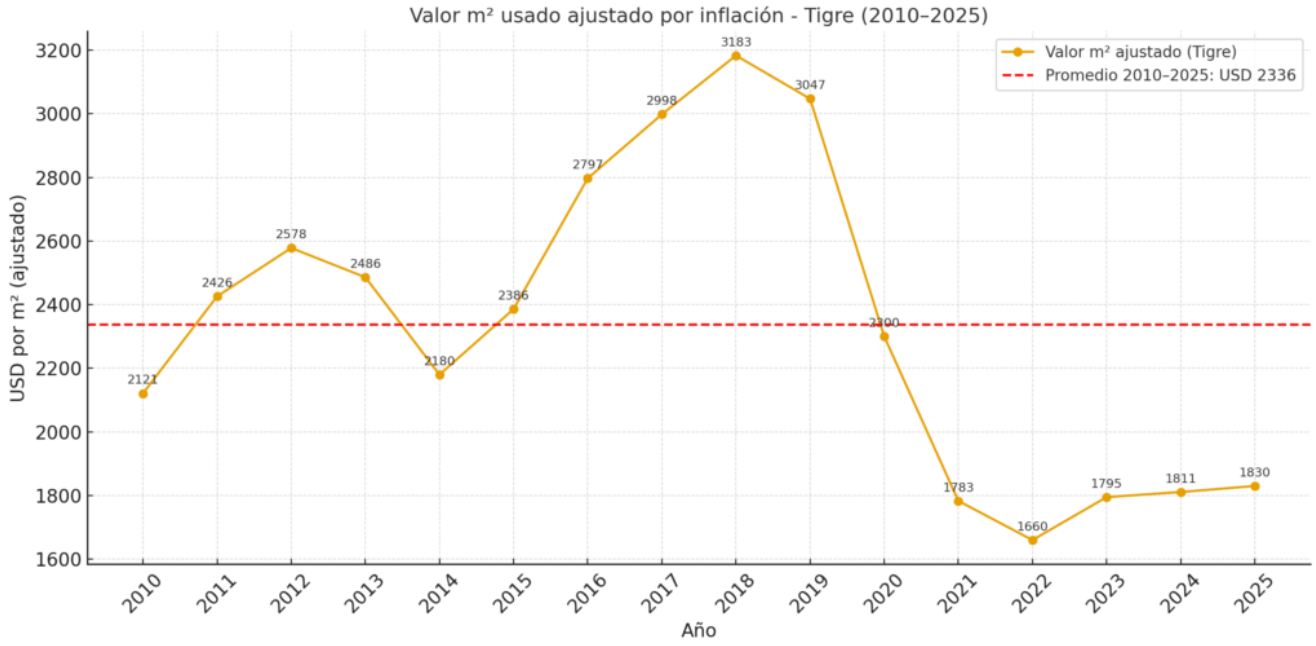
Análisis de la brecha entre valor publicado y costo de construcción – Año 2025

Análisis de la brecha entre valor y costo de construcción – Año 2025



 El m² usado sigue barato… y el crédito lo capitalizó

El gráfico muestra claramente que el valor del m² usado en Tigre –ajustado por inflación– **se mantiene en niveles históricamente bajos en 2025**, rondando los **USD 1.830**, cuando el promedio de los últimos 15 años es de **USD 2.336**.

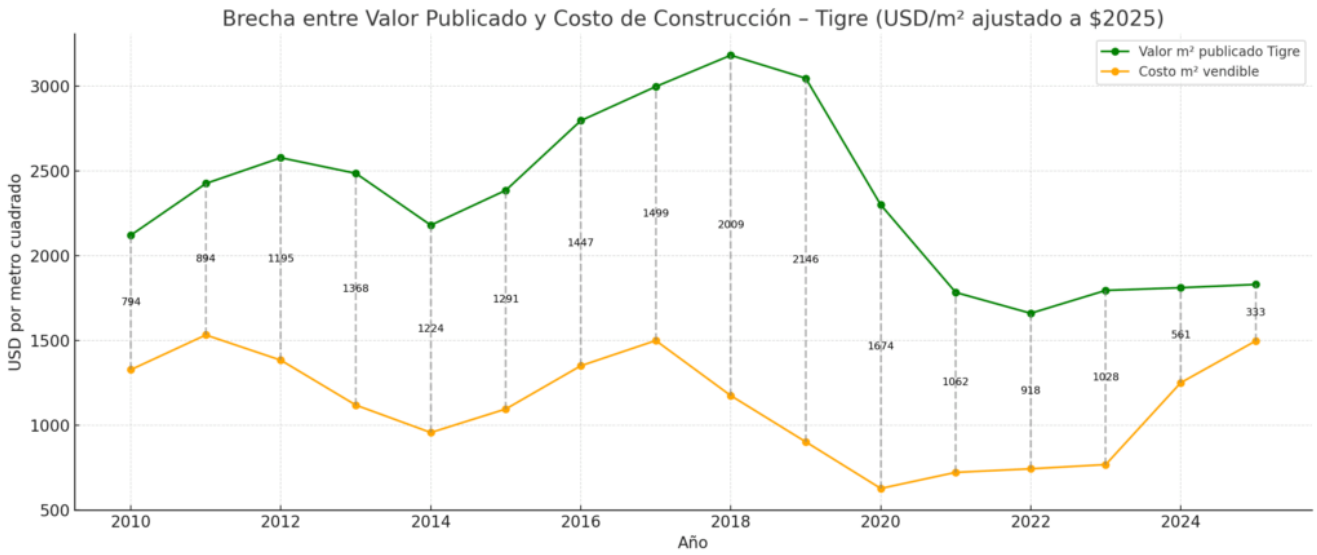
 Si bien no es el piso absoluto, **estamos muy por debajo del valor medio histórico**, lo que representa una ventana de oportunidad para compradores.

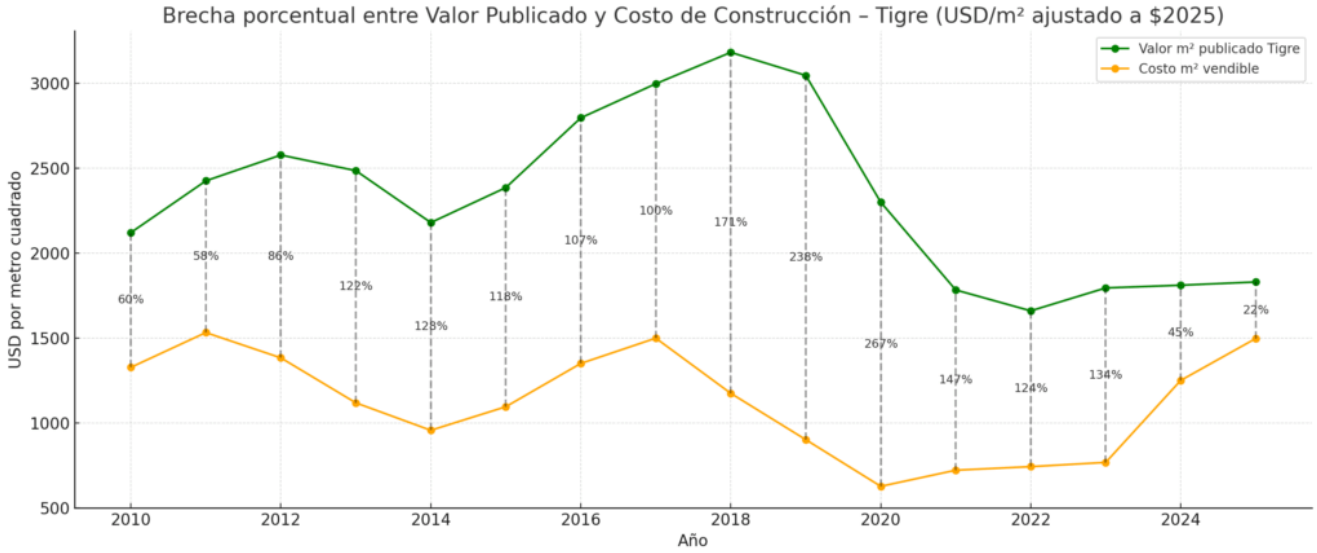
 Desde mediados de 2024, con la **reaparición del crédito hipotecario**, las operaciones en el mercado usado comenzaron a explotar. En agosto 2025, **el 17.6% de las transacciones en la**

Provincia de Buenos Aires fueron apalancadas con crédito, lo que equivale a **unas 2.287 escrituras mensuales** sobre un total aproximado de **12.964 operaciones**.

 Este combo —precios reales bajos + acceso al financiamiento— generó **el mejor año en cantidad de operaciones en mucho tiempo**, principalmente en el segmento de usados, donde muchos inquilinos pudieron finalmente dar el salto a la propiedad.

“Precios del usado y costos de construcción: una brecha que ya no cierra”





En los gráficos observamos cómo evolucionó la **brecha entre el**

valor de publicación del metro cuadrado en Tigre y el **costo de construcción por m² vendible**, ambos ajustados a dólares de julio 2025.

 En el año 2025, la diferencia entre ambos indicadores es **de apenas USD 333 por m²**:

- **Valor de publicación:** USD **1.830/m²**
- **Costo directo de obra (materiales + mano de obra):** USD **1.497/m²**

Esta brecha es una de las más bajas de los últimos 15 años. Pero lo más importante es entender que **el costo directo no representa el costo total real para construir un departamento nuevo**.

Para calcular el **costo total del m² vendible**, hay que sumar varios ítems fundamentales que impactan directamente en la viabilidad de cualquier desarrollo:

1. **La incidencia de la tierra**: el valor proporcional del terreno dividido entre los metros vendibles.
2. **Honorarios profesionales**: arquitectos, dirección técnica, ingeniería, cálculo estructural, legales.
3. **Gastos municipales y de aprobación**: permisos de obra, derechos de construcción, estudios de impacto, entre otros.
4. **Costos de comercialización y marketing**: comisiones inmobiliarias, renders, showroom, diseño de marca, etc.
5. **Carga impositiva**: impuestos nacionales y provinciales, sellos, tributos sobre ventas.
6. **Utilidad empresarial**: la ganancia esperada por el desarrollador para asumir el riesgo y capital inmovilizado.
7. Entre muchos otros items.

Al sumar todos estos componentes, el **costo total para construir y vender un departamento nuevo en Tigre en 2025 se ubica por encima de los USD 2.500/m²**, muy por encima del valor medio publicado actual en el mercado de usados.

¿Qué implica esto?

- El precio de venta de los inmuebles usados **ya no refleja un margen razonable frente al costo de construcción**.
- **Los desarrolladores están presionados**: muchos proyectos nuevos se postergan, se reformulan o se lanzan solo si logran fuertes preventas con anticipación.
- En el mercado actual, **construir para vender al precio del usado es inviable**, salvo que el terreno haya sido adquirido muy barato o el desarrollo cuente con condiciones excepcionales.

Conclusión

En 2025, la situación del mercado inmobiliario de Tigre revela **una brecha mínima entre el valor de publicación y el costo directo de obra**, pero una brecha **real y más profunda cuando se suman todos los costos del proceso productivo**. Esto explica por qué **los proyectos nuevos se desaceleran** y **el mercado de usados gana atractivo** para los compradores finales.

¿Y ahora qué?

La foto actual del mercado deja un mensaje claro: **algo no está funcionando bien**. En 2025, la brecha entre el valor publicado y el costo de construcción se redujo a mínimos históricos. Con precios de venta que apenas superan los costos de obra (mano de obra + materiales), reponer metros nuevos se vuelve prácticamente inviable.

Esto explica por qué **estamos viendo récords de venta de usados**, especialmente en GBA Norte. El regreso del crédito

hipotecario permitió apalancar demanda contenida, y eso derivó en el **mejor año en cantidad de operaciones** en mucho tiempo.

Pero atención: si los valores de venta no recuperan terreno frente a los costos, el stock de obra nueva podría agotarse sin ser repuesto, y el mercado se volverá cada vez más dependiente del usado. El equilibrio debería llegar por una suba gradual en los precios de venta o una baja en los costos, algo que hoy no parece probable a corto plazo.

Fuentes, metodología y aclaraciones

Los valores de publicación utilizados en este análisis provienen de las estadísticas elaboradas por *Reporte Inmobiliario*, que publica precios nominales por m² de propiedades usadas en diferentes zonas del AMBA, incluyendo Tigre.

Para este estudio, dichos valores fueron **ajustados por inflación hasta julio de 2025**, con el objetivo de observar la evolución real del precio del metro cuadrado a lo largo del tiempo. Esta conversión de valores nominales a reales permite comparar correctamente distintas etapas del mercado y evaluar con mayor precisión la rentabilidad, la brecha con los costos y el contexto de decisión de los actores del sector.

Este análisis fue desarrollado por **FP & Asociados**, y se centra exclusivamente en el mercado inmobiliario de Tigre. Incluye además variables complementarias como el costo de construcción estimado por metro cuadrado vendible y el impacto del crédito hipotecario en el nivel de operaciones de compraventa.

⚠ **Importante:** Los valores expresados en este informe son promedios estadísticos y deben ser utilizados únicamente con fines analíticos o de diagnóstico de mercado. **No deben ser utilizados como referencia directa para tasar una propiedad individual**, ya que cada inmueble requiere un análisis particular que contemple múltiples factores como ubicación específica, estado de conservación, orientación, terreno,

entorno, oferta directa competidora, y el nivel de urgencia o motivación del propietario, entre otros.

Por Fernando Pozzi – Martillero y Corredor Público
Matrículas 4103 – 4.129 C.M.C.P.S.I
Analista y consultor del mercado inmobiliario – PBA
Seguime en IG: https://www.instagram.com/fernando_pozzi/
Blog: www.blog.ipozzi.com.ar
Web: www.fernandopozzi.com