

# Sector impulsa tímida oferta vivienda para la clase media

Los precios de las soluciones van de los ₡21,7 millones a los ₡43 millones

Cámara de la Construcción señala vacíos e insiste en abandono del sector



**Gustavo Sánchez**  
gsanchez@nacion.com

Por años, el sueño de la clase media de tener una vivienda ha sido truncado. Actualmente, algunos desarrolladores dan muestra de su interés por ofrecer una solución habitacional a un sector que tradicionalmente ha quedado en el olvido.

Según datos suministrados por la Fundación Promotora de Vivienda (Fuprovi) –publicados por *La Nación* (5 de mayo, 2011)–, el 14% de las familias costarricenses (que suman 183.000 hogares) pertenecen a esta clase social.

Con precios de viviendas que van desde los ₡21.750.000 hasta los ₡43 millones, varios proyectos se han convertido en el estandarte de quienes en el sector buscan brindar un techo a familias de ingresos medios.

“La clase media es la que ha experimentado un déficit en el tema de la vivienda. La idea es vender casas, que desde el punto de vista de precio son alcanzables”, explicó Sergio Pérez, coordinador de



Fuprovi pone a disposición, para la clase media, el condominio Veredas del Conquistador, en Cartago. Ofrece 69 unidades habitacionales, cuyos precios van de los ₡33,4 millones a los ₡35,2 millones. FUPROVI PARA LA NACIÓN

administración de bienes y ventas de Fuprovi, que desarrolla tres proyectos para esta clase –un residencial en Orosi, un condominio en Cartago y otro en Santa Ana–.

Cada uno de estos proyectos ofrece unidades habitacionales de dos o tres dormitorios, construidas con *blocks* y con todos los acabados en cada aposento.

Resulta que, según cifras de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC), una vivienda de 90 m<sup>2</sup> de construcción en la Gran Área Metropolitana tiene un precio promedio de ₡65 millones. Un monto que se sale del presupuesto de una

familia de clase media.

“Está claro que las familias interesadas en los proyectos para la clase media deberán reunir una prima, pagar impuestos y gastos de formalización, pero los gastos son más ‘razonables’ para sus bolsillos”, explicó Pérez.

**Oportunidad.** De la mano de estos proyectos inmobiliarios está el tema del financiamiento.

Victor Rojas, ejecutivo de productos de Grupo Mutual Alajuela, indicó que el financiamiento siempre ha existido para esta clase social, “lo que faltaba era oferta”.

“Trabajamos en productos que se adapten a este grupo de clientes. Por ejemplo, en la mutual ofrecemos la figura de deudores solidarios, en la cual varios miembros de la familia unen sus salarios para comprar casa en mejores condiciones, eliminando la dificultad de conseguir fiadores, por ejemplo”, manifestó Rojas.

No obstante, no todos en el sector vivienda consideran que el panorama de la clase media ha mejorado. Randall Murillo, director ejecutivo de la CCC, considera que falta un cambio en las normas que rigen la construcción por parte del

TOME NOTA

## Algunas opciones:

1. Proyecto Solar Monserrat, con casas que van desde los ₡40 millones. Ubicado dos kilómetros al norte de Walmart en Curridabat.
2. Condominio Veredas del Conquistador, en Cartago. Ofrece 69 unidades habitacionales, cuyos precios van de los ₡33,4 millones a los ₡35,2 millones.
3. Málaga II, en Ciruelas de Alajuela, casas desde ₡33 millones.
4. Residencial Orokay en Orosi, viviendas desde ₡21,7 millones y condominio Villa Piedades (Santa Ana), con casas desde ₡43,5 millones.

**Fuente:** Desarrolladoras.

Poder Ejecutivo y Legislativo al igual que variar la visión de algunas municipalidades con temas como, por ejemplo, un mayor aprovechamiento en el uso del suelo (construcciones verticales).

“Desde el punto de vista de normas constructivas se mantienen las que están en función de proyectos con estándares altos y cuando estas mismas se aplican a desarrollos para otras clases sociales, encarecen el producto final”, puntualizó. “Las opciones de menor precio se encuentran por lo general fuera de la GAM, o en zonas poco atractivas para vivir”. ●