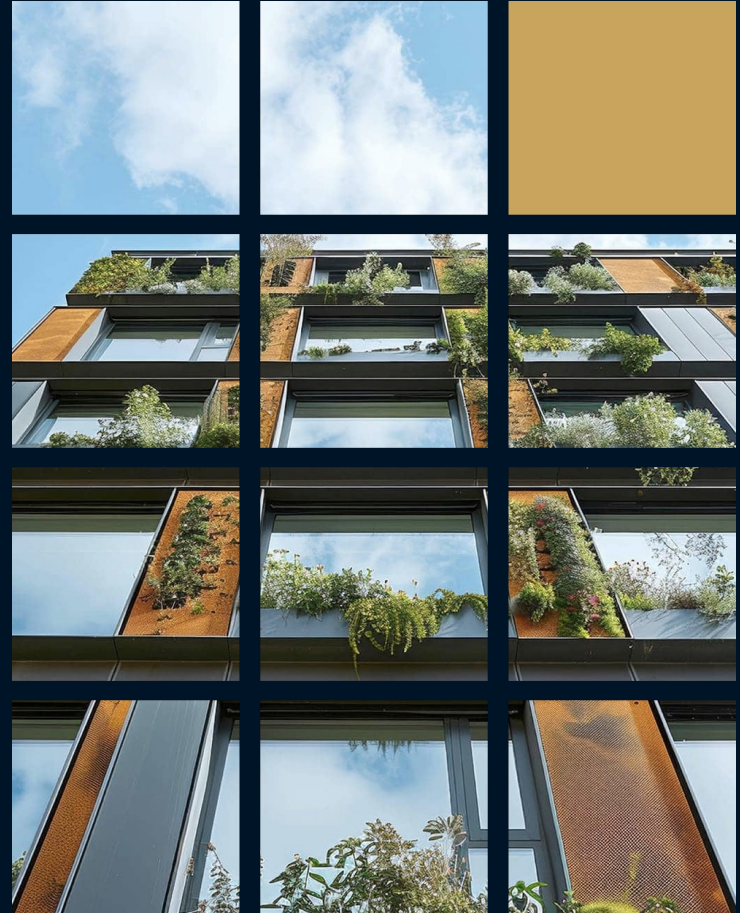


GUATEMALA SOSTENIBLE Y RESILIENTE

¿Es la vivienda que se está desarrollando **accesible,** **deseada y sostenible?**

Lucía Rivers · PRIME IQ LATAM

Octubre, 2026



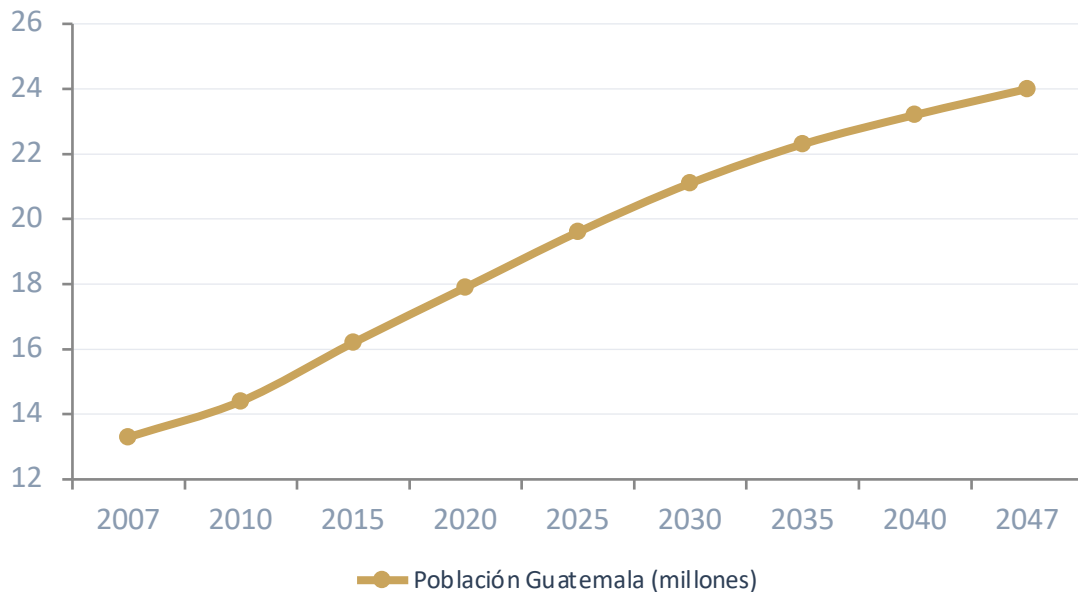
DEMOGRAFÍA

¿Para **quién** desarrollamos?

Evolución demográfica nacional 2007–2047

El bono demográfico y sus implicaciones para el mercado inmobiliario

Marco estratégico Cualquier ejercicio serio de planeación para el sector inmobiliario debe partir de una lectura clara de la dinámica demográfica nacional.



Crecimiento sostenido

La población guatemalteca crece de 13.3M (2007) a ~24M proyectados (2047). El GAM concentra ~26% del total.

Bono demográfico

Los próximos 15-20 años son cruciales: ingreso pleno del bono a la PEA genera demanda habitacional intensa.

Post-bono

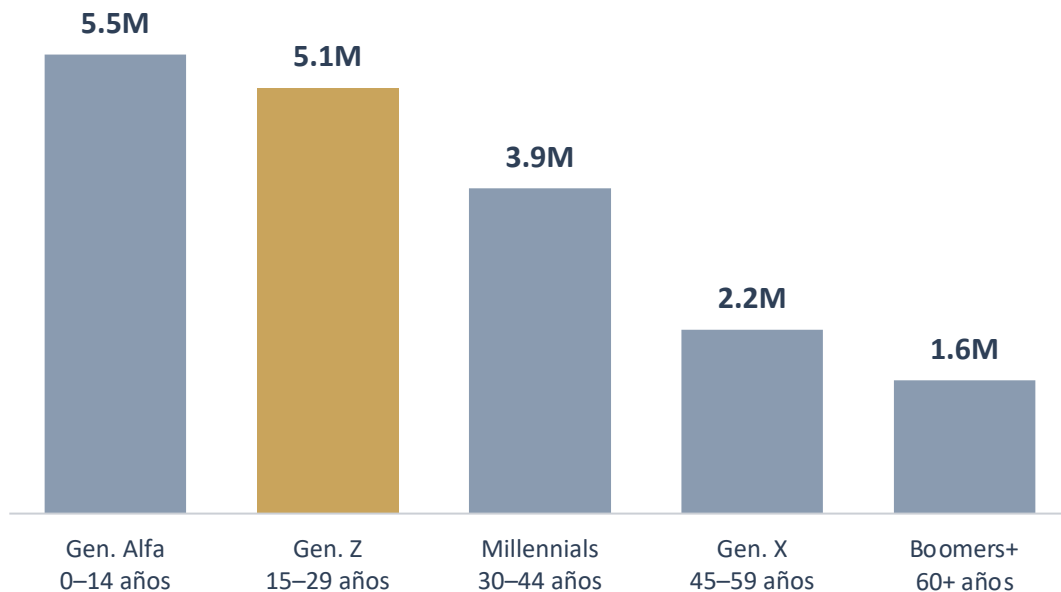
Después de 2035 llegan presiones del envejecimiento. Hay que ser previsores desde ahora en diseño de producto.

La Generación Z es la generación más numerosa en edad de trabajar

Con 5.1 millones de personas, supera a la Generación X y a los baby boomers juntos (3.8 millones)

Cómo leerlo Generaciones aproximadas con los grupos de edad del INE para 2026. La Generación Z (hoy de 15 a 29 años) es la que entra ahora al mercado de vivienda.

Población por generación, Guatemala 2026



2.3 veces la Generación X

5.1 millones de la Generación Z frente a 2.2 millones de la Generación X.

Z + millennials: 49%

Juntas suman 9.0 millones de personas de 15 a 44 años, casi la mitad del país.

Detrás viene la Generación Alfa

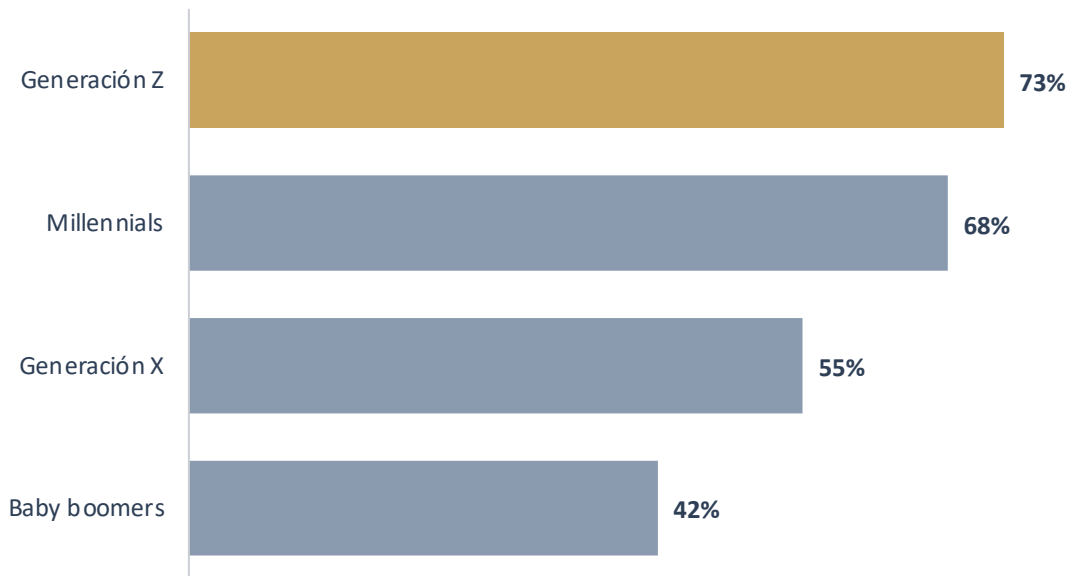
5.5 millones de menores de 15 años (30%) que cumplirán 18 años entre 2030 y 2044.

El nuevo comprador: Generación Z

Llega a la edad de comprar vivienda y está más dispuesta a pagar por lo sostenible que las generaciones anteriores

Quiénes son Nacidos entre 1997 y 2012 (definición de Pew Research Center), hoy tienen de 14 a 29 años. En Guatemala, las personas de 15 a 29 años suman 5.1 millones (28% de la población) y la edad mediana es de 25 años.

Disposición a pagar más por productos sostenibles, por generación (EE. UU.)



Conciencia ambiental

65% de la Generación Z se sintió preocupada por el medio ambiente en el último mes (millennials: 63%).

Paga por lo sostenible

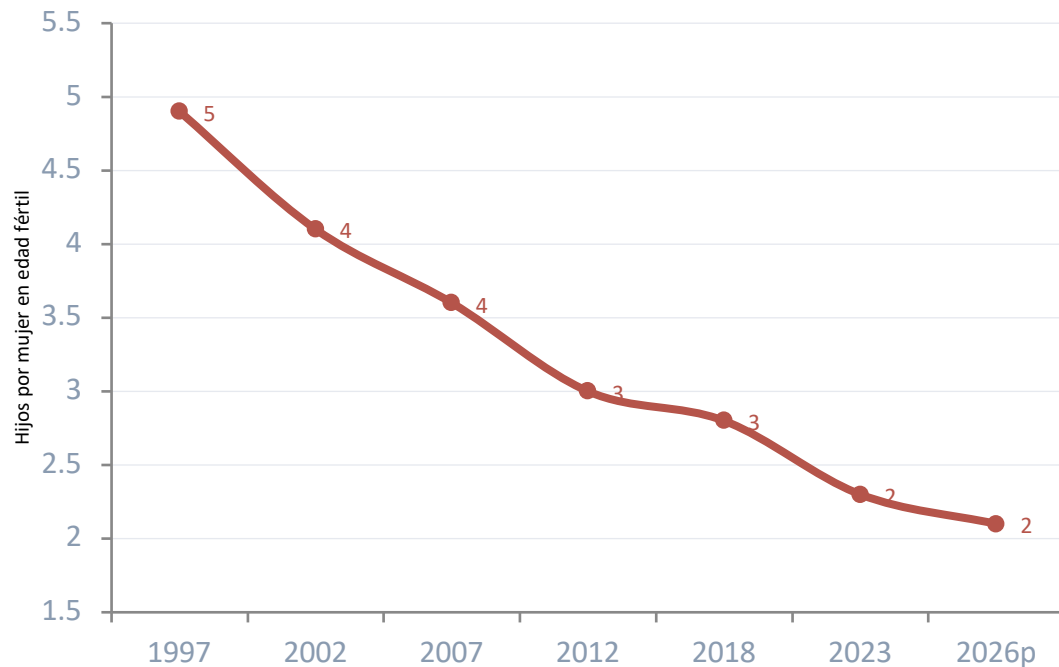
65% pagaría más por productos o servicios sostenibles, y 1 de cada 4 ya investiga el impacto ambiental de una empresa antes de comprarle.

Lo lleva a su vivienda

Más de 1 de cada 4 ya mejoró su hogar con elementos sostenibles, como paneles solares, y cerca de 45% planea hacerlo.

Declive de natalidad y ventana de maternidad compacta

La tasa de fecundidad se acerca al punto de reemplazo



— Tasa de reemplazo: 2.1

1997 → 5 hijos/mujer

Tasa de fecundidad alta. Familias grandes, demanda de viviendas espaciosas.

2018 → 2.8 hijos/mujer

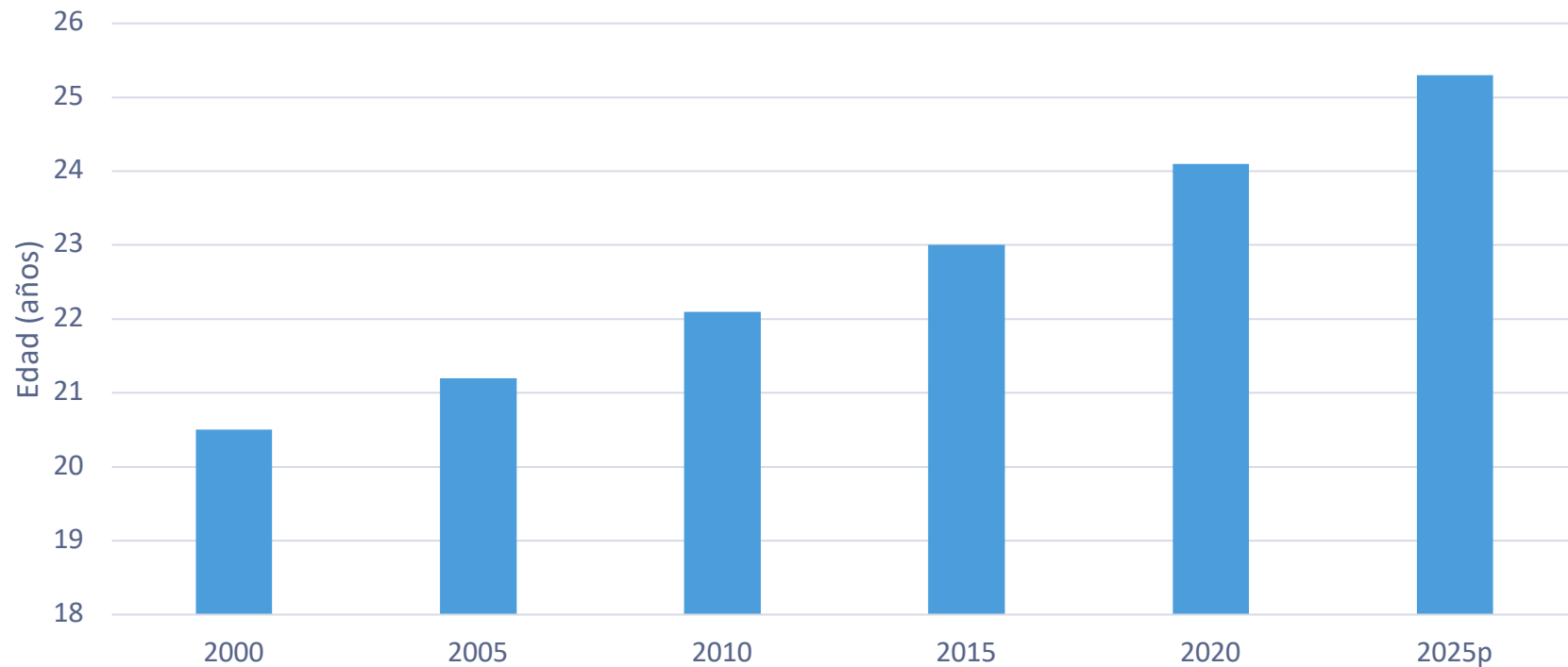
Reducción significativa en 20 años. Cambio en estructura familiar.

2026 → ~2.1 hijos/mujer

Cerca del umbral de reemplazo. Punto de inflexión para el mercado.

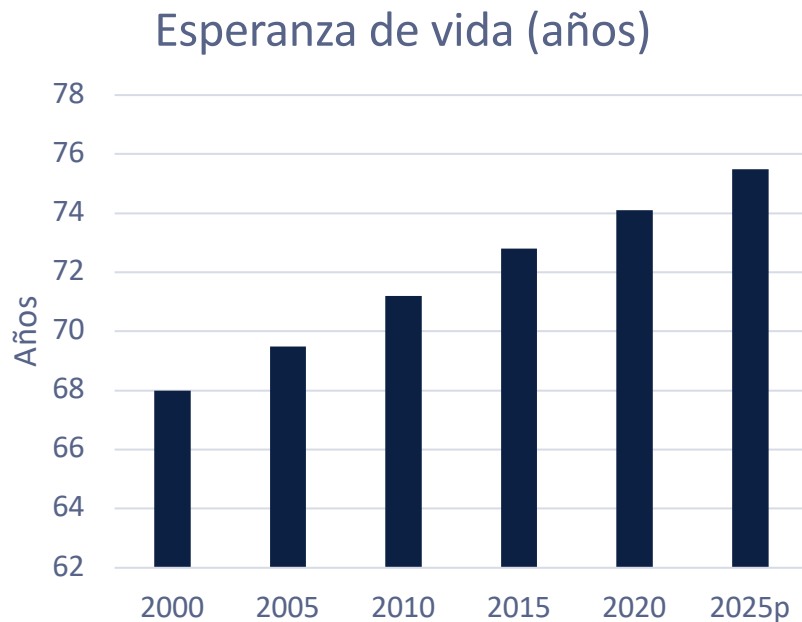
Ventana de la paternidad/maternidad

Familias más pequeñas cambian el timing y el perfil del comprador



Longevidad y patrimonio inmobiliario

Más años de vida, menos migrantes, remesas con impacto limitado en vivienda



USD 4,603 millones

Recepción anual de remesas en el GAM (2025)

Solo el 16% de hogares GAM realizó mejoras de vivienda recientes — y menos del 3% las financió con remesas.

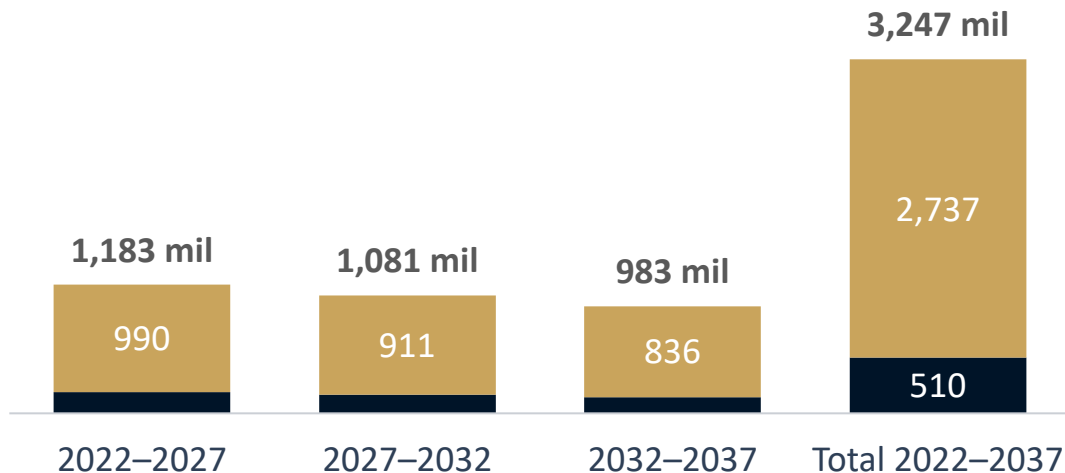
El interior ganará 2.7 millones de habitantes al 2037; la capital, 510 mil

84 de cada 100 nuevos habitantes vivirán fuera del departamento de Guatemala; ahí crecerá la necesidad de vivienda

Cómo leerlo Proyección de población por departamento, 2022–2037. «Capital» es el departamento de Guatemala, que contiene el GAM; «interior» son los otros 21 departamentos.

Nuevos habitantes por quinquenio y total del periodo, miles

■ Capital ■ Interior



84% del crecimiento

2.7 millones de los 3.2 millones de nuevos habitantes entre 2022 y 2037 vivirán en el interior.

+20% frente a +14%

Crecimiento 2022–2037 del interior frente a la capital. El interior crece más rápido en cada quinquenio.

Dos departamentos superan a la capital

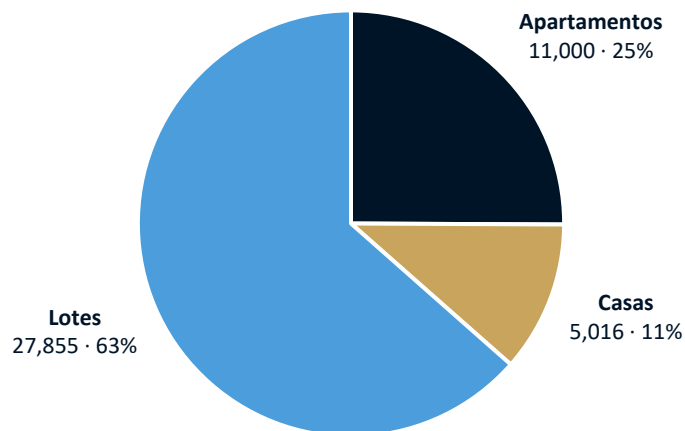
Huehuetenango (+375 mil) y Alta Verapaz (+348 mil) suman 723 mil habitantes; la capital, 510 mil.

MERCADO DE VIVIENDA 2026

¿Qué está ofreciendo el mercado?

Hay **43,871** unidades en oferta en el país; **6 de cada 10 son lotes del interior**

Unidades disponibles por tipo, GAM e interior



Unidades disponibles y peso de cada zona dentro de cada tipo (%)

	GAM	Interior	Total
Apartamentos	10,417 95%	583 5%	11,000
Casas	2,171 43%	2,845 57%	5,016
Lotes	—	27,855 100%	27,855
Total	12,588 29%	31,283 71%	43,871

Vivienda construida: 16,016 unidades (**37%**)

Apartamentos y casas. El **79%** está en el GAM.

Unidades disponibles en el mercado primario. GAM al 3T 2026 e interior al 1S 2026 (medición semestral). Los lotes se cuentan solo en el interior: en el GAM su oferta es marginal y no se incluye.

Fuente: PRIME IQ, Market Scan 3T 2026 (GAM) y Market Scan Interior 1S 2026.

Cada territorio tiene su propia dinámica

CIUDAD DE GUATEMALA

7,836 apartamentos disponibles

US\$2,420 por m² (apartamentos)

72 casas disponibles

US\$1,817 por m² (casas)

La Zona 16 desplazó a la Zona 10 como primer mercado: 992 vs 873 apartamentos vendidos en 12 meses.

RESTO DEL ÁREA METROPOLITANA

2,581 apartamentos disponibles (+24%)

US\$1,413 por m² (apartamentos)

2,099 casas disponibles (97%)

US\$1,022 por m² (casas)

Carretera a El Salvador concentra 53% de las casas vendidas; San José Pinula, 35% por sí solo. Mixco crece +75% en apartamentos.

INTERIOR

585 apartamentos disponibles

US\$1,590 por m² (apartamentos)

2,845 casas disponibles

US\$956 por m² (casas)

El interior se urbaniza lote a lote: 22,068 lotes vendidos en 12 meses, 9 de cada 10 transacciones.

Fuente: PRIME IQ, Market Scan 3T 2026 (GAM; variaciones vs 3T 2025) y Market Scan Interior 1S 2026 (semestral). Precio por m² de casas: valor de la oferta disponible ÷ m² construidos disponibles.

En el interior, la vivienda se construye **lote a lote**

LOTES

22,068 vendidos en 12 meses
(-18%)

27,855 lotes disponibles

15.1 meses de inventario

US\$10.6k ticket mediano

Polos: Suchitepéquez (4,799 lotes en 12 meses), Petén, Jutiapa y Escuintla.

CASAS

2,256 vendidas en 12 meses
(+110%*)

2,845 casas disponibles

15.1 meses de inventario

US\$98k mediano · 132 m²

Escuintla lidera (832 en 12 meses); le siguen Huehuetenango, Chimaltenango y Sacatepéquez.

APARTAMENTOS

585 vendidos en 12 meses
(+30%)

583 apartamentos disponibles

12.0 meses de inventario

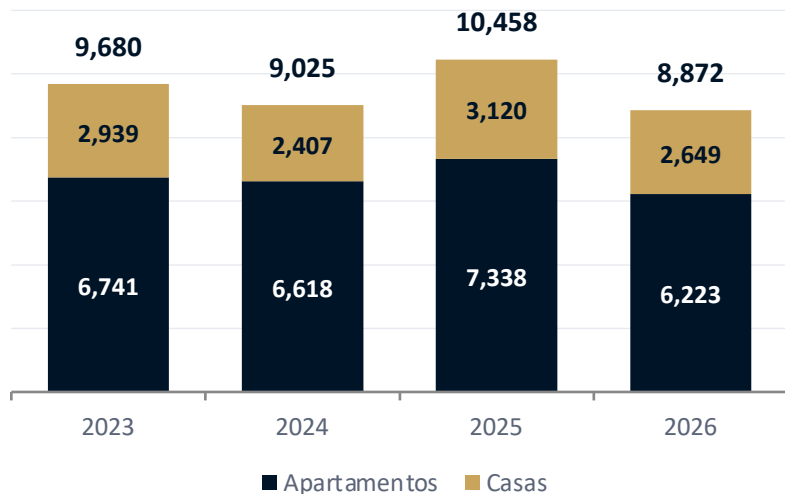
US\$130k mediano · 90 m²

Mercado incipiente: 20 proyectos; Quetzaltenango y Sacatepéquez concentran las ventas.

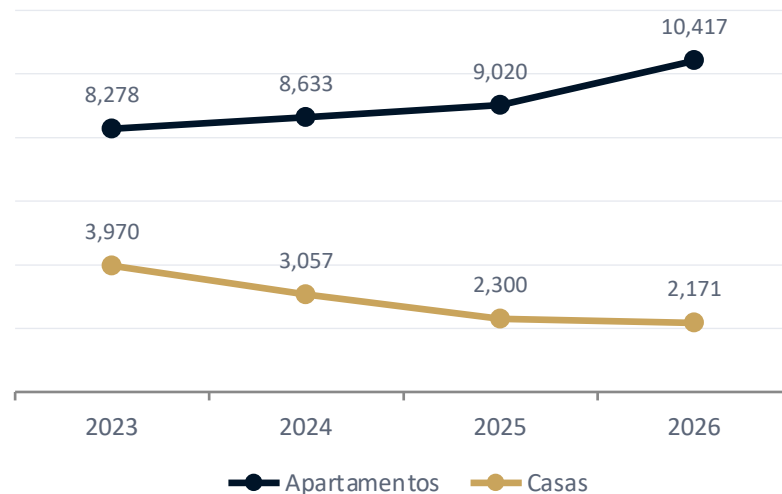
Fuente: PRIME IQ, Market Scan Interior 1S 2026. Ventas = absorción 2S25+1S26 vs 2S24+1S25. *La base de casas amplió su cobertura; parte del alza es efecto muestra.

La absorción se moderó; la oferta de apartamentos subió

Unidades vendidas, enero–septiembre



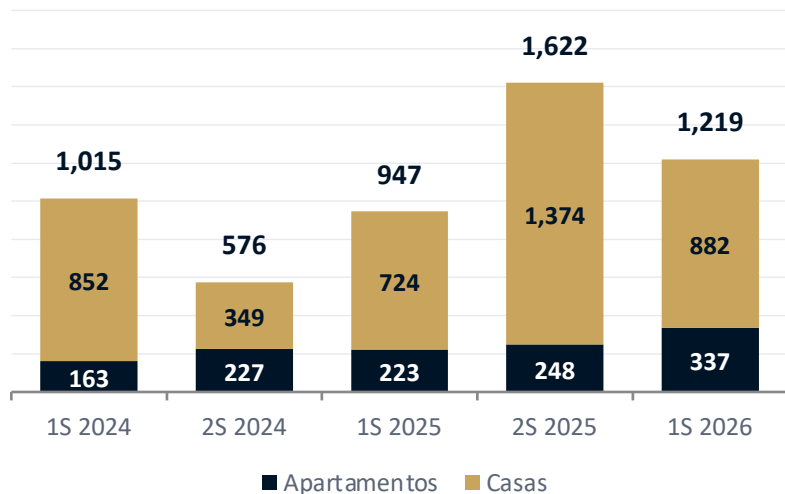
Unidades disponibles al 3T



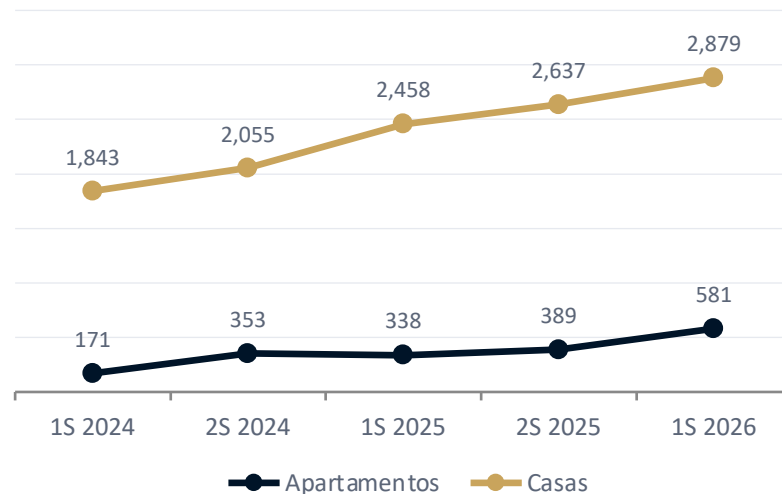
Ene–sep 2026 vs 2025: –15% en apartamentos y –15% en casas. En los últimos 12 meses se lanzaron ~9,700 apartamentos y se vendieron ~8,000.

En el interior, la venta de casas y apartamentos casi se duplicó en 12 meses

Unidades vendidas en el interior, por semestre



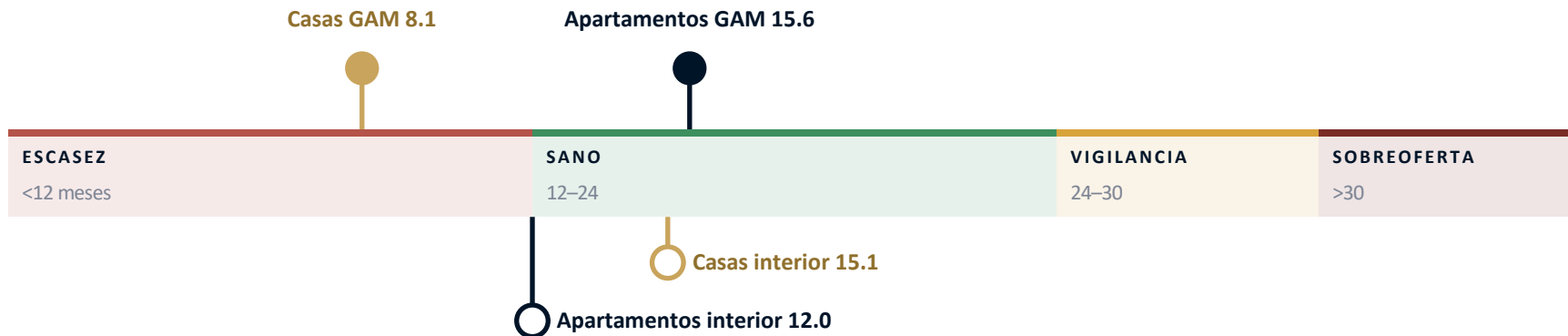
Unidades disponibles en el interior, por semestre



Últimos 12 meses vs. 12 previos: 2,841 casas y apartamentos vendidos (+87%): casas +110%*, apartamentos +30%. Se lanzaron ~1,650 casas y ~750 apartamentos; se vendieron 2,256 y 585.

*La base del interior amplió su cobertura; parte del alza es efecto muestra. Fuente: PRIME IQ, Market Scan Interior 1S 2026 (semestral; el GAM es trimestral).

Suficientes apartamentos en la ciudad, **faltan casas afuera**



APARTAMENTOS

GAM: sano, pero subiendo: +4.8 meses en un año. 75% del inventario está en la Ciudad de Guatemala.

Interior: sano, 12.0 meses. 583 disponibles en un mercado incipiente de 20 proyectos.

CASAS

GAM: en escasez, 8.1 meses. 97% del inventario está fuera de la ciudad; se lanza menos de lo que se vende.

Interior: sano, 15.1 meses. 2,845 disponibles y 2,256 vendidas en 12 meses, lideradas por Escuintla.

Meses de inventario = unidades disponibles / ventas mensuales promedio de los últimos 12 meses. Benchmark PRIME IQ para mercado primario. Fuente: PRIME IQ, Market Scan 3T 2026 (GAM) y Market Scan Interior 1S 2026.

Tres tensiones que el volumen no resuelve

01

Accesibilidad económica

Los lanzamientos de apartamentos en municipios entran 45% más caros por m² que su oferta anterior.

Cuota FHA ≈ Q6,900/mes por un apartamento típico: requiere 2.4× el ingreso de un hogar urbano.¹

02

Dónde crece la población

84 de cada 100 nuevos habitantes al 2037 vivirán fuera del departamento de Guatemala.

~10 lotes por cada casa disponible en el interior (27,855 vs. 2,845): la vivienda formal no sigue a la población.²

03

Lo que pide el comprador

65% de la Generación Z pagaría más por productos o servicios sostenibles.

2 de cada 100 viviendas en oferta en el GAM están en proyectos certificados.³

(1) US\$139k a Q7.7/US\$, 5% de enganche, FHA 7.26% a 30 años, cuota ≤35% del ingreso vs. Q8,300/mes de un hogar urbano. Fuentes: G&T Continental, 2026; INE, ENIGH 2022–23. (2) Proyecciones de población por departamento, 2022–2037; PRIME IQ, Market Scan Interior 1S 2026. (3) Deloitte, Gen Z and Millennial Survey 2025; First Insight, 2020; PRIME IQ, Market Scan 3T 2026.

SOSTENIBILIDAD

¿Es sostenible lo que ofrecemos?

La vivienda certificada en Guatemala **tiene oportunidad de crecimiento**

2.0%**de las viviendas en oferta está en proyectos certificados**4 de 338 proyectos (1.2%) · 1.6% del inventario disponible · 1.5% de los m²**3.0%****si se suman los pre-certificados**2.0% del inventario disponible · 2.2% de los m² en oferta**6.2%****con algún sello, incluidos los registrados en CASA**22 proyectos (6.5%) · 5.1% del inventario disponible · 4.9% de los m²

GUATEMALA VS. EL MUNDO

61

registros de vivienda en Guatemala (CASA, EDGE y LEED); 22 siguen con inventario en el GAM y 23 ya se agotaron

5,000 M m²certificados en el mundo¹

Sep 2026: Climate Bonds Initiative reconoce CASA v3 (Oro/Platino) como posible vía de certificación climática internacional.

Hoy, 98 de cada 100 viviendas en oferta en el GAM no están en un proyecto certificado

(1) Certificados mediante programas de los Green Building Councils; incluye todo tipo de edificios, no solo vivienda. Fuente: WorldGBC, Annual Report 2024–2025.

SOSTENIBILIDAD

El comprador joven pide vivir en una ciudad saludable, y hoy solo **2 de cada 100 viviendas** en oferta están en proyectos certificados.

El comprador no busca un sello: busca sus beneficios


76%

de jóvenes (25–34) prioriza vivir en una ciudad saludable

JLL, Consumer Experience Survey 2025 · 12,000 personas, 19 mercados


39%

de jóvenes (18–34) considera mudarse por riesgo climático

Deloitte, 2025 · 20,000 personas en 20 países (septiembre de 2024)


57%

de compradores pagaría más por ahorrar en servicios; solo 15%, por una casa “verde”

NAHB, What Home Buyers Really Want, 2021 · US\$5,000+ extra por ahorrar US\$1,000 al año · EE. UU.

Son referencias internacionales, no datos de Guatemala: precio y ubicación siguen mandando

No se trata solo de desarrollar más vivienda,
sino de desarrollar mejores soluciones habitacionales

01

Eficiencia

02

Resiliencia

03

Accesibilidad

04

Financiamiento verde



¡Muchas gracias!

Para conversar, escribanos.

CONTACTOS

Mónica Berger
Gerente Estudio Adhoc
mberger@primeiqlatam.com

Roland Santiago
Gerente Estudios de Oferta
rsantiago@primeiqlatam.com

Lucía Rivers
lrivers@primeiqlatam.com

Teléfono 2496-0404

GUATEMALA

EL SALVADOR

NICARAGUA

HONDURAS

COSTA RICA

PANAMÁ

COLOMBIA