

# Departamentos en venta en el casco urbano de Tigre

## Nota de Interés #1: Mercado Inmobiliario Tigre

### ¿Hubo menos departamentos en venta, en el casco urbano de Tigre, en 2022?

La zona de Tigre, según los datos tomados del portal Zonaprop, en diciembre de 2022 tenía un stock disponible de avisos de departamentos en venta de 2700 unidades. El 43,53% de la oferta correspondía a unidades usadas y el 56,47%, a unidades a estrenar y en pozo.

La distribución del stock actual, a enero de 2023, se compone de 6% monoambientes, 52% de unidades con 1 dormitorio, 30% con 2 dormitorios, 9% con 3 dormitorios y 3% para el resto de las tipologías.

- **Gráfico No. 1 – Departamentos en venta nuevos y usados en el casco urbano de Tigre, cantidad por tipologías, a enero de 2023**



. Fuente: Informes propios de FP & Asociados y [www.pozzi.com.ar](http://www.pozzi.com.ar), en base a datos de Zonaprop

## ¿Es menor la oferta de departamentos en relación a 2021?

Sí. Cuando analizamos la medición interanual la oferta de departamentos en diciembre de 2022 cayó un 8%.

Sin dudas, 2022 fue un buen año para los compradores – inversores que supieron identificar aquellas oportunidades que existían en medio de tanta oferta acumulada.

El mercado absorbió gran parte de la oferta de departamentos, principalmente nuevos, con precios más acomodados al contexto actual del mercado inmobiliario.

Al comienzo de 2022 el análisis de la zona de Tigre tenía una

sobreoferta de departamentos, ya sean usados como así también a estrenar, con un total de 3200 unidades. Culminado el año, el stock terminó en 2700.

Aun así y con menos oferta, la velocidad del mercado sigue siendo lenta, necesitando 45 meses para terminar con el stock. Una cifra muy lejana si la comparamos con 2017 y 2018, cuando el mercado tenía otro tipo de dinamismo.

## **Un descenso del stock**

Por primera vez en los últimos 4 años, salvo el período de cuarentena, a partir del último cuatrimestre de 2022 venimos observando un descenso del stock publicado para este segmento.

Las razones podrían ser al menos 3. Por mencionar algunos casos, se encuentra el de aquellos propietarios de unidades usadas que decidieron retirar sus inmuebles de la venta ya que no aceptaron la baja de precios que el mercado demandaba. Al ver que pasaban los meses e inclusive años, optaron por retirar su depto y esperar un mejor ciclo de ventas a futuro.

Otra de las razones podría darse en los casos de propietarios que prefirieron volcar las unidades al mercado de renta. Y alquilarlas rápidamente debido a la escasa oferta de departamentos junto con la marcada necesidad de demanda que existe.

## **A un piso**

Una tercera razón –y no menos relevante– se dio en aquellos clientes del tipo “usuario final”, y en menor medida los pequeños inversores. Todos ellos vieron que los precios llegaron a un piso y observaron que, en 2022, la tendencia de precios se dio con leves subas en el valor del metro cuadrado, quedando poco margen para seguir dilatando la decisión de compra. Este fue un buen motivo para aquellos inversores que

estaban líquidos en dólares, y decidieron volcarse al ladrillo aprovechando una ventana de oportunidad que se dio por el acomodamiento de los precios.

Si tomamos el pico máximo de los valores, allá por 2018 cuando el mercado era muy ágil, vimos que gran parte se debía a las operaciones encadenadas con el apalancamiento de los créditos hipotecarios, herramienta que hacía mover cada eslabón del sector.

## **Depreciación de la moneda y de los sueldos**

Pero desde ese entonces cambiaron casi todas las variables y las condiciones económicas. Eso abarca desde pasar a depreciarse sistemáticamente la moneda local y caer los sueldos –medidos en dólares– un 60% aproximadamente, hasta tener acumulación récord año tras año de avisos de departamentos en venta.

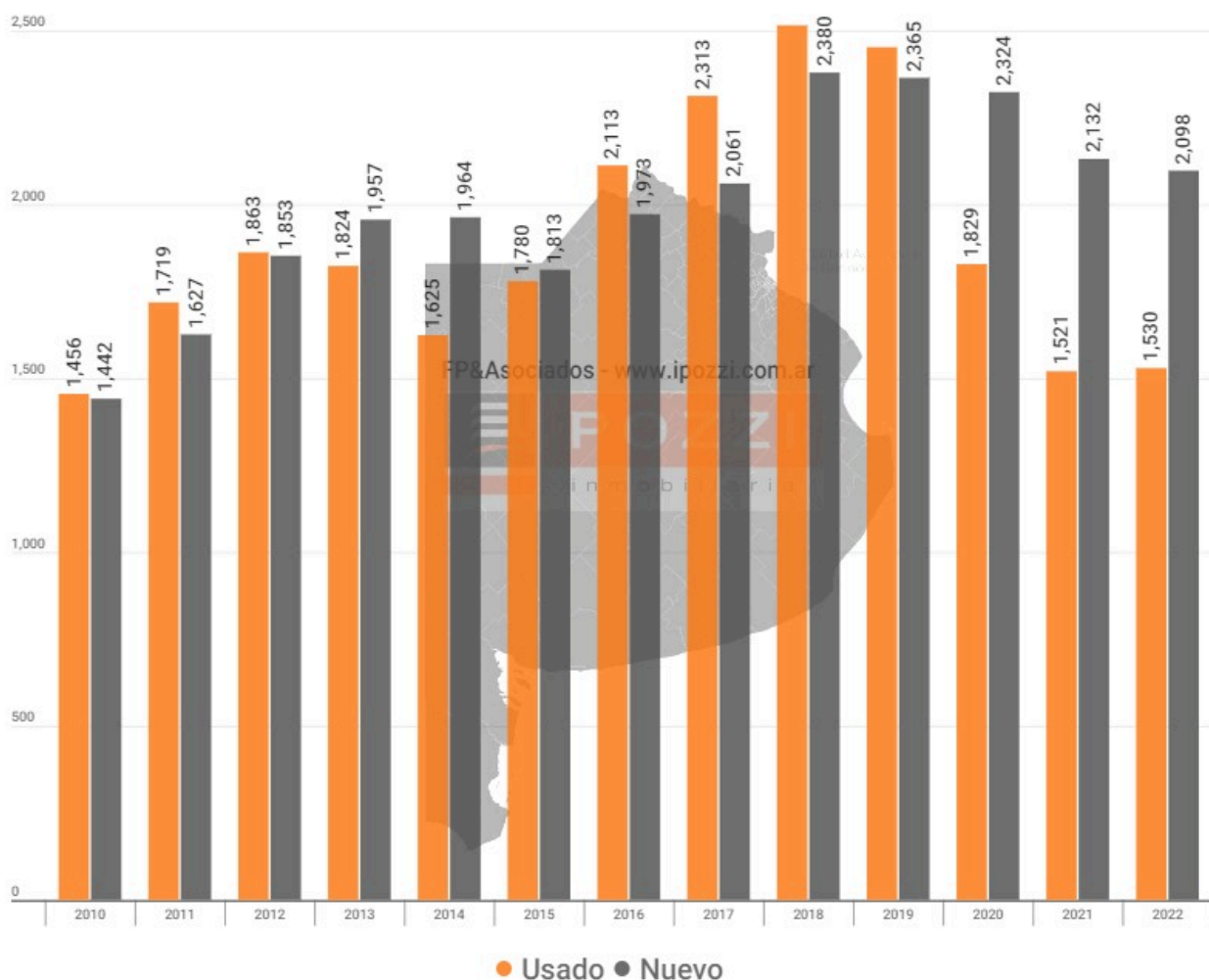
Esos son solo algunos de los indicadores que no permiten dejar atrás un mercado inmobiliario denominado “mercado de compradores”. Este está compuesto por un exceso de oferta por acumulación del stock y por escasez de posibilidades concretas de la demanda, dejando en evidencia que estamos atravesando el período más largo del que se tenga registros con más de 50 meses de vigencia hasta la fecha.

La situación llevó a **una caída en del metro cuadrado que llega al 39% para las unidades usadas**. Ello implica un promedio por metro cuadrado –en unidades estándar– de U\$S 1500 a U\$S 1600, valores nominales levemente por encima de 2010.

En las **unidades a estrenar y en pozo** de calidad estándar, tomando el mismo período, **la caída del metro cuadrado ronda un 12%**, con un estimado de U\$S 2100 por metro cuadrado, valores nominales similares a los que teníamos en 2017.

Está claro que el transcurrir del tiempo y las variables en el mercado inmobiliario, hicieron su trabajo.

• **Gráfico No. 2 – Comparación del precio del m<sup>2</sup> de departamentos nuevos y usados, en el casco urbano de Tigre, de 2010 a 2022**



. Fuente: Informes propios de FP & Asociados y [www.ipozzi.com.ar](http://www.ipozzi.com.ar), en base a datos de Reporte Inmobiliario

## Un resguardo de valor

En el presente, hay quienes prefieren apostar al dólar. Otros, a las inversiones financieras como los bonos y las acciones. Y algunos a las inversiones más conservadoras y seguras como lo son las inversiones en bienes raíces.

Llevamos dos años seguidos –2021 y 2022– donde la inflación le

gana al dólar y el poder de compra se diluye mes a mes.

Los clientes lo perciben y ven en **el ladrillo** una alternativa de inversión. Una inversión con ciclos de alzas y bajas como sucede con todas, pero siendo un resguardo de **valor indiscutido a largo plazo**.