Mercado Inmobiliario PBA – Comparativa Agosto 2024 vs 2025

El mercado inmobiliario de la Provincia de Buenos Aires muestra cambios significativos entre agosto de 2024 y agosto de 2025. La comparación de los principales indicadores permite entender mejor la dinámica de oferta, demanda, costos y valores de publicación.

 Análisis elaborado por FP & Asociados, en base a datos del Colegio de Escribanos PBA, Zonaprop, Rep. Inmobiliario e INDEC.

Tabla comparativa interanual

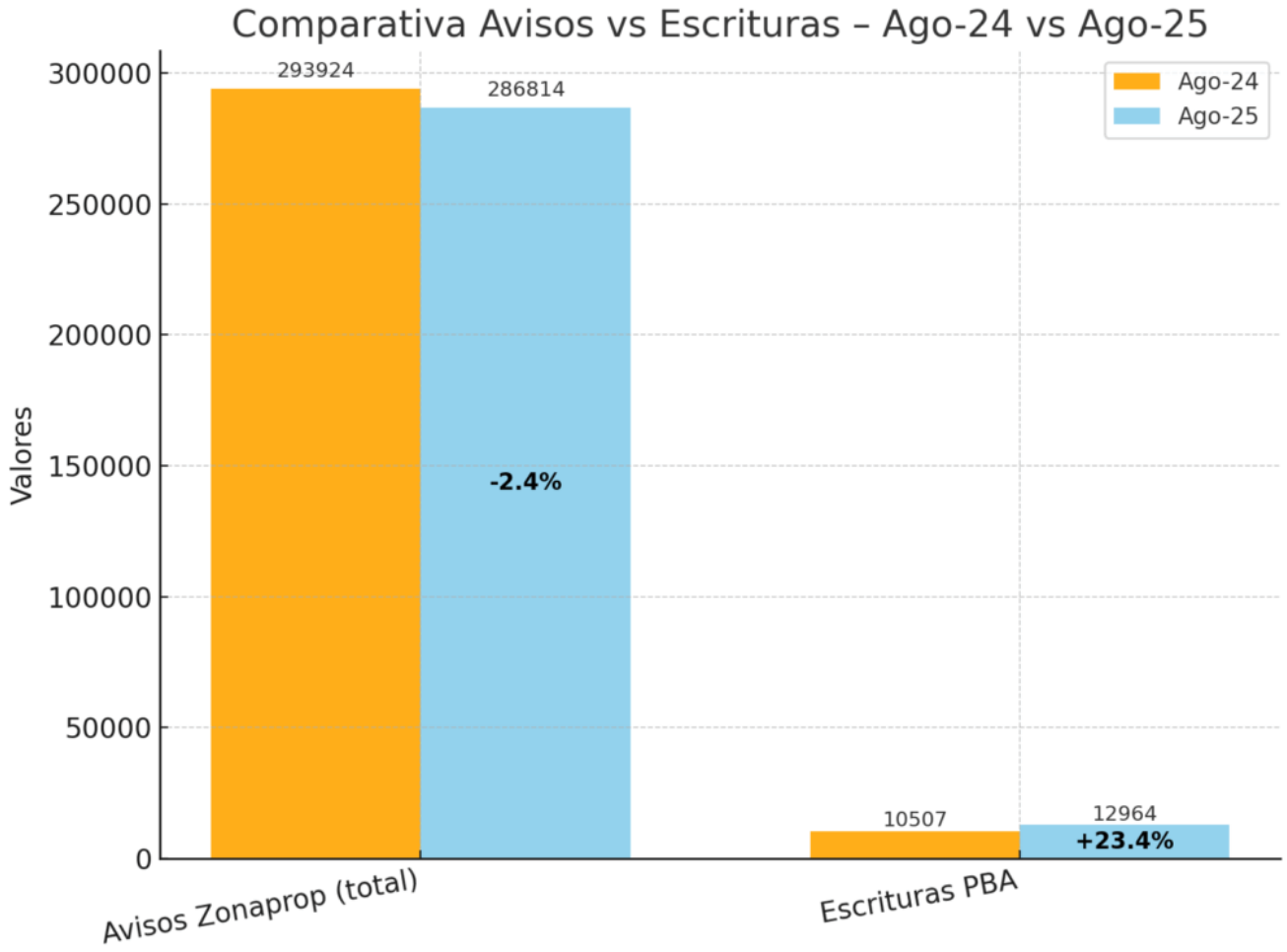
Indicador	Ago-24	Ago-25	Variación %
Avisos Zonaprop (total)	293.924	286.814	-2,4%
Escrituras PBA	10.507	12.964	+23,4%
Hipotecas	747	2.287	+206%
Meses para vender stock	27	21	Mejora
% Operaciones realizadas	3,6%	4,5%	+0,9 pp
Índice Costo Construcción	14.017,6	17.187,6	+22,6%
Índice Materiales	16.700,7	19.490,0	+16,7%
Índice Mano de Obra	10.084,9	13.812,6	+36,9%
Valor publicación USD/m² (GBA Norte usado)	2.178	2.235	+2,6%

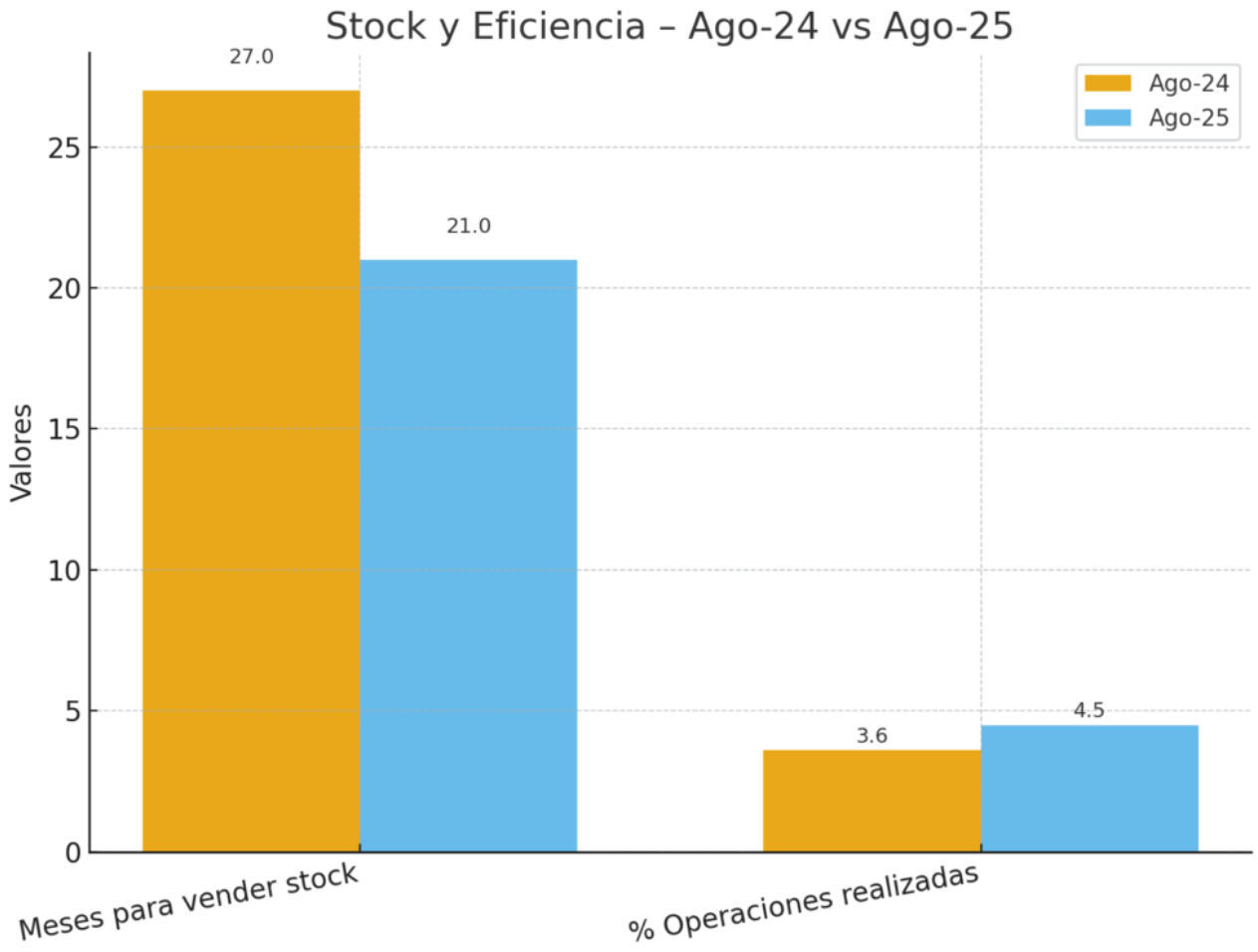
Análisis

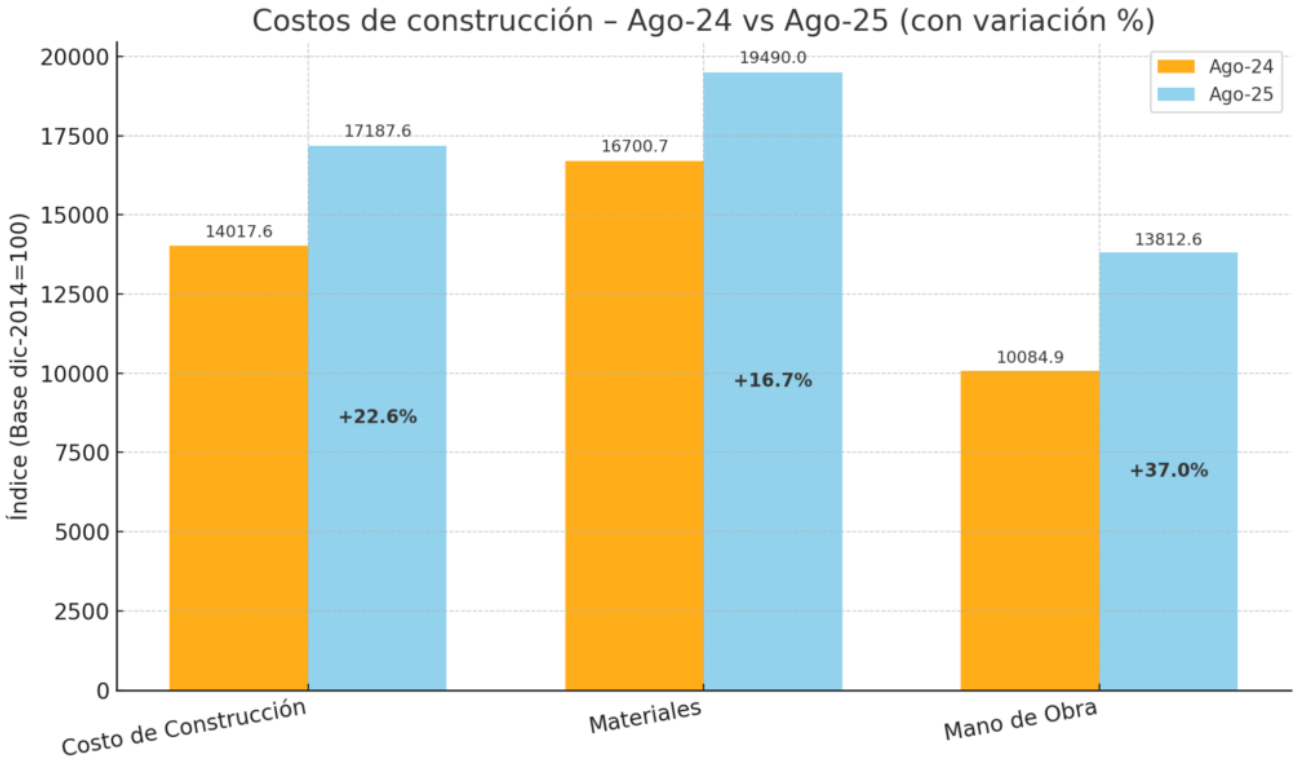
1. **Oferta en retroceso leve**

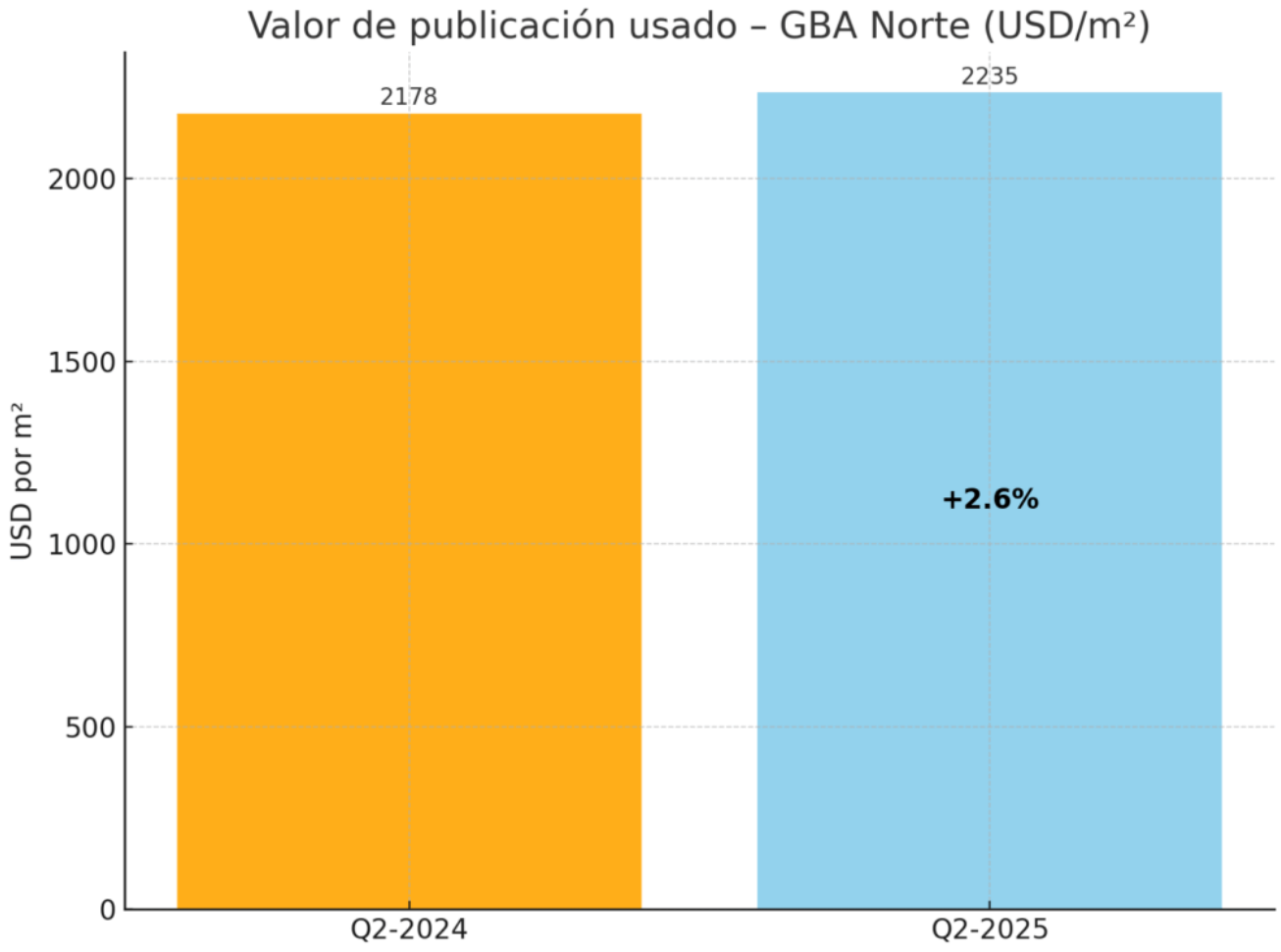
La cantidad de publicaciones en Zonaprop cayó -2,4%. Si bien sigue siendo un volumen elevado, empieza a notarse una **desaceleración de la sobreoferta**.

2. **Demanda en recuperación**
   Las escrituras crecieron +23,4% interanual, mostrando un **mercado más dinámico**. La reapertura del crédito hipotecario impulsó la demanda contenida.
3. **Hipotecas en auge**
   El salto es notable: de 747 en 2024 a 2.287 en 2025 (+206%). El crédito vuelve a jugar un papel relevante en la activación de operaciones.
4. **Eficiencia del mercado**
   Los meses necesarios para absorber la oferta bajaron de 27 a 21. Además, el % de operaciones realizadas sobre la oferta subió de 3,6% a 4,5%. Esto significa que, aunque todavía es bajo, **cada vez más publicaciones logran convertirse en ventas**.
5. **Costos de construcción al alza**
   El costo de obra aumentó +22,6% interanual, con la mano de obra como componente más influyente (+36,9%). Esto genera **presión en la rentabilidad de los desarrolladores** y explica la prudencia en nuevos lanzamientos.
6. **Valores de publicación contenidos** En GBA Norte, el valor promedio de departamentos usados apenas subió +2,6% (de USD 2.178 a 2.235/m²). Este crecimiento mínimo contrasta con el fuerte aumento de los costos de construcción, lo que **reduce la brecha entre costo y precio de venta**.
7. El resultado es doble: por un lado, los **desarrolladores ven achicarse sus márgenes de rentabilidad**, quedando bajo mayor presión financiera; por el otro, los **compradores encuentran oportunidades relativas en el mercado de usados**, ya que los precios se mantienen estables frente al encarecimiento de construir nuevo.


Comparativa Avisos vs Escrituras – Ago-24 vs Ago-25
Valores
300000
250000
200000
150000
100000
50000
0
293924
286814
-2.4%
10507
12964
+23.4%
Ago-24
Ago-25
Avisos Zonaprop (total)
Escrituras PBA


Stock y Eficiencia – Ago-24 vs Ago-25
Ago-24
Ago-25
Valores
0
5
10
15
20
25
27.0
21.0
3.6
4.5
Meses para vender stock
% Operaciones realizadas


Costos de construcción – Ago-24 vs Ago-25 (con variación %)
Ago-24
Ago-25
Índice (Base dic-2014=100)
0
2500
5000
7500
10000
12500
15000
17500
20000
14017.6
17187.6
+22.6%
16700.7
19490.0
+16.7%
10084.9
13812.6
+37.0%
Costo de Construcción
Materiales
Mano de Obra



 Conclusiones

Este análisis es **interanual**, ya que compara el mismo período de cada año (agosto 2024 vs agosto 2025). Esto permite eliminar el efecto de la estacionalidad y medir con mayor precisión la evolución real del mercado.

 Desarrolladores: la estrategia pasa por **administrar stock y ser selectivos** en nuevos proyectos hasta que el mercado absorba los metros construidos.

 Demanda y crédito en recuperación: el mercado 2025 muestra un avance claro, con más escrituras y un fuerte aumento en hipotecas. Además, la reducción de meses de stock refleja una rotación más ágil.

 Oferta todavía alta, aunque en retroceso: los avisos publicados en portales muestran una leve caída, lo que marca el inicio de una depuración en la sobreoferta.

 Brecha costo–precio como principal desafío: mientras construir es cada vez más caro (+22,6% interanual en costos), los valores de venta apenas se mueven (+2,6% en GBA Norte usado).

 Propietarios vendedores: la clave está en **posicionarse correctamente en precio** para ingresar en el 4,5% de las operaciones que efectivamente se concretan.

 Compradores: todavía existen **ventanas de oportunidad en usados**, antes de que el traslado de costos de obra presione sobre los valores de publicación.

Fuente: elaboración propia en base a datos del Colegio de Escribanos PBA, Zonaprop, Rep. inmobiliario e INDEC.

Conclusiones elaboradas por FP & Asociados, consultora especializada en análisis y planificación estratégica del mercado inmobiliario de la Provincia de Buenos Aires.

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: @fernando_pozzi
Blog: www.blog.ipozzi.com.ar
Web: www.fernandopozzi.com