

15 AÑOS DE SERVICIO

REVISTA GAMA

Edición 31 • Junio 2026

EL RETO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN COSTA RICA

ESTUDIO
PACÍFICO CENTRAL Y PACÍFICO NORTE
2025

¿POR QUÉ SE DA EL MODELO COMPRA DE LOTE Y CONSTRUCCIÓN?

¿Es 2026 un buen año para endeudarse?

PRESUPUESTO PARA MACROPROYECTOS INMOBILIARIOS
CAPÍTULO 3

15 AÑOS



EDITORIAL GAMA

Gustavo Gutiérrez Beron
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

En la edición de la revista **GAMA IMOBILIARIA No. 31** se tratarán los siguientes temas de relevancia relacionados con la vivienda social y la vivienda para la clase media.

1. El reto de la vivienda social en Costa Rica. En este artículo se analizarán los créditos del BANVI; otros tipos de soluciones de vivienda que tienen las familias de los deciles 1, 2, 3 y 4; regiones donde se están colocando los bonos de vivienda y zonas menos favorecidas. Se revisarán las razones por las cuales los desarrolladores privados no participan del mercado de vivienda de clase baja.
2. Mejor alternativa de la clase media para conseguir vivienda: Comprar un lote y esperar varios años hasta poder construir. ¿Por qué se presenta este proceso como la mejor alternativa? ¿En qué zonas se presentan este tipo de soluciones?
3. Resumen del Market Share 2025. En este informe se presentan los principales actores o desarrollado_ res de vivienda en Costa Rica, para los productos lotes, casas y apartamentos.
4. Estudios de mercado para el Pacífico Central y para el Pacífico Norte. En estos dos estudios se mues_ tra el comportamiento del mercado inmobiliario en la costa Pacífica de Costa Rica.
5. Tasas de crédito hipotecario y alternativas en el mercado.
6. Conceptualización de fincas para desarrollos inmobiliarios, una forma de visualizar futuros desarrollos acorde con la zona, nichos de mercado, etc.
7. Taller de presupuesto para macroproyecto - Capitulo III. En esta edición continuamos con el Capítulo III: Estimación de Costos con Planos al 60%. En esta etapa se profundiza en una cuantificación más cercana a la realidad, sin ser la definitiva, y unos costos más cercanos al resultado final, con el fin de ir armando un presupuesto cercano al de construcción. Esta fase busca tener un número real para la toma de decisiones. En este punto se supone que los cambios deben ser de menor escala. Es el momento de ratificar a la Junta Directiva que los resultados probables serán similares a los proyectados o mejores.

Se espera con esta edición, dejar una pequeña pincelada de la problemática real de la vivienda en Costa Rica y el papel de los actores del sector para lograr disminuir el déficit habitacional, mejorando la calidad de vida de los costarricenses.

GyG no asume responsabilidad algunades de el punto de vista legalo 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 contrucción, ahorro, inversión, ni para ningún otro efecto, en contenido el pensamiento de los autores de Gutiérrez y Gallardo.

Todos los derechos de autores están reservados, se prohibe la reproducción parcial o total de este documento, se eplicita autirización de los autores.

Todos los derechos reservados.

PARA MAYOR INFORMACIÓN:
info@gyg.cr
+506 2431-0555

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.31

COMITÉ EJECUTIVO

Ing.Gustavo Gutiérrez Berón
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

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

REVISTA GAMA

Ing.JaimeArango G.
Coordinador General
Revista GAMA Inmboliaria

Martha Giraldo Montoya
Coordinadora
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

REVISTA GAMA

CONTENIDO

ARTÍCULO 1

EL RETO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN COSTA RICA



6

ARTÍCULO 2

¿POR QUÉ SE DA EL MODELO COMPRA DE LOTE Y CONSTRUCCIÓN?



10-11



16-17

ARTÍCULO 3

ESTUDIO
PACÍFICO CENTRAL Y PACÍFICO NORTE
2025

ARTÍCULO 4

CONCEPTUALIZACIÓN DE FINCAS
PARA DESARROLLOS INMOBILIARIOS



18-21



26-31

ARTÍCULO 5

PRESUPUESTO PARA
MACROPROYECTOS INMOBILIARIOS
CAPITULO 3

15 AÑOS DE ANIVERSARIO

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

REVISTA
GAMA

EL RETO DE LA VIVIENDA SOCIAL EN COSTA RICA

Un sistema robusto en instituciones que no logra frenar el déficit habitacional

Costa Rica cuenta con una institucionalidad de vivienda social ejemplar en el contexto regional. El Sistema Financiero Nacional para la Vivienda (SFNV), encabezado por el BANHVI y articulado a través de mutuales, cooperativas, bancos y financieras autorizadas, ha permitido entregar cientos de miles de bonos familiares de vivienda desde su creación.

BANHVI: Al cierre a diciembre 2025 se otorgaron 10.596 bonos por ₡134.298.07 millones, mientras que en el 2024 se entregaron 9.320 bonos por ₡107.408.57 millones, lo cual representa un incremento anual del 25.1%. En el cuadro siguiente se presenta la distribución de los bonos por estrato en el 2025.

ESTRATO	Nº CASOS	MONTO	
Estracto **1**	5.953	₡ 84.170.552.895	63%
Estracto **1.5**	1.977	₡ 27.514.669.011	20%
Estracto **2**	787	₡ 7.392.302.458	6%
Estracto **3**	938	₡ 8.241.725.000	6%
Estracto **4**	460	₡ 3.673.096.000	3%
Estracto **5**	338	₡ 2.407.527.000	2%
Estracto **6**	142	₡ 898.199.000	1%
TOTAL	**10.596**	**₡ 134.298.071.364**	**100%**

Es evidente que el esfuerzo del gobierno se concentra en los estratos 1, 1.5, 2 y 3, los cuales agrupan el 95 % de los bonos otorgados, con un énfasis particular en los estratos 1 y 1.5, que por sí solos representan el 83 %. Si bien priorizar a las familias de menores recursos es una decisión acertada, esta orientación deja sin apoyo a las familias de los deciles 2, 3 y 4. Prueba de ello es que, en 2025, apenas 728 familias de estos estratos recibieron atención.

Atender las necesidades de vivienda de los sectores que van desde la clase baja-alta hasta la clase media-media exige políticas de Estado articuladas y lideradas por el MIVAH y el INVU. En estos estratos, la vía más efectiva para reducir el déficit habitacional son las Alianzas Público-Privadas (APP), bajo un esquema de colaboración entre Estado, municipalidades y sector privado.

Una fotografía actual muestra que el modelo enfrenta tres tensiones que limitan su capacidad de cerrar el déficit.

Tensión 1: el costo de la tierra desplaza al beneficiario

El bono familiar de vivienda fija un techo de inversión que en muchos cantones de la GAM ya no permite adquirir un lote urbanizado en condiciones razonables.

Tensión 2: las clases baja-alta (3) y media-baja (4) en zona ciega

Por encima del rango VIS y por debajo de los ₡50 millones existe un segmento poblacional que no califica para subsidios, pero tampoco tiene capacidad real de adquirir lo que ofrece el mercado privado. Esta franja es de aproximadamente 150.000 familias.

Tensión 3: capacidad operativa y modelo de ejecución

La oferta de constructoras con capacidad real para ejecutar proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS) a escala y con estándares técnicos consistentes es limitada, y se concentra en presentar proyectos de pequeña magnitud ante el BANHVI. La combinación de márgenes ajustados, alta exigencia documental y trámites complejos ha alejado a los desarrolladores de gran formato de los segmentos de clase baja y clase media. Como resultado, el 95 % de los desarrolladores enfoca su actividad en la clase alta.

Camino por seguir

Es necesario revisar el modelo de Vivienda Social en Costa Rica, de modo que abra oportunidades reales para las familias de clase baja-alta y media-baja. Para ello, se debe propiciar la entrada de nuevos actores con capacidad de desarrollar macroproyectos de 5.000 unidades o más, siendo las Alianzas Público-Privadas (APP) el esquema más idóneo para lograrlo. El verdadero reto no es repetir lo que se ha venido haciendo, sino comprender el problema de fondo y plantear soluciones a la altura de su magnitud.

Responsable
Ing. Gustavo Gutierrez Berón
GUTIERREZ & GALLARDO
Correo. ggutierrez@gyg.cr

ADQUIERA NUESTRO INFORME

MARKET SHARE INMOBILIARIO

COSTA RICA 2025

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

Inteligencia inmobiliaria para tomar mejores decisiones



CAKE

BUSINESS DEVELOPMENT

¿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.

ESTUDIO CAKE

PARA SUS PROYECTOS

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

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

JAIME ARANGO +506 24310555

REVISTA
GAMA





¿POR QUÉ SE DA EL MODELO COMPRA DE LOTE Y CONSTRUCCIÓN?

Una solución para la clase media como única alternativa

En el rango de precios entre ₡50 y ₡80 millones, la solución habitacional más comúnmente adoptada por las familias costarricenses no es la compra de una vivienda terminada en condominio o desarrollo, sino la adquisición de un lote urbanizado y la construcción posterior de la casa por administración directa o por contrato con un maestro de obras.

Este fenómeno no es accidental, responde a una racionalidad financiera y operativa muy concreta que conviene entender.

La lógica del comprador

Para los hogares de clase media baja, la principal barrera de acceso no radica en la cuota mensual, sino en la capacidad de reunir la prima. La adquisición de una casa terminada de ₡70 millones requiere una prima de entre ₡7 y ₡14 millones, monto que la mayoría de estos hogares no dispone en ahorro. La compra de un lote urbanizado de ₡20 a ₡30 millones, en contraste, implica una prima sustancialmente menor y un acceso a financiamiento más expedito (habitualmente mediante cooperaitvas o mutuales), junto con la posibilidad de edificar por etapas conforme se acumula capital.

A lo anterior se añade un factor de carácter cualitativo: el comprador percibe un mayor control sobre el diseño, los acabados y el ritmo de la inversión. Esa autonomía genera un sentido de apropiación del proyecto que la modalidad de vivienda llave en mano no logra transmitir con igual intensidad.

La lógica del desarrollador

Desde la perspectiva del desarrollador, la comercialización exclusiva de lotes urbanizados ofrece ventajas tangibles: el ciclo de capital se acorta considerablemente, el riesgo constructivo se traslada al comprador, los plazos de venta se reducen y los requerimientos de financiamiento son menores. En proyectos donde la urbanización por sí sola genera un margen suficiente, no existe incentivo económico para asumir la edificación de las viviendas.

La consecuencia es un mercado en el que la oferta formal de casa terminada en el rango de ₡50 a ₡80 millones resulta marginal.

Los costos ocultos del modelo

El inconveniente radica en que la construcción posterior, ejecutada sin acompañamiento técnico profesional permanente, tiende a derivar en viviendas con deficiencias constructivas a futuro. En estos casos no existen garantías formales ni un control de calidad sistemático, y los reclamos suelen quedar sin atención. Para el comprador, la alternativa que inicialmente se presentaba como la más asequible termina implicando un costo mayor en el mediano plazo.

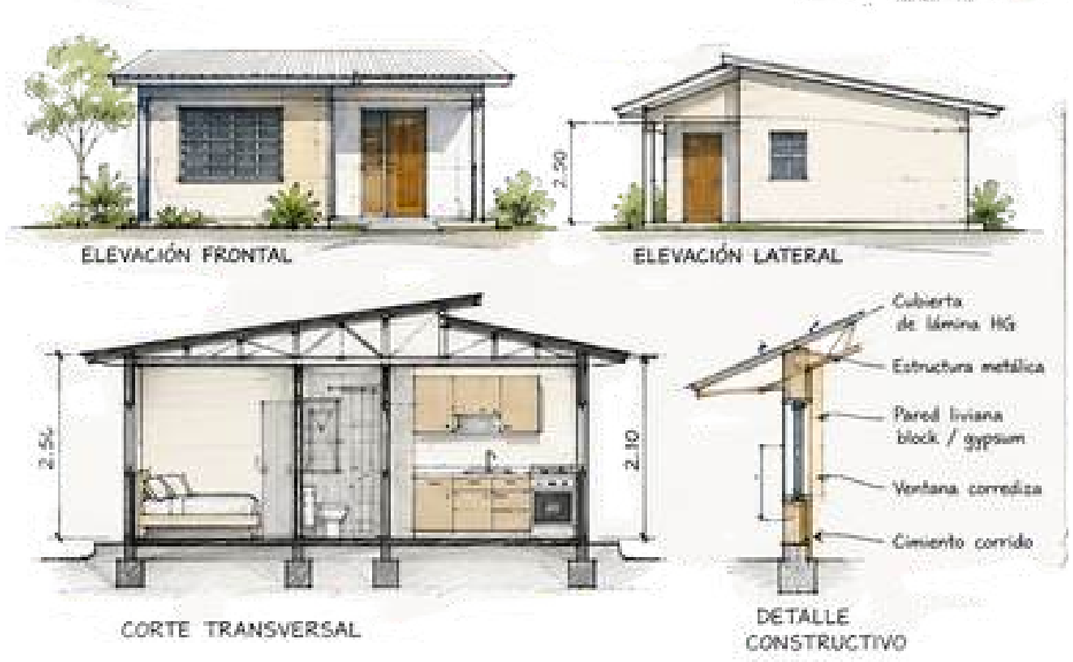


La oportunidad para la oferta formal

Existe un nicho claramente identificable para el desarrollador capaz de estructurar productos de casa terminada en el rango de ₡40 a ₡60 millones. Se trataría de viviendas compactas, a partir de 45 m², concebidas bajo un esquema de crecimiento progresivo: una solución habitacional que se expande con la familia y se consolida con el tiempo.

El modelo se sustentaría en lotes de 150 m² con un valor aproximado de ₡20 millones y una edificación inicial de 45 m² por un monto cercano a ₡25 millones, lo que sitúa la inversión total en torno a los ₡45 millones. La operación se estructuraría mediante dos contratos diferenciados (lote y construcción), lo que permite separar las etapas de financiamiento y ejecución.





REVISTA
GAMA



MARKET SHARE
INMOBILIARIO
COSTA RICA
GAMA 2025

Gustavo Gutérrez B.
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

MARKET SHARE INMOBILIARIO COSTA RICA GAMA-2025

Desde 2013, Gutiérrez y Gallardo desarrolla estadística inmobiliaria aplicada al sector construcción con el objeto de consolidar una base de datos confiable que sustente estudios de mercado en Costa Rica. A partir de 2021, una vez depurada y validada dicha base, la firma emite anualmente el informe **MARKET SHARE,** dirigido a desarrolladoras, constructoras, proveedores y entidades financieras. El informe caracteriza el desempeño comercial de unidades de vivienda (lotes, casas y apartamentos) dentro de la Gran Área Metropolitana Ampliada (GAMA), con desagregación por proyecto, por desarrolladora y por conurbano, e identifica los proyectos con mayor absorción de ventas.

Utilidad por segmento de usuario

Para el desarrollador inmobiliario, el informe constituye un instrumento de inteligencia de mercado para la asignación de inversiones, la selección de localización óptima y la definición del producto idóneo según el cliente meta. Para la constructora, aporta indicadores de competitividad y dinamismo sectorial. Para el proveedor, dimensiona el crecimiento de la demanda por conurbano, y para la banca, evidencia el comportamiento de la colocación habitacional a escala territorial.

Resultados del informe Market Share 2025

(emisión: mayo de 2026)

El total de unidades comercializadas en la GAMA durante 2025 ascendió a 5.852 unidades (casas, lotes y apartamentos), frente a 5.798 unidades en 2024. Esto representa una variación neta de +54 unidades, equivalente a un crecimiento interanual de 0,9 %, lo que configura un mercado en fase de estabilización.

La composición de la demanda por tipología fue la siguiente

Tipología	Cantidad 2025 Unidades	Participación	Variación vrs 2024 Unidades	Variación porcentaje
Casas	**2.688**	45.93%	+1	+0.04%
Apartamentos	**1.705**	29.14%	-336	-16.5%
Lotes	**1.459**	24.93%	+389	+36.4%
Total	**4.393**	**100%**	**54**	**0.90%**

Análisis por tipología

El producto **casas** mantiene el liderazgo en absorción dentro de la GAMA, con un comportamiento prácticamente plano (2.687 → 2.688 unidades; +0,04 %), lo que evidencia una demanda consolidada y resiliente.

Los **apartamentos** registraron una contracción significativa en volumen, pasando de 2.041 a 1.705 unidades (-336 unidades; -16,5 %). En términos de participación de mercado, la tipología retrocedió de 35,20 % a 29,14 %, una pérdida de 6,06 puntos porcentuales (-17,2 % en términos relativos de cuota).

Los **lotes urbanizados** en condominio exhibieron el mayor dinamismo del período, con un incremento de 1.070 a 1.459 unidades (+389 unidades; +36,4 %), absorbiendo buena parte del volumen cedido por el segmento de apartamentos.

El siguiente cuadro resume las ventas por producto por conurbano de la GAMA 2025:

Conurbano	Apartamentos	Casas	Lotes	Total
Alajuela	2	221	40	263
Heredia	231	814	200	1.245
Cartago	-	257	137	394
Norte	177	216	28	421
Sur	75	281	-	356
Oeste	804	777	76	1.657
Este	147	119	206	472
Central	257	-	-	257
Occidente	12	3	772	787
Total	**1.705**	**2.688**	**1.459**	**5.852**

Esta información forma parte del Market Share 2025 que la consultora Gutierrez & Gallardo emitió para ese año. Además de esta información, el informe contiene:

- Top 20 de los proyectos más vendidos de lotes, casas y apartamentos. Como información general se encontró que en el primer lugar en ventas de los tres productos está el proyecto Condominio La Vereda de Fusión Inmobiliaria, ubicado en Grecia, con 490 unidades vendidas en el 2025.
- Top 20 de Desarrolladores con más ventas sumando sus diferentes proyectos.
- Top 20 de Desarrolladores de solo casas, solo lotes y solo apartamentos.
- Análisis por Conurbano iniciando con el Top 10 por proyectos, para luego pasar al Top 10 de casas, lotes y apartamentos; información que permitirá establecer la localización de los proyectos más vendidos en cada sector de la GAMA.

Adquisición del informe

Lo invitamos a adquirir la edición completa del informe **Market Share GAMA-2025 por una inversión de $950 + IVA.** La adquisición de nuestros productos estadísticos respalda directamente la línea de investigación inmobiliaria que la consultora **Gutiérrez & Gallardo** desarrolla de forma permanente en el país, contribuyendo a la continuidad y robustez de esta base de datos sectorial.

Productos complementarios disponibles

Como parte de nuestro portafolio de inteligencia de mercado, ponemos a su disposición los siguientes estudios:

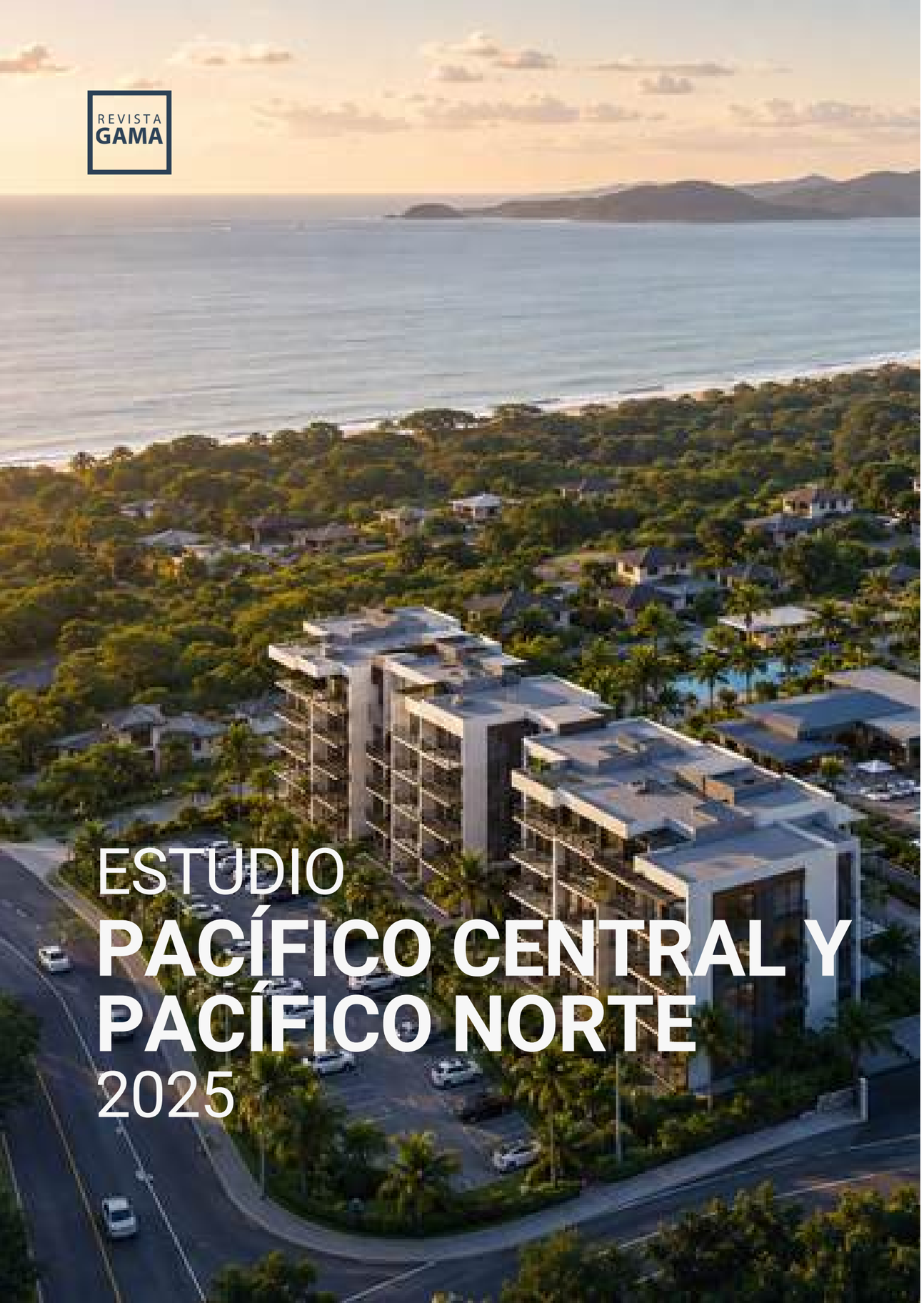
- Estudio Inmobiliario Pacífico Central 2025
- Estudio Inmobiliario Pacífico Norte 2025

Para coordinar la compra o solicitar información sobre alcances, metodología y formatos de entrega, quedamos a su disposición

Conclusiones

El ejercicio 2025 se caracteriza como un año de estabilidad en la comercialización de vivienda nueva, con un crecimiento marginal del inventario absorbido (+0,9 %). El hallazgo más relevante es el reacomodo en la preferencia del consumidor: una migración de demanda desde el producto apartamento hacia el lote en condominio. Dado el diferencial de ticket promedio entre ambas tipologías, este reacomodo implica una menor recaudación agregada en dólares, pese a la estabilidad en el número de unidades transadas.

Responsable
Ing. Gustavo Gutierrez Berón
GUTIERREZ & GALLARDO
Correo. ggutierrez@gyg.cr



ESTUDIO
PACÍFICO CENTRAL Y PACÍFICO NORTE-2025

Gutierrez y Gallardo pone a disposición de Desarrolladores, constructoras, entidades finan_ cieras y proveedores del sector los estudios:

- Análisis sector inmobiliario Pacífico Central CR
- Análisis sector inmobiliario Pacífico Norte CR

Estudio inmobiliario del Pacifico Central 2025:

Analiza 35 proyectos de vivienda que suman 47 productos o etapas analizados (9 de lotes, 13 de casas, 25 de apartamentos) se tiene la siguiente cantidad por "Estado" en el que se encuentra el proyecto: 3 und. cancelados, 2 und. suspendi_ dos, 11 und. terminados al 100%, 9 und. en preventa y 22 und. en venta.

Desde el 2020 hasta el 2024 las ventas venían incrementándose y en el 2025 se presentó un descenso. Las ventas bajaron en lotes en condominio y casas y se incrementa levemente en apartamentos, pero se mantiene sobre las 400 unidades al año. Un resumen general de ventas se presenta en el siguiente cuadro:

	Total **Unidades**	Ventas **antes 2028 hasta 2025**	Disponibilidad	
			Unidades	**Porcentaje**
Lotes	1.158	927	231	13%
Casas	839	370	469	26%
Apartamentos	2.750	1.634	1.116	61%
Total	**4.747**	**2.931**	**1.816**	**100%**
% Respecto total		**62%**	**38%**	

El producto que más se vende en la zona son apartamentos, seguido de lotes. Del producto casas se vende poco, pero no por falta de demanda, es por falta de oferta. Son pocos los proyectos de casas que se lanzan en la zona de Jacó; en 2025 se vendieron 50 unidades, muy bajo con respecto al 2024 (106 unidades).

Estudio inmobiliario del Pacifico Norte 2025:

En el informe de Guanacaste 2024 se tenían analizados 41 proyectos, con un total de 6.135 unidades de vivienda; al cierre de 2025 se tienen 45 proyectos de tamaño importante, con un total de 6.866 unidades de vivienda. Un crecimiento de las unidades de 731. correspondiente a un 11.9%. analiza 47 proyectos de vivienda, los cuales se resumen en el siguiente cuadro:

	Total **Unidades**	Ventas **antes 2028 hasta 2025**	Disponibilidad	
			Unidades	**Porcentaje**
Lotes	3.904	1.201	2.643	59%
Casas	1.877	724	1.153	26%
Apartamentos	1.085	390	695	15%
Total	**6.866**	**2.375**	**4.491**	**100%**
% Respecto total		**35%**	**65%**	

Las ventas en el Pacífico Norte desde el 2023 superan las 400 unidades anuales. La diferencia con respecto al Pacífico Central está en el precio de venta. En el Pacífico Central se analizan productos hasta un millón de dólares, mientras que en el Pacífico Norte los precios pasan de los cinco millones de dólares.

Para los dos informes se entrega un archivo en Excel con datos de proyectos por tipo de producto, área, precio, total de unidades, unidades vendidas por año, absorción por mes. Adicionalmente se analizan las ventas de los diferentes productos en los último cinco años como tendencia del mercado. El informe incluye la descripción de cada uno de los proyectos analizados.

Precio de venta de los informes:

- Análisis inmobiliario del Pacifico Central $1.800+iva.
- Análisis inmobiliario del Pacifico Norte $1.800+iva.

Con la compra de nuestros informes estadísticos usted apoya las investigaciones inmobiliarias que la consultora Gutierrez & Gallardo realiza en forma permanente en nuestro país.

Responsable
Ing. Gustavo Gutierrez Berón
GUTIERREZ & GALLARDO
Correo. ggutierrez@gyg.cr

GAMA
REVISTA

CONCEPTUALIZACIÓN DE FINCAS

PARA DESARROLLOS INMOBILIARIOS

GAMA
REVISTA

Una idea de negocio soportada con información

La conceptualización de una finca para un desarrollo inmobiliario es sin duda, la fase de mayor apalancamiento estratégico del proceso.

Cada decisión que se tome como: qué producto desarrollar, en qué densidad, con qué fases, dirigido a qué cliente, determina la viabilidad económica, técnica y comercial de lo que vendrá después. Errores que se cometen en esta etapa cuestan diez veces más corregir en obra, y muchos simplemente no se pueden corregir.

Lectura integral del sitio

El primer eje del análisis es el sitio mismo: ubicación macro (¿qué cantón, qué corredor vial, qué fase de crecimiento urbano?) y micro (¿qué exposición, qué accesos, qué entorno inmediato?). A esto se suma la lectura física: topografía, estudios de suelo preliminares, drenajes naturales, hidrología, vegetación existente, exposición solar y vistas.

Cada uno de estos factores se traduce en costos, restricciones de diseño y oportunidades comerciales.

Mapa regulatorio y de servicios

Antes de imaginar producto se debe entender el marco regulatorio del sitio: plan regulador vigente (o reglamento del INVU si no existe), retiros, coberturas máximas, alturas, alineamien_ tos viales del MOPT, restricciones ambientales (SETENA, SINAC, MINAE), afectaciones por servidumbres y patrimonio. En paralelo se evalúa disponibilidad real de servicios: capacidad de las redes de agua potable (AyA o ASADA), elec_ tricidad, telecomunicaciones, aguas residuales y manejo de aguas pluviales.

Un terreno aparentemente atractivo puede ser inviable porque la ASADA no tiene capacidad para emitir nuevas pajas de agua.

Análisis de mercado objetivo

Conocido el sitio y sus restricciones, la pregunta correcta no es "qué quiero construir" sino "qué demanda este micro-mercado y a qué precio". Esto exige un estudio de mercado real, no una corazonada: oferta competitiva existente, plazos de absorción, mezcla de productos demandados, perfil socioeconómico del com_ prador potencial, capacidad de pago, vías de financiamiento disponibles.

Producto conceptual y modelo financiero

Con la información anterior se define el concepto: tipología (vertical, horizontal, mixto), mezcla de unidades, densidad, fases, infraestruc_ tura común, amenidades, posicionamiento.

A este concepto se le aplica un modelo financiero preliminar: ingresos por venta, costos totales estimados, calendario de inversión, escenarios de absorción, flujo de caja y rentabili_ dad esperada. Si el modelo no cierra a este nivel, no cerrará después.

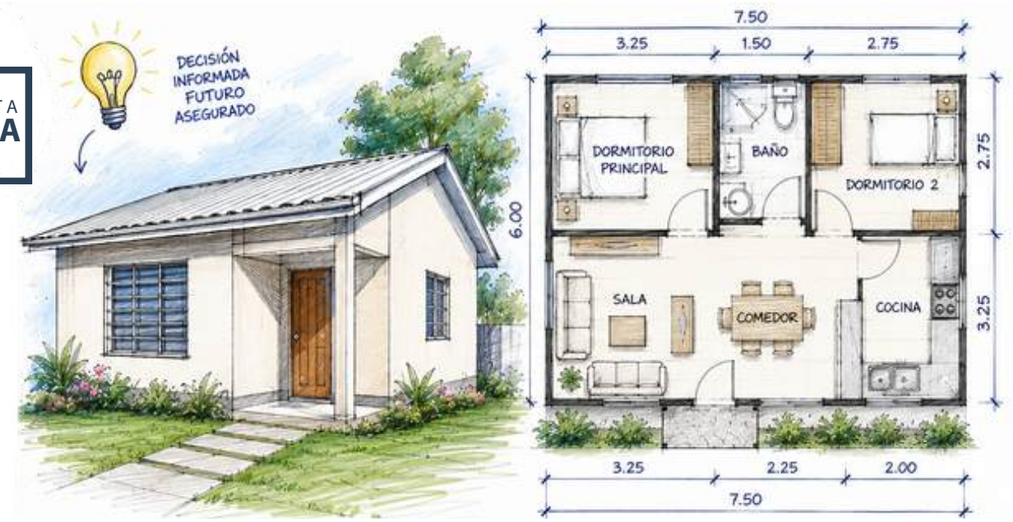
Entregable de la conceptualización.

El producto formal de esta etapa es un documento que integra el análisis del sitio, el estudio de mercado, el anteproyecto arquitectó_ nico y urbanístico, el presupuesto preliminar, el modelo financiero y el plan de mercadeo y comercialización. Este documento sirve para tomar la decisión de avanzar, ajustar el concepto o desistir del proyecto a un costo marginal comparado con lo que implicaría descubrirlo a mitad de obra.

Responsable
Ing. Gustavo Gutierrez Berón
GUTIERREZ & GALLARDO
Correo. ggutierrez@gyg.cr







¿Es 2026 un buen año para endeudarse?

Comprar un inmueble en Costa Rica en 2026 no es solo cuestión de encontrar el banco con la tasa más baja. Es cuestión de entender el momento. Las tasas hipotecarias se mueven al ritmo de decisiones que se toman en San José, en Washington y, paradójicamente, en Medio Oriente. El Banco Central de Costa Rica lleva más de dos años sin poder cumplir su propia meta de inflación. La Reserva Federal de los Estados Unidos navega entre la presión política y un mercado laboral que enfrenta disrupciones crecientes. Y entre otras cosas, un conflicto geopolítico a miles de kilómetros tiene el poder de encarecer no solo el precio de los combustibles y los alimentos, sino también la cuota mensual de sus créditos de un día para otro.

En este contexto, la pregunta que realmente importa no es ¿cuál banco me da la mejor tasa?, sino ¿entiendo el entorno en el que voy a endeudarme por los próximos 20 o 30 años? Este artículo no es una comparación de bancos. Es una guía para leer el momento.

Panorama actual

El mercado hipotecario costarricense enfrenta el 2026 en un contexto marcado por cambios importantes en la política monetaria. La Tasa de Política Monetaria (TPM), que corresponde a la tasa fijada por el Banco Central de Costa Rica (BCCR) para las operaciones que realiza con las entidades del sistema financiero, ha experimen_ tado una reducción significativa durante el último año.

En enero de 2025, la TPM se ubicaba en 4,00%, sin embargo, para mayo de 2026 había descendido hasta 3,25%, alcanzando su nivel más bajo en varios años. Esta reducción de 0,75 puntos porcentuales refleja una postura monetaria más expansiva, aunque dicho ajuste no se ha trasladado plenamente a las cuotas que pagan los deudores.

Por su parte, la Tasa Básica Pasiva (TBP), principal referencia para los créditos en colones, pasó de 4,15% en enero de 2025 a 3,62% al cierre de mayo de 2026, lo que representa una disminución de 0,53 puntos porcentuales. La TBP desempeña un papel determinante en el comportamiento del crédito hipotecario, ya que la mayoría de los préstamos para vivienda en colones utilizan este indicador como base para la determinación de sus tasas de interés.

Al comparar la evolución de ambos indicadores, se observa una brecha entre la reducción de la TPM, la tasa a la que el BCCR provee liquidez al sistema financiero, y la disminución de la TBP durante el mismo período. Esta diferencia entre las decisiones del Banco Central y su impacto efectivo sobre los consumidores constituye una característica estructural del sistema financiero costarricense, donde las entidades financieras suelen trasladar las reducciones de tasas con mayor lentitud de la que aplican los incrementos.

Para quienes evalúan adquirir una vivienda en la actualidad, esta situación implica que, aunque la TPM ya se encuentra en niveles históricamente bajos, las tasas hipotecarias de mercado aún podrían tener espacio para reflejar una mayor reducción. Adicionalmente la mayoría de las entidades crediticias del país aplican tasas piso, bajo este esquema si la TBP, o cualquier otra tasa de referencia, desciende por debajo de un umbral previamente establecido, la entidad continúa cobrando la tasa mínima pactada, protegiendo así sus márgenes finan_ cieros y como consecuencia, los deudores no siempre logran aprovechar en su totalidad las reducciones en las tasas de referencia.

Ante este escenario surge una pregunta clave: ¿qué factores externos influyen en el comporta_ miento de estas tasas y hacia dónde podrían dirigirse durante los próximos meses?

Inflación

Costa Rica acumula 11 meses consecutivos de deflación al cierre de marzo de 2026 (-2.1% interanual) y 34 meses por debajo del rango meta del BCCR (2%-4%). Aunque esto podría interpretarse como señal para bajar más las tasas, el contexto geopolítico internacional obliga al Banco Central a mantener una postura cautelosa.

Aunque el equipo técnico del BCCR recomendó bajar la TPM al menos 25 puntos base (de 3.25% a 3.00%), la junta directiva ha optado por la cautela argumentando que la deflación persistente, que en teoría justificaría un recorte, podría revertirse si el conflicto en Medio Oriente dispara los precios internacionales del petróleo y las materias primas. Actuar demasiado rápido y tener que revertir el curso sería costoso para la credibilidad del banco. Las proyecciones del BCCR sugieren que la inflación costarricense retornará gradualmente a terreno positivo en el segundo semestre de 2026, aunque cerraría el año cerca del 1.4%, aún por debajo del piso de la meta (3%). La TBP, en consecuencia, no tiene presión al alza significativa este año, pero tampoco espacio de baja inmediata.

La Reserva Federal de EE.UU. y el SOFR

Las tasas hipotecarias en dólares siguen de cerca el comportamiento del SOFR (Secured Overnight Financing Rate) y del Prime Rate estadounidense, directamente vinculados a las decisiones de la Fed. El panorama para 2026 es de incertidumbre estructurada, ya que la Fed bajó en mayo de 2026 su tasa de referencia de 3.64% a 3.62% lo cual no marca señales claras sobre cuál será su postura a largo plazo al tratarse de una reducción marginal.

La Fed elevó sus proyecciones de inflación para 2026 del 2.4% al 2.7%, influida por los aranceles comerciales de la administración Trump y las presiones del mercado laboral. Para el comprador de vivienda en Costa Rica que considere un crédito en dólares, esto implica que las tasas variables en esa moneda no bajarán significativamente en el horizonte visible.

El conflicto en Medio Oriente

El elemento más disruptivo de 2026 no está en ningún banco central. Está en el Estrecho de Ormuz. Si el conflicto en Medio Oriente escala y provoca un alza sostenida del petróleo por encima de los $110 por barril, el efecto sería una inflación importada que llegaría a Costa Rica por dos vías, primeramente, encareciendo combustibles y alimentos, e inhibiendo cualquier recorte tanto de la Fed como del BCCR.

Según Polymarket, la probabilidad de que la Fed mantenga tasas sin cambios por el resto del año bajo ese escenario supera el 98%. Para el deudor costarricense, ese escenario significa: tasas variables en dólares estancadas o al alza, y la ventana de tasas bajas en colones cerrándose antes de lo esperado.

Tipo de cambio

La apreciación del colón frente al dólar ha contribuido a mantener la inflación negativa y el tipo de cambio relativamente estable. Esto reduce el riesgo cambiario para deudores en colones, pero genera presión en el sector exportador, que puede eventualmente incidir en el empleo y la capacidad de pago de los trabajadores.

La brecha entre las empresas en régimen definitivo (crecimiento del 3.6% en enero 2026) y los regímenes especiales (7.75%) también es un indicador de desigualdad económica que podría afectar la calidad de la cartera hipotecaria en el mediano plazo.

Escenarios posibles para el año

LEn un entorno caracterizado por cambios constantes y elevados niveles de incertidumbre, resulta difícil, sino imposible, tratar de predecir con certeza la trayectoria futura de las tasas de interés. De igual manera, determinar si 2026 será un año especialmente favorable para el mercado hipotecario de vivienda sigue siendo una tarea compleja.

Sin embargo, a partir del análisis de las variables expuestas anteriormente, es posible identificar tres escenarios posibles para la evolución de las tasas de interés durante los próximos meses:

Escenarios	Descripción	Condiciones	Impacto en hipotecas
Escenario 1	**Estabilidad**	TPM en 3.25%, TBP ~4%, conflicto geopolítico se estabiliza	Tasas hipotecarias in grandes movimientos.
Escenario 2	**Rebaja gradual**	BCCR logra bajar TPM 25-50 pbs en 2do semestre, Fed hace un recorte	TBP podría ceder a ~3.3%. Tasas variables mejoran levemente. Beneficia a deudores actuales.
Escenario 3	**Presión alcista**	Escalada en Medio Oriente, petróleo >$110, inflación importada	Fed y BCCR pausan recortes. Tasas variables en dólares son las más expuestas. Tasa fija sería refugio.

El escenario más probable al momento de esta publicación es el primero de estabilidad (pero probable no significa garantizado), con ligero sesgo a la baja en colones y sin movimiento significativo en dólares. Sin embargo, la ventana de oportunidad para asegurar tasas fijas competitivas existe y podría cerrarse si la coyuntura geopolítica se deteriora.

Opciones que minimizan el riesgo de tasa

Dado el escenario descrito, estas son algunas de las estrategias disponibles en el mercado costarricense en 2026:

- **Tasa fija de mediano o largo plazo en colones:** La opción más efectiva para blindarse de la volatilidad. BAC Credomatic ofrece tasa fija a 2, 3 y hasta 8 años en colones. El BCR permite fijar la tasa por 2, 5 u 8 años en su producto Mi Casa BCR. Ante escenarios de alza en las tasas de interés, este mecanismo provee buena cobertura.

- **Crédito en la misma moneda de los ingresos:** Este principio básico es el que más frecuentemente se omite por la tentación de las tasas iniciales más bajas en dólares. Con la Fed sin perspectivas claras de recorte y el SOFR estable o al alza, los créditos en dólares no ofrecen la ventaja diferencial que tuvieron entre 2020 y 2021. Una apreciación sostenida del dólar frente al colón puede encarecer brutalmente una deuda en moneda extranjera para quien recibe ingresos en moneda local.

- **Estructura escalonada:** Si no es posible acceder a tasa fija larga, los productos con tasa escalonada ofrecen tasas bajas en los primeros 2 a 3 años mientras el deudor evalúa el entorno.

- **El Bono Familiar de Vivienda (BANHVI):** Para familias de ingreso medio que califiquen, el bono parcial del BANHVI reduce el capital prestado. Menos capital significa menos exposición al riesgo de tasa variable.

¿Es entonces un buen año para endeudarse?

La respuesta corta es probablemente sí, pero entendiendo la coyuntura y tomando en cuenta la información que tenemos hoy disponible.

Las tasas hipotecarias en colones se encuentran en niveles relativamente bajos en perspectiva histórica. El Banco Central no tiene presión inmediata para subirlas, y el escenario base es de estabilidad.

Para quien lleve tiempo postergando la decisión esperando condiciones "mejores", la ventana actual ofrece más certeza que incertidumbre.

Pero "probablemente sí" no es lo mismo que "definitivamente sí". Tres factores externos como la postura del BCCR, las decisiones de la Fed y la evolución del conflicto en Medio Oriente, tienen la capacidad de cambiar ese cuadro en semanas. Quien entre al mercado hoy con una tasa variable en dólares y sin entender esos riesgos está apostando, no planificando.

La buena noticia es que el mercado costarricense ofrece herramientas concretas para reducir esa exposición. Tasa fija en colones, bono BANHVI, estructura escalonada, y promociones de las ferias bancarias. Usarlas no requiere ser experto financiero. Requiere hacer las preguntas correctas antes de sentarse en el escritorio del banco.



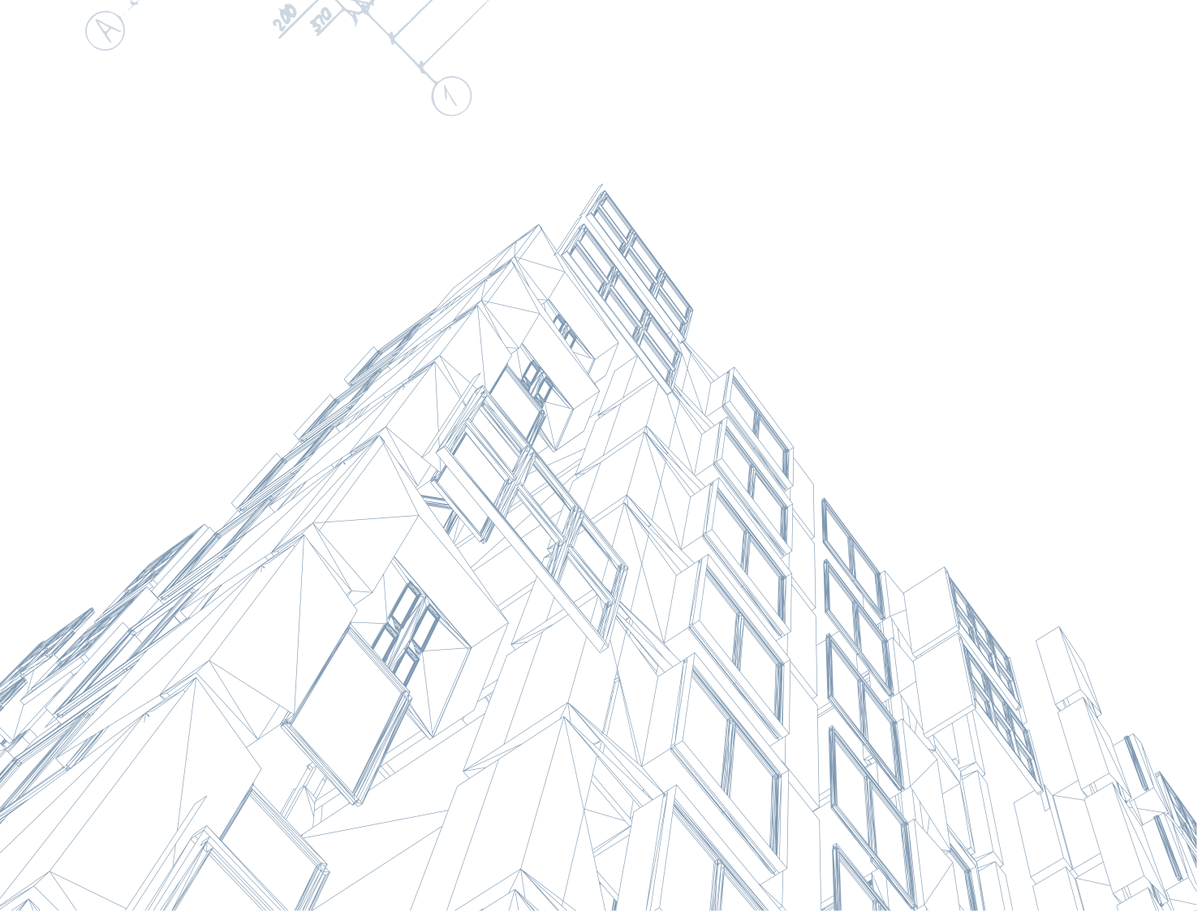


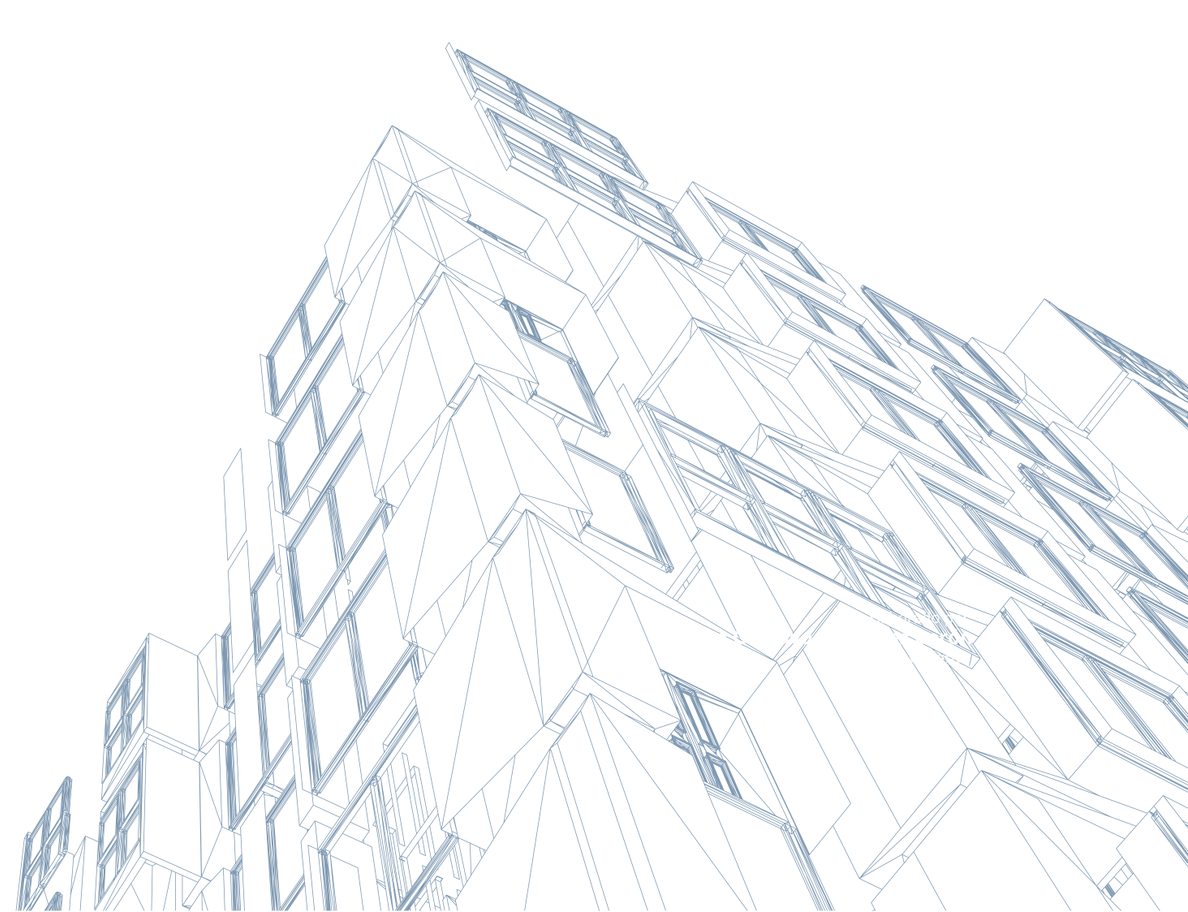
Responsable
Lic. Carlos Eduardo Quesada C.
cquesada@gyg.cr

GAMA
REVISTA

CAPÍTULO
3

PRESUPUESTO PARA MACROPROYECTOS INMOBILIARIOS





GAMA REVISTA

TALLER DE PRESUPUESTOS PARA MACROPROYECTOS

LOGISTICA CONSTRUCTIVA POR ETAPAS, CUANTIFICACIONES, COSTEO, PRESUPUESTO Y CONTROL DE COSTOS PARA UN **MACROPROYECTO INMOBILIARIO**

CAPÍTULO IIi

ESTIMACIÓN DE COSTOS CON **PLANOS DE ANTEPROYECTO AL 60%**

Objetivos de la estimación de costos con planos al 60%:

- Determinar de forma más exacta la suma total de costos de un macroproyecto en etapa de diseño con avance en planos al 60%, con planos técnicos avanzados.
- Proyectar el costo final de cada una de las etapas del proyecto y el costo total.
- Verificar la factibilidad positiva de costos proyectados del macroproyecto.
- Ratificación de los costos a la Junta Directiva o socios del proyecto en cumplimiento de expectativas.

3.1. Verificación de cambios o ajustes al 60% con respecto a planos 30%

Después de realizar los cambios pertinentes o justificados por motivos de mercado, ingeniería de valor o cambio de especificación se verifica cuales ítems o partidas de la proyección de costos aumentaron o disminuyeron su costo con respecto a la estimación 60%.

Todas las variaciones deben ser justificadas para dejar claro el porqué del cambio y cual fue su impacto en la proyección total.

3.2. Planificación del proyecto detallada por etapas con cronograma final

Con planos y presupuesto detallado al 60% se debe proyectar el plazo final del macroproyecto y de cada una de las etapas que lo conforman. Se debe tener claro cual etapa será la primera en ser ejecutada y cuál será la secuencia de traslape de etapas, tanto en construcción como en ventas.

Este cronograma será la base para la proyección del flujo de caja de cada etapa y total.

Es en este momento cuando se describe el organigrama final del proyecto con todos los colaboradores que estarán al frente del proyecto por etapas, con cargos, responsabilidades, salarios presentes y tiempo de participación.

La proyección de costos en el tiempo se realiza tanto para costos directos como para costos indirectos.

3.3. Cuantificación arquitectónica 60% a 80%

La cuantificación a nivel 60% será muy detallada, cercano al 100%, suponiendo lo que no se pueda ver en planos.

En este momento los esfuerzos se concentran en la primera etapa, para tener un monto cercano al real e iniciar los procesos de contratación de la obra en el caso que sean obras por contrato o, iniciar la planificación detallada de todos los insumos, compras nacionales e internacionales, en caso de ejecutar el proyecto de forma directa.

Las especificaciones arquitectónicas deben estar definidas y corresponde al consultor arquitectóni_co especificar y entregar los contactos de los posibles proveedores, para que el desarrollador o empresa constructora tenga un punto de arranque.

3.4. Cuantificación estructural 60%

Los planos estructurales al 60% deben contener todos los detalles de cimentación, plantas estructurales, secciones y cortes, dejando pendiente solo detalles estructurales y algún cierre en detalles de acero. A este nivel el diseño estructural se puede estimar a un 95%, con pequeñas suposiciones, sobre todo a nivel de detalles de obras menores. Por lo general las obras menores se dejan para el final.

En el caso que se tenga sustituciones, cimentacio_nes especiales o muros anclados, es importante vincular una empresa especializada en el tema para ir valorando detalles y estimar de forma correcta el costo de los elementos especiales.

3.5. Cuantificaciones electromecánicas 60%

Los planos de sistemas electromecánicos son por lo general los que tienen un avance mejor al arquitectónico y estructural. Esto se debe a la necesidad de verificar espacios, alturas, ductos y otros que se van fijando en el arquitectónico y que deben ser revisados por el estructural. Pero el avance en diseño con detalles de equipos y elementos principales deber avanzar hasta un nivel de detalle final, para poder estimar el costo. Aunque los planos presenten elementos faltantes, estos pueden estar en memoria de cálculo con especificaciones que permita cotizar los elementos.

Un presupuesto detallado electromecánico con planos al 60% debe estar muy cercano al 100%, con una expectativa no mayor al 5%.

Para lograrlo se necesita suponer de forma correcta lo que no se indica en planos. Y colocar algunos sistemas no indicados con costo paramétricos.

3.6. Cuantificación infraestructura detallada 100%

A este nivel de avance, los planos y especifica_ciones de infraestructura y exteriores debe estar cercano al 100%; permitiendo realizar un presupuesto detallado para construcción y avanzar con una etapa de planificación de la construcción o iniciar contactos con empresas contratistas de infraestructura.

3.7. Costeo y precios unitarios

A partir del 60% de avance en planos ya se deben tener los análisis de precios unitarios con precios estimados en algunos productos, en espera de las cotizaciones finales.

Dependiendo de la zona y el tipo de proyecto se debe tener analizado los rendimientos de mano de obra cuadrilla. Por otro lado, se definen qué actividades serán ejecutadas por subcontratistas y se inicia el contacto en busca de cotizaciones. Algunas actividades por su importancia requieren un proceso de licitación, este es el momento para iniciar estos procesos, sin esperar a tener planos al 100%.

3.8. Condiciones generales detallada por etapas y total

Del punto 2.2 salen los costos administrativos que se cargan a cada etapa y los demás costos de condiciones generales que se deben estimar considerando que se ejecutarán varias etapas posteriores. Algunos de los ítems que se deben manejar con prorrateo por etapas son las instalaciones provisionales, los cuales se pueden ejecutar de forma más permanente para que puedan ser usadas en varias etapas. Para proyectos fuera del área metropolitana se deben diseñar campamentos de obra para varias etapas, esto implica una construcción mejorada que pueda durar por varios años.

3.9. Presupuesto detallado con planos al 60% por etapas y total

Aquí es donde se arma el esqueleto de costos de menor a mayor. Es decir, por etapas, desde los costos de la primera etapa detallado hasta los costos de etapas futuras con calculo estimado.



Muy importante definir las partidas que se aplican a las diferentes etapas como: Costos de primera etapa que aplican a etapas futuras, Costos de infraestructura que aplican a cada una de las etapas y Costos de futuras etapas que se deben considerar en la primera etapa y en etapas futuras.

3.10. Flujo de caja preliminar para construcción por etapas

Se debe preparar un flujo de caja por etapa y un flujo de costos para el proyecto total, el cual corresponde a la suma de todos los flujos en el tiempo.

No es recomendable realizar macroproyecto que superen un plazo mayor a 10 años. Un plazo tan largo genera inversiones presentes que aplican a etapas futuras, lo que representa un gran esfuerzo financiero y costo adicional por intereses; sin considerar los cambios futuros en variables como tipo de cambio, pandemia, guerras comerciales, etc.

3.11. Verificación de costos totales y aprobación según estimaciones financieras

Por último, el resultado del ejercicio al 60% debe ser presentado a la Junta Directiva, para ratificar resultados esperados o para explicar los cambios que se presentaron en el proceso. Con visto bueno de inversionistas o socios se pasa a la etapa final de planos al 100%, permiso de construcción y planificación final.

3.12. Últimos ajustes a diseños en caso de no aprobación.

Si los socios o inversionistas solicitan modificaciones adicionales, será necesario establecer las implica_ ciones técnicas y financieras. Resulta clave expli_ car que realizar ajustes en fases avanzadas del proyecto incrementa exponencialmente los costos, retrasa el cronograma de ejecución y afecta el retorno de inversión esperado.

Los últimos ajustes a los diseños del proyecto deben realizarse con planos al 30%. En el caso de exigencia de cambios se debe revisar plazos y nuevos costos, tanto directos como indirectos.

3.13. Conclusiones

La etapa de planos al 60% representa un hito de costos, plazo y definiciones cercanas al 100%. Las variaciones a futuro deben ser menores, de afinamiento de detalles y costos, no de cambios importantes. El resultado final con planos al 100% no deber ser una sorpresa.
Un proyecto bien planificado debe tener una variación en costos menor al 2.0%. La falta de experiencia o errores de planificación pueden generar variaciones hasta de un 5.0%; variaciones superiores al 5.0% supone errores de logística constructiva, diseños incompletos o cambios mayores por mala planificación.

En la próxima edición de la revista GAMA Inmobiliaria se presentará el capítulo 4 “Estimación de costos del macroproyecto con planos al 100%”.

Elaborado por:
Gustavo Gutierrez Berón
Ingeniero civil
Especialista en Administración de empresas







METALEX COSTA RICA EL SALVADOR - PANAMÁ
Gustavo Gutiérrez Jaime Arango
Teléfono: 506-2431-0555 Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781 Alajuela, Costa Rica
gustavo.gutierrez@metalex.com.co
jaime.arango@metalex.com.co
metalex@gutierrezygallardo.com

SE VENDE

Lote

AEROPARK

59.446 m²

Provincia:
02 ALAJUELA

Cantón:
01 ALAJUELA

Distrito:
05 GUÁCIMA

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

Martha Giraldo 506-8431-0555

SE VENDE

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

Lote
PIEDADES

SAN RAMÓN
1.893.331 m^2

Provincia:
02 ALAJUELA

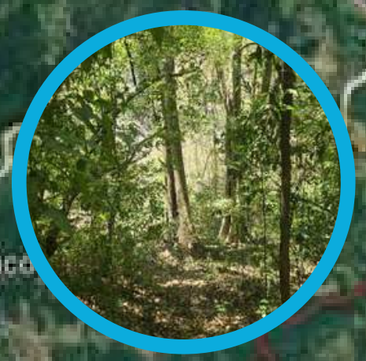
Cantón:
02 SAN RAMÓN

Distrito:
05 PIEDADES SUR

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



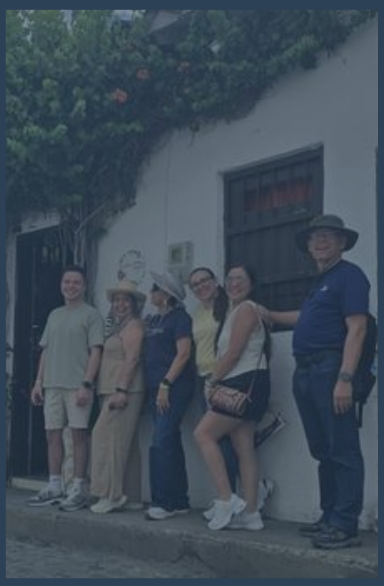




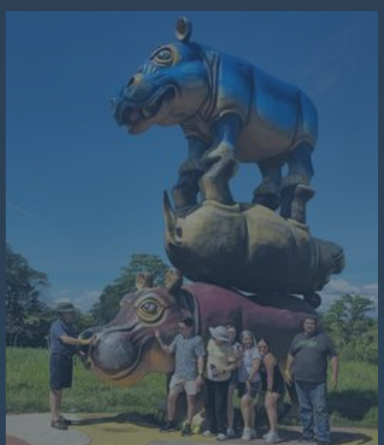
Martha Giraldo 506-8431-0555











REVISTA GAMA

Edición 32

En nuestra proxima edición

- Nuevos productos hipotecarios para clase media.
- Energía solar en proyectos residenciales: análisis de payback.
- Drones y monitoreo digital de obra.
- SETENA: claves para una viabilidad ambiental sin tropiezos
- Senior living: la silver economy y el envejecimiento de Costa Rica
- Capítulo 4 Presupuesto para macroproyectos inmobiliarios, planos al, 100%.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

15 AÑOS DE ANIVERSARIO



