EN ZONAS FRANCAS.



Fuente: Elaboración propia con datos de Newmark Central América.

Los nuevos incentivos (simplificación de trámites, capacitación, innovación y bajos costos en cargas sociales) establecidos para generar más oportunidades de atraer empresas fuera del GAM, han dado frutos.

De acuerdo con CINDE, al tercer trimestre del 2023, 28 nuevas empresas multinacionales confirmaron llegada a Costa Rica.

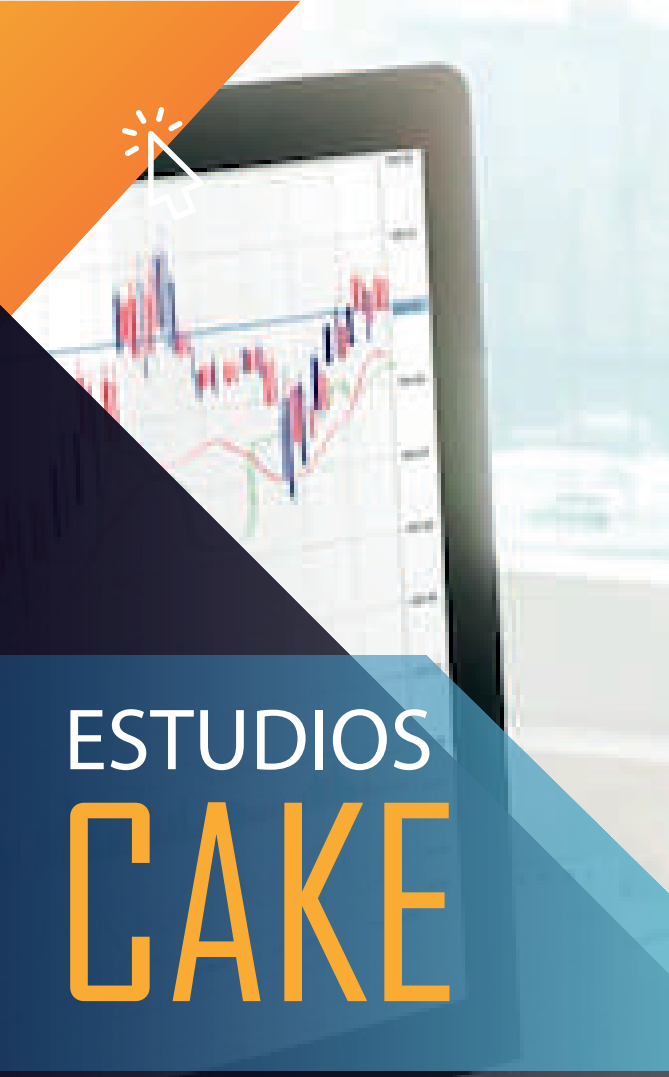
Estas empresas provienen de Estados Unidos, Finlandia, Suiza, Perú y Corea del Sur. Estas compañías operan en diversos sectores, incluyendo servicios corporativos, tecnologías digitales, ciencias de la vida, manufactura e infraestructura turística. El 32% (9) del total de empresas, que recibieron apoyo de CINDE en su proceso de decisión se ubicarán en zonas fuera del Gran Área Metropolitana; algunas de las regiones seleccionadas son: Orotina, Turrialba, Puntarenas, Grecia, Puerto Viejo de Sarapiquí, Bagaces y Nicoya.

Entre las nuevas compañías se encuentran: Databricks, OnProcess Technology, Service First, Zimworx, Active Campaign, Boss Tech, Cigniti Technologies Inc., Headstorm, Hitachi Solutions, Johnson & Johnson -J&J- (Medtech) (19.000 m2), Sysdig, Transunion, Intricon y Zuora Inc.

Las firmas se encuentran en distintas etapas de su proceso de instalación y anuncio público, mientras que algunas de ellas ya iniciaron el reclutamiento de sus primeros equipos. Johnson & Johnson -J&J- (Medtech), uno de los cinco líderes globales en la industria médica, se instalará en Grecia, Alajuela y su planta medirá 19.000 m2. Esta área representa el 30% de la oferta del 2022.

