



ESTUDIO DEL MERCADO INMOBILIARIO EN EL GAM SECTOR VIVIENDA A JUNIO 28 DE 2014

Edición N°6

Análisis sobre la base de 227
proyectos inmobiliarios del
GAM

28 de Junio de 2014



Análisis mercado inmobiliarios del GAM, con corte al 30 de Junio de 2014

Elaboró: Ing. Gustavo A. Gutiérrez B.
Consultora Gutiérrez & Gallardo

INDICE

1. INTRODUCCIÓN
2. TENDENCIA REAL POR PRODUCTO
3. DEMANDA SEGÚN VENTAS
4. OFERTA SEGÚN DISPONIBILIDAD
5. REINGENIERIA INMOBILIARIA
6. ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS
7. SISTEMAS DE GESTIÓN
8. CONCLUSIONES
9. FICHAS TÉCNICAS

1. INTRODUCCIÓN

La innovación, acompañada de un buen estudio de mercado, brinda buenos resultados. Así lo demuestran dos proyectos de apartamentos que se adelantan en el GAM. Los dos proyectos son torres de apartamentos que ofrecen a sus clientes un estilo de vida moderno con todas las comodidades, integrando la vivienda con otros servicios. Estos proyectos están enfocados a una clase media que busca alternativas de menor costo con un mejor producto.

Uno de estos proyectos de apartamentos, que tiene menos de dos meses en preventa, ya tiene a la fecha 55 unidades colocadas. Este éxito en su lanzamiento se debe principalmente al producto/precio/amenidades y a su ubicación (1 km del centro comercial Cariari).

Lo anterior demuestra que es posible lograr mejores ventas con un producto innovador, llegando al nicho de mercado correcto.

Para esta sexta edición contamos con una base de 227 proyectos. Este total se descompone en 37 proyectos de lotes, 109 proyectos de casas y 81 proyectos de apartamentos.

Los proyectos analizados acumulan un total de 25.575 viviendas entre lotes, casas y apartamentos.

De este total se tienen vendidos actualmente 15.885 (62%) y un disponible de 9.690 viviendas (38%).

La velocidad promedio en los diez meses analizados para todos los proyectos está en 1.8 unidades por mes. Siendo la velocidad de ventas máxima de 20 unidades y la mínima de 0 un/mes.

El segmento por debajo de los \$75.000 sigue con poca o nula oferta. Las familias con ingresos hasta un millón de colones no encuentran productos que se acomoden a su situación financiera. Según datos del INEC el 79% de los hogares recibe menos de un millón doscientos mil colones de ingresos mensuales. Es decir que el 79% de la población solo puede tener acceso a viviendas con un valor máximo de \$88.000. ¿Entonces porqué el grueso de los proyectos de vivienda están sobre los \$100.000? Esta es la gran pregunta que nos hacemos todos. Las respuestas son múltiples: El valor de la tierra, altos costos de mano de obra, materiales costosos, pero también tenemos una falta de liderazgo de las instituciones como el INVU, la falta de participación de las municipalidades en el problema de vivienda, etc. En general falta compromiso de todas las entidades de gobierno y un trabajo en equipo gobierno-empresa privada para salir adelante con los problemas de vivienda en Costa Rica.



Durante el pasado debate sobre vivienda para clase media, organizado por la cadena ADN Radio, nos dimos cuenta que la tarea está difícil. Que se requiere de la unión de todas las partes, gobierno y sector privado, para lograr revertir la tendencia creciente del déficit habitacional (DH). Se requiere construir en el país un mínimo de 14.000 viviendas nuevas al año y estamos llegando solo al 50%.

Gustavo Gutiérrez



2. TENDENCIA REAL POR PRODUCTO

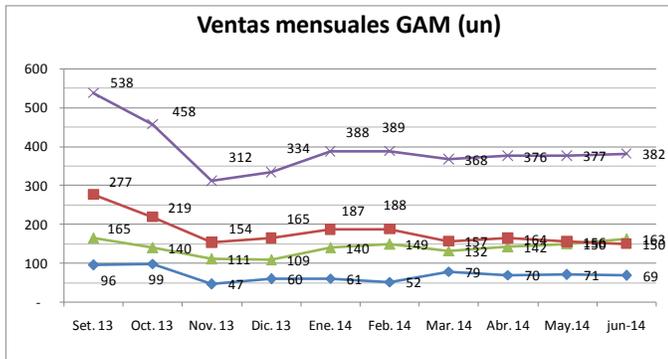
VENTAS GAM A JUNIO 2014

La tendencia de las ventas se mantiene estable, con un pequeño incremento en el producto apartamentos, logrando igualar cifras de setiembre del año pasado.

VENTAS ME	Set. 13	Oct. 13	Nov. 13	Dic. 13	Ene. 14	Feb. 14	Mar. 14	Abr. 14	May. 14	jun-14
TOTAL	538	458	312	334	388	389	368	376	377	382
LOTES	96	99	47	60	61	52	79	70	71	69
CASAS	277	219	154	165	187	188	157	164	156	150
APTOS	165	140	111	109	140	149	132	142	150	163

En el anterior cuadro podemos observar cómo la venta de los diferentes productos continua en el rango bajo, con un leve repunte, pero muy lejos todavía de los niveles de ventas que se tenían en el 2013.

Por primera vez desde que iniciamos con el estudio, el producto apartamentos supera en 13 unidades al producto casas, en ventas del mes de junio.

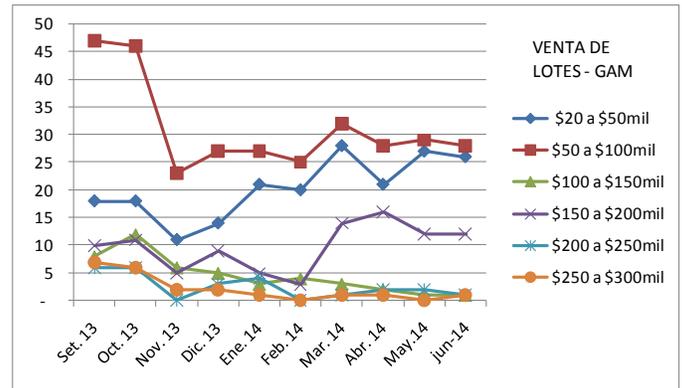


■ Casas ■ Aptos ■ Lotés

El comportamiento de las ventas por producto, segmentado por rango de precio presentó el siguiente resultado:

Producto lotes:

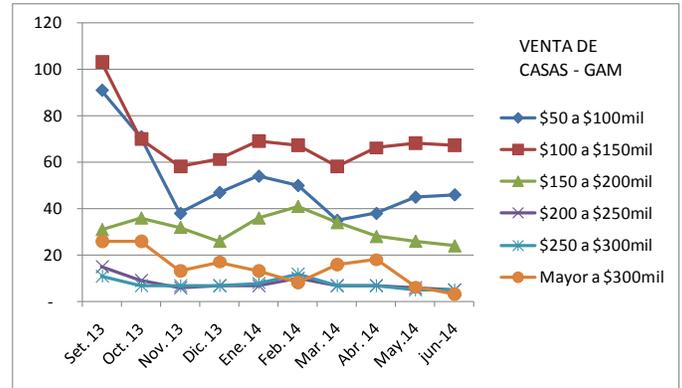
	Set. 13	Oct. 13	Nov. 13	Dic. 13	Ene. 14	Feb. 14	Mar. 14	Abr. 14	May. 14	jun-14
LOTES	96	99	47	60	61	52	79	70	71	69
\$20 a \$50mil	18	18	11	14	21	20	28	21	27	26
\$50 a \$100mil	47	46	23	27	27	25	32	28	29	28
\$100 a \$150mil	8	12	6	5	3	4	3	2	1	1
\$150 a \$200mil	10	11	5	9	5	3	14	16	12	12
\$200 a \$250mil	6	6	-	3	4	-	1	2	2	1
\$250 a \$300mil	7	6	2	2	1	-	1	1	-	1
Mayor a \$300m	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



El producto lotes se estabilizó en un promedio de 70 un/mes, con algunas variaciones por rango, como se muestra en la tabla anterior.

Producto casas:

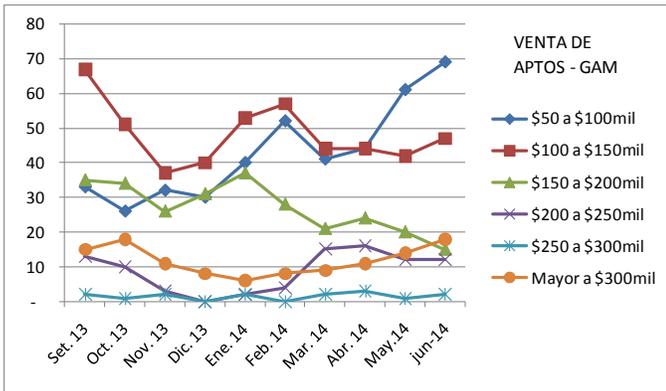
	Set. 13	Oct. 13	Nov. 13	Dic. 13	Ene. 14	Feb. 14	Mar. 14	Abr. 14	May. 14	jun-14
CASAS	277	219	154	165	187	188	157	164	156	150
\$20 a \$50mil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
\$50 a \$100mil	91	71	38	47	54	50	35	38	45	46
\$100 a \$150mil	103	70	58	61	69	67	58	66	68	67
\$150 a \$200mil	31	36	32	26	36	41	34	28	26	24
\$200 a \$250mil	15	9	6	7	7	10	7	7	6	5
\$250 a \$300m	11	7	7	7	8	12	7	7	5	5
Mayor a \$300m	26	26	13	17	13	8	16	18	6	3



En casas los rangos más bajos están estables y los altos siguen en caída. El total mensual sigue a la baja con 150 un/mes. El promedio en estos primeros seis meses del año es de 167 un/mes.

Producto apartamentos:

	Set. 13	Oct. 13	Nov. 13	Dic. 13	Ene. 14	Feb. 14	Mar. 14	Abr. 14	May. 14	jun-14
APTOS	165	140	111	109	140	149	132	142	150	163
\$20 a \$50mil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
\$50 a \$100mil	33	26	32	30	40	52	41	44	61	69
\$100 a \$150mil	67	51	37	40	53	57	44	44	42	47
\$150 a \$200mil	35	34	26	31	37	28	21	24	20	15
\$200 a \$250mil	13	10	3	-	2	4	15	16	12	12
\$250 a \$300m	2	1	2	-	2	-	2	3	1	2
Mayor a \$300m	15	18	11	8	6	8	9	11	14	18

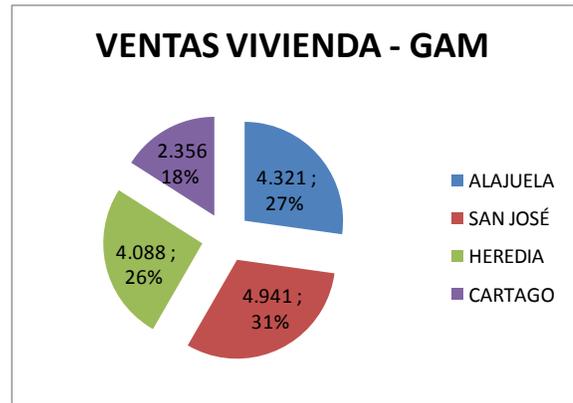


El comportamiento de los apartamentos es diferente. Mientras el rango de los \$50 a \$100 está creciendo, el rango entre los \$100 y \$200 mil está decreciendo. Este efecto se debe a dos proyectos en particular, los cuales están vendiendo más de 15 un/mes, restando mercado a otros proyectos del GAM.



3. DEMANDA SEGÚN LAS VENTAS

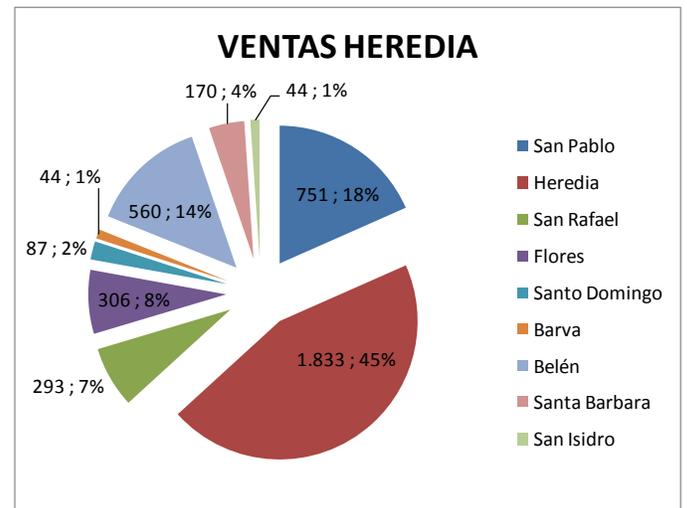
El volumen de unidades vendidas está 15.885 unidades. San José presenta la mayor cantidad de unidades vendidas con 4.941, seguido de Alajuela con 4.321 unidades vendidas, Heredia con 4.088 unidades vendidas y por último Cartago con 2.535 unidades vendidas.



VENTAS VIVIENDA -	15.885	100%
ALAJUELA	4.321	27%
SAN JOSÉ	4.941	31%
HEREDIA	4.088	26%
CARTAGO	2.535	16%

Estas ventas distribuidas por cantón y por tipo de producto nos arrojan los siguientes resultados:

Ventas **HEREDIA**:



El cantón central de Heredia concentra un total de viviendas vendidas de 1.833. Representando el 45% del total.

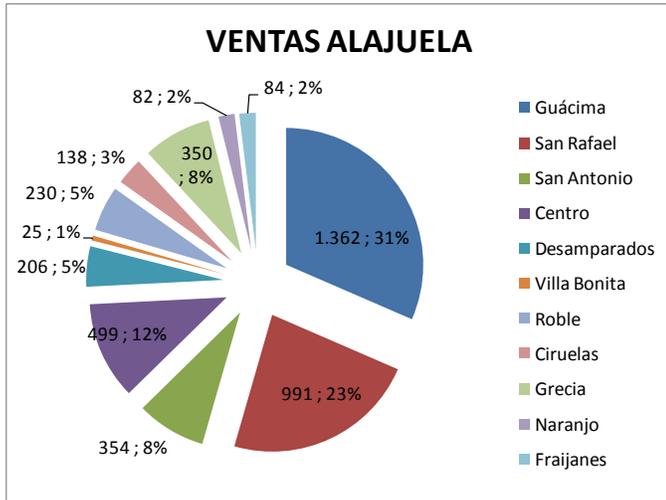
	VENDIDAS	LOTES	CASAS	APTOS
		25%	47%	27%
VENTAS HEREDIA	4.088	1.036	1.941	1.111
San Pablo	751	-	476	275
Heredia	1.833	671	530	632
San Rafael	293	50	173	70
Flores	306	156	150	-
Santo Domingo	87	62	25	-
Barva	44	-	44	-
Belén	560	53	373	134
Santa Barbara	170	-	170	-
San Isidro	44	44	-	-

En Heredia se mantienen las casas como el producto de preferencia con un 47%.



Ventas ALAJUELA:

La Guácima continúa siendo el distrito con mayor cantidad de viviendas vendidas en Alajuela ahora con 1.362 unidades. Equivalente al 31% del cantón.

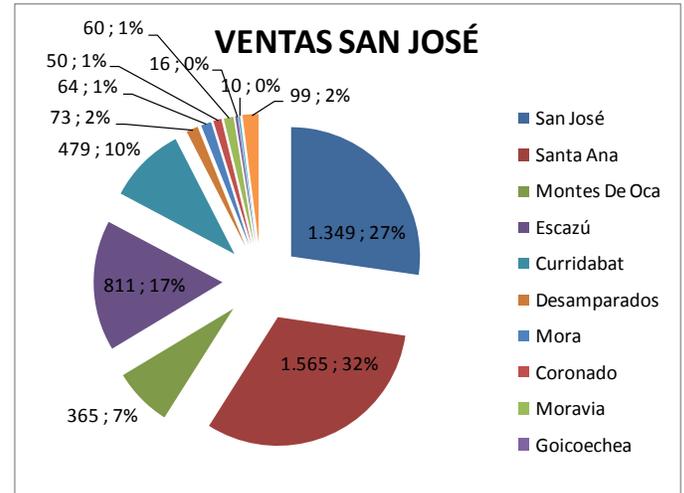


	VENDIDAS	LOTES	CASAS	APARTOS
		18%	65%	17%
VENTAS ALAJUELA	4.321	784	2.805	732
Guácima	1.362	137	939	286
San Rafael	991	131	685	175
San Antonio	354	-	200	154
Centro	499	-	499	-
Desamparados	206	-	174	32
Villa Bonita	25	-	-	25
Roble	230	-	170	60
Ciruelas	138	-	138	-
Grecia	350	350	-	-
Naranjo	82	82	-	-
Fraijanes	84	84	-	-

El producto de mayor venta en Alajuela son las casas con un acumulado de 2.805 unidades.

Ventas SAN JOSÉ:

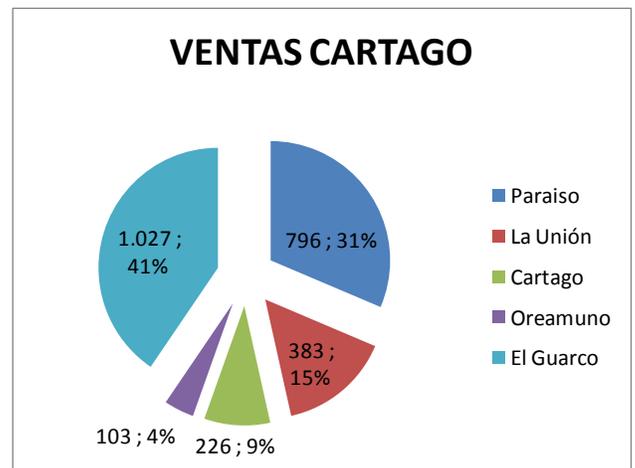
Santa Ana presenta la mayor cantidad de unidades vendidas con 1.565, seguido por San José con 1.349 unidades vendidas.



	VENDIDAS	LOTES	CASAS	APARTOS
		5%	23%	71%
VENTAS SAN JOSÉ	4.941	262	1.151	3.528
San José	1.349	-	-	1.349
Santa Ana	1.565	85	521	959
Montes De Oca	365	104	69	192
Escazú	811	3	96	712
Curridabat	479	-	286	193
Desamparados	73	-	-	73
Mora	64	33	31	-
Coronado	50	-	-	50
Moravia	60	37	23	-
Goicoechea	16	-	16	-
Tibás	10	-	10	-
Alajuelita	99	-	99	-

Ventas CARTAGO:

En la provincia de Cartago, el Guarco continúa con la mayor cantidad de ventas con 1.027, seguido de Paraíso con 796 un.





CONSULTORES VIALES de Costa Rica

Seguridad Vial
Tránsito
Elaboración del inventario de caminos cantonales
Diseño geométrico
Pavimentos
Estudios de impacto vial
Rehabilitación de pavimentos
Conservación de carreteras
Obras de explanación y drenaje
Geotecnia vial

Correo: info@consultoresvialescr.com Tel. 506-8719-1323



	VENDIDAS	LOTES	CASAS	APARTOS
		25%	69%	6%
VENTAS CARTAGO	2.535	640	1.748	147
Paraiso	796	307	489	-
La Unión	383	61	175	147
Cartago	226	28	198	-
Oreamuno	103	91	12	-
El Guarco	1.027	153	874	-

En lotes el rango con más ventas está entre los \$51 a \$70 mil. En casas está entre los \$71 y los \$85 mil y para apartamentos entre los \$101 y los \$120 mil.

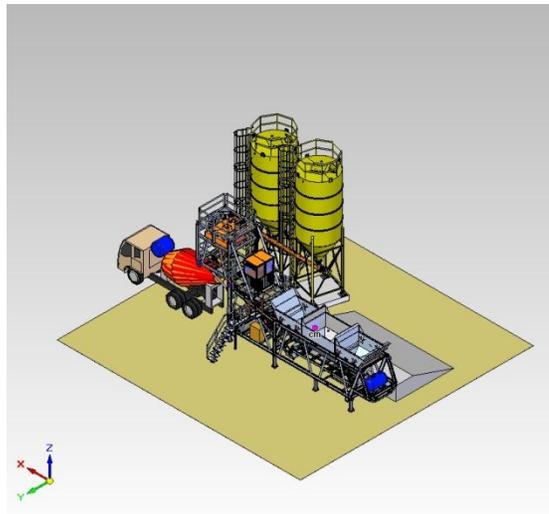
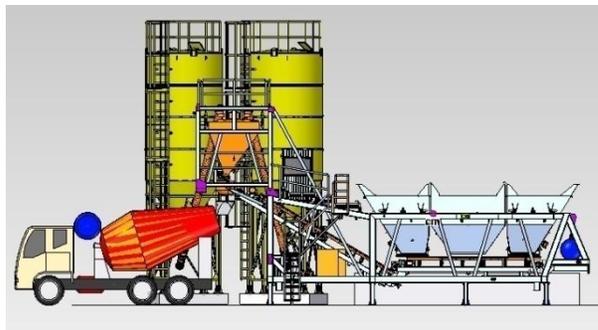
Nota: En el archivo de Excel con todos los proyectos, se pueden hacer filtros y focalizar fácilmente el segmento meta.



CR Property Hunters ©
 Tel: (506) 2505-5090
 Fax: 2505-5099
 info@crpropertyhunters.com

ALTRON INGENIERIA

Plantas mezcladoras y plantas dosificadoras de concreto, desde 15 m3/horas hasta 140 m3/hora.



SEGMENTACIÓN DE VENTAS POR PRECIO Y PRODUCTO

Para facilitar el análisis por precio de los diferentes productos se tomaron rangos más cortos, esto nos ayudará a identificar mejor los cambios en cada segmento.

En el siguiente cuadro se observan las ventas por producto y por rango de precio:

	VENDIDAS	LOTES	CASAS	APARTOS
		19%	48%	34%
POR PRECIO - TOTAL	15.885	2.941	7.546	5.398
\$20 a \$50 mil	813	613	200	-
\$51 a \$70 mil	1.288	782	415	91
\$71 a \$85 mil	1.645	421	1.667	529
\$86 a \$100 mil	2.113	223	1.556	356
\$101 a \$120 mil	1.981	12	171	1.177
\$121 a \$150 mil	2.869	63	1.375	672
\$151 a \$200 mil	2.976	155	633	854
\$201 a \$250 mil	791	63	121	303
\$251 a \$ 300 mil	463	134	124	205
\$301 a \$350 mil	251	-	100	151
\$351 a \$400 mil	287	-	192	95
\$401 a \$450 mil	41	-	41	-
\$451 a \$500 mil	68	-	68	-
Mayor a \$501 mil	299	-	76	223

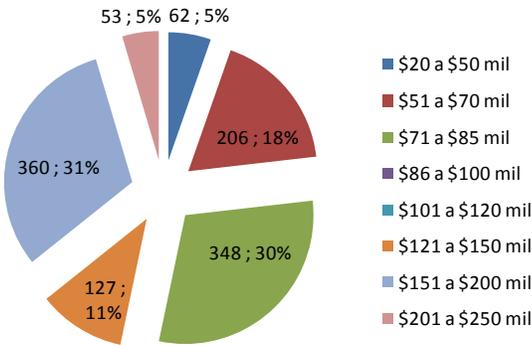


La segmentación por provincia, por producto y por precio es la siguiente:

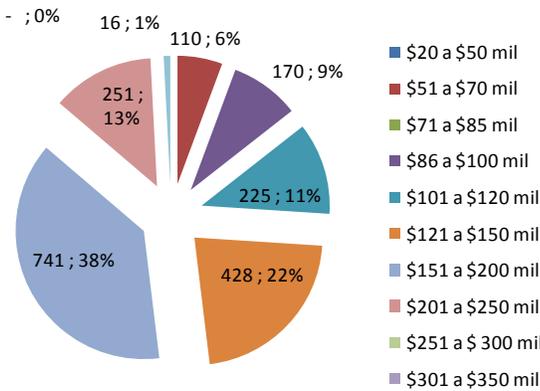
Ventas por provincia / rango de precio /producto

HEREDIA - VENTAS

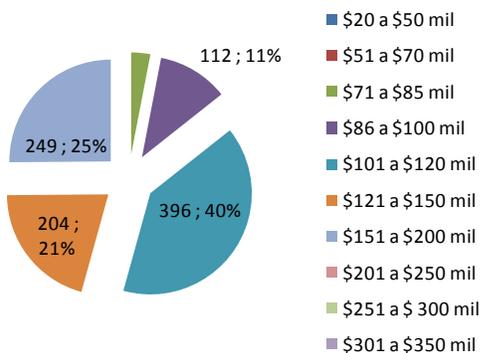
LOTES - HEREDIA



CASAS - HEREDIA

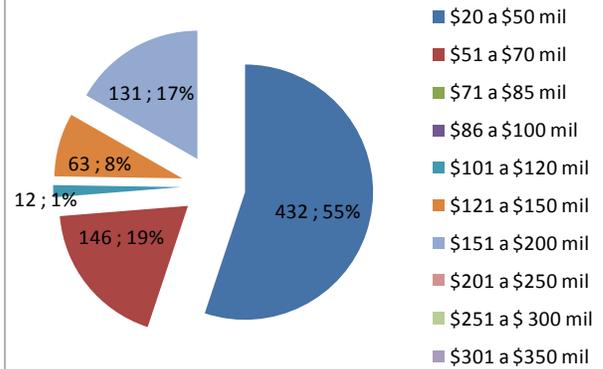


APARTAMENTOS - HEREDIA

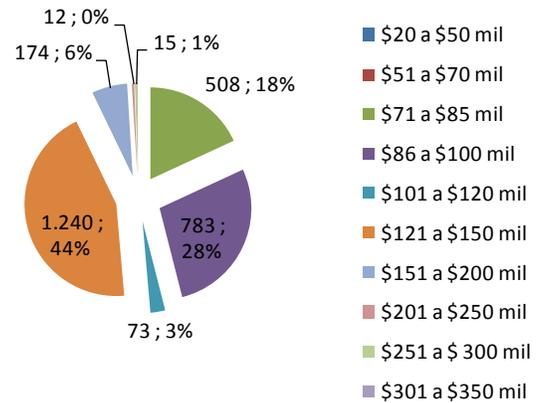


ALAJUELA - VENTAS

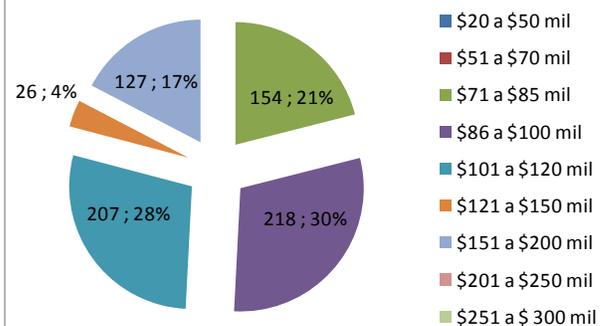
LOTES - ALAJUELA



CASAS - ALAJUELA

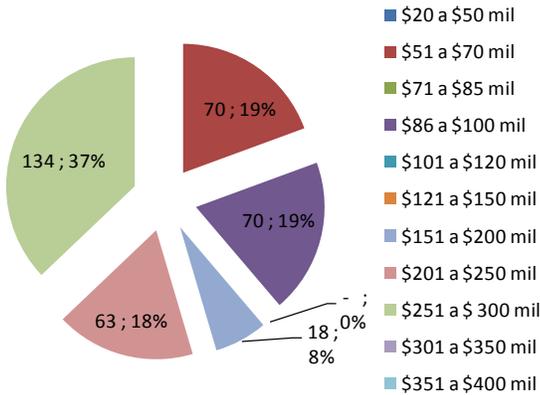


APARTAMENTOS - ALAJUELA

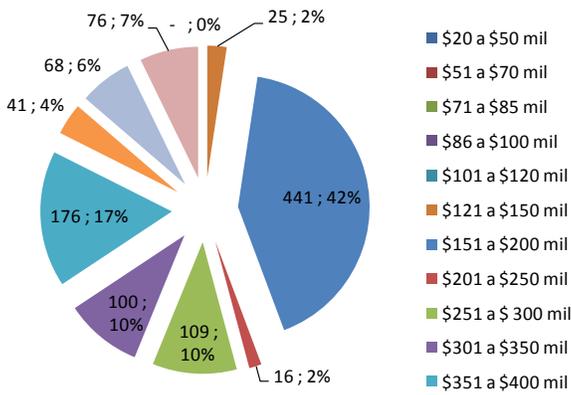


SAN JOSÉ- VENTAS

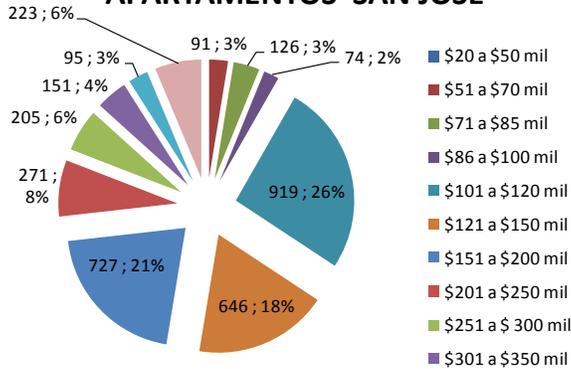
LOTES - SAN JOSE



CASAS - SAN JOSE

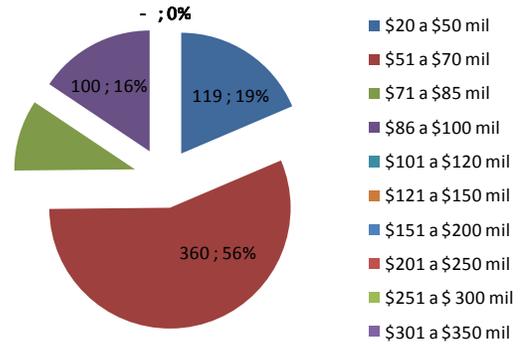


APARTAMENTOS - SAN JOSE

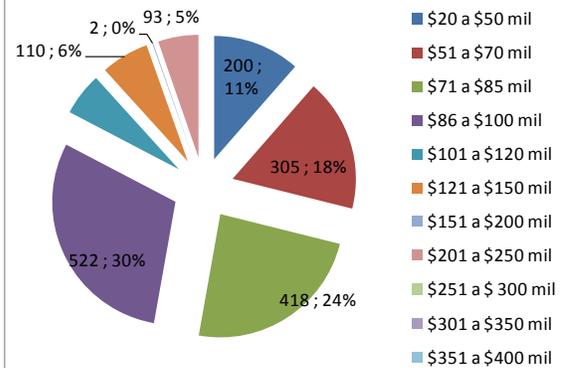


CARTAGO - VENTAS

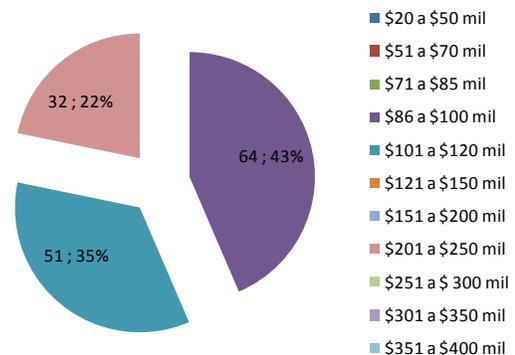
LOTES - CARTAGO



CASAS - CARTAGO



APARTAMENTOS - CARTAGO



(Nota: El informe tiene un margen de error calculado, debido principalmente a la variación en la lista de precios que presentan los desarrolladores. Para este ejercicio se tomó el precio de venta más bajo de cada proyecto).

ALAJUELA	Set.2013	Oct.2013	Nov.2013	Dic.2013	Ene.2014	Feb.2014	Mar.2014	Abr.2014	May.2014	Jun.2014
Guácima	63	41	40	45	63	71	35	40	51	51
San Rafael	10	16	14	12	13	13	7	8	6	6
San Antonio	27	14	-	3	10	12	7	7	8	9
Centro	20	18	17	12	12	13	12	14	15	16
Desamparados	3	3	7	8	6	5	2	3	3	4
Villa Bonita	3	2	-	-	2	2	1	1	-	-
Roble	14	11	2	5	8	9	6	6	8	8
Ciruelas	5	-	1	1	-	-	1	1	1	1
Grecia	4	5	4	4	5	6	8	8	7	6
Naranjo	5	5	4	5	6	6	9	8	7	7
Fraijanes	1	3	1	1	1	-	1	1	-	-

El distrito de La Guácima y Alajuela centro muestran un repunte en las ventas.

SAN JOSÉ	Set.2013	Oct.2013	Nov.2013	Dic.2013	Ene.2014	Feb.2014	Mar.2014	Abr.2014	May.2014	Jun.2014
San José	27	27	20	18	17	32	42	44	46	52
Santa Ana	71	63	34	41	39	37	43	49	34	31
Montes De Oca	24	15	24	16	17	12	17	13	17	18
Escazú	31	26	16	16	14	9	20	21	13	14
Curridabat	12	13	10	20	16	14	10	9	8	7
Desamparados	3	2	3	3	6	9	4	5	5	5
Mora	2	3	3	-	-	-	3	-	3	4
Coronado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Moravia	4	4	3	6	7	1	1	1	-	-
Goicoechea	-	1	2	-	-	-	1	-	-	-
Tibás	-	1	-	1	-	1	-	-	-	-
Alajuelita	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-

En general todos los cantones de San José presentan un decrecimiento de las ventas. Menos el cantón de San José que está incrementado sus ventas con un solo proyecto.

CARTAGO	Set.2013	Oct.2013	Nov.2013	Dic.2013	Ene.2014	Feb.2014	Mar.2014	Abr.2014	May.2014	Jun.2014
Paraiso	23	19	7	11	14	11	7	7	7	5
La Unión	15	8	3	6	9	11	7	7	6	6
Cartago	8	7	3	5	7	9	8	4	14	10
Oreamuno	8	4	-	2	-	-	3	3	3	1
El Guarco	20	21	9	15	7	3	6	8	11	14

Cartago presenta un incremento de las ventas en Cartago centro y El Guarco.

Veamos ahora el comportamiento de las ventas por cantón por mes, de setiembre 2013 a junio 2014:

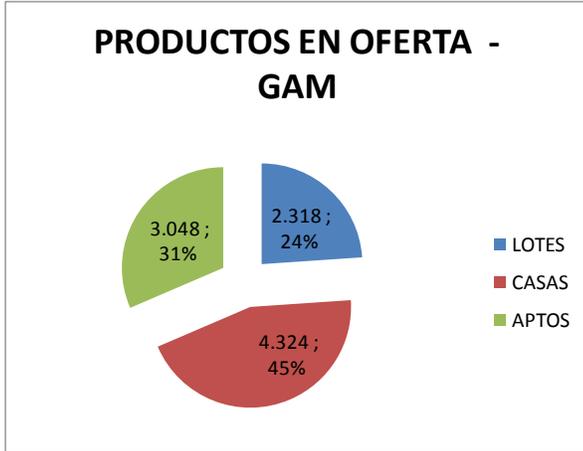
HEREDIA	Set.2013	Oct.2013	Nov.2013	Dic.2013	Ene.2014	Feb.2014	Mar.2014	Abr.2014	May.2014	Jun.2014
San Pablo	31	32	12	13	19	15	22	22	12	8
Heredia	59	54	42	37	54	52	39	42	44	50
San Rafael	17	11	8	5	5	6	11	10	7	9
Flores	4	5	4	3	8	10	9	8	6	7
Santo Domingo	2	3	3	5	6	5	5	3	6	5
Barva	9	4	3	4	5	-	2	3	-	-
Belén	7	7	5	6	7	8	7	10	21	20
Santa Barbara	3	3	-	-	5	7	2	2	2	1
San Isidro	-	-	3	3	-	-	5	3	4	5

El cantón central de Heredia muestra un repunte en las ventas.

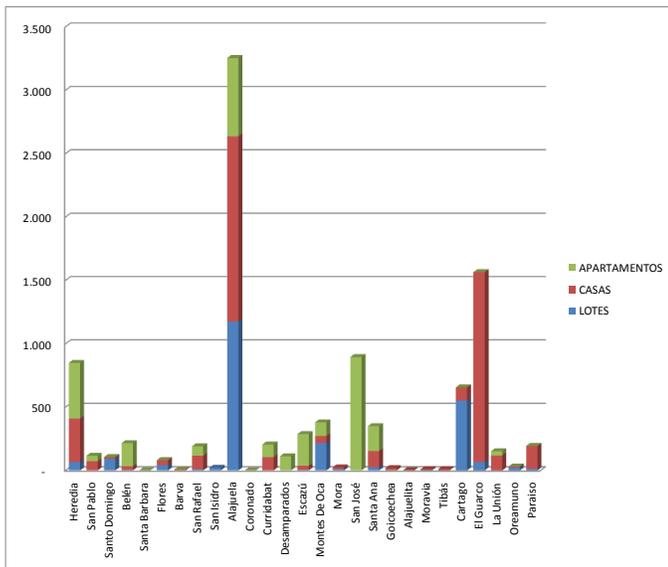


4. OFERTA SEGÚN DISPONIBILIDAD

En los 226 proyectos analizados tenemos actualmente una disponibilidad de 9.690. Esta cantidad de unidades disponibles en el GAM están representadas por 2.318 lotes, 4.324 casas y 3.048 apartamentos, equivalente a un 24%, 45% y 31% respectivamente.



La barra más alta en el siguiente cuadro, pertenece al cantón de Alajuela, sumados todos los tres tipos de productos. En Alajuela se concentra la mayor disponibilidad de lotes. San José tiene la mayor cantidad de apartamentos disponibles y Cartago tiene la mayor disponibilidad de casas, ya que concentra la oferta de vivienda social en el GAM.



CR PROPERTY HUNTERS

¡Hagamos negocios y veamos resultados!

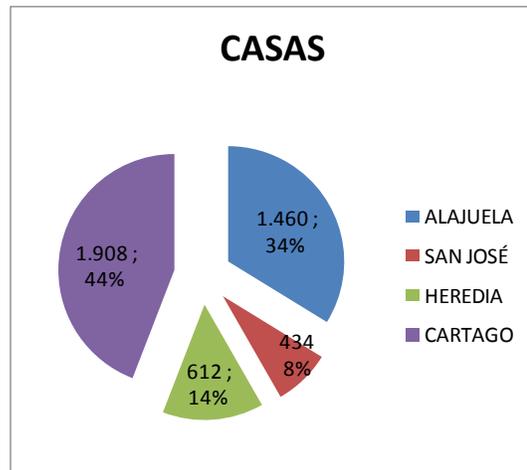
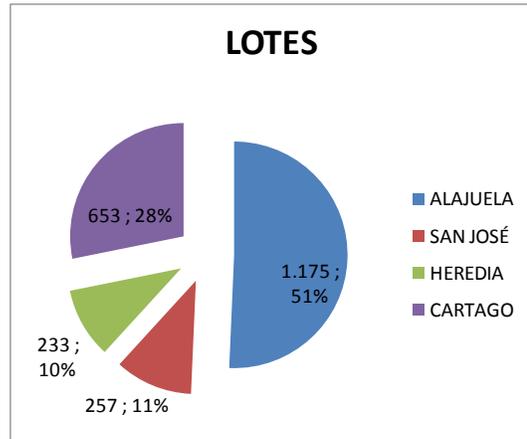
EDICIÓN ESPECIAL Expo Casa y Decoración 2014
Del 20 al 24 de Agosto, Centro de Eventos Pedregal

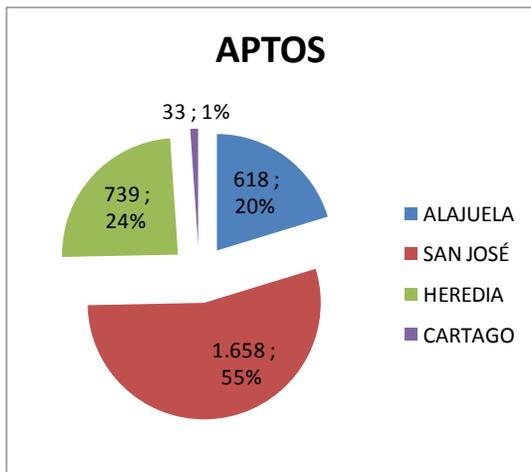
- REVISTA IMPRESA & DIGITAL
- PÁGINA WEB
- REDES SOCIALES
- MAILINGS
- CR PROPERTY HUNTERS T.V.

Buscanos en el stand C77

Expo Casa y Decoración 2014
Feria Inmobiliaria

Tel. +506 2505-5090 www.crpropertyhunters.com info@crpropertyhunters.com







Metal confort

DESARROLLO, FABRICACIÓN Y MONTAJE DE EQUIPOS MECÁNICOS PARA LA INDUSTRIA



www.metalconfort.net
info@metalconfort.net
 Tel. 506-2430-6529 / 506-8828-0488

ANÁLISIS DE LA OFERTA POR CANTÓN

OFERTA DE VIVIENDA EN HEREDIA:

	DISPONIBLE	LOTES	CASAS	APARTOS
		15%	39%	47%
CANTONES HEREDIA	1.584	233	612	739
San Pablo	115	-	72	43
Heredia	848	66	343	439
San Rafael	190	9	107	74
Flores	81	41	40	-
Santo Domingo	105	91	14	-
Barva	7	-	7	-
Belén	215	3	29	183
Santa Barbara	-	-	-	-
San Isidro	23	23	-	-

El cantón de Heredia centro mantiene la mayor disponibilidad de vivienda con 66 lotes, 343 casas y 439 apartamentos.

OFERTA DE VIVIENDA EN ALAJUELA:

	DISPONIBLE	LOTES	CASAS	APARTOS
		36%	45%	19%
ALAJUELA	3.253	1.175	1.460	618
Guácima	1.298	78	933	287
San Rafael	525	113	251	161
San Antonio	31	-	5	26
Centro	167	-	162	5
Desamparados	106	-	98	8
Villa Bonita	95	-	-	95
Roble	36	-	-	36
Ciruelas	11	-	11	-
Grecia	650	650	-	-
Naranjo	319	319	-	-
Fraijanes	15	15	-	-

El distrito de la Guácima tiene la mayor disponibilidad de vivienda, con 78 lotes, 933 casas y 287 apartamentos.

OFERTA DE VIVIENDA EN SAN JOSÉ:

	DISPONIBLE	LOTES	CASAS	APARTOS
		11%	15%	73%
CANTONES SAN JOSÉ	2.259	257	344	1.658
San José	894	-	-	894
Santa Ana	349	24	129	196
Montes De Oca	379	217	54	108
Escazú	287	3	34	250
Curridabat	204	-	105	99
Desamparados	111	-	-	111
Mora	24	10	14	-
Coronado	-	-	-	-
Moravia	9	3	6	-
Goicoechea	1	-	1	-
Tibás	-	-	-	-
Alajuelita	1	-	1	-

El cantón de San José presenta 894 apartamentos para la venta.

OFERTA DE VIVIENDA EN CARTAGO:

	DISPONIBLE	LOTES	CASAS	APARTOS
		25%	74%	1%
CANTONES CARTAGO	2.594	653	1.908	33
Paraiso	193	13	180	-
La Unión	151	1	117	33
Cartago	655	552	103	-
Oreamuno	31	22	9	-
El Guarco	1.564	65	1.499	-

La disponibilidad de vivienda en Cartago está liderada por el cantón del Guarco con 1.499, todas estas de interés social.

No existe en el sector una oferta real de apartamentos.

ESPACIO PARA FUTUROS PATROCINADOR DEL ESTUDIO

Con el paso de los meses y la recolección de mayor información de los diferentes proyectos, va cobrando más importancia el presente estudio del mercado inmobiliario para el GAM. Poco a poco se va convirtiendo en una herramienta de consulta para desarrolladores, inversionistas, corredores de bienes y otros profesionales relacionados.

Estimamos que 8.000 profesionales estarán leyendo y reenviando el presente estudio, el cual es de distribución gratuita.

Para lograr mantener esta herramienta de trabajo vigente, se requiere de la colaboración de más entidades.

Lo invitamos a ser parte del grupo patrocinador para la 7° edición del estudio inmobiliario setiembre 2014.

Consultas con el señor Esteban Vinasco al teléfono 506-2431-0555

DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA POR RANGO DE PRECIO

Vamos a ver el disponible por rango de precio por provincia del GAM.

En los siguientes cuadro se muestra la disponibilidad de lotes, casas y apartamentos por rango de precio, se pueden observar donde se tiene una alta oferta, pero también podemos ver donde hace falta oferta en algún rango de precio.

La evaluación de nichos de mercado no atendidos lo dejamos a criterio de los diferentes desarrolladores.

HEREDIA - OFERTA

	DISPONIBLE	LOTES 28%	CASAS 47%	APARTOS 24%
HEREDIA	1.584	1.156	1.941	991
\$20 a \$50 mil	91	62	-	-
\$51 a \$70 mil	173	206	110	-
\$71 a \$85 mil	160	348	-	30
\$86 a \$100 mil	126	-	170	112
\$101 a \$120 mil	232	-	225	396
\$121 a \$150 mil	440	127	428	204
\$151 a \$200 mil	278	360	741	249
\$201 a \$250 mil	81	53	251	-
\$251 a \$ 300 mil	-	-	-	-
\$301 a \$350 mil	-	-	-	-
\$351 a \$400 mil	3	-	16	-
\$401 a \$450 mil	-	-	-	-
\$451 a \$500 mil	-	-	-	-
Mayor a \$501 mil	-	-	-	-

La oferta de casas en Heredia es variable y se ubica en varios rangos de precios. Por el contrario la oferta de apartamentos se ubica en el rango de los \$70 mil a \$200 mil.

No se encontró en Heredia oferta de apartamentos en los rangos por debajo de los \$70 mil para clase media baja. Tampoco hay oferta de apartamentos para clase media alta y alta.

ALAJUELA - OFERTA

	DISPONIBLE	LOTES 18%	CASAS 65%	APARTOS 17%
ALAJUELA	3.253	784	2.805	732
\$20 a \$50 mil	969	432	-	-
\$51 a \$70 mil	89	146	-	-
\$71 a \$85 mil	282	-	508	154
\$86 a \$100 mil	410	-	783	218
\$101 a \$120 mil	267	12	73	207
\$121 a \$150 mil	976	63	1.240	26
\$151 a \$200 mil	228	131	174	127
\$201 a \$250 mil	26	-	12	-
\$251 a \$ 300 mil	6	-	15	-
\$301 a \$350 mil	-	-	-	-
\$351 a \$400 mil	-	-	-	-
\$401 a \$450 mil	-	-	-	-
\$451 a \$500 mil	-	-	-	-
Mayor a \$501 mil	-	-	-	-

Alajuela concentra la oferta de casas entre los \$71 mil a \$300 mil. En apartamentos la oferta está entre los \$71 mil y los \$200 mil.

No existe en Alajuela un sector definido para desarrollar grandes proyectos VIS. Los desarrollos importantes en este sector se están enfocando a clase media y media alta.

Es importante insistir en la ampliación de la ruta 27 a cuatro carriles, hasta la zona de la Turrúcares de Alajuela. Con el pronto ingreso de más de 4.000 viviendas, es decir más de 12.000 nuevos habitantes a la zona de la Guácima y San Rafael de Alajuela, se terminará de colapsar esta ruta nacional, incrementando los tiempos de viaje. El flujo vehicular de esta ruta creció de forma importante con la conexión entre la ruta Bernardo Soto y la ruta 27.

SAN JOSÉ - OFERTA

	DISPONIBLE	LOTES - SAN JOSE	CASAS - SAN JOSE	APTOS - SAN JOSE
		11%	15%	73%
POR PRECIO - SAN JOSÉ	2.259	258	343	1.658
\$20 a \$50 mil	-	-	-	-
\$51 a \$70 mil	263	170	-	93
\$71 a \$85 mil	125	-	-	125
\$86 a \$100 mil	502	60	-	442
\$101 a \$120 mil	409	-	-	409
\$121 a \$150 mil	182	-	27	155
\$151 a \$200 mil	237	10	140	87
\$201 a \$250 mil	99	5	1	93
\$251 a \$ 300 mil	109	13	71	25
\$301 a \$350 mil	58	-	33	25
\$351 a \$400 mil	17	-	14	3
\$401 a \$450 mil	11	-	11	-
\$451 a \$500 mil	23	-	23	-
Mayor a \$501 mil	224	-	23	201

La oferta de casas en San José arranca desde los \$121 mil y sobrepasa el millón de dólares. La mayor cantidad de casas está en el rango de los \$151 mil a \$200 mil.

En apartamentos la oferta inicia en \$71 mil y también sobre pasa el millón de dólares. La mayor concentración está en el rango de los \$86 mil a \$120 mil, concentrando el 40% de la oferta.

CARTAGO - OFERTA

	DISPONIBLE	LOTES - CARTAGO	CASAS - CARTAGO	APTOS - CARTAGO
		25%	74%	1%
POR PRECIO - CARTAGO	2.588	647	1.908	33
\$20 a \$50 mil	768	568	200	-
\$51 a \$70 mil	578	78	500	-
\$71 a \$85 mil	807	1	806	-
\$86 a \$100 mil	250	-	242	8
\$101 a \$120 mil	53	-	32	21
\$121 a \$150 mil	88	-	88	-
\$151 a \$200 mil	6	-	6	-
\$201 a \$250 mil	38	-	34	4
\$251 a \$ 300 mil	-	-	-	-
\$301 a \$350 mil	-	-	-	-
\$351 a \$400 mil	-	-	-	-
\$401 a \$450 mil	-	-	-	-
\$451 a \$500 mil	-	-	-	-
Mayor a \$501 mil	-	-	-	-

La oferta de casas en Cartago llega hasta los \$250 mil, pero se enfoca con mayor fuerza hasta los \$100 mil.

En Cartago prácticamente no hay oferta de apartamento. Los desarrolladores argumentan algún

temor cultural al cambio. Es posible que en los próximos meses aparezcan en oferta proyectos de apartamentos por debajo de los \$100 mil.

5. REINGENIERIA INMOBILIARIA

En la edición número 5° de este informe se comentó sobre el cambio cultural en la compra de vivienda, con el ingreso del comprador inteligente. Ese comprador analítico y visionario que busca un cambio en el mercado de vivienda. Es esta la razón que nos lleva a pensar en la necesidad de una Reingeniería inmobiliaria.

Ya la estamos viendo en ciertos proyectos y productos, pero hay mucho camino por recorrer para lograr proyectos realmente innovadores, tanto en diseño de producto, como en materiales de construcción. Pero es necesario romper con muchos paradigmas.

En primer lugar se requiere de un liderazgo estatal. Una fuerte participación del Estado central y de las Municipalidades. El liderazgo se debe sentir a nivel del INVU, del BANHVI, del MOPT y de todas las alcaldías, para que conjuntamente planifiquen el desarrollo de las ciudades. Cada ciudad debe tener una zona donde desarrollar grandes planes de vivienda, pero planificada, con todos los servicios. No hay que esperar un censo para saber donde se debe poner más servicios públicos, esto debe estar planificado.

El problema, hoy en día, es que el desarrollador de vivienda es el que va trazando el crecimiento de las ciudades. Un desarrollador compra un lote como una oportunidad de negocio, luego busca el producto adecuado según su experiencia y presenta su proyecto. Pero, como no tenemos calles trazadas a 30 o 40 años, no hay como decirle al desarrollador cuales rutas locales o rutas nacionales debe incluir en su proyecto. Es así como se crearon muchas de las islas urbanas que conocemos hoy en día. Un ejemplo actual de esta problemática es el caso del segundo anillo de San José.

Hay que insistir en la planificación de las ciudades. Pero no basta con elaborar un plan regulador, que muchas municipalidades aún no tienen. Es necesario planificar la ampliación de calles, nuevas avenidas que van de un

costado al otro. Esto permitirá conectar zonas que hoy son islas dentro de las ciudades.

A la par de esta planificación entra el cambio de paradigma con el asunto de la densificación de zonas urbanas. ¿Por qué el lote mínimo es de 150 m² y no de 100 m² si en un lote de 100 m² se puede construir perfectamente una casa de 130 m² en dos plantas? Solo es un tema de servicios públicos que se debe planificar.

Ya se rompió el paradigma de los edificios en altura. Hace 10 años no se tenían edificios altos porque en Costa Rica tiembla mucho. Pero igual o más tiembla en Japón y tienen rascacielos. Ahora vemos proyectos de apartamentos en torres de 10 o 12 pisos. Hay que seguir en esta línea de densificar construyendo torres. Estas tienen una huella menor que permite dejar más zonas verdes.

Pero también debemos pensar en la familia de 3, 4 o 5 integrantes que requieren las tres alcobas. Es posible diseñar apartamentos de 55 a 60 m² con estas características.

Quedan muchos temas por trabajar. Se requiere la participación de entidades como Lanamme-UCR, el TEC y muchas otras entidades, en conjunto con la empresa privada.

Algunos temas por desarrollar son:

- Desarrollo de proyectos conjuntos INVU-Municipalidad-Desarrollador privado, mediante la figura de fideicomisos.
- Vivienda social en torres de 10 pisos.
- Edificios prefabricados en altura.
- Unificación de Municipalidades en un distrito especial, para el manejo de servicios públicos.

Ponemos a disposición de las entidades gubernamentales este medio de comunicación de tipo técnico, para que hagan sus aportes o pongan en conocimiento de la comunidad sus avances en temas de vivienda e infraestructura.

ARRANCAR DE UNA IDEA Y NO DE UN PROYECTO:

Los proyectos que fracasan lo hacen muchas veces antes de comenzar, en su etapa de concepción. La metodología Stage Gate nos obliga a partir de una idea, no de un proyecto, a madurarla y someterla a análisis que se traduzcan en casos de negocio que fijen las bases del éxito, y que definan los indicadores idóneos para medirlo. Sin embargo, muchas propuestas son simplemente lanzadas de la mesa de diseño al *Project Manager* sin la debida ponderación, apostando simplemente al empuje del proponente.

Tomado del periódico El Financiero.



Gutiérrez & Gallardo
Consultoría y Construcción

Estudios de Pre-Factibilidad
Estudios de mercado inmobiliario
Presupuestos para construcción
Estudios de Factibilidad
Estudios Financieros para entidades
Control de costos
Gerencia de Pre-construcción
Correo: info@gutierrezygallardo.com
Tel. 506-2431-0555. 506-8722-3887

6. ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL DE PROYECTOS

¿Qué se entiende por Administración Profesional de Proyectos (APP)?

Es el término para distinguir la nueva corriente en la Gestión de Proyectos que se enfoca en alcance, tiempo, costo, calidad, riesgos, etc., de la corriente empírica, intuitiva y tradicional que en el mejor de los casos desarrolla un plan considerando sólo tiempo y costo.

¿Qué es un proyecto exitoso visto desde la perspectiva de la APP?

Actualmente las bases para medir el éxito en proyectos han cambiado. Para considerar exitoso un proyecto, este debe cumplir y superar las expectativas de nuestros clientes, lo cual implica cumplir con los objetivos del proyecto en términos del alcance, tiempo establecido, dentro de presupuesto, de conformidad con los requerimientos de calidad estipulados y sobre todo debemos desarrollar relaciones de largo plazo con proveedores y demás integrantes del equipo.

¿Qué es el PMBOK® Guide?

El PMBOK® Guide (A Guide to the Project Management Body of Knowledge) es un estándar en la gestión de proyectos desarrollado por el Project Management Institute (PMI®), es una colección de procesos y áreas de conocimiento generalmente aceptados como las mejores prácticas dentro de la gestión de proyectos.

El PMBOK® Guide 5th reconoce 5 procesos básicos y 10 áreas de conocimiento comunes a casi todos los proyectos, los cuales nos sirven para visualizar el desarrollo completo e integrado del proyecto logrando resultados predecibles y estandarizar la forma de manejarlos.

Propósito del PMBOK® Guide 5th

La aceptación de la dirección de proyectos como profesión indica que la aplicación de conocimientos, procesos, habilidades, herramientas y técnicas pueden tener un impacto considerable en el éxito de un proyecto. La Guía del PMBOK® 5th Edición identifica este subconjunto de fundamentos para la dirección de proyectos generalmente reconocido como buenas prácticas.

"Generalmente reconocido" significa que los conocimientos y prácticas descritos son aplicables a la mayoría de los proyectos, la mayoría de las veces, y que

existe consenso sobre su valor y utilidad. "Buenas prácticas" significa que se está de acuerdo, en general, en que la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas puede aumentar las posibilidades de éxito de una amplia variedad de proyectos; esto no significa que el conocimiento descrito deba aplicarse siempre de la misma manera en todos los proyectos, la organización y/o el equipo de dirección del proyecto son los responsables de establecer lo que es apropiado para cada proyecto en concreto.



Oscar Monge Muñoz, C. Eng, PGD, MPM Project & Construction Management

IC-3638, PMI Member ID 2842062

ASCE Member ID 9791905

Tel. (506) 2441-9411, Cel. (506) 8384-9301

e-mail: osmonge@gmail.com

e-mail: osmonge@cfia.or.cr

7. SISTEMAS DE GESTIÓN

¿Qué es ISO 9001:2008?

Sistema de gestión de Calidad orientado al cumplimiento de la satisfacción del cliente, según sus requerimientos.

Se logra a través de la utilización y mejora continua de procedimientos y políticas.

La ventaja es que al garantizar la calidad de los productos o servicios y con ello una preferencia por parte de nuestros clientes.

¿Qué es la Certificación?

El proceso por el cual una tercera entidad examina el sistema de calidad y verifica la efectividad del sistema implantado en base del grado de cumplimiento de una norma ISO 9001 y con ello se obtiene la certificación. Es útil para la empresa estar certificada para demostrar un cumplimiento frente a terceros, pero esta no debe ser en sí misma el fin de la acción del aseguramiento de la calidad sino un paso más en el camino de la excelencia de la empresa.

¿Qué es ISO/IEC 17025:2005?

Sistema de gestión de Calidad orientado a laboratorios de calibración o ensayos para cumplir con el modelo que

se establece, así como con la de la satisfacción del cliente, según sus requerimientos.

La ventaja de poseer una Acreditación de ISO/IEC 17025, es el reconocimiento internacional en los ensayos acreditados.

En ambos casos la organización certificada o acreditada obtiene:

Reconocimiento oficial de su capacidad para ofrecer servicios de calidad.

Incremento del nivel de confianza por parte de clientes y colaboradores.

Disposición de profesionales calificados para realizar los trabajos que le son asignados. Mejora de la productividad y reducción de costos.

Fiabilidad de compromiso ético y profesional.

Ventaja competitiva frente a otras organizaciones no certificadas o acreditadas y ante los gobiernos o el estado.

Garantía de mejora y perfeccionamiento continuo de las actividades.

Prestigio y publicidad frente a los demás.

Mejora de la responsabilidad, el compromiso y la motivación de los empleados.

Disminución de riesgos de pérdida de negocios.

Incremento de credibilidad ante los clientes.

Incremento de su potencial de contratación.

Proporcionar a los empleados un plan de desarrollo profesional.



Soluciones Integradas de Calidad

email: jocampo@sic-cr.com

nalvarez@sic-cr.com

ftames@hotmail.com

Teléfono: (506) 8883-3346 o 8859-5536

Servicios

Diseño y soporte para la institucionalidad de procesos protocolos.

Implementación de norma ISO 9001.

Implementación de la norma ISO 17025.

Legislación Laboral.

Capacitaciones en cualquier de los temas mencionados

Auditorías internas o externas de calidad

Planificación estratégica organización de eventos nacional e internacionales.

Sistemas de gestión para la igualdad.

Equidad de Género.

CONCLUSIONES:

1. La venta de vivienda permanece estable y se ubica en 380 un/mes. Se necesitan medidas gubernamentales, incremento del empleo y estabilización del dólar para volver a las 550 un/mes que se vendían el año anterior.
2. Productos innovadores de bajo costo, por debajo de los \$100.000, es lo que el mercado está esperando.
3. Se requiere un esfuerzo conjunto para duplicar la cantidad de viviendas que se construyen actualmente en Costa Rica, con el fin de disminuir el creciente déficit habitacional.

La vivienda digna y propia es la aspiración de todo ser humano. El alquiler es una situación temporal que todos queremos superar.

Responsable: Gustavo Adolfo Gutiérrez Berón

Ingeniero civil – Especialista en Administración de empresas

ggutierrez@gutierrezygallardo.com

[celular 8722-3887](tel:8722-3887)

www.gutierrezygallardo.com



Se permite la publicación total o parcial de este artículo, siempre y cuando se haga referencia a la fuente: Consultora Gutiérrez & Gallardo, ingeniero Gustavo Gutiérrez.

La 7° edición saldrá para mediados del mes de setiembre de 2014, cuando se cumple un año en esta labor informativa para el sector inmobiliario.

Agradecimientos a las compañías patrocinadoras por hacer posible la elaboración de este estudio, el cual se distribuye vía correo electrónico de forma gratuita.

- Cámara de corredores de Bienes Raíces
- Helvex
- Altron Ingeniería
- Consultores Viales de CR
- MetalConfort
- Soluciones Integradas de Calidad
- NA LAKALÚ
- CR PROPERTY HUNTERS

También damos nuestros agradecimientos a todos los desarrolladores que realizaron su contribución voluntaria en apoyo a esta iniciativa innovadora para el sector.

El archivo digital en Excel está disponible para la compañía que desee adquirirlo. Llamar al teléfono 506-2431-0555.

Esperamos que cada vez sean más los desarrolladores que nos ayudan enviando mes a mes la información de sus ventas al correo ggutierrez@gutierrezygallardo.com. Somos del criterio que un sector bien informado es un sector fortalecido.

Nota: El presente estudio no considera proyectos que están en trámite en el CFIA y Municipalidades del GAM.



HELVE X M.R.

garantía de calidad

Santa Ana 2 km oeste de Forum 1.
Complejo Industrial Condopark, bodega # 3
Tel. (506) 2203-2955 www.helvex.com
costarica@helvex.



NA LAKALÚ
ideas + concepto

 Accesorios	 Bancos de bar	 Bufeteras	 Camas	 Comodas	 Decoración	 Escritorios
 Espejos	 Mesas de centro	 Mesas de Comedor	 Mesas de noche	 Mesas laterales	 Sofas	 Sillas

Dirección: 800 mts este de Concrepal en Buenos Aires de Palmares.
Teléfono: 2453-8003 / 800 MUEBLES
Fax: 2452-0349
E-mail: info@nalakalu.com
Apartado: 208-4300



Plantas Dosificadoras de Concreto



ALTRON. Es una compañía innovadora, enmarcada dentro de las normas de calidad, seguridad y medio ambiente, especializada en la producción de equipos y prestación de Servicios para la producción de concreto, hormigón y mortero.

Nuestro personal cuenta con más de diez años de experiencia en el mercado, donde se ha caracterizado por el cumplimiento y calidad en todos los productos y servicios. Gracias a esto, hemos asesorado de una manera eficaz a nuestros clientes en sus proyectos, los cuales han depositado su confianza en nosotros.



Cotizaciones sin compromiso.

Representante para Costa Rica Gutiérrez & Gallardo
Tel. 506-2431-0555 Cel. 506-8722-3887

Planta Mezcladora Altron modelo

AM-45

Capacidad 45 m3 por hora



Especificaciones básicas

- Capacidad de producción hora * 45 m3
- Dimensiones (largo x ancho x alto) 14.50 x 2.20 x 3.50
- Peso nominal 15 ton
- Potencia nominal requerida 100 kw
- Capacidad mezcladora doble eje horizontal 1 m3
- Tiempo de mezclado** 45-90s



ALTRON INGENIERIA

Cr. 126A No 17-90 Int. 2 Bodega B
PBX (+571) 421 08 14 Fax : (+571) 421 08 23
Bogotá- Colombia

www.altroningenieria.com



PATROCINADORES ESTUDIO N° 6:



CONSULTORES VIALES
de Costa Rica

