



# Bienes Raíces



# Bienes Raíces

## Indice

- 2** Sector inmobiliario optimista por llegada de nuevo Gobierno
- 4** Crecerá oferta de ofi-centros
- 8** País amplía oferta de locales comerciales y ofi-centros
- 21** Iniciándose en la Setena
- 22** Vender, comprar, alquilar, construir...
- 26** Un edificio high tech
- 27** Surgen nuevas fuentes de financiamiento



### CREDITOS

Publicación especial de El Financiero.

**Editora:** Silvia Castillo Nieto.

**Redactora:** Evelyn Granados Díaz.

**Diseño:** Silvia Solano Meléndez.

**Corrector de estilo:** Mauricio Meléndez Obando.

Prensa Económica S.A. / Derechos reservados. Impreso en Grupo Nación GN S.A., 2006.



FOTO CORTESÍA GRUPO MERIDIANO

**LA GRAN** Área Metropolitana (GAM) se ha desarrollado hasta ahora en forma de una dona alrededor del área central de San José.

# Sector inmobiliario optimista por llegada de nuevo Gobierno

**Evelyn Granados Díaz**

egranados@financiero.co.cr  
Para El Financiero

**E**l cambio de gobierno levantó el ánimo de los inversionistas, desarrolladores y otros actores del sector inmobiliario.

Mucho antes de conocer quién sería el nuevo presidente, entre enero y abril del 2006, el sector comenzó a realizar trámites de construcción. La cifra récord de 1.790.742 permisos demostró que la tendencia de caída en la solicitud de esos trámites en meses previos a las elecciones presidenciales no se cumplió en esta ocasión (véase gráfico adjunto: "Metros cuadrados de edificaciones").

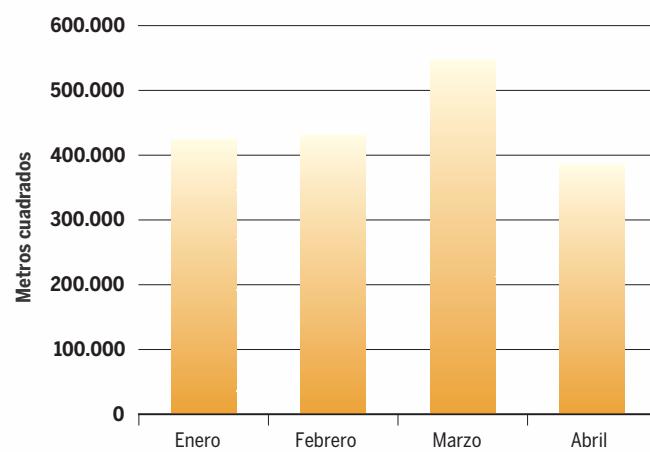
La mejoría en tiempos de cambio es señal de que el sector es cada vez más independiente de la estructura y los procesos políticos.

"El desarrollo inmobiliario se vacuna contra las decisiones políticas, en parte por el proceso de globalización en el

*Estado ofrece agilizar trámites*

## Metros cuadrados de edificaciones

(2006)



Fuente: Cámara Costarricense de la Construcción.  
Tomado de los permisos tramitados durante el período indicado.

que, queramos o no, estamos desde hace mucho tiempo", dijo Jaime Molina, presidente de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC).

Sin embargo, para Enrique Egloff, vicepresidente ejecuti-

vo del Consejo de Desarrollo Inmobiliario (CODI), el crecimiento en términos de zonas geográficas está apenas iniciando.

"Hasta ahora la Gran Área Metropolitana (GAM) se ha desarrollado en forma de dona, alre-

dedor de un centro de decaimiento que es el área central de San José", explicó Egloff.

Con la migración masiva de extranjeros especialmente norteamericanos que vienen buscando un segundo hogar, el sector constructivo residencial y comercial creció en las costas.

Camino a las playas del Pacífico se encuentran Grecia, Palmares y San Ramón, que también están experimentando un crecimiento debido a la apertura de centros comerciales y el desarrollo de proyectos habitacionales.

En las laderas de las montañas heredianas continúan abriéndose paso, residenciales y proyectos hoteleros pequeños. Sin embargo, puede que lleguen pronto a su tope debido a las regulaciones existentes en cuanto a mantos acuíferos y otra normativa ambiental.

Para el CODI, el crecimiento inmobiliario ha sido un poco desorganizado desde el punto de vista geográfico y considera que debería buscarse otras rutas.

►► 4



FOTO CORTESÍA GRUPO MERIDIANO

**DATOS DEL** Instituto Nacional de Estadística y Censos revelan que en el 2005 se reportaron más de ₡80.000 millones invertidos solo en el rubro comercio e industria.

## Empresas optan por oficentros

*Tendrán estándares internacionales*

**Evelyn Granados Díaz**  
 egranados@financiero.co.cr  
 Para El Financiero

Continúa creciendo la oferta de oficentros y locales comerciales, principalmente al oeste de San José, aunque no hay duda del interés de los desarrolladores por salir de la Gran

Área Metropolitana y buscar Guanacaste y Puntarenas.

La vivienda continúa encabezando el sector como es usual aquí y en el resto del mundo. Sin embargo, el comercio y la industria demostraron un repunte los primeros cuatro meses del 2006. (véase gráfico: "Metros construidos...").

Del total de permisos en el primer cuatrimestre del 2006, 25% corresponde a industria y comercio. Subió 6 puntos porcentuales con respecto al mis-

mo periodo del año anterior. Casi un 16% del total de trámites realizados por el Colegio Federado de Ingeniero y Arquitectos (CFIA) se relaciona con oficentros y locales comerciales, y todo indica que continuará en aumento.

Para Jorge Montero, representante de los desarrolladores Grupo Meridiano, no es de extrañar el boom en este sector pues empresas grandes y en proceso de crecimiento buscan algo más que la oficina con servicios básicos.

Existe una cantidad no cuantificada de oficinas independientes y aisladas pero eso no es lo que algunas empresas buscan.

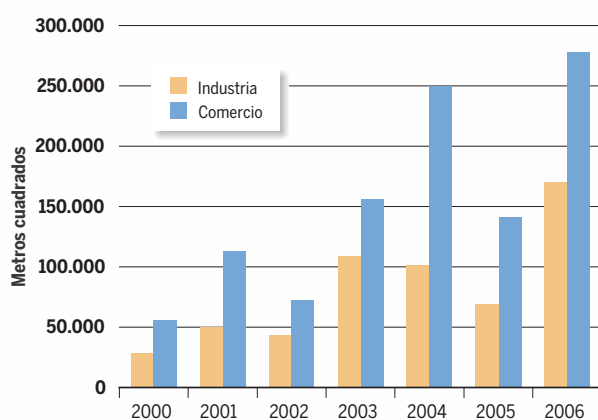
"No es casualidad que Escazú y Santa Ana se hayan convertido en sitios con desarrollo importante de oficentros pues también son centros de ebullición económica", enfatizó Montero.

No basta tampoco tener un edificio inteligente, hay que renovar la tecnología dentro del inmueble, ofrecer locales comerciales para conveniencia de los usuarios, establecer alianzas con empresas especialistas en eventos y es muy importante la ubicación.

En la zona Escazú-Santa Ana pronto habrá más opciones: Meridiano, Forum 2 y la tercera etapa de Plaza Roble. Oficentro La Virgen ubicado en Pavas, también abrirá un edificio más.

### Metros construidos industria y comercio

(A ABRIL DE CADA AÑO)



Fuente: Cámara Costarricense de la Construcción

### Sector... ► VIENE DE PÁGINA 2

Por ejemplo, considera como potenciales polos de crecimiento la ruta entre San José-Orotina si se logra concluir el tramo de carretera San José-Caldera, que aún está pendiente.

El otro punto geográfico que está despertando interés entre algunos desarrolladores es el centro de San José, debido a la iniciativa de reemplazamiento que puso en marcha la Municipalidad. Para que el desarrollo se dé en cualquier dirección, las condiciones de infraestructura deben mejorar y rápido. Al mismo tiempo, los trámites en todas las instancias relacionadas con el sector debe volverse clara y simple.

En el caso de San José, los desarrolladores esperan que las condiciones mejoren antes de lanzarse a invertir en la zona.

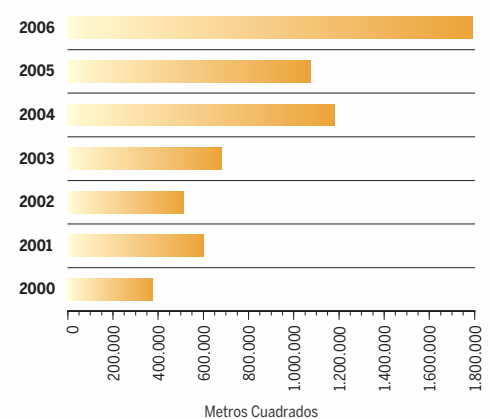
Algunos están dando sus primeros pasos. Ese es el caso de Urbanizadora La Laguna, que ya tiene el diseño para la restauración de un edificio de su propiedad en Pasaje Jiménez. El inmueble albergará entidades financieras, despachos legales, comercios y otros. Así lo confirmó Silvia Mora, subgerente general de esta urbanizadora, quien sostiene que el casco central es una buena oportunidad de negocios.

### Pruebas del crecimiento

El crecimiento que el sector experimenta algunos altibajos desde el 2001. Estas son algunas cifras históricas que reflejan ese dinamismo:

### Crecimiento anual en metros cuadrados

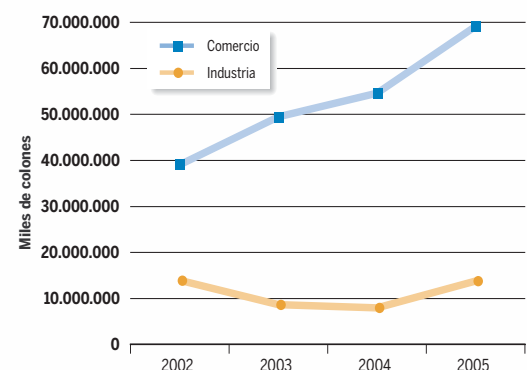
ABRIL 2000-ABRIL 2006



Fuente: Cámara Costarricense de la Construcción. Según permisos tramitados ante el CFIA en los periodos indicados.

### Inversión en comercio e industria

EN MILES DE COLONES



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo.

# GRUPO ROBLE



GRUPO ROBLE, ES LA COMPAÑÍA DESARROLLADORA DE BIENES RAÍCES MÁS GRANDE DE CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ EN DIVERSAS ÁREAS TALES COMO CENTROS COMERCIALES, CENTROS CORPORATIVOS DE OFICINAS, HOTELES, COMPLEJOS HABITACIONALES, ETC. EN COSTA RICA, GRUPO ROBLE INICIO OPERACIONES EN 1991 CON EL DESARROLLO DEL PRIMER Y ÚNICO COMPLEJO DE USOS MÚLTIPLES CONFORMADO POR MULTIPLAZA ESCAZÚ, PLAZA ROBLE Y EL HOTEL REAL INTERCONTINENTAL.

Con más de 40 años de experiencia en el mercado, Grupo Roble cuenta con 18 centros comerciales en todos los países de la región, de los cuales dos se encuentran en nuestro país y son catalogados como líderes en el mercado: **Multiplaza Escazú y Multiplaza del Este.** Con 350 tiendas, ambos centros comerciales satisfacen los más exigentes gustos de sus compradores.

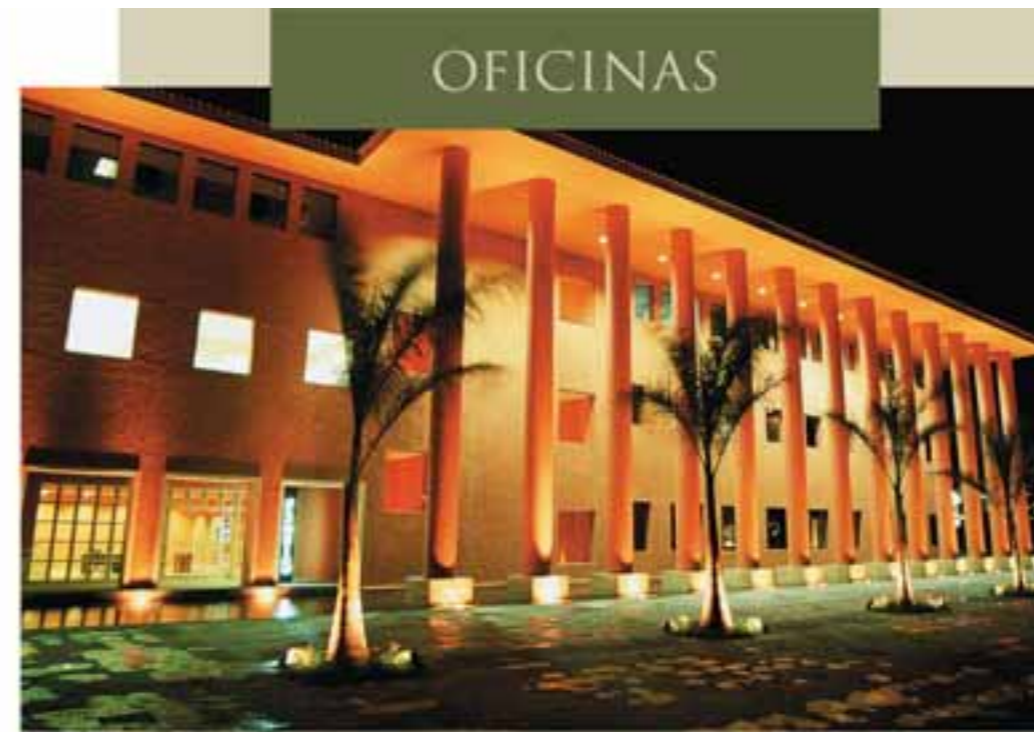
Multiplaza Escazú planea su **V ETAPA** para el año 2008.



## CENTROS COMERCIALES



**Plaza Roble**, es el centro corporativo más exclusivo de San José, donde se ubican 35 prestigiosas empresas, entre ellas Citibank, Microsoft, British American Tobacco Co, Mercado de Valores, etc. Plaza Roble, fue diseñada, por la reconocida firma de arquitectos Legarreta + Legarreta Arquitectos, conjuntamente con los arquitectos de Grupo Roble; cuenta con los más altos estándares internacionales para cumplir con las exigencias empresariales del nuevo siglo. Actualmente Plaza Roble tiene un área útil de aproximadamente 20.000 m<sup>2</sup> y para este año planea la construcción de su última y **tercera etapa**, agregándole 12.000 m<sup>2</sup> adicionales.



OFICINAS



HOTELES

Grupo Roble, ha desarrollado y construido dos fabulosos hoteles en Costa Rica: el **Real InterContinental** y el **Hotel Quality Real San José**, los cuales están dirigidos principalmente al segmento de negocios pero que igualmente atienden a una gran cantidad de turistas de todas partes del mundo.

El Hotel Real InterContinental planea una gran expansión y remodelación que le permitirá aumentar su capacidad de 261 habitaciones a 370 aproximadamente, además de agregar un espectacular spa, varios conceptos de restaurantes, bares y otros servicios adicionales.



Igualmente el **Hotel Quality Real San José** también planea su expansión con la adición de 80 habitaciones. Esta propiedad, ha sido clasificada de 4 estrellas por el ICT y cuenta con 154 habitaciones, 4 salones de reuniones con capacidad para 120 personas y un Centro de Negocios con tecnología de punta. Este hotel ofrece a los turistas una nueva alternativa de hospedaje donde pueden disfrutar de excelentes instalaciones a un precio muy accesible.

Para finales de este año, Grupo Roble planea el inicio de la construcción en nuestro país del primer hotel **JW Marriott**, un hotel de lujo que se ubicará en Hacienda Pinilla, Guanacaste. Contará con 250 habitaciones, 12 suites y una suite presidencial, tres restaurantes de especialidades, spa y gimnasio, centro de negocios, salones de banquetes, entre otros, lo cual lo convertirá en uno de los mejores hoteles de playa de Latinoamérica.



# País amplía oferta de locales comerciales y ofi-centros

*Algunos presentan más etapas y otros proyectos son nuevos pero todos orientados a satisfacer las exigencias de un mercado local y extranjero que piensa tanto en la eficiencia como en su imagen corporativa*

**Evelyn Granados Díaz**  
egranados@financiero.co.cr  
Para El Financiero



FOTO CORTESÍA GRUPO MERIDIANO

## Meridiano, Centro Ejecutivo

San Rafael de Escazú  
Desarrollador: Grupo Meridiano

Este nuevo centro de negocios abrirá sus puertas en mayo del próximo año. Está finalizando la etapa de colocación de los cimientos que sostendrán nueve pisos.

Se ubica al oeste del centro comercial Multiplaza y el área construida será de 30.000 metros cuadrados. La mitad se destinará al alquiler de oficinas con finos acabados y todas las facilidades tecnológicas disponibles en el mercado. Contará con 462 parqueos, 392 bajo techo y 70 exteriores.

El proyecto consiste en una torre con dos brazos unidos mediante un punto fijo central que lo comunica verticalmente y que gira en torno a un gran atrio con vista panorámica al exterior.

El edificio se construye pensando en empresas de alto nivel con requerimientos sofisticados y de calidad y que además desean mantener su imagen corporativa.

Será el primer centro de su tipo con un auditorio para 250 personas, dotado de modernos sistemas de comunicación (video, sonido e Internet inalámbrico). Así las empresas inquilinas podrán realizar sus eventos y reuniones importantes, sin tener que

desplazarse a otro edificio.

Tendrá cuatro elevadores para uso del público y del tráfico fuerte de personal, con acceso a los vestíbulos de cada nivel. Otros dos se destinarán al área de servicio y mantenimiento del edificio, así como el ingreso de personal contratado para eventos especiales.

Además de la recepción, habrá una central para el manejo de correspondencia en la primera planta que tendrá a cargo su distribución dentro del edificio y será el contacto con los mensajeros que lleguen de fuera.

Contará con cafetería y cajeros automáticos. Grupo Meridiano ya tiene ofertas y está cerrando tratos con empresas transnacionales que alquilarán medio piso o un piso completo.

El piso completo tendrá un área de 1.820 metros cuadrados; medio piso 843 metros cuadrados. Las oficinas tendrán áreas entre los 246 y 462 metros cuadrados.

Tel.: 289-0977

Sitios web: [info@edificiomeridiano.co.cr](mailto:info@edificiomeridiano.co.cr) y [www.edificiomeridiano.co.cr](http://www.edificiomeridiano.co.cr)



FOTO CORTESÍA DE PROMOTORA DINÁMICA

## Expocenter Real Cariari

San Antonio de Belén  
Desarrollador: Grupo Funtanet y Promotora Dinámica

En agosto se inaugurará el Centro Internacional de Exposiciones Expocenter Real Cariari, que se ubica en el centro comercial del mismo nombre. Cuenta con una superficie techada de 2.868 metros cuadrados, libre de obstáculos intermedios para aprovechar al máximo toda el área.

Según sus desarrolladores, el edificio posee todos los elementos necesarios para realizar eventos con estándares internacionales. El piso de exhibición puede subdividirse en el número de salones que se requieran para exposiciones, ferias, convenciones, conferencias, conciertos, presentaciones empresariales y más. Además, las personas discapacitadas no encontrarán ninguna dificultad para su libre tránsito.

La altura libre máxima de piso a techo es de siete metros para garantizar la exhibición de diversos productos y apoyos publicitarios

para el evento. El área de desembarque de equipos y utilerías da directamente al piso de exhibición.

Aunque el Grupo Funtanet es propietario del inmueble, una de sus empresas —Promotora Dinámica— se encargará de la administración del centro. Esta firma tiene participación mexicana.

El Expocenter dispone de los 242 parqueos bajo techo y 405 en los exteriores del centro comercial. Será posible acceder a la nueva Plaza Gourmet y el food court.

El primer evento está programado para setiembre y se trata de Intercom, feria de negocios en la que participan México, Estados Unidos y Costa Rica, entre otros.

La ceremonia de inauguración se realizará días previos al 15 de agosto.

Tel.: 293-3827

Correo electrónico: [expocenter@terramail.co.cr](mailto:expocenter@terramail.co.cr)

# Bienes Raíces



FOTO CORTESÍA DE INMOBILIARIA GÉNESIS



FOTO CORTESÍA GRUPO SUR INVERSIONES

## Forum 2 Parque empresarial

Sobre Radial San Antonio de Belén-Santa Ana  
Inmobiliaria Génesis

Forum 2, que mantendrá los estándares de calidad e imagen de su hermano mayor, está casi listo. Se espera que a finales de octubre estén completas las oficinas en obra gris.

La obra fue diseñada por la firma Daniel Lacayo & Asoc., que puso especial atención en brindar al peatón mayor comodidad y seguridad. Los edificios están ordenados en una cuadrícula con aceras cubiertas y pequeñas plazas que los intercomunican.

El complejo cuenta con Internet por fibra óptica y demás tecnología necesaria para garantizar el servicio de telecomunicaciones. Además, planta eléctrica de emergencia que proveerá el 100% de respaldo eléctrico por 24 horas seguidas incluyendo las áreas comunes y áreas privadas.

La plaza de servicios contará con farmacia, minisupermercado, cajeros automáticos, clínica dental, cafetería y servicio de correo, entre otros. Las personas discapacitadas pueden desenvolverse de forma segura pues el diseño

incluye elementos para su fácil movilización.

Contará con parqueos digitales asignados y parqueo público. El área total de la construcción es de 176.000 metros cuadrados en un terreno de 6,5 hectáreas. Para oficinas, se destinarán más de 60.000 metros cuadrados.

La distribución de los edificios permitirá que las empresas crezcan vertical u horizontalmente.

El área de parqueo equivale a un espacio por cada 15 metros cuadrados de área neta de oficinas. Se asignará uno cada 30 metros cuadrados gratuitamente.

El precio de alquiler con acabados es de US\$18,50 el metro cuadrado y el de compra tiene un valor de US\$2.300 con acabados.

La seguridad no falta. Habrá agentes de seguridad con apoyo de sistemas de última generación las 24 horas del día.

Contacto: Carolina Rudín  
Tel.: 204-7010

Sitio web: [www.forumcostarica.com](http://www.forumcostarica.com)

## Avalon Plaza

Santa Ana  
Desarrollador: Grupo Sur Inversiones

Esta nueva opción forma parte del complejo residencial Avalon del Grupo Sur, empresa desarrolladora de origen uruguayo. Fue diseñada por el arquitecto José Salinas y la construye la empresa Van der Laat & Jiménez.

El Grupo procura darle a los condóminos los servicios que requieran y, de paso, crear nuevas opciones para los vecinos que buscan servicios como consultorios médicos y legales, salas de estética y supermercado.

Las obras de Avalon Plaza ya se concluyeron y la apertura de los locales iniciará cuando estén acondicionados para su funcionamiento. Entre los nuevos inquilinos figura el restaurante Tintos y Blancos.

Todos los locales cuentan con

Internet inalámbrica y servicio de seguridad las 24 horas.

Además, le ofrecen a los inquilinos asesoramiento financiero y gestión de financiamiento bancario.

Avalon está ubicado en un terreno de 6.000 metros cuadrados de extensión. El área construida es de 3.000 metros cuadrados y se distribuirán en oficinas de 30 a 45 metros cuadrados y locales comerciales de 30 a 200 metros cuadrados.

El precio de los locales para venta inicia en los US\$1.200 por metro cuadrado, y el alquiler, US\$550, también por metro cuadrado.

Tel.: 282-7070. Sitios web:  
[www.gruposurinversiones.com](http://www.gruposurinversiones.com)  
[www.avaloncondominios.com](http://www.avaloncondominios.com)



FOTO CORTESÍA DE MISTY WOODS S.A.

## Terrum

Río Segundo, Alajuela  
Desarrollador: Misty Woods S.A.

Este es un complejo de bodegas ubicado en un terreno de 21.991 metros cuadrados, muy cerca del Aeropuerto Internacional Juan Santamaría. También ofrece cinco locales comerciales que dan al exterior del condominio. Todos los locales y bodegas tienen mezanine.

Existe un único acceso con control automatizado y manual. A la entrada, hay caseta de oficiales y sistemas de seguridad con circuito cerrado de cámaras de televisión. Cuenta con 354 espacios de estacionamiento. En el precio de venta está incluido el uso de un número determinado de espacios.

Se construirán 12.729 metros cuadrados bajo techo. El proyecto contará con planta de tratamiento de aguas negras y tanques de captación de aguas para incendio y uso humano.

Además, dispondrá de una zona de mantenimiento y administración y sala

de reuniones para los condóminos.

En el diseño están consideradas áreas verdes y mucha luz natural para el interior de las edificaciones.

Cada bodega tiene un frente de 10,4 metros. La altura máxima de techo es 10 metros en la cumbre. En la fachada tendrá la entrada peatonal y principal de acceso para carga y descarga de productos.

Por encontrarse bajo el régimen de condominio, cada bodega constituye una finca filial. Se puede alquilar o adquirir las acciones de la compañía propietaria.

La cuota mensual de mantenimiento será de US\$1 por metro cuadrado y cubrirá seguridad, servicios eléctricos, agua, aseo y teléfonos de las áreas comunes y recolección de basura.

Tel.: 296-7851

Correo electrónico: [grupoipl@rac-sa.co.cr](mailto:grupoipl@rac-sa.co.cr)

# Bienes Raíces

# Bienes Raíces



FOTO EDDY ROJAS/PARA EL FINANCIERO/ ARCHIVO



FOTO CORTESÍA DE INTERRA S.A.

## Centro Corporativo Plaza Roble

Guachipelín de Escazú  
Desarrollador: Grupo Roble

Plaza Roble es un complejo que cuenta con dos etapas funcionando y está por concluir la construcción de la tercera. El centro fue diseñado por el arquitecto mexicano Ricardo Legorreta.

Cada edificio tiene su propia recepción en el vestíbulo, circuito cerrado de televisión y sistemas de acceso a través de bandas magnéticas.

Ofrece lo último en servicios de telecomunicaciones incluyendo una Unidad Remota de Acceso del ICE. Todos los edificios son inteligentes, con sistema de administración de energía.

Las tres etapas del centro ejecutivo

abarcán 72.000 metros cuadrados de área construida; de estos, 32.000 se destinan al uso de oficinas.

La altura de piso a entrepiso va de 4,5 a 5 metros y la fuente de luz natural a no más de 13,5 metros.

La relación parqueo área construida es de un espacio por cada 28 metros cuadrados de oficina. Cuenta con facilidades para discapacitados.

Ofrece jardines internos y externos, plazas y un sistema de seguridad de avanzada.

Tel.: 289-9300

Sitio web: [www.gruporoble.com](http://www.gruporoble.com)

## Oficentro del Oeste

Escazú frente al Hospital Cima  
Desarrollador: Interra S.A.

Este centro comercial y de oficinas se posiciona como una opción para consultorios médicos, oficinas y comercio relacionado con el sector salud. Se ubica en un terreno de 2.206 metros cuadrados y el área construida es de 2.150 metros cuadrados distribuida en tres niveles.

Cuenta con seguridad las 24 horas del día depósito de basura aislado, parqueos externos y bajo techo, facilidades para discapacitados, tanque de almacenamiento de agua potable, elevador y planta eléctrica para emergencias.

Fue diseñado por el arquitecto Adrián Jirón y la empresa a cargo de la construcción fue Van der Laet & Jiménez. El costo total de la inversión ascendió a US\$1.950.000.

El área de los locales disponibles oscila entre 140 y 267 metros cuadrados. El precio por alquiler va de US\$16,50 a US\$17,50 el metro cuadrado. El precio para la venta es de US\$1.500 por metro cuadrado.

Tel.: 289-7007

Correo electrónico: [aescalante@interra.co.cr](mailto:aescalante@interra.co.cr)

Sitio web: [www.interra.co.cr](http://www.interra.co.cr)

## Eurocenter Diursa

Barreal de Heredia  
Desarrollador: Diursa Inmobiliaria de Costa Rica S.A.

Este es un edificio inteligente con un área total de 23.278 metros cuadrados y certificado por la empresa Siemens. Ofrece oficinas diseñadas para satisfacer las necesidades de empresas nacionales y regionales. Lo conforman dos torres independientes de cuatro plantas cada una, unidas por un módulo central de cinco plantas donde se encuentran los elevadores y áreas comunes.

El edificio cuenta con paredes y pisos de mármol y granito, ventanerías de doble vidrio reflectivo para dar frescura y evitar el ingreso de ruido al interior. Posee planta eléctrica, con resguardo de 38 horas continuas.

Cuenta con accesos y otras facilidades para las personas discapacitadas como puertas eléctricas, rampas de acceso a parqueos y baños acondicionados.



FOTO CORTESÍA DE DIURSA INMOBILIARIA

Ofrece todos los servicios de telecomunicaciones y transmisión de voz y datos, incluida la red de fibra óptica. Para garantizar la seguridad, cuenta con lectoras de control de acceso por proximidad, circuito cerrado de seguridad y sistemas de control e integración.

Tiene 350 espacios para parqueo con suficiente capacidad de expansión. El precio de

alquiler por local oscila entre US\$14,50 y US\$18,50 el metro cuadrado.

Eurocenter Diursa también ofrece como elemento ventajoso su ubicación estratégica cerca del aeropuerto Juan Santamaría y de las ciudades de San José y Heredia.

Tel.: 293-9990. Correo electrónico: [rorozco@diursacr.com](mailto:rorozco@diursacr.com)

Sitio web: [www.diursacr.com](http://www.diursacr.com)

## Torre La Sabana

Sabana Norte, Avenida Las Américas  
Desarrollador: Fondo Inmobiliario Gibraltar  
(Grupo Financiero IMPROSA)

Según sus desarrolladores, este ofi-centro pretende crear una experiencia de negocio eficiente y seguro mediante la sobria elegancia del diseño arquitectónico y tecnológico del edificio.

Aloja empresas de alto nivel ejecutivo como bancos, sector telecomunicaciones, farmacéuticas, firmas de abogados, organismos no gubernamentales, despachos legales, embajadas y empresas consultoras entre otros.

Ofrecen diferentes áreas, acabados y precios a partir de los 120 metros cuadrados con diseño y remodelación incluidos. Uno de sus elementos más llamativos es la vista panorámica que posee.

Cuenta con vigilancia las 24 horas, sistemas de seguridad, sistemas de

control inteligente y monitoreo con cámaras de televisión. Además, plantas eléctricas auxiliares asignadas al respaldo de la carga total y al sistema fijo de incendios.

El terreno tiene una extensión de 5.875 metros cuadrados y 22.792 de área construida. El área destinada a oficinas es de 10.860 metros cuadrados.

La relación estacionamiento área construida es de un espacio por cada 35 metros cuadrados.

El precio mínimo de los locales en obra gris es de US\$16,50 por metro cuadrado.

Entre sus servicios adicionales destacan la cafetería y los cajeros automáticos.

Tel.: 290-7273

Sitio web: [www.torrelasabana.com](http://www.torrelasabana.com)

## Torres del Río

Barrio La Pithaya, San José  
Desarrollador: Grupo conformado por las empresas La Wilson S.A., Constructora MECO S.A., DEHC Ingenieros Consultores S.A. y Proyectos ICC S.A.

Aunque se anunció como un proyecto habitacional para clase media, lo cierto es que Torres del Río también contará con oficinas para empresas que requieran mantener sus operaciones muy cerca de la capital pero con toda la eficiencia tecnológica y en un ambiente favorable para los negocios.

La construcción estará a cargo de Constructora MECO S.A. y la inversión inicial será de US\$2 millones en movimiento de tierra y obras de infraestructura.

Por ser un desarrollo mixto (oficentro y residencias) no solo contará con los servicios básicos sino que también tendrá conexiones a Internet de alta velocidad y otras facilidades

tecnológicas.

El terreno tiene un área de 10 hectáreas y se construirán 10.000 metros cuadrados aproximadamente. El resto serán áreas verdes.

No se ha fijado el precio de los locales para oficinas pero las residencias tendrán precios entre los US\$50.000 y US\$80.000.

Sus desarrolladores consideran que la zona en la que se ubica es privilegiada pues es cercana al centro de San José, pero lejos del bullicio de los vehículos y las aglomeraciones.

Tel.: 258-7182

Correo electrónico: [jmolinau@icc.co.cr](mailto:jmolinau@icc.co.cr)

Sitio web: [www.icc.co.cr](http://www.icc.co.cr)

## Oficentro Bratsi

Heredia  
Desarrollador: Portafolio Inmobiliario S.A.

Para ampliar la oferta de centros de negocios y oficinas fuera del área metropolitana, surge el Oficentro Bratsi. Aunque los planos y el diseño de Zürcher Arquitectos están listos, el edificio está en su primera fase.

Es un inmueble de cuatro pisos. Se calcula que el monto total de la inversión será de US\$3,5 millones aproximadamente. Se dirigirá a empresas medianas y profesionales.

En el primer piso se ubicarán locales comerciales, el sótano servirá de parqueo subterráneo para los inquilinos y los visitantes podrán disponer de los 350 espacios de Plaza Bratsi que se ubicarán justo al lado.

Por ser el primer edificio de oficinas en Heredia con este diseño y especializado para empresas, sus desarrolladores no dudan de su éxito.

Ocupará un terreno de 6.737 metros cuadrados de extensión. El área construida será de 3.628 metros cuadrados. Contará con 95 espacios de parqueo subterráneo.

El precio del metro cuadrado para áreas menores a los 200 es de US\$15,00, pero no incluye la cuota de mantenimiento.

No hay duda de que Heredia es una de las ciudades de mayor crecimiento de los últimos años en el sector urbano y comercial por lo que es un punto estratégico que este desarrollador quiere explotar.

Estará integrado a Plaza Bratsi, cuya primera etapa se completó en diciembre pasado, con la inauguración de la Tienda Rosabal.

Plaza Bratsi también crecerá en los próximos dos años con más locales comerciales y de comidas.

Contacto: Alejandro Díaz

Tel.: 288-4701

Correo electrónico: [adiaz@pinmsa.com](mailto:adiaz@pinmsa.com)

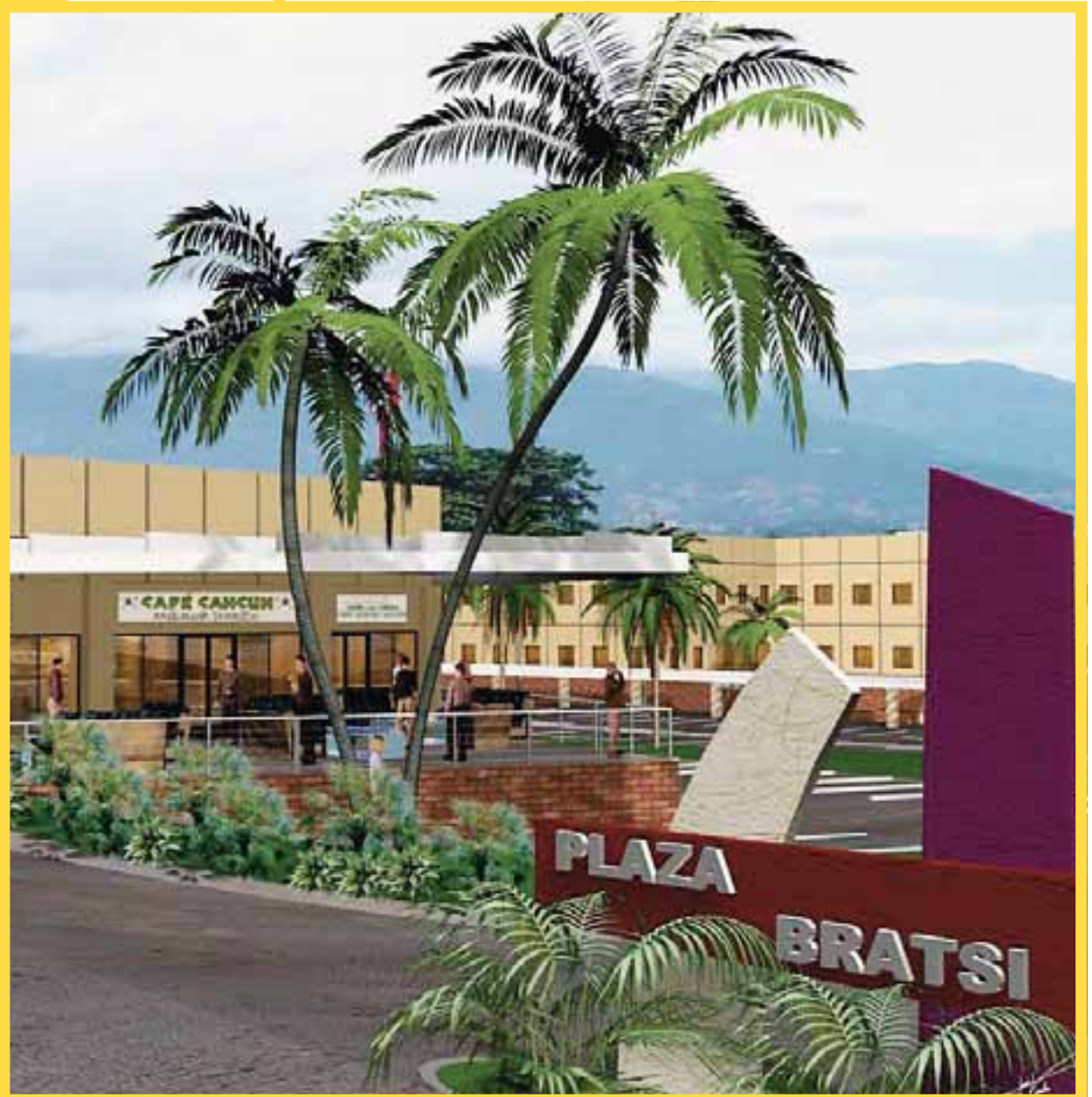


FOTO CORTESIA DE PORTAFOLIO INMOBILIARIO

# Bienes Raíces



FOTO CORTESÍA DE LOS ARALLANES S.A.

## Zona Franca América

San Francisco de Heredia  
Desarrollador: Los Arallanes S.A.

Debido a la demanda, la Zona Franca América abrirá dos nuevos edificios corporativos.

La construcción del primero concluirá en setiembre. Una vez terminada esta etapa se iniciará el segundo. Ambos edificios contarán con todas las facilidades de zona franca.

El que se encuentra en etapa constructiva albergará a 600 personas por turno. Su construcción está a cargo de la empresa Holcim y el diseño es del arquitecto Óscar Canales Velásquez. El monto total de la inversión es de US\$3 millones.

En la zona franca se instaló un nodo de telecomunicaciones para atender a empresas con altos requerimientos tecnológicos. La alimentación eléctrica proviene directamente de la subestación de Intel con redundancia de otras subestaciones. Toda la infraestructura en telecomunicaciones y

electricidad es subterránea.

Cuenta con su propia planta de aguas residuales y sistema de circuito cerrado de televisión.

La zona franca se ubica en un terreno de 15,5 hectáreas y su área construida es de 17.500 metros cuadrados, que están alquilados en su totalidad. Los edificios corporativos nuevos tendrán un área de 5.500 y 2.500 metros cuadrados.

Zona Franca América ofrece a sus clientes construcciones y servicios de alta calidad. Por ejemplo, para el sector médico y electrónico, se ofrecen edificios térmicos importados de Italia y México. Para las empresas de servicios, como call centers, software, centros financieros y de logística, tienen lo último en tecnología para facilitar su comunicación fuera del país.

Tel.: 239-4450

Sitio web: [www.americafreezone.com](http://www.americafreezone.com)



FOTO CORTESÍA DE PORTAFOLIO INMOBILIARIO S.A.

## Torres Médicas Hospital Cima San José

Escazú  
Desarrollador: Portafolio Inmobiliario S.A.

El proyecto consta de dos torres de seis pisos cada una, unidas por un área común. Cada torre tendrá 72 consultorios médicos de 35 metros cuadrados cada uno, espacio para recepción, sala de espera, sala de atención y un baño.

Cada torre contará con servicio de manejo de desechos infectocontagiosos. Tendrán conexión de Internet de alta velocidad y acceso a todos los servicios del Cima. Para arrendar el consultorio, los médicos deben estar acreditados por ese centro hospitalario.

Todo el proyecto medirá 6.900 metros cuadrados construidos y tendrá 300 espacios para estacionamiento.

Alquilar un consultorio costará US\$300. La primera torre, en proce-

so de construcción, ya está totalmente arrendada. Se están recibiendo solicitudes para la segunda.

Los médicos inquilinos tendrán el respaldo del Hospital Cima en áreas como cirugías, ya que dentro de las torres no se podrán realizar intervenciones quirúrgicas de ningún tipo.

En el futuro, a este proyecto se le unirán edificios residenciales, hoteles, oficinas, locales comerciales y de recreación.

El diseño es del despacho Trejos Facio y la construcción estará a cargo de Volio & Trejos. El monto total de la inversión asciende a los US\$5 millones.

Contacto: Alejandro Díaz

Tel.: 288-4701

Correo: [adiatz@pinmsa.com](mailto:adiatz@pinmsa.com)

## Centro Comercial Terramall

San Diego de Tres Ríos  
Aldesa Inmobiliario S.A. (Grupo ALDESA)

Este centro es uno de los pocos malls de gran tamaño en la zona de influencia al este de San José.

Es un centro comercial del tipo shoppertainment (compras y entretenimiento).

Cuenta con variedad de boutiques, restaurantes casuales, plaza de comidas rápidas, cines, servicios financieros y supermercados.

Posee una infraestructura moderna, áreas de servicios con pasillos internos para el manejo de la carga, facilidad de accesos a los tres niveles y sistema de seguridad de circuito cerrado de televisión que opera las 24 horas del día.

Se ubica en un terreno de 7,5 hectáreas y ofrece 64.000 metros cuadrados de construcción.

La edificación se divide en tres ni-

veles con dos estacionamientos bajo techo, uno con 200 espacios y otro ubicado cerca de los cines con 100 espacios. Sumados los estacionamientos bajo techo y exteriores, superan los 1.000 espacios.

Fue construido por Van der Laet y Jiménez y el diseño arquitectónico estuvo a cargo de Ossensbach, Pendones y Bonilla. El costo de este proyecto fue de US\$35 millones.

Los locales tienen áreas entre 30 y 7.000 metros cuadrados.

La zona de restaurantes casuales está ubicada en La Vereda, con vista al cerro La Carpintera.

El centro fue diseñado para facilitar el tránsito y acceso de personas discapacitadas.

Tel.: 278-6970

Sitio web: [www.terramall.co.cr](http://www.terramall.co.cr)



FOTO CORTESÍA DE ALDESA

# Bienes Raíces

# Bienes Raíces



FOTO CORTESÍA DE HATTITUDE

## Centro Comercial La Ribera

La Ribera de San Antonio de Belén  
Desarrollador: Hattitude S.A.

El centro comercial La Ribera aloja a más de 60 empresas comerciales y de servicio.

Esta obra fue diseñada por el arquitecto Daniel Lacayo y se invirtieron US\$10 millones en su construcción y puesta en operación.

Cuenta con 65 locales, 280 parqueos, seguridad con cámaras de video y fácil acceso.

Para los comensales que buscan variedad les ofrece restaurantes de comida brasileña, costarricense, japonesa, italiana y mexicana. Hay agencias o cajeros electrónicos de los bancos Nacional, Costa Rica y Banex. También

un Megasuper IGA, Almacenes El Rey, Zapatería Shoes Market, Farmacia Catedral y otros servicios.

El centro comercial se ubica en un terreno de 24.500 metros cuadrados. El total de área construida es de 10.800 metros cuadrados.

La mayor virtud de La Ribera, según sus desarrolladores, es su diseño pues es una plaza con vista desde afuera hacia los locales. El precio del alquiler es de US\$17 por metro cuadrado.

Tel.: 239-4290  
Correo electrónico: ventas@cclaribera.com  
Sitio: www.cclaribera.com



FOTO CORTESÍA DE CORPORACIÓN SALINAS E HIJOS

## Edificio VI, Oficentro La Virgen

Sobre carretera vieja a Escazú  
Desarrollador: Corporación Salinas e Hijos S.A.

El nuevo edificio de Oficentros la Virgen fue diseñado por la empresa José Luis Salinas SGCMT Arquitectura & Diseño. Se hará una inversión inicial de US\$1,5 millones y se está financiando con fondos propios de los desarrolladores.

Se orienta a dar espacio a compañías que buscan imagen y comodidad. El proyecto es un edificio contemporáneo de cinco pisos, con parqueo subterráneo y vista panorámica a los cerros de Escazú. Contará con acabados de primera calidad, tecnología de punta y diseños "espacio-eficientes".

El área construida total será de 3.000 metros cuadrados, de los cuales 2.500 se destinarán a oficinas.

Los locales se entregarán completamente listos pues los desarrolladores asumen la remodelación en diseño y construcción.

La relación estacionamiento área construida será de un parqueo por cada 25 metros cua-

drados de oficinas y parqueo adicional disponible para alquiler y venta. Se diseñó para que la distancia entre el estacionamiento y los edificios sea mínima, para la conveniencia de inquilinos y visitantes.

Los locales podrán comprarse o alquilarse y aunque no está definido, su desarrollador garantiza los mejores precios y costos de mantenimiento del mercado.

Edificio VI tiene varias ventajas: estratégicamente céntrico con acceso a transporte público a menos de 100 metros de distancia, cartera de clientes, centro de conferencias y seguridad las 24 horas. La apertura está programada para finales del 2007. Los planos están listos y la gestión de permisos adelantada. Las obras iniciarán pronto.

Tel.: 220-0081  
Correo electrónico: gsalinas@oficentrolavirgen.com  
Sitio web: www.oficentrolavirgen.com



FOTO CORTESÍA DE INTERRA S.A.

## Plaza Express Santa Ana

Detrás de la Cruz Roja de Santa Ana.  
Desarrollador: Interra S.A.

La empresa Van der Laat & Jiménez construye esta nueva opción comercial cuya inversión es de US\$1,5 millones. En este nuevo desarrollo también participa la empresa propietaria de los supermercados AM/PM.

Plaza Express se diseñó para que sus usuarios encuentren de todo en un mismo lugar sin tener que caminar mucho. Brindará variadas opciones en productos y servicios de conveniencia.

Tendrá un total de ocho locales en los que se ubicará un Fresh Market, Master Cleaners, Macrobiótica Santa Ana, Laboratorios Labin, Videocentro y Farmacia Fischel. Solo quedan dos locales disponibles. Cuenta con amplios par-

queos.

Se ubica en un terreno de 1.905 metros cuadrados. El área construida es de 1.614 metros cuadrados.

Los locales disponibles miden entre 54 y 57 metros cuadrados. El precio del alquiler oscila entre US\$920 y US\$980 por local.

Entre sus ventajas están la ubicación privilegiada, acceso por las dos vías principales de Santa Ana, parqueos semitechados. La construcción se inició la semana anterior y concluirá a finales setiembre de este año.

Tel.: 289-7007  
Correo electrónico: aescalante@interra.co.cr

# Bienes Raíces



## Paseo de las Flores

Heredia  
Desarrollador: Desarrollos Mega

En la segunda etapa del centro comercial Paseo de las Flores se pretende afirmar su enfoque como un lugar de compras familiar.

La inversión asciende ya a los US\$40 millones.

El diseño de la segunda etapa lo trabajaron en conjunto las firmas Urbanistas Asociados S. A. de Costa Rica y el Grupo MAC de México.

El edificio se conectará directamente con la primera etapa a través de pasillos, garantizando que los nuevos locales sean vistos como parte del complejo.

Según sus desarrolladores, el diseño respeta estándares de smart mall o diseño inteligente. Esto es que tanto el centro de comidas, los cines, y las tiendas ancla como supermercados o tiendas de departamento, continuarán estratégicamente ubicadas para que los consumidores recorran todo el centro.

La II etapa de Paseo de las Flores tendrá como tienda ancla Carrión, almacén por departamentos con presencia regional.

A los 1.000 espacios para parqueo que existen actualmente se unirán 300 más y 12.000 metros cuadrados de área comercial.



FOTO CORTESIA DE DESARROLLOS MEGA

Esta etapa contará con más atracciones y servicios como un gimnasio, parqueo bajo techo, autobanco y una nueva plazoleta de actividades.

La apertura se programó para noviembre del 2006, dos años después de la inauguración de la I etapa.

Tel.: 440-2121

Sitio: [www.desarrollosmega.com](http://www.desarrollosmega.com)

**Nota:** Aclaremos que todos los desarrollos presentados en esta guía cuentan con sistemas de emergencia en caso de incendio, así como señalamiento de zonas de seguridad y demás requisitos para brindar seguridad a los usuarios.



## SE ALQUILAN BODEGAS

Bodegas desde 100m<sup>2</sup> hasta más de 2000m<sup>2</sup>  
Amplio espacio para parqueo. Seguridad las 24 horas  
Internet y teléfonos disponibles

**Tel.: 210-0400 / 384-1633**

**CMB MOREPARK SA, PAVAS**  
100m sur de la Iglesia María Reina, e-mail: [morepark@grupomoreno.com](mailto:morepark@grupomoreno.com)

## “Invierta su dinero, no su tiempo”

En Terrasoluciones seleccionamos las mejores propiedades para usted.

Visite nuestro sitio web para encontrar lo que necesita. Contáctenos si desea algo más específico, o añadir su inmueble a nuestro portafolio

[www.terrasoluciones.com](http://www.terrasoluciones.com)

**TERRA**  
SOLUCIONES

Bienes Raíces

Tels: (506) 518-2222 / (506) 391-9264

Lotes para industria, comercio o residencia • Terrenos para desarrolladores • Fincas en Jacó y Guanacaste  
• Venta y alquiler de casas, condominios, locales comerciales • Administración de bienes inmuebles

## Bienes Raíces



FOTO ARCHIVO GRUPO NACIÓN

# Iniciándose en la Setena

### Sistema mejora

**Evelyn Granados Díaz**  
 egranados@financiero.co.cr  
 Para El Financiero

**P**ese a críticas y quejas sobre la ineficiencia de la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (Setena), algunos desarrolladores y otros miembros del sector de bienes raíces, reconocen que las mejoras se producen, aunque a paso lento.

Su secretaria, Patricia Campos, reconoce la problemática que se da principalmente por atrasos en la entrega de resoluciones y por algunas limitaciones de la misma ley. Sin embargo, espera que el esfuerzo de la institución se reconozca.

"Hemos estado trabajando para cumplir con el plazo de 10 días que ofrecimos para la revisión del formulario D2 y lo hemos logrado en la mayoría de los casos", dice Campos.

Pronto estará en funcionamiento el sitio en Internet de la Setena. Aquí los usuarios podrán observar en qué estado se encuentra su trámite, consultar leyes y reglamentos y hacer sus denuncias si fuera el caso.

### Acreditación ambiental

Desde abril se abrió el Programa de Capacitación en Evaluación y Gestión Ambiental (Procega) para consultores privados y funcionarios públicos.

Esta es una labor conjunta entre la Setena y la Universi-

### Paso a paso

Antes de hacer las vueltas en Setena recuerde:

- **Paso 1:** Para adquirir los formularios D1 o D2, debe hacer un depósito de ₡1.000 en la cuenta 186806-6 Setena-Minae del Banco Nacional.
- **Paso 2:** El formulario D2 no requiere asesoramiento de un consultor ni tampoco su firma.
- **Paso 3:** Según el reglamento general sobre procedimientos de evaluación de impacto ambiental, el formulario D1 solo aplica para proyectos en las categorías A, B1 y B2 (sin plan regulador) aprobado por Setena. El formulario D2 aplica para proyectos categorías C y B2 (con plan regulador aprobado).

dad de Costa Rica con el apoyo del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos, el Centro Científico Tropical (CCT) y la Unión Mundial para la Naturaleza (UICN).

El objetivo es lograr que las herramientas de evaluación de impacto ambiental se elaboren mejor y que las evaluaciones sean más objetivas.

Si desea consultar el reglamento acceda a [www.tramites.go.cr/manual/english/legislacion/31849.PDF](http://www.tramites.go.cr/manual/english/legislacion/31849.PDF). Para consultas, llame o visite la Setena. Tel.: 234-3367

# Torre La Sabana

a la altura de sus exigencias...

Sea parte de nuestros prestigiosos clientes:



Deutsche Botschaft  
 San José, Costa Rica  
 Embajada de Alemania  
 San José, Costa Rica



SOLEY, SABORIO, FALLAS & ASOCIADOS  
 GRUPO JURIDICO CENTROAMERICANO



Sabana Norte. Central telefónica: 290-7273 Fax: 290-6556  
[www.torrelasabana.com](http://www.torrelasabana.com)

- Espacios de oficina disponibles a partir de los 200 m<sup>2</sup>
- Ubicación y acceso vehicular estratégico
- Belleza escénica espectacular
- Tecnología de alto nivel

enes

# Bienes Raíces



**Evelyn Granados Díaz**  
 egranados@financiero.co.cr  
 Para El Financiero

“ Hay que curarse en salud”. Este es un viejo refrán que puede aplicarse también a los negocios inmobiliarios.

Poseer un inmueble o pensar en comprar uno por estrategia de inversión o para su uso es señal de buena salud financiera. Mantenerla es lo difícil.

Por eso es preciso medir el mercado, observar opciones, valorar riesgos y calcular el éxito para garantizar que un negocio poco prevenido lo deje sin capital.

De acuerdo con los expertos, los gustos y necesidades de los costarricenses están variando. Aunque es muy popular el uso de oficinas pequeñas está de moda conseguir oficinas en edificios inteligentes. El problema es que ahí no hay oficinas pequeñas.

La mayoría también prefiere locales de oficinas en edificios más que en condominios horizontales.

Federico Guzmán, de Ingeaa Consultores, recomienda a las empresas ser realistas en cuanto a su tamaño pues las condiciones y variables para decidir si comprar, alquilar e incluso construir son diferentes.

Comprar un inmueble limita a la personas a un crecimiento futuro, dijo, pero también podría ser una fuente de inversión futura, vendiendo a un precio mayor del que se compró y adquiriendo otro en razón de sus necesidades físicas.

No es la regla pero actualmente algunos alquileres de oficina coinciden con cuotas mensuales por concepto de préstamos bancarios. Por eso muchas personas prefieren no alquilar y asumir un préstamo pues en un determinado plazo el inmueble será de su propiedad.

Según Tomás Nassar, representante de Colliers International, todo depende de las necesidades del cliente y su presupuesto financiero. La ventaja de alquilar sobre vender es que se aumenta el flujo de caja disponible para la empresa y estos



FOTO ALBERT MARIN/PARA EL FINANCIERO/ARCHIVO

## Vender, comprar, alquilar, construir...

*Para garantizar el éxito en cualquiera de estos casos, lo mejor es asesorarse*

recursos pueden ser destinados a otros proyectos de mayor rentabilidad en lugar de quedar amarrados en los activos de la hoja de balance. Sin embargo y debido a las bajas tasas de interés de los últimos años, muchas empresas han optado por desarrollar y construir sus propios inmuebles.

El profesional explica que las empresas venden el inmueble a inversionistas inmobiliarios, quedando ellos como inquilinos. Esto se le conoce como “sale and leaseback” y ha sido una tendencia de los últimos años. Nassar espera que la política monetaria restrictiva que mantiene la Reserva Federal de los Estados Unidos desde hace dos años desacelere esta tendencia.

### Ojo a la oferta

La empresa Colliers International define la oferta de oficinas en la Gran Área Metropolitana (GAM) como amplia en inmuebles clases A+, A, B y C.

La mayoría de la demanda está

concentrada en Inmuebles A+ y A aunque los de este tipo son los que ofrecen menor disponibilidad en la actualidad. Esos desarrollos están concentrándose en el oeste de San José, en Escazú y Santa Ana.

Ingeaa Consultores espera que este incremento en la oferta de edificios ejecutivos desarrolle una competencia sana en cuanto a precios y áreas de oficinas de la que puedan beneficiarse los usuarios.

En cuanto al panorama internacional, Federico Guzmán, de Ingeaa, considera los productos inmobiliarios locales competitivos para captar inversionistas extranjeros pues cumplen con todas las necesidades que se requieren.

En general, los desarrolladores y especialistas inmobiliarios consideran que los productos costarricenses se destacan en la competencia regional. Sin embargo, Tomás Nassar, de Colliers, advierte que pese a la excelente calidad, los precios de mercado también se sitúan entre los más altos de Latinoamérica ha-

### Asesoría en bienes raíces

Texto recuadro corriente.

- **Ingeaa Consultores:** 524-0046, fguzman@ingeaa.com, <http://ingeaa.com>
- **Colliers International:** 257-2929, tnassar@colliers.co.cr, [www.colliers.com](http://www.colliers.com)
- **Fiduciaria Nacional S.A.:** Tel: 296-7371, galvarado@financio.com, [www.finacio.com](http://www.finacio.com)
- **Propiedades de Costa Rica:** Tel: 844-5431, info@propertiesincostarica.com, [www.propertiesincostarica.com](http://www.propertiesincostarica.com)

**Fuente:** Empresas consultadas.

ciéndolos menos competitivos en ese aspecto. Los expertos coinciden en que los desarrolladores deben ampliar la oferta de productos para las empresas locales que buscan espacios pequeños pero con todas las características de los edificios con oficinas grandes.

### Consultorio inmobiliario

Escoja cuál le conviene:

- **Aquilar:** Es una buena opción para mantener el flujo de caja e invertir recursos en obras prioritarias de la empresa.
- **Comprar:** Siempre es buena opción pues los inmuebles se convierten en activos con potencial de venta y en la mayoría de los casos con un precio superior al original.
- **Tamaño:** Tome en cuenta las necesidades especiales de su empresa.

# Bienes Raíces

**Evelyn Granados Díaz**  
 egranados@financiero.co.cr  
 Para El Financiero

**E**l fondo inmobiliario surgió como instrumento de inversión en Costa Rica poco antes del fin del milenio y desde entonces crece como la espuma, tanto por el número de inversionistas como por la cantidad de activos.

Una de las razones de su popularidad es que con una participación relativamente pequeña el inversionista tiene acceso a comprar una parte proporcional de los inmuebles.

El inversionista de este tipo de instrumento sabe que es una inversión estable con poca variabilidad en el precio. No depende del aporte ni en el presente ni en el corto plazo, explicó Víctor Chacón, director ejecutivo de la Cámara de Sociedades de Fondos de Inversión.

Los bienes inmuebles que conforman la cartera inmobiliaria

# Inversión inmobiliaria crece como la espuma

*Podría buscar nuevas oportunidades de inversión en el extranjero*

## Fondos de Inversión Inmobiliaria (al 15 de marzo)

SFI	Fondo	Componente de cartera	Rendimiento último año	Activo neto administrado (millones de US\$)
Aldesa SFI	Inmobiliario Renta y Plusvalía	Oficentro Plaza Mayor, Interplaza, Plaza Carpintera y Terramall, entre otros.	7,7%	26,7
BCRSFI	BCR Inmobiliario Comercio e Industria	Oficinas Forum, Maximercado, edificio Ciencias Médicas de la U Latina y Paseo de las Flores, entre otros.	9%	44,3
			11,3%	54,1
BN SFI	BN Inmobiliario Industria y Oficinas	Oficentro Torres del Campo y Megasuper., entre otros.	6,1%	27,1
Improsa SFI	Inmobiliario Gibraltar	Ulatina, edificios Price Waterhouse, Policromía y Plaza Universitaria entre otros.	9,9%	31
Interbolsa SFI	Inmobiliario Dólares Inmobiliario Dólares Dos	Varios locales de Burger King, Oficentro ejecutivo La Sabana y restaurantes Rostipollos, entre otros.	7,9%	52,2
			11,8%	34,6
Multifondos SFI	Multifondos Inmobiliario Multifondos Inmobiliario II	Locales de Spoon, parte de edificio Atrium y edificio E de Forum, entre otros.	9,5%	34
		Zona Franca Metropolitana, un edificio de Forum y Edificios de Arcadia Multimedia, Oracle, entre otros.	8,8%	8,1
Vista SFI	Inmobiliario Dólares Inmobiliario Siglo XXI	Edificios Cartagena, Equus, Torre Mercedes, Megasuper Desamparados y el de Tejar del Guarco, entre otros.	10,4%	22,2
			9,9%	43,1

**Fuente:** Cámara de Sociedades de Fondos de Inversión e Informe I Trimestre 2006 entregado a Sugeval.



son en su mayoría edificaciones grandes con un valor comercial importante y que están ubicados en zonas de

alta plusvalía.

Como toda inversión presenta algunos riesgos. Principalmente el riesgo de con-

centración de inmuebles y el de concentración de arrendatarios.

Su rentabilidad se mantiene alrededor del 9% desde hace cuatro años, lo que es señal de buena administración.

Desde el inicio los activos que componen los fondos son edificios comerciales, oficinas, centros ejecutivos y bodegas. Esa característica les permite disminuir el riesgo y mantener estabilidad en el rendimiento.

Pese a la bonanza, los fondos se enfrentan a una disminución en la oferta de nuevos edificios de alto nivel.

Según Chacón, hay filas de gente deseando invertir.

Por eso, el sistema financiero está a la expectativa de invertir en el extranjero para diversificar más la cartera y ampliar el número de participaciones.

Las sociedades deben analizar variables como la relación entre precios, la estructura tributaria de los países donde se adquirirían activos y otros aspectos legales.

Otra posibilidad que contempla para ampliar la oferta de activos es invertir en infraestructura estatal.

FOTO EYLEEN VARGAS/PARA EL FINANCIERO/ARCHIVO

Para eso, debe aprobarse la Ley de Concesión de Obra Pública. Chacón considera que un fondo inmobiliario formado por un grupo de 3.000 personas participe en el desarrollo de alguna obra pública. "Es una forma de democratizar la obra pública. Además, las ganancias se queden en el país".

Aclara que es inconveniente que la sociedad asuma sola este reto. Propone que su participación no exceda el 30% del costo proyecto.

**CONDOMINIO BALCONES DE LA RIVERA**  
*La naturaleza con todos los servicios a su alrededor*



**\*Desde \$120.000**  
**Financiamiento Disponible**  
**Prima desde \$7000**

**Nuestras Ventajas:**  
 Zonas Verdes.  
 Amplia cochera.  
 Casas de 3 ó 4 dormitorios.  
 Piscina y Gimnasio.  
 Acceso restringido.  
 Diseño Moderno.










**San Antonio de Belén**  
 de la sucursal del Banco Nacional 300 norte y 50 oeste.  
 Información y Ventas: Tels: 239-3230 / 385-5924 / 813-4739

**Elija su ubicación en la II etapa**

Century 21  
Coastal Estates



"Su inversión en la playa"  
Playa Tamarindo - Guanacaste



800-COASTAL

Locales Comerciales  
en pre-venta



Se propia tierra y edifica en el Centro Comercial Montefresco. (Disponibles en pre-venta por \$1,100 el mt<sup>2</sup>).

Precios desde \$65,000. (Financiamiento disponible).

- Cerca del Centro de Tamarindo.
- Ubicado frente a calle principal.
- Contempla un Proyecto de Condominio.
- 100 Areas de Parqueo.

www.costaricarealestate.com - Email: info@coastalestates.org - Tel: (506) 653-0300

Residencias - Condominios - Casas Vacacionales - Lotes y Fincas - Hoteles - Casas de Lujo - Alquileres

## Bienes Raíces



FOTO CORTESÍA DE JAIME ROUILLÓN ARQUITECTURA

### Un edificio high tech

*Inversión será de US\$20 millones*

**Evelyn Granados Díaz**  
egranados@financiero.co.cr  
Para El Financiero

¿Cree usted que un edificio del casco central de San José pueda convertirse en un hito de la tecnología constructiva con la menor repercusión ambiental? En aproximadamente tres años lo que parecía vedado para nuestra capital se hará una realidad en las inmediaciones del Pasaje Jiménez.

El edificio se encuentra entre el Banco Central y el Banco Nacional, es propiedad de Urbanizadora La Laguna y se remodelará para convertirlo en centro ejecutivo de última generación. Mantendrá sus 12 pisos de altura y la inversión será de US\$20 millones.

Silvia Mora, subgerente general de La Laguna, informó que la empresa apoya el programa San José Posible de la Municipalidad y considera que es hora de convertir la ciudad en un centro de negocios.

Insistió en que también es urgente que las instituciones públicas y privadas alojadas en la capital, tengan acceso a oficinas clase A y A+ y de paso darle una cara nueva a la ciudad.

La firma Jaime Rouillón Arquitectura en alianza con el Building Simulation Group

(BSG) de la Universidad de Pensilvania trabajaron en este diseño sostenible. Utilizaron lo último en aplicaciones constructivas para aprovechar al máximo las condiciones ambientales externas y crear un ambiente interno saludable y propiciar el ahorro energético.

"La idea es utilizar la luz y el aire natural para climatizar el interior de los edificios, reduciendo así el uso de sistemas de aire acondicionado tan nocivos para los seres humanos y el ambiente", reveló Rouillón en el Simposio de Arquitectura organizado por Euro-mobilia en marzo pasado.

Según sus creadores, el diseño juega con transparencias, materiales translúcidos y opacidades para darle esa condición de piel que se desea. A la vista, el edificio parece tener una piel de armadillo o escamosa.

"Este es definitivamente el primero en Centroamérica y pionero en la región latinoamericana pues utiliza la tecnología de acuerdo con el trópico para poder ventilar el edificio y enfriar y dar sombra", explicó Rouillón.

Los diseños preliminares están listos y los planos estarán completos a finales de este año. Además, están en conversaciones con una cadena hotelera para que se instale en los pisos superiores.

Todavía no cuentan con el precio de alquiler de los locales, pero podría rondar los US\$700 el metro cuadrado.

Raíces



## Bienes Raíces

**Evelyn Granados Díaz**

egranados@financiero.co.cr  
Para El Financiero

Los expertos financieros concuerdan en que durante mucho tiempo la principal fuente de financiamiento de proyectos residenciales o comerciales fue el apalancamiento.

Pero desde hace algunos años, surgieron otras fuentes sustentadas principalmente en una buena estructura de comercialización y mercadeo en la etapa de preventa, incluso en etapas tempranas del proyecto.

Este esquema se da principalmente en zonas de alta plusvalía, sobre todo en las costas.

Hugo Morales Chacón, gerente del sector construcción del Banco Cuscatlán, menciona otra fuente: la obtención de recursos a través de la generación de un mercado de hipotecas. Advierte que esta práctica demanda mucha más organización en cuanto a estructuración financiera y valoración del riesgo, pero ampliaría las alternativas de financiamiento.

Mainor Solís, gerente en Oficinas Centrales del Scotiabank, considera el crecimiento inmobiliario como una oportunidad para que las entidades financieras pongan en práctica toda su creatividad.

Utilizando productos tradicionales del mercado, esta entidad busca nuevas alternativas con base en el perfil de sus clientes. "Cuando financiamos un proyecto, el banco se convierte durante el proceso en un socio más. Por eso tratamos de entenderlo hasta lo último, cómo entramos y cómo vamos a salir", indicó Solís.

Morales y Solís coinciden en que la participación de grupos financieros con presencia regional ofrece a los desarrolladores mejores condiciones para el financiamiento, sobre todo cuando se trata de megaproyectos.

Para el gerente del Cuscatlán, debido al boom inmobiliario de las zonas costeras, los bancos se ven obligados a comprender mejor el negocio inmobiliario y la valoración del riesgo implícito en este.

### La cara realista

Para lograr que un banco se interese en un proyecto inmobiliario y lo financie es necesario más que una cara bonita.

Las entidades financieras a menudo reciben propuestas de inversionistas o desarrolladores con mucho potencial. Sin embargo, no vienen acompañadas de un plan de negocios adecuado.

"Lo clave siempre es tener un plan de negocio concreto, formal,

# Surgen nuevas fuentes de financiamiento

*Proyectos inmobiliarios: oportunidad de negocio para los bancos*

desarrolladores visitan un banco sin tener mayor conocimiento pues el proyecto está en etapa verde y no pasa de ser una conversación.

Se trata de ser realista y mostrar todas las características del futuro desarrollo.

Una vez sometida a consideración la propuesta, los asesores de crédito ayudan a los clientes para que escojan la opción correcta que se ajuste al desarrollo inmobiliario y así no retrasar la formalización.

Dicen los proveedores del financiamiento que es importante para mantener la credibilidad, tomar todo el tiempo necesario para planificar la gestión financiera de manera paralela con todos los aspectos técnicos, sin perder en ningún momento el enfoque. Así lo considera Hugo Morales del Cuscatlán.

Tome en cuenta, si usted es desarrollador o inversionista, que su experiencia comprobada en el sector inmobiliario o la participación de empresas reconocidas en el proyecto generará mayor confianza.

La garantía u otros aportes de capital que se ofrecen deben ser proporcionales al monto de financiamiento solicitado. Recuerde que el banco en ningún momento piensa dejar de percibir ganancias por ese negocio.

### Requisitos

Entre los requisitos que se solicitan para optar por un crédito están: solicitud de crédito con detalle del proyecto, acompañado de un estudio de suelos, planos de la urbanización o edificaciones debidamente aprobados por el Ministerio de Salud, el INVU u otras autoridades competentes organizadas por la Comisión Reguladora de Edificaciones y la Municipalidad. Además, presupuestos detallados, estudio de mercado y el precio de venta.

La solicitud debe contener, además, detalles sobre el retorno esperado de la inversión, periodo de comercialización y evidencia de preventas o precomercialización, entre otras variables.

### Busque financiamiento

¿Tiene un proyecto inmobiliario en mente? Llévelo al papel, prepare un plan de negocios. Estas son algunas opciones de financiamiento:

#### ● BN Construcción, en colones o dólares:

Está orientado a empresas dedicadas a la construcción de casas, edificios, urbanizaciones (obras de infraestructura o lotes), edificaciones habitacionales dentro de las urbanizaciones, contratación de obras públicas (carreteras, puentes y túneles), etc. Se financia hasta el 70% del costo total del proyecto y hasta el 80% del capital de trabajo.

#### ● Banco Improsa, compra de locales comerciales o edificios en dólares:

Se ofrece a profesionales independientes que deseen adquirir edificios, oficinas o locales comerciales para desarrollar su actividad. También se utiliza en remodelaciones de las instalaciones actuales. El monto mínimo de financiamiento es de US\$25.000 y el máximo US\$500.000.

#### ● Scotiabank, colones y dólares:

Ofrece financiamiento de proyectos inmobiliarios comerciales como centros comerciales, oficinas y construcción o ampliación de plantas industriales, entre otros. Tienen un plazo máximo de cinco años y amortización hasta los diez años.

que demuestre que el grupo ha hecho su tarea en identificar un nicho de mercado, posibilidades de éxito y riesgo del proyecto", afirmó Solís, del Scotiabank.

Según su experiencia, muchos



FOTO ALBERT MARIN/PARA EL FINANCIERO/ARCHIVO