Responsable
Ingeniera Maria del Carmen Gallardo

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
PARQUE LÓGISTICO
Y ZONA FRANCA
MUELLE
FREE ZONE & BUSINESS PARK

Es la primera zona franca especializada en la gestión de empresas de índole agroindustrial y logística en Costa Rica. Su ubicación estratégica tiene el potencial de ser un HUB LOGISTICO mundial que complemente la actividad del canal de Panamá, así como de ser el primer eslabón de un futuro canal seco, cuyo diseño atraviesa la mayor parte de esta región del país.

Con un terreno cercano a las 50 hectáreas, con posibilidad de expandirse a más de 100 hectáreas y una proyección en construcción que rondaría los $250 millones, es uno de los pocos proyectos fuera de la GAM que puede atraer el interés de inversionistas internacionales.

En los últimos 10 años se construyó en la zona norte infraestructura adecuada que permite la ubicación y óptimo desempeño de diversos tipos de empresas internacionales. Fibra óptica redundante, subestación eléctrica, carreteras a puertos y nuevo puesto fronterizo, se suman a nuevas universidades públicas y privadas que aportan carreras afines a la apuesta de un parque empresarial que compita internacionalmente.

Sumando al sector logístico, se cuenta con el gran potencial de ubicar empresas del sector agroindustrial, donde la región aporta cerca de un 65% de la totalidad productiva del país, exportando alrededor de $1.500 millones al año en su mayoría en producto fresco, siendo la gran debilidad el poco valor agregado que se da en la zona a dicha producción, es así como industrias arraigadas en la zona como la ganadería, carecen de procesadoras de carne, lo cual obliga al envío diario de ganado al GAM, donde se encuentran las procesadoras de dicho producto.

Zona Franca Muelle inició a partir del presente año la recepción de mercadería de importantes empresas internacionales como UPL, líder mundial en sistemas de alimentos, así como de empresas locales como COOPELESCA, quienes tienen parte de su mercado en la región norte y caribe de Costa Rica.

El futuro es potencialmente gigantesco, podría convertirse en el gran Puerto Seco (terminal intermodal de carga) que facilitaría el tránsito entre los dos puertos. Es con esta visión que el equipo desarrollador, busca nuevos socios inversionistas para aprovechar la creciente incertidumbre mundial que sumó a los efectos del COVID, las guerras de Ucrania, Israel y una disputa comercial USA vs China, que colocó a este país centroamericano en los ojos de empresarios de diversas partes del mundo.

La zona norte de Costa Rica es una excelente y segura zona para invertir, sobre todo aprovechando la experiencia probada de modelos como el régimen de zona franca que ha brindado por varias décadas Costa Rica para empresas de todo el mundo.

Zona Franca Muelle se convierte en el primer parque industrial que goza de un 100% de los beneficios que se decretaron este año y que otorga incentivos adicionales a los parques ubicados fuera del GAM, decreto oficializado y firmado por el presidente Chaves en el presente año.



ADUANA TABLILLAS
78.3 km
2 h 16 min

AEROPUERTO INTERNACIONAL DANIEL ODUBER
173 km
3h

APM TERMINALS
182km
3h 30min

TREN DE CARGA
TELCA

AEROPUERTO INTERNACIONAL JUAN SANTAMARÍA
95.6 km
2h 21min

PUERTO CALDERA
111km
2h 36min

CANAL SECO EXISTENTE

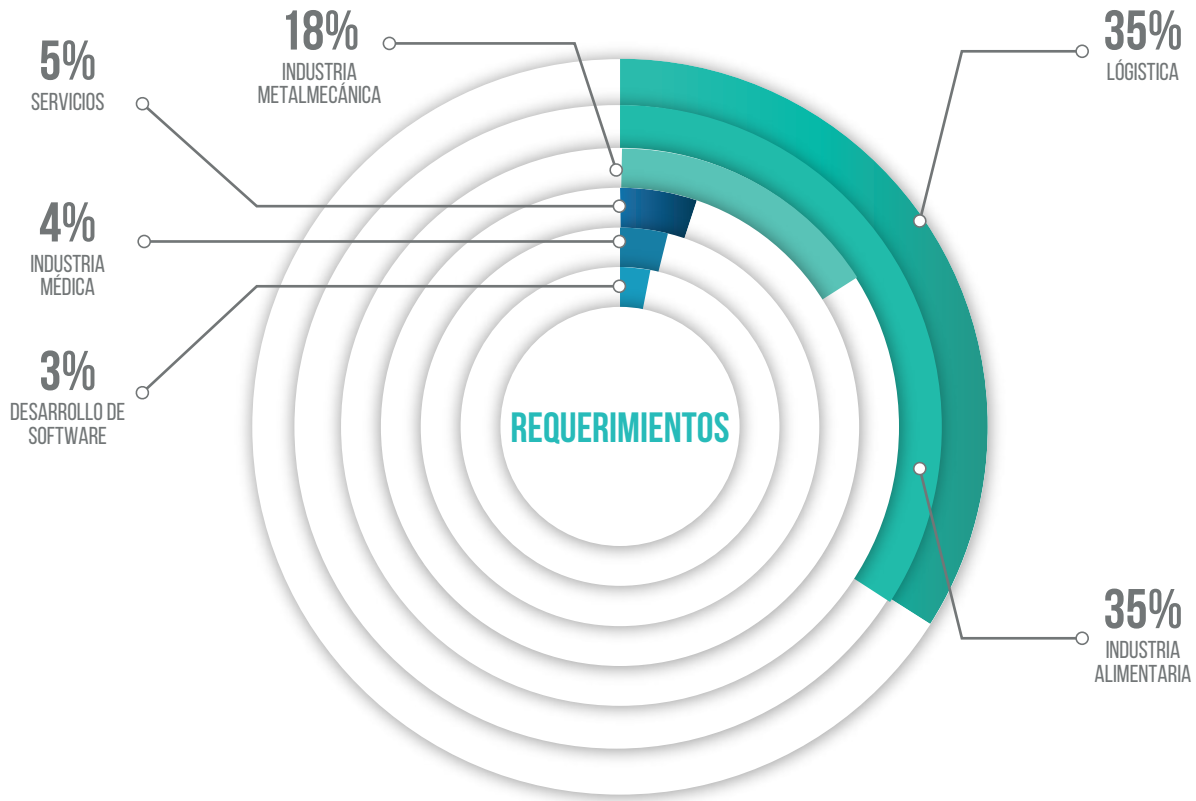
El Proyecto Parque logístico y Zona Franca Muelle está conformado con una serie de productos acorde a sus necesidades ya sea en el régimen tradicional o bajo el régimen de Zona Franca

Zona franca Muelle entró en operación este año, con un Multitenan de seis bodegas donde ya operan empresas como Pure Cacao de capital Frances, Novamaq industria dedicada a la metalurgia y Pressex Zona Franca a los servicios integrados de logística.



MOVIMIENTO DE MERCANCÍAS

Además, ya existe una demanda de requerimientos de diferentes naves en diferentes sectores los cuales podemos ver en el siguiente gráfico:



Para más información sobre el proyecto y sus productos se puede contactar al correo gerencia@parquemuelle.com



E&M®

CALIDAD QUE UNE

PRODUCTOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS



PISOS
EMEFLEX

APOYO NEOPRENO
PARA PUENTES

AISLADORES
SISMICOS

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



Regístrese en:

espacio CFIA

La plataforma oficial de empleo

- Todos sus servicios en el buscador de Profesionales y Empresas CFIA
- Networking y redes profesionales
- Perfil profesional editable

INGRESE A:
espacio.cfia.or.cr

CONSULTAS:
8764-1012

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

Somos esencial COSTA RICA



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

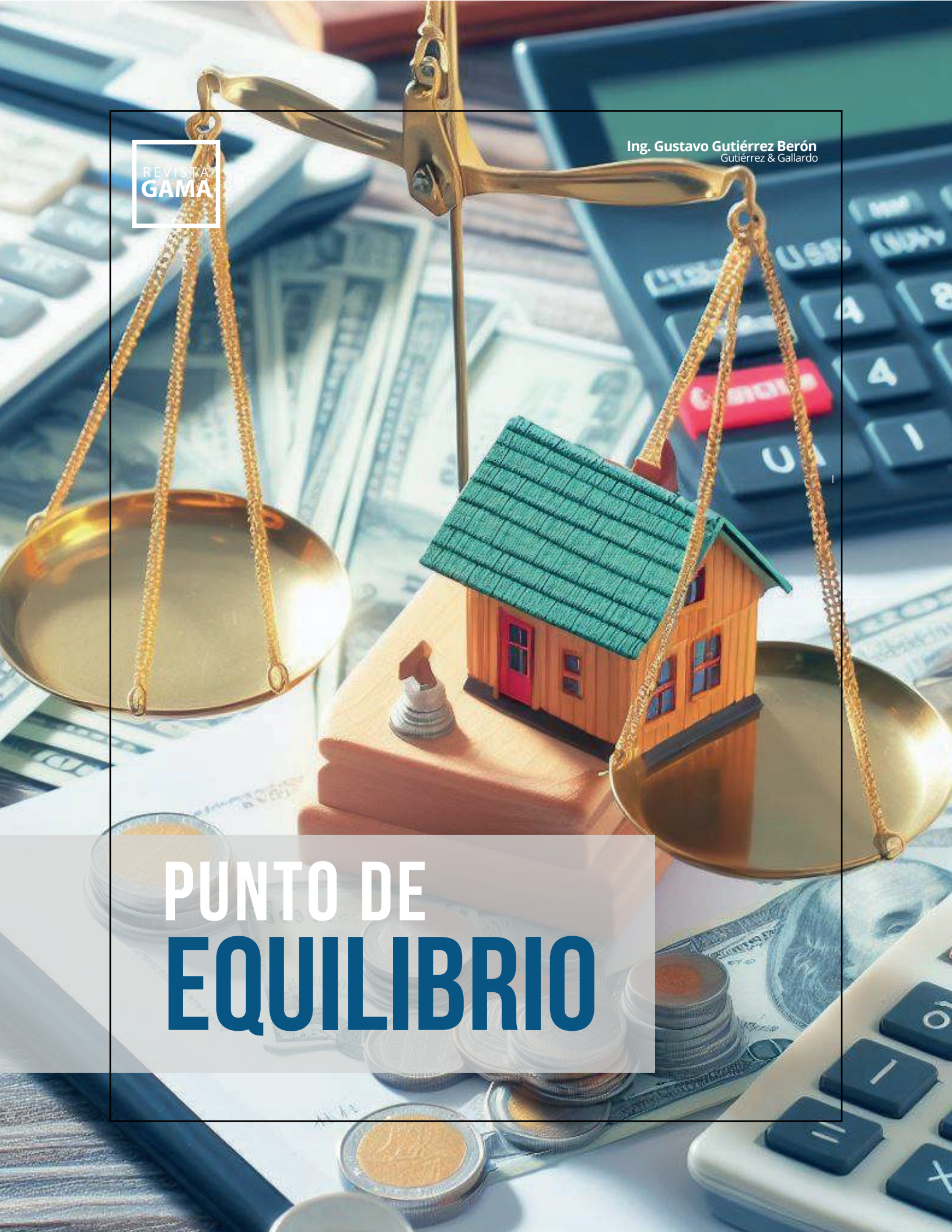
www.cfia.or.cr

Somos esencial® COSTA RICA

Ing. Gustavo Gutiérrez Berón
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

PUNTO DE EQUILIBRIO



El Punto de Equilibrio en un proyecto inmobiliario se refiere al momento en el cual los ingresos del proyecto cubren los egresos o gastos de un proyecto. A partir del punto de equilibrio el proyecto ya tiene cubierto los costos y se inicia la etapa donde se generan las utilidades del proyecto.

El estudio de factibilidad determina el punto de equilibrio de un proyecto, este se determina cuando se cubre el crédito constructor al 100%; por lo anterior, es que las entidades bancarias piden entre un 50% y 60% de preventas, con el fin de asegurar que el proyecto pueda cubrir los desembolsos de construcción.

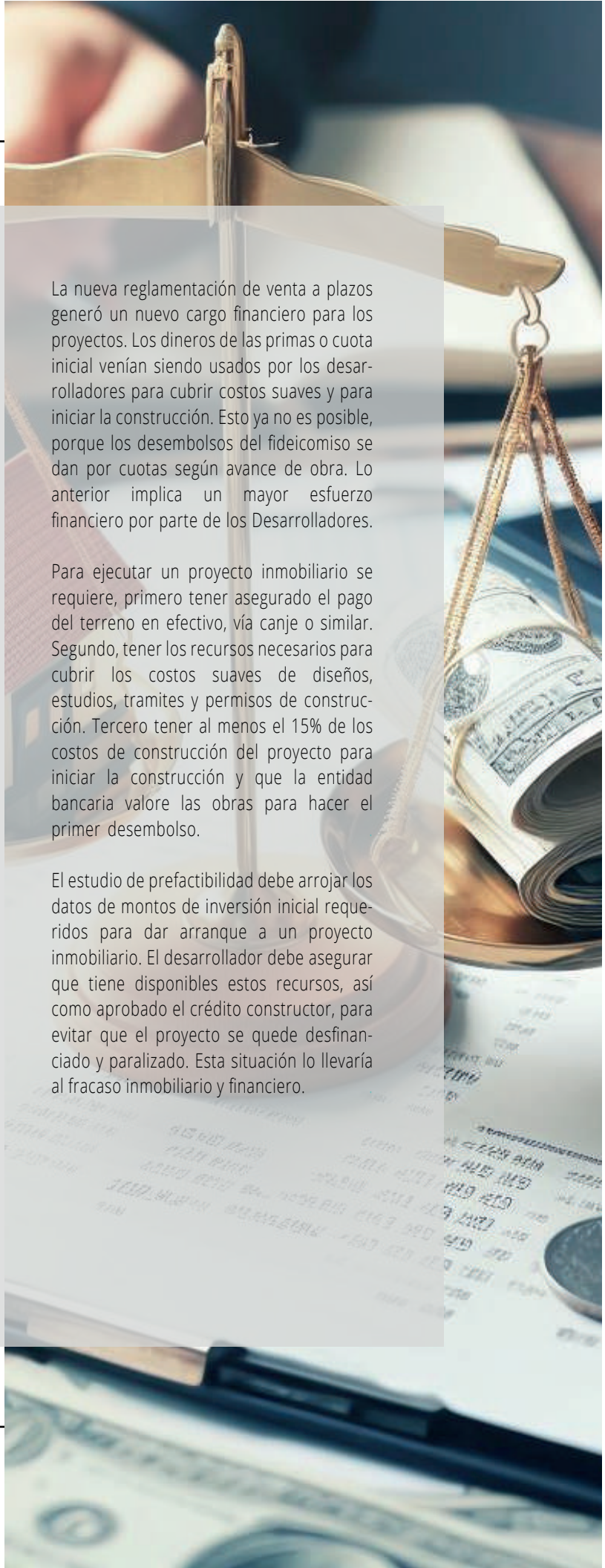
Normalmente las entidades bancarias prestan a los desarrolladores el 80% de los costos de construcción. Si consideramos que los costos de construcción están entre un 60% a 65% del total de ventas de un proyecto, el monto de crédito constructor representa aproximadamente un 50% de las ventas del proyecto.

Como criterio general, un proyecto en vertical debe iniciar construcción solo cuando ha alcanzado el 50% de sus ventas totales. Lo anterior, para garantizar que el proyecto tiene cubierto el crédito constructor. No es igual el comportamiento para un proyecto horizontal. En este tipo de proyecto se puede trabajar por etapas y el punto de equilibrio se puede trabajar de la misma forma, por etapas. Los proyectos en condominio horizontal tienen un menor nivel de riesgo.

La nueva reglamentación de venta a plazos generó un nuevo cargo financiero para los proyectos. Los dineros de las primas o cuota inicial venían siendo usados por los desarrolladores para cubrir costos suaves y para iniciar la construcción. Esto ya no es posible, porque los desembolsos del fideicomiso se dan por cuotas según avance de obra. Lo anterior implica un mayor esfuerzo financiero por parte de los Desarrolladores.

Para ejecutar un proyecto inmobiliario se requiere, primero tener asegurado el pago del terreno en efectivo, vía canje o similar. Segundo, tener los recursos necesarios para cubrir los costos suaves de diseños, estudios, tramites y permisos de construcción. Tercero tener al menos el 15% de los costos de construcción del proyecto para iniciar la construcción y que la entidad bancaria valore las obras para hacer el primer desembolso.

El estudio de prefactibilidad debe arrojar los datos de montos de inversión inicial requeridos para dar arranque a un proyecto inmobiliario. El desarrollador debe asegurar que tiene disponibles estos recursos, así como aprobado el crédito constructor, para evitar que el proyecto se quede desfinanciado y paralizado. Esta situación lo llevaría al fracaso inmobiliario y financiero.



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.



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



CAPITULO
03

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

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

FACTIBILIDAD TÉCNICA, OPERATIVA, COMERCIAL Y FINANCIERA DE UN PROYECTO INMOBILIARIO

Dando continuidad a la entrega por capítulo de un estudio de factibilidad, en esta edición se comentará en el capítulo 3, **EL PROYECTO.**

Después de analizar el tema de la prefactibilidad del proyecto y los aspectos Administrativos y Legales que nos permiten medir la factibilidad del proyecto en estas áreas, se revisará el tema del proyecto como tal, analizando el tipo de proyecto, el sitio, el producto y el precio.

EL PROYECTO, UBICACIÓN, PRODUCTO Y PRECIO

Dentro de este capítulo se valora el proyecto a desarrollar, considerando que el proyecto ya pasó por una primera fase de prefactibilidad. La prefactibilidad de un proyecto determina si el proyecto es viable y se debe pasar a la etapa de diseños finales, trámites, permisos, ventas y construcción.

3.1 UBICACIÓN Y SELECCIÓN DEL SITIO

El terreno donde se desarrollará un proyecto es el principal elemento de un desarrollo inmobiliario. Un error en la selección del terreno lo llevará directo al fracaso. Por eso la importancia de valorar muy bien el terreno, su ubicación y el segmento de mercado al cual irá dirigido.

3.1 UBICACIÓN Y SELECCIÓN DEL SITIO

El terreno donde se desarrollará un proyecto es el principal elemento de un desarrollo inmobiliario. Un error en la selección del terreno lo llevará directo al fracaso. Por eso la importancia de valorar muy bien el terreno, su ubicación y el segmento de mercado al cual irá dirigido.

El terreno se debe seleccionar según un estudio de demanda. El estudio de demanda identifica zonas o nichos de mercado que no están siendo atendidos. Identificados estos nichos por zona, se procede a buscar el terreno. El valor del terreno se debe ajustar al producto final que se pretende desarrollar.

Un tema importante por valorar a la hora de seleccionar el terreno es la disponibilidad de servicios públicos; la falta de agua o de desfogue pluvial puede elevar los costos a tal nivel que no permita salir con el precio deseado.

En el sitio designado se analizan los pro y contras; se determinan los sitios de interés y las fuentes de empleo en la zona y los posibles clientes para el proyecto.

Al terreno se debe analizar: El estudio registral, afectaciones por servidumbres, zonas de retiros, disponibilidad de servicios, estudio topográfico, zonas de vulnerabilidad, estudio de suelos, capacidad de infiltración, avalúo comercial y técnico según su capacidad de desarrollo.

3.2 NORMATIVA VIGENTE Y PLANES REGULADORES

Al momento de comprar un terreno de debe analizar muy bien el plan regulador vigente para la zona donde se ubica el terreno. Se debe solicitar un uso de suelo o solicitar un concepto de valoración de anteproyecto, para ver la factibilidad técnica de la propuesta.

Igualmente se debe revisar la densidad permitida para la zona; la altura máxima de construcción y la cobertura máxima permitida.

El proyecto propuesto debe cumplir todas las normas nacionales emitidas por el INVU y la reglamentación del Plan Regulador vigente.

3.3 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y SUS ETAPAS

Dentro del estudio de factibilidad se debe describir ampliamente el proyecto, narrando lo que muestra el cuadro de áreas; en esta descripción se deben mencionar las fincas filiales, el área de calles, aceras, zonas comunes y zonas verdes. Se debe describir los diferentes productos o elementos que conformarán el proyecto.

Para proyectos por etapas se debe describir con mucho detalle cada etapa y cual será el proceso constructivo. Se debe asignar los costos que corresponden a cada etapa, costos a ejecutar en primera etapa que deben ser prorrateados a todas las etapas y costos de etapas futuras que afectan todo el proyecto. No se deben asignar todos los costos a la primera etapa, esto puede hacerla no factible.

Se debe elaborar el programa de construcción total y por etapas, así como el programa de entregas a clientes detallado por etapas. De esta programación se desprenden las estrategias de logística constructiva y comercial.

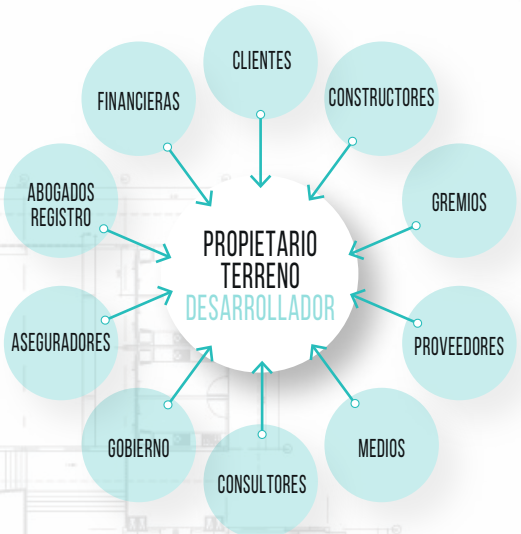
3.4 ENTORNO, SITIOS DE INTERÉS Y FODA

El entorno de proyecto tiene una gran importancia, puede hacer la diferencia a la hora de tomar la decisión de compra. Se deben seleccionar los sitios de interés en la zona que puedan impactar al cliente meta, como colegios, universidades, centros comerciales, servicios bancarios y de otra índole.

Se deben identificar tanto los aspectos positivos como negativos del proyecto y su ubicación. Los positivos para ser resaltados y los negativos para ser trabajados de tal forma, que disminuya su impacto. Por lo anterior, es importante elaborar la matriz FODA del terreno. (Fortalezas / Oportunidades / Debilidades / Amenazas). Normalmente se trabaja con un área de influencia de 5 kilómetros, tanto para sitios de interés, como para la selección de los proyectos en competencia.

3.5 EQUIPO GERENCIA, DE DISEÑO Y PARTICIPANTES

En un proyecto inmobiliario participan profesionales de todas las áreas, cada uno con su responsabilidad profesional en su campo. En el siguiente gráfico se muestran los diferentes actores:



El cliente siempre será el objetivo de un proyecto inmobiliario. Para efectos de definir los actores de un proyecto el cliente en etapa de desarrollo se toma como un inversionista.

Un proyecto inmobiliario debe tener como mínimo un diseño de anteproyecto, proyecto arquitectónico, diseño estructural, mecánico, eléctrico, de infraestructura y de paisajismo. También va a requerir el estudio ambiental para obtener la viabilidad ambiental, el estudio de suelos, un estudio hidrológico cuando se requiera y un estudio de impacto vial cuando sea necesario. Todo lo anterior con personal profesional capacitado en cada una de las áreas.

3.6 ANÁLISIS DE PRODUCTO

Para el análisis de los productos deben responder primero las siguientes preguntas: ¿El producto se ajusta a la demanda? ¿El producto se enmarca en el plan de empresa? ¿El producto cubre una necesidad del mercado o atiende un nicho específico? ¿Los productos son competitivos frente a la competencia?

Con los productos definidos se debe hacer una descripción de cada tipo, con sus características propias. Se debe determinar el costo del producto, dato indispensable para determinar el precio de venta. Indicar el método constructivo y sus ventajas. El nivel de acabados y la garantía del producto.

La descripción de los productos es importante para poder comparar el proyecto con la competencia.

3.8 ANÁLISIS DE PRECIO

Según los costos directos e indirectos del producto, los costos de infraestructura, obras menores, los costos suaves o indirectos del proyecto y el costo del terreno se determina el precio de cada uno de los productos a ofertar.

El precio debe ser similar al propuesto por el estudio de nichos de mercado. Debe estar en un nivel de precios que encaje en el segmento de mercado que se pretende atender.

En la siguiente tabla se muestra la capacidad de compra de una vivienda por rangos de cada decil poblacional:

PROYECTO HABITACIONAL CASAS/APARTAMENTOS

	Dólares	Precio de venta		Crédito		Cuota mensual		Ingreso familiar x Decil	
	Decil Ploblacional	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta	Desde	Hasta
1	Pobre	₡ 5.142.721	₡ 14.585.969	₡ 4.114.117	₡ 11.668.775	₡ 34.971	₡ 99.185	₡ 99.916	₡ 283.385
2	Baja - Baja	₡ 14.585.969	₡ 22.113.854	₡ 11.668.775	₡ 17.691.084	₡ 99.185	₡ 150.374	₡ 283.385	₡ 429.641
3	Baja - Media	₡ 22.113.854	₡ 29.202.115	₡ 17.691.084	₡ 23.361.692	₡ 150.374	₡ 198.574	₡ 429.641	₡ 567.355
4	Baja - Alta	₡ 29.202.115	₡ 37.630.046	₡ 23.361.692	₡ 30.104.037	₡ 198.574	₡ 255.884	₡ 567.355	₡ 731.098
5	Media - Baja	₡ 37.630.046	₡ 46.528.068	₡ 30.104.037	₡ 37.222.454	₡ 255.884	₡ 316.391	₡ 731.098	₡ 903.974
6	Media - Media	₡ 46.528.068	₡ 56.115.067	₡ 37.222.454	₡ 44.892.054	₡ 316.391	₡ 381.582	₡ 903.974	₡ 1.090.236
7	Media - Alta	₡ 56.115.067	₡ 69.856.983	₡ 44.892.054	₡ 55.885.587	₡ 381.582	₡ 475.027	₡ 1.090.236	₡ 1.357.221
8	Alta - Baja	₡ 69.856.983	₡ 92.417.855	₡ 55.885.587	₡ 73.934.284	₡ 475.027	₡ 628.441	₡ 1.357.221	₡ 1.795.574
9	Alta - Media	₡ 92.417.855	₡ 145.268.384	₡ 73.934.284	₡ 116.214.707	₡ 628.441	₡ 987.825	₡ 1.795.574	₡ 2.822.357
10	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
11	Alta - Alta +	₡ 235.334.782	₡ 494.203.043	₡ 188.267.826	₡ 395.362.435	₡ 1.600.277	₡ 3.360.571	₡ 4.572.219	₡ 9.601.659
12	Alta - Alta ultra	₡ 494.203.043	-	₡ 395.362.435	-	₡ 3.360.571	-	₡ 9.601.659	-

Fuente: Análisis de G&G con datos del INEC

El precio de venta de un proyecto lo identifica con un decíl poblacional específico.
El precio por m2 de venta (sobre área habitable) es el parámetro de comparación para analizar un proyecto frente a la competencia.

3.7 ANÁLISIS DE PRODUCTO

La aceptación inmobiliaria de un proyecto es definida por los posibles cliente. Esta es medida por varios factores como son: Precio-Beneficios (valor agregado);Ubicación-Precio; Diseño y acabados vrs precio.

Los clientes actuales analizan todas las variables y toman la decisión según criterios técnicos y de precio, según su capacidad de pago. Para lograr la aceptación inmobiliaria se debe analizar muy bien la ubicación, el precio, el producto con sus especificaciones (calidad según rango). Pero también se deben analizar los "gustos y preferencias" del mercado meta. Este dependerá de la edad, del nivel de escolaridad y del poder adquisitivo de la familia.
La aceptación inmobiliaria se puede medir mediante encuestas al cliente meta.



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



ESPERA NUESTRA SIGUIENTE EDICIÓN

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Desarrollo de proyectos fuera de la GAM.

Perspectiva 2024 sector vivienda.

Evolución del modelo de inversión en proyectos de vivienda.

Estudio de factibilidad capitulo 4.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

MUELLE
FREE ZONE & BUSINESS PARK

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT