Septiembre de 2026 y el mercado inmobiliario bonaerense

Mejora frente a agosto y menor actividad que un año atrás

Por Fernando Pozzi – FP & Asociados y Pozzi Inmobiliaria

Septiembre de 2026 cerró con **12.971 escrituras de compraventa en la provincia de Buenos Aires**. El resultado representó una suba del **6,0% frente a agosto**, cuando se habían registrado 12.233 operaciones, y una caída del **9,7% respecto de septiembre de 2025**, que había alcanzado 14.366.

Las hipotecas mostraron el mismo contraste: se registraron **1.823 actos**, un **11,9% más que en agosto** y un **25,3% menos que en septiembre del año pasado**.

La oferta publicada también aumentó. Según nuestro relevamiento en Zonaprop, septiembre terminó con **293.588 avisos en PBA**, un **0,7% por encima de agosto de 2026** y un **2,3% más que en septiembre de 2025**.

Mi lectura es que el avance mensual merece atención, pero todavía debe evaluarse dentro de una tendencia más amplia. Una suba frente al mes anterior puede convivir con un mercado que tiene menos operaciones que un año atrás y más propiedades compitiendo por los compradores.

Para entender esa relación conviene ampliar la mirada a los primeros nueve meses.

Qué muestra el acumulado de enero a

septiembre

La comparación entre períodos equivalentes permite reducir el peso de las oscilaciones de un solo mes. Al cruzar actividad, hipotecas y oferta, aparecen las diferencias que resume la placa.

Indicador	Enero–septiembre 2025	Enero–septiembre 2026	Variación
Oferta promedio publicada	285.766	293.515	**+2,7%**
Escrituras acumuladas	100.336	92.416	**–7,9%**
Promedio mensual de escrituras	11.148	10.268	–7,9%
Hipotecas acumuladas	17.157	11.815	**–31,1%**
Relación hipotecas sobre escrituras	17,10%	12,78%	–4,31 p.p.
Absorción mensual teórica	3,90%	3,50%	**–0,40 p.p.**
Meses teóricos de stock	25,6	28,6	**+3,0 meses**

Escrituras e hipotecas: Colegio de Escribanos bonaerense. Oferta: relevamiento propio. Variaciones e indicadores: cálculos propios.

El período acumuló **7.920 compraventas menos**. Al mismo tiempo, la oferta promedio creció. Mi interpretación de esa

combinación es que aumentó la presión competitiva sobre las propiedades que buscan venderse.

Más oferta y menos operaciones

La cantidad de escrituras ayuda a dimensionar la actividad. La oferta permite entender cuántas alternativas encuentran quienes están buscando. Analizadas juntas, ambas variables aportan una referencia más útil para el propietario.

Un mercado puede concretar miles de operaciones y, aun así, presentar dificultades para determinados inmuebles. La competencia cambia según la localidad, el tipo de propiedad, el rango de precio y sus condiciones.

Por eso, el dato provincial debe funcionar como contexto para una tasación. Después hay que estudiar las alternativas concretas que enfrenta cada inmueble: qué puede comprar una persona con el mismo presupuesto y cómo se compara nuestra propuesta con esas opciones.

La pregunta para un propietario es qué razones tiene hoy un comprador para elegir su propiedad entre las alternativas disponibles.

El crédito perdió peso relativo

La caída de las hipotecas fue más pronunciada que la de las compraventas. Esto redujo su relación estadística con el total de escrituras.

Una menor actividad hipotecaria puede limitar las posibilidades de los hogares que necesitan financiamiento para comprar o completar una mudanza. Sin embargo, estos datos por sí solos no permiten determinar cuánto de la variación de ventas se explica por el crédito.

También corresponde precisar qué estamos midiendo: la relación

entre hipotecas y compraventas compara cantidades de actos registrados. No identifica individualmente cuáles de esas compraventas se financiaron con una hipoteca.

Cómo interpretar la absorción del stock

Para relacionar la actividad con la oferta dividimos el promedio mensual de escrituras por el promedio de avisos publicados.

El indicador pasó del **3,90% al 3,50% mensual**. Como referencia agregada, esto equivale a unas 3,5 escrituras mensuales por cada 100 avisos de oferta en 2026.

Esta relación ayuda a dimensionar la presión competitiva. Las publicaciones y las escrituras no forman un universo idéntico: puede haber avisos repetidos, operaciones sobre inmuebles que no estaban publicados y diferencias entre la fecha del acuerdo y la escritura. Por eso, no es una probabilidad exacta de venta para cada inmueble.

La interpretación que propongo es usar este indicador para observar la dirección del mercado y acompañarlo con información específica de cada zona.

Qué significan los 28,6 meses de stock

Los meses teóricos de stock surgen de dividir la oferta promedio por las escrituras promedio mensuales.

El resultado pasó de **25,6 a 28,6 meses**. Ese plazo indica cuánto demoraría en absorberse una oferta equivalente a la relevada si se mantuviera el ritmo de actividad y no ingresaran nuevos avisos.

No significa que una propiedad determinada vaya a tardar 28,6 meses en venderse. Es una medida agregada del equilibrio entre oferta y actividad.

Un inmueble bien posicionado puede encontrar comprador en un plazo mucho menor. Para estimar sus posibilidades hacen falta comparables de su segmento, una evaluación de sus condiciones y seguimiento de la respuesta que recibe durante la comercialización.

Qué debería considerar quien quiere vender

A partir de estos indicadores, considero conveniente trabajar con una estrategia que pueda revisarse durante la venta.

El punto de partida es una tasación basada en comparables actuales. Los precios publicados muestran las pretensiones de otros propietarios; los cierres verificables, cuando están disponibles, aportan evidencia de lo que los compradores efectivamente aceptaron pagar.

También conviene acordar desde el inicio un plazo de evaluación. Las consultas, las visitas, las objeciones y las propuestas permiten revisar si la propiedad está encontrando a su público y si la relación entre precio y características resulta competitiva.

Estos datos provinciales no justifican aplicar el mismo ajuste de precio a todas las propiedades. La decisión requiere estudiar cada caso y los tiempos del vendedor.

La presentación del inmueble, la documentación disponible y la calidad de la información también forman parte de esa tarea. Ayudan al interesado a evaluar la compra y permiten anticipar dificultades antes de avanzar en una negociación.

Septiembre mostró una mejora frente a agosto, mientras el

acumulado mantiene una relación menos favorable entre oferta y actividad que la de 2025. Para el propietario, esa lectura refuerza la necesidad de salir al mercado con una propuesta fundamentada y hacer un seguimiento cercano de los resultados.

Vender requiere convertir la información del mercado en decisiones concretas sobre cada propiedad.

Fuentes: Colegio de Escribanos de la Provincia de Buenos Aires, serie según fecha de escritura actualizada a septiembre de 2026; relevamiento propio de oferta publicada en Zonaprop. Variaciones y cálculos propios. Los promedios de oferta conservan la base enero – septiembre; son aproximados.

FP & Asociados
Fernando Pozzi
Consultoría y Análisis Estratégico del Mercado Inmobiliario