REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 27 · Julio 2025

MARKET SHARE 2024

SENCIA

EN NÚCLEO SABANA

EL MERCADO META para un proyecto inmobiliario

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Resumen

NUEVO PRODUCTO

RADIOGRAFÍA 2024

Sector Construcción en Costa Rica

El Pulso de las Constructoras de Constructoras a Gran Formato



cfia

Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica



EDITORIAL GAMA

Gustavo Gutiérrez Beron
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

En el marco del 15 aniversario de nuestra empresa Gutiérrez & Para esta nueva edición de la revista GAMA No. 27 hemos ampliado lainvestigación del mercado inmobiliario, considerando el sectorconstrucción y las grandes constructoras. Este nuevo estudio tiene como objetivo presentar el panorama del sector construcción durante el año 2024; segmentando el mercado de la construcción en vivienda, sector salud, Industrial, oficinas, turismo, infraestructura, institucional y comercia.

Adicionalmente se presenta un panorama de las constructoras por provincia.

Consecuentemente, los estudios estadísticos que estamos poniendo adisposición del gremio son los siguientes:

El estudio de **Market Share:** muestra el comportamiento de las ventas delotes, casas y apartamentos por proyecto, por desarrollador y por conurbano (zona), presentandoun panorama claro de la ubicación de los nuevos proyectos del sector vivienda y la estadística deventas.

Los estudios del Pacifico Norte y Central: muestran el panorama inmobiliario del Pacífico de Costa Rica, proyectos en ejecución y sus ventas.

Estudio del sector construcción: muestra el comportamiento de este mercado en los últimos añospor segmento de mercado; información valiosa para el sector bancario y para los proveedores dematerialesy de servicios.

El costo de estos productos son:
- Market Share sector inmobiliario GAMA-2024. ($850+iva)
- Estudio inmobiliario Pacífico Central 2024. ($1.800+iva)
- Estudio inmobiliario Pacífico Norte Guanacaste 2024. ($1.800+iva)
- Estudio sector construcción y constructoras de gran formato 2024. ($2.000+iva) .

En esta edición No. 27 se insiste en la importancia de identificar correctamente el mercado objetivo para lograr el éxito de un proyecto específico y se presenta la segmentación por deciles poblacionales y su capacidad de compra de vivienda en colones y dólares.

De acuerdo con los resultados obtenidos, las familias de los deciles 0, 1, 2 y 3 (Pobre, baja-baja, baja-media) requieren apoyo del estado para solucionar su problema de vivienda, ya que los desarrolladores no logran presentar proyectos por debajo de los $80.000. Las familias de los deciles 4 y 5 (baja-alta y media-baja) no encuentran proyecto por la baja oferta de productos en este segmento. Muchas familias toman la decisión de comprar un lote y esperar varios años para construir una casa. Los otros deciles cuentan con oferta distribuida en la GAMA, en algunos sitios falta oferta de productos y en otros sitios se presenta saturación o sobresaturación de productos.

Es muy importante definir qué nicho(s) de mercado estará atendiendo el mercado meta, para lo cual se requiere conocer el tamaño de mercado, su capacidad de compra y sus gustos y preferencias.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

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.

PARA MAYOR INFORMACIÓN:
info@gyg.cr
+506 2431.0555

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.26

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

REVISTA GAMA

CONTENIDO

ARTÍCULO 1

MARKET SHARE 2024



6-7

ARTÍCULO 2

MERCADO META

PARA UN PROYECTO INMOBILIARIO



10-11

EL MERCADO META para un proyecto inmobiliario



18-20

ARTÍCULO 3

FONDOS INMOBILIARIOS

PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS



28-29

RESUMEN

ARTÍCULO 4

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

RESUMEN

REVISTA GAMA



MARKET SHARE INMOBILIARIO

COSTA RICA GAMA 2024

Gustavo Gutérrez B.
Gutiérrez & Gallardo

Desde el 2013 Gutierrez y Gallardo ha venido trabajando la estadística inmobiliaria en el sector construcción, con el fin de establecer una base de datos confiable para la realización de estudios inmobiliarios en Costa Rica.

Desde el año 2021, una vez consolidada la base de datos, se empezó a generar un informe anual denominado MARKET SHARE, donde se presenta a la comunidad de empresas Desarrolladoras, constructoras, proveedores y entidades bancarias, un panorama del movimiento comercial de unidades de vivienda (lotes, casas y apartamentos) dentro de la zona conocida como Gran Área Metropolitana Ampliada (GAMA), por proyecto y por desarrolladora; se muestran los proyectos más exitosos en ventas y el panorama inmobiliario por Conurbano.

Este informe es una herramienta valiosa para que los Desarrolladores Inmobiliarios cuenten con una herramienta importante para direccionar sus inversiones, considerando el mejor sitio para invertir y los mejores productos para ofrecer a su cliente meta. Para las constructoras, será una fuente de información valiosa para medir la competitividad y el crecimiento del sector; para los proveedores este informe entregará el crecimiento del sector inmobiliario para los diferentes conurbanos y para las entidades bancarias, mostrará el comportamiento de este sector en los diferentes conurbanos.

El informe Market Share 2024, emitido en el mes mayo 2025, muestra que el total de unidades vendidas en el año 2024 fue de 5.798 en toda la GAMA (casas, lotes y apartamentos), registrando un incremento de 369 unidades con respecto al 2023; es decir, 6.8%.

