# ¿Es momento de desarrollar? El costo de construir subió y la brecha con los precios se achicó

El mercado inmobiliario de **GBA Norte** atraviesa una situación particular. El **costo de construcción medido en dólares se encuentra en máximos históricos**, mientras que el precio de las propiedades usadas todavía permanece por debajo de sus máximos.

Para quien analiza iniciar un desarrollo, esto plantea una pregunta central:

**¿Existe hoy una brecha suficiente entre el costo de producir nuevos metros cuadrados y el precio que el mercado está dispuesto a pagar por ellos?**

Para responderla es importante diferenciar **costo de obra por m² construido, costo de construcción por m² vendible y precio de venta por m²**. Son conceptos relacionados, pero no equivalentes.

## Primero: qué significa costo de obra

Cuando hablamos de **costo de construcción por m² de superficie total**, estamos distribuyendo el costo físico de ejecutar el edificio sobre la totalidad de los metros construidos.

Incluye fundamentalmente **materiales y mano de obra de los distintos rubros necesarios para construir el edificio**.

Actualmente ese costo se encuentra alrededor de:

**USD 1.264 por m² construido.**

Pero un edificio tiene metros propios de las unidades y también **palieres, circulaciones, escaleras, accesos, espacios técnicos y otras superficies comunes**.

Todos esos metros cuestan construir, aunque no se comercialicen individualmente.

Por eso existe una segunda medida especialmente importante para analizar desarrollos: el **costo de construcción por m² vendible**.

Actualmente se ubica alrededor de:

**USD 1.744 por m² vendible.**

# Construido y vendible no significan lo mismo

La diferencia entre USD 1.264 y USD 1.744 **no surge de agregar el terreno ni la rentabilidad**.

Es fundamentalmente el resultado de distribuir el costo de construir todo el edificio sobre una superficie menor: **los metros que finalmente generan ingresos para el proyecto**.

En términos simples:

| Junio 2026 | USD/m² |
|---|---|
| **Costo sobre superficie total construida** | **1.264** |
| **Costo sobre superficie vendible** | **1.744** |

Esta distinción es fundamental porque cuando analizamos la viabilidad económica de un desarrollo, finalmente son **los metros comercializables los que deben absorber económicamente el costo de construir todo el edificio**.

# La tierra está fuera de ambos valores

Este es uno de los puntos más importantes del análisis.

Ni los **USD 1.264/m² construido** ni los **USD 1.744/m² vendible** representan el costo integral de un desarrollo.

**La incidencia de la tierra está fuera de ambos indicadores.**

También existen otros componentes que deben incorporarse para llegar al costo económico completo del proyecto, como **honorarios profesionales, derechos, impuestos, financiación, comercialización y otros gastos**, según la estructura de cada desarrollo.

Finalmente debe existir una **rentabilidad suficiente para compensar el capital, el tiempo y el riesgo empresario**.

Conceptualmente, la ecuación es:

**Costo de construcción por m² vendible + incidencia de tierra + demás costos del desarrollo + rentabilidad = precio necesario de venta.**

Pero existe una última variable que el desarrollador no controla:

**el precio que el mercado está dispuesto a pagar.**

# El precio por m² representa otra cosa

Cuando observamos los precios publicados en los portales inmobiliarios estamos mirando **el valor de una unidad inmobiliaria terminada**, sea nueva o usada.

Esa unidad posee metros propios y además una participación

sobre **las superficies y sectores comunes del edificio**.

Por eso no corresponde interpretar el precio publicado por m² como si fuera simplemente el valor de construir físicamente los metros interiores de un departamento.

Son magnitudes diferentes.

Pero compararlas resulta muy útil porque permite observar **cuánto espacio económico existe entre producir nuevos metros cuadrados y el valor que reconoce el mercado inmobiliario**.

# Para comparar 2020 con 2026 hay que eliminar el efecto de la inflación

Hay una aclaración metodológica fundamental.

Los valores de **junio de 2026 son valores actuales**, mientras que para comparar correctamente con 2020 debemos eliminar el efecto de la pérdida de poder adquisitivo del dólar durante estos seis años.

Por eso, los valores históricos utilizados a continuación fueron **actualizados a dólares constantes de 2026**.

Esto significa que no estamos comparando simplemente dólares nominales de 2020 contra dólares nominales actuales.

Estamos preguntándonos:

**¿Cuánto representarían hoy aquellos valores de 2020 una vez considerada la inflación acumulada de Estados Unidos?**

Este ajuste permite realizar una comparación económica mucho más consistente.

# En términos reales, el costo de construir aumentó enormemente

Una vez expresados los valores históricos en **dólares constantes de 2026**, la comparación es muy clara:

| Indicador | 2020 en USD constantes 2026 | Junio 2026 |
|---|---|---|
| **Costo obra total / m² construido** | **USD 460** | **USD 1.264** |
| **Costo construcción / m² vendible** | **USD 626** | **USD 1.744** |

El costo físico de obra pasó de **USD 460 a USD 1.264/m²**.

Eso representa aproximadamente un **175% de aumento real**.

El costo por superficie vendible pasó de **USD 626 a USD 1.744/m²**.

El aumento fue cercano al **179% real**.

Es decir, incluso después de eliminar el efecto de la inflación del dólar, **el costo de producir nuevos metros cuadrados prácticamente se multiplicó por 2,8**.

# ¿Qué ocurrió mientras tanto con el precio del usado?

El precio promedio del usado en GBA Norte durante 2020 fue aproximadamente **USD 2.462/m² nominales**.

Para poder compararlo correctamente con 2026 también debemos actualizar ese valor por la inflación del dólar.

Expresado en dólares constantes de junio de 2026, aquellos USD 2.462 equivalen aproximadamente a:

**USD 3.176/m².**

Actualmente el usado de GBA Norte ronda:

**USD 2.404/m².**

La comparación cambia completamente cuando todos los valores están expresados en la misma moneda:

| Indicador | 2020 en USD constantes 2026 | Junio 2026 | Variación real |
|---|---|---|---|
| **Precio usado GBA Norte** | **3.176** | **2.404** | **–24%** |
| **Costo obra total** | **460** | **1.264** | **+175%** |
| **Costo por m² vendible** | **626** | **1.744** | **+179%** |

Esta tabla probablemente resume **el principal problema que enfrenta actualmente el desarrollo inmobiliario**.

Mientras el precio real del usado es aproximadamente **24% menor que en 2020**, el costo real de producir nuevos metros cuadrados aumentó alrededor de **175%-180%**.

Las dos variables se movieron en direcciones completamente diferentes.

# La relación entre precio y costo cambió radicalmente

En 2020, expresando todos los valores en dólares constantes de 2026, teníamos:

**Precio usado: USD 3.176/m²**

**Costo de obra total: USD 460/m²**

La relación era aproximadamente:

**6,9 veces.**

Hoy tenemos:

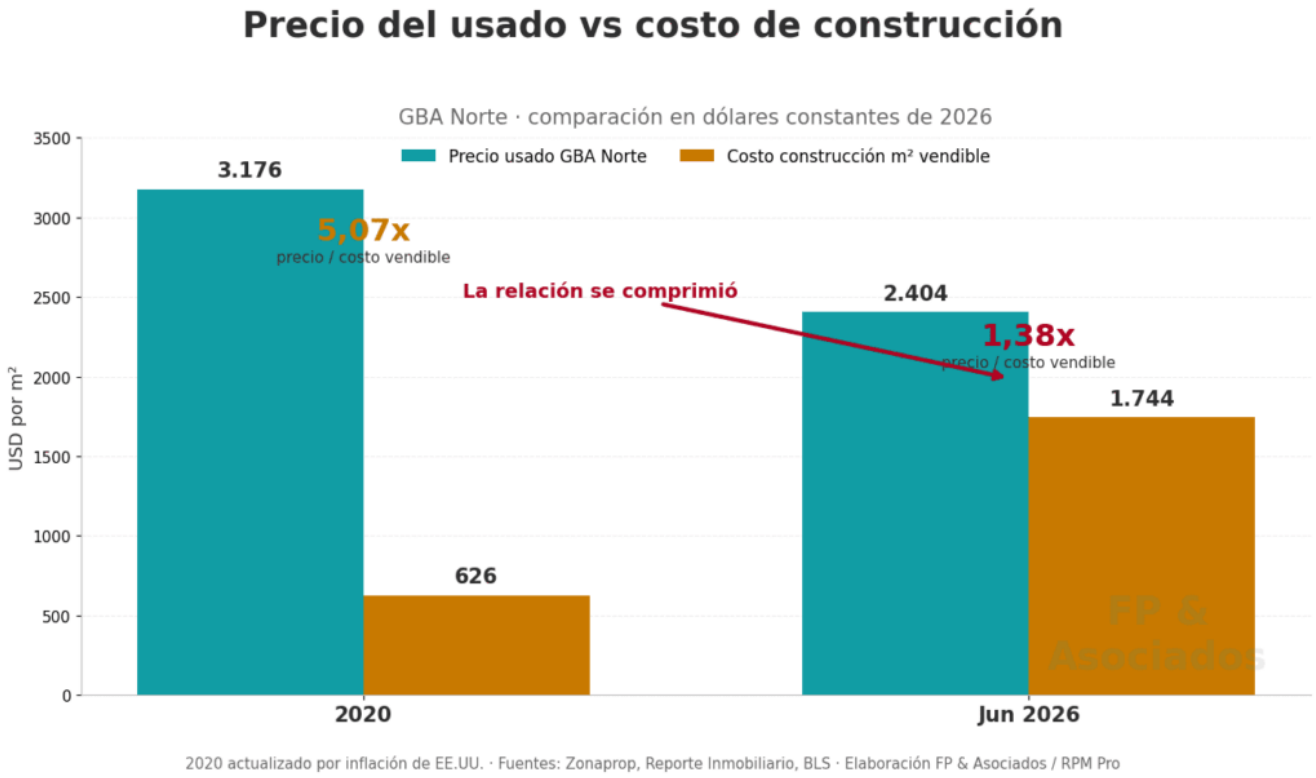
**Precio usado: USD 2.404/m²**

**Costo de obra total: USD 1.264/m²**

La relación es:

**1,90 veces.**

| Relación precio / costo obra total | 2020 | 2026 |
|---|---|---|
| Precio / costo | 6,9x | 1,90x |




La compresión es enorme.

Esto **no significa que en 2020 existiera una rentabilidad equivalente a 6,9 veces el costo**.

Estamos comparando solamente el valor inmobiliario con el costo físico de construcción.

Entre ambos existen superficie no vendible, tierra, impuestos, honorarios, financiación, comercialización y demás costos.

Lo relevante es observar **cuánto espacio económico existía entre ambas variables y cuánto existe actualmente**.

# El m² vendible muestra todavía mejor la tensión

Para analizar el negocio del desarrollo resulta más útil observar el costo por superficie vendible.

En 2020:

**USD 3.176 / USD 626 = 5,07 veces.**

Actualmente:

**USD 2.404 / USD 1.744 = 1,38 veces.**

| **Relación precio / costo vendible** | **2020** | **2026** |
|---|---|---|
| **Precio / costo** | **5,07x** | **1,38x** |

Esta comparación es particularmente importante.

Hoy tenemos:

**Precio usado: USD 2.404/m²**

menos

**Costo de construcción vendible: USD 1.744/m²**

igual a:

**USD 660/m² de diferencia.**

Pero esos **USD 660 no son margen ni rentabilidad**.

De allí todavía deben absorberse **la incidencia de la tierra y los restantes costos del desarrollo**, además de existir un beneficio que justifique el capital invertido y el riesgo asumido.

Ahí aparece con claridad **la compresión de la ecuación actual**.

# El verdadero problema no es solamente que construir esté caro

Decir que el costo está en máximos históricos describe solamente una parte del problema.

Lo verdaderamente relevante es que **el costo aumentó al mismo tiempo que el precio real del stock inmobiliario existente permanece considerablemente por debajo de los valores de 2020**.

El desarrollador queda entonces atrapado entre dos variables.

Por abajo tiene **un costo de producción mucho más elevado**.

Por arriba tiene **un mercado que todavía no recuperó los precios reales anteriores**.

Y entre ambos debe encontrar espacio para **tierra, demás costos y rentabilidad**.

# Que el costo esté en máximos no significa que necesariamente vaya a bajar

Existe una tentación lógica de pensar:

**“Si el costo está tan alto, en algún momento tendrá que bajar.”**

Pero económicamente no existe ninguna garantía de que eso ocurra.

La evolución dependerá de variables como **tipo de cambio, inflación, salarios, materiales y políticas económicas, monetarias y cambiarias**.

Una corrección cambiaria podría reducir temporalmente determinados costos medidos en dólares.

Pero también podría suceder que posteriormente salarios y materiales vuelvan a ajustarse.

Por eso, **esperar una caída del costo es un escenario posible, no una certeza**.

Un proyecto cuya rentabilidad depende necesariamente de que el costo baje en el futuro está incorporando **una apuesta macroeconómica adicional**.

# La brecha también podría recomponerse por el precio

Existe otra posibilidad que muchas veces recibe menos atención.

La ecuación no necesita necesariamente corregirse mediante una caída del costo.

También puede hacerlo mediante **una recuperación de los precios inmobiliarios**.

Recordemos que el usado actual de GBA Norte se encuentra alrededor de **USD 2.404/m²**, mientras que el valor promedio de 2020 actualizado a dólares constantes de 2026 sería aproximadamente **USD 3.176/m²**.

Existe todavía una diferencia real importante.

Por eso la brecha entre precio y costo podría recomponerse mediante **una baja de costos, una recuperación de precios o una combinación de ambos movimientos**.

Cuál de esos escenarios ocurrirá es imposible de anticipar con certeza.

# El desarrollador compite contra edificios construidos con otros costos

Existe además una dificultad estructural.

Un edificio que comienza hoy debe producirse con **costos actuales**.

Pero cuando sus unidades salgan al mercado competirán contra departamentos usados y unidades terminadas construidas en momentos donde el costo medido en dólares podía ser sustancialmente menor.

El propietario de un inmueble existente **no necesita recuperar el costo actual de construirlo nuevamente**.

Su precio depende de la oferta, la demanda, la ubicación, las características del producto y su necesidad de vender.

Por eso puede existir una diferencia importante entre **costo de reposición y valor de mercado**.

Que al desarrollador le cueste más producir **no significa automáticamente que el comprador vaya a reconocer ese mayor costo**.

# El pozo incluso supera hoy al producto terminado

Los valores actuales de GBA Norte muestran otra característica interesante:

| Segmento | USD/m² aprox. |
|---|---|
| **Usado** | **2.404** |
| **A estrenar** | **2.649** |

| Segmento | USD/m² aprox. |
|---|---|
| Pozo | 2.956 |

El precio promedio del pozo se encuentra incluso **por encima del precio promedio de una unidad a estrenar**.

Pero existe una diferencia fundamental: **la forma de pago**.

El usado y buena parte del producto terminado requieren disponer de una cantidad importante de capital al momento de comprar.

El pozo normalmente permite **anticipo y pagos durante el período de obra**.

Por eso una parte del mayor precio puede explicarse por **la financiación implícita que recibe el comprador durante la construcción**.

En términos simples:

> ***El producto terminado compite principalmente por capital disponible hoy; el pozo también puede competir por capacidad de ahorro futura.***

# Pero el precio del pozo también encuentra un límite

La financiación permite cierto diferencial, pero no desconecta al pozo del mercado.

El comprador finalmente compara **cuánto terminará pagando por una unidad futura frente a cuánto cuesta una unidad terminada disponible hoy**.

Por eso aparece una tensión muy clara:

> ***El costo de construcción empuja el precio necesario desde abajo, mientras el stock existente y la capacidad de pago de***

*la demanda lo limitan desde arriba.*

Y en el medio todavía deben entrar **tierra, demás costos y rentabilidad**.

# Entonces, ¿es momento de desarrollar?

No existe una respuesta general.

Habrá ubicaciones, terrenos, tipologías y proyectos donde la ecuación continúe siendo atractiva. Y habrá otros donde **la incidencia de tierra, el costo actual de construcción y el precio posible de venta dejen una brecha insuficiente**.

Por eso cada proyecto necesita analizar especialmente **incidencia de tierra, costo de obra, eficiencia entre superficie total y vendible, precio posible de venta, financiación, competencia, velocidad de absorción y rentabilidad esperada**.

Pero los números muestran algo difícil de ignorar.

Entre 2020 y 2026, expresado todo en **dólares constantes de 2026**:

**el precio real del usado cayó aproximadamente 24%, mientras el costo real de producir nuevos metros cuadrados aumentó alrededor de 175%-180%.**

La relación precio/costo por m² vendible pasó aproximadamente de **5,07 veces a solamente 1,38 veces**.

Ese cambio resume buena parte del desafío actual.

Por eso, quizás la pregunta correcta no sea:

**“¿Cuándo va a bajar el costo de construcción?”**

Sino:

> ***“Con los costos actuales y los precios que hoy puede convalidar el mercado, ¿existe una brecha suficiente para desarrollar, asumir el riesgo y obtener una rentabilidad razonable?”***

Esa es probablemente **una de las preguntas centrales del desarrollo inmobiliario en 2026**.

**Fuentes: Zonaprop**, índices de precios inmobiliarios de GBA Norte; **Reporte Inmobiliario**, costos de construcción sobre superficie total y superficie vendible; **Clarín Arquitectura**, evolución de costos de construcción; **RIPTE – Secretaría de Trabajo, Empleo y Seguridad Social / Ministerio de Capital Humano**; **Bureau of Labor Statistics (BLS – Estados Unidos)**, CPI-U utilizado para expresar los valores históricos en dólares constantes de 2026.

**Elaboración, actualización a valores constantes, cruces y cálculos propios: FP & Asociados – Inteligencia de Mercado Inmobiliario / RPM Pro.**