Mercado inmobiliario 2025: se vendió mucho, pero el negocio no se ordenó

Durante 2025 el mercado inmobiliario de la Provincia de Buenos Aires registró un **récord de operaciones**. A simple vista, el dato podría interpretarse como una señal clara de recuperación. Sin embargo, cuando se analizan en profundidad los costos, la oferta, los ingresos y la dinámica del desarrollo inmobiliario, el escenario es bastante más complejo. El mercado vendió, sí, pero **no se reordenó**.

El volumen de ventas no implicó una absorción homogénea de la oferta ni una mejora estructural en la ecuación económica del sector. Por el contrario, dejó al descubierto un conjunto de **desajustes** que hoy condicionan tanto a compradores como a desarrolladores.

Se gana más en dólares, pero alcanza para menos

Una de las paradojas centrales del ciclo actual es que, aun cuando los ingresos medidos en dólares muestran cierta recuperación, **el poder de compra real se deterioró**. Hoy se gana más en dólares que en los mínimos del ciclo anterior, pero esos dólares alcanzan para menos. El costo de vida subió con fuerza en moneda dura, los bienes y servicios son más caros, y el margen de ahorro se redujo drásticamente.

Incluso quienes decidieron permanecer en dólares perdieron poder de compra en términos reales. El dólar dejó de ser un refugio neutro frente a la inflación efectiva de la economía. Mantener dólares inmovilizados no implicó preservar valor, sino **ver erosionada la capacidad de construir, invertir o**

reponer patrimonio.

Este fenómeno explica por qué, para una parte del mercado, los inmuebles usados comenzaron a percibirse como “baratos” en dólares. No porque los precios hayan colapsado, sino porque **el ingreso relativo mejoró** y volvió a existir financiamiento hipotecario. Para ese segmento puntual —empleos formales, ingresos estables y acceso al crédito— el usado se convirtió nuevamente en una opción viable, algo que en 2021 o 2022 era prácticamente imposible.

Para la mayoría de la población, en cambio, la realidad es distinta. Aun con mejores salarios medidos en dólares, **el ingreso no alcanza para ahorrar**. Sin capital previo, sin ayuda familiar o sin crédito, el acceso a la vivienda sigue fuera del alcance de una porción muy amplia de los hogares.

El usado explica las ventas, no la obra nueva

El récord de operaciones de 2025 se explica, en gran medida, por la **rotación del mercado de usados**. Este segmento concentra cerca del 65% de la oferta total en la PBA y es el único que muestra absorción real. El crédito, combinado con precios relativamente más accesibles, permitió que muchas operaciones se concreten.

La obra nueva y el a estrenar, en cambio, **no lideran el ciclo**. Acompañan con dificultad, enfrentando una demanda más limitada y mucho más sensible al precio y al financiamiento.

Esto se refleja también en la oferta: aunque el stock total bajó entre 2023 y 2025, **no lo hizo de manera homogénea**. Parte de lo vendido se repone, otra parte rota, y el mercado no entra en una escasez estructural. Ventas récord no equivalen a mercado absorbido.

Construir es caro y la ecuación no cierra

Desde el lado del desarrollo inmobiliario, el problema es más profundo. El **costo de construcción en dólares reales** se encuentra en niveles históricamente altos. Cuando al costo de obra se le suman la incidencia de la tierra, honorarios profesionales, impuestos, gastos financieros, comercialización y estructura, el **costo total por metro cuadrado supera en muchos casos al precio que el mercado está dispuesto a pagar**.

Esto rompe un principio básico del negocio: la lógica de reposición. En un mercado sano, quien vende una unidad terminada debería poder volver a construirla. Hoy eso no ocurre. Se vende, pero **no se repone**. Y si se intenta fijar precios pensando en el costo de volver a construir, el mercado no los convalida.

De ahí surge otra paradoja visible: propiedades en pozo publicadas a valores iguales o superiores a propiedades usadas, e incluso a unidades a estrenar. No se trata de errores de cálculo, sino de una reacción defensiva frente a una ecuación que dejó de cerrar.

Preventas débiles, fondeo seco y más riesgo

Con el dólar actual, **construir es caro** y las preventas ya no cumplen el rol automático de fondeo que tuvieron en otros ciclos. Una unidad de USD 100.000, con un anticipo del 25% y saldo en 24 meses, implica cuotas del orden de **USD 3.000 mensuales**, un nivel claramente inviable para el ingreso promedio, incluso medido en dólares. Los esquemas en pesos ajustados por CAC tampoco resuelven el problema, ya que trasladan el riesgo inflacionario al comprador.

Como consecuencia, el fondeo de muchos proyectos se encuentra tensionado. Numerosos desarrollos avanzan con **capital propio del desarrollador** para no quedar paralizados y cumplir, al menos parcialmente, con los plazos comprometidos. Aun así, se observan obras demoradas, plazos que no se cumplen y un aumento de la desconfianza del público.

La caída del stock "en construcción" dentro de la oferta total es una señal clara: **no faltan proyectos por lanzar, falta viabilidad económica y financiera**. En algunos casos, podría observarse la búsqueda de nuevos lanzamientos como mecanismo para reforzar el fondeo de proyectos en curso, especialmente en contextos de preventas débiles, lo que incrementa el riesgo sistémico del mercado.

En este escenario, los desarrolladores con trayectoria, espalda financiera y marca consolidada logran sostener sus obras. El resto del mercado enfrenta restricciones crecientes.

Location… pero también timing

El mercado inmobiliario no está simplemente caro o barato. Está **desalineado**. Se vende, pero no se ordena. Hay actividad, pero también mucha tensión. La clave ya no pasa solo por la ubicación ni por el precio nominal.

Durante años repetimos "location, location, location". Hoy esa consigna sigue siendo válida, pero resulta insuficiente. En el contexto actual, el verdadero diferencial pasa por entender **el momento del ciclo**. Saber cuándo comprar usado, cuándo esperar, cuándo desarrollar y, sobre todo, **cuándo no hacerlo**, es lo que permite preservar capital y reducir riesgos.

Más que nunca, el real estate es location… **pero también timing**.

Fernando Pozzi
Martillero y Corredor Público

Matrículas 4103 – 4129 CMCPSI
Analista y consultor del mercado inmobiliario – Provincia de Buenos Aires