Del total vendido, 2.041 unidades son apartamentos, lo cual corresponde al 35.2% del mercado; 2.687 unidades de casas, que representan el 46.3% y 1.070 lotes que representan el 18.5%. El producto casas sigue ocupando el primer lugar en ventas en la GAMA mientras que el producto apartamento perdió un poco de participación en el 2024.

Por producto, los apartamentos disminuyeron las ventas, pasando de 2.096 unidades a 2.041 en el 2024; es decir, hubo una reducción de 55 unidades, que representa un -2.6%. Por su parte, el producto casas mostró un crecimiento, pasando de 2.266 unidades a 2.687; el segmento de casas creció en 421 unidades, que representa un 18.6%. El producto lotes urbanizados en condominio presentó una estabilidad en las ventas, pasando de 1.067 unidades a 1.070 unidades, para un incremento de 3 unidades, que representa un 0.3%.

Si bien en 2024 se observó un aumento del 6.8% en las ventas de vivienda nueva, esta cifra representa una desaceleración significativa en comparación con el incremento del 13.4% y las 642 unidades vendidas en 2023.

El siguiente cuadro resume las ventas por producto por conurbano de la GAMA 2024:

VENTAS 2024

CONURBANO	Apartamentos	Casas	Lotes	Total
Alajuela	29	194	73	296
Heredia	262	696	102	1.060
Cartago	-	188	114	302
Norte	126	205	37	368
Sur	145	118	-	263
Oeste	968	870	189	2.027
Este	141	238	290	669
Central	336	-	-	336
Occidente	34	178	265	477
TOTAL	2.041	2.687	1.070	5.798

Esta información forma parte del Market Share 2024 que la consultora Gutierrez & Gallardo emitió para ese año. Además de esta información, el informe contiene:

- TOP 20 de los proyectos más vendidos de lotes, casas y apartamentos. Como información general se encontró que en el primer lugar en ventas de los tres productos está el proyecto Residencial Zajari, con 183 unidades vendidas en el 2024; sin embargo, este proyecto fue cancelado en 2025.

- Top 20 de Desarrolladores con más ventas sumando sus diferentes proyectos.

- Top 20 de Desarrolladores de solo casas, solo lotes y solo apartamentos.

- Análisis por Conurbano iniciando con el Top 10 por proyectos, para luego pasar al Top 10 de casas, lotes y apartamentos; información que permitirá establecer la localización de los proyectos más vendidos en cada sector de la GAMA.

Lo invitamos a adquirir el informe completo de Market Share GAMA-2024 por solo $850+iva. Con la compra de nuestros informes estadísticos usted apoya las investigaciones inmobiliarias que la consultora Gutierrez & Gallardo realiza en forma permanente en nuestro país.

Adicionalmente tenemos para la venta:
- Estudio inmobiliario Pacífico Central 2024.
- Estudio inmobiliario Pacífico Norte 2024.

BIM CON CFIA 2025

SAVE THE DATE

26&27 DE NOVIEMBRE 2025

HOTEL **BARCELÓ SAN JOSÉ**

El Congreso BIM CON CFIA 2025 es un espacio en el que los intercambios de conocimientos y experiencias se convierten en herramientas para alcanzar la madurez en la adopción e implementación de la metodología BIM (Building Information Modeling) .

EJES TEMÁTICOS

BIM COMO INFORMACIÓN

INTEROPERABILIDAD, IFC Y OTROS FORMATOS

MÉTODOS DE **GESTIÓN BIM (GESTIÓN COMO DIRECCIÓN, NO COMO MODELADO)**

Con prestigiosos expositores internacionales que contarán sus casos de éxito, procesos de capacitación y transformación del conocimiento.

La cuarta edición del BIM CON CFIA 2025, se realizará los días 26 y 27 de noviembre 2025, en el Hotel Barceló San José, Costa Rica .

¡Los esperamos!

Congreso BIM CON CFIA 2024. 28 & 29 agosto, Hotel Barceló San José







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



MERCADO META
para un proyecto inmobiliario

Responsable
Ing. Gustavo Gutierrez Berón
Gutiérrez & Gallardo
ggutierrez@gyg.cr
+506-8722-3887

Como se ha informado en otras ocasiones, muchos proyectos se concretan cuando se dispone de un terreno y un diseño arquitectónico, en lugar de nacer de una necesidad identificada en un mercado meta, el cual sea específico para cada proyecto. La falta de enfoque en un nicho de mercado particular es una causa significativa de bajas ventas (uno o menos por mes) en un proyecto. Un proyecto que no atiende a un nicho definido corre el riesgo de diluir su mensaje y no conectar eficazmente con un público objetivo.

Por lo anterior se profundizará en el tema del mercado meta enfocado en un nicho de mercado, el cual debe estar analizado de previo a la escogencia del terreno y sin tener diseño arquitectónico. De forma paralela, esta consultora ha insistido en que el diseño arquitectónico debe nacer de las necesidades del mercado y del precio máximo que debe tener el inmueble; es decir, que el área de diseño del producto es un resultante de su costo.

La población de Costa Rica está dividida en 10 deciles poblacionales. Las familias que pertenecen a los deciles 0, 1, 2 y 3 no tienen posibilidad de comprar una vivienda desarrollada por empresas privadas; estas familias tramitan subsidios con el BANHVI. Lo anterior, porque los desarrolladores no logran construir soluciones de vivienda por debajo de los 42 millones de colones. Muchas de estas familias toman la opción de comprar el terreno y desarrollar en un plazo de 4 a 6 años su casa.

Los siguientes son los rangos de precios (en dólares y colones) al cual pueden optar las familias según su decil y según su capacidad de compra:

Proyecto Habitacional
APARTAMENTOS VERTICALES

DÓLARES

$ Apartamentos	Venta		Ingreso familiar por Decil	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Baja-Media	$ 83.945	$ 106.128	$ 1.277	$ 1.614
Media-Baja	$ 106.128	$ 131.603	$ 1.614	$ 2.001
Media-Media	$ 131.603	$ 160.757	$ 2.001	$ 2.445
Media-alta	$ 160.757	$ 198.324	$ 2.445	$ 3.016
Alta-baja	$ 198.324	$ 255.480	$ 3.016	$ 3.885
Alta-Media	$ 255.480	$ 388.641	$ 3.885	$ 5.910
Alta-alta	$ 388.641	$ 591.836	$ 5.910	$ 9.000

COLONES

$ Apartamentos	Venta		Ingreso familiar por Decil	
	Desde	Hasta	Desde	Hasta
Baja - Alta	₡ 42.392.328	₡ 53.594.443	₡ 644.656	₡ 815.006
Media - Baja	₡ 53.594.443	₡ 66.459.691	₡ 815.006	₡ 1.010.647
Media - Media	₡ 66.459.691	₡ 81.182.419	₡ 1.010.647	₡ 1.234.534
Media - Alta	₡ 81.182.419	₡ 100.153.645	₡ 1.234.534	₡ 1.523.028
Alta - Baja	₡ 100.153.645	₡ 129.017.303	₡ 1.523.028	₡ 1.961.955
Alta - Media	₡ 129.017.303	₡ 196.263.642	₡ 1.961.955	₡ 2.984.564
Alta-Alta	₡ 196.263.642	₡ 298.877.205	₡ 2.984.564	₡ 4.545.000

Una familia del **decil 4** (baja-alta) con ingresos familiares entre los ¢650.000 a ¢815.000 puede comprar una vivienda entre los 42 a 53 millones de colones. En este rango la oferta es muy escasa.

Una familia del **decil 5** (media-baja) con ingresos familiares entre los ¢815.000 a ¢1.010.000 puede comprar una vivienda entre los 53 a 66 millones de colones.

Una familia del **decil 6** (media-media) con ingresos familiares entre los ¢1.010.000 a ¢1.234.000 puede comprar una vivienda entre los 66 a 81 millones de colones.

Una familia del **decil 7** (media-alta) con ingresos familiares entre los ¢1.234.000 a ¢1.523.000 puede comprar una vivienda entre los 81 a 100 millones de colones.

Una familia del **decil 8** (alta-baja) con ingresos familiares entre los ¢1.523.000 a ¢1.961.000 puede comprar una vivienda entre los 100 a 129 millones de colones.

Una familia del **decil 9** (alta-media) con ingresos familiares entre los ¢1.961.000 a ¢2.984.000 puede comprar una vivienda entre los 129 a 196 millones de colones.

Una familia del **decil 10** (alta-alta) con ingresos familiares entre los ¢2.984.000 a ¢4.545 puede comprar una vivienda entre los 196 a 298 millones de colones.

Para las familias con mayor capacidad de compra creamos los deciles 10+ y 10++, llamados clase Alta-alta+ y Alta-alta Plus, con ingresos superiores a los cinco millones de colones, pueden optar por una vivienda con precios entre los $590.000 a $986.000 para clase Alta-alta+ y precios mayores de $1 millón para clase Alta-alta Plus.

Como recomendación, un proyecto no debería involucrar familias que correspondan a máximo tres deciles poblacionales consecutivos. Por ejemplo, reunir familias de los deciles 5 o 6 con familias de los deciles 9 y 10 es un error, porque son familias con necesidades diferentes y con restricciones económicas muy diferentes.

Esta unión forzada genera problemas de convivencia, sobre todo en las asambleas de condóminos donde se deben poner de acuerdo con el monto de la cuota condominal.

La recomendación es definir desde el inicio a qué población meta o nicho de mercado estará enfocado el proyecto; esto permitirá un buen enfoque del marketing y la publicidad y atraerá al proyecto familias que realmente están necesitando una vivienda en ese sitio y a ese costo. Los proyectos de vivienda deben pasar por un proceso de reflexión y ajuste continuo para asegurar que el producto final satisfaga la demanda del mercado y sea asequible.

SENCIA
EN NÚCLEO SABANA

El nuevo ícono urbano que transforma San José.

Entornos de esparcimiento deslumbrantes.

Ubicación hiperconectada.



*E*n el corazón de San José, una nueva propuesta arquitectónica está cambiando la forma en que imaginamos la vida urbana. SENCIA no es solo un desarrollo inmobiliario: es una invitación a habitar la ciudad desde una perspectiva más consciente, funcional y conectada con la naturaleza. Con una visión clara de futuro y un fuerte compromiso con el bienestar, este proyecto impulsa una manera distinta de vivir, donde el diseño, la sostenibilidad y la calidad de vida se integran de forma orgánica.

Impulsado por RC Inmobiliaria, con más de 25 años de trayectoria y más de 2.000 unidades entregadas en Costa Rica y Miami, SENCIA es el proyecto más ambicioso desarrollado por la firma en la zona de La Sabana.

Núcleo Sabana: *el futuro de desarrollo urbano.*

Como parte de Núcleo Sabana, SENCIA es un plan maestro que redefine el futuro del desarrollo urbano en esta área emblemática de la capital. Núcleo Sabana es una propuesta integral de ciudad que promueve la densificación inteligente, el desarrollo mixto y la creación de comunidades conectadas, sostenibles e inclusivas. A través de proyectos como SENCIA, este núcleo impulsa un entorno que combina vivienda, oficinas, comercio, cultura y espacios públicos de alta calidad.

Ubicado estratégicamente en Calle 40, Mántica, a pocos pasos del Parque Metropolitano La Sabana, SENCIA ofrece una localización envidiable que permite a sus residentes acceder fácilmente a centros de salud, espacios culturales, instalaciones deportivas y zonas comerciales. Esta cercanía al mayor pulmón verde de la capital permite una experiencia de vida urbana distinta: central, pero en armonía con la naturaleza.

El proyecto contempla 233 apartamentos distribuidos en 29 niveles, con unidades desde los 48 hasta los 235 m². Cada residencia ha sido concebida para adaptarse a diversos estilos de vida y etapas familiares, combinando funcionalidad, confort y estética de forma equilibrada. La arquitectura de SENCIA responde a una visión integral que entiende la vivienda como parte de un entorno más amplio: cada detalle está pensado para mejorar el día a día de quienes lo habitan.

Uno de los grandes diferenciales del proyecto es su enfoque en el bienestar integral. SENCIA cuenta con un gimnasio equipado con tecnología de punta, áreas al aire libre ideales para la práctica de yoga o meditación, y espacios que promueven la conexión con uno mismo. A esto se suman amenidades pensadas para el entretenimiento y la vida social, como una sala de cine privada, un game room, zonas para karaoke y un sofisticado simulador de golf, todo dentro del mismo edificio.

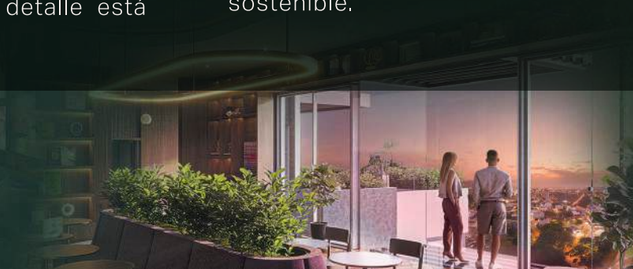
También se integra de forma natural a las nuevas formas de trabajo. El área de coworking, las salas de reuniones y el oficentro corporativo brindan soluciones efectivas para quienes adoptan modelos híbridos o remotos, permitiendo equilibrar la productividad con la comodidad del hogar.

La vida en comunidad está en el centro de esta propuesta. El proyecto incorpora una ludoteca segura para niños, un parque para mascotas con Pet Spa y zonas verdes que favorecen el encuentro, la creatividad y el esparcimiento. Espacios como el parque de esculturas invitan a reconectar con el arte y la naturaleza en la rutina diaria, fomentando un entorno donde la vida familiar y social se desarrolla en equilibrio.

En línea con las tendencias globales de desarrollo responsable, SENCIA adopta principios de sostenibilidad desde su concepción. La arquitectura bioclimática, el uso de paneles solares, los sistemas de bajo consumo energético y la promoción de prácticas responsables entre los residentes son parte de su ADN. Todo está orientado a reducir el impacto ambiental y construir una ciudad más resiliente y consciente.

SENCIA no solo transforma un sector de la capital: marca un precedente en la evolución urbana de San José. Una visión que combina diseño, funcionalidad, inclusión y respeto por el entorno, para ofrecer una experiencia residencial a la altura de las ciudades que piensan en su futuro. Y como parte de Núcleo Sabana, representa una pieza clave en la construcción de una San José más viva, vibrante y sostenible.







NUEVO
producto

RADIOGRAFÍA 2024

Sector Construcción en Costa Rica

El Pulso de las Constructoras de a Gran Formato

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

REVISTA GAMA

Gutierrez & Gallardo tiene el gusto de presentar su nuevo producto de investigación del mercado inmobiliario, en este caso del sector construcción en Costa Rica.

El informe estadístico tiene por nombre "Estudio del sector construcción en Costa Rica enfocado en constructoras de gran formato". Este estudio nace de la necesidad del sector construcción, en especial las empresas constructoras de gran formato, de conocer como se mueve el mercado de la construcción en Costa Rica, año a año. Consecuentemente, se investigaron los proyectos que aprueba el CFIA, el nombre del desarrollador y el nombre del constructor.

La labor de investigación se desarrolló para los años 2021, 2022, 2023 y 2024, con el fin de tener una estadística de varios años y analizar el comportamiento del sector en el tiempo.

Las diferentes construcciones se clasificaron en los siguientes segmentos: comercial, habitacional, industrial, salud, urbanístico o de infraestructura y turismo principalmente. Para cada proyecto se determinó su tipo, ubicación, área construida, monto tasado en dólares, empresa desarrolladora y empresa constructora; este último dato requirió de investigación de oficina y de campo, ya que las empresas constructoras no quedan registradas en la página informativa del CFIA.

Se analizaron 434 proyectos, con más de 100 empresas constructoras, un área de construcción de 9.051.224 m2 y un valor de contratos cercano a los $6.000 millones.

El volumen de contrataciones subió sustancialmente entre el 2023 a 2024, pasando de $1.519 millones a $2.230 millones.

En el TOP 10 de las empresas constructoras con mayor volumen de contratos durante el periodo 2021 a 2024 estan: Constructora Volio y Trejos, EDICA, VanderLaat y Jiménez, EDIFICAR, PROYCON, Constructora ALFA, BILCO, CASAMAX, TRAESA y TITANIA (URBANIA Desarrollos). Todas las empresas anteriores acumularon más de $100 millones de dólares en contratos.

El informe presenta las compañías que acumularon contratos entre los $50 a $100 millones y las compañías que están entre los $10 a $50 millones, las estadísticas de construcción por segmento de mercado y por provincia y, un detalle por constructora por segmento de mercado, definiendo cuál es su enfoque principal.

El informe completo tendrá un costo anual de $2.000 + iva. Siendo este el primer año de lanzamiento y considerando que el informe tendrá actualizaciones anuales, se asignó para esta primera edición un precio especial de $1.000+iva. El aporte que usted realiza con la adquisición de nuestros informes, nos permite continuar con la investigación en diferentes productos del sector construcción.

Nota: El informe de constructoras se entregará en versión 00, en espera de comentarios de las diferentes constructoras y ajustes que podamos implementar; por tal razón, se estará entregando una versión 01 en un par de meses.



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

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT

PARA SUS PROYECTOS

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

ESTUDIOS CAKE

NUESTROS CLIENTES

HIO desarrolladores
RC Inmobiliaria
novogar
Banco Nacional
Extralum
Urbania
Edificando Futuro
Grupo Pirie
Garnier
Enhancing Land
Las Catalinas
Costa Rica

¿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

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

REVISTA GAMA

FONDOS INMOBILIARIOS
para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Para obtener información sobre Fondos inmobiliarios para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, se consultó a la IA por ser un tema en desarrollo:

"Para levantar un fondo inmobiliario en Costa Rica destinado al desarrollo de proyectos de vivienda, es fundamental seguir un proceso estructurado que incluye la definición del fondo, la captación de inversionistas, la adquisición de terrenos, la planificación y desarrollo del proyecto, la obtención de financiamiento adicional y la comercialización de las unidades habitacionales. Este proceso se apoya en la legislación costarricense y requiere la asesoría de expertos en materia legal, financiera y de bienes raíces.

Pasos para levantar un fondo inmobiliario en Costa Rica:

1. Definición del Fondo .

• **Estructura:**
Se debe definir el tipo de fondo (público o privado, cerrado o abierto) y su estructura legal, considerando si será un fondo de inversión, un fideicomiso o una sociedad anónima.

• **Objetivos:**
Se establecerán los objetivos del fondo, como el tipo de vivienda a desarrollar (residencial, social, etc.), la ubicación geográfica y el público objetivo.

• **Plazo:**
Se determinará la duración del fondo y el horizonte de inversión.

Fuente:
Visión general creada por IA. Junio 23 de 2025.

2. Captación de Inversionistas

• **Identificación:**
Se identificarán los inversionistas potenciales, tanto institucionales (bancos, aseguradoras, fondos de pensiones) como individuales, interesados en invertir en proyectos inmobiliarios.

• **Presentación:**
Se preparará un prospecto de inversión que describa detalladamente el fondo, sus objetivos, la estrategia de inversión, los riesgos asociados y las proyecciones financieras.

• **Marketing:**
Se realizarán campañas de marketing para atraer inversionistas, utilizando canales como el sector financiero, ferias inmobiliarias y plataformas digitales.

3. Adquisición de Terrenos:

• **Búsqueda:**
Se realizará una búsqueda exhaustiva de terrenos adecuados para el proyecto, considerando la ubicación, el tamaño, la zonificación y la factibilidad legal y técnica.

• **Negociación:**
Se negociarán los términos de compra con los propietarios de los terrenos, asegurando precios competitivos y condiciones favorables.

• **Due Diligence:**
Se realizará una investigación exhaustiva sobre la propiedad, incluyendo el estudio de títulos, la verificación de la zonificación y la evaluación de los riesgos ambientales.

4. Planificación y Desarrollo del proyecto:

• **Diseño:** Se contratarán arquitectos y urbanistas para diseñar el proyecto, considerando las necesidades del público objetivo y las regulaciones locales.

• **Permisos:** Se tramitarán todos los permisos y licencias necesarios ante las autoridades competentes, como el Ministerio de Salud, la Municipalidad y el INVU (Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo).

• **Construcción:**
Se seleccionará una empresa constructora con experiencia en proyectos similares y se supervisará la ejecución de la obra, asegurando la calidad y el cumplimiento de los plazos.

5. Financiamiento Adicional:

• **Bancos:**
Se buscarán financiamiento bancario para complementar la inversión de los socios del fondo.

• **Otras Fuentes:**
Se explorarán otras fuentes de financiamiento, como créditos públicos, fondos de inversión especializados y capital de riesgo.

6. Comercialización:

• **Preventa:**
Se iniciará la preventa de las unidades habitacionales, ofreciendo incentivos y facilidades de pago a los compradores.

• **Publicidad:**
Se realizará una campaña de marketing para dar a conocer el proyecto y atraer compradores, utilizando publicidad en medios tradicionales y digitales.

• **Venta:**
Se formalizarán las ventas de las unidades y se gestionarán los trámites legales y financieros para la transferencia de la propiedad.

7. Administración y Gestión:

• **Administrador:**
Se designará un administrador profesional para gestionar el fondo y el proyecto, asegurando la correcta administración de los recursos y la rentabilidad del proyecto.

• **Contabilidad:**
Se llevará una contabilidad detallada del fondo y del proyecto, asegurando la transparencia y el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales.

• **Informe:**
Se elaborarán informes periódicos para los inversionistas, detallando el avance del proyecto, los resultados financieros y la gestión del fondo.

FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIOS

Resultados de los Fondos de Inversión Inmobiliaria.

En Costa Rica, los fondos de inversión inmobiliarios mostraron un rendimiento promedio líquido de 2.94% al cierre de 2024. Este tipo de fondos invierten en activos inmobiliarios para generar rendimientos a través de alquileres y plusvalías de los inmuebles. Es importante considerar que los rendimientos pueden variar según factores como la plusvalía o minusvalía de los inmuebles, el nivel de ocupación, el endeudamiento y las operaciones de compraventa.

Rendimientos específicos:

• **BCR Fondo de Inversión Inmobiliario:**
Al cierre de marzo de 2025, este fondo presentó un rendimiento líquido a 12 meses del 0.94%, inferior al promedio de la industria.

•**Rendimiento promedio de la industria:**
El rendimiento promedio de los fondos inmobiliarios se situó en 2.63% al cierre de marzo de 2025.

• **Rendimiento promedio en 2024:**
El rendimiento promedio de los 14 fondos inmobiliarios analizados fue de 2.94% al cierre de 2024.

Factores que influyen en el rendimiento:

• **Plusvalía/Minusvalía:**
Las fluctuaciones en el valor de los inmuebles pueden afectar los rendimientos.

• **Ocupación:**
El porcentaje de ocupación de los inmuebles influye directamente en los ingresos por alquileres.

• **Endeudamiento:**
El nivel de endeudamiento del fondo puede afectar su rentabilidad.

• **Transacciones inmobiliarias:**
Las compras y ventas de propiedades realizadas por el fondo pueden generar ganancias o pérdidas.

Consideraciones adicionales:

• **Rendimiento total vs. Rendimiento líquido:**
Los fondos de inversión inmobiliarios ofrecen dos tipos de rendimientos: el total (que incluye dividendos y plusvalías) y el líquido (que considera solo los réditos periódicos).

• **Inversión mínima:**
Para invertir en fondos inmobiliarios en Costa Rica, generalmente se requiere un monto mínimo, que puede ser de $1,000 para fondos con inmuebles en el país y de $5,000 para los que invierten en el extranjero según información de la Superintendencia de Valores.

• **Riesgos:**
La inversión en fondos inmobiliarios conlleva riesgos, como la posibilidad de minusvalías en los inmuebles o dificultades para vender las participaciones en el mercado secundario.

RECOMENDACIONES

• Investigar a fondo los diferentes fondos inmobiliarios disponibles en Costa Rica y analizar sus características, como el tipo de inmuebles en los que invierten, su nivel de ocupación y su historial de rendimiento.

• Considerar el nivel de riesgo que se está dispuesto a asumir y comparar los rendimientos ofrecidos por diferentes fondos con el nivel de riesgo que cada uno representa.

• Consultar con un asesor financiero para obtener recomendaciones personalizadas sobre la inversión en fondos inmobiliarios.



SE VENDE

Lote

AEROPARK

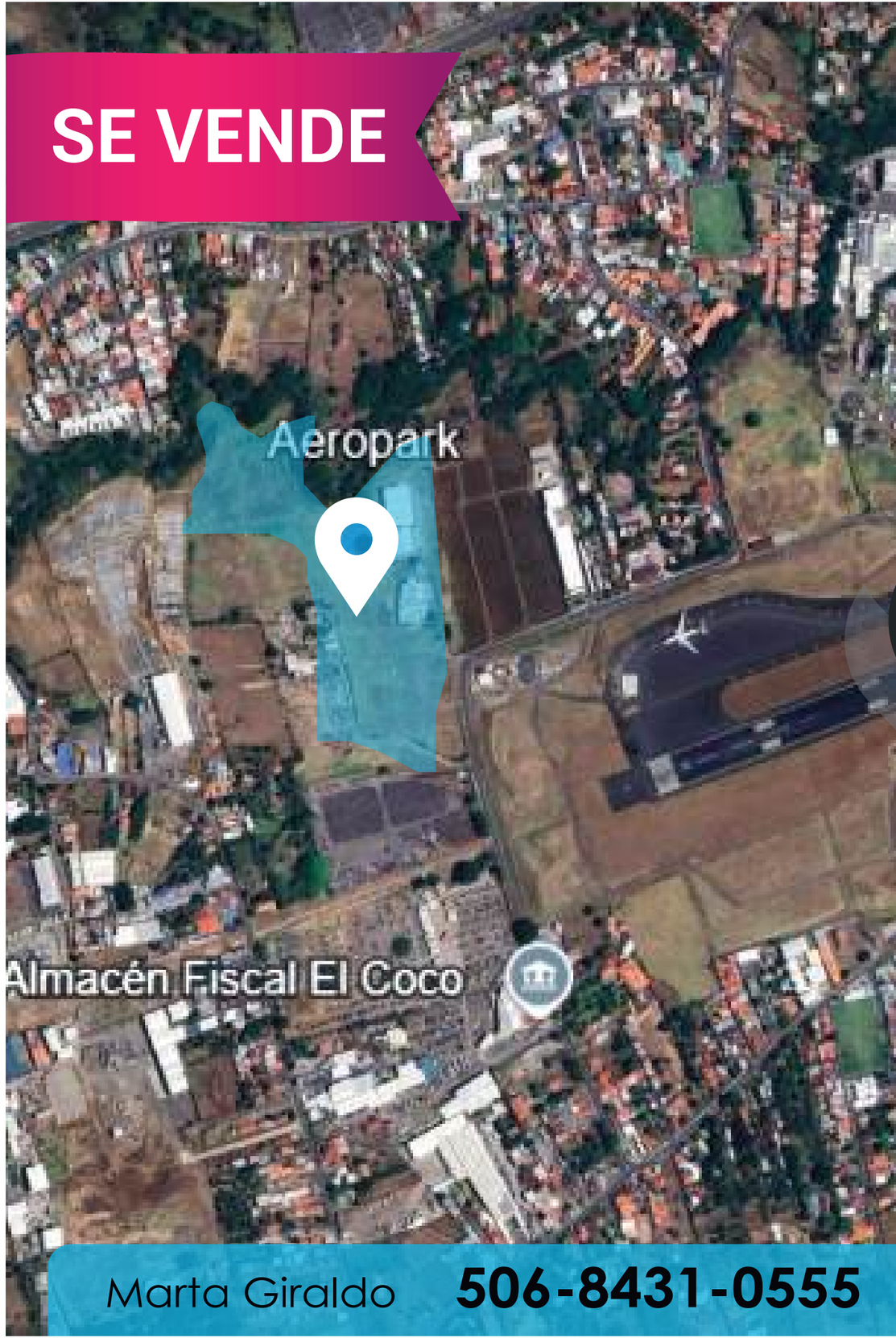
24.299 m²

Provincia:
02 ALAJUELA

Cantón:
01 ALAJUELA

Distrito:
05 GUÁCIMA

USO DE SUELO PERMITIDO:
Bodegas, logística, hotel, plaza comercial, centro de convenciones o similar.



Marta Giraldo **506-8431-0555**

SE VENDE

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

Lote

PIEDADES

SAN RAMÓN

1.893.331 m²

Provincia:
02 ALAJUELA

Cantón:
02 SAN RAMÓN

Distrito:
05 PIEDADES SUR

USO DE SUELO PERMITIDO:
Ecoturismo
Afloramiento de aguas termales,
Colindancia con Río Barranca, Zona de Bosque







Marta Giraldo **506-8431-0555**

Image © 2025 Airbus
Image © 2025 Maxar Technologies



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.



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

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

Estudio de FACTIBILIDAD para proyectos inmobiliarios

RESUMEN

Elaborado por:
Ing. Gustavo Gutérrez Berón.
Especialista en Administración de empresas
Gutiérrez & Gallardo

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS:

En la edición anterior de la Revista GAMA Inmobiliaria (No.26) se realizó la entrega del último capítulo del taller "Estudio de factibilidad para un proyecto inmobiliario", desarrollado en esta revista como un aporte de Gutierrez y Gallardo en la formación de los nuevos profesionales que trabajan en esta área.

En esta entrega se brinda un resumen de los temas vistos, resaltando que un estudio de factibilidad inmobiliario incluye la Factibilidad Técnica, Operativa, Comercial y Financiera.

El estudio de factibilidad es el plan de negocio o hoja de ruta de un proyecto inmobiliario. Este tipo de estudio involucra todas las variables que un proyecto debe analizar y controlar para garantizar el éxito técnico, operativo, comercial y financiero.

Un proyecto de inversión inmobiliaria está compuesto por un activo o terreno y un conjunto de variables determinadas por el estudio de mercado, los estudios técnicos, económicos, ambientales y legales, que sumados permiten establecer la conveniencia o no de su ejecución.

El estudio de factibilidad pretende evaluar la absorción, la rentabilidad y el nivel de riesgo e incertidumbre de un proyecto, con el fin de seleccionar la mejor alternativa a desarrollar. La mejor alternativa será la que maximice la rentabilidad y minimice el riesgo.

Objetivos de un estudio de factibilidad:

1. Determinar el nivel de riesgo que implica la ejecución de un proyecto inmobiliario en específico.

2. Analizar y valorar todos los aspectos y variables que involucra la ejecución de un proyecto inmobiliario.

3. Generar todas las herramientas gerenciales que permitan llevar el control integral del proyecto durante su ejecución, como garantía de éxito del proyecto.

El siguiente es el índice general que debe tener un Estudio de Factibilidad:

1. Idea, conceptualización y prefactibilidad.

1.1 Idea.
1.2 Conceptualización. Definición de producto(s).
1.3 Tipos de desarrollo – Análisis de alternativas.
1.4 Cantidad de unidades inmobiliarias.
1.5 Análisis de alternativas.
1.6 Prefactibilidad técnica, comercial y de servicios.
1.7 Normativa vigente y aspectos legales.
1.8 Estimación de producto y precio
1.9 Estimación preliminar con costos paramétricos.
1.10 Estimación de utilidades.
1.11 Resumen de costos y estimación de utilidades.

2. Aspectos administrativos y legales.

2.1 El desarrollador, experiencia.
2.2 Organigrama – gobierno corporativo.
2.3 Aspectos legales, sociedades.
2.4 Manejo administrativo y contable del proyecto.
2.5 Convenios, asociaciones y utilidades.

3. El proyecto, ubicación, producto y precio.

3.1 Ubicación y selección del sitio.
3.2 Normativas vigentes y planes reguladores.
3.3 Descripción del proyecto y sus etapas.
3.4 Entorno, sitios de interés y FODA.
3.5 Equipo gerencial y de diseño.
3.6 Análisis de producto.
3.7 Análisis de precio.
3.8 Aceptación inmobiliaria.

4. Estudio de mercado.

4.1 Objetivos del estudio de mercado.
4.2 Diseño de la investigación, encuestas y análisis de resultados.
4.3 Dimensión económica (macroeconomía).
4.4 Análisis de oferta. Competencia.
4.5 Balance oferta Demanda, Demanda potencial. Demanda insatisfecha.
4.6 Perfil del comprador.
4.7 Segmentación meta.
4.8 Estrategia comercial y política de precios.
4.9 Matriz FODA.
4.10 Publicidad y mercado.
4.11 Tendencias del mercado.
4.12 Nivel de absorción.

5. Aspectos técnicos

5.1 Dimensionamiento del proyecto
5.2 Logística constructiva.
5.3 Presupuesto de construcción detallado.
5.4 Condiciones generales o indirectos de obra.
5.5 Revisión de parámetros.
5.6 Programa de obra.
5.7 Mapa estratégico, secuencia constructiva, temporales.
5.8 Planeación de la ejecución – Aplicación Lean Construction.
5.9 Planeación del control. Definición de indicadores.
5.10 Cierre de proyecto y entrega.
5.11 Gestión de calidad y SSO.
5.12 Ingenierías de valor.
5.13 Costo directo – Resumen

6. Costos suaves o indirectos de proyecto.

6.1 Diseños, honorarios y reembolsables.
6.2 Impuestos, seguros y garantías.
6.3 Conexión y servicios.
6.4 Gastos administrativos.
6.5 Gastos legales.
6.6 Publicidad.
6.7 Mercadeo y ventas.
6.8 Gerencia del proyecto.
6.9 Costos financieros.

7. Análisis del terreno.

7.1 Costo del terreno, avalúo.
7.2 Costos de infraestructura.
7.3 Desarrollos por etapas.
7.4 Política de pago del lote o asociación.
7.5 Costos financieros del terreno.

8. Financiamiento.

8.1 Inversiones realizadas.
8.2 Fuentes de financiamiento del proyecto, alternativas.
8.3 Recursos propios.
8.4 Ingresos y costos (presupuesto)
8.5 Tasas de interés.
8.6 Factores financieros externos.
8.7 Crédito Bancario.

9. Modelo económico - Análisis financiero.

9.1 Resumen de costos.
9.2 Ingresos, inversión inicial.
9.3 Balance. Ingresos menos egresos.
9.4 Flujo de caja.
9.5 Determinación del VAN, la TIR y Punto de Equilibrio.
9.6 Análisis de sensibilidad (escenarios).
9.7 Análisis de riesgos.

10. Análisis ambiental y de responsabilidad social.

10.1 Objetivo ambientales y compromisos (Setena).
10.2 Problemas ambientales y plan de mitigación.
10.3 Huella de carbono.
10.4 Responsabilidad social empresarial y de proyecto.
10.5 Nuevas alternativas.

11. Conclusiones y recomendaciones

11.1 Conclusiones comerciales.
11.2 Conclusiones técnicas.
11.3 Conclusiones financieras.
11.4 Recomendaciones gerenciales.

Con el taller brindado, Gutierrez y Gallardo espera generar un impacto positivo en el gremio inmobiliario, para conseguir que más proyectos y más desarrolladores elaboren un completo y realista estudio de factibilidad, que se pueda cumplir y que siga la filosofía Ganar-Ganar.

Quedamos atentos a cualquier consulta al correo ggutierrez@gyg.cr

Elaborado por:
Ingeniero civil Gustavo Gutiérrez Berón
Especialista en Administración de empresas
Correo: ggutierrez@gyg.cr

Espera nuestra siguiente Edición

REVISTA
GAMA
INMOBILIARIA

· Edición 28 ·

SENCIA
EN NÚCLEO SABANA



- Proyectos para clase media en Costa Rica.

- Tendencia del sector inmobiliario de vivienda en CR y el mundo.

- Créditos hipotecarios para vivienda.

- Planes reguladores para cantones de la GAMA

- Introducción al taller de presupuestos para macroproyectos.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT