

Entrevista a Fernando Pozzi: Claves del mercado inmobiliario de PBA

Redacción Real Estate entrevistó a Fernando Pozzi, especialista en datos y análisis del mercado inmobiliario de la Provincia de Buenos Aires, comparte su mirada sobre la evolución del sector desde 2018 hasta las proyecciones para 2025. Analiza tendencias, desafíos y oportunidades, aportando su visión basada en indicadores concretos y experiencia en el rubro. Además, destaca que **2018 fue el segundo año con la mayor cantidad de hipotecas gracias a la inercia de 2017, que fue el año récord en este sentido, y al mismo tiempo 2018 marcó un quiebre: los precios tocaron su techo tras 15 años de subidas consecutivas.**

□ Entrevista completa

□ **Pregunta 1:** *Fernando, los datos muestran un cambio significativo en la rotación de stock entre 2018 y 2025. ¿Qué factores cree que impulsaron esta recuperación proyectada para 2024-2025?*

□ **Fernando Pozzi:**

La recuperación proyectada responde principalmente a un cambio en las condiciones macroeconómicas: la salida del cepo cambiario, la reaparición del crédito hipotecario y un contexto de mayor estabilidad que empieza a devolver confianza al comprador. Sumemos a eso una oferta que, si bien sigue alta, empieza a ajustarse en precios, lo que dinamiza las operaciones.

□ **Pregunta 2:** *En 2018 hablábamos de un mercado claramente de vendedores. Hoy los números indican que estamos en transición. ¿Qué condiciones tendría que darse para volver a un mercado*

claramente de vendedores?

□ **Fernando Pozzi:**

Para un verdadero mercado de vendedores necesitamos básicamente tres cosas: una reducción del stock disponible, un aumento sostenido de la demanda (impulsado por el crédito y la confianza) y una expectativa de suba de precios que acelere las decisiones de compra. Hoy todavía tenemos un mercado sobreofertado, hoy en un 67% por arriba que en 2018, y compradores muy analíticos, que comparan y eligen bien.

□ **Pregunta 3:** *En los años más duros, como 2020, el nivel de rotación cayó al 23,12% y las ventas por corredor inmobiliario bajaron a 6 al año. ¿Qué aprendieron las inmobiliarias de ese período?*

□ **Fernando Pozzi:**

Creo que aprendimos que no alcanza con tener propiedades publicadas: hay que tener propiedades vendibles. Se reforzó la idea de trabajar carteras sanas, con inmuebles a precio de mercado, bien presentados y con documentación lista. Y que el trabajo comercial debe ser constante, incluso en los momentos más difíciles. Aunque no todos trabajamos con esta idea de sanar las carteras. Hay que recordar además que 2020 fue el año de la pandemia, lo que acentuó las dificultades del mercado.

□ **Pregunta 4:** *El promedio mensual de escrituras para 2025 se proyecta en más de 10.800. ¿Qué tan sostenible ve este nivel de actividad en el mediano plazo?*

□ **Fernando Pozzi:**

Es un nivel optimista pero factible si se mantienen las condiciones de estabilidad y acceso al crédito como vimos en este primer cuatrimestre del año. La clave va a estar en que no volvamos a generar un stock artificial que frene la dinámica. Si el mercado ajusta su oferta y la demanda sigue respondiendo, es sostenible.

□ **Pregunta 5:** *Vemos que el stock publicado sigue siendo muy elevado: casi 285.000 propiedades en 2025. ¿Esto es síntoma de un mercado aún sobreofertado o parte de un ciclo normal de recuperación?*

□ **Fernando Pozzi:**

Es un poco de ambos. Es normal que en una recuperación el stock se mantenga alto porque muchos propietarios vuelven a intentar vender luego de no poder lograr convalidar los precios solicitados durante tantos años. Lo importante es que esa oferta se ajuste rápido en precios para que no termine siendo un freno al dinamismo del mercado.

□ **Pregunta 6:** *En su opinión, ¿el aumento en las ventas por corredor inmobiliario es más fruto de una mayor eficiencia de los equipos o de un mercado que se está reactivando?*

□ **Fernando Pozzi:**

Es una combinación. El mercado ayuda, pero también estamos viendo corredores inmobiliarios más preparados, que trabajan con procesos más claros y tecnología que les permite ser más eficientes. La diferencia la hacen quienes tienen un plan de acción bien definido. La realidad es que el mercado ayuda a quienes realmente entienden que el precio depende en gran parte del mercado, ya que ni el propietario ni la inmobiliaria o el corredor ponen el precio. A lo sumo el propietario, como dueño, es quien valida el valor de publicación: a más acertado sea, mayor posibilidad tendrá de vender.

□ **Pregunta 7:** *¿Qué rol juegan hoy las herramientas tecnológicas y el análisis de datos, como los que ustedes elaboran en FP&A asociados, para que un corredor inmobiliario logre superar el promedio de ventas mensual de 1 operación?*

□ **Fernando Pozzi:**

Son fundamentales. Hoy quien no trabaja con datos, con comparables reales, con indicadores de mercado, pierde tiempo y pierde oportunidades. La tecnología te permite segmentar

mejor, definir precios de forma profesional y hacer un seguimiento comercial mucho más eficiente.

□ **Pregunta 8:** *Detrás de estos números, ¿qué advertencias o desafíos encuentra para las inmobiliarias que quieren crecer en este contexto?*

□ **Fernando Pozzi:**

El mayor desafío es no perder el foco. Es fácil caer en la tentación de acumular stock, pero eso no genera resultados. El camino es tener un inventario de calidad, invertir en marketing bien dirigido y mantener un alto nivel de actividad comercial semanal.

□ **Pregunta 9:** *Finalmente, ¿qué indicadores sigue de cerca para anticipar si la tendencia de transición se consolidará en un ciclo expansivo del mercado?*

□ **Fernando Pozzi:**

Miro de cerca varios indicadores clave. Entre ellos, la relación entre stock y ventas (que me da la rotación real del mercado), la evolución de los créditos hipotecarios otorgados, el tiempo promedio que tarda una propiedad en venderse y el ratio de oferta frente a las escrituras mensuales. Estos datos, cuando se alinean y mejoran en conjunto, son señales claras de un mercado en expansión.

2041	1279	1.6	81638	64	5.3
2405	1544	1.6	96211	62	5.2
2554	1507	1.7	102147	68	5.6
2464	1281	1.9	98566	77	6.4
2161	1112	1.9	86453	78	6.5
2364	1326	1.8	94471	71	5.9
2771	1583	1.8	110842	70	5.8
2970	1773	1.7	118816	67	5.6
3154	1340	2.4	126178	94	7.8
3020	1021	3.0	120814	118	9.9
2224	623	3.6	88963	143	11.9
1767	595	3.0	70683	119	9.9
1646	650	2.5	65853	101	8.4
1779	552	3.2	71161	129	10.8
1780	661	2.7	71200	94	7.8
1820	1150	1.6	72800	63	5.3

Tablero de comando con indicadores, «FP&Asociados» – **con 6 indicadores claves** desde 2010 – 2025

1.6	64	5.3
1.6	62	5.2
1.7	68	5.6
1.9	77	6.4
1.9	78	6.5
1.8	71	5.9
1.8	70	5.8
1.7	67	5.6
2.4	94	7.8
3.0	118	9.9
3.6	143	11.9
3.0	119	9.9
2.5	101	8.4
3.2	129	10.8
2.3	94	7.8
1.6	63	5.3

Tablero de comando con indicadores «FP&Asociados» – Cuadro para deptos. usados promedios en Tigre sobre el poder de compra m², meses y años, desde 2021 – 2025.

Y, aparte, siempre tengo presente y reviso el tablero de indicadores generales, que resume variables como las escrituras, el stock, los meses necesarios para vender, la tasa de absorción, hipotecas, relación oferta/demanda, el poder de compra por años de sueldo, sueldos por m², valor nominal y real del m², e incluso un índice de ventas promedio por corredor, entre otros indicadores. Ese tablero es mi brújula para entender cómo se está moviendo realmente el mercado. Y esto lo empecé a seguir con más detalle desde 2018, porque fue el año donde todo cambió bruscamente. Veníamos de un ciclo de 15 años de crecimiento casi ininterrumpido y 2018 marcó el quiebre: el inicio de la caída de precios, el fin del crédito hipotecario como motor principal de la demanda y el paso de un mercado de vendedores a un mercado de compradores.

Desde entonces, el análisis fino de estos indicadores se volvió imprescindible para tomar decisiones.

□ Cierre

El análisis de Fernando Pozzi refuerza la necesidad de trabajar con datos concretos, carteras de calidad y estrategias bien diseñadas para navegar un mercado en transición. El desafío es convertir la información en acción y resultados.

Fernando Pozzi

Martillero y Corredor Público – Matrículas 4103 – 4129
C.M.C.P.S.I

Analista y consultor del mercado inmobiliario – PBA

□ Seguime en IG: [@fernando_pozzi](https://www.instagram.com/fernando_pozzi)

□ Blog: www.blog.ipozzi.com.ar

□ Web: www.fernandopozzi.com