

Precio, costo y timing: por qué hoy el pozo puede valer más que estrenar

Precio, costo, timing y crédito: por qué hoy el usado lidera el mercado inmobiliario

Durante años, el pozo fue sinónimo de oportunidad. Comprar antes, esperar y capturar valor era parte del manual clásico del mercado inmobiliario argentino.

Sin embargo, el escenario actual muestra un cambio profundo: **hoy el usado es el producto que mueve el mercado**, mientras que el pozo quedó condicionado por el costo y el timing.

Este artículo explica por qué, con datos concretos de **Tigre y GBA Norte**, y qué señales está dando el mercado para compradores, desarrolladores y propietarios.

1. El usado como ancla del mercado

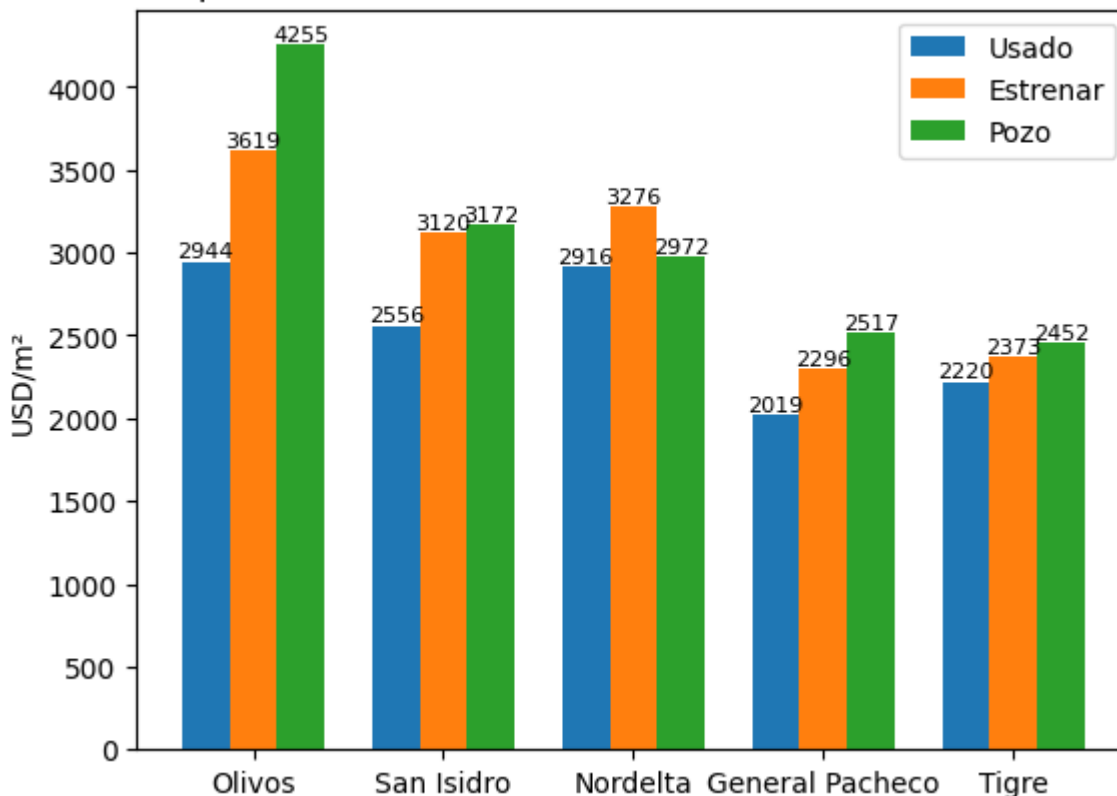
Hoy el precio que convalida la demanda no es el del pozo ni el del estrenar, sino el **precio del usado bien ubicado y correctamente valuado**.

El usado:

- se puede escriturar hoy,
- tiene valor cierto,
- es comparable,
- y responde rápido a la demanda real.

Por eso, la mayor parte de las operaciones actuales se concentran en este segmento.

Comparativo USD/m² - Usado vs Estrenar vs Pozo (Nov 2025)



2. Por qué estrenar puede ser más barato que el pozo

Puede parecer contradictorio, pero muchas unidades a estrenar que hoy se venden:

- comenzaron a construirse hace 2, 3 o más años,
- con costos en dólares mucho más bajos,
- y con otra estructura de gastos.

En esos casos, el desarrollador:

- ya absorbió el costo,
- busca cerrar el ciclo,
- y muchas veces no tiene decisión inmediata de reponer.

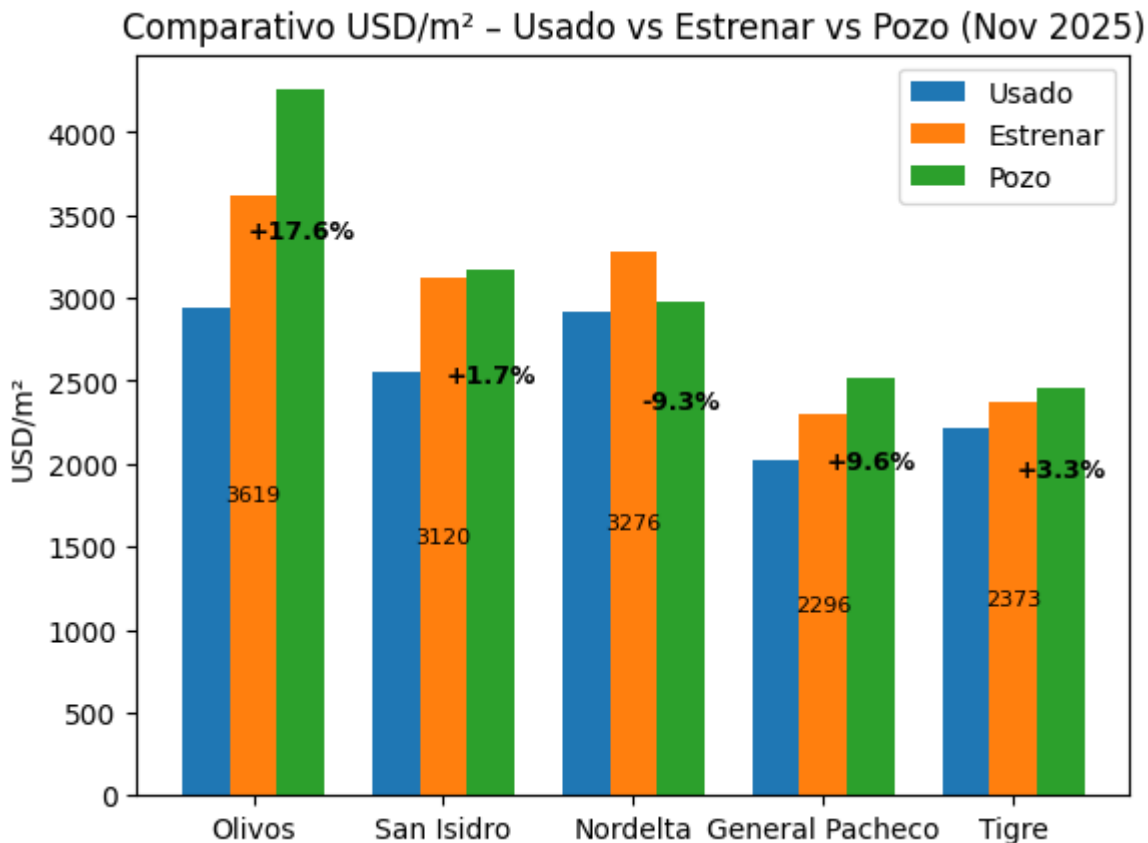
Eso permite que **estrenar refleje costo histórico**, mientras que el pozo refleja costo actual y futuro.

3. El pozo hoy se precio por costo defensivo

El pozo que hoy aparece en oferta, en muchos casos:

- no inició obra,
- o está en etapas iniciales,
- y se publica a un valor que busca garantizar la reposición futura.

No es un precio pensado para maximizar demanda, sino para **no quedar atrapado** si el costo vuelve a subir.



4. El verdadero problema: la reposición

El núcleo del problema actual no es el precio en sí, sino la **imposibilidad de reponer**.

Si un desarrollador vende barato hoy:

- no puede volver a construir mañana,
- queda fuera del mercado,
- o depende de un cambio de contexto que aún no llegó.

Por eso:

- hay menos lanzamientos,
- menos metros en pipeline,
- y muchos proyectos en pausa.

5. Nordelta: la excepción que confirma la regla

Los datos muestran una excepción clara: **Nordelta**.

Allí:

- el pozo está alineado o incluso por debajo del estrenar,
- las brechas son menores,
- y el ajuste de expectativas fue más rápido.

Esto responde a:

- mayor escala de proyectos,
- mejor espalda financiera,
- y una lectura más pragmática del mercado.

6. El rol del crédito: por qué el

usado es el que se mueve

Un factor decisivo en esta etapa es el **retorno gradual del crédito hipotecario**.

El crédito:

- no financia expectativas,
- financia unidades terminadas,
- con valor cierto y escritura inmediata.

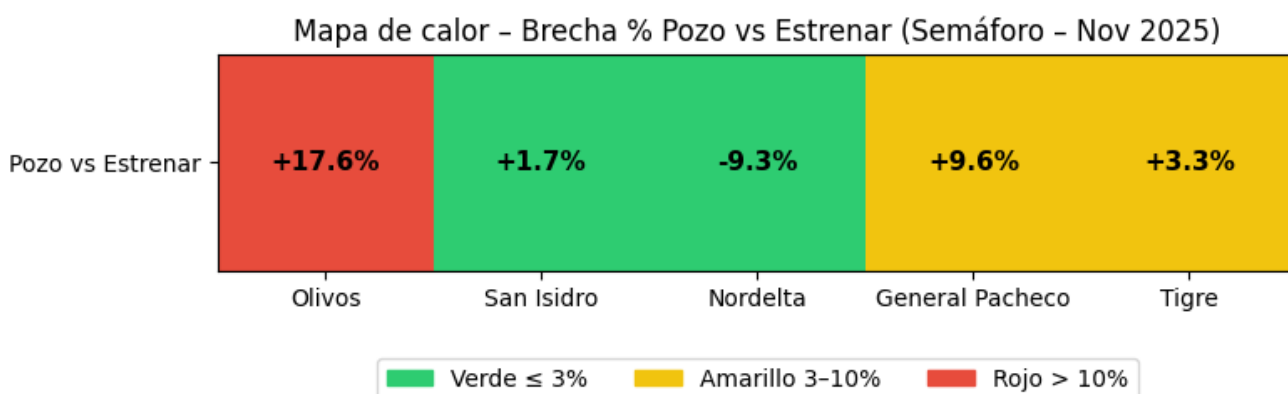
Por eso:

- **empuja al usado**,
- selecciona producto,
- y deja fuera al pozo y, en muchos casos, al estrenar caro.

El crédito no sube precios automáticamente:
activa la demanda real.

7. El mapa de calor del mercado inmobiliario

Si integramos precio, costo, timing y crédito, el escenario es claro:



Noviembre 2025:

Barrio	Usado	Estrenar	Pozo
Olivos	2.944	3.619	4.255
San Isidro	2.556	3.120	3.172
Nordelta	2.916	3.276	2.972
General Pacheco	2.019	2.296	2.517
Tigre	2.220	2.373	2.452

Conclusión:

El precio del pozo hoy no refleja oportunidad, refleja el problema de volver a construir, mientras el costo siga alto y el crédito siga apuntando al usado, el negocio estará en **entender el timing**, no en discutir precios en abstracto.

Fuente: datos de precios de publicación Index Zonaprop GBA Norte (Venta), noviembre 2025. Análisis y elaboración: FP & Asociados.