

Estudio de FACTIBILIDAD
Capítulo 10

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

Edición 26 · Marzo 2025

Resumen de estadísticas SECTOR CONSTRUCCIÓN COSTA RICA CFIA 2024

Perspectivas del sector vivienda en Costa Rica para el 2025

PERFIL DEL CLIENTE META
por deciles sociales en Costa Rica

Análisis de ingresos familiares
vrs pago de cuota crédito de vivienda

cfia
Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica



EDITORIAL GAMA

Gustavo Gutiérrez Beron

Gerente General

Gutiérrez & Gallardo

En el marco del 15 aniversario de nuestra empresa Gutiérrez & Gallardo, queremos iniciar agradeciendo profundamente a todos los desarrolladores inmobiliarios de Costa Rica. Reconocemos los enormes esfuerzos en tiempo, recursos y diseño que realizan para llevar adelante cada uno de sus proyectos. Sabemos que no es una tarea sencilla en un sistema que con frecuencia genera obstáculos y procesos lentos. Valoramos enormemente la determinación y compromiso de estos empresarios para impulsar exitosamente sus desarrollos.

Sin embargo, sigue faltando un actor fundamental: el Estado. La extensa burocracia estatal y sus procedimientos complicados dificultan significativamente la creación y ejecución de proyectos de vivienda.

Según estadísticas del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA), en 2024 se registró un incremento en los metros cuadrados (m²) tramitados para vivienda, alcanzando los 3.790.537 m², superando los 3.412.993 m² registrados en 2023. El sector vivienda representa el 34.9% del total de permisos tramitados en 2024, seguido del urbanístico con 29.7%, comercial con 16% e industrial con 10%. El cantón de Santa Cruz lidera el desarrollo con 318.279 m² tramitados, seguido por San José con 246.975 m². Para profundizar sobre este tema, invitamos a consultar el artículo "Resumen cierre de construcción CFIA 2024" incluido en esta edición.

No obstante, persiste un grave problema en Costa Rica: el desequilibrio en la balanza del desarrollo inmobiliario. Seguimos enfocados mayoritariamente en construir viviendas dirigidas a la clase alta, dejando pocas o nulas opciones accesibles para la clase media. Durante años, hemos insistido en la importancia de impulsar proyectos masivos de vivienda enfocados en la clase media, con precios que oscilen entre los $70,000 y $100,000. La mayoría de las familias costarricenses tienen ingresos mensuales que van desde los ₡800,000 hasta ₡1,200,000, lo que les permite acceder únicamente a viviendas valoradas entre ₡35 millones y ₡50 millones. Lamentablemente, no hay suficientes proyectos disponibles en este rango de precios. Actualmente, la única alternativa viable para estas familias es adquirir un lote y construir progresivamente a largo plazo.

Según el INEC, el déficit habitacional en Costa Rica ronda las 180,000 viviendas. Esta situación es aún más crítica en la Gran Área Metropolitana (GAM), donde los proyectos habitacionales existentes superan los $120,000. Ante esta realidad surge la pregunta: ¿Dónde está el Estado Nacional y los gobiernos locales? ¿Por qué las Municipalidades no priorizan e impulsan activamente proyectos dirigidos a las clases media y baja? La solución sigue estando en las Alianzas Público-Privadas (APP), mediante desarrollos conjuntos entre el sector privado, las Municipalidades y entidades gubernamentales como el INVU y el BANHVI.

Los invitamos cordialmente a leer los artículos incluidos en esta edición número 26 de la revista GAMA, dedicados a analizar la problemática actual del sector vivienda en Costa Rica.

Además, presentamos en esta edición el capítulo 10 del estudio de mercado, enfocado en los aspectos ambientales y de responsabilidad social. Con esta explicación del estudio de factibilidad para proyectos inmobiliarios, entregado capítulo por capítulo, buscamos crear conciencia sobre la importancia de este documento como guía fundamental para el desarrollo exitoso de un proyecto. Un estudio de factibilidad es tan esencial como un presupuesto de obra, ya que establece claramente el camino que deben seguir los proyectos para concretarse con éxito, evitando así su fracaso en etapas críticas.

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.26

COMITÉ EJECUTIVO

Ing.Gustavo Gutiérrez Berón
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

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

REVISTA GAMA

Ing.Jaime Arango G.
Coordinador General
Revista GAMA Inmboliaria

Martha Giraldo Montoya
Coordinadora
Revista GAMA Inmboliaria

Ing. Valeria Quirós M.
Gerente de Marketing
Revista GAMA Inmboliaria

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Stephanie Solano Peña
Diseñadora
Made of Dreams

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

GyG no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o de cualquier índole por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido o usos que se den a la información y a los artículos que aquí se presenta, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de construcción, ahorro, inversión, ni para para ningún otro efecto, en contenido, el pensamiento de los autores y de Gutiérrez & Gallardo.

Todos los derechos de autor están reservados, se prohíbe la reproducción parcial o total de este documento, sin explicita autorización de los autores.

Todos los Derechos Reservados.

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

REVISTA GAMA

ARTÍCULO 1

Resumen de estadísticas SECTOR CONSTRUCCIÓN COSTA RICA CFIA 2024



6/12



14/15

ARTÍCULO 2

Perspectivas del sector vivienda en Costa Rica para el 2025

CONTENIDO



18 / 19

ARTÍCULO 3

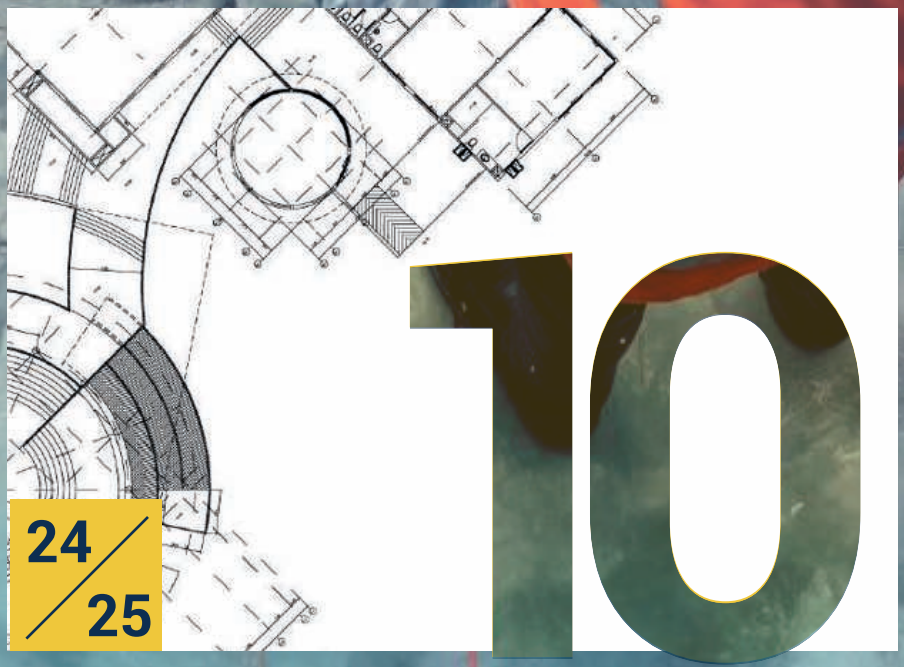
PERFIL DEL CLIENTE META
por deciles sociales en Costa Rica

ARTÍCULO 4

Análisis de ingresos familiares vs.
pago de cuota de crédito de vivienda



20 / 21



24 / 25

10

ARTÍCULO 5

Estudio de factibilidad
CAPITULO 10



Resumen de estadísticas
SECTOR CONSTRUCCIÓN COSTA RICA
CFIA 2024



Responsable
Ing. Maria del Carmen Gallardo Mejía
Gutiérrez & Gallardo
mgallardo@gyg.cr

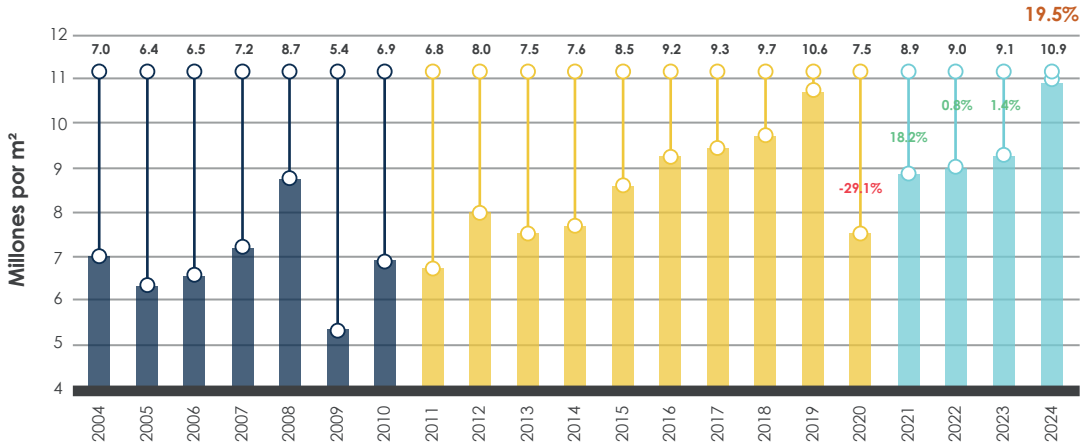
Récord de m² por año de registro.

Situación Nacional

La década 2010-2020 fue una época de crecimiento de intención de construcción, la cual registró el pico mayor en el 2019, gracias a los incentivos de exoneración del IVA ofrecidos por el gobierno.

Es por esta razón y por la pandemia del covid, que en el 2020 se presentó una reducción considerable de 29.1%, a partir del cual se inició la recuperación que permitió llegar en el 2024 a valores levemente superiores a los registrados en la prepandemia.

M² por año de registro.

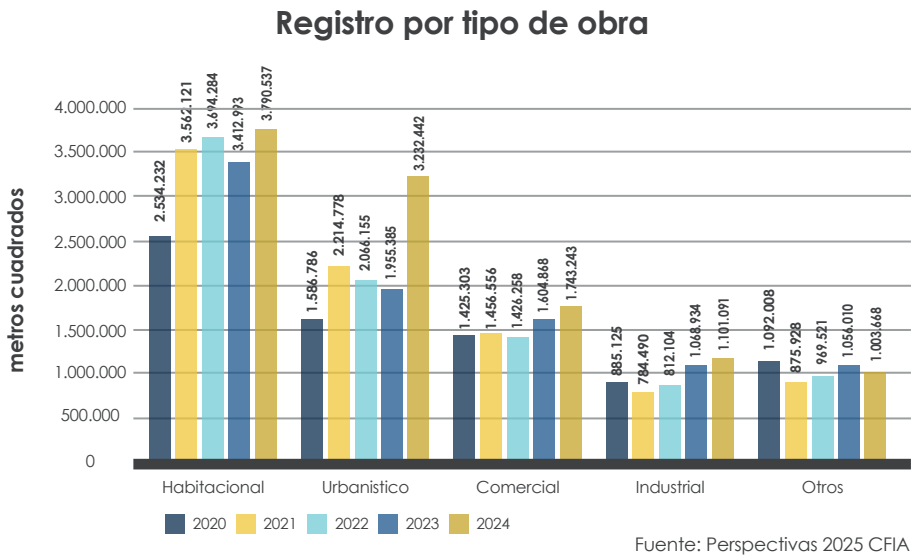


Fuente: Perspectivas 2025 CFIA

Situación Nacional

De acuerdo con el tipo de obra, el que mayor registro histórico muestra en el último quinquenio es el habitacional, seguido del tipo urbanístico, el comercial, el industrial y otros. Llama la atención el gran crecimiento presentado en el 2024 en el urbanístico, debido básicamente a dos proyectos: Punta sur ruta 35 (unión San Carlos-San Ramón) y remodelación del aeropuerto Daniel Oduber. Aun así, quitando el valor de estas obras, el tipo urbanístico registró un crecimiento respecto al 2023; de esta forma, hay crecimiento en lo habitacional, urbanístico, comercial y en muy baja proporción en industrial. La mayor proporción de los permisos es para obra nueva (3 de cada 4 m2 que se registraron el año pasado, son para obra nueva), seguida por remodelación.

En el 2014 la obra pública tenía un 17% de participación en la construcción de obras; mostrando bajas fluctuaciones hasta el 2018. En pandemia llegó a un 5% y en el 2020 registro un 2%, el menor valor de los últimos 11 años. Para el 2024 la participación del sector púbico fue de 14% (para que el crecimiento de infraestructura sea adecuado, en un país en vía de desarrollo, la parte pública debería crecer entre 25% a 30%). Como ha podido observarse a través de los años, el sector privado es la que mueve la construcción en nuestro país.



Fuente: Perspectivas 2025 CFIA



Top 10 de cantones con mayor registro de construcción.

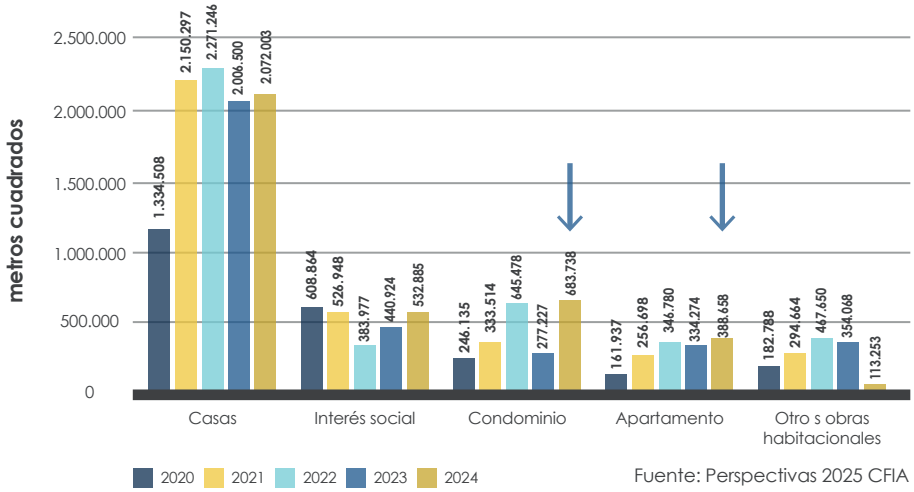
Obras habitacionales

La casa individual sigue siendo el tipo de vivienda preferido por el costarricense. Se observa un crecimiento en viviendas de interés social, condominio y apartamento con respecto al año anterior; mostrándose una preferencia por el condominio sobre los apartamentos.

El 87% de los registros corresponde a obra nueva, 5% a remodelación y el resto a ampliación.

Santa Cruz es el cantón que más m2 registró en el 2024 y ha estado en los 10 primeros lugares en el último quinquenio (2020-2024). San Carlos es el cantón que aparece en el TOP 10 2024 y no aparecía en el último quinquenio. Los 10 cantones que más han registrado m2 de intención de construcción son: Santa Cruz, San José, Carrillo, Alajuela, Garabito, Santa Ana, Grecia, Puntarenas, San Carlos y Escazú; es una mezcla de cantones urbanos en crecimiento y cantones turísticos.

Registro de obras habitacionales



Fuente: Perspectivas 2025 CFIA

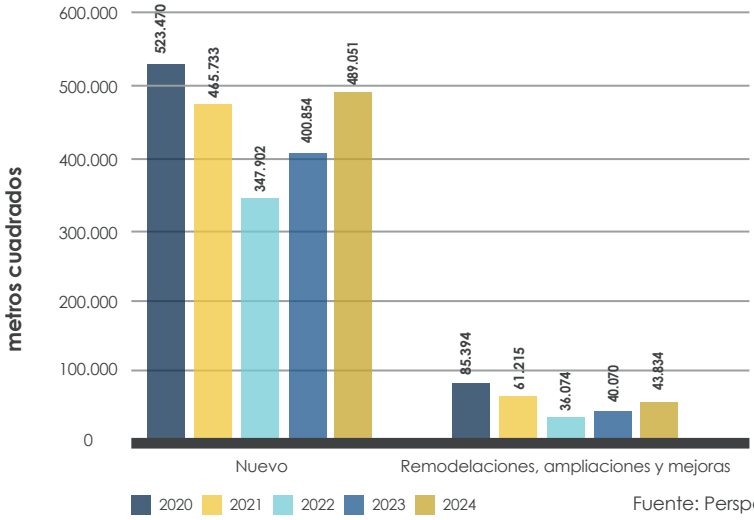
Vivienda de Interés Social

La vivienda de interés social sigue incrementándose. Pococí, San Carlos y Pérez Zeledón estuvieron en el mismo lugar en el Top 10 de cantones con mayor registro en el quinquenio 2020-2024; Carrillo y Liberia son cantones que no estaban en el top 10 del quinquenio mencionado y aparecen en el 2024. La vivienda de interés social está muy concentrada en ciertos cantones (Pococí, San Carlos y Pérez Zeledón acumulan el 22% de m2 registrados en los últimos 5 años).

El primer cantón GAM que aparece en la lista de interés social es Paraíso; por lo tanto, la vivienda de interés social no está solucionando el problema urbano de vivienda para las familias de menor ingreso.

Pese a ese aumento registrado, se encuentra por debajo de los valores previos a la contracción fiscal y COVID.

Histórico de interés social por clasificación



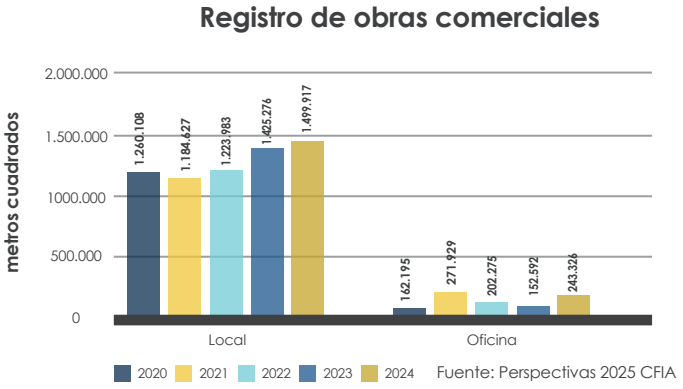
Fuente: Perspectivas 2025 CFIA

2024 con un aumento de **88.197m²** de vivienda nueva

Un estimado de **2.100 familias** más recibieron bono de vivienda en comparación con el 2023.

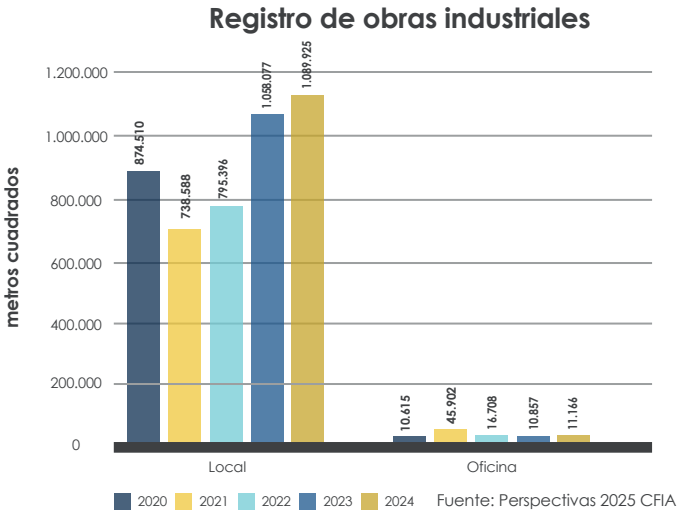
Obras comerciales

La oficina sigue registrando un valor muy bajo; sin embargo, debe considerarse que algunos locales comerciales cambian su uso a oficina una vez se construyen. Más de la mitad de los registros comerciales que se están inscribiendo son de uso nuevo (53%, valor que es el máximo registrado después de la pandemia). Los cantones del top 10 fueron San José, Heredia, Alajuela, Curridabat, Escazú, Belén, Santa Cruz, San Carlos, Cartago y Goicoechea; los dos últimos no se habían registrado en el quinquenio anterior.



Obras industriales

En el 2020 las obras industriales fueron las únicas que registraron crecimiento, en el 2021 solo la industrial cayó con respecto a las demás obras y desde ese año ha mostrado crecimiento; esto debido al efecto de las zonas francas y la inversión extranjera, principalmente en plantas de producción. El 61% de los registros corresponde a obra nueva, 27 a remodelación y 12% a ampliación. Grecia, Alajuela y Belén son los cantones que lideran este tipo de obra.



Registro de contrucción por Provincia

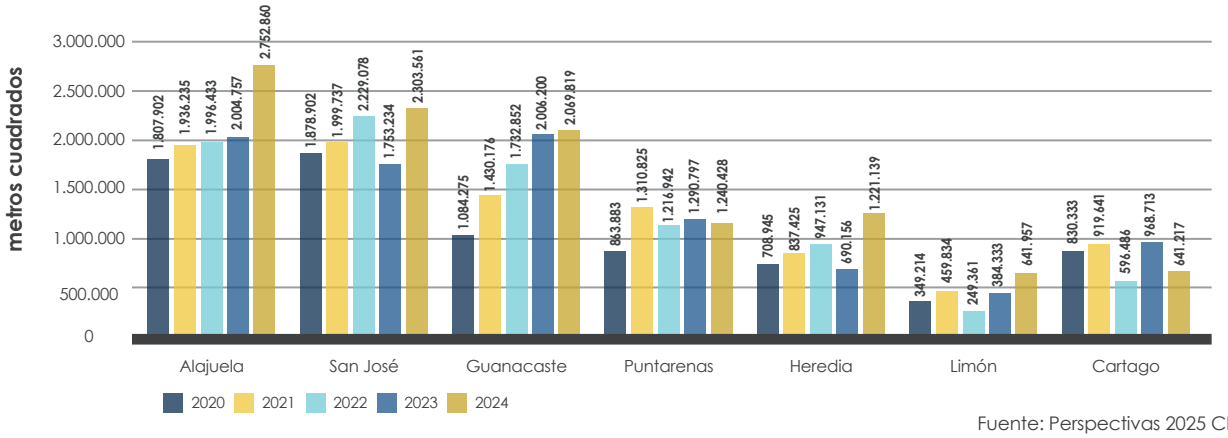
Alajuela es la provincia donde más permisos se tramitaron, influenciada por las obras en Punta sur ruta 35 y la remodelación del aeropuerto Daniel Oduber. Limón sale del último lugar y éste es retomado por Cartago. Las provincias donde se registra descenso de área de construcción tramitada con respecto al 2023 fueron Guanacaste, Cartago y Puntarenas y la de mayor crecimiento es Alajuela. Quitando el área vial que se registró en Alajuela, Heredia sería el cantón con el mayor crecimiento del 2024, volviendo a los niveles de registro de la década pasada.

Cartago es la provincia que registra el mayor decrecimiento, al disminuir un 33,8% entre el 2023 y 2024, no obstante, su cantón central ocupa el puesto 11 de más registro a nivel nacional.

Los 11 cantones donde se concentra el 50% de la construcción, son Naranjo, Santa Cruz, San José, Alajuela, Liberia, Carrillo, Grecia, Belén, Santa Ana, Garabito y Cartago; 6 de los cuales se ubican fuera del GAM.

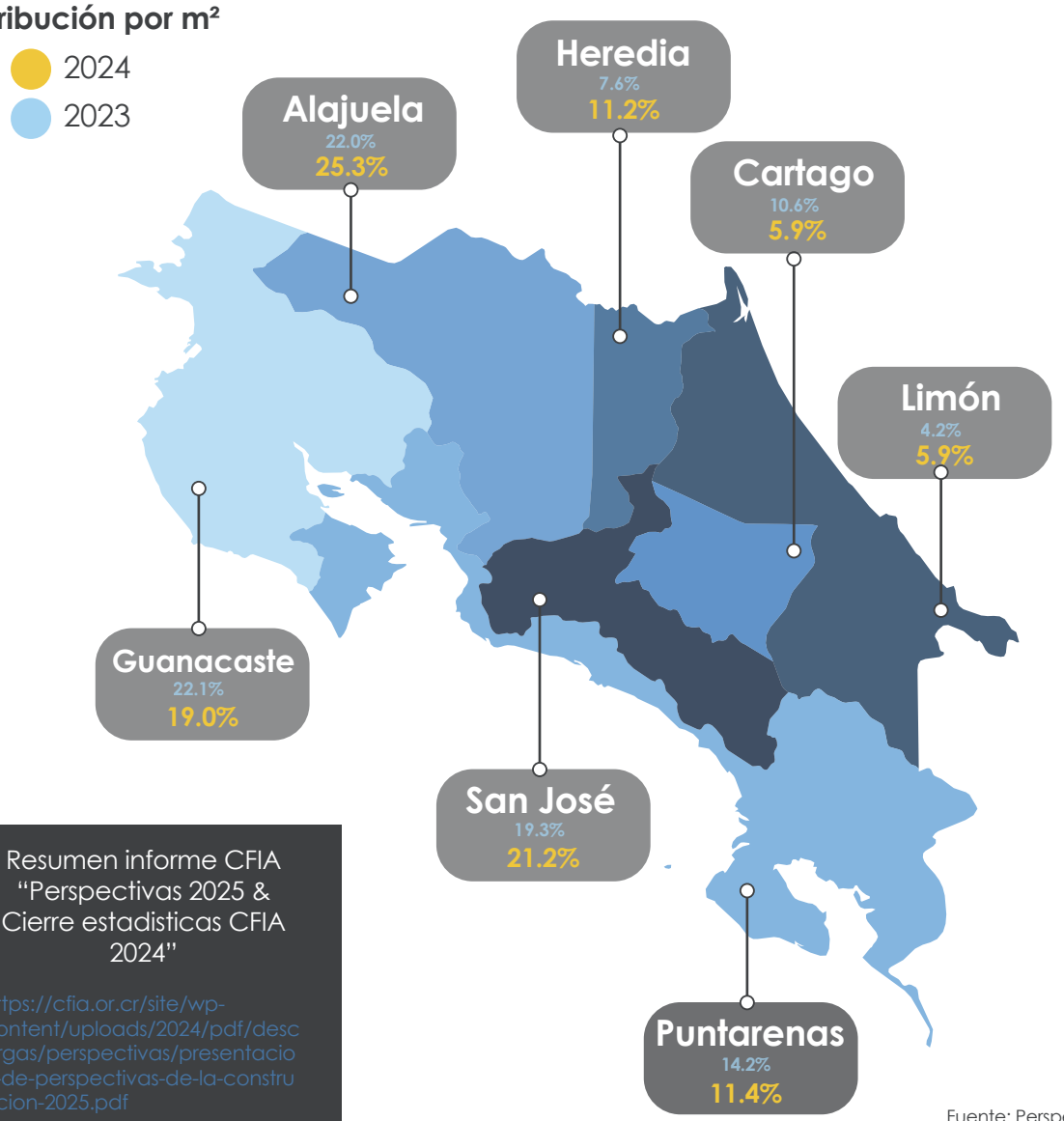
Por segundo año consecutivo Santa Cruz es el cantón que más planos de agrimensura registra y presenta la cantidad mayor de m2 de obras habitacionales; esto permite concluir que esta zona seguirá teniendo crecimiento.

Registro de m² por Provinvia 2020-2024.



Fuente: Perspectivas 2025 CFIA

Distribución por m²



Fuente: Perspectivas 2025 CFIA

Resumen informe CFIA "Perspectivas 2025 & Cierre estadisticas CFIA 2024"

https://cfia.or.cr/site/wp-content/uploads/2024/pdf/descargas/perspectivas/presentacion-de-perspectivas-de-la-construccion-2025.pdf



CONSULTORÍA
INSPECCIÓN
DISEÑO
DE PROYECTOS

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora





Nuestros SERVICIOS

- PROCESOS DE LICITACIÓN
- ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS
- DESARROLLO DE INGENIERIAS DE VALOR
- AUDITORIAS TECNICAS Y DE COSTO
- INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE TRANSPORTE
- CONCEPTUALIZACIÓN DE PROYECTOS
  DISEÑO DE PROYECTOS
  PRE-CONSTRUCCIÓN
  PRESUPUESTOS DE PROYECTOS
  INSPECCIÓN DE PROYECTOS

gutierrezygallardo.com

+506 84310555
+506 87223887



Perspectivas
del sector vivienda en Costa Rica para el 2025

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

El sector inmobiliario en Costa Rica enfrenta diversas incertidumbres para el año 2025, influenciado principalmente por factores económicos y demográficos. A continuación, analizamos la situación actual del mercado y las perspectivas para este año.

Situación Actual del Mercado de Vivienda

Durante los últimos años, el acceso a la vivienda en Costa Rica se ha visto afectado por el incremento en los costos de construcción, elevadas tasas de interés y la volatilidad del tipo de cambio. Pese a estos factores adversos, la demanda continúa aumentando, especialmente en áreas urbanas como San José, Heredia, Alajuela y Cartago, impulsada por el crecimiento poblacional. No obstante, el acceso a viviendas asequibles sigue siendo un reto importante para las familias de ingresos medios y bajos.

Por otro lado, las zonas costeras han experimentado un incremento considerable en inversión extranjera destinada a propiedades de lujo, incluyendo importantes desarrollos hoteleros como Nekajui, de la cadena Ritz-Carlton, y el hotel Waldorf Astoria, perteneciente a la cadena Hilton.

La venta de viviendas nuevas en la Gran Área Metropolitana (GAM) también ha mostrado un incremento significativo, con niveles de absorción promedio superiores a las 5.200 unidades anuales en los últimos tres años, lo cual epresenta un aumento cercano al 30% en comparación con el período 2019-2021.

El año 2024 destacó por una estabilidad relativa en términos geopolíticos, a pesar de conflictos internacionales. Un reflejo de esta estabilidad es el índice de confianza del consumidor, que en febrero de este año alcanzó los 53.2 puntos, una cifra que no se registraba en más de 15 años.

Perspectivas para el Año 2025

Las perspectivas del mercado inmobiliario para el año 2025 estarán marcadas significativamente por la relación económica y comercial con Estados Unidos. La política del presidente Trump de renegociar tratados comerciales y aumentar aranceles genera incertidumbre económica. Esta situación podría provocar una desaceleración de la economía estadounidense, afectando directamente a las empresas ubicadas en zonas francas en Costa Rica, cuyo principal mercado es precisamente Estados Unidos.

Una posible reducción de empleos podría derivar en menor confianza y cautela por parte de los consumidores a la hora de adquirir bienes duraderos como la vivienda.

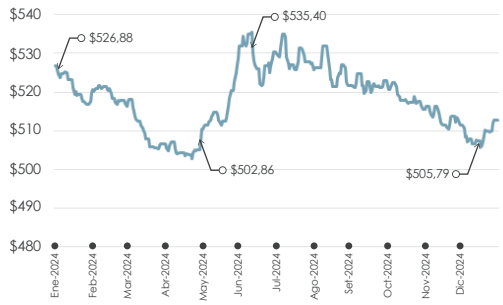
Frente a una potencial desaceleración económica y la disminución en la confianza del consumidor, sumado al aumento en los precios de materiales importados desde EE. UU., una estrategia viable para dinamizar el mercado inmobiliario podría ser la reducción de tasas de interés. Expertos anticipan una posible baja en estas tasas debido a la tendencia decreciente de la inflación tanto en Costa Rica como a nivel mundial desde el año pasado.



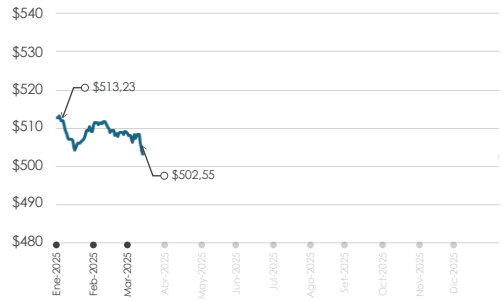
El tipo de cambio es otro factor clave en el sector construcción e inmobiliario, dado que los precios de viviendas usualmente están denominados en dólares. Durante 2024, el tipo de cambio mostró un comportamiento descendente hasta finales de abril, seguido de un repunte hasta mediados de junio, para finalmente descender desde los 535 colones por dólar hasta aproximadamente los 500 colones.

Para el 2025, se observa una tendencia similar; no obstante, podría esperarse a mediano plazo una mayor revaluación del dólar debido a una potencial disminución en el ingreso de divisas, influenciado por la incertidumbre económica en Estados Unidos. .

Tipo de cambio Venta 2024.



Tipo de cambio Venta 2025.



El sector inmobiliario costarricense enfrenta diversos desafíos para su desarrollo, destacándose entre ellos el incremento en la burocracia estatal y la extensa duración de los procesos administrativos, la dificultad para acceder a créditos por tasas de interés elevadas y el aumento en los costos de construcción. Otro factor crítico es la limitada disponibilidad de agua, particularmente en áreas urbanas de gran interés comercial y residencial, como Barrio Escalante. Fuentes del AyA indican que actualmente no se están emitiendo certificados de disponibilidad hídrica a corto plazo para esta zona, debido a que se requiere aumentar significativamente la capacidad de abastecimiento.

Tendencias Actuales en el Mercado de Vivienda

Durante los últimos años, ha surgido una clara tendencia hacia proyectos inmobiliarios verticales, especialmente en la Gran Área Metropolitana (GAM). De hecho, durante el año 2024, el número de proyectos verticales que ingresaron al mercado superó a los proyectos horizontales de casas, situación que únicamente ha ocurrido dos veces en los últimos seis años. Las ventas en proyectos verticales mostraron resultados favorables tanto en 2023 como en 2024. En contraste, el segmento de casas experimentó un leve descenso, aunque sigue siendo significativo.

Respecto a los lotes, el mercado permaneció estable, con ventas ligeramente superiores a las 1.000 unidades. No obstante, la reposición del inventario fue insuficiente para mantener estable el nivel de vacancia, ya que las nuevas unidades introducidas al mercado fueron menores a las unidades vendidas.

Estefenómeno ha generado una reducción en el inventario disponible.

Oportunidades y Recomendaciones

Una gran oportunidad para el desarrollo del sector inmobiliario en Costa Rica está en la creación de proyectos habitacionales accesibles, específicamente en el segmento de viviendas con precios entre $80,000 y $100,000. Actualmente, la oferta en este rango es baja, mientras que la demanda es considerablemente alta. Esto quedó demostrado durante 2024 con la exitosa comercialización de un proyecto residencial en Grecia, que evidenció el alto interés de los compradores en este segmento de mercado.

Conclusión

Para el año 2025, el sector inmobiliario tiene potencial de crecimiento significativo, especialmente si se logran resolver problemas estructurales como la disponibilidad hídrica y los obstáculos burocráticos. Las alianzas entre el sector privado y entidades públicas podrían ser determinantes para alcanzar estos objetivos y satisfacer la demanda existente en segmentos actualmente desatendidos.

Es esencial que desarrolladores, autoridades locales y nacionales trabajen conjuntamente para fomentar soluciones integrales y efectivas que impulsen un desarrollo equilibrado y accesible para todos los costarricenses.

ENCUENTRO DE INNOVACIÓN

ABRIL 2025

UN ESPACIO PARA INSPIRAR, CONECTAR Y FOMENTAR EL INTERCAMBIO DE IDEAS INNOVADORAS.

TEMÁTICAS:

- Tecnología Disruptiva y Transformación Digital.
- Sostenibilidad, Energía y Medioambiente.
- Innovación, Emprendimiento e Industria 5.0.

Dirigido a jóvenes profesionales, estudiantes de último año y profesionales en diversas disciplinas.

23 DE ABRIL | 24 DE ABRIL

9:00 am – 6:00 pm

AUDITORIO CFIA, CURRIDABAT

INSCRIPCIONES:

eventos CFIA

cfia Colegio Federado de Ingenieros y de Arquitectos de Costa Rica

colegio de ingenieros civiles

Colegio de Arquitectos de Costa Rica CACR

ciemi

cit Colegio de Ingenieros Topógrafos de Costa Rica

CITEC colegio ingenieros tecnólogos

40 MUTUALIDAD CFIA TRANSFORMAMOS VIDAS



REVISTA GAMA

PERFIL DEL CLIENTE META
por deciles sociales en Costa Rica

Responsable
Ing. Valeria Quirós Martínez
Gutiérrez & Gallardo
vquiros@gyg.cr

La segmentación de clientes por deciles sociales es una estrategia clave para comprender patrones de consumo y diseñar productos y servicios alineados con cada grupo poblacional.

En Costa Rica, los deciles sociales dividen a la población en diez grupos según su ingreso, lo que permite analizar diferencias en el acceso a bienes, servicios, vivienda y capacidad de pago.

Este artículo detalla el perfil del cliente meta en cada decil, considerando su nivel de ingreso, patrones de gasto en vivienda (compra y alquiler), consumo y necesidades.

Distribución de Ingresos en Costa Rica

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) establece la clasificación de los deciles de acuerdo con la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO).

Según la ENAHO 2023 Costa Rica cuenta con aproximadamente **1,790,029** hogares y una población total de **5,257,304** personas, con un promedio de **2,94** personas por hogar.

A nivel general:

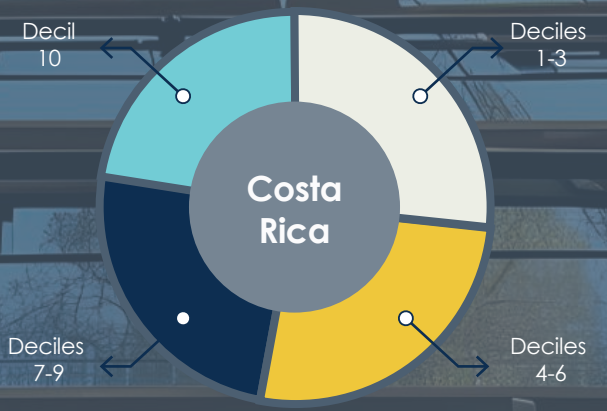
- **Deciles 1-3:** Hogares de menores ingresos, con dificultades para cubrir necesidades básicas.

- **Deciles 4-6:** Clase media baja y media con acceso a financiamiento y mejor calidad de vida.

- **Deciles 7-9:** Clase media alta con acceso a bienes y servicios diferenciados

- **Decil 10:** Alta capacidad adquisitiva, con consumo de lujo y mayores posibilidades de inversión.

Porcentaje de la población de Costa Rica



Uno de los factores clave en el análisis es la capacidad de adquisición de vivienda, ya sea a través de compra o alquiler, lo que varía significativamente entre los distintos segmentos de la población.



Deciles 1-3: Vivienda de Interés Social y Bajo Costo.

Ingreso mensual aproximado: ₡0 - ₡300.000

Gasto en vivienda: 50%-70% del ingreso

Opciones de vivienda:

• Alquiler en zonas de bajos ingresos, con mensualidades entre ₡50.000 y ₡150.000.

• Beneficiarios de programas de vivienda social como Bono de Vivienda y proyectos del INVU.

• En su mayoría no califican para créditos hipotecarios en bancos comerciales.

Estrategia comercial: Proveer soluciones habitacionales accesibles con apoyo estatal y finaciamiento flexible. Enfocarse en alquileres con opción a compra y microcréditos.

Deciles 4-6: Vivienda de Interés Medio y Créditos Hipotecarios.

Ingreso mensual aproximado: ₡300.000 -₡800.000

Gasto en vivienda: 30%-50% del ingreso

Opciones de vivienda:

• Alquiler en zonas urbanas y rurales con mensualidades de ₡150.000 a ₡300.000.

• Posibilidad de comprar vivienda de ₡20.000.000 a ₡50.000.000 con cuotas de ₡150.000 a ₡250.000 a 30 años.

• Acceso a créditos hipotecarios en bancos y cooperativas.

Estrategia comercial: Facilitar acceso a financiamiento con plazos largos, bajas tasas y seguros. Potenciar proyectos residenciales en zonas con alta demanda de clase media emergente.

Deciles 7-9: Vivienda de Clase Media Alta y Mayor Financiación.

Ingreso mensual aproximado: ₡800.000 - ₡1.800.000

Gasto en vivienda: 25%-40% del ingreso

Opciones de vivienda:

• Alquiler en zonas residenciales y condominios con mensualidades de ₡300.000 a ₡700.000.

• Capacidad para comprar viviendas entre ₡50.000.000 y₡150.000.000 con cuotas de ₡300.000 a ₡800.000.

• Preferencia por condominios y urbanizaciones con amenidades

Estrategia comercial: Desarrollar proyectos inmobiliarios con estándares de seguridad, amenidades y financiamiento flexible. Ofrecer tasas preferenciales y opciones de leasing habitacional.

Decil 10: Vivienda Premium y Propiedades de Inversión

Ingreso mensual aproximado: Más de ₡1.800.000

Gasto en vivienda: 15%-30% del ingreso

Opciones de vivienda:

• Alquiler en zonas exclusivas como Escazú, Santa Ana y Rohrmoser, con mensualidades superiores a ₡700.000.

• Propiedades de ₡150.000,000 a más de ₡500.000.000, con cuotas hipotecarias de ₡800.000 en adelante.

• Propietarios de múltiples viviendas para inversión y alquiler.

Estrategia comercial: Enfocarse en bienes raíces de lujo, asesoría financiera y exclusividad en el servicio. Destacar proyectos de alta gama con tecnología y sostenibilidad.

El acceso a vivienda en Costa Rica varía según el decil social, lo que impacta el consumo y la capacidad de pago. Desde la vivienda social hasta las propiedades de lujo, cada segmento requiere estrategias comerciales y financieras distintas. Las empresas inmobiliarias y financieras deben desarrollar modelos de financiamiento adecuados y segmentar su oferta según la capacidad adquisitiva y necesidades de cada grupo.



Análisis de ingresos familiares vs. pago de cuota de crédito de vivienda

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

El acceso a la vivienda es uno de los principales retos para las familias costarricenses y un factor clave en el desarrollo del sector inmobiliario. En este contexto, el análisis de la relación entre ingresos familiares y pago de cuota de crédito hipotecario es fundamental para comprender la viabilidad de adquisición de viviendas en diferentes segmentos de la población.

Requisitos de Ingreso para Adquirir una Vivienda de $150,000}

Para acceder a una vivienda con un valor de $150,000, una familia costarricense necesita un ingreso mensual aproximado de $3,700 (alrededor de ₡2,000,000). Sin embargo, según la Encuesta Nacional de Hogares 2024 del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), solo el 20% de las familias en el país (aproximadamente 364,000 hogares) se encuentran en los deciles IX y X de ingreso, lo que indica que solo una fracción de la población podría costear este tipo de vivienda.

Desde la perspectiva del consumidor, uno de los principales desafíos radica en la concentración de la oferta de inmuebles nuevos en el segmento de vivienda que supera los $130,000. Según los últimos datos de Gutiérrez & Gallardo, el 75% de los proyectos de vivienda nueva en la Gran Área Metropolitana (GAM) supera este monto, lo que deja una oferta limitada para las familias que buscan opciones por debajo de este umbral. Esta situación restringe las posibilidades de acceso a vivienda propia para un amplio sector de la población, acentuando la necesidad de desarrollar proyectos más accesibles.

Desde la perspectiva del desarrollador, la construcción de proyectos de vivienda por debajo de los $130,000 puede resultar menos atractiva debido a factores como los costos asociados a permisos, insumos y mano de obra, entre otros, que impactan directamente los márgenes de rentabilidad exigidos por los inversionistas y acreedores. Para que este tipo de proyectos sea financieramente viable, es necesario aumentar el número de unidades construidas en comparación con los desarrollos tradicionales, lo que conlleva mayores riesgos en términos de comercialización, financiamiento y ejecución.

Dado lo anterior, es evidente que existe una brecha significativa entre la capacidad adquisitiva de la demanda de vivienda nueva y la oferta disponible en el mercado. Como resultado, amplios segmentos de la población quedan desatendidos y deben optar por alternativas como el alquiler o la compra de vivienda usada. Además, el acceso a la vivienda se ve aún más restringido por factores como los requisitos para la obtención de créditos hipotecarios, lo que limita las opciones para muchas familias



Deciles de Ingreso	Total de personas	Total de hogares	Ingreso promedio ₡	Ingreso promedio $	Capacidad de cuota	Prima mínima	Valor de vivienda
1	632.469	182.290	₡ 189.310	$ 371	$ 130	$ 1.480	$ 14.804
2	569.114	183.042	₡ 327.983	$ 643	$ 225	$ 2.565	$ 25.649
3	574.567	181.369	₡ 460.061	$ 902	$ 316	$ 3.598	$ 35.977
4	564.574	182.284	₡ 584.751	$ 1.147	$ 401	$ 4.573	$ 45.728
5	556.879	182.297	₡ 746.626	$ 1.464	$ 512	$ 5.839	$ 58.387
6	537.297	182.286	₡ 922.761	$ 1.809	$ 633	$ 7.216	$ 72.161
7	517.315	182.058	₡ 1.155.278	$ 2.265	$ 793	$ 9.034	$ 90.344
8	488.861	182.384	₡ 1.430.411	$ 2.805	$ 982	$ 11.186	$ 111.860
9	464.780	181.876	₡ 1.931.085	$ 3.786	$ 1.325	$ 15.101	$ 151.014
10	398.561	182.069	₡ 3.452.812	$ 6.770	$ 2.370	$ 27.000	$ 270.015
TOTAL	5.304.417	1.821.955					

Supuestos:

Tipo de cambio: **₡510**
Endeudamiento: **35%**
Tasa de interés: **10%**
Plazo préstamo (años): **30%**
Prima o enganche: **10%**

Fuente: INEC - Costa Rica, encuesta nacional de hogares 2024

Factores que Limitan el Acceso al Crédito Hipotecario

A pesar de que una familia pueda cumplir con el umbral de ingreso requerido, existen otros factores determinantes que afectan la posibilidad de obtener financiamiento hipotecario:

Nivel de Endeudamiento:
Los bancos establecen que entre el 30% y 40% de los ingresos familiares deben permanecer libres de otras obligaciones financieras para acceder a un crédito hipotecario. Esto significa que una familia con un ingreso de ₡2,000,000 podría no calificar si ya posee compromisos financieros significativos.

Historial Crediticio: Un historial de pagos irregular o deudas en mora pueden dificultar la aprobación del crédito o hacer que la familia solo pueda acceder a condiciones crediticias menos favorables, como tasas de interés más altas.

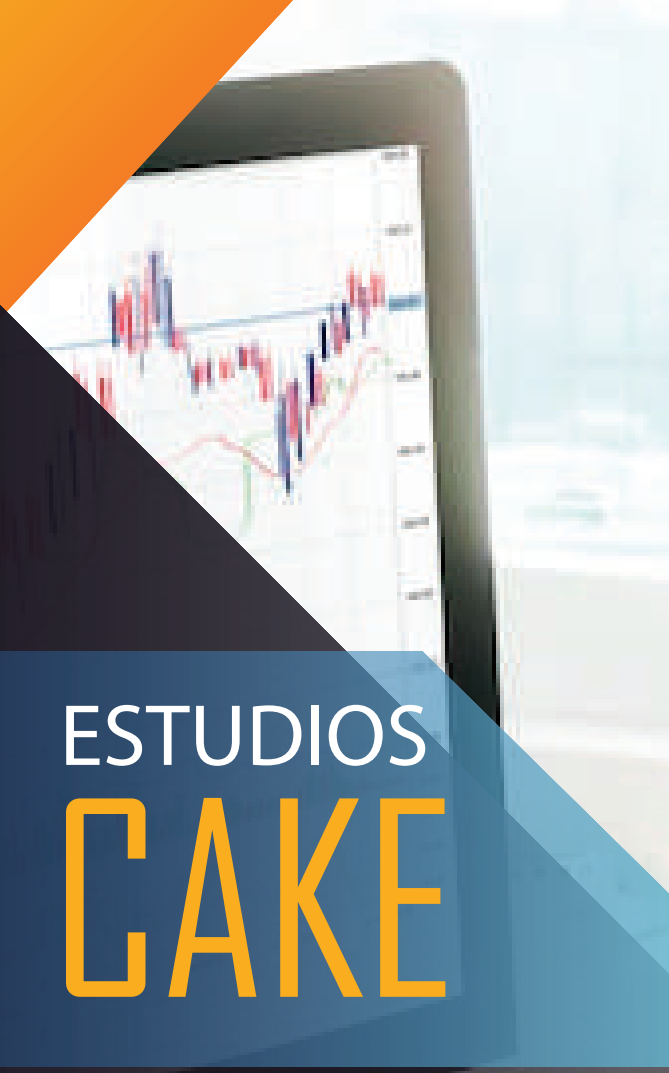
Prima o Enganche: El financiamiento bancario en Costa Rica generalmente exige una prima inicial que oscila entre el 10% y 20% del valor de la propiedad.

Para una vivienda de $150,000, esto representa un ahorro previo de al menos $15,000, un monto que no todas las familias pueden reunir con facilidad. .

Tasas de interés:
El aumento en las tasas de interés para créditos hipotecarios reduce la cantidad de familias que cumplen con los ingresos mínimos requeridos para la adquisición de una vivienda. En Costa Rica, las entidades financieras ofrecen tasas de interés para financiamientos en colones que oscilan entre el 8.0% y el 12.0%, mientras que en dólares varían desde el 7.25% hasta el 9.0%. En ambos casos, por lo general las tasas están sujetas a otras tasas de referencia como la Tasa Básica Pasiva (TBP) o tasas de referencia internacionales. Estas tasas influyen directamente en la cuota mensual del crédito, afectando la capacidad de endeudamiento de los hogares y limitando el acceso a la vivienda propia.

Implicaciones para el Desarrollo Habitacional
Para los desarrolladores de vivienda y entidades financieras, estos factores representan un reto en la generación de proyectos accesibles para un segmento más amplio de la población. La implementación de estrategias como el diseño de planes de financiamiento más flexibles, la creación de programas de ahorro para la prima y el desarrollo de proyectos en rangos de precios más accesibles mediante la optimización de diseños, tecnologías constructivas y economías de escala. Esto podría ampliar la base de compradores potenciales y dinamizar el mercado inmobiliario dentro de la GAM. La coordinación entre desarrolladores, instituciones financieras y el Estado será clave para mejorar el acceso a la vivienda y fortalecer el crecimiento del sector.

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT



PARA SUS PROYECTOS

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

ESTUDIOS CAKE

¿Sabe usted que tan grande es su mercado meta?

- Definir y delimitar el nicho poblacional de su proyecto.
- Conocer las tendencias actuales del mercado inmobiliario.
- Evaluar los costos y las características de su proyecto.
- Conocer cuales son sus principales competidores y sus productos.
- Delimitar la demanda y la absorción de su proyecto.
- Encontrar nuevos nichos de mercado.
- Establecer estrategias de mercado adecuadas, según su público meta.
- Encontrar factores críticos de éxito que mejoren su velocida de ventas.

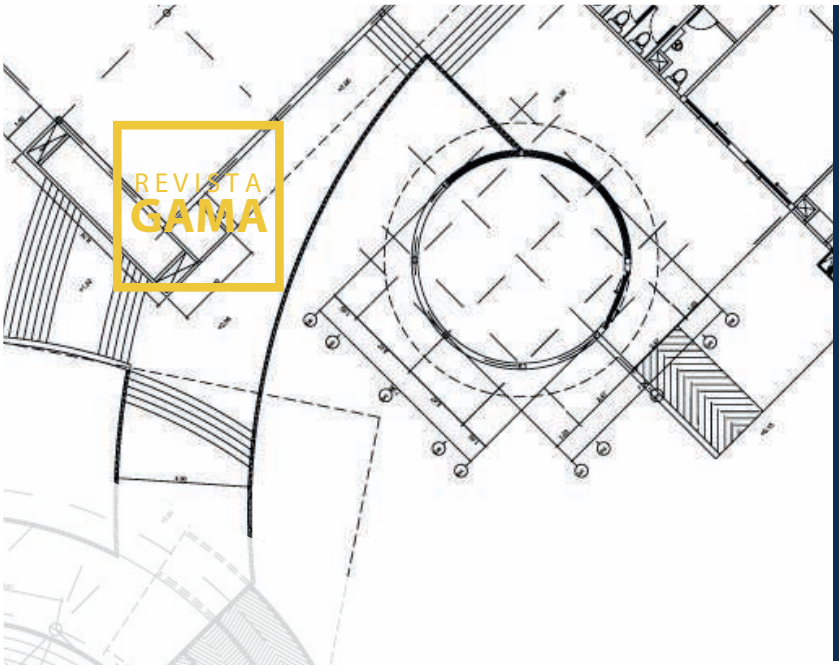
PARA MAS INFORMACIÓN

Jaime Andrés Arango +506 24310555

NUESTROS CLIENTES



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



REVISTA GAMA

Estudio de FACTIBILIDAD para proyectos inmobiliarios

CAPITULO 10

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

ESTUDIO AMBIENTAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL:

Compromisos ambientales

Los compromisos ambientales que adquiere un proyecto se derivan de la presentación de un estudio de impacto ambiental ante la SETENA. Que es el Estudio de Impacto Ambiental, la SETENA lo define como: "Es un instrumento técnico de la evaluación de impacto ambiental, cuya finalidad es la de analizar la actividad, obra o proyecto propuesto, respecto a la condición ambiental del espacio geográfico en que se propone y, sobre esta base, predecir, identificar y valorar los impactos ambientales significativos que determinadas acciones puedan causar sobre ese ambiente y a definir el conjunto de medidas ambientales que permitan su prevención, corrección, mitigación, o en su defecto compensación, han de lograr la inserción más armoniosa y equilibrada posible entre la actividad, obra o proyecto propuesto y el ambiente en que se localizará.

(Reglamento General sobre Procedimientos de Evaluación de Impacto Ambiental EIA – 31849 MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC).
Los contenidos mínimos para realizar el PPGA, se encuentran en el D.E. N° 32966.
https://tramites.setena.go.cr/

10.1Impacto ambiental

El estudio ambiental de un proyecto lo define el consultor de SETENA, por su tamaño y condiciones especiales. El formulario D1 aplica para un Estudio de Impacto Ambiental (EIA), un Plan de Gestión Ambiental (PGA) o una Declaración Jurada (DJCA). El formulario D2 aplica para proyectos de bajo impacto, con áreas menores a 999 m².

El EIA considera el estudio de varias áreas como la flora y la fauna del sitio, la parte geológica, arqueología, biológica, hidrológica y social de la zona, evaluando el impacto que tendrá el proyecto en cada uno de ellos. Por esta razón involucra a profesionales de diferentes áreas. Su costo va a depender de la complejidad del proyecto.

10.2 Evaluación de impacto ambiental

La importancia de la evaluación del impacto ambiental que tendrá un proyecto en la zona radica en las posibles soluciones que se puedan proponer y ejecutar para mitigar dicho impacto. La evaluación debe indicar de forma concreta el impacto del proyecto en cada área y la forma como se estaría solucionando o compensando ese impacto. El profesional responsable del grupo debe elaborar la matriz básica de identificación de impacto ambientales.

En la resolución de la SETENA quedarán consignado los compromisos del Desarrollador tendientes a mitigar el impacto del proyecto. La responsabilidad del seguimiento de estos procesos de mitigación será el Regente Ambiental.

10.3 Compromisos del Desarrollador

Dentro del proceso de preconstrucicón de un proyecto se debe adoptar los compromisos ambientales, para ser costeados, planificados y controlados durante a ejecución de la obra. Estos compromisos ambientales son únicos del proyecto y serán controlados por el Regente Ambiental, quien dará fé de su correcta ejecución.

10.4 Responsabilidad social

La responsabilidad social tiene dos áreas, la responsabilidad social a lo interno de la empresa y la responsabilidad con las comunidades vecinas al proyecto.

La responsabilidad social empresarial se mide a lo interno con el manejo de sus empleados, con planes de salud ocupacional, ambiente laboral, incluyendo a contratistas y subcontratistas de la empresa. A lo externo, hacia las comunidades vecinas se deben analizar mejoras a la zona, como escuelas, calles, servicios públicos que ayuden a mejorar el nivel de vida de los vecinos al proyecto.

10.5 Plan de gestión ambiental y social

Un plan de Gestión Ambiental y Social debe presentar las medidas de prevención, mitigación, control, seguimiento y compensación por los impactos ambientales y sociales que genere un proyecto de desarrollo de todo tipo. La responsabilidad de los involucrados en respetar el ambiente y las comunidades y generar deterioro de las condiciones actuales del sitio donde se desarrollará el proyecto. Todo este tema ambiental y social queda en manos de los profesionales responsables del proyecto.

Con el análisis ambiental y de responsabilidad social se completa el estudio de factibilidad de un proyecto. En el capítulo 11 se estará como cierre "Las conclusiones y recomendaciones", este cierre de informe contiene el resumen de todo el estudio de factibilidad de un proyecto.

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

28 AÑOS

AL SERVICIO DE
LA CONSTRUCCIÓN





METALEX COSTA RICA
EL SALVADOR - PANAMÁ
Gustavo Gutiérrez
Jaime Arango

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

SISTEMA DE ENCOFRADOS

SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL VACIADO DEL CONCRETO

MONOLÍTICO

Sistema diseñado para construir estructuras verticales, simultáneamente con las horizontales. Logrando así estructuras limpias sin fisuras ocasionadas por la conexión de materiales, y reduciendo costos ocultos en la obra con aporte de eficiencia y calidad en los tiempos de construcción.



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

Con este sistema de armado podemos realizar un vaciado simultáneo de toda la estructura del diseño, incluidos: muros, losas, vigas, antepechos, dinteles, etc.

METALEX®

SOLUCIONES INTEGRALES AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION



Espera nuestra siguiente Edición

REVISTA GAMA INMOBILIARIA

· Edición 27 ·

- Análisis del sector inmobiliario Costa Rica 2024.

- Análisis del sector de empresas constructoras Costa Rica 2024.

- El mercado meta.

- Fondos Inmobiliarios para el Desarrollos de proyectos.

- Estudio de Factibilidad para proyectos inmobiliarios cierre. Conclusiones y recomendaciones.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT