# REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 23 · Junio 2024

BIM CON CFIA 2024

cfia
Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

## AUGE DEL MERCADO DE RENTAS CORTAS EN COSTA RICA

## MARKET SHARE INMOBILIARIO COSTA RICA GAMA 2023

## ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

## DESARROLLO PACÍFICO CENTRAL Y NORTE DE COSTA RICA





**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

Estamos próximos a cumplir 14 años como consultores del sector inmobiliario y de construcción. En estos años nos hemos especializado en área como costos y presupuestos, estudios de mercado y estudios de factibilidad.

Hace tres años expandimos nuestras investigaciones a las zonas del Pacífico Norte y al Pacífico Central, de esta forma apoyamos a los desarrolladores con información relevante de las tendencias del mercado, muy importante a la hora de tomar decisiones de desarrollo de proyectos.

En esta edición N° 23 les comentaremos algunos de los resultados del estudio de Market Share 2023. También de los análisis inmobiliarios del Pacífico Norte y Central 2023. Los estudios completos están a la venta para desarrolladores de proyectos, constructoras, empresas distribuidoras que estén pensando en expandir su negocio y al sector bancario.

Dentro de nuestro compromiso de capacitación a nuevos profesionales del sector inmobiliario, presentamos en esta edición los capítulos 6 y 7, que corresponden a los temas de Costos suaves o indirectos de proyecto y el análisis de la variable terreno. Los elementos incluidos en estos capítulos del Estudio de factibilidad están enfocados a evitar errores en la gestión de proyectos inmobiliarios. Hemos encontrado muchos errores a la hora de formular los proyectos, donde no se consideran todos los costos y variables de un proyecto. Cosas tan simples como la reserva de postventa o la reserva para administración temporal del condominio, son algunas de las omisiones que se ven en los estudios de factibilidad. Por esto la importancia de tener identificadas todas las partidas, aunque no tenga costo se debe registrar en cero, para estar seguros de que se revisó el ítem.

A solicitud de algunos clientes se presenta en esta edición un análisis del negocio de alquiler de unidades de vivienda en renta corta tipo Airbnb. En la edición 24 estaremos tratando el tema de financiamiento de los proyectos.

Agradecemos a los Desarrolladores, constructoras y entidades bancarias que nos apoyan contratando los estudios de mercado, los estudios de factibilidad, el control de costos de proyectos y demás servicios, porque sin ellos no sería posible elaborar los temas de investigación que se incluyen en la revista GAMA Inmobiliaria. Igualmente, gracias a las empresas que nos acompañan con su participación en publicidad, por su apoyo en esta labor de investigación inmobiliaria.

Alajuela, 20 de junio 2024.

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.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

REVISTA
GAMA

**REVISTA INMOBILIARIA**
Edición No.23

**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

ARTÍCULO 1

## EL AUGE DEL MERCADO DE airbnb EN COSTA RICA

## ¿OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN RENTABLE?



8-9



14-15

ARTÍCULO 2

## DESARROLLO INMOBILIARIO PACIFICO NORTE Y CENTRAL COSTA RICA 2023

# CONTENIDO




20-22

ARTÍCULO 3

## MARKET SHARE INMOBILIARIO COSTA RICA GAMA 2023



18-21

6

ARTÍCULO 5

## ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CAPITULO 6 Y 7

SECTOR AECO: **A**RQUITECTURA
ING**E**NIERÍA
CONSTRU**C**CIÓN
**O**PERACIONES

# BIM CON CFIA 2024

COSTA RICA

28 & 29 AGOSTO

HOTEL BARCELÓ SAN JOSÉ

INSCRIPCIONES EN: **eventos.cfia.or.cr**

cfia Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

colegio de ingenieros civiles

Colegio de Arquitectos de Costa Rica CACR

ciemi

cit Colegio de Ingenieros Topógrafos de Costa Rica

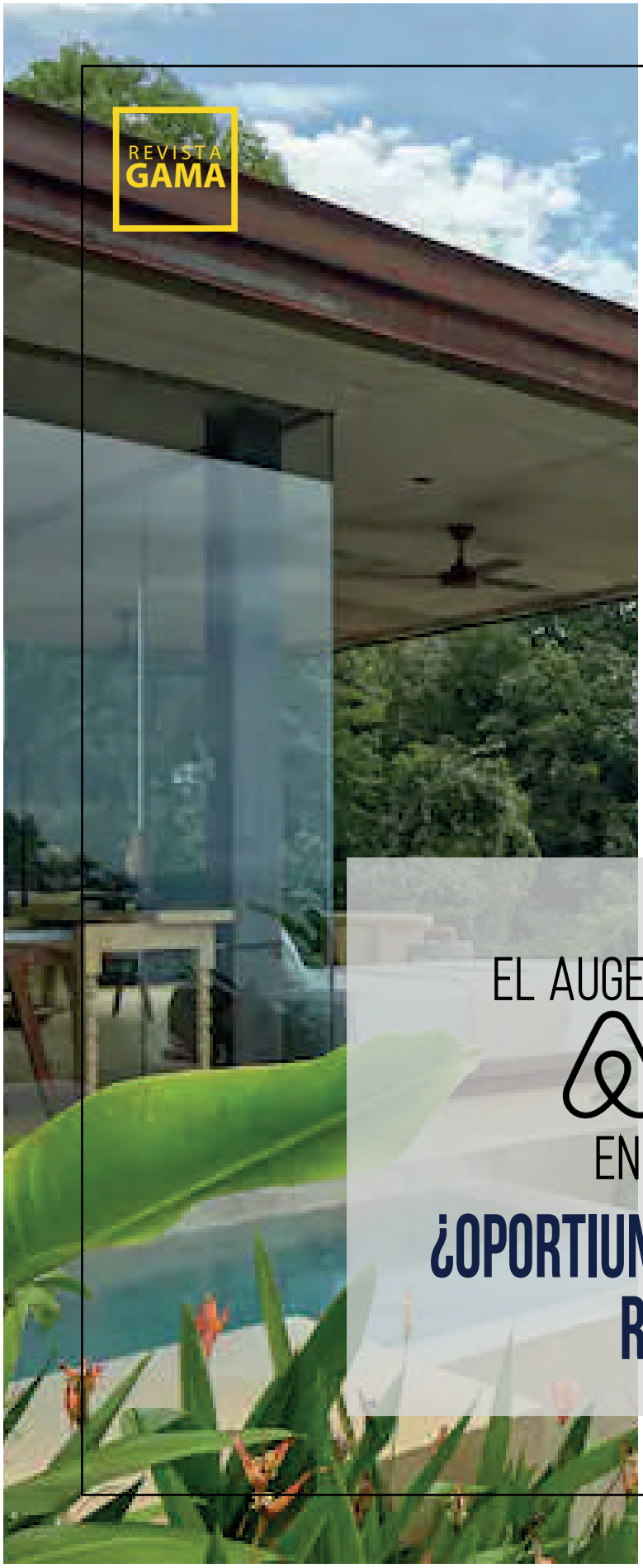
CITEC colegio ingenieros tecnólogos 45

EXPOSITORES NACIONALES E INTERNACIONALES




MANTÉNGASE INFORMADO A TRAVÉS DE:

Somos esencial® COSTA RICA



REVISTA GAMA

**Lic. Carlos Quesada Castro**
cquesada@gyg.cr
Gutiérrez & Gallardo

# EL AUGE DEL MERCADO DE airbnb EN COSTA RICA

# ¿OPORTIUNIDAD DE INVERSIÓN RENTABLE?

En los últimos años, Costa Rica ha sido testigo de un notable crecimiento en la industria de alquileres de corto plazo bajo la modalidad de Airbnb. Este fenómeno es especialmente significativo en el cantón central de San José, donde el número de unidades activas experimentó un incremento interanual del 31% en mayo de 2024 en comparación con el mismo mes del año anterior.

Ante este panorama, surge la pregunta de cuán rentable es este negocio y si realmente vale la pena incursionar en él. Para responder a esta interrogante, compararemos la rentabilidad de invertir en este mercado a un año plazo con una inversión en activos de renta fija como un CDP, con el objetivo de determinar qué tipo de inversión genera mayores réditos.

Supongamos que se adquiere un apartamento en la zona de Mata Redonda, en el cantón central de San José, donde la oferta de este tipo de inmuebles es considerablemente alta. Se destinan $115,000 de fondos propios para la compra de un apartamento de 40.5 metros cuadrados habitables.

A esta inversión inicial se le suman $10,000 adicionales para remodelar y equipar el apartamento con todo el mobiliario necesario para iniciar el negocio de Airbnb, resultando en una inversión total de $125,000.

Los gastos fijos anuales, que incluyen cuota de mantenimiento, internet, cable y televisión, electricidad, agua y servicios de limpieza, ascienden a $7,240. En esta zona, la tarifa promedio por noche para un Airbnb es de $66.2, y la ocupación promedio es del 61%, lo que se traduce en un ingreso anual estimado de $14,538 ($66.2 x 30 x 61% x 12). Descontando los gastos fijos anuales, se obtiene una utilidad antes de impuestos (UAI) de $7,298. Luego de aplicar los impuestos correspondientes, que suman $2,181, la utilidad neta queda en $5,117. Esto representa un retorno sobre la inversión (ROI) del 4.09%.

Aunque este ROI podría no parecer impresionante, es importante contextualizar estos resultados. Variables como la utilización de activos inmobiliarios propios podrían mejorar significativamente este porcentaje, alcanzando niveles de hasta 15% o 20% de ROI.

Ahora bien, comparemos este escenario con una inversión en un instrumento de renta fija, como un certificado de depósito a plazo (CDP). Suponiendo una tasa promedio anual del 4.15% en dólares, al invertir los $125,000 en un CDP, se obtendría una ganancia neta por intereses de $4,412, resultando en un ROI del 3.53%. Este resultado es bastante cercano al resultado obtenido con la operación de arrendamiento y es mucho menos riesgoso.

| CONCEPTO | INVERSIÓN EN APARTAMENTOS | INVERSIÓN EN CDP |
|---|---|---|
| **Valor de la inversión** | **$125,000** | **$125,000** |
| Ingresos | $14,538 | $5,191 |
| Gastos | $7,240 | $0 |
| **Utilidad Bruta** | **$7,298** | **$5,191** |
| Impuestos | $2,181 | $779 |
| Utilidad Neta | **$5,117** | **$4,412** |
| **Retorno Anual Neto** | **4.09%** | **3.53%** |

No obstante, al evaluar la inversión inmobiliaria, debemos considerar también la apreciación del inmueble. En el sector de Mata Redonda, el valor promedio por metro cuadrado construido aumentó de $2,251 en mayo de 2023 a $2,441 en mayo de 2024, lo que representa una apreciación del 8.44%. Así, el valor del apartamento podría haber aumentado de $115,000 a aproximadamente $124,707. Sumando esta ganancia de capital a la utilidad neta de la operación de arrendamiento, se obtendría una ganancia total de $9,824 y un ROI del 7.86% en caso de vender el inmueble, superior al ROI de la renta fija.

| | |
|---|---|
| **Apreciación interanual** | **8.44%** |
| Ganancia de capital | $9,707 |
| Venta de mobiliario | $5,000 |
| **Valor final de la propiedad amueblada** | **$129,707** |
| Ganancia por venta de propiedad | $4,707 |
| **Ganancia Total** | **$9,824** |
| **ROI** | **7.86%** |

Es fundamental considerar que las inversiones en propiedades tienden a ser menos líquidas que las inversiones en instrumentos de renta fija. Además, factores como la ubicación, tasas de ocupación y tarifas por noche pueden variar significativamente. Por ello, es recomendable buscar asesoría financiera antes de tomar una decisión de inversión.



REVISTA GAMA

# DESARROLLO INMOBILIARIO

# PACIFICO

## NORTE Y CENTRAL

## COSTA RICA 2023

**Ing. Gustavo Gutiérrez Berón**
Gutiérrez & Gallardo

El pacífico Norte y Central de Costa Rica está presentando un crecimiento importante en el desarrollo inmobiliario. A continuación, vamos a presentar un breve resumen de las ventas de lotes, casas y apartamentos en estas dos zonas durante el 2023, según informe preparado por la firma Gutierrez & Gallardo en el 2024.

## PACIFICO NORTE

Según las estadísticas entregas por el CFIA al cierre 2023, Guanacaste es la provincia con mayor crecimiento en m2 de construcción (permisos) en porcentaje con respecto al periodo anterior. Guanacaste creció un +22.1%, sobre San José que creció un 19.3% y Alajuela con 22.0%. Las demás provincias presentan un menor crecimiento.

En el análisis del pacífico norte se identificaron 17 proyectos importantes que sumaban 3.516 unidades de vivienda. Para el 2023 se analizaron 27 proyectos con un total de 4.962 unidades. Del total de unidades identificadas 4.241 corresponden a lotes-casas y 721 a apartamentos. Los dos mercados crecieron de forma importante, mostrando un crecimiento de la oferta del 40%.

El 90% del mercado de Guanacaste es extranjero, principalmente proveniente de los Estados Unidos. Los precios de la vivienda van desde los $500.000 hasta más de $5 millones. Los proyectos que no están cerca a la playa presentan precios más bajos y van desde los $135.000 hasta los $500.000.

## PACIFICO CENTRAL

El Pacífico Central también muestra un auge en el desarrollo de proyectos inmobiliarios. En el informe se analizaron 24 proyectos.

Estos proyectos suman 3.146 unidades de vivienda. De este total 1.111 unidades corresponden a lotes, 512 a casas y 1.523 apartamentos. Los tres segmentos presentan crecimiento mayor al 20% con respecto al 2022. Los precios de lotes van desde los $68.000 hasta los $160.000, con precio por m2 desde $260.

En casas se tienen precios desde los $110.000. En apartamentos los precios arrancan desde los $180.000 hasta más de $500.000.

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

**Nota:** Los invitamos a adquirir los informes completos de análisis inmobiliario de la costa Pacífica:

- Análisis Inmobiliario Pacífico Norte – Guanacaste – 2023
- Análisis Inmobiliario Pacífico Central – 2023

Cada estudio tiene un costo de $1.800+iva.

Por la compra de los dos estudios se aplica un descuento del 20%, precio dos estudios $2.880+iva.

**Ing. Gustavo Gutiérrez Berón**
Gutiérrez & Gallardo
Correo: ggutierrez@gyg.cr

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

# MARKET SHARE INMOBILIARIO

## COSTA RICA GAMA 2023



**Gustavo Gutérrez B.**
Gutiérrez & Gallardo

El objetivo del estudio Market Share 2023 es presentar a la comunidad de empresas Desarrolladoras, constructoras, proveedores y entidades bancarias, un panorama del movimiento comercial de unidades de vivienda, sean lotes, casas o apartamentos dentro del zona conocida como Gran Área Metropolitana Ampliada (GAMA), desde el punto de vista de las empresas Desarrolladoras, los proyectos más exitosos en ventas y el panorama inmobiliario por Conurbano.

El comportamiento de las ventas de casas, lotes y apartamentos en la GAMA durante el transcurso del 2023 representó un incremento de 643 unidades, un crecimiento del 9%.

Por producto, los apartamentos incrementaron la cantidad de ventas con respecto al 2022, pasando de 1.676 unidades a 2.096 en 2023. Un incremento de 452 unidades, que representa un crecimiento del 27.5%. Por su parte, el producto casas mostró un menor crecimiento, pasando de 2.166 unidades en el 2022 a 2.266 en 2023. El segmento de casas creció en 100 unidades, que representa un 4.6%. El producto lotes urbanizados en condominio también presentó un importante crecimiento, pasando de 945 unidades en 2022 a 1.067 unidades en 2023, un incremento de 122 unidades con respecto al 2022, que representa un 12.9%.

Para el periodo 2022 el mercado decreció en 621 unidades con respecto al 2021, pasando de 5.408 unidades vendidas en 2021 a 4.787 unidades vendidas en 2022 (-11.5%). Este panorama se ve recuperado en el 2023, regresando a una cifra similar al 2021.

El 2023 supera en ventas al 2021 con 21 unidades. El siguiente cuadro resume las ventas por producto por conurbano de la GAMA:

| CONURBANO | APARTAMENTOS | CASAS | LOTES | TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| Alajuela | - | 214 | 90 | 304 |
| Heredia | 193 | 759 | 47 | 999 |
| Cartago | - | 182 | 81 | 263 |
| Norte | 93 | 166 | 45 | 304 |
| Sur | 133 | 59 | 0 | 192 |
| Oeste | 914 | 649 | 139 | 1.702 |
| Este | 331 | 110 | 240 | 681 |
| Central | 406 | - | - | 406 |
| Occidente | 26 | 127 | 425 | 578 |
| **Total** | **2.096** | **2.266** | **1.067** | **5.429** |

El total de unidades vendidas en el año 2023 fue de 5.429 en toda la GAMA. De este total 2.096 unidades fueron apartamentos, que corresponde al 38.6% del mercado. 2.226 unidades de casas, que representan el 41.7% del mercado. Y 1.067 lotes que representan el 19.7% del mercado. El producto casas sigue ocupando el primer lugar en ventas en la GAMA, pero el producto apartamento está en una cifra muy cercana y viene creciendo año con año.

**Nota:** El anterior resumen hace parte de la introducción del estudio de Market Share que la consultora Gutierrez & Gallardo presenta todos los años.

Lo invitamos a adquirir el informe completo de Market Share GAMA-2023 por solo $800+iva.

La compara de nuestros informes estadísticos apoya las investigaciones inmobiliarias que la consultora Gutierrez & Gallardo realiza en Costa Rica.

Responsable
Ingeniero Valeria Quiros Martínez
GUTIERREZ & GALLARDO
Correo. vquiros@gyg.cr



28 AÑOS

AL SERVICIO DE
LA CONSTRUCCIÓN










METALEX COSTA RICA
EL SALVADOR - PANAMÁ
Gustavo Gutiérrez
Jaime Arango

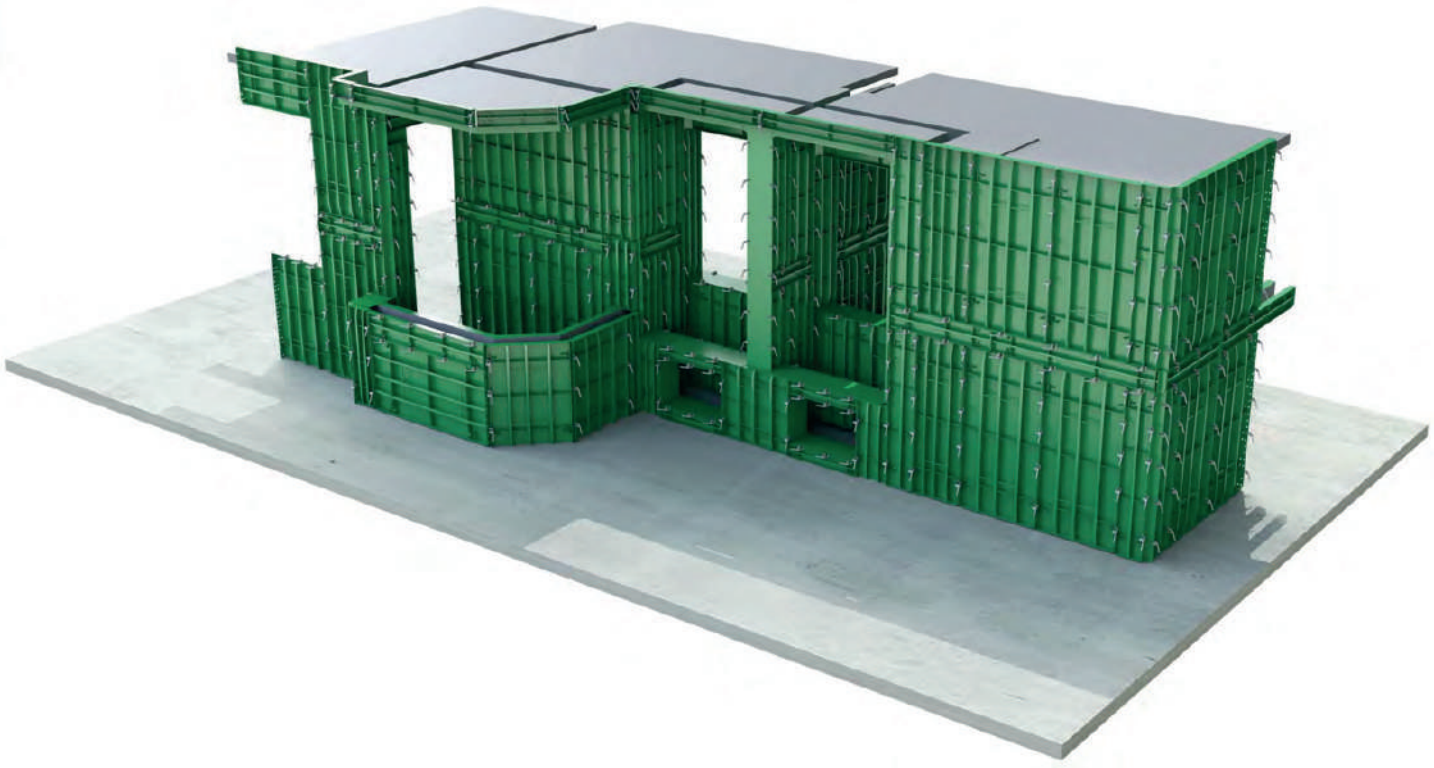
Teléfono: 506-8431-0555
Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781
Alajuela, Costa Rica
metalex@gutierrezygallardo.com

# 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.

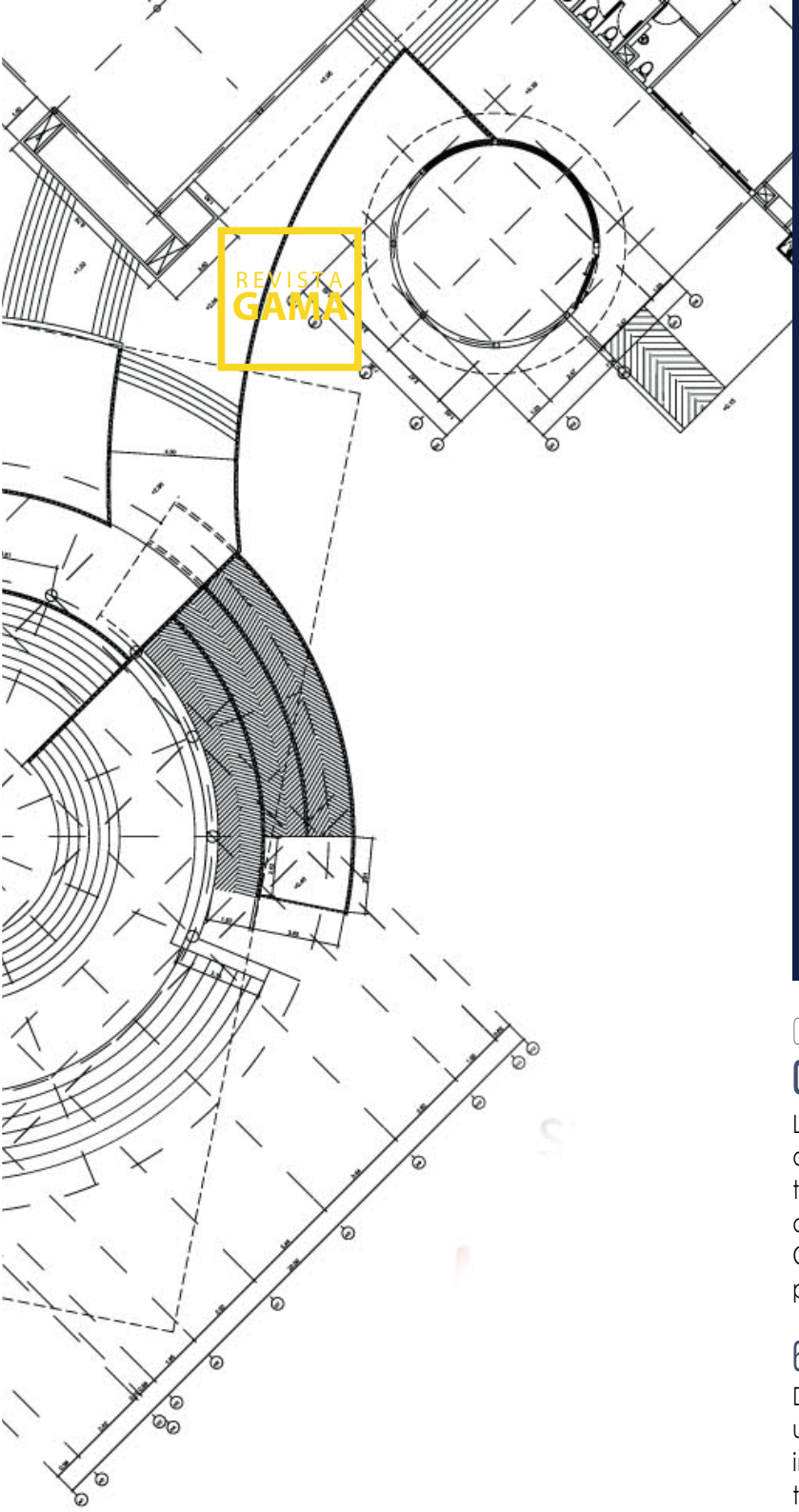


El encofrado Metalex nos permite realizar un armado en sistema monolítico, obteniendo un buen comportamiento frente a la acción de sismos intensos, sin limitaciones arquitectónicas en el diseño, con bueno manejo acústico y térmico.

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



REVISTA GAMA

CAPITULO 06

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Elaborado por:
**Ingeniero Civil Gustavo Gutiérrez Berón.**
Especialista en Administración de empresas
Gutiérrez & Gallardo

COSTOS SUAVES O INDIRECTOS DE PROYECTO:

## COSTOS SUAVES

Los costos indirectos de proyecto o costos suaves corresponden a inversiones en diseños, honorarios profesionales, impuestos, seguros, garantías, servicios públicos, gastos de gerencia y administrativos, gastos legales, publicidad, mercadeo y ventas. Como un punto separado se tienen los costos financieros del proyecto.

## 6.1 DISEÑOS, HONORARIOS Y REEMBOLSABLES

Dentro de los costos de diseño tenemos: Diseño arquitectónico, urbanístico, estructural, electromecánico, aire acondicionado, infraestructura y movimiento de tierras. En algunos proyectos se tiene diseño interno, paisajismo y equipamiento. También tenemos los costos de estudios específicos como: estudio de suelos, diseño de cimentaciones especiales, hidrológico, impacto vial o funcionalidad vial, topografía y otros estudios complementarios para el estudio de impacto ambiental.

El presupuesto preliminar, presupuesto detallado para construcción, la programación y el flujo de caja de obra y del proyecto.

En honorarios profesionales y reembolsables encontramos: estudio de mercado, estudio de factibilidad, plan de negocio, asesorías técnicas, avalúo del terreno o edificaciones existentes. Los honorarios por concepto de inspecciones de obra.

## 6.2 IMPUESTOS, SEGUROS Y GARANTÍAS

Dentro del rubro de impuestos se tienen los Municipales del terreno, los costos por conceptos de permisos de construcción, seguro de riesgos el trabajo, pólizas de cumplimiento y otras, garantías de obra ejecutada, garantía ambiental, póliza de todo riesgo construcción. Y todas las pólizas y garantías específicas para cada proyecto en particular.

## 6.3 CONEXIONES Y SERVICIOS.

En el tema de servicios públicos se debe considerar el análisis, disponibilidad y derechos de conexión al servicio público como energía, telefonía, acueducto, alcantarillado sanitario, y alcantarillado pluvial. Recolección de basuras se debe tramitar con la entidad prestadora del servicio local. Algunas solicitan un estudio de manejo de residuos sólidos.

## 6.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS.

Dentro de los costos administrativos del proyecto están: La contabilidad, el control de costos de obra, el control financiero del proyecto, gastos de arrendamiento o pago de oficina, costos de oficina, papelería, cafetería, gastos de representación, imagen corporativa, inscripciones de colegios profesionales, asociación a la cámara respectiva, seguros para la oficina y el personal, gastos de personal.

Por otro lado están los costos de administración del condominio que van hasta que se conforme la nueva administración. Considerar costos adicionales para proyectos de entregas por etapas.

Las empresas que ejecutan varios proyectos al mismo tiempo deben construir un modelo de prorrateo de costos entre los diferentes proyectos, según tamaño y costo.
Es posible asignar un porcentaje fijo por costos administrativos del proyecto. Este puede estar entre un 1% a 1.5% del valor de las ventas del proyecto.

## 6.5 GASTOS LEGALES.

Los costos legales consideran todos los gastos que involucran el sistema legal. Estos son: registro de propiedades, derechos notariales, timbres, autenticaciones, escritura pública, contrato de compraventa, honorarios de abogado. Hipotecas y su registro.

Los gastos legales tienen un costo equivalente a un 0.3% a 0.5% del monto de las ventas, pero va a depender si es un trabajo interno de la empresa o es subcontratado a un Bufete de abogados externos.

En el caso de condominios se va a requerir la elaboración de la constitución del condominio como figura jurídica y el reglamento de copropiedad.

## 6.6 PUBLICIDAD.

Los costos de publicidad tienen dos etapas. La primera o etapa creativa, que corresponde al diseño publicitario, desarrollo de artes, brochure, vallas, etc. La segunda corresponde a la operativa que incluye la campaña publicitaria como tal, desarrollada sobre las bases de las estrategias comerciales y se ejecuta durante el tiempo de venta del proyecto. Debe estar acompañada de un presupuesto detallado para poder hacer el respectivo control y seguimiento.

Lo ideal es asignar al rubro de publicidad un porcentaje igual o superior al 2.0% de las ventas del proyecto. Asignar un 0.5% a la primera etapa y un 1.5% para la ejecución del plan.

## 6.7 MERCADEO Y VENTAS.

La Gerencia comercial involucra todo lo relacionado con el mercado y las ventas de un proyecto. Si esta es realizada directa por la compañía debe considerar los costos del gerente comercial, los promotores, los vendedores, el abogado comercial, el asesor financiero para clientes, un tramitador y dependiendo del proyecto un pequeño “call center” para atención a clientes compradores. Muy necesario en la modalidad de pago de la prima a plazos.

Cuando se manejan varios proyectos se debe tener una política de prorrateo de costos comerciales entre los diferentes proyectos.

Considerar una partida de gastos de representación para cierre de ventas. El total de los costos de comercialización de forma directa no debería pasar en un 2.0% de valor de ventas. La comercialización de un proyecto es una actividad que se puede tercerizar con compañías especializadas. Solo que su costo es mayor. Según la compañía y su experiencia comercial este porcentaje va desde un 3.0% hasta un 5.0% del valor de la venta. El contrato comercial debe indicar que el porcentaje de comisión se paga según recaudo.

## 6.8 GERENCIA DE PROYECTOS.

La gerencia del proyecto tiene un costo que va desde un 2.0% hasta un 5.0%. Va a depender de la complejidad del proyecto y el nivel de experiencia requerido. Este costo incluye: salarios del gerente, asistentes, tramitador, costos de asesores, papelería, viáticos, transporte, gastos de oficina o arrendamiento, sistemas de computo y gestión y demás gastos relacionados con la gerencia de un proyecto.

## 6.9 COSTOS FINANCIEROS.

Dentro de los gastos financieros se incluyen: Constitución del fideicomiso de garantía y sus costos de operación. Avalúos bancarios, peritos, comisiones de aprobación del crédito, intereses del crédito, seguros del crédito, comisión por desembolsos y gastos de cierre del crédito construcción.

Los costos financieros de un proyecto son muy variables, va a depender del tipo de proyecto y la forma como se desarrolle. Su costo no debe ser mayor al 3.0% del valor de las ventas.

CAPITULO 07

ANÁLISIS DEL TERRENO:

# EL TERRENO

## 7.1 COSTOS DEL TERRENO – AVALÚO.

En el costo del terreno se inician los problemas de muchos proyectos. Muchas compras de terreno se realizan sin realizar los estudios mínimos.

Para comparar un terreno se debe realiza un análisis de prefactibilidad de compra, este incluye la descripción del posible desarrollo que se puede ejecutar sobre el terreno, sus costos, los productos y las ventas.

Con estos elementos se define el precio máximo por el cual se puede comprar el terreno y cual será la utilidad esperada de dicha idea de proyecto.

Se debe realizar un avalúo previo del terreno, pero no un avalúo comercial. Se debe elaborar un avalúo técnico considerando el uso que se le puede dar al terreno. Este tipo de avalúo dan el valor real del terreno que permita desarrollar un proyecto para un nicho de mercado específico.

En algunos casos es preferible realizar antes de la compra un levantamiento topográfico de verificación de lindero y área total. Y en caso de dudas sobre la calidad del suelo realizar un estudio de suelos preliminar para compra. Antes de comprar el terreno o realizar una asociación de desarrollo se debe verificar que el terreno tiene la disponibilidad de servicios públicos.

## 7.2 COSTOS DE INFRAESTRUCTURA

Los costos de la infraestructura van a depender del tipo de proyecto y la topografía del terreno. En un terreno previamente urbanizado los costos se relación con la conexión a los servicios públicos. En terrenos en verde por urbanizar va a depender del tipo de proyecto, el área de zona a intervenir, el movimiento de tierras, terrazas, servicios públicos, etc.

El costo de la infraestructura para un proyecto puede ir desde los $25 por m2 urbanizable hasta los $70 a $80 por m2. Por este rango de costo tan amplio se hace necesario estudiar muy bien el terreno, para estimar un costo de inversión en urbanización y calcular el impacto que tendría sobre cada unidad de vivienda o unidad de negocio comercial.

## 7.3 DESARROLLO POR ETAPAS.

El desarrollo por etapas es muy completo. No solamente en el tema de diseño, se deben analizar temas de constructibilidad, operación y manejo del proyecto. Mucho proyecto desarrollado en etapas falla por falta de una buena planificación y por error de costeo de inversiones actuales, anteriores y futuras.

Las inversiones actuales se deben prorratear en etapa actual y etapas futuras y llevar una asignación de costos financieros por etapa.

Elaborado por:
**Ingeniero Civil Gustavo Gutiérrez Berón.**
Especialista en Administración de empresas
Gutiérrez & Gallardo

## 7.4 POLÍTICA DE PAGO DEL LOTE O ASOCIACIÓN.

Dependiendo del tipo de negocio que se plantee en la comprar del terreno, va a impactar mas o menos los costos del proyecto. Una de las mejores alternativas es la asociación donde el dueño del terreno aporta el activo. En este caso el mayor riesgo lo lleva el dueño de la tierra. En este caso el dueño del terreno pide una participación como socio del proyecto. El porcentaje de participación puede variar entre un 20% a un 30% como máximo. Otra alternativa es la compra del 50% y el resto se paga a plazos o al final del proyecto, con o sin intereses. El pago puede ser en efectivo o en inmuebles dentro del proyecto desarrollado.

Se debe hacer un análisis financiero para ver cual alternativa es más favorable para el proyecto, desde el punto de vista financiero.

## 7.5 COSTOS FINANCIEROS DEL TERRENO.

El costo financiero del terreno va a depender de la forma de compra o negocio de asociación. Si se tiene un crédito inicial por compra de terreno, se deben cargar al costo del terreno todos los intereses que le corresponden. El otro costo es financiero dentro del fujo de caja del proyecto.

Si el terreno se paga como un porcentaje de las ventas, estará afectando el flujo de caja y esta modalidad ocasiona costos financieros adicionales al proyecto. Si el terreno se paga al final de flujo de caja, cuando los excedentes de flujo lo permiten, no tendrá costos financieros, pero se debe considerar que su costo de recuperación es inferior al valor inicial, por un tema de valorización en el tiempo.

Cuando analizamos el tema de terreno se debe considerar, que el valor de m2 asignado al proyecto debe ser tal que permita comprar un nuevo terreno similar al valor del m2 valorizado al cierre de proyecto (valor futuro). Normalmente consideramos de 3 a 5 años, dependiendo del proyecto.

En el capítulo 8 se estará revisando todo el tema de financiamiento de proyecto inmobiliarios.

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**



# ESPERA NUESTRA SIGUIENTE EDICIÓN

# REVISTA GAMA INMOBILIARIA

· Edición 24 ·

La importancia de los análisis de precios unitarios.

¿Boom en el sector de la construcción en Costa Rica?

Análisis de banca aplicado al sector inmobiliario.

Responsabilidades de la Gerencia de proyectos.

Estudio de Factibilidad para proyectos inmobiliarios capítulos 8, Financiamiento del proyecto.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT