REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 25 · Diciembre 2024

cfia
Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

MERCADO INMOBILIARIO
PRIMER SEMESTRE 2024

EL IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO
LA CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA EN COSTA RICA.

TENDENCIAS EN EL DESARROLLO DE VIVIENDA
PARA CLASE MEDIA EN AMÉRICA LATINA

CONDICIONES GENERALES O INDIRECTOS DE OBRA

Imagen Generada con AI



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

El sector inmobiliario de vivienda continúa mostrando un sólido dinamismo comercial, impulsado por tasas de interés favorables, un colón fortalecido y una amplia oferta de proyectos dirigidos a la clase media alta y segmentos superiores. Además, las zonas del Pacífico Central y Pacífico Norte mantienen un importante crecimiento tanto en vivienda como en turismo.

En esta edición de la revista, presentamos un análisis del comportamiento del sector vivienda durante el primer trimestre de 2024. Destacamos las tendencias en la venta de lotes, casas y apartamentos a lo largo del tiempo, así como la cantidad de proyectos en oferta y las unidades disponibles. En este periodo se vendieron 2.880 unidades, lo que permite proyectar un cierre de año con ventas superiores a 5.500 unidades.

Sin embargo, reiteramos la urgente necesidad de proyectos habitacionales con precios accesibles, especialmente en el rango de $80.000 a $120.000. No basta con ofrecer unidades aisladas a precios bajos; es fundamental desarrollar proyectos que realmente atiendan a los segmentos Baja-Alta y Media-Baja de la población, correspondientes a los deciles 4 y 5. Este grupo tiene ingresos familiares que oscilan entre ₡650.000 y ₡1.100.000.

Hemos preparado un artículo especial sobre el impacto del financiamiento en el sector construcción de Costa Rica, con un análisis del comportamiento crediticio en los últimos 5 años. Desde 2019, los créditos para construcción, compra y reparación de inmuebles han mostrado un crecimiento sostenido.

Asimismo, en esta edición compartimos un análisis técnico sobre las Condiciones Generales o Costos Indirectos de Obra, y presentamos el Capítulo 9 de Factibilidad de Proyectos, enfocado en el Modelo Financiero para desarrollos inmobiliarios.

Esperamos que estos aportes contribuyan a clarificar el comportamiento del sector vivienda en Costa Rica y a generar información valiosa para todos los actores involucrados.

Agradecemos a desarrolladores, constructoras y entidades bancarias que confían en nuestros servicios de estudios de mercado, factibilidad, control de costos y otros análisis técnicos. Sin su apoyo, no sería posible llevar a cabo las investigaciones que compartimos en GAMA Inmobiliaria. También extendemos un agradecimiento especial a las empresas anunciantes que nos respaldan con su participación publicitaria, permitiendo que esta labor de investigación continúe.

El equipo de Gutiérrez & Gallardo agradece su continuo apoyo y confianza. Seguimos comprometidos en ofrecer análisis e información de calidad que contribuyan al desarrollo del sector inmobiliario en Costa Rica. Les deseamos a todos unas felices fiestas y un año 2025 lleno de nuevas oportunidades y grandes logros.

Alajuela, 6 de diciembre 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.25

COMITÉ EJECUTIVO

Ing.Gustavo Gutiérrez Berón
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

Ing.María del Carmen Gallardo
Gerente de Proyectos
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

Ing.Jaime Arango G.
Coordinador General
Revista GAMA Inmboliaria

Martha Giraldo Montoya
Coordinadora
Revista GAMA Inmboliaria

Ing. Valeria Quirós M.
Gerente de Marketing
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

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA PRIMER SEMESTRE 2024



8-11



14-15

ARTÍCULO 2

TENDENCIAS EN EL DESARROLLO DE VIVIENDA PARA CLASE MEDIA EN AMÉRICA LATINA

CONTENIDO



20-23

ARTÍCULO 3

EL IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO EN LA CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA EN COSTA RICA

ARTÍCULO 4

CONDICIONES GENERALES DIRECTOS O INDIRECTOS DE OBRA



24-25



26-27

9

ARTÍCULO 5

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD CAPITULO 9

APC 2024

La herramienta que facilita el trámite y la consulta de proyectos y servicios de Ingeniería y de Arquitectura.

www.cfia.or.cr

cfia | 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 aniversario

CAMPUS EDUCATIVO VIRTUAL CFIA

Capacítese gratis con nosotros:

INSCRÍBASE AQUÍ

Más información:

educacionvirtual@cfia.cr

REVISTA
GAMA

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INMOBILIARIO DE VIVIENDA

PRIMER SEMESTRE 2024



El mercado inmobiliario habitacional en Costa Rica experimentó un comportamiento dinámico durante el primer semestre de 2024, impulsado por una creciente demanda de propiedades residenciales en zonas urbanas y costeras. Factores como el incremento en la inversión extranjera, la recuperación económica post-pandemia y el interés por viviendas sostenibles influyeron significativamente en los precios y en el diseño de nuevos proyectos habitacionales.

En la Gran Área Metropolitana (GAM), el mercado de vivienda registró un volumen de ventas cercano a las 2,900 unidades, una ligera disminución frente a las 3,003 unidades vendidas en el mismo periodo del año anterior. Esto sugiere que las ventas al cierre de 2024 se mantendrán en niveles similares a los de 2023.

ANÁLISIS POR TIPOLOGÍA DE PRODUCTO

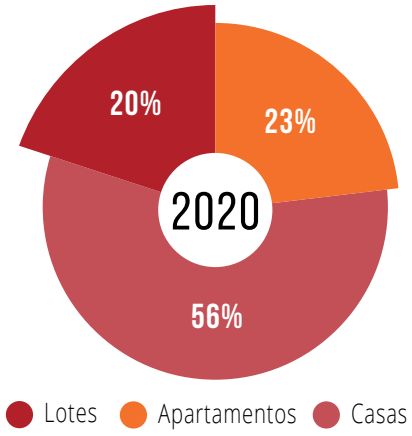
Al analizar la distribución del mercado por tipo de producto (apartamentos, casas y lotes) y su desempeño en ventas, se observa un comportamiento muy similar al del año anterior, reflejando una estabilidad en las preferencias de los consumidores. Esto contrasta con las tendencias de los años 2020 a 2023, cuando los apartamentos experimentaron un crecimiento notable.

En 2020, los apartamentos representaban una cuota de mercado del 23%, con menos de 800 unidades vendidas durante todo el año. Para el primer semestre de 2024, este segmento alcanzó una cuota de mercado del 39%, con ventas que superaron las 1,100 unidades. Este cambio refleja una transformación sostenida en las preferencias del consumidor hacia opciones de vivienda más compactas y urbanas.

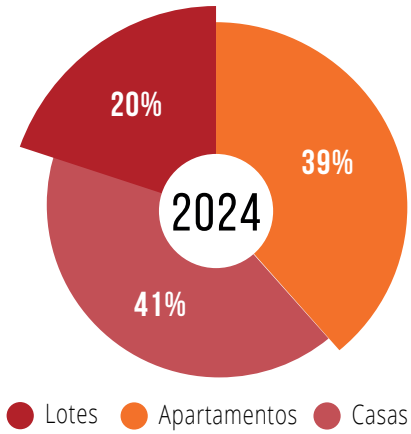
DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO

El gráfico a continuación ilustra la evolución del mercado de viviendas, comparando la distribución del 2020 con la del primer semestre de 2024, destacando el notable crecimiento en el segmento de apartamentos y la estabilidad en otros tipos de propiedades.

DISTRIBUCIÓN VENTAS 2020



DISTRIBUCIÓN VENTAS 2024



ANÁLISIS DE VENTAS TOTALES Y NUEVOS PROYECTOS EN EL MERCADO HABITACIONAL (2020-2024)

Al analizar las ventas totales desde 2020, se observa un crecimiento en todos los segmentos, aunque no al mismo ritmo que los apartamentos. Este segmento ha experimentado un aumento significativo en la demanda de proyectos verticales, especialmente en zonas como Rohrmoser y Escalante, donde actualmente se desarrollan proyectos que alcanzan hasta 33 pisos.

El segmento de casas ha mantenido un desempeño sólido, con casi 1,200 unidades vendidas en el primer semestre de 2024. Por otro lado, el segmento de lotes continúa con una tendencia a la baja, atribuida principalmente a la limitada oferta disponible en el mercado.

NUEVOS PROYECTOS EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2024

Durante el primer semestre de 2024, se lanzaron un total de 26 nuevos desarrollos, distribuidos de la siguiente manera:

- **Apartamentos:** 13 proyectos.
- **Casas:** 9 proyectos.
- **Lotes:** 4 proyectos.

En la siguiente tabla se presenta la distribución detallada de los nuevos proyectos, destacando la cantidad de unidades introducidas al mercado según su tipología.

Tipo Proyecto	# Proyectos	Nuevas Und
Apartamentos	13	1.098
Casas	9	1.552
Lotes	4	210
Total general	**26**	**2.860**

DISTRIBUCIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO HABITACIONAL EN EL PRIMER SEMESTRE DE 2024.

De los 26 proyectos lanzados en el primer semestre de 2024, la mayor concentración se dio en San José, con 14 desarrollos, seguido por Heredia con 6 proyectos, y Cartago y Alajuela con 3 proyectos cada uno. En cuanto a la tipología de los proyectos, San José dominó el mercado de desarrollos verticales, representando 11 de los 13 proyectos de este tipo, lo que refleja una clara tendencia hacia la verticalización en esta provincia.

VACANCIA Y DINÁMICA DEL INVENTARIO

El volumen de ventas durante el primer semestre fue de **2,880 unidades,** cifra que, al compararse con el nivel de ingreso de nuevas unidades, muestra que la vacancia general en la GAM se mantuvo estable. Sin embargo, el segmento de casas presentó un incremento en la vacancia de **367 unidades,** mientras que los otros segmentos experimentaron una reducción en el inventario: **30 unidades menos en vivienda vertical y 357 unidades menos en lotes.**

FACTORES ECONÓMICOS Y TENDENCIAS DEL MERCADO

El mercado de vivienda mantuvo un comportamiento estable durante el semestre, influenciado en parte por una tendencia a la baja del dólar, que impulsó un aumento en los precios de los proyectos nuevos. Tal como se mencionó previamente, el fuerte crecimiento en la venta de apartamentos parece haber alcanzado un punto de equilibrio, con cifras de unidades vendidas muy similares a las del segmento de casas. Este desempeño del mercado de vivienda vertical está fuertemente relacionado con el incremento en la venta de apartamentos destinados al alquiler a corto plazo, particularmente a través de plataformas como **Airbnb.**

PERSPECTIVAS PARA 2025

Para el año 2025, se espera que el mercado mantenga un comportamiento similar al observado en 2024. No obstante, las ventas podrían experimentar un crecimiento significativo si las tasas de interés bancarias disminuyen, lo que favorecería la accesibilidad al financiamiento y estimularía la demanda.

Responsable
Ing. Jaime Arango
Gutiérrez & Gallardo
Correo. jarango@gyg.cr



Feliz Navidad

Al finalizar el 2024 les manifestamos nuestra gratitud por la confianza y preferencia con que honraron a nuestra compañía. Para el 2025 reafirmamos nuestro compromiso con el mejoramiento continuo, para contribuir con el desarrollo del gremio inmobiliario.

Para ustedes y todo el equipo de trabajo que los acompaña, felices días de descanso familiar 2024 y para el año venidero, éxito en la gestión de sus proyectos.

Gutiérrez & Gallardo

28 AÑOS

AL SERVICIO DE
LA CONSTRUCCIÓN





METALEX COSTA RICA
EL SALVADOR - PANAMÁ
Gustavo Gutiérrez
Jaime Arango

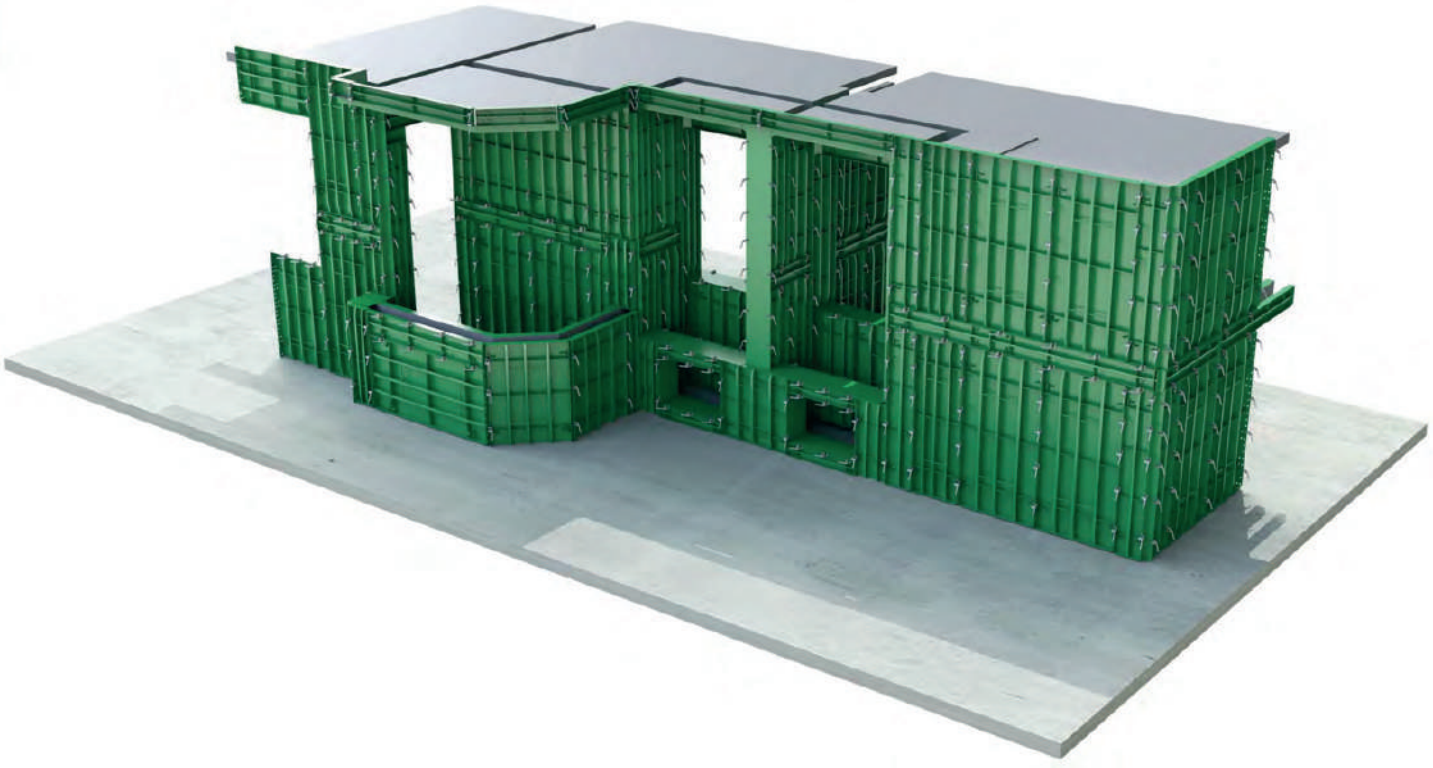
Teléfono: 506-8431-0555
Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781
Alajuela, Costa Rica
metalex@gutierrezygallardo.com

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.

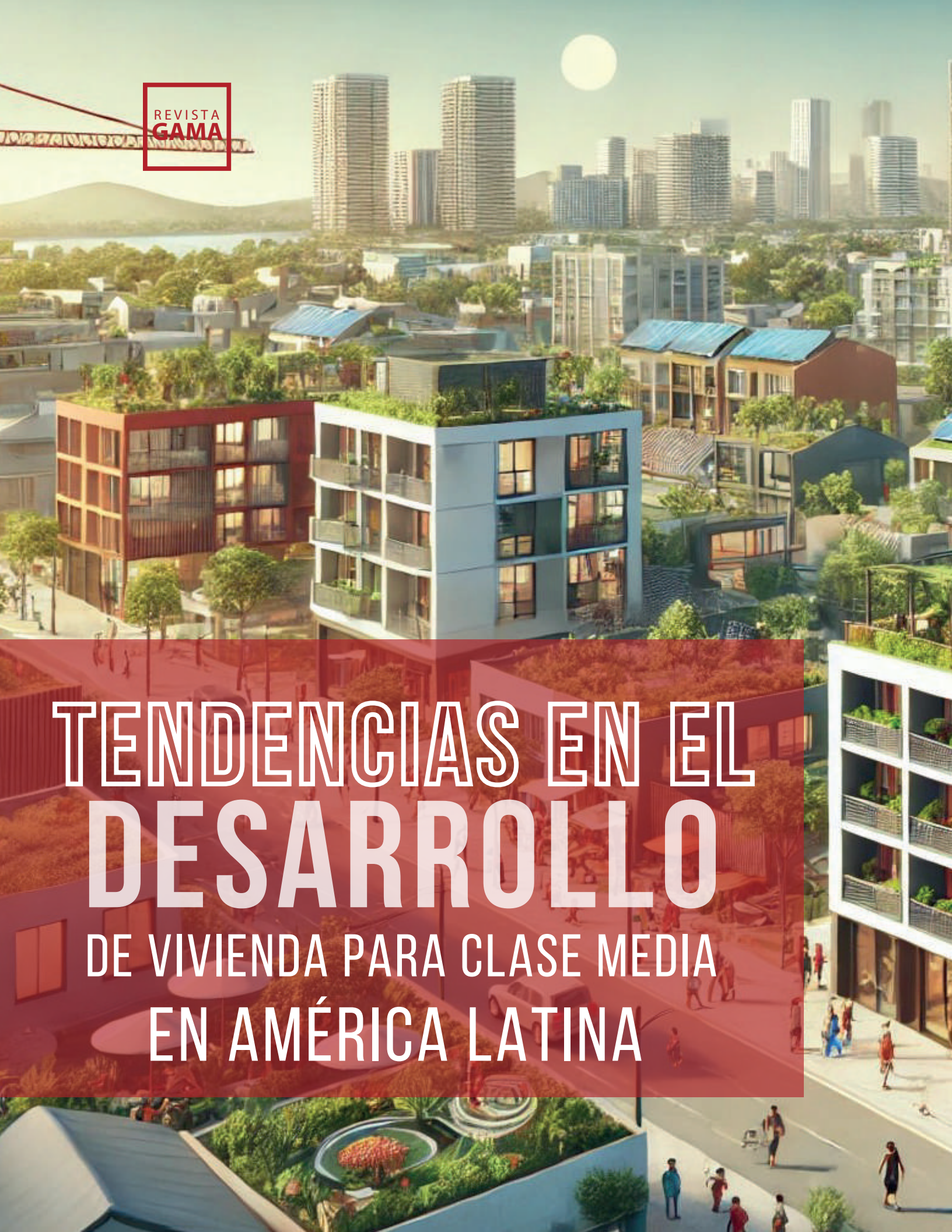


El encofrado Metalex nos permite realizar un armado en sistema monolítico, obteniendo un buen comportamiento frente a la acción de sismos intensos, sin limitaciones arquitectónicas en el diseño, con bueno manejo acústico y térmico.

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



TENDENCIAS EN EL DESARROLLO

DE VIVIENDA PARA CLASE MEDIA EN AMÉRICA LATINA



En los últimos años, el desarrollo de vivienda para la clase media en América Latina ha experimentado transformaciones significativas, impulsadas por factores económicos, sociales y demográficos que reflejan la realidad de la región. La creciente demanda de soluciones habitacionales accesibles, sostenibles y adaptadas a las necesidades urbanas ha llevado a gobiernos y empresas constructoras a innovar en sus enfoques. A continuación, analizamos algunas de las tendencias más destacadas en el desarrollo de vivienda para la clase media en América Latina.

1. VIVIENDAS COMPACTAS Y FUNCIONALES

Con el aumento del costo de los terrenos en zonas urbanas y la creciente densificación de las ciudades, ha surgido una tendencia hacia el diseño de viviendas compactas, pero bien aprovechadas en cuanto a funcionalidad y distribución de espacios. Las constructoras se enfocan en crear soluciones eficientes que ofrezcan comodidad en un espacio reducido, optimizando cada metro cuadrado para satisfacer las necesidades de las familias. Este tipo de vivienda es especialmente atractivo para jóvenes profesionales y familias pequeñas que valoran la cercanía a centros urbanos.

2. DESARROLLO DE PROYECTOS DE USO MIXTO

Los proyectos de uso mixto, que integran espacios residenciales, comerciales y recreativos en una sola ubicación, se han convertido en una alternativa popular para la clase media en América Latina.

Estos desarrollos permiten a los habitantes tener acceso a servicios esenciales, como supermercados, gimnasios, oficinas y áreas recreativas, sin necesidad de desplazarse grandes distancias. Además, este enfoque fomenta la creación de comunidades más integradas y autosuficientes, mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

3. VIVIENDA SOSTENIBLE Y ENERGÉTICAMENTE EFICIENTE

La sostenibilidad es una tendencia que sigue ganando fuerza en el desarrollo inmobiliario de América Latina. La incorporación de tecnologías para reducir el consumo energético, como paneles solares, sistemas de recolección de agua de lluvia y materiales de construcción ecológicos, es cada vez más común en los proyectos de vivienda para la clase media. Esta tendencia no solo contribuye al cuidado del medio ambiente, sino que también reduce los costos de mantenimiento y consumo de los hogares, un factor atractivo para los compradores.

4. FLEXIBILIDAD EN LOS MODELOS DE FINANCIAMIENTO

El acceso al financiamiento es uno de los mayores retos para la clase media en América Latina. Por ello, los gobiernos y las instituciones financieras han impulsado nuevos modelos de financiamiento que facilitan la compra de vivienda para este sector. Entre las opciones más destacadas se encuentran los programas de subsidios, créditos hipotecarios a tasas preferenciales y sistemas de ahorro previo para la compra de vivienda. Estas iniciativas buscan reducir las barreras de acceso a la propiedad, brindando mayores oportunidades a los trabajadores de clase media.

5. REVITALIZACIÓN DE ÁREAS URBANAS Y PERIURBANAS

Ante la saturación de los centros urbanos y el elevado precio de los terrenos, algunas ciudades en América Latina han apostado por la revitalización de áreas periurbanas y de vecindarios antiguos, convirtiéndolos en zonas atractivas para la clase media. Esta estrategia no solo permite recuperar espacios en desuso, sino que también contribuye a reducir la expansión descontrolada de las ciudades. Los proyectos de renovación incluyen infraestructura vial, servicios públicos mejorados y áreas verdes, incentivando la inversión privada en estos sectores.

6. ENFOQUE EN LA TECNOLOGÍA Y LA DIGITALIZACIÓN

La tecnología ha comenzado a jugar un rol clave en el desarrollo de vivienda en América Latina. La adopción de herramientas digitales en el proceso de construcción y diseño, como el modelado 3D, la impresión en 3D y el uso de aplicaciones para la gestión y monitoreo de los proyectos, permite optimizar los costos y tiempos de construcción. Además, las viviendas inteligentes, con sistemas de automatización que mejoran la seguridad y eficiencia energética, están comenzando a llegar a la clase media, brindando un valor agregado y mejorando la experiencia de los usuarios.

7. ENFOQUE EN LA CREACIÓN DE COMUNIDADES Y ESPACIOS COLABORATIVOS

La creación de comunidades y la implementación de espacios colaborativos es una tendencia creciente en el diseño de proyectos de vivienda. En América Latina, se ha empezado a apostar por la construcción de áreas comunes que fomentan la interacción social, tales como jardines comunitarios, áreas para coworking y zonas recreativas para niños y adultos. Estos espacios permiten a los habitantes conectar y construir una red de apoyo en su entorno cercano, contribuyendo a la cohesión social y al sentido de pertenencia.

CONCLUSIÓN

El desarrollo de vivienda para la clase media en América Latina enfrenta desafíos importantes, pero también está lleno de oportunidades para la innovación y el crecimiento. La incorporación de prácticas sostenibles, el enfoque en la funcionalidad y eficiencia de los espacios, y la creación de comunidades integradas son solo algunas de las tendencias que están transformando el sector. Estas soluciones buscan no solo satisfacer la demanda de vivienda, sino también mejorar la calidad de vida de sus habitantes, asegurando un futuro más inclusivo y sostenible para todos los sectores de la sociedad.

Elaborado por:
Ingeniera Valeria Quirós Martínez
Gerente de Marketing
Gutiérrez Gallardo
Correo: vquiros@gyg.cr



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

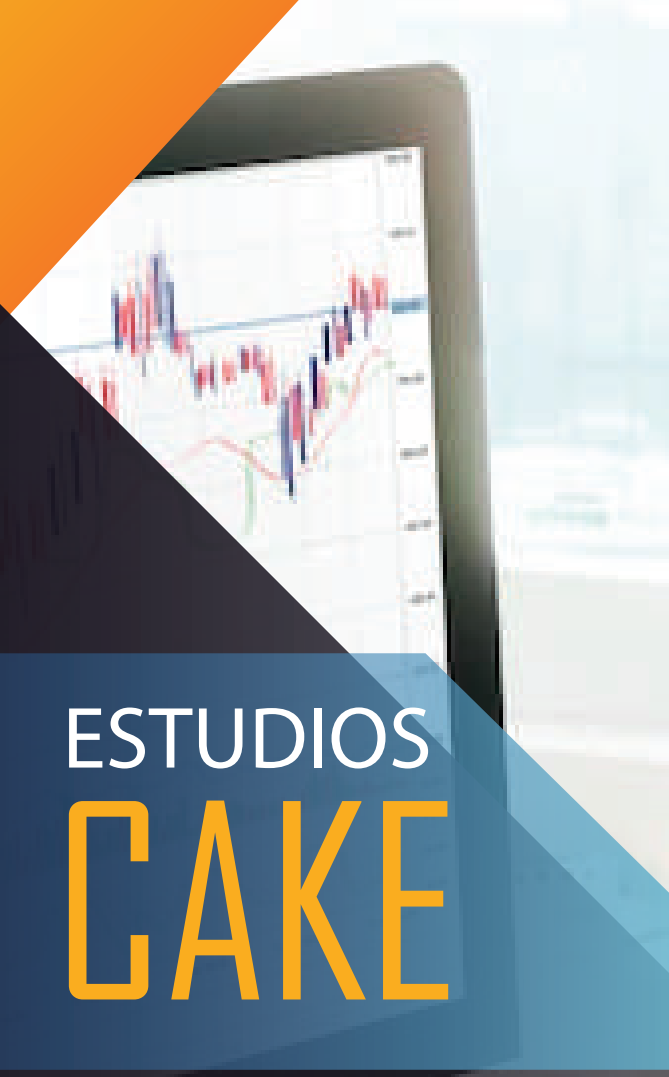
Les deseamos una

Feliz Navidad

y

próspero año nuevo

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 24310555

NUESTROS CLIENTES



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora


REVISTA
GAMA
ON/AC
CE
GT
MRC
M-
M+
%
MU
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0
00
+
=



EL IMPACTO DEL FINANCIAMIENTO EN LA CONSTRUCCIÓN Y VIVIENDA EN COSTA RICA

Responsable
Lic. Carlos Eduardo Quesada
Gutiérrez & Gallardo
Correo. cquesada@gyg.cr

El sector financiero en Costa Rica actúa como una columna vertebral para el desarrollo de la construcción y la vivienda, al proveer recursos esenciales que impulsan proyectos inmobiliarios y facilitan el acceso a vivienda para los consumidores. Esta relación simbiótica no solo estimula la demanda de bienes inmuebles, sino que también habilita el desarrollo de nuevos proyectos, transformando el panorama urbano y promoviendo el crecimiento económico.

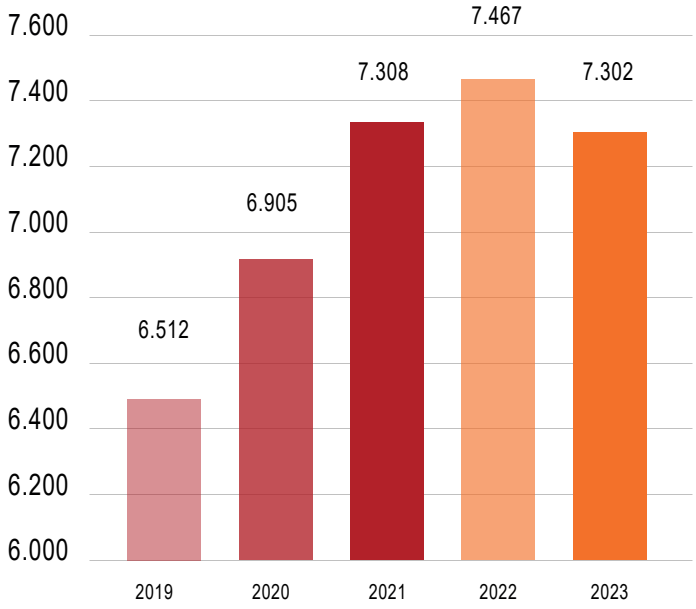
En el caso costarricense, el sistema financiero enfrenta retos únicos debido a la dualidad económica del país: mientras los inmuebles suelen valorarse en dólares, los costos de construcción están principalmente denominados en colones. Esta discrepancia se extiende a los consumidores, cuyos ingresos también suelen generarse en colones, complicando la accesibilidad a créditos habitacionales frecuentemente ofertados en dólares.

PANORAMA DEL FINANCIAMIENTO: CRECIMIENTO MODERADO, LIDERADO POR GRANDES ACTORES

Según la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), entre 2019 y 2024 el crédito en la categoría "Construcción, compra y reparación de inmuebles" registró un crecimiento compuesto anual (CAGR) del 2.32%. En términos absolutos, la cartera total pasó de ₡6.512 mil millones en 2019 a ₡7.302 mil millones a inicios del 2024, reflejando un incremento neto de ₡789 mil millones.

CRÉDITO TOTAL DE CONSTRUCCIÓN, COMPRA Y REPARACIÓN DE INMUEBLES.

COSTA RICA 2019-2023.



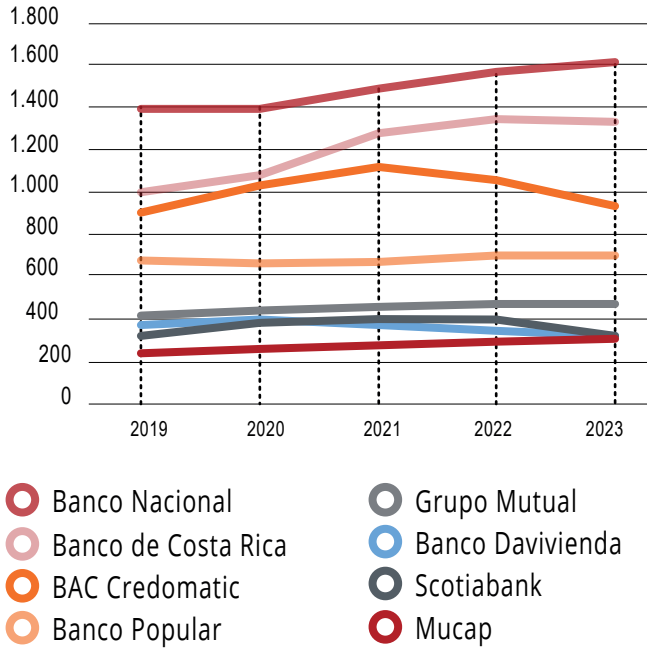
Fuente: Sugef Procesado por GyG

Siete instituciones dominan este mercado, concentrando el 80% del financiamiento otorgado en el sector:

Banco Nacional (BNCR)	21.70%
Banco de Costa Rica(BCR)	18.12%
BAC Credomatic	12.80%
Banco Popular	9.50%
Grupo Mutuak	6.60%
Banco Davivienda	4.40%
Scotiabank	4.30%

PRINCIPALES INSTITUCIONES: CRÉDITO DE CONSTRUCCIÓN, COMPRA Y REPARACIÓN DE INMUEBLES.

COSTA RICA 2019-2023.



Fuente: Sugef Procesado por GyG

Aunque estas cifras consolidan la posición de las instituciones líderes, no todas han experimentado un crecimiento uniforme.

GANADORES Y PERDEDORES: DINÁMICA DESIGUAL ENTRE INSTITUCIONES

El periodo 2019-2024 evidenció contrastes en el desempeño de las entidades financieras. Mientras algunas mostraron un crecimiento destacado en el financiamiento al sector construcción y vivienda, otras registraron contracciones significativas:

CARTERAS EN CRECIMIENTO:

Banco Cathay: Crecimiento anual compuesto de 15%.

Banco BCT: Incremento del 12%.

Coopeande N°1: Crecimiento del 8.3%.

CARTERAS EN DECLIVE:

Banco Prival: Caída en cartera del -22.11%

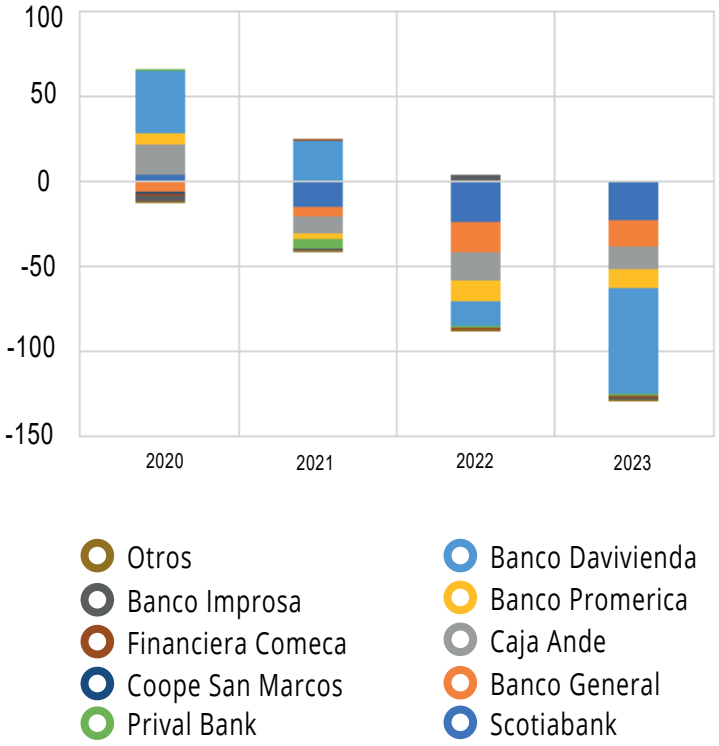
Banco General: Disminución del -10.14%

Banco Davivienda: Disminución del -0.93%.

Scotiabank: Reducción del -3.27%.

En general, 23 de las 37 instituciones analizadas incrementaron su cartera de crédito en un total de ₡961 mil millones, mientras que los 14 restantes experimentaron una contracción combinada de ₡171 mil millones durante los últimos 4 años.

VARIACIÓN INTERANUAL DE LA CARTERA DE CRÉDITO. ENTIDADES CON VARIACIÓN NEGATIVA.



FACTORES DETERMINANTES: INTERNOS Y EXTERNOS

El comportamiento del financiamiento está determinado por una mezcla de factores internos de las instituciones y externos provenientes de la coyuntura económica. Entre los internos destacan las estrategias comerciales de cada entidad, las políticas crediticias y la capacidad de gestión de la cartera. En el ámbito externo, elementos como la variación del tipo de cambio, las tasas internacionales de referencia (clave para créditos en dólares), la tasa de política monetaria en colones y el entorno macroeconómico general, juegan un papel determinante.

INTERNOS:

Estrategias comerciales, políticas crediticias y gestión de cartera.

EXTERNOS:

Tasas de interés internacionales (para créditos en dólares), la tasa de política monetaria (para créditos en colones), fluctuaciones cambiarias, y el contexto macroeconómico general.

IMPORTANCIA DE LAS CARTERAS CREDITICIAS EN EL FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

El financiamiento en este sector no solo mide la interacción entre oferta y demanda, sino que también actúa como un termómetro de la salud económica del país. En un entorno caracterizado por volatilidad cambiaria y tasas de interés en evolución, el desafío clave radica en equilibrar la accesibilidad para los consumidores con la sostenibilidad para las entidades financieras.

Esta información es crucial para los desarrolladores de proyectos inmobiliarios, ya que comprender la evolución de las carteras crediticias del sector de la construcción y la vivienda puede proporcionar valiosas pistas sobre la disposición de las instituciones financieras a otorgar créditos. Por ejemplo, una entidad bancaria con un crecimiento agresivo en su cartera, o con amplios márgenes de participación en el mercado podría estar ofreciendo condiciones comerciales más atractivas para sus créditos, mientras que aquellas con carteras en disminución o con menor participación podrían presentar condiciones menos competitivas.

Sin embargo, las condiciones comerciales ofrecidas por las instituciones financieras varían no solo de un período a otro, sino también en función de las características específicas del desarrollador y del proyecto. Por lo tanto, la responsabilidad de identificar y aprovechar las mejores condiciones crediticias recae en el desarrollador. A pesar de esto, es importante tener un buen entendimiento de cómo se mueve la industria, dado que el sector de la construcción depende, en buena medida, de las condiciones del financiamiento disponible.

REVISTA GAMA

CONDICIONES GENERALES O INDIRECTOS DE OBRA



¿Qué son los costos indirectos de obra o condiciones generales?

Las Condiciones Generales (CG) de un proyecto de construcción comprenden todas aquellas actividades que no forman parte de un elemento específico de la obra, pero que son esenciales para la ejecución del proyecto. Estos costos incluyen supervisión de obra, instalaciones provisionales, servicios públicos o privados, equipos para movimiento vertical y horizontal, transporte, mantenimiento y limpieza, salud ocupacional y gastos asociados al contrato.

DESCRIPCIÓN DE LAS CONDICIONES GENERALES

A continuación, se detallan los capítulos que conforman las Condiciones Generales de un proyecto:

SUPERVISIÓN

Incluye la supervisión necesaria para ejecutar el proyecto, subdividida en:

- Supervisión técnica-administrativa.
- Maestros de obra.
- Oficinistas de sitio.
- Topografía.
- Vigilancia del proyecto.

INSTALACIONES PROVISIONALES

Comprende todas las obras temporales necesarias para llevar a cabo el proyecto, tales como:

- Oficinas de campo.
- Bodegas.
- Talleres.

- Comedores.
- Vestidores para empleados.
- Sanitarios temporales.
- Cerramientos temporales.
- Instalaciones mecánicas y eléctricas temporales.

SERVICIOS
Se refiere a los servicios públicos o privados requeridos, como:

- Electricidad y planta eléctrica.
- Agua potable y aguas servidas.
- Comunicación e internet.
- Pruebas de laboratorio para distintas áreas.

TRANSPORTES

Incluye todos los medios de transporte necesarios para movilizar materiales, equipos o personal hacia la obra. Se clasifica en:
- Transporte general.
- Transporte de equipos.
- Transporte de personal.

CAMPAMENTO
Corresponde a las instalaciones necesarias en proyectos rurales para alojar al personal de obra. Incluye:

- Construcción y equipamiento del campamento.
- Alquiler de lotes o viviendas.
- Alimentación del personal del campamento.

Este ítem también contempla los costos por hospedaje, viáticos y alimentación del personal de obra.

EQUIPO GENERAL
Comprende todos los equipos que no pueden asignarse a actividades específicas. Se subdivide en:

- Equipos de movimiento vertical.
- Equipos de movimiento horizontal.
- Equipos eléctricos menores.
- Equipos generales.
- Herramientas consumibles.

MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA
Incluye las actividades de limpieza necesarias durante la ejecución de la obra, conocidas como limpieza permanente, así como la limpieza final para la entrega del proyecto. Además, abarca la recolección y disposición de escombros o residuos de obra.

SEGURIDAD OCUPACIONAL
Este capítulo contempla:

- Inspección de salud y seguridad ocupacional (SSO).
- Entrenamiento del personal.
- Medicamentos y botiquín de obra.
- Equipos de seguridad individual.
- Equipos de seguridad específicos.
- Señalización temporal, tanto interna como externa de la obra.

GASTOS SOBRE CONTRATO
Incluye los costos relacionados con las pólizas y garantías exigidas por el proyecto, tales como:

- Póliza de Todo Riesgo Construcción.
- Garantías de participación, adelanto, cumplimiento y obra ejecutada.
- Legalización del contrato.
- Papelería del proyecto, copias de planos y artículos de oficina.

VARIABILIDAD DE LAS CONDICIONES GENERALES

Las Condiciones Generales varían significativamente entre proyectos, dependiendo de factores como:

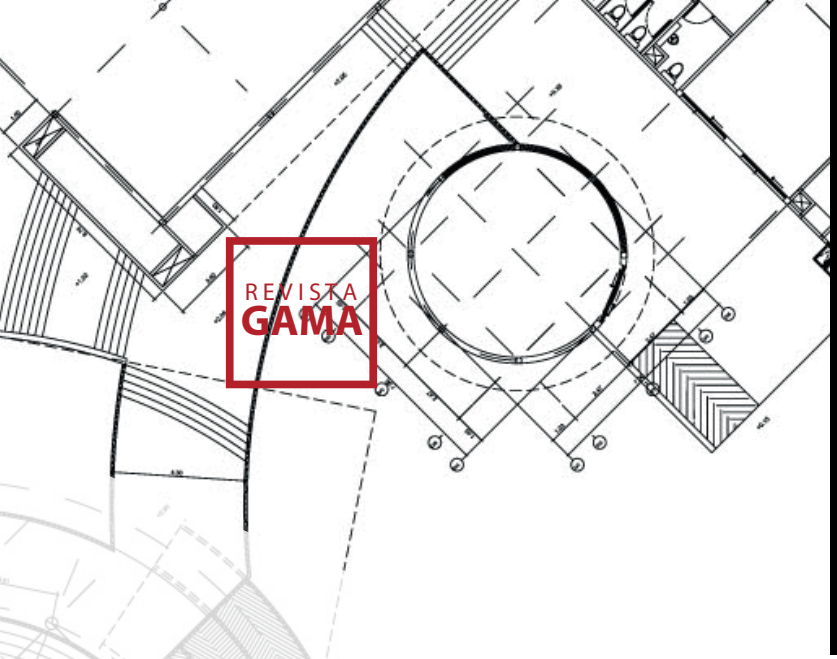
- Plazo de obra: A mayor duración, mayor será el costo indirecto.
- Complejidad del proyecto: Proyectos más complejos requieren mayores costos en supervisión, equipos y obras temporales, incrementando el costo total de las Condiciones Generales.

ESTIMACIÓN DE LAS CONDICIONES GENERALES

Para calcular las Condiciones Generales de un proyecto, se requieren insumos como:

- Cronograma de obra.
- Organigrama del proyecto.
- Logística constructiva.
- Cálculo de equipos a utilizar.
- Estimación de costos.
- Diseño y esquema del campamento, en caso de ser necesario.

Responsable
Ingeniero Gustavo Adolfo Gutierrez B.
Gutiérrez & Gallardo
Correo. ggutierrez@gyg.cr



REVISTA GAMA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

CAPITULO 09

Elaborado por:
Ingeniero Civil Gustavo Gutérrez
Especialista en Administración de empresas
Beröm:
Gutiérrez & Gallardo

MODELO FINANCIERO DEL PROYECTO:

ANÁLISIS FINANCIERO

Para elaborar el análisis o la factibilidad financiera de un proyecto, es esencial contar con todos los insumos necesarios para este tipo de análisis matemático. Es fundamental disponer del resumen de todos los costos del proyecto, incluyendo costos directos, indirectos y costos suaves, así como del programa de obra y el flujo de caja de la construcción. También es imprescindible realizar el análisis comercial del proyecto, con pronósticos de ventas, precios asignados, formas de pago y el flujo de ingresos. Con estos insumos se construirá el flujo de caja propuesto para el nuevo negocio inmobiliario. Sobre este flujo de caja se calcularán las variables financieras y se realizarán análisis de sensibilidad.

9.1 RESUMEN DE COSTOS

En el resumen de costos se identifican tres grandes capítulos: el terreno, los costos de construcción y los costos indirectos del proyecto (o costos suaves). La suma de estos capítulos representa los gastos o costos del proyecto.

Los costos financieros del proyecto derivan de los créditos (analizados en el capítulo 8) y se incluyen como egresos. Por otro lado, los ingresos del proyecto, principalmente, provienen de la venta de las unidades inmobiliarias.

El **Balance Simple** se obtiene restando los ingresos totales por ventas menos los costos totales del proyecto. El resultado de esta operación se denomina **Utilidad antes de impuestos.**

9.2 INVERSIÓN INICIAL Y INGRESOS

La inversión inicial se refiere al capital aportado por los socios para la compra del terreno y para cubrir los gastos iniciales del proyecto, incluidos los costos suaves. Este monto se utiliza para calcular las variables financieras **VAN** (Valor Actual Neto) y **TIR** (Tasa Interna de Retorno). Según la cantidad de recursos propios invertidos, se puede determinar la rentabilidad del capital a lo largo del tiempo.

Es probable que la inversión inicial se duplique durante la ejecución correcta del proyecto. Sin embargo, el período de duración del proyecto (en meses o años) será determinante para la rentabilidad anual de la inversión.

Los ingresos totales se derivan de la venta de las unidades inmobiliarias. Las unidades vendidas en preventa tendrán un precio inicial, pero este valor aumentará con el tiempo según la estrategia de precios definida previamente. El precio promedio de venta se calcula dividiendo el total de ingresos entre la cantidad de unidades disponibles para la venta.

9.3 BALANCE INGRESOS MENOS EGRESOS

Como se indicó anteriormente, la **Utilidad antes de impuestos** resulta de restar los ingresos totales menos los egresos totales. Dependiendo del tipo de proyecto, esta utilidad debe situarse entre un 15% y un 25%. Este margen no siempre garantiza la viabilidad financiera, por lo que es necesario elaborar un flujo de caja para analizar el comportamiento financiero en el tiempo.

El impuesto sobre la renta para proyectos inmobiliarios en Costa Rica es del 30% sobre la utilidad neta. La distribución de utilidades entre socios debe calcularse después de impuestos. Algunas empresas realizan análisis paramétricos, evaluando la utilidad por unidad de vivienda.

9.4 FLUJO DE CAJA

Cada proyecto debe contar con un flujo de caja que contemple ingresos y egresos. Los ingresos por ventas se proyectan mensualmente, según las condiciones de venta y el estudio de mercado. Los egresos incluyen los costos de construcción (según el programa de obra) y los costos indirectos estimados por el equipo gerencial.

El costo del terreno también se incluye en el flujo de caja, reflejado según las condiciones de compra, negociación de pago e intereses, si corresponde.

La diferencia entre ingresos y egresos genera un resultado neto antes de costos financieros.

Los costos financieros se calculan en función de las condiciones y plazos del crédito constructor, además de otros créditos externos según las necesidades del proyecto.

El flujo de caja acumulado no debe ser negativo. En caso contrario, se debe prever un crédito adicional que permita mantener el flujo positivo, ya sea mediante capital de socios o financiamiento externo.

El flujo de caja preliminar servirá como guía y herramienta de control durante la ejecución del proyecto, además de proporcionar los parámetros financieros necesarios para evaluar su rentabilidad

9.5 DETERMINACIÓN DEL VAN, TIR Y PUNTO DE EQUILIBRIO

El Valor Actual Neto (VAN) permite tomar decisiones fundamentadas considerando el valor del dinero en el tiempo. Para calcularlo, se descuentan los flujos de caja a una tasa de descuento que indica la rentabilidad esperada.

- Si el VAN es igual a cero, los accionistas obtendrán exactamente la tasa de descuento esperada.
- Si el VAN es mayor que cero, el rendimiento será superior al esperado.
- Si el VAN es menor que cero, el rendimiento será inferior al esperado.

La **Tasa Interna de Retorno (TIR)** mide la rentabilidad del proyecto en porcentaje. Esta se compara con la tasa de descuento (TD); la TIR debe superar significativamente la TD para ser atractiva para los inversionistas.

El Punto de Equilibrio (PE) señala el momento en que los ingresos netos igualan a los egresos netos. También se calcula un PE específico para los créditos, en el cual el saldo del crédito constructor se reduce a cero.

9.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD FINANCIERA (ESCENARIOS)

La sensibilidad financiera analiza la capacidad del proyecto para soportar cambios adversos en las variables clave como costos, ventas y tasas financieras. Estas se evalúan individualmente y, posteriormente, en conjunto bajo escenarios Optimista, Conservador y Pesimista.

9.7 ANÁLISIS DE RIESGO

El análisis de riesgo evalúa eventos que podrían afectar el resultado final del proyecto. Entre los riesgos comunes están:

- Cambios en políticas monetarias.
- Riesgos de financiamiento.
- Riesgo de tipo de cambio.
- Variaciones en la tasa de interés.
- Riesgos de fuerza mayor (cubiertos mediante una póliza de construcción).

En Costa Rica, el tipo de cambio y la devaluación del colón frente al dólar impactan significativamente el sector inmobiliario.

Con este análisis financiero, se concluye la evaluación de factibilidad de costos y financiamiento. En el capítulo 10, se abordará la Factibilidad ambiental y la Responsabilidad Social.



ESPERA NUESTRA SIGUIENTE EDICIÓN

REVISTA
GAMA
INMOBILIARIA

· Edición 25 ·

- Análisis del sector vivienda Costa Rica 2024.

- Análisis del sector de empresas constructoras Costa Rica 2024.

- Perfil del cliente meta por deciles sociales.

- Análisis de ingresos familiares vrs pago de cuota crédito de vivienda.

- Estudio de Factibilidad para proyectos inmobiliarios capítulos 10, Análisis ambiental y responsabilidad social

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT