REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 21 · Diciembre 2023

ÚLTIMA EDICIÓN
20
23

PERSPECTIVAS DESARROLLO INMOBILIARIO COSTA RICA GAMA 2024

DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS FUERA DE LA GAMA



EVOLUCIÓN EN EL MODELO DE INVERSIÓN EN PROYECTOS DE VIVIENDA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS



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

Cl año 2023 cierra con buenas cifras para el sector inmobiliario, a pesar de todos los factores negativos que lo afectaron. Factores como la inflación, la tasa de interés, el tipo de cambio y el iva estuvieron presentes durante todo el año, creando incertidumbre principalmente al gremio de desarrolladores; aun así, los clientes han visto el buen momento para comprar una vivienda y las cifras lo demuestran.

Para el 2024 se espera un año de estabilización, con menos altibajos, y un crecimiento moderado respecto al 2023.

En esta edición 21, se presenta el capítulo 4 "EL ESTUDIO DE MERCADO" dentro del marco del estudio de factibilidad de un proyecto inmobiliario. El estudio de mercado es una "foto" del sector inmobiliario para un segmento determinado. En este estudio se evaluó el producto, el precio, la localización y el segmento o nicho de mercado al cual apunta el proyecto.

Adicionalmente, se analizarán las innovaciones que se están presentando en el modelo de inversión en proyectos inmobiliarios, como el Modelo de venta fraccionada, la venta por leasing habitacional y otros cambios que está viviendo el sector.

Por otra parte, se hablará de los desarrollos fuera de la GAMA, el crecimiento que están teniendo los mercados del Pacífico Norte y Central de Costa Rica, las grandes inversiones en macroproyectos y la falta de planificación de las municipalidades, como el aspecto negativo de esos desarrollos.

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.

Deseamos a nuestros cliente, amigos y entidades un año 2024 lleno de éxitos y prosperidad.

En Gutierrez & Gallardo no vendemos servicios, ofrecemos análisis y soluciones que apoyan el éxito de los proyectos inmobiliarios.

Alajuela, 15 de diciembre 2023

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
Doing business, piece of cake

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.21

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

REVISTA
GAMA

PERSPECTIVAS
DESARROLLO INMOBILIARIO

2024



6-10



13-14

FUERA DE LA
GAMA

CONTENIDO



17-18

EN PROYECTOS DE
VIVIENDA



21-24

4
FACTIBILIDAD
CAPITULO 4

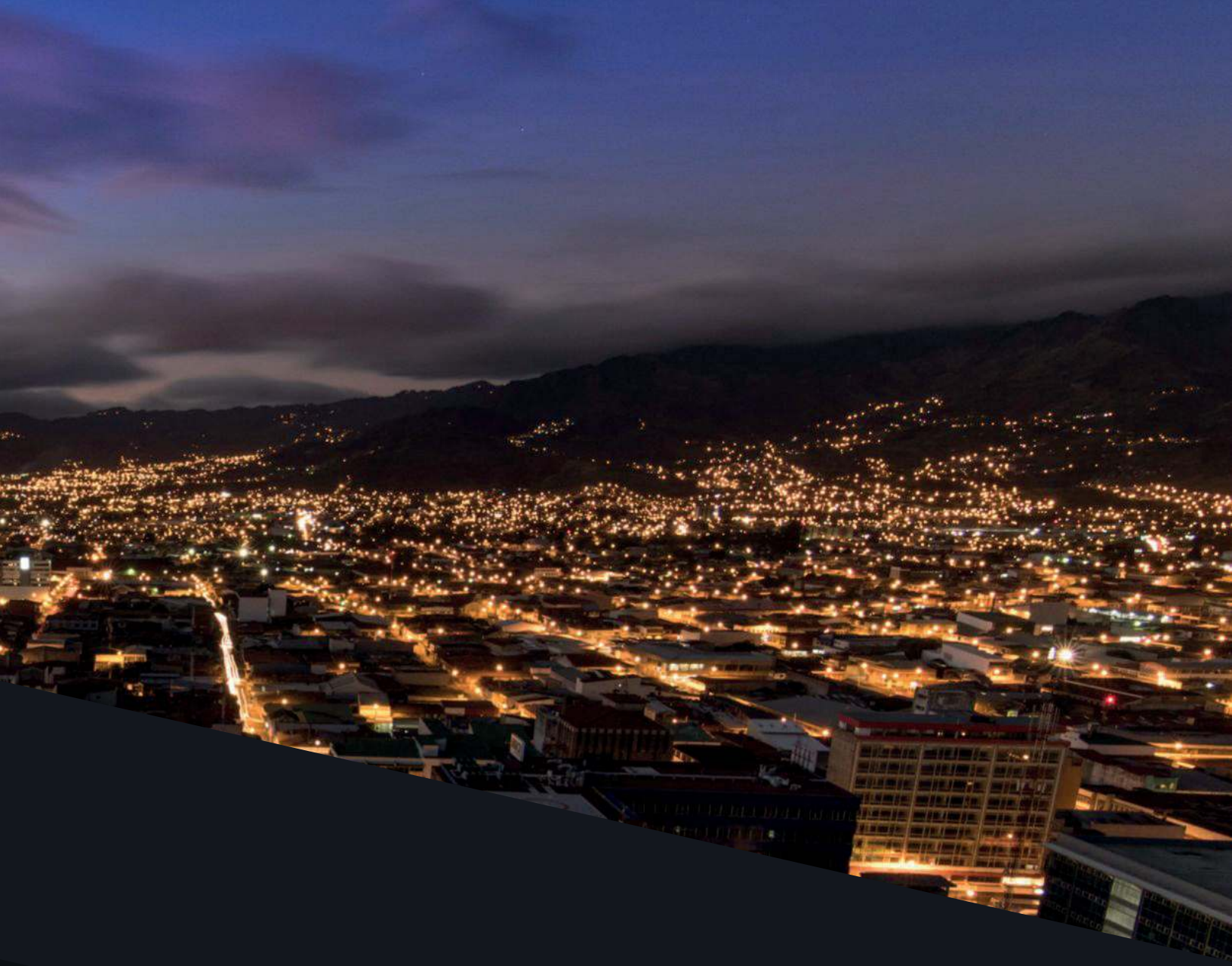
REVISTA
GAMA

PERSPECTIVAS DESARROLLO INMOBILIARIO COSTA RICA GAMA 2024





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





PERSPECTIVAS DESARROLLO INMOBILIARIO **COSTA RICA GAMA - 2024**

Para realizar una perspectiva de posibles escenarios del mercado inmobiliario de vivienda nueva en Costa Rica para el año 2024, se realizará una evaluación de algunos aspectos externos que afectan al sector, se revisarán las tendencias que se vienen presentando en el mercado y finalmente se realizará una descripción del comportamiento actual de las ventas y los posibles escenarios para el año 2024.

Durante el año 2023 el sector de la vivienda presentó un buen dinamismo durante todo el año, a pesar de los diferentes factores que lo afectaron, principalmente la tasa de cambio, que golpeó de forma fuerte a los desarrolladores y beneficio a los consumidores.

EFECTO DEL DÓLAR EN EL SECTOR VIVIENDA

El dólar en Costa Rica se ha caracterizado por tener una tendencia alcista a lo largo de la historia; sin embargo, desde el año 2018 se han registrado períodos en los cuales el colón se devalúa con celeridad, para posteriormente recuperar parte de su valor.

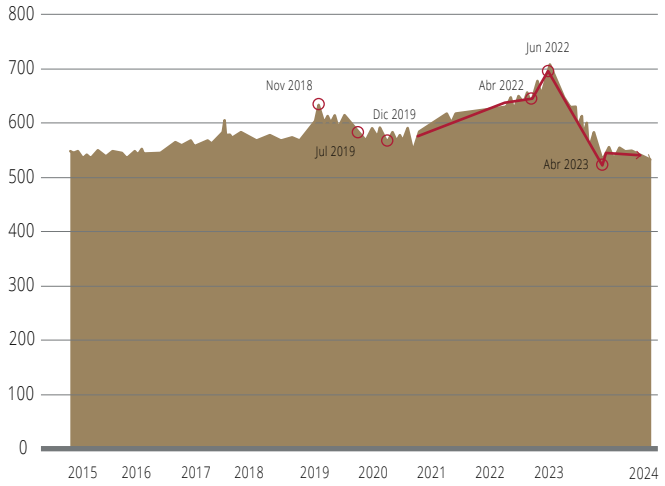
Es así, como en noviembre del 2018, se logró un precio máximo de venta del dólar por parte del Banco Central de ₡631.3, para posteriormente y en forma gradual llegar a un valor mínimo de ₡583.64 a finales de julio 2019; es decir, una revaluación por parte del colón del 7.5% en un periodo de 8 meses.

En el mes de diciembre del mismo año se llegó a un valor de ₡565.89, debido a que las empresas multinacionales ingresan al mercado grandes sumas de dinero para hacer el pago de sus obligaciones. Posteriormente, el tipo de cambio tuvo un comportamiento alcista continuo hasta mediados del primer mes del segundo trimestre del 2022, momento en el cual empezó una fuerte valorización del dólar, el cual pasó de ₡656.54 a ₡698.44 en solo 2 meses, para una valorización del 6.3%.

A partir del mes de junio de 2022 el dólar empezó una devaluación fuerte hasta abril 2023, cuando se situó en un valor mínimo de ₡536.64.

TIPO CAMBIO DE VENTA DEL DÓLAR

REFERNCIA DEL BANCO CENTRAL DE COSTA RICA



La fuerte devaluación provocada durante el segundo semestre del año 2022 y el primer semestre del año 2023, llevó a que muchos desarrolladores tuvieran que elevar el precio de las viviendas en dólares; es así, como las viviendas que estaban en el rango $130.000 a $240.000 registraron un aumento entre $10.000 y $20.000; aumento que se empezó a sentir fuertemente en el mes de abril.

Otros de los factores que viene afectando a los compradores de vivienda es la tasa de interés y el tipo de crédito que toma, ya sea en dólares o en colones.

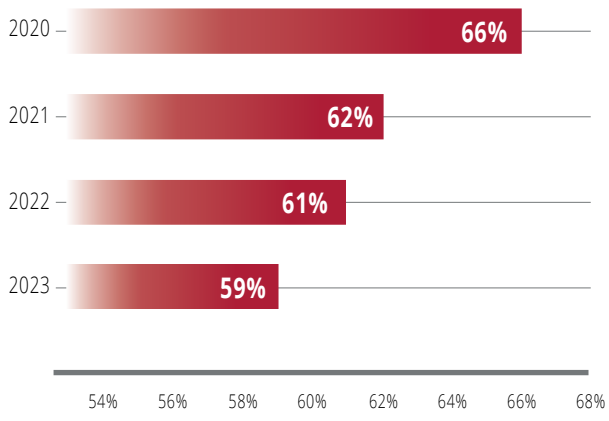
Como se informó en los párrafos anteriores, por muchos años el tipo de cambio no tenía fluctuaciones fuertes y los intereses de los créditos en dólares eran más bajo que en colones, hecho que motivaba a las personas a solicitar el crédito en dólares; sin embargo, a partir de la fuerte devaluación de finales del 2018, muchas personas cuyos ingresos no eran en dólares empezaron a tomar los créditos en colones para protegerse de futuras devaluaciones del colón.

El cambio abrupto en el tipo de cambio en un período de tiempo corto, obligó a las personas que tenían sus ingresos en colones y el crédito en dólares, a destinar una mayor parte de su presupuesto para el pago del crédito; por ejemplo, aquellas personas que tenían un crédito de $800 con un tipo de cambio de ₡570 colones que había en agosto 2018 destinaban inicialmente ₡456.000 colones para el pago de su deuda, con el aumento del precio del dólar pasaron a pagar ₡505.040 colones; es decir, un aumento del 10.7%.

Parte de la volatilidad alcista que se ha vivido en los últimos años, ha provocado que los bancos eviten prestar en dólares a las personas cuyos ingresos sean en colones; esto, junto al temor de asumir el riesgo cambiario, ha generado una disminución de la cantidad de deudores sin cobertura cambiaria en los últimos años, tal como se muestra en la siguiente gráfica.

A pesar de lo anterior, en el año 2023 se experimentó un aumento en el crédito en dólares, dado que las tasas de interés han vuelto a ser favorables y el tipo de cambio tiende a la baja; sin embargo, se espera una disminución de las tasas de interés a mediano y corto plazo en colones dado que la inflación en Costa Rica está controlada, y según los datos del ministerio de economía se tiene una inflación interanual a octubre 2023 del -1.3%.

DEUDORES SIN COBERTURA CAMBIARIA



Elaboración propia con datos del BCCR

Otro de los factores que ya se ha mencionado y ha afectado tanto al desarrollador como al comprador es la tasa de interés, la cual ha tenido un fuerte incremento desde el año 2022, cuando la Tasa Básica Pasiva de referencia para los créditos en colones pasó del 3% en marzo a 6.72% en marzo del 2023, actualmente a 15 diciembre se sitúa en 5.35%.

Una vez revisados los intereses, el tipo de cambio y la inflación tanto en el consumidor como en el desarrollador, se revisará el desarrollo del mercado durante el 2023, el cierre esperado en cuanto a ventas y las proyecciones del mercado inmobiliario para el 2024.

El mercado a nivel de la GAMA en los últimos años ha tenido comportamientos mixtos; es decir, se han presentado períodos de crecimiento y decrecimiento en ventas; sin embargo, al revisar el comportamiento por cada uno de los productos: casas, apartamentos y lotes, se observa comportamientos diferentes, reflejo del cambio de gusto de los consumidores y las nuevas oportunidades de inversión.

Por tradición, el costarricense prefiere la compra de vivienda tipo horizontal; es decir, casa o lote; sin embargo, en los últimos años se han registrado períodos con mayores ventas de apartamentos.

Parte de ese incremento, antes y después de la pandemia, se debieron a la inversión que muchas personas realizaron al adquirir apartamentos de una sola habitación, en su mayoría para ser alquilados en formato de corta estancia a través de plataformas como Airbnb. Muchos de los desarrollos alrededor del Parque de la Sabana, Rohrmoser y Escalante se hallan enfocado en este tipo de clientes.

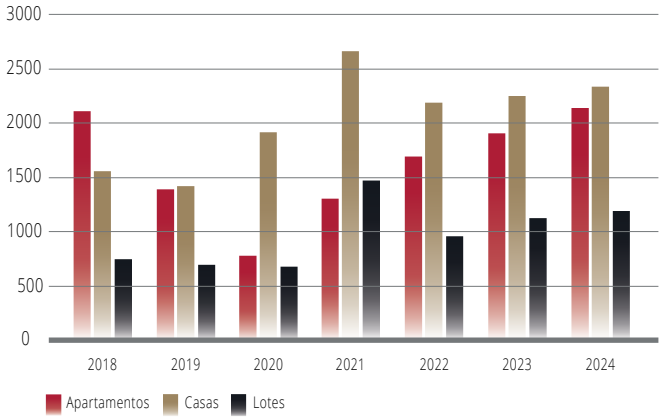
Actualmente hay desarrollos como SECRET Escalante y URBN Nunciatura cuyo desarrollo está orientado a dividir la zona de apartamentos para inversión de los apartamentos para residentes.

En los proyectos de casas, se viene observando con más frecuencia que estas se construyen en lotes inferiores a los 100 m2; esto debido a que la tierra disponible para proyectos es más escasa, lo que hace que el precio de la tierra sea más alto; este comportamiento se viene observando principalmente en la provincia de Heredia.

Los proyectos de lotes cada vez son más escasos, dado que los desarrolladores prefieren desarrollarlos completos; es decir, con la unidad habitacional, esto con el fin de obtener una mayor utilidad a pesar del aumento del riesgo. En lo corrido del año 2023 solo se encontraron dos (2) proyectos que en conjunto ofrecen menos de 150 lotes.

Para el cierre del año 2023 se espera cerrar con un saldo positivo en ventas con respecto al año 2022; es decir, un aumento en las unidades vendidas en todos los segmentos: apartamentos, casas y lotes, tal como se refleja en el siguiente gráfico.

VENTAS POR TIPOS
(APARTAMENTOS, CASAS, LOTES)
2018 - 2022, PROYECCIÓN 2023 -2024



Elaboración Propia Con datos de Gutierrez y Gallardo.

El año 2023 con todos sus altibajos logró cautivar a los compradores de vivienda para que realizaran su inversión, lo que ha generado una expectativa de incremento de ventas al cierre del año del 6.4% con respecto al año anterior; este incremento de ventas ratifica los datos del índice de confianza del consumidor, medido por la Universidad de Costa Rica, que alcanzó en noviembre su punto más alto desde noviembre del 2011.

Durante el año 2023 se registró un incremento de ntas· sin embargo, se ha observado una disminución en de oferta nueva que remplace el inventario (vendido; es por este motivo que para el cierre del ano el nivel de vacancia disminuirá.

Para el año 2024 se prevé que el mercado siga creciendo, dado que se espera unas condiciones externas favorables para el negocio de la industria inmobiliaria, tales como las tasas de interés más bajas, tanto para desarrolladores como compradores, esto debido a la inflación controlada en Costa Rica que abre el camino para una disminución en el interés de los créditos y a que por tercer vez consecutiva la FED decidió mantener las tasas de interés estables en Estados Unidos dado que sus niveles de inflación han venido bajando.

Elaborado por:
Ingeniero Jaime Andrés Arango G.
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



DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS FUERA DE LA GAMA

Ing. Gustavo Gutiérrez Berón
Gutiérrez & Gallardo

La Gran Área Metropolitana Ampliada (GAMA) de Costa Rica acapara el 64.9% del desarrollo inmobiliario de Costa Rica, dejando solo el 35.10%para las regiones fuera de ella.

Guanacaste es la provincia que presenta mayor desarrollo en las zonas externas, con un 18.50% y un crecimiento del 3.1%; seguido de Puntarenas con un 13.0% y en último lugar está Limón con el 3.5%.

El desarrollo de Guanacaste se concentra en los cantones de Carrillo, Santa Cruz y Liberia y el desarrollo de Puntarenas en el cantón de Garabito.

Según el informe del CFIA "Cierre 2022 & perspectivas 2023", en once (11) cantones se concentra el 50% de la construcción en Costa Rica; dentro de los cuales, cinco (5) están fuera de la GAMA; ellos son: Santa Cruz con 633.902 m2, Carrillo con 477.080 m2, Puntarenas con 357.336 m2, Garabito con 303.547 m2 y Liberia con 300.003 m2.

Este 2023 está cerrando de forma similar al 2022, con una participación muy fuerte de Carrillo y Santa Cruz. En esta zona, el 90% de los proyectos se enfocan en un mercado extranjero y sus precios están entre los $300.000 a $5.000.000; en su gran mayoría son proyectos de casas.

En el cantón de Garabito, cuyo distrito central es Jacó, se encuentran en desarrollo un poco más de 15 proyectos inmobiliarios, en su mayoría proyectos en vertical, con precios entre los $100.000 hasta los $400.000.

El efecto postpandemia generó un incremento de compradores extranjeros. Se incrementó la compra de la segunda vivienda para clientes de clientes de Norteamérica; clientes que buscan naturaleza, playa y sobre todo tranquilidad y seguridad en su inversión.

Pero en Guanacaste y Puntarenas está pasando lo mismo que hace 50 años en la GAM. Estos cantones no tienen planificación; no tienen previsto la ampliación de rutas ni el trazado de nuevas rutas de conexión y les falta planificación en los serviicios públicos.

Ciudades como Tamarindo están creciendo de la mano de los desarrolladores privados, pero la red vial es la misma desde hace medio siglo. En las ciudades turísticas no se construyen avenidas o bulevares de acceso que canalicen y organicen mejor el tránsito vehicular y peatonal, para evitar que, en meses como diciembre, se presente el caos vial, tan normal de la época. Hace falta apoyo del gobierno central y exigencia en la planificación del crecimiento, porque no se trata solamente de recibir inversión extranjera y olvidarse de la inversión en servicios públicos, en vías de acceso, en tratamiento de aguas negras, en agua potable y sobre todo en la conservación del medio ambiente.

Guanacaste tiene un ingreso de más de $500 millones por año en inversión inmobiliaria; al menos el 5% se debería ver reflejado en inversión de infraestructura vial, o sea unos $25 millones. Si no se planifica la red vial cantonal de Guanacaste y se diseña a 50 años plazo, las consecuencias por saturación se estarán viendo en pocos años; como ya se puede observar diariamente en las cercanías del aeropuerto de Liberia, sobre la ruta nacional 21.

Alajuela, 15 de diciembre 2023



PROMATCO

Su mejor aliado en impermeabilizaciones y soluciones para la construcción



Proyecto: **Impermeabilización** de graderías en el Estadio Mágico González, El Salvador

+506 2296-8000 +503 2527-5858 www.promatco.com



Proyecto: **Impermeabilización** de techos con manto asfáltico



Proyecto: **Impermeabilización** de azotea con sistema MAXURETHANE
Productos utilizados: MAXEPOX PRIMER W, MAXURETHANE FLOOR, MAXURETHANE 2C



Proyecto: **Impermeabilización** de muros de retención con sistema AISLADRAIN en conjunto con IMPERPRIM



Reforzamiento estructural con fibra de carbono



Proyecto: **Impermeabilización** con sistema acrílico Elastón con refuerzo

> “Promatco, la elección indiscutible para quienes buscan calidad incomparable en productos de construcción. Nuestra confianza en su excelencia es la base de cada proyecto exitoso y fiel reflejo de la importancia a la calidad que buscamos en Icon.”

Ing. Ruddy Guerra
Director en Construcción
Constructora Icon

REVISTA GAMA

EVOLUCIÓN EN EL MODELO DE INVERSIÓN EN PROYECTOS DE VIVIENDA



Ing. Gustavo G

LEl sector inmobiliario viene presentando grandes innovaciones en los últimos años.

Se pasó de un diseño en plano físico a uno digital y de este, a un modelo en tres dimensiones, conocido como BIM. Con este sistema llegó la innovación en el diseño, revisión de modelos en 3D, estimaciones de costo rápidas y control de costos. La venta de propiedades también viene presentando cambios acelerados, se pasó de la venta presencial con apartamentos modelo a venta por internet con recorridos en 3D, que facilitan la visualización de la unidad habitacional.

Pero el mundo gira muy rápido y los cambios se van presentando uno sobre otro. Ahora se vuelve a hablar del BITCOIN como sistema de compra de vivienda. En mayo 2022 se registró una caída del 50% desde que alcanzó su máximo histórico en noviembre 2021; en los último tres meses recuperó terreno perdido y a la fecha se ubica en $41.118, mientras que solo hace tres meses su valor estaba en $25.152.

En el último año se habla de la modalidad de compra de una vivienda por fracciones. Por ejemplo, cuatro amigos se unen con el objetivo de comprar una vivienda por inversión y cada uno queda como comprador con una participación del 25%. La firma LaHaus tiene el modelo de venta fraccionada de un inmueble para inversión entre varios compradores. La misma empresa LaHaus se encarga de alquilar y administrar el inmueble.

Algunos desarrolladores en Costa Rica tienen una propuesta de administración de propiedades que compran los inversionistas, especialmente para los que compran para operar en el modelo de negocio de renta de corto plazo Airbnb (un inversionista por propiedad). Bajo este mismo esquema aplica el modelo de venta fraccionada.

Un modelo que sigue cobrando fuerza entre los profesionales jóvenes es el Leasing habitacional. Este tipo de cliente no desea adquirir una vivienda para no quedar amarrado a un sitio en específico; ellos desean movilidad laboral y el leasing habitacional les brinda la posibilidad de entregar el apartamento o comprarlo en un plazo determinado. Similar a como aplica el Leasing para vehículos.

Por un tema de costos de la tierra y de la construcción, las unidades habitaciones son cada vez más pequeñas, su área se reduce y los espacios se vuelven multifuncionales. En países desarrollados se venden unidades habitacionales donde la sala se convierte en dormitorio en horas de la noche; este modelo genera un espacio con dos usos, disminuyendo así el área requerida. Estos módulos se hacen en una planta de prefabricados y se instalan prácticamente listos en la obra. Un modelo de este tipo de apartamento puede costar $25.000.

En Estados Unidos se trabaja en vivienda de bajo costo, para dar solución a las familias que viven en calles o en el carro. Se trabaja en modelos de vivienda modular, de fácil instalación y de bajo costo. Este modelo deber ser aplicado en América Latina para solucionar el problema del déficit habitacional. Pero también puede ser aplicado a la clase media que no tiene oferta que se ajuste a sus posibilidades económicas. No se puede seguir trabajando en los modelos de negocio inmobiliario tradicional, en momentos que todo está cambiando. Se debe innovar y crear nuevos modelos de negocio tanto para desarrolladores como para compradores finales, temporales o nuevos inversionistas. Es necesario hacer un alto en el camino y repensar el negocio inmobiliario.





PARA SUS PROYECTOS

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

ESTUDIOS CAKE

¿Sabe usted que tan grande es su mercado meta?

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

PARA MAS INFORMACIÓN

Jaime Andrés Arango +506 8431 0555

NUESTROS CLIENTES



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

REVISTA GAMA

CAPITULO 04

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 4, ESTUDIO DE MERCADO.

Después de analizar el tema de la prefactibilidad del proyecto en los aspectos Administrativos y Legales y el Proyecto como tal, vamos a analizar todos los elementos que deben integrar un Estudio de mercado para un proyecto inmobiliario.

EL ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es "una foto" de un instante en el mercado inmobiliario, que se toma para determinar el comportamiento del mercado en un segmento específico y revisar si un proyecto específico encaja en el segmento meta para el cual fue diseñado. Valorando el cliente meta, el producto y el precio propuesto o al cual se debe llegar.

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo principal del estudio de mercado para un proyecto inmobiliario de vivienda es determinar su factibilidad comercial.

Los objetivos secundarios son: validación de la aceptación del producto propuesto por localización, nicho de mercado y precio propuesto. El otro objetivo importante es conocer la competencia directa e indirecta, determinar la absorción del segmento en estudio y proponer una absorción para el proyecto, según las proyecciones del segmento en estudio. El estudio de mercado permite hacer seguimiento a las ventas y es el insumo indispensable para elaborar el estudio de factibilidad financiera y de costos.

4.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN, ENCUESTAS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

La investigación de campo se realiza cuando se desea determinar el mercado meta (nicho de mercado), sus gustos y preferencia, su capacidad de pago y la aceptación inmobiliaria del proyecto en estudio.

Los objetivos específicos de la investigación son:

- Identificación del mercado meta y determinar el perfil de cliente.
- Diagnóstico del mercado meta, gustos y preferencias.
- Identificación de nichos de mercado y oportunidades.
- Evaluación del producto y el precio.

4.3 PANORAMA MACROECONÓMICO Y EMPLEO

Como marco de referencia para el estudio de mercado se analiza la situación actual y proyectada de la economía nacional e internacional. Es necesario revisar el comportamiento de variables como la inflación, el valor del dólar, las tasas de interés para créditos, el empleo y en general de la economía del país.

En este capítulo se pretende mostrar la situación económica y de paso determinar si es el mejor momento para lanzar un proyecto. Cave recordar que el sector inmobiliario funciona por ciclos con duración de 4 a 5 años.

4.4 ANÁLISIS DE OFERTA (COMPETENCIA)

Como se indicó anteriormente, el estudio de mercado es una foto instantánea de como está el mercado de proyectos. Se debe definir cuales proyectos son competencia directa e indirecta. La competencia directa son los proyectos más similares al proyecto en estudio, por tamaño, productos, precio y localización. La competencia indirecta pueden ser proyecto con mayor o menor precio, a mayor distancia del radio de influencia, pero que pueda quitar clientes al proyecto en estudio.

De cada proyecto competencia se debe conseguir la siguiente información: La ubicación, dimensiones del proyecto, tipos de productos con sus áreas y espacios, el precio de cada producto, la forma de pago, el estado del proyecto que puede ser en preventa, en construcción en venta, terminado en venta y terminado.

Adicionalmente se debe describir las amenidades, y los datos de ventas mes a mes, con ventas totales y disponibles (vacancia), con estos datos se determina la absorción promedio mensual del proyecto.

Se deben comparara las velocidades de venta de los proyectos y analizar el porque un proyecto vende más rápido que otro.

Otro elemento por calcular es el precio por m2 vendible y el precio por m2 de construcción, con fines comparativos. La "foto" tomada para el estudio de mercado se vence cada seis meses.

4.5 BALANCE OFERTA DEMANDA. DEMANDA POTENCIAL O NICHOS DE MERCADO

Para determinar los nichos de mercado se debe segmentar la oferta por cantón por decil. Por otra parte, se debe calcular la demanda por cantón y por decil. Estos dos datos los cruzamos restando la demanda menos la oferta. Esta operación matemática nos arroja un resultado.

Si el resultado es positivo tenemos un mercado disponible, si el resultado es negativo tenemos un déficit de demanda. Este mismo resultado presentado en porcentaje tenemos un indicador de saturación.

Si el porcentaje es menor al 50% tenemos un nicho de mercado disponible. Si el porcentaje está entre un 51% a un 99% el segmento está en proceso de saturación. Si el porcentaje es mayor al 100% el segmento está saturado.

Dentro de un segmento saturado es posible ingresar un proyecto nuevo, pero el desarrollador debe tener claro que el nivel de riesgo será mayor, por el alto nivel de competencia.

4.6 PERFIL DE COMPRADOR O CLIENTE META

Es importante definir para cada proyecto quien es el cliente meta, no es igual el cliente para un proyecto para clase media que un proyecto para clase alta.

Dentro de la definición del cliente meta se debe indicar: segmento de edad del cliente meta en edad productiva, este normalmente esta entre los 20 a 65 años, Nivel de educación. Nivel de ingresos personales u familiares, Gustos y preferencias del cliente meta.

Otro punto a revisar son las tendencias por grupo de edad. Un grupo importante de adulto joven no está interesado en comprar una vivienda, porque está pensando en no estar amarrado a un solo lugar, por lo que se deben ofrecer alternativas que se ajusten a las nuevas generaciones.

4.7 SEGMENTO META

La segmentación de mercado para determinar el segmento meta y calcular su tamaño, inicia con la definición del sitio y su radio de influencia.

Con la definición del radio de influencia se determina el tamaño de la población en la zona. A este tamaño de mercado se la aplica la segmentación por edad y este resultado se le aplica la segmentación por tamaño familiar. Este último va a depender del tamaño del producto.

Con el calculo del segmento de mercado por segmentación geográfica y demográfica pasamos a la segmentación por estrato o decil poblacional meta. Este último se define según el rango de ingresos y su capacidad de compra de vivienda. Con esta segmentación tenemos un tamaño de mercado con posibilidad de compra por capacidad de pago, pero nos falta la intención de compra.

La intención de compra va a depender de varios factores como la ubicación, el precio, el producto y si la familia tiene ya solucionado el tema de vivienda. Para procesos de encuestas solo se debe aplicar a personas que tengan intención de comprar una vivienda en los próximo dos años.

Calculando el porcentaje de intención de compra al segmento meta resulta el tamaño del segmento meta con intención de compra para el proyecto en específico.

Este segmento se debe definir por rangos o deciles, no como un todo, ya que las familias de los diferentes deciles no tienen la misma capacidad de compra.

4.8 ESTRATEGIA COMERCIAL Y POLÍTICA DE PRECIOS

Las estrategias comerciales se derivan de un bien análisis FODA. Las estrategias deben ser:

- Estrategias ofensivas: están enfocadas en resaltar los beneficios, el valor agregado frente a la competencia.
- Estrategias defensivas: se enfocan el tema precio, descuentos, ofertas, facilidad de pago, etc.
- Estrategias de crecimiento y diversificación: se enfocan en mejora de producto y nuevos nichos de mercado.

4.9 MATRIZ FODA

La matriz FODA está definida por los siguientes elementos:

FORTALEZAS

(Características internas positivas)

- Ubicación.
- Producto.
- Precio.

OPORTUNIDADES

(Características externas positivas)

- Acceso.
- Vecindario.
- Competencia
- Zonas de servicio y empleo.

DEBILIDADES

(Características internas como factor perjudicial)

- Experiencia.
- Terreno, ubicación.
- Producto.

AMENAZAS

(Características externas con repercusiones negativas)

- Situación macroeconómica del país.
- Variables económicas
- Situación mundial.

4.10 PUBLICIDAD Y MERCADEO

La publicidad y marketing del proyecto son elemento de suma importancia para los buenos resultados comerciales del proyecto. Una propuesta publicitaria debe lograr el interés del cliente meta y lograr que este se acerque al proyecto, de forma presencial o virtual.

Para tener un resultado positivo, se debe elaborar un plan de mercadeo con todos sus elementos, como objetivos del plan, el desarrollo del plan, el seguimiento, los costos y el control.

También se va a requerir un plan táctico para el departamento comercial, con capacitaciones, comisiones, incentivos al vendedor, metas, prospectos y seguimiento.

4.11 TENDENCIAS DEL MERCADO

Un tema que no se puede dejar por fuera del estudio es la tendencia del mercado. Las tendencias inmobiliarias van cambiando con el tiempo. Por ejemplo, con el tiempo estamos viendo una reducción en las áreas de las viviendas. Este fenómeno tiene varios aspectos que se deben analizar. Pero también se debe revisar el tema de diseños de espacios, elementos arquitectónicos, nuevos materiales y sistemas constructivos, etc.

La tendencia se puede ver afectada por sucesos especiales como una pandemia. La pandemia de Covid aceleró procesos como la digitalización de proyectos, las ventas virtuales o los modelos de trabajo y el uso de la casa como oficina. Fueron muchos los elementos que acelero la pandemia y que hoy estamos viviendo y será necesario tenerlas monitoreadas para visualizas cambios a corto plazo.

4.12 NIVEL DE ABSORCIÓN

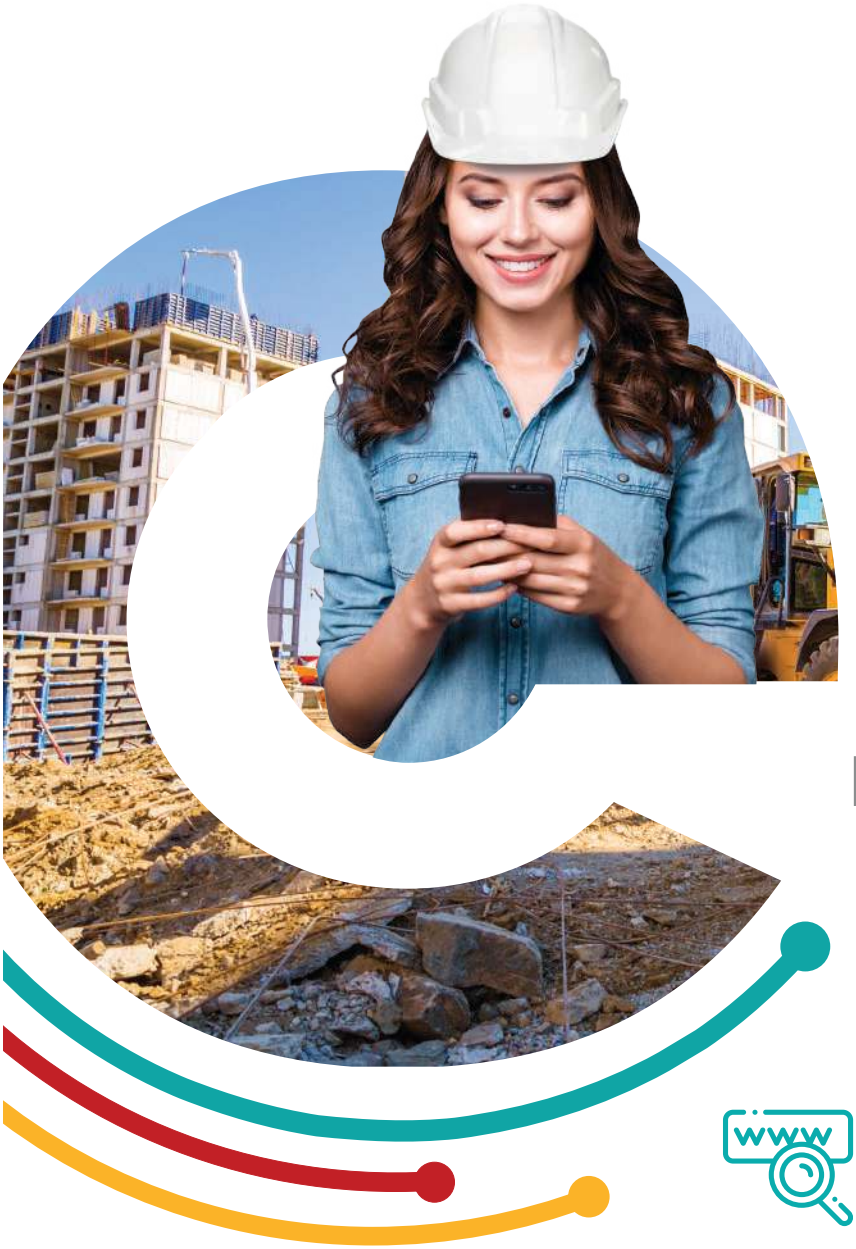
La absorción o velocidad de ventas se determina como el promedio de ventas de un proyecto en el tiempo. Las ventas en un proyecto inmobiliario no es una cifra constante en el tiempo. Las ventas son variables mes a mes, sube con las ferias de vivienda, con las promociones que hacen los proyectos o en el lanzamiento o relanzamiento.

La absorción se define por año y como promedio para toda la vida del proyecto. Este dato es importante para el estudio financiero. Este insumo representa el plan de venta e ingresos dentro del flujo de caja del proyecto. Sin esta no se podría elaborar el estudio financiero de un proyecto.

El nivel de absorción se puede presentar bajo tres escenarios: optimista, conservador y pesimista.

Para un proyecto inmobiliario se deben realizar al menos tres estudios de mercado. Un estudio de mercado preliminar para determinar el nicho de mercado, el producto y el precio que se ajusta al mercado meta. Un segundo estudio de mercado con anteproyecto, para determinar que el proyecto diseñado tiene factibilidad comercial positiva. Un tercer estudio de mercado para hacer seguimiento y relanzamientos.

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



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

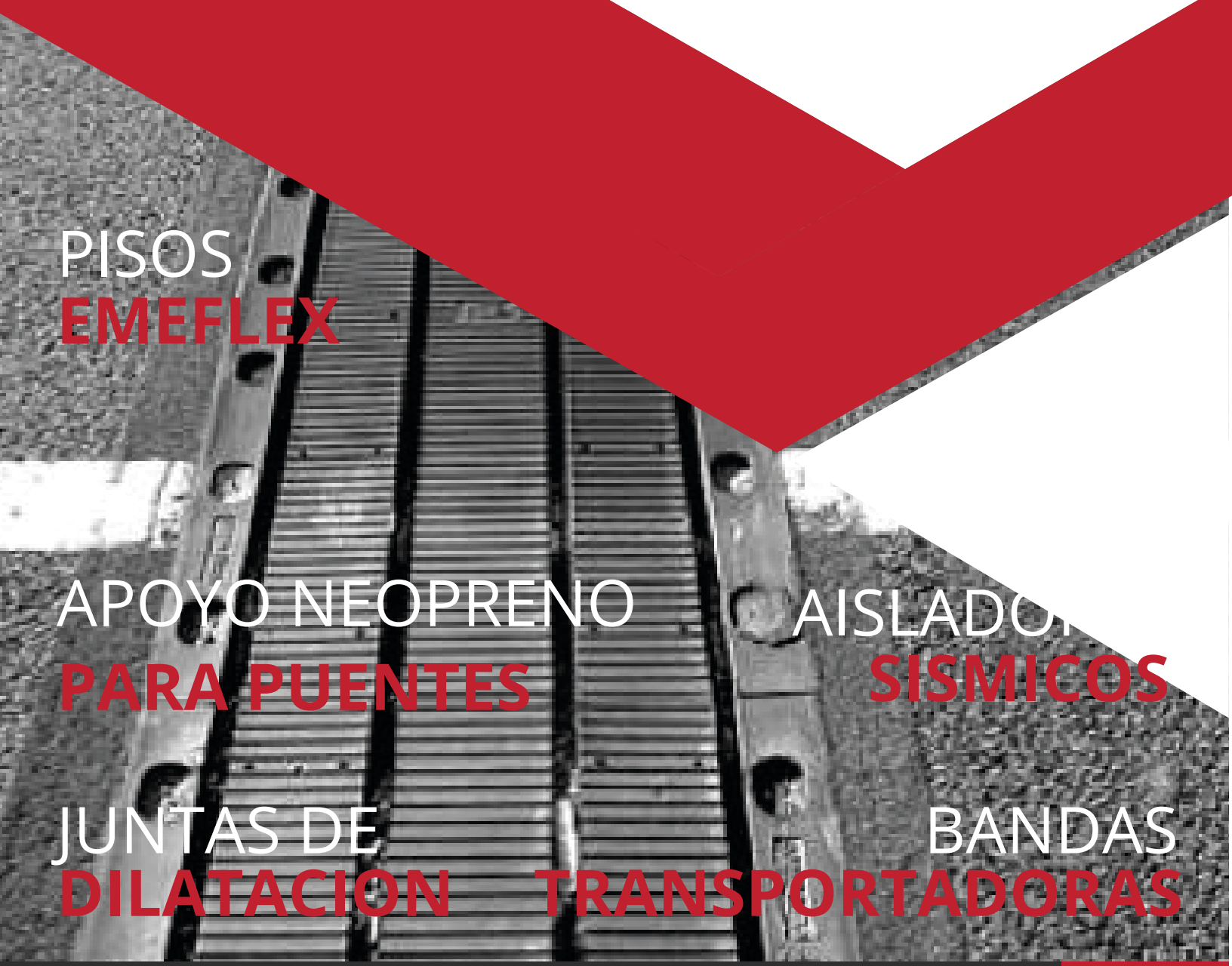
cfia 120 AÑOS
Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

Somos esencial COSTA RICA

E&M®

CALIDAD QUE UNE

PRODUCTOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS



PISOS
EMEFLEX

APOYO NEOPRENO
PARA PUENTES

AISLADO
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



cfia 120 AÑOS

Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

120 AÑOS DE CONSTRUIR HISTORIA

FUNDACIÓN: **3 DE JULIO 1903**

CIC
COLEGIO DE INGENIEROS CIVILES DE COSTA RICA

Colegio de Ingenieros Civiles

12 de noviembre 1941

Colegio de Arquitectos de Costa Rica CACR

Colegio de Arquitectos de Costa Rica

4 de julio de 1951

ciemi

Colegio de Ingenieros Electricistas, Mecánicos e Industriales

17 diciembre 1971

cit 50 Años 1973 - 2023
Colegio de Ingenieros Topógrafos de Costa Rica

Colegio de Ingenieros Topógrafos de Costa Rica

23 de octubre 1973

CITEC colegio ingenieros tecnólogos

Colegio de Ingenieros Tecnólogos

16 de octubre 1979

www.cfia.or.cr

Somos esencial® COSTA RICA

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



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

FELIZ AÑO NUEVO

2024

LES DESEA

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Comportamiento del mercado inmobiliario 2023.

El control de costos.

El valor del terreno para un proyecto inmobiliario.

Estudio de Factibilidad para proyectos inmobiliarios capítulos 5, factibilidad técnica.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT