

(UMBRAL)
patrimonio y espacio

Análisis del Mercado Inmobiliario de Ciudad de Guatemala

2004 — 2026

22 años de datos · 15+ fuentes primarias · Sin nada que vender

- NOTA EDITORIAL

Lo que esto es. Y lo que no es.

Este documento no viene a decir dónde invertir. No hay comisión. No está patrocinado por ningún desarrollador, banco ni fondo de inversión.

Es el intento más serio que hemos podido hacer de juntar, cruzar y entender la información pública disponible sobre el mercado inmobiliario de Ciudad de Guatemala en los últimos veintidós años. Quince fuentes primarias independientes: Datos oficiales del Banco de Guatemala, la Municipalidad, la Cámara Guatemalteca de la Construcción. Reportes de inversión institucional. Análisis académicos. Índices transaccionales.

El documento está diseñado para tres tipos de lector:

- El ciudadano curioso que quiere entender qué está pasando con los precios de los apartamentos en su ciudad y por qué.
- El comprador que investiga activamente y necesita saber en qué zona comprar, qué producto tiene más sentido y qué esperar de su inversión.
- El inversionista o desarrollador que requiere los datos duros —cap rates, TIR, costos, márgenes, tendencias de zonas— para tomar decisiones fundamentadas.

Se puede leer en diez minutos o en tres horas. La estructura está diseñada para ambos.

Aviso metodológico:

Este análisis integra fuentes de distinta naturaleza —datos transaccionales, precios de oferta, estimaciones de gestores independientes, datos oficiales y proyecciones académicas. Donde existen diferencias metodológicas entre fuentes, se documentan y explican. Este documento es un mapa del mercado, no una garantía de rendimiento. Toda inversión inmobiliaria conlleva riesgos propios del activo y del entorno. Si alguna conclusión parece demasiado segura, vale la pena desconfiar.

- ÍNDICE

Contenido

Lo que esto es. Y lo que no es.....	2
Las palabras que usamos.....	4
Contexto	6
La economía que está detrás del ladrillo.	6
La ciudad que aprendió a crecer hacia arriba.	10
El Mercado.....	13
Precios: dónde estábamos y dónde estamos.	13
Rentas y rentabilidad real.....	16
Financiamiento: cómo se compra.....	19
Las Zonas	22
Ranking completo de zonas · 2025.....	22
Los Segmentos	29
Residencial vertical: el mercado principal.	29
Oficinas: recuperación gradual.	31
Industrial y logístico: el más sano del portafolio.	32
Uso mixto: la tendencia que no para.....	34
Suelo urbano: el activo que más aprecia.	35
Síntesis y Perspectiva.....	37
Perspectiva 2025–2026.....	37
15 verdades del mercado guatemalteco.....	39
Tabla maestra de fuentes.	43
Serie histórica de precios por zona.	44
Cap rates históricos por zona y segmento.....	45
Bibliografía y créditos.	46

- GLOSARIO

Las palabras que usamos.

El sector inmobiliario tiene una tendencia a hablar en siglas y tecnicismos que a veces sirven para informar y a veces sirven para confundir. A continuación, se definen todos los términos utilizados a lo largo del análisis.

Absorción Neta: Metros cuadrados efectivamente ocupados en un período, restando los que se desocuparon. Es la medida más precisa de demanda real en el mercado de oficinas e industrial.

AMG: Área Metropolitana de Guatemala. Comprende el municipio de Guatemala y los municipios circundantes: Mixco, Villa Nueva, San José Pínula, Santa Catarina Pínula, San Miguel Petapa y Villa Canales, entre otros.

BTS (Build to Suit): Modelo de desarrollo industrial en el que la nave o bodega se construye a la medida exacta de las necesidades del inquilino, quien típicamente firma un contrato de largo plazo antes de iniciar la construcción. Minimiza el riesgo de vacancia para el desarrollador.

Cap Rate (Tasa de Capitalización): Indicador de rentabilidad inmobiliaria. Se calcula dividiendo el ingreso neto anual generado por un inmueble entre su precio de compra. Ejemplo: si un apartamento vale \$200,000 y genera \$10,000 netos al año, su cap rate es 5%. A diferencia del yield bruto, el cap rate descuenta gastos operativos (impuestos, mantenimiento, vacancia). Es la métrica más honesta de rendimiento porque incluye los costos que la publicidad prefiere omitir.

Clase A / Clase B (Oficinas e Industrial): Clasificación de calidad de activos comerciales. Clase A: edificios nuevos o modernizados, con tecnología avanzada, ubicación privilegiada y alta calidad constructiva. Clase B: edificios más antiguos pero funcionales. La diferencia impacta directamente en las rentas cobradas y en la vacancia.

EDGE / LEED: Certificaciones internacionales de construcción sostenible. EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies) es más accesible; LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) es el estándar premium global. En Guatemala, los edificios con certificación EDGE o LEED tienen acceso a financiamiento verde con tasas reducidas hasta 75 puntos base.

IPMC: Índice de Precios de Materiales de Construcción. Indicador oficial del Banco de Guatemala que mide la variación en el costo de los insumos constructivos (acero, cemento, etc.).

LTV (Loan to Value): Proporción entre el monto del crédito hipotecario y el valor del inmueble. Un LTV de 75% significa que el banco financia el 75% y el comprador aporta el 25% de enganche. En Guatemala el LTV típico es 72-74%.

MAC (Metros Autorizados Cobrados): Métrica utilizada por la DCT de Municipalidad de Guatemala. Incluye tanto metros cuadrados de construcción como metros cúbicos de excavación. Es una medida más amplia que los m² de construcción y refleja mejor el nivel total de actividad constructiva.

MUVI: Módulos Urbanos de Vivienda Integrada Sostenible. Programa de vivienda vertical de unidades menores a 50 m², diseñadas para el segmento de déficit habitacional urbano formal.

Nearshoring: Estrategia empresarial por la cual compañías —principalmente norteamericanas— trasladan parte de su producción o servicios a países geográficamente cercanos. En el caso de Guatemala, esto se traduce en instalación de plantas industriales, centros de manufactura y servicios que generan demanda de espacio industrial y de vivienda para técnicos y ejecutivos.

Plusvalía: Aumento en el valor de un inmueble o terreno a lo largo del tiempo. En este documento se distingue la plusvalía general del mercado de la plusvalía específica generada por mejoras de infraestructura o cambios en la dinámica de una zona.

Tasa Líder BANGUAT: Tasa de referencia que fija el Banco de Guatemala para influir en el costo del dinero en el sistema financiero. Cuando baja, tiende a acompañarse —con rezago— de una reducción en las tasas de crédito hipotecario.

TIR (Tasa Interna de Retorno): Indicador que mide el rendimiento total de una inversión a lo largo del tiempo, considerando tanto los flujos de caja periódicos como la ganancia de capital al momento de la venta. Es la métrica más completa para evaluar un proyecto de desarrollo inmobiliario. También es la más fácil de manipular si los supuestos no son transparentes — la primera pregunta siempre debería ser qué supuestos usa el modelo.

Uso Mixto: Desarrollo que combina dos o más usos en un mismo edificio o complejo: por ejemplo, locales comerciales en planta baja, oficinas en pisos intermedios y apartamentos residenciales en los pisos superiores. Diversifica el riesgo del desarrollador y crea más actividad urbana por metro cuadrado de tierra.

Vacancia: Porcentaje de unidades o metros cuadrados disponibles sin ocupar dentro de un inventario total. Vacancia alta indica exceso de oferta; vacancia baja indica mercado ajustado con mayor poder de negociación para el propietario.

VAS (Valor Agregado por Servicios): Incremento en el valor de un terreno o inmueble derivado de la instalación de infraestructura pública en su entorno: transporte masivo, carreteras, servicios básicos, etc. Es la forma más documentada de plusvalía predecible.

Yield Bruto: Rentabilidad calculada dividiendo la renta anual bruta —sin descontar gastos— entre el precio de compra. Es el número que suelen citar los desarrolladores en su publicidad y que tiende a ser más optimista que el cap rate neto real. La comparación correcta entre inversiones requiere el cap rate neto, no el yield bruto.

- PARTE I

Contexto

Para el ciudadano curioso que quiere entender qué está pasando en su ciudad.

Capítulo 1

La economía que está detrás del ladrillo.

Para entender por qué los precios de los apartamentos en Ciudad de Guatemala han subido casi un 80% en seis años, hay que empezar un paso atrás: la economía del país. El mercado inmobiliario no existe en el vacío —crece cuando la economía crece, se ralentiza cuando hay incertidumbre, y reacciona a las tasas de interés, la inflación y la política monetaria del Banco de Guatemala.

1.1 El PIB y la estabilidad económica

Guatemala ha mostrado una de las trayectorias de crecimiento económico más consistentes de Centroamérica en la última década. El Producto Interno Bruto creció aproximadamente 3.5% en 2024, con proyecciones de 3.7% para 2025 y 3.6% para 2026, según datos del Banco de Guatemala. Estos números pueden parecer modestos comparados con economías emergentes de alto crecimiento, pero su consistencia —sin grandes ciclos de boom y bust— es precisamente lo que hace del mercado inmobiliario guatemalteco un destino atractivo para el capital conservador.

Lo que estos números significan en la práctica: la economía guatemalteca genera riqueza nueva de manera sostenida. Esa riqueza necesita un lugar donde resguardarse. Y en Guatemala, ese lugar ha sido históricamente el inmobiliario.

1.2 Inflación: el año que nadie esperaba

El dato inflacionario de 2024 es uno de los más sorprendentes de toda la investigación. La meta de inflación del Banco de Guatemala para 2024 era 4.4%, un rango considerado manejable. La inflación real al cierre del año fue de apenas 1.7%, muy por debajo de la meta.

Una inflación de 1.7% en 2024 —cuando la meta era 4.4%— significa que el poder adquisitivo de los guatemaltecos se erosionó mucho menos de lo esperado. Dicho de otra forma: quien tenía ingresos en 2024 pudo comprar más cosas con el mismo dinero que en años anteriores. Eso se traduce directamente en mayor capacidad de demanda para el mercado inmobiliario.

Las proyecciones para 2025 y 2026 ubican la inflación en torno al 4.3%, regresando gradualmente al rango meta. Esto implica que el período de inflación excepcionalmente baja fue un fenómeno de 2024 que no se repetirá, pero tampoco se anticipa un rebrote inflacionario significativo.

1.3 Las remesas: el motor silencioso

Guatemala recibe uno de los volúmenes de remesas más altos de América Latina en relación con su PIB —superiores al 18% del producto interno bruto. Las remesas son el combustible invisible del mercado inmobiliario guatemalteco: miles de familias que reciben dinero del exterior lo destinan a la construcción o compra de vivienda, frecuentemente en el área metropolitana.

Esto crea una demanda que no aparece en las estadísticas de crédito hipotecario —porque muchos compradores pagan de contado o financian con ahorro familiar— pero que sostiene el mercado de manera estructural. Cuando el analista de otra ciudad busca la lógica del mercado guatemalteco solo en los datos de crédito, está mirando incompleto.

1.4 Por qué el inmobiliario es refugio de valor en Guatemala

La pregunta que más se repite entre quienes estudian el mercado guatemalteco es esta: ¿por qué los precios de los inmuebles siguen subiendo si los cap rates —la rentabilidad por renta— son bajos? La respuesta tiene tres partes.

Primera: el sistema financiero guatemalteco ofrece opciones de inversión limitadas. Las tasas de interés en depósitos a plazo son bajas en términos reales. No existe un mercado bursátil local robusto. El dólar como moneda de transacción inmobiliaria elimina el riesgo cambiario. En ese contexto, un apartamento en Zona 10 es uno de los mejores activos disponibles para el patrimonio familiar.

Segunda: la cultura de la propiedad. En Guatemala, la vivienda propia no es solo una inversión financiera —es un símbolo de seguridad familiar, de llegada social, de planificación para la vejez. El propietario guatemalteco no está haciendo un cálculo de yield versus costo de capital; está construyendo un activo que puede heredar a sus hijos.

Tercera: la escasez de tierra bien ubicada. Ciudad de Guatemala tiene zonas donde la tierra disponible para desarrollar se agota. Cuando la oferta de tierra es limitada y la demanda crece, los precios suben independientemente de si el cap rate es del 4% o del 6%. La escasez de suelo es el factor más importante que ningún modelo financiero captura completamente.

1.5 El déficit habitacional: 1.27 millones de razones para el mercado

Guatemala tiene un déficit habitacional estimado en 1.27 millones de unidades según Fundesa y el GGBC, fuentes nacionales especializadas. Otras estimaciones —que incluyen vivienda rural precaria y hacinamiento informal— elevan ese número hasta 1.9 millones de unidades (Mordor Intelligence, 2026). La diferencia metodológica entre ambas cifras es relevante: 1.27 millones mide el déficit formal urbano; 1.9 millones incluye todas las formas de déficit en el país.

El déficit habitacional de Guatemala equivale a construir una ciudad del tamaño de la actual Ciudad de Guatemala completamente nueva. No es un problema que se resuelve en un ciclo electoral ni en una década.

Es la demanda estructural más grande y segura del mercado inmobiliario guatemalteco.

Para el comprador o inversionista, esto significa una cosa concreta: en Guatemala no hay riesgo de que la demanda de vivienda desaparezca. El riesgo es de exceso de oferta en segmentos específicos —lo que veremos en detalle en la sección de microunidades— no de colapso de demanda generalizado.

Capítulo 2

La ciudad que aprendió a crecer hacia arriba.

Durante décadas, Ciudad de Guatemala creció hacia los lados. Las familias buscaban casas en colonias residenciales, las empresas construían parques industriales en la periferia, y la ciudad se expandía horizontalmente absorbiendo municipios vecinos. Ese modelo está cambiando, y los datos lo muestran con precisión matemática.

2.1 Veintidós años de verticalización documentada

La Dirección de Control Territorial de la Municipalidad de Guatemala (DCT) lleva un registro de todos los proyectos de construcción vertical —edificios de más de cuatro niveles— autorizados en el municipio. Los datos disponibles desde 2004 cuentan una historia clara:

Período	Actividad constructiva	Característica
2004–2007	Crecimiento sostenido ~9.8%/año	Expansión orgánica pre-crisis
2008–2011	Caída del 64% desde el pico	Choque normativo (POT) + crisis global
2012–2015	Recuperación +127% en 4 años	Rebote post-disrupción
2016–2019	Boom: +101% en 4 años	El período más dinámico en 18 años
2020	Caída -57% por COVID	Pandemia — sector paralizado brevemente
2021–2024	Recuperación y récords	Máximos históricos en m ² autorizados

Lo que estos períodos revelan es que el mercado tiene ciclos, pero la tendencia secular es inequívocamente hacia más y más construcción. El piso de cada ciclo ha sido más alto que el piso del ciclo anterior. Y el techo de cada ciclo ha superado al anterior.

2.2 El dato más revelador: menos licencias, más metros cuadrados

Aquí está el fenómeno más importante para entender la Ciudad de Guatemala actual. Entre 2016 y 2023, el número de licencias de construcción bajó un 16.4% —de 6,484 a 4,236 licencias al año. Pero los metros cuadrados autorizados subieron un 110% —de 1.75 millones a 3.67 millones de m².

En 2016, cada licencia de construcción correspondía a proyectos de aproximadamente 269 m² en promedio. En 2023, a proyectos de 867 m² en promedio.

En siete años, el tamaño promedio de cada proyecto se multiplicó por más de tres. La ciudad dejó de construir casas individuales y empezó a construir torres.

Lo que esto significa: la ciudad dejó de construir casas individuales y empezó a construir torres. Lo que antes requería 10 licencias para 10 casas ahora requiere 1 licencia para una torre de 100 apartamentos. El mercado se consolidó en proyectos grandes, profesionales, con desarrolladores especializados. Eso cambió todo: la competencia, la financiación, el producto y las zonas donde se construye.

2.3 El siglo XXI construyó casi tanto como los cincuenta años anteriores

Los primeros 18 años del siglo XXI produjeron 311 edificios verticales en el municipio de Guatemala — equivalente al 48% de todo lo construido durante los 50 años del siglo XX. La ciudad vertical nació, en términos prácticos, después del año 2000.

Y la aceleración continúa: la tasa de construcción de edificios verticales pasó de aproximadamente 13 edificios por año en el siglo XX a 17 edificios por año en el siglo XXI —un incremento del 31% en el ritmo de verticalización.

2.4 El mapa que cambia: cómo se transformó cada zona

El epicentro de la construcción vertical no ha permanecido estático. Los datos de la Municipalidad permiten rastrear cómo ha cambiado la distribución geográfica de los proyectos entre 2019 y 2025:

Zona	2019 (proyectos)	2025 INTUS (ranking)	Movimiento
Zona 10	#4 (11 proyectos)	#1	↑ Lidera el mercado
Zona 15	#1 (28 proyectos)	#2	↓ Cede el liderazgo a Z10
Zona 14	#2 (15 proyectos)	#6	↓ Pierde 4 posiciones
Zona 16	#3 (13 proyectos)	#4	↓ Baja 1 posición
Zona 13	#7 (5 proyectos)	#5	↑ Sube 2 posiciones
Zona 4	No en top5 (4 proyectos)	#3	↑↑ Mayor ascenso (+6 pos.)
Zona 21	#15 (1 proyecto)	#8	↑↑ Mercado creado desde cero

El patrón es claro: los mercados que han ganado posición son los que combinan tierra disponible a precios todavía razonables con mejoras de infraestructura en curso. Los que pierden posición son los que ya completaron su ciclo de densificación y tienen tierra escasa a precios elevados. Zona 10 es la excepción que confirma la regla: su liderazgo no es de tierra barata sino de demanda premium insuperable.

2.5 COVID: el mercado que no se detuvo

Una de las preguntas más frecuentes sobre el mercado guatemalteco es: ¿qué pasó durante la pandemia? La respuesta, documentada con datos oficiales, es contraintuitiva.

El número de licencias de construcción colapsó en 2020 —cayó más del 30% respecto a 2019. Pero los metros cuadrados autorizados bajaron mucho menos, porque los proyectos grandes que ya estaban en proceso continuaron. Los desarrolladores grandes siguieron construyendo; los proyectos pequeños o en etapa de inicio fueron los que se pararon.

El resultado: la serie de precios de Zona 10 de 2015 a 2025 no muestra ninguna caída visible en 2020-2021. El mercado no corrigió. Continuó subiendo. Esta resiliencia tiene una explicación: los proyectos autorizados en el boom de 2018-2019 llegaron al mercado en 2021-2023, sosteniendo la oferta, y la demanda —alimentada por ahorro acumulado durante la pandemia— los absorbió.

- PARTE II

El Mercado

Para el comprador que investiga activamente y necesita los números reales.

Capítulo 3

Precios: dónde estábamos y dónde estamos.

Ningún análisis inmobiliario es útil sin datos concretos de precios. Esta sección presenta la serie histórica más completa disponible para el mercado residencial vertical de Ciudad de Guatemala: más de una década de precios por zona, con fuentes documentadas para cada punto de la serie.

3.1 La serie histórica 2013–2026

La siguiente tabla integra datos de seis fuentes primarias distintas para construir la trayectoria de precios en las zonas principales del mercado. Los valores son en dólares por metro cuadrado e incluyen parqueo y bodega en la mayoría de los casos, salvo donde se indica.

Zona	2013	2017	2019	2021	2023	2025	Var. total
Z10	\$1,050	\$1,280	\$1,650	\$1,800	\$2,100	\$2,290	+118%
Z14	\$1,100	\$1,450	\$1,800	\$1,900	\$2,050	\$2,152	+96%
Z15	\$950	\$1,200	\$1,500	\$1,700	\$1,900	\$2,000*	+111%
Z13	N/D	\$1,100	\$1,400	\$1,700	\$2,200	\$2,500+	—
Z16	\$850	\$1,100	\$1,300	\$1,500	\$1,750	\$1,900*	+124%

** Estimado con base en INTUS 2025 y proyección Ing. Stolz +6% anual. N/D = no disponible para ese año. Los valores de Z13 en 2025 corresponden al segmento ultra-premium; el rango reportado por INTUS es \$3,400–\$4,500/m² para ubicaciones premium.*

3.2 El salto de Zona 10: la historia detrás del número

De todas las trayectorias documentadas, la de Zona 10 es la más estudiada y la más relevante. El precio mediano de un apartamento en Z10 pasó de aproximadamente \$1,280/m² en 2017 a \$2,290/m² en 2025 —un incremento del 79% en ocho años, o un CAGR (crecimiento anual compuesto) de aproximadamente 7.6% por año en dólares.

Para ponerlo en contexto: si alguien compró un apartamento de 80 m² en Zona 10 en 2017 a \$1,280/m², pagó \$102,400 por su unidad. Hoy, una unidad equivalente vale aproximadamente \$183,200. El patrimonio creció \$80,800 —sin hacer nada más que ser propietario.

Esta es la tesis de inversión inmobiliaria en Guatemala: no es el flujo de caja mensual lo que justifica el precio —es la apreciación del capital. El mercado guatemalteco no se compra por el yield; se compra por la plusvalía.

Un análisis realizado por UFM Market Trends en 2019 diagnosticó 'sobreevaluación' comparando cap rates con tasas hipotecarias. Los precios subieron 79% adicional en los seis años siguientes.

3.3 La rotación de zonas líderes: Z14 cede a Z10 y Z13

En 2019, Zona 14 era la zona más cara del mercado —\$1,800/m² según el Índice OLX de UFM. Esa posición ha cambiado. Para 2025, Z10 lidera en precio del mercado masivo (\$2,290/m²) y Z13 ha emergido como el mercado ultra-premium con valores de hasta \$4,500/m² en los proyectos más exclusivos.

¿Qué explica el ascenso de Z13? La combinación de tierra todavía disponible al inicio del ciclo (cuando Z10 ya tenía tierra muy cara), acceso vehicular consolidado, y proximidad al corredor de Z10 que atrae demanda premium. Los proyectos de Z13 premium se posicionan como alternativa a Z10 con diferenciales de precio que justifican la elección para ciertos compradores.

La caída relativa de Z14 no significa que sea un mal mercado —sigue siendo una de las zonas más activas. Significa que otras zonas han crecido más rápido. En el mercado inmobiliario, como en cualquier inversión, el rendimiento es relativo.

3.4 La compactación: más caro por metro cuadrado, unidades más pequeñas

INTUS documenta un fenómeno paralelo al aumento de precios por metro cuadrado: la reducción del tamaño de las unidades. El apartamento de 1 habitación en Zona 10 pasó de un tamaño mediano de 52 m² en 2015 a 32 m² en 2025 —una reducción del 38.5%. El de 2 habitaciones cayó de 90 m² a 65 m² (-27.8%). El de 3 habitaciones de 133 m² a 100 m² (-24.8%).

El precio del metro cuadrado sube. El tamaño de la unidad baja. El resultado neto es un precio total de la unidad que se mantiene en un rango accesible para el segmento objetivo. Es una estrategia deliberada de los desarrolladores para mantener el ticket de entrada del comprador mientras maximizan el valor por metro cuadrado del proyecto.

Capítulo 4

Rentas y rentabilidad real.

Invertir en un apartamento para arrendarlo es el caso de uso más frecuente que escucha un desarrollador guatemalteco. Este capítulo presenta los números reales —no los del folleto de ventas— de lo que rinde un apartamento en Ciudad de Guatemala.

4.1 Qué rinde realmente un apartamento en cada zona

La rentabilidad de un inmueble se mide correctamente con el cap rate neto: el ingreso por renta anual después de deducir todos los gastos, dividido entre el precio de compra. Los gastos relevantes son: IVA sobre la renta, IUSI (impuesto inmobiliario), mantenimiento y cuotas de condominio, amoblamiento si aplica, y la tasa de ocupación real —cuántos meses del año el apartamento está efectivamente rentado.

Segmento / Zona	Cap Rate Neto 2021	Cap Rate Neto 2025	Variación
Segmento A (Z10, Z13)	4.03%	4.32%	+0.29 pp
Segmento B (Z14, Z15)	4.33%	4.39%	+0.06 pp
Segmento C (Z16, Z4)	5.26%	4.76%	-0.50 pp
Segmento D (otras)	6.59%	6.12%	-0.47 pp

Fuente: INTUS Tendencias 2026. Cap rates netos calculados sobre unidades arrendadas a largo plazo.

El dato histórico aún más revelador viene de los Excels propios de 2017, que medían yields brutos: Zona 16 registraba 8.48%, Zona 14 7.38%, Zona 15 6.00%, Zona 10 5.60%. En menos de una década, el mercado comprimió los cap rates netos a la mitad en las zonas premium. Esto no es señal de deterioro —es señal de maduración: el mercado está valorando la apreciación futura, no solo el ingreso corriente.

4.2 La paradoja UFM: por qué el mercado ignora el cap rate

En mayo de 2019, UFM Market Trends publicó un análisis riguroso: con un cap rate neto de 2.9% al 75% de ocupación en Zona 10, y tasas hipotecarias del 7-8%, cualquier comprador que financiara su apartamento para arrendarlo estaba perdiendo dinero cada mes. La conclusión fue que el mercado estaba 'sobrevalorado'.

La predicción implícita —que habría una corrección— no ocurrió. Los precios subieron 79% adicional en los seis años siguientes. ¿Por qué? Porque el mercado guatemalteco no opera bajo la lógica de flujo de caja versus costo de capital. Opera bajo la lógica de preservación de patrimonio y apreciación de capital. El comprador típico no está haciendo el cálculo 'cap rate vs tasa hipotecaria'. Está pensando: 'prefiero tener un apartamento que se valoriza en dólares a tener el dinero en el banco'.

Implicación práctica: si el objetivo principal es generar flujo de caja mensual con una inversión inmobiliaria, el mercado guatemalteco premium puede no ser la mejor opción. Si el objetivo es preservar patrimonio en dólares y capturar apreciación de capital en el largo plazo, es uno de los mejores mercados de la región.

4.3 Airbnb y la renta corta: el nuevo modelo

El mercado de alquiler de corto plazo ha transformado la ecuación de rentabilidad para una porción del inventario. INTUS documenta 3,228 listings activos de Airbnb en Ciudad de Guatemala, con un crecimiento del 115% desde enero de 2023. El 36% de esos listings tiene alta disponibilidad, indicando propietarios que lo operan como negocio principal, no ocasional.

El perfil de la demanda de renta corta —documentado por Ing. Stolz/URL 2025— incluye dos segmentos principales: funcionarios y expatriados buscando alojamiento de 1 a 12 meses, y técnicos de empresas nearshoring que necesitan cercanía a sus centros de trabajo. Ambos grupos generan demanda premium con disposición a pagar sobre el nivel del mercado de renta tradicional.

Un apartamento de 2 habitaciones en Z10 que renta a \$1,000/mes en contrato anual puede generar \$150-200/noche en Airbnb bien gestionado. La tasa de ocupación necesaria para igualar la renta tradicional ronda el 50-55% —alcanzable en zonas prime. La gestión es más trabajo.

La rentabilidad potencial es mayor. No hay una respuesta universal sobre cuál conviene más: depende del tiempo disponible para administrarlo y el perfil de cada propietario.

4.4 Los costos que los folletos no mencionan

El cálculo correcto de rentabilidad requiere incluir todos los costos. UFM Market Trends identificó en 2019 los componentes que los desarrolladores típicamente omiten en su publicidad:

- IVA sobre la renta: 12% del ingreso bruto mensual
- IUSI (Impuesto Único Sobre Inmuebles): varía por valor catastral, típicamente 0.6-0.9% anual del valor del inmueble
- Mantenimiento y cuota de condominio: \$50-200/mes dependiendo del proyecto y las amenidades
- Vacancia: el tiempo que el apartamento está desocupado entre inquilinos reduce el ingreso anual efectivo
- Amoblamiento: si el apartamento se ofrece amoblado (necesario para renta corta), la depreciación del mobiliario es un costo real
- Administración: si se contrata una empresa para gestionar el arrendamiento, la comisión típica es del 8-12% de la renta mensual

Con todos estos costos incluidos y una tasa de ocupación del 75%, la rentabilidad neta de un apartamento en Zona 10 ronda el 2.9-3.5%. Con 90-95% de ocupación —alcanzable en ubicaciones premium con buena gestión— se acerca al 4.3-4.5%, consistente con los cap rates de INTUS para el Segmento A.

Capítulo 5

Financiamiento: cómo se compra.

El crédito hipotecario es el principal habilitador del mercado residencial en cualquier economía. En Guatemala, las condiciones de financiamiento de 2024-2025 son las más favorables documentadas en al menos una década.

5.1 Las tasas hipotecarias: trayectoria y perspectiva

La tasa hipotecaria fija a 20 años en Guatemala se ubica actualmente en el rango de 6.75% a 8.25%, con una media implícita de aproximadamente 7.5%. Esta cifra es consistente entre dos fuentes independientes: LOGAN/ADIG 2024 reporta tasas efectivas de 6.0%-8.5% con media 7.4%, e Ing. Stolz/URL 2025 reporta el rango 6.75%-8.25% fija a 20 años.

Año	Tasa hipotecaria (ref.)	LTV típico	Plazo típico
2017	~7.0-8.0%	74%	18 años
2022	6.9% (media)	74%	18 años
2024	7.4% (media)	72%	14 años
2025 proyectado	7.0-7.5% (media)	72-74%	14-18 años

Una tendencia preocupante documentada por LOGAN 2024: mientras el Banco de Guatemala bajó su tasa líder de 5.0% a 4.5% entre 2024 y 2025, los bancos comerciales subieron sus tasas efectivas de 6.9% a 7.4% en el mismo período, y redujeron el plazo promedio de los créditos de 18 a 14 años. El sistema bancario no trasladó la baja de BANGUAT al crédito hipotecario —al menos no de inmediato. La proyección de Stolz/URL 2025 anticipa una baja de 25 puntos base en las tasas hipotecarias durante 2025, como resultado diferido de la política monetaria de BANGUAT.

5.2 El bono verde: 75 puntos base de descuento

Uno de los datos más relevantes y menos conocidos del mercado guatemalteco es la existencia de financiamiento verde para inmuebles certificados. Los edificios que obtienen certificación EDGE o LEED acceden a tasas hipotecarias con un descuento de 75 puntos base —0.75 puntos porcentuales— sobre la tasa estándar, ofrecido por BID Invest y bancos locales participantes.

75 puntos base de descuento equivalen a pasar de una tasa del 7.5% a una tasa del 6.75%. En un crédito de \$150,000 a 20 años, eso representa un ahorro de aproximadamente \$90 mensuales o \$21,600 a lo largo de la vida del crédito.

Para el comprador que está eligiendo entre dos proyectos similares, la certificación es un diferenciador financiero concreto.

5.3 El perfil del comprador guatemalteco

INTUS analizó 420 transacciones residenciales para construir el perfil del comprador activo en 2025. Los resultados son reveladores:

- Millennials (nacidos 1981-1996): representan el 61.5% del mercado. Es la generación que está formando hogares y comprando su primera o segunda propiedad.
- Motivación inversora: el 59.3% de los compradores declara motivación de inversión como razón principal —no solo vivienda para uso propio.
- Producto preferido: los apartamentos de 2 habitaciones representan el 45% de las ventas. Es el producto universal del mercado guatemalteco.
- Financiamiento mixto: una proporción significativa de compradores combina ahorro propio con crédito hipotecario, con enganches que suelen superar el mínimo requerido por los bancos.

El perfil millennial-inversor tiene una implicación directa para el desarrollador: el producto debe funcionar tanto para vivir como para arrendar. La unidad de 2 habitaciones que puede ser hogar principal o que puede rentarse fácilmente en el mercado de renta anual o corta es el producto con mayor demanda garantizada.

5.4 Crédito versus contado: la dualidad del mercado

Guatemala tiene una dualidad poco documentada en el financiamiento inmobiliario. Por un lado, existe un mercado hipotecario formal con bancos regulados que financia proyectos de desarrolladores establecidos. Por otro, una parte significativa de las transacciones —especialmente en segmentos medios y en compras realizadas por la diáspora guatemalteca— se realiza de contado o con financiamiento directo del desarrollador.

Las remesas juegan un papel clave en este segundo mercado. Familias que reciben dinero del exterior acumulan capital durante años y compran un apartamento sin crédito bancario. Esto hace que el mercado inmobiliario guatemalteco sea menos sensible a las variaciones de tasas hipotecarias de lo que sería en una economía con menor dolarización informal y menor flujo de remesas.

- PARTE III

Las Zonas

Ranking completo con análisis individual de cada mercado.

Capítulo 6

Ranking completo de zonas • 2025.

6.0 Metodología del ranking

El ranking de zonas presentado en este capítulo integra datos de múltiples fuentes para evaluar cada zona en cuatro dimensiones: actividad hipotecaria actual (INTUS 2025), precio/m² y trayectoria histórica, número de proyectos en ejecución, y potencial de apreciación futura basado en infraestructura planificada y dinámica de demanda.

Es importante distinguir entre dos tipos de ranking: el ranking de actividad hipotecaria actual —qué zonas concentran más transacciones y avalúos hipotecarios en este momento— y el ranking de potencial futuro —qué zonas tienen mayor margen de apreciación. Ambos se presentan donde los datos lo permiten.

6.1 Ranking general de actividad 2025

#	Zona	Perfil	Precio/m ² ref.	Cap Rate neto	Tendencia
1	Zona 10	Premium consolidado	\$2,290	4.32%	↑ Sostenida
2	Zona 15	Residencial masivo	\$1,900–2,000	4.39%	↑ Activa
3	Zona 4	Emergente mixto	\$1,500–1,800	4.76%	↑↑ Acelerada
4	Zona 16	Mix residencial-comercial	\$1,750–1,900	~5.0%	↑ Estable
5	Zona 13	Ultra-premium emergente	\$2,200–4,500	~4.5%	↑↑ Acelerada
6	Zona 14	Premium maduro	\$2,050–2,152	4.39%	→ Estable
7	Zona 7	Residencial accesible	\$1,200–1,500	~5.5%	→ Estable
8	Zona 21	Frontera sur emergente	\$1,000–1,300	~6.0%	↑↑ Alta dinámica
9	Zona 5	Residencial medio	\$1,300–1,600	~5.0%	→ Estable
10	Zona 2	Histórico-residencial	\$1,100–1,400	~5.5%	↑ Emergente

* Cap rates estimados para Z7, Z21, Z5 y Z2 basados en interpolación con datos INTUS por segmento y precio/m² referencial. Los precios de Z13 ultra-premium corresponden a proyectos específicos.

6.2 Análisis individual por zona

Zona 10 – El mercado de referencia

Zona 10 es el corazón del mercado inmobiliario premium de Ciudad de Guatemala. Con 185 edificios verticales registrados en el período 2015-2018 –19.4% de todo el stock del municipio– y el liderazgo sostenido en avalúos hipotecarios, precios de venta y renta, Z10 es el benchmark contra el que se miden todas las demás zonas.

La serie de precios de INTUS para Z10 de 2015 a 2025 es la más documentada del mercado: los apartamentos de 2 habitaciones pasaron de \$1,366/m² en 2015 a \$2,364/m² en 2025, un incremento del 73.1% en una década. Durante el mismo período, el tamaño mediano de esas unidades cayó de 90 m² a 65 m² –la densificación y el precio por metro cuadrado crecieron simultáneamente.

- Tierra en Z10 (2025): \$1,050–\$1,550/v² en Grado 5, subió +47.6% en 2 años
- Renta típica 100-120 m²: \$800–\$1,200/mes
- Proyectos en ejecución 2019: 11 totales, 5 residenciales
- Proyectos abiertos 2021: Casalini Diagonal 6 (18 niveles), IQ10 (22 niveles, mixto)
- Riesgo principal: escasez de tierra disponible eleva el costo de nuevos proyectos

Implicación práctica: si el objetivo principal es generar flujo de caja mensual con una inversión inmobiliaria, el mercado guatemalteco premium puede no ser la mejor opción.

Si el objetivo es preservar patrimonio en dólares y capturar apreciación de capital en el largo plazo, es uno de los mejores mercados de la región.

Zona 15 – El epicentro constructor

Zona 15 fue la zona más activa del mercado en 2019 con 28 proyectos en ejecución —el 31.45% de todos los proyectos del AMG en ese momento. Concentraba el 40% de toda la vivienda multifamiliar en construcción. Hoy ocupa el segundo lugar en el ranking de avalúos hipotecarios de INTUS.

El perfil de Z15 es el de un mercado residencial denso: 22 de sus 28 proyectos de 2019 eran vivienda multifamiliar (78.6%), la mayor concentración residencial de cualquier zona. Sus precios, aunque inferiores a Z10, han seguido una trayectoria de apreciación sólida.

- Precio/m² estimado 2025: \$1,900–\$2,000
- Cap rate neto Segmento B: 4.39%
- Tierra 2023→2025: +41.3% en Grado 5
- Riesgo principal: sobreoferta de microunidades en el segmento MUVI

Zona 4 – El ascenso más sorprendente

Zona 4 es el fenómeno más llamativo de la última década. En la clasificación de stock histórico de 2015-2018, Z4 tenía apenas 41 edificios —el 4.3% del total, posición novena. En el ranking de avalúos hipotecarios de INTUS 2025, ocupa el tercer lugar. En los proyectos activos de 2020, ya figuraba como zona principal.

El ascenso de Z4 se explica por tres factores: su ubicación geográfica central, la disponibilidad de tierra a precios todavía razonables al inicio del ciclo, y la consolidación del uso mixto como tipología dominante —el edificio 'Séptimo' (2021, 12 niveles, oficinas+comercio+vivienda) es emblemático de este segmento.

Z4 es el ejemplo más claro del principio central de este análisis: los mercados en formación con demanda hipotecaria creciente sobre stock todavía limitado concentran el mayor potencial de apreciación futura. En 2020, Z4 era una apuesta. En 2025, es el tercer mercado del AMG.

Zona 16 – Cotizando muy bien

El estudio de Ing. Stolz/URL 2025 describe a Zona 16 como una de las tres zonas que están 'cotizando muy bien' junto con Z10 y Z14. Con 47 edificios en 2015-2018 (4.9% del stock) y el cuarto lugar en avalúos INTUS 2025, Z16 mantiene una posición sólida en el mercado.

El perfil de Z16 es mixto —solo el 23% de sus proyectos en 2019 eran residenciales puros, con el resto en uso comercial y mixto. Esto la diferencia de Z15 (mercado residencial denso) y la posiciona como un corredor de desarrollo integral. La Carretera a El Salvador y su entorno, incluyendo proyectos como Vilaflores (200,000 m²), definen su trayectoria futura.

- Yield bruto 2017: 8.48% — el más alto de las zonas documentadas entonces
- Proyectos activos 2019: 13, con 3 residenciales
- Catalizador futuro: corredor Carretera a El Salvador
- Riesgo principal: congestión vehicular en horas pico

Zona 13 – El mercado ultra-premium emergente

Zona 13 ha realizado uno de los recorridos más notables: de 5 proyectos en 2019 (posición séptima) a la quinta posición en avalúos INTUS 2025, con precios en el segmento premium de \$2,200–\$2,500/m² y valores ultra-premium de hasta \$4,500/m² en proyectos de posicionamiento excepcional.

La tierra en Z13 Grado 3 subió de \$550/v² en 2023 a \$850/v² en 2025 —un incremento del 54.5% en solo dos años, el mayor de todas las zonas documentadas. Esto refleja que el mercado ya anticipó el potencial de Z13 y está capitalizando sobre él.

- Precio/m² 2025: \$2,200–\$4,500 (rango más amplio del mercado — alta heterogeneidad interna)
- Tierra Grado 3: \$550→\$850/v² en 2 años (+54.5%)
- Proyectos 2019: 5 | Proyectos activos 2020: zona principal
- Riesgo principal: heterogeneidad de calidad — no todo 'Z13' es equivalente

Zona 14 – El líder que cede terreno

Zona 14 fue el mercado más caro de Ciudad de Guatemala en 2019 —\$1,800/m² según UFM/OLX— y el segundo mercado en número de proyectos con 15 en ejecución. Hoy ocupa el sexto lugar en el ranking INTUS. No ha retrocedido en términos absolutos —sus precios siguen subiendo— pero otras zonas han crecido más rápido.

INTUS documenta una migración de la demanda de Z14 hacia Z13: compradores que antes buscaban en Z14 están encontrando mejor relación calidad-precio en Z13, con precios todavía inferiores a los del mejor Z10 pero con características similares. La tierra en Z14 Grado 5 subió de \$1,150 a \$1,625/v² en 2025 (+41.3%), indicando que el mercado sigue valorando la zona —simplemente otras avanzan más rápido.

- Precio/m² 2025: \$2,050–\$2,152
- Cap rate neto Segmento B: 4.39%
- Proyectos 2019: 15 (11 residenciales) — segundo mayor
- Riesgo principal: competencia directa de Z13 con precio más atractivo

Zona 7 – El mercado accesible consolidado

Zona 7 representa el segmento más accesible de las zonas documentadas, con precios estimados de \$1,200–\$1,500/m². UFM 2019 la identificaba como la zona más barata de las estudiadas, y esa posición relativa se mantiene. Su perfil es residencial con 30 proyectos en 2015-2018.

La paradoja de Z7 documentada por UFM en 2019 es relevante: pese a ser más barata que otras zonas, su rentabilidad por renta era de las más bajas, porque las rentas que el mercado paga en Z7 no son proporcionalmente más altas que en zonas premium. La demanda de renta en Z7 es más sensible al precio y los inquilinos tienen mayor capacidad de negociación.

- Precio/m² estimado 2025: \$1,200–\$1,500
- Séptimo lugar en avalúos hipotecarios INTUS 2025
- Proyectos 2015-2018: 30 edificios
- Atractivo: precio de entrada más bajo del mercado premium

Zona 21 – La frontera sur: el mercado que nació de cero

Zona 21 es el caso más extraordinario de toda la investigación. En 2019, tenía un único proyecto en ejecución y cero viviendas multifamiliares. En 2020, ni siquiera figuraba entre las zonas principales. En 2025, ocupa el octavo lugar en el ranking de avalúos hipotecarios de INTUS –el mayor salto de cualquier zona en el período estudiado.

La explicación es la convergencia de tres factores: tierra disponible a precios bajos al inicio del ciclo (cuando Z10-Z15 ya estaban caras), la extensión del Transmetro Sur hacia la zona, y el desarrollo de proyectos residenciales de escala que crearon masa crítica. Z21 es el ejemplo más puro del principio 'comprar antes de que llegue la infraestructura'.

- Precio/m² estimado 2025: \$1,000–\$1,300
- Catalizador: extensión Transmetro Sur
- Perfil: residencial de segmento medio-bajo y accesible
- Riesgo principal: infraestructura urbana (agua, vialidad) rezagada respecto al crecimiento

Zona 21 en 2020: 1 proyecto en ejecución, cero viviendas multifamiliares. Zona 21 en 2025: octavo mercado hipotecario del AMG. En cinco años se creó un mercado desde cero. Esto no fue accidental: fue el resultado predecible de tierra barata + infraestructura de transporte + demanda de vivienda sin atender.

Zonas 5, 2, 9, 1, 11 y 12 – El resto del mapa

Las demás zonas documentadas tienen perfiles distintos que completan el panorama del mercado:

- Zona 5: novena posición en avalúos INTUS 2025. Mercado residencial medio con precios estimados \$1,300–\$1,600/m². Emergente.
- Zona 2: décima posición. Mercado histórico con proyecto Baldone (2021, 203 apartamentos) como catalizador. Precios \$1,100–\$1,400/m².

- Zona 9: tercer mayor stock de edificios en 2015-2018 (111 edificios, 11.6%) pero fuera del top10 de avalúos INTUS 2025. Mercado maduro —de oficinas y uso mixto más que residencial— con poca dinámica hipotecaria reciente.
- Zona 1: cuarto mayor stock histórico (108 edificios) pero también fuera del top10 INTUS. Alta densidad de uso mixto histórico, menor actividad residencial nueva.
- Zona 11: quinta posición en stock histórico (103 edificios), 86% residencial en 2019. No aparece en top10 INTUS 2025 — mercado consolidado con poco nuevo desarrollo.
- Zona 12: presente en los proyectos 2021 (Miranda, 14 niveles, 99 apartamentos). Mercado medio con dinámica moderada.

6.3 El efecto infraestructura: plusvalía documentada

Estudio del Ing. Stolz/URL 2025 lo articula con precisión: 'la plusvalía se concentra en los ejes de transporte masivo'. Los datos de INTUS lo cuantifican. El ejemplo más documentado es el Sistema de Villa Nueva (VAS): el área de Villa Nueva sobre el eje del Transmetro registró una apreciación de \$50-55/v² a \$85-100/v² en ocho años —un incremento del 75%.

Proyecto infraestructura	Corredor afectado	Estado	Zonas beneficiadas
AeroMetro (\$441M)	Calzada Roosevelt → Centro	En desarrollo	Mixco, Z1, Z2, Z3, Z7
BRT Transversal (KOICA)	Eje este-oeste	En planificación	Z10, Z13, Z14, Z15
Transmetro Sur	Corredor sur	Operativo parcial	Z12, Z21, Villa Nueva
Metro Riel	Por definir	Anunciado	Por definir — potencial muy alto

Principio documentado: la tierra sobre ejes de transporte masivo aprecia en promedio +7-8% anual (Ing. Stolz/URL 2025), superior al +5-6% del producto residencial. La ventana óptima es comprar tierra antes de que la infraestructura llegue y construir cuando ya está operativa.

- PARTE IV

Los Segmentos

Para el inversionista y el desarrollador que necesita los números duros.

Capítulo 7

Residencial vertical: el mercado principal.

El mercado residencial vertical es el segmento que concentra la mayor atención —de compradores, desarrolladores, bancos e inversionistas. Con más del 50% del total de proyectos autorizados entre 2012 y 2021, y precios que han crecido consistentemente por encima de la inflación, es el activo que define la narrativa del sector.

7.1 El producto que más se vende: 2 habitaciones

De todas las configuraciones posibles, el apartamento de 2 habitaciones es el producto universal del mercado guatemalteco. INTUS documenta que representa el 45% de todas las ventas. Su dominio no es accidental: funciona para el comprador de primera vivienda, para el inversor que lo quiere arrendar, y para el ejecutivo expatriado que necesita alojamiento temporal.

Las características del producto ganador en 2025, según la síntesis de fuentes:

- Tamaño: 65–80 m² (el rango más absorbible en Z10-Z15-Z13)
- Zonas de mayor liquidez: Z10, Z15, Z13, Z16
- Precio/m² referencial 2025: \$2,000–\$2,500 en zonas prime
- Precio total típico: \$130,000–\$200,000
- Renta mensual estimada: \$900–\$1,400 en Z10/Z13 (100% ocupación)
- Cap rate neto referencial: 4.3–4.8% con 90% ocupación

7.2 La sobreoferta de microunidades: origen, magnitud y perspectiva

El riesgo más documentado del mercado residencial guatemalteco en 2024-2025 es la sobreoferta de microunidades —apartamentos menores a 50 m² del segmento MUVI y proyectos similares. Dos fuentes independientes convergen en este diagnóstico: INTUS documenta una absorción que cayó del 55% (2022) al 30% (2024), con inventario remanente de 5,555 unidades de las 9,750 disponibles.

Estudio del Ing. Stolz/URL 2025 lo identifica explícitamente como el primer riesgo del segmento residencial.

El origen de esta sobreoferta tiene una cadena causal completamente documentada:

- 2018-2019: boom de autorizaciones de proyectos (81 en 2019 — máximo histórico)
- 2019-2020: excavaciones superan la construcción — inicio masivo de proyectos
- 2021-2022: proyectos en construcción simultánea
- 2022-2024: entrega masiva al mercado — oferta supera demanda en microunidades
- 2024-2025: inventario remanente 64% de la oferta disponible en ciertos segmentos

La sobreoferta de microunidades es un fenómeno de segmento, no de mercado.

El producto de 2 habitaciones premium en zonas Z10/Z13/Z15 mantiene absorción sana. La presión está en unidades menores de 35-50 m² en zonas de menor demanda. El desarrollador que diferencia estos dos mercados tiene ventaja competitiva.

7.3 El ciclo electoral y el mercado inmobiliario

Uno de los hallazgos más limpios de toda la investigación —derivado de las series de licencias de construcción de CGC/BANGUAT 2016-2024— es el patrón electoral: en cada año de elección presidencial, el número de licencias de construcción cae entre 12% y 20%. Al año siguiente, se recupera entre 28% y 29%.

Año electoral	Variación licencias	Año siguiente	Variación licencias
2019	-12.2%	2020	+28.8% (recuperación COVID)
2023	-20.4%	2024	+28.0%
2027 (proyectado)	-12 a -20%	2028 (proyectado)	+25-30%

Para el desarrollador y el inversionista en suelo, esto tiene una implicación directa: 2026 es el año para adquirir posiciones antes del ciclo electoral de 2027, cuando la actividad se contraerá temporalmente —y los precios de negociación pueden ser más favorables.

Capítulo 8

Oficinas: recuperación gradual.

El mercado de oficinas de Ciudad de Guatemala lleva varios años en un proceso de rebalanceo post-pandemia. Los datos son inequívocos sobre la dirección, aunque más discretos sobre el ritmo.

8.1 El estado actual: vacancia alta en proceso de descenso

Métrica	2024	2025	2026 (proy.)
Stock Clase A+B	665,000 m ²	675,000 m ²	710,000 m ²
Vacancia total	13.50%	12.00%	11.00%
Absorción neta	32,000 m ² /año	40,000 m ² /año	45,000 m ² /año
Renta Clase A	\$18-22/m ² /mes	\$18-23/m ² /mes	\$19-24/m ² /mes

Fuente: Insight JLL — sondeo a corredores inmobiliarios · Estudio Ing. Stolz/URL 2025

Con una vacancia del 13.5% en 2024, el mercado de oficinas de Ciudad de Guatemala sigue por encima del umbral de equilibrio —que en mercados maduros suele ubicarse en el 8-10%. Eso explica por qué las rentas crecen apenas por encima de la inflación real (+0.3% según LOGAN 2024): los propietarios no tienen poder de negociación mientras haya tanta disponibilidad.

La proyección es clara: la absorción supera la nueva oferta, la vacancia baja 1.5 puntos porcentuales por año, y el punto de inflexión se anticipa para 2026-2027. Cuando la vacancia llegue al 8-10%, las rentas comenzarán a subir con más fuerza.

8.2 La migración hacia Clase A y los riesgos

El fenómeno clave del mercado de oficinas es el 'vuelo hacia la calidad' documentado por LOGAN 2024: la demanda migra de Clase B a Clase A. Los Call Centers —uno de los grandes inquilinos del mercado— están consolidando operaciones en espacios modernos y abandonando edificios antiguos. Esto genera una dualidad: Clase A se llena, Clase B se vacía.

Los edificios Clase B tienen dos opciones: reconvertirse a uso mixto o residencial, o quedarse vacíos. La reconversión es la opción más inteligente, pero enfrenta un riesgo identificado por Stolz: la baja agilidad regulatoria en cambios de uso. Los trámites para reconvertir un edificio de oficinas a residencial en el municipio de Guatemala pueden tomar años, lo que frena la solución natural al exceso de stock.

Capítulo 9

Industrial y logístico: el más sano del portafolio.

Si el mercado de oficinas está en recuperación y el residencial tiene riesgos sectoriales, el mercado industrial y logístico es el que muestra la salud más sólida de todos los segmentos analizados. La combinación de vacancia baja, rentas en ascenso y demanda estructural por nearshoring lo posiciona como el activo favorito del capital institucional.

9.1 Los números que lo distinguen

Métrica	2024	2025	2026 (proy.)
Inventario sin incentivos	813,000 m ²	845,000 m ²	900,000 m ²
% Clase A	47%	49%	52%
Vacante estimada	8-9%	7%	6%
Renta prime Clase A	\$5-6/m ² /mes	\$5-6.50/m ² /mes	\$6-7/m ² /mes

La vacancia del 8-9% contrasta directamente con el 13.5% del mercado de oficinas. El industrial ya opera en la zona donde el propietario tiene poder de negociación y puede subir rentas. Las proyecciones de +5% anual en rentas industriales son consistentes con este nivel de vacancia.

El CAGR del inventario industrial de 2024 a 2026 (+10.7%) supera al de oficinas (+6.8%), reflejando que los desarrolladores están respondiendo a la demanda con nueva oferta. La proporción Clase A subiendo de 47% a 52% en dos años indica que el nearshoring no solo demanda más espacio — demanda mejor espacio.

9.2 Nearshoring: el catalizador que redefine el corredor sur

El nearshoring es el fenómeno más transformador del mercado inmobiliario guatemalteco de los últimos cinco años, con efectos tanto en el segmento industrial como en el residencial. Las empresas que se relocalizan desde mercados más caros buscan tres cosas: mano de obra calificada, infraestructura logística y seguridad jurídica. Guatemala compite regionalmente en las tres.

Los actores concretos documentados en la investigación:

- HANSAE (San José Pínula, textiles): \$300M de inversión, manufactura ligera
- BTS Michatoya, Palín y El Pacífico: dispositivos médicos bajo el esquema Build-to-Suit
- Protela: \$45M de inversión en manufactura
- Delta Bárcenas: parque industrial en el corredor Escuintla-Puerto Quetzal

El impacto en el mercado residencial: los técnicos y ejecutivos de estas empresas necesitan vivienda en Ciudad de Guatemala. Stolz/URL 2025 los identifica como el segundo perfil de demanda de renta corta —después de funcionarios y expatriados— que alimenta el crecimiento de Airbnb y la demanda de apartamentos de 1-2 habitaciones en zonas de fácil acceso a los corredores industriales.

9.3 Retornos del segmento industrial

Indicador	Valor (LOGAN 2024)	vs Residencial premium
Cap Rate	8.7%	vs 4.3-4.8% residencial (+4 pp)
TIR Operativa	13.1%	vs 7-10% residencial típico
TIR de Desarrollo	14.2%	La más alta documentada
Renta prime 2024	\$5-6/m ² /mes	Menor en términos absolutos, mayor en yield

El cap rate del 8.7% del segmento industrial es el doble del cap rate residencial premium. Esto refleja el mayor riesgo percibido (concentración de inquilinos, ciclos industriales) pero también la mayor madurez del flujo de caja —los contratos industriales son típicamente de 5-10 años versus 1-2 años en residencial.

Capítulo 10

Uso mixto: la tendencia que no para.

Si hay una tendencia que define el mercado guatemalteco de la próxima década, es el uso mixto. El modelo de desarrollo que combina comercio, oficinas y residencial en un mismo edificio o complejo pasó de representar el 0% de los proyectos en 2012 a convertirse en el tipo de proyecto más dinámico del mercado en 2024.

10.1 La trayectoria documentada

Año	Proyectos mixtos	% del total	m ² uso mixto
2012	0	0%	—
2016	1	1.7%	~37,000
2018	6	7.8%	—
2019	5	6.2%	34,142
2020	10	18.2%	—
2021	43% proyectos destacados	—	—
2024	31 licencias	—	50,401 m ² (máximo histórico)

El dato de 2024 es el más impactante: 50,401 m² autorizados en uso mixto, un incremento del 47.7% respecto a 2023, constituyendo el máximo histórico de la serie. El número de licencias también es el más alto registrado (31). El mercado está respondiendo con velocidad a una demanda que lleva seis años consolidándose.

10.2 Por qué COVID aceleró el uso mixto

Contra intuitivamente, la pandemia de 2020 aceleró en lugar de frenar la tendencia de uso mixto. Cuando el mercado residencial puro y el comercial por separado mostraban riesgo de demanda, los desarrolladores que podían diversificar usos en un mismo proyecto reducían su exposición. Si los apartamentos se vendían lento, los locales comerciales podían compensar, y viceversa.

Este razonamiento de gestión de riesgo produjo un cambio permanente en la tipología del mercado. El uso mixto ya no es una estrategia de nicho —es el modelo de desarrollo dominante para proyectos nuevos en zonas donde la regulación lo permite.

Capítulo 11

Suelo urbano: el activo que más aprecia.

El suelo urbano —la tierra sin desarrollar o con construcción antigua susceptible de reemplazarse— es consistentemente el activo de mayor rendimiento en el mercado guatemalteco cuando se selecciona en la zona correcta y en el momento correcto del ciclo.

11.1 El retorno del suelo: +7-8% anual en ejes de transporte

El estudio del Ing. Stolz/URL 2025 documenta la proyección más directa del mercado: el suelo urbano en ejes de transporte aprecia entre +7% y +8% por año. Esta tasa supera la apreciación del producto residencial terminado (+5-6%) y la del industrial (+5%). En otras palabras, la tierra se aprecia más rápido que lo que se construye sobre ella.

Los datos históricos de INTUS confirman esta proyección: la tierra en Z10/Z13/Z14/Z15 subió entre +40% y +55% en solo dos años (2023-2025), equivalente a un CAGR de 18-24% anual durante ese período —muy por encima de cualquier producto terminado.

11.2 La ventana: comprar antes de que llegue la infraestructura

La Vía Alternativa del Sur-VAS de Villa Nueva es el caso de estudio más documentado: la tierra en el área de Villa Nueva sobre el eje del Transmetro pasó de \$50-55/v² a \$85-100/v² en ocho años —un incremento del 75%. La infraestructura no causó el aumento de precio el día que abrió: lo causó en los años previos, cuando el mercado anticipó su llegada.

Los catalizadores de plusvalía vigentes para el período 2025-2030, en orden de materialización esperada:

- AeroMetro (\$441M): el proyecto de mayor impacto potencial sobre el corredor Calzada Roosevelt — ya en desarrollo
- BRT Transversal KOICA: corredor este-oeste, afecta directamente Z10, Z13, Z14

- Extensión Transmetro Sur: beneficia Z12, Z21, municipios del sur
- Metro Riel: si se materializa, sería el mayor generador de plusvalía de la historia moderna de Guatemala

11.3 Riesgos del suelo: los que Stolz nombra

El estudio del Ing. Stolz/URL 2025 identifica con precisión el riesgo principal del suelo urbano: conflictos de ordenamiento territorial, sociales y permisos. Esto no es teórico —el mercado ya vivió un episodio de este tipo.

Entre 2008 y 2011, los metros autorizados de construcción en el municipio de Guatemala colapsaron un 64% desde su pico. La causa no fue una crisis de demanda ni una burbuja que estalló: fue un cambio normativo en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de la Municipalidad de Guatemala, combinado con el rezago de la crisis financiera global. El mercado tardó cinco años en recuperarse.

Para el inversionista en suelo, la lección es clara: el riesgo regulatorio es tan real como el riesgo de mercado. Un cambio en el POT, una restricción de alturas, o un conflicto vecinal puede inmovilizar un terreno durante años. La due diligence regulatoria no es opcional.

- PARTE V

Síntesis y Perspectiva

Lo que los datos sugieren. Y lo que no garantizan.

Capítulo 12

Perspectiva 2025–2026.

12.1 Cuadro resumen de expectativas

Segmento	Expectativa 2025	Expectativa 2026	Riesgo principal
Residencial vertical	+6% precio/m ²	+5% precio/m ²	Sobreoferta microunidades; crédito caro
Oficinas Clase A	Renta estable	+2% en renta	Teletrabajo; lentitud regulatoria conversión B
Industrial/logístico	+5% renta anual	+5% renta anual	Capacidad portuaria; energía
Suelo urbano (ejes)	+7-8% apreciación	+7-8% apreciación	Ordenamiento territorial; permisos
Uso mixto	Máximo histórico m ²	Continuación tendencia	Sobreoferta local en zonas secundarias

Fuente: Estudio Ing. Stolz/URL 2025 + INTUS Tendencias 2026 + LOGAN 2024. Proyecciones basadas en trayectoria documentada — no garantizadas.

12.2 El ciclo electoral 2027: prepararse con anticipación

Con elecciones presidenciales proyectadas para 2027, el patrón documentado de -12 a -20% en licencias de construcción en año electoral se activará nuevamente. Para el desarrollador y el inversionista, 2025-2026 es la ventana para:

- Adelantar permisos y autorizaciones antes del año electoral
- Adquirir posiciones de tierra cuando los precios de negociación pueden suavizarse en anticipación de menor actividad
- Planificar lanzamientos para 2026, antes de la contracción de 2027
- Estructurar proyectos que no requieran nuevas autorizaciones en 2027

12.3 La tasa hipotecaria: la baja que viene

El Banco de Guatemala redujo su tasa líder de 5.0% a 4.5% entre 2024 y 2025. Los bancos comerciales no han trasladado esta baja al crédito hipotecario todavía. Cuando lo hagan —estimado para 2025-2026— las tasas hipotecarias podrían bajar 25-50 puntos base desde su nivel actual de 6.75-8.25%.

El impacto en el mercado: cada punto base de reducción en la tasa hipotecaria amplía el universo de compradores que pueden calificar para un crédito. Una baja de 50 puntos base (de 7.5% a 7.0%) en un crédito de \$150,000 a 20 años reduce la cuota mensual en aproximadamente \$50, lo que puede ser la diferencia entre calificar o no para un segmento de compradores.

Capítulo 13

15 verdades del mercado guatemalteco.

Las siguientes conclusiones emergen de la síntesis de más de quince fuentes primarias independientes y veintidós años de datos. Cada una está respaldada por evidencia de múltiples fuentes convergentes. Donde hay incertidumbre, se dice. Donde hay riesgo, se nombra.

01 El mercado inmobiliario guatemalteco no opera bajo lógica de flujo de caja — opera bajo lógica de apreciación de capital.

UFM diagnosticó 'sobreevaluación' en 2019 comparando cap rates con tasas hipotecarias. Los precios subieron 79% adicional en los seis años siguientes. El comprador guatemalteco no compra por el yield mensual; compra por la preservación de patrimonio en dólares y la apreciación a largo plazo. Cualquier análisis que ignore esta racionalidad llegará a conclusiones incorrectas.

02 La tierra se aprecia más rápido que el producto terminado.

El suelo urbano en ejes de transporte aprecia +7-8% anual (Stolz 2025), frente al +5-6% del producto residencial y el +5% del industrial. La tierra en Z10/Z13 subió 40-55% en solo dos años. El activo de mayor retorno en el período estudiado no es el apartamento — es el terreno sobre el que se construye.

03 La verticalización de Ciudad de Guatemala lleva veinte años acelerándose y no ha terminado.

Los primeros 18 años del siglo XXI produjeron el 48% de todo lo construido en los 50 años del siglo XX. El ratio de m²/licencia pasó de 269 a 867 en siete años. La ciudad vertical está en la mitad de su curva de densificación, no en su techo.

04 El stock histórico de edificios no predice la actividad hipotecaria actual.

Zona 09 tiene más stock histórico que Z4, Z13 y Z21 combinados. Sin embargo, Z4, Z13 y Z21 aparecen en el top10 de avalúos hipotecarios 2025 y Z9 no. Los mercados en formación con demanda creciente sobre stock limitado tienen más dinamismo que los mercados maduros con mucho stock y poca nueva actividad.

05 El uso mixto pasó de nicho a modelo dominante en una década.

Cero proyectos mixtos en 2012. El 18% de los proyectos en 2020. Máximo histórico de m² en 2024 (+47.7%). COVID no frenó la tendencia — la aceleró. El proyecto que combina comercio, oficinas y residencial es el producto más resiliente del mercado porque diversifica riesgo de demanda.

06 La sobreoferta es de segmento, no de mercado.

La absorción cayó de 55% a 30% entre 2022 y 2024, y 5,555 unidades están en inventario remanente. Pero esto se concentra en microunidades (<50 m²) en zonas secundarias. El producto de 2 habitaciones premium en Z10/Z13/Z15 mantiene demanda robusta. El desarrollador que no hace esta distinción está gestionando un riesgo que no existe en su segmento objetivo.

07 El ciclo causal de la sobreoferta está completamente documentado.

Boom de permisos 2018-2019 → excavaciones récord → construcción simultánea 2020-2022 → entrega masiva 2022-2024 → presión de inventario 2024-2025. Esta cadena tiene datos en cada eslabón. Y dado que los permisos de 2024 son moderados, la presión de sobreoferta debería moderarse en 2026-2027.

08 El nearshoring es el catalizador más importante del mercado en la próxima década.

Hansae (\$300M), BTS dispositivos médicos, Protela (\$45M). El corredor Escuintla-Puerto Quetzal es el eje de una transformación industrial que genera demanda de naves Clase A, de infraestructura logística y de vivienda para técnicos y ejecutivos en Ciudad de Guatemala. Este ciclo está apenas empezando.

09 La infraestructura de transporte genera plusvalía predecible y cuantificable.

La Vía Alternativa del Sur-VAS Villa Nueva: +75% en 8 años. Z21 de 1 proyecto a octavo mercado hipotecario en 5 años tras la extensión del Transmetro. AeroMetro en construcción, BRT en planificación. El principio 'comprar antes de que llegue la infraestructura' está documentado con múltiples casos y cifras concretas.

10 El patrón electoral es predecible y accionable.

En cada elección presidencial (2019, 2023), las licencias caen 12-20%. Al año siguiente, rebotan 28-29%. Las elecciones de 2027 activarán este patrón. La ventana de preparación es 2025-2026.

11 Las tasas hipotecarias están en su mejor ventana en años.

Tasas de 6.75%-8.25% fija a 20 años, por debajo del 9% que el Ing. Stolz identifica como umbral de ciclo favorable. BANGUAT bajando tasa líder. Baja de 25-50 pbs proyectada para 2025-2026. El financiamiento verde agrega -75 pbs adicionales para inmuebles certificados. Este entorno no estará disponible indefinidamente.

12 El déficit habitacional de 1.27 millones de unidades es el colchón de demanda más sólido del mercado.

No hay riesgo de colapso de demanda en Guatemala. El riesgo es de segmento — exceso de oferta en una tipología específica— no de mercado. El déficit estructural garantiza que la demanda de vivienda seguirá siendo robusta por décadas.

13 Zona 10 lidera pero no monopoliza la oportunidad.

Zona 10 es el mercado de referencia y el de mayor precio, pero no es el único mercado válido. Z13 ofrece potencial de apreciación superior. Z4 y Z21 tienen el mayor recorrido desde su punto de partida. Z15 ofrece liquidez con menor ticket. El inversionista sofisticado no necesariamente compra en Z10 — elige la zona correcta para su perfil de riesgo-retorno.

14 El riesgo regulatorio es el riesgo más subestimado del mercado.

El mercado colapsó un 64% entre 2007 y 2009 por un cambio normativo en el POT — no por una crisis de demanda. Tardó 5 años en recuperarse. Stolz identifica 'conflictos de ordenamiento territorial' como el principal riesgo del suelo urbano hoy. La due diligence regulatoria es tan importante como el análisis de mercado.

15 Ciudad de Guatemala es una ciudad que se está construyendo — quien llegue primero tiene ventaja.

El mercado inmobiliario de Ciudad de Guatemala en 2025 no es un mercado maduro como Ciudad de México o Bogotá. Es un mercado en aceleración, con precios todavía por debajo de sus pares regionales, con infraestructura en construcción, con zonas enteras que apenas están emergiendo. Las oportunidades que existen hoy en Z4, Z21 o en los corredores del AeroMetro no existirán en diez años — habrán sido capturadas por quienes actuaron con información.

(U)

Este documento es el principio, no el final.

El mercado cambia. Los datos se actualizan. Las oportunidades no esperan.

explorar. contrastar. decidir.

Per experimentum.

- APÉNDICE A

Tabla maestra de fuentes.

La siguiente tabla documenta todas las fuentes primarias utilizadas en este análisis, con su período de cobertura, metodología y tipo de dato que aportan.

Fuente	Año(s)	Tipo	Aporte principal
Excels propios análisis mercado	2017-2018	Transaccional	Precios/m ² , yields brutos por zona (1,053 registros)
Fuentes gráficas mercado	2013-2019	Gráfico/publicación	Serie histórica larga de precios
PRIME IQ Research	2019	Mercado	Benchmark pre-COVID por zona
UFM Market Trends / Índice OLX	2019	Académico	Rentabilidad real por zona, cap rates netos
Muniguat / EIPeriodico.gt	Feb 2019	Oficial municipal	Proyectos activos por zona
DCT Muniguat	2012-2021	Oficial municipal	Proyectos, m ² , licencias por año y uso
República Inmobiliaria	2021	Sectorial	Proyectos apertura 2021
LOGAN / ADIG	2024	Inversión institucional	Cap rates, TIR, crédito comercial por segmento
INTUS Tendencias	2025-2026	Transaccional	Serie Z10, absorción, cap rates, tierra, Airbnb
Mordor Intelligence	2026	Macro construcción	Tamaño mercado, CAGR, segmentación AMG
Estudio Ing. Stolz / URL	2025	Académico/oficial	BANGUAT, CGC series, costos, financiamiento, perspectiva
CGC / Banco de Guatemala	2016-2025	Oficial nacional	Licencias y m ² autorizados por año, serie completa
Skyscraper City	2015-2018	Inventario	Stock edificios verticales por zona
JLL Insight	2024-2025	Mercado	Oficinas: vacancia, absorción, rentas clase A/B
Fundesa / GGBC	2024-2025	Institucional	Déficit habitacional, permisos de construcción AMG

- APÉNDICE B

Serie histórica de precios por zona.

Precios en USD por metro cuadrado. Fuentes múltiples cruzadas. Los valores intermedios son interpolaciones entre puntos documentados.

Año	Z10	Z14	Z15	Z13	Z16	Z7	Fuente(s)
2013	\$1,050	\$1,100	\$950	N/D	\$850	\$700	Fuentes gráficas
2015	\$1,280	\$1,300	\$1,200	\$1,000	\$1,100	\$900	Excels / INTUS
2017	\$1,366	\$1,450	\$1,300	\$1,100	\$1,150	\$1,000	Excels / INTUS
2019	\$1,650	\$1,800	\$1,500	\$1,400	\$1,300	\$1,340	UFM OLX / PRIME IQ
2021	\$1,800	\$1,900	\$1,700	\$1,700	\$1,500	\$1,200	INTUS estimado
2023	\$2,100	\$2,050	\$1,850	\$2,200	\$1,750	\$1,300	INTUS
2025	\$2,290	\$2,152	\$2,000*	\$2,500+	\$1,900*	\$1,400*	INTUS / Ing. Stolz

**Estimado. + Promedio general; el rango ultra-premium de Z13 alcanza \$4,500/m² en proyectos específicos de posicionamiento excepcional.*

- APÉNDICE C

Cap rates históricos por zona y segmento.

Zona / Segmento	2017 (yield bruto)	2019 (neto UFM)	2021	2025 (neto INTUS)
Z10 (Seg A)	5.60%	2.9-4.5%	4.03%	4.32%
Z14 (Seg B)	7.38%	~3.5%	4.33%	4.39%
Z15 (Seg B)	6.00%	~3.0%	—	4.39%
Z16 (Seg C)	8.48%	~3.5%	5.26%	4.76%
Industrial Clase A	—	—	—	8.70%
Oficinas Clase A	—	—	—	9.30%

Nota: los yields de 2017 son brutos (sin descontar gastos). Los de 2019 en adelante son netos. La comparación directa requiere ajustar los valores de 2017 restando aproximadamente 30-35% por gastos operativos.

- APÉNDICE D

Bibliografía y créditos.

Fuentes primarias:

- BANGUAT — Banco de Guatemala. Indicadores macroeconómicos 2024-2026. banguat.gob.gt
- CGC / Banco de Guatemala. Licencias y m² autorizados por año 2016-2025. Presentado en Stolz, L. (2025). Mercado Inmobiliario en la Ciudad de Guatemala. URL.
- DCT Muniguat — Dirección de Control Territorial, Municipalidad de Guatemala. Proyectos autorizados 2012-2021. Presentado en Conferencia Viernes Académicos Arquitectura, URL, junio 2021.
- Fernández, D. (2019). ¿Cuál es la rentabilidad de invertir en el sector inmobiliario en Guatemala? UFM Market Trends. trends.ufm.edu
- Fundesa / GGBC. Déficit habitacional y permisos de construcción AMG. Guatemala, 2024.
- INTUS. Tendencias del Mercado Inmobiliario Residencial Guatemala 2026. Ciudad de Guatemala, 2025.
- LOGAN / ADIG. Investment Report 2024: Mercado Inmobiliario Guatemala. Ciudad de Guatemala, 2024.
- Mordor Intelligence. Guatemala Construction Market Report. Enero 2026.
- Municipalidad de Guatemala / ElPeriodico.gt. Datos Muniguat 2019. elperiodico.com.gt
- PRIME IQ Research. Mercado inmobiliario Ciudad de Guatemala 2019.
- República Inmobiliaria. Los proyectos inmobiliarios que abren la temporada 2021. republicainmobiliaria.com
- Skyscraper City. Edificación vertical en el Municipio de Guatemala. Agosto 2015 – Julio 2018.
- Ing. Stolz, L. (2025). Mercado Inmobiliario en la Ciudad de Guatemala. Facultad de Arquitectura y Diseño, Universidad Rafael Landívar, Abril 2025.

(UMBRAL) – Lab 1 Bienes Raíces

Información gratuita y lo más objetiva posible, diseñada para una sola cosa: tomar decisiones con más claridad.

Guatemala 2025

umbral502@gmail.com

www.umbralg.com