

# **El momento del desarrollo inmobiliario: cuándo el mercado está en verde, amarillo o rojo**

El mercado inmobiliario muchas veces se analiza solamente desde el precio de venta.

Sin embargo, cuando uno se pone el sombrero de desarrollador o de inversor en pozo, la lógica cambia completamente.

Porque un desarrollo inmobiliario no depende únicamente de si “las propiedades suben o bajan”.

Depende de una combinación mucho más compleja entre:

- valor de la tierra,
- costo de construcción,
- demanda,
- crédito,
- velocidad de ventas,
- riesgo financiero,
- y capacidad real de pago del comprador.

Y justamente ahí aparece una pregunta clave:

## **¿Cuál es el mejor momento para desarrollar o invertir en pozo?**

La respuesta no es absoluta.

Hay momentos:

- verdes,
- amarillos,
- y rojos.

Y entender eso puede marcar la diferencia entre un gran negocio o un proyecto que no cierra económicamente.

## El enfoque del desarrollador

El desarrollador inmobiliario mira el mercado desde otra perspectiva.

No piensa solamente:

*“¿cuánto vale hoy un departamento?”*

Piensa:

- cuánto cuesta el terreno,
- cuánto costará construir,
- cuánto tiempo demorará,
- cuánto podrá vender,
- y cuánto riesgo asumirá.

Porque en definitiva:

*el negocio del desarrollador es transformar tierra en metros vendibles con margen.*

## Tabla: semáforo del desarrollador inmobiliario

Escenario del mercado	Tierra	Construcción	Demanda	Crédito	Margen desarrollador	Semáforo
Mercado deprimido	Muy barata	Bajo en USD	Muy baja	Sin crédito	Bajo / incierto	☐

Escenario del mercado	Tierra	Construcción	Demanda	Crédito	Margen desarrollador	Semáforo
Inicio recuperación	Accesible	Empieza a subir	Mejora	Reaparece	Bueno	☐
Mercado equilibrado	Razonable	Estable	Sana	Moderado	Bueno	☐
Boom inmobiliario	Muy cara	Alta	Muy fuerte	Abundante	Se comprime	☐
Sobrecalentamiento	Exagerada	Muy alta	Especulativa	Agresivo	Bajo	☐
Caída post boom	Corrige	Sigue alta	Baja abrupta	Se corta	Débil	☐

## ¿Cuál suele ser el mejor momento para desarrollar?

Generalmente el mejor escenario aparece cuando coinciden estas cuatro variables:

- tierra todavía accesible,
- demanda recuperándose,
- construcción todavía razonable,
- y crédito comenzando a volver.

Es decir:

*cuando el mercado empieza a mejorar, pero todavía no explotaron los precios.*

Ahí suele aparecer la verdadera ventana verde para el desarrollador.

## El gran problema actual del mercado argentino

Hoy el mercado presenta una situación muy particular.

Por un lado:

- la demanda mejoró,
- volvieron parcialmente las hipotecas,
- aumentaron las escrituras,
- y el mercado se recuperó respecto a 2022–2023.

Pero por otro lado:

- el costo de construcción subió muchísimo en dólares,
- el valor de reposición está muy alto,
- y muchos proyectos empiezan a no cerrar.

Y acá aparece probablemente el punto más importante del mercado actual:

*el problema no es solamente el costo de construcción.*

*El verdadero problema es la relación entre:*

*incidencia de tierra + costo construcción*

*versus*

*capacidad del mercado de convalidar el precio final.*

## **Donde hoy el negocio empieza a romperse**

En muchas zonas intermedias como:

- San Fernando,
- Tigre tradicional,
- General Pacheco,
- El Talar,
- y gran parte del GBA medio,

el desarrollador se encuentra con un escenario complejo.

<b>Variable</b>	<b>Situación actual</b>
Tierra	Sigue cara o con expectativas altas
Construcción	Muy cara en USD
Precio de venta	Tiene techo
Poder adquisitivo	Limitado
Crédito	Todavía insuficiente
Margen	Muy ajustado

Entonces:

*el mercado no logra absorber naturalmente el valor que necesita el desarrollador para que el negocio cierre cómodo.*

## **El problema no es técnico: es económico**

Porque técnicamente se puede construir.

El problema real es:

*“¿Quién compra después el producto terminado y a qué valor?”*

Por ejemplo:

## **Caso típico hoy en Tigre / Pacheco**

- tierra con incidencia alta,
- construcción arriba de USD 1.400–1.600/m<sup>2</sup>,
- impuestos,
- gastos,
- honorarios,
- financieros,
- comercialización.

El valor final necesario empieza a acercarse a:

- USD 2.400,
- USD 2.700,
- o incluso más por m<sup>2</sup> vendible.

Y ahí aparece el límite.

Porque muchas veces:

- el mercado no convalida fácilmente esos valores,
- o absorbe extremadamente lento,
- especialmente fuera de zonas premium consolidadas.

## **En cambio, en zonas premium aparece otra lógica**

Y ahí está probablemente la gran diferencia del mercado actual.

En zonas premium:

- el costo construcción es similar,
- incluso la tierra puede ser más cara,
- PERO el mercado sí convalida mejor el valor final.

Entonces el desarrollador tiene:

- más margen,
- más velocidad de ventas,
- más liquidez,
- y menor riesgo relativo.

# Ejemplo conceptual

Zona	Costo total desarrollo	Precio mercado posible	Resultado
Pacheco tradicional	USD 2.400/m <sup>2</sup>	USD 2.300/m <sup>2</sup>	<input type="checkbox"/> Ajustado
Tigre medio	USD 2.600/m <sup>2</sup>	USD 2.500/m <sup>2</sup>	<input type="checkbox"/> Muy fino
Zona premium consolidada	USD 3.000/m <sup>2</sup>	USD 4.500/m <sup>2</sup>	<input type="checkbox"/> Negocio sano

## ¿Por qué el mercado premium lo convalida?

Porque el comprador premium:

- tiene más capacidad económica,
- depende menos del crédito,
- busca ubicación,
- status,
- amenities,
- seguridad,
- marca,
- exclusividad,
- experiencia,
- y resguardo patrimonial.

Entonces el valor:

*deja de depender solamente del costo.*

Y pasa a depender también de:

- percepción,

- escasez,
- posicionamiento,
- y poder adquisitivo del segmento.

## **El gran problema hoy del desarrollador medio**

El desarrollador medio muchas veces queda atrapado en el peor escenario:

- tierra todavía cara,
- costo construcción disparado,
- mercado comprador limitado,
- y precios que no terminan de despegar.

Entonces:

- el margen desaparece,
- el riesgo aumenta,
- y muchos proyectos “cierran” solamente en Excel optimista.

## **Y eso explica algo muy importante de 2025–2026**

Probablemente empecemos a ver:

### **1. Menos proyectos nuevos**

Porque muchos directamente no cierran económicamente.

## **2. Más concentración en zonas premium**

Donde el mercado sí convalida valores altos.

## **3. Menos oferta futura**

Especialmente en segmentos medios.

## **4. Más desarrolladores pequeños frenados**

Porque ya no alcanza solamente con “hacer metros”.

## **El enfoque del inversor que compra en pozo**

Ahora bien, el inversor en pozo mira el negocio desde otro lugar.

Porque el comprador en pozo:

- financia una obra,
- asume riesgo,
- espera valorización,
- y resigna liquidez durante varios años.

Por eso necesita responder una pregunta fundamental:

*“¿Estoy entrando realmente barato respecto al valor futuro terminado?”*

# Tabla: semáforo del inversor en pozo

Escenario para invertir en pozo	Precio entrada	Costo obra	Riesgo	Potencial valorización	Liquidez futura	Semáforo
Mercado deprimido	Muy bajo	Bajo	Alto	Alto	Baja	☐
Inicio recuperación	Accesible	Sube moderado	Medio	Muy alto	Mejora	☐
Mercado equilibrado	Razonable	Estable	Medio/bajo	Buena	Buena	☐
Boom inmobiliario	Alto	Alto	Bajo	Limitada	Muy buena	☐
Sobrecalentamiento	Muy alto	Muy alto	Medio	Baja	Riesgosa	☐
Mercado frenado con costos altos	Alto	Muy alto	Alto	Incierta	Media/baja	☐

## La clave: comparar pozo vs usado terminado

La gran referencia para analizar un pozo no es solamente la cuota.

La verdadera comparación es:

*¿Qué diferencia existe entre el valor del pozo y el valor del usado terminado?*

Ejemplo:

- usado terminado: USD 2.200/m<sup>2</sup>
- pozo lanzamiento: USD 1.600/m<sup>2</sup>

Ahí existe margen.

Pero si:

- el usado vale USD 2.200/m<sup>2</sup>

- y el pozo ya arranca en USD 2.000/m<sup>2</sup>

el riesgo empieza a ser mucho mayor.

Porque el inversor ya no está comprando tan “adelantado”.

## **El gran tema actual: el CAC**

Hoy muchos compradores de pozo vuelven a mirar con atención el ajuste CAC.

Y no es casualidad.

Porque el problema ya no es solamente:

*cuánto cuesta hoy.*

Sino:

*cuánto terminará costando dentro de 24 o 36 meses.*

En un contexto donde:

- el costo de construcción sube fuerte,
- las cuotas ajustan,
- y el poder adquisitivo todavía está limitado,  
muchos compradores empiezan a dudar antes de ingresar a una obra.

## **Entonces... ¿el mercado hoy está verde, amarillo o rojo?**

La respuesta probablemente sea:

## □ **Amarillo**

No estamos frente a un mercado destruido.

Pero tampoco frente a una etapa de desarrollos “fáciles”.

## **¿Dónde aparece el verde hoy?**

Hoy las mejores oportunidades parecen concentrarse en:

- desarrolladores sólidos,
- buena ubicación,
- incidencia razonable,
- unidades chicas y líquidas,
- ticket accesible,
- proyectos cortos,
- y buena relación entre pozo y usado terminado.

Pero especialmente:

*en zonas donde el mercado sí puede convalidar el valor final del producto.*

## **¿Dónde aparece el rojo?**

El mayor riesgo hoy parece estar en:

- proyectos premium demasiado aspiracionales,
- tickets altos,
- desarrollos largos,
- dependencia extrema de preventa,
- y tierras compradas a valores irreales.

Pero también:

*en zonas donde el costo total ya se acerca demasiado al techo*

*de mercado posible.*

Porque ahí el desarrollador queda atrapado entre:

- costos muy altos,
- y compradores que no pueden acompañar esos valores.

## **Reflexión final**

El negocio inmobiliario no funciona en línea recta.

Muchas veces:

- el mejor momento para vender  
no es el mejor momento para desarrollar.

Y muchas veces:

- el mejor momento para comprar tierra  
es cuando casi nadie quiere hacerlo.

Pero hoy probablemente el desafío más importante no sea solamente construir.

El verdadero desafío es entender:

- dónde el mercado puede convalidar el costo,
- dónde existe poder adquisitivo real,
- y dónde todavía hay margen económico sano para transformar tierra en producto vendible.

Porque en definitiva:

*el problema actual no es solamente cuánto cuesta construir.*

*El verdadero problema es dónde el mercado puede absorber ese costo... y dónde no.*

**Elaborado por FP & Asociados – Fernando Pozzi**

Martillero y Corredor Público

Analista y consultor del mercado inmobiliario – PBA

Instagram: [https://www.instagram.com/fernando\\_pozzi/](https://www.instagram.com/fernando_pozzi/)

Blog: [www.blog.ipozzi.com.ar](http://www.blog.ipozzi.com.ar)