Julio 2026: una oferta históricamente alta, menos crédito y un mercado que todavía busca recuperar valor

Por Fernando Pozzi
Director de FP & Asociados – Unidad de Consultoría y Análisis Estratégico de Pozzi Inmobiliaria
Martillero y Corredor Público (CMCPSI).

Los mercados inmobiliarios se entienden mirando años, no meses

Cada mes aparecen nuevos datos sobre oferta, escrituras, hipotecas o precios. Sin embargo, analizar únicamente la variación mensual puede conducir a interpretaciones equivocadas.

El mercado inmobiliario funciona en ciclos largos. Los cambios importantes rara vez ocurren en treinta días. Por eso, para este análisis tomamos como referencia los meses de **julio de 2023, 2024, 2025 y 2026**, incorporando además el contexto histórico de los últimos años.

Solo de esa manera es posible comprender qué está cambiando realmente.

La oferta bajó desde el récord de 2022, pero sigue siendo

históricamente muy alta

La oferta de inmuebles publicados en la Provincia de Buenos Aires alcanzó su **máximo histórico hacia mediados de 2022**, cuando superó las **350.000 propiedades**.

Desde entonces comenzó un proceso de reducción, aunque lento.

En julio de 2026 el mercado mantiene alrededor de **295.000 propiedades publicadas**, muy por debajo del récord, pero todavía en un nivel extraordinariamente elevado.

Para dimensionarlo, basta recordar que durante **2018 la oferta rondaba las 200.000 propiedades**.

Esto significa que, aun después de cuatro años de corrección, **hoy existen aproximadamente un 50% más de inmuebles en venta que en 2018**.

La competencia entre propiedades continúa siendo muy intensa.

La composición del mercado cambió más que el volumen

Cuando se observa cómo está integrada la oferta aparecen cambios mucho más importantes que los que muestra la cantidad total de publicaciones.

Entre julio de 2023 y julio de 2026:

- **Los inmuebles usados pasaron del 65,45% al 64,03% del total**, prácticamente sin modificaciones.
- **Las unidades a estrenar crecieron del 31,94% al 35,36%**, ganando participación dentro del mercado.
- **Los inmuebles en construcción cayeron del 2,62% al 0,60%**, una disminución cercana al **77%**.

Esto refleja un mercado donde los desarrollos terminados fueron incorporándose a la oferta, mientras disminuyeron significativamente los nuevos lanzamientos y las preventas.

La caída de las unidades en construcción probablemente sea uno de los datos estructurales más importantes del mercado actual.

Las escrituras muestran un mercado activo, aunque lejos de un crecimiento explosivo

Si la estimación para julio de 2026 se confirma, la Provincia de Buenos Aires registraría alrededor de **11.500 escrituras**.

La cifra sería inferior al muy buen desempeño observado en julio de 2025, pero seguiría ubicándose claramente por encima de los niveles registrados durante 2023 y 2024.

Esto indica que el mercado continúa operando con un volumen razonable de compraventas.

Sin embargo, ese nivel de actividad todavía no resulta suficiente para absorber rápidamente una oferta cercana a las **300.000 propiedades**.

El crédito hipotecario volvió, pero todavía está lejos de transformar el mercado

Uno de los indicadores más importantes para entender el comportamiento inmobiliario es la evolución del crédito hipotecario.

Durante los primeros siete meses de:

- **2018** se constituyeron **23.306 hipotecas**.

- **2025** se registraron **12.430 hipotecas**.
- **2026**, considerando una estimación de aproximadamente **1.000 hipotecas para julio**, el acumulado rondaría las **7.913 operaciones**.

Esto significa que:

- **2026 mostraría una caída cercana al 36% respecto del mismo período de 2025.**
- **El nivel actual representa apenas un tercio del volumen hipotecario que existía en 2018.**

Este dato permite poner en contexto el mercado.

Durante 2025 el crédito hipotecario mostró una recuperación importante después de muchos años de escasa actividad.

Sin embargo, **2026 evidencia una clara desaceleración**.

El crédito no desapareció, pero todavía está muy lejos de alcanzar la escala necesaria para modificar estructuralmente la demanda inmobiliaria.

Los precios comenzaron a recuperarse, pero todavía no regresaron a sus máximos

En GBA Norte, los valores del metro cuadrado usado alcanzaron su **máximo hacia fines de 2018**.

Posteriormente comenzó un proceso de ajuste que se extendió durante casi cuatro años, hasta alcanzar **su mínimo en septiembre de 2022**.

Desde ese momento los precios iniciaron una recuperación gradual.

Sin embargo, esa mejora todavía no permitió recuperar los valores máximos observados antes de la corrección.

Es decir, **el mercado dejó atrás la etapa de caída, pero aún transita un proceso de recuperación lenta**.

El costo de construcción alcanzó máximos históricos

Mientras los precios de los inmuebles usados todavía buscan recuperar terreno, el costo de construcción siguió un camino completamente distinto.

Los modelos de costos desarrollados muestran que **el costo de construir edificios multifamiliares, medido en dólares, se encuentra en niveles históricamente muy elevados**, muy próximo a los máximos registrados en toda la serie.

Esta diferencia genera una consecuencia muy importante.

Hoy resulta extremadamente difícil vender una propiedad usada para construir otra similar sin realizar un aporte importante de capital adicional.

La capacidad de reposición prácticamente desapareció.

El costo de construir aumentó mucho más rápido que el valor de los inmuebles terminados.

El costo explica cuánto vale construir. La demanda define cuánto vale vender

Muchas veces se escucha que, si aumenta el costo de construcción, necesariamente deben subir los precios de venta.

La experiencia demuestra que esa relación no siempre existe.

El costo determina cuánto cuesta producir una unidad nueva.

El precio, en cambio, lo determina la capacidad de pago de la demanda.

Y hoy esa capacidad continúa siendo limitada.

El costo de vida medido en dólares aumentó considerablemente.

Los salarios recuperaron parte de su poder adquisitivo en dólares, pero gran parte de esa mejora se destina al consumo cotidiano y no al ahorro.

La mayoría de las familias no logra acumular capital suficiente para comprar una vivienda sin financiamiento.

Por eso, aunque construir resulte cada vez más caro, el mercado no puede trasladar automáticamente ese incremento a los valores de venta.

El verdadero problema no es el costo. Es quién puede pagar ese costo

Si el costo actual representa el nuevo equilibrio económico de la construcción, entonces la única forma de que esos valores sean convalidados por el mercado será mediante **una mayor capacidad de compra**.

Eso puede lograrse de tres maneras:

- **mayores ingresos reales;**
- **mayor capacidad de ahorro;**
- **crédito hipotecario de largo plazo y sostenido en el tiempo.**

Mientras ninguna de esas condiciones se consolide, será muy

difícil que los precios acompañen plenamente la evolución del costo de construcción.

Los desarrolladores enfrentan un mercado complejo

Esta realidad también ayuda a explicar por qué la participación de las unidades **en construcción** cayó hasta representar apenas el **0,60%** de toda la oferta.

Los desarrolladores hoy construyen con costos históricamente altos, pero venden en un mercado donde la demanda continúa limitada.

Además, la mayoría de las unidades en construcción y muchas de las unidades a estrenar todavía **no pueden comercializarse mediante crédito hipotecario**.

Dependen principalmente del ahorro previo del comprador o de planes de financiación ofrecidos por el propio desarrollador durante la obra.

Ese universo de compradores es necesariamente reducido.

Sin un sistema que permita hipotecar de manera masiva las unidades nuevas, resulta muy difícil ampliar la demanda y trasladar completamente el incremento de los costos a los precios de venta.

La mayoría de las operaciones siguen siendo de reposición patrimonial

El mercado actual continúa funcionando principalmente mediante operaciones donde un propietario vende una vivienda para comprar otra.

Son pocas las operaciones protagonizadas por compradores que ingresan por primera vez al mercado.

También continúa siendo muy importante la participación de quienes ya poseen liquidez y pueden negociar desde una posición de ventaja.

Con una oferta cercana a las **300.000 propiedades**, el comprador con capital disponible sabe que existen alternativas y puede esperar oportunidades o exigir descuentos.

Ese contexto sigue limitando la recuperación generalizada de los precios.

Conclusión

El mercado inmobiliario de la Provincia de Buenos Aires parece haber dejado atrás la etapa más profunda del ajuste, pero todavía no encuentra los motores necesarios para iniciar un nuevo ciclo de crecimiento sostenido.

La oferta continúa siendo históricamente elevada, aunque por debajo del récord alcanzado en 2022.

Los precios comenzaron a recuperarse desde el piso registrado en septiembre de 2022, pero aún permanecen por debajo de los máximos alcanzados a fines de 2018.

Al mismo tiempo, **el costo de construcción se ubica en niveles históricamente muy altos**, generando una pérdida significativa de la capacidad de reposición y reduciendo los incentivos para lanzar nuevos desarrollos.

Finalmente, el crédito hipotecario, aunque volvió respecto de los años anteriores, todavía se encuentra muy lejos del volumen que alcanzó en 2018 y perdió impulso durante 2026.

Mientras no exista un sistema de financiamiento hipotecario amplio, estable y de largo plazo que permita incorporar nuevos

compradores al mercado, será muy difícil que la demanda convalide plenamente los actuales costos de construcción y que los precios de los inmuebles nuevos recuperen todo su potencial de crecimiento.

Fernando Pozzi
Director de FP & Asociados
Unidad de Consultoría y Análisis Estratégico de Pozzi Inmobiliaria

Martillero y Corredor Público (CMCPSI).

Desde hace más de 30 años se dedica al análisis del mercado inmobiliario, la consultoría estratégica y el desarrollo de metodologías de gestión para empresas del sector. A través de FP & Asociados, impulsa investigaciones basadas en datos para comprender la evolución del mercado inmobiliario argentino y aportar herramientas para la toma de decisiones de desarrolladores, inversores, corredores y propietarios.