La saturación inmobiliaria: más actores, más competencia y un mercado cada vez más exigente

El mercado inmobiliario de la Provincia de Buenos Aires atraviesa un fenómeno muy particular.
Por un lado, después de años complejos, la actividad comenzó a mostrar señales de recuperación. De hecho, **2025 terminó siendo uno de los años con mayor cantidad de escrituras desde 2005.** Sin embargo, detrás de esa mejora aparece otra realidad mucho menos visible: la creciente saturación de actores dentro del sector.

Actualmente existen alrededor de **12.000 corredores matriculados y colegiados** distribuidos entre los distintos colegios departamentales de la Provincia de Buenos Aires. Pero ese número no refleja toda la dimensión real del mercado.

A partir de 2023 comenzó a notarse con mucha fuerza el ingreso de:

- agentes,
- asesores,
- colaboradores,
- equipos comerciales,
- franquicias,
- y personas que ingresan al rubro buscando independencia económica o ingresos en dólares.

Por eso, aunque los matriculados rondan los 12.000, la cantidad total de personas vinculadas directa o indirectamente a la actividad podría acercarse hoy a las 20.000.

Y ahí aparece uno de los principales problemas del mercado actual:
el crecimiento de actores fue mucho más rápido que el crecimiento real de las operaciones.

Porque aunque 2025 haya sido récord en cantidad de escrituras, eso no significa que exista volumen suficiente para que todos puedan sostener una venta mensual promedio.

En otras palabras:

hay más competencia repartiendo prácticamente el mismo negocio.

Y eso genera varias consecuencias:

- caída de productividad promedio,
- ingresos más inestables,
- sobreoferta de servicios,
- presión comercial constante,
- y una competencia cada vez más agresiva por captar propiedades.

En redes sociales muchas veces se muestra una versión idealizada del negocio inmobiliario: libertad, autos, viajes, reuniones, cierres y estilo de vida aspiracional. Pero pocas veces se habla de la otra cara del rubro:

- meses sin operaciones,
- inversión constante,
- seguimiento permanente,
- presión económica,
- rechazo,
- y desgaste emocional.

Por eso el sector presenta una rotación enorme.
Muchas personas ingresan… pero también muchas abandonan

rápidamente.

Sin embargo, mientras algunos salen, otros vuelven a entrar. Y ese recambio permanente genera una sensación de saturación continua que hoy ya se percibe claramente en muchas zonas.

Y acá aparece otro punto importante:
no es lo mismo negociar desde la necesidad que negociar desde la trayectoria.

Cuando un profesional depende desesperadamente de cerrar una operación para llegar a fin de mes, muchas veces pierde capacidad de análisis, paciencia y margen estratégico. En cambio, quienes lograron sostenerse durante años dentro del mercado suelen atravesar mejor los ciclos negativos.

Porque en la inmobiliaria —especialmente en barrios donde las personas se conocen hace décadas— la trayectoria tiene un valor enorme.

La confianza no se construye en seis meses.
Se construye sosteniendo presencia, reputación, relaciones y credibilidad a lo largo del tiempo.

Por eso, muchas veces, la verdadera diferencia no está solamente en quién vende más rápido, sino en quién puede mantenerse profesionalmente durante años sin depender de una urgencia permanente.

Mientras tanto, el sector también atraviesa otro debate fuerte:
la discusión sobre la desregulación del mercado inmobiliario y el avance de grandes estructuras comerciales y tecnológicas.

En los últimos meses comenzaron a verse movimientos muy importantes a nivel internacional y local. Uno de los más relevantes fue la compra global de RE/MAX por parte de The Real Brokerage, una compañía tecnológica orientada al real estate digital, en una operación valuada en aproximadamente

US$880 millones. La nueva estructura pasará a llamarse “Real REMAX Group”.

Al mismo tiempo, también se conocieron movimientos internos de franquicias y oficinas que comienzan a independizarse o reorganizarse buscando modelos más flexibles, más digitales o con menores costos fijos.

Todo esto deja una señal muy clara:

el negocio inmobiliario está entrando en una etapa de concentración, tecnología y competencia mucho más agresiva.

Grandes redes buscan:

- sumar más datos,
- más agentes,
- más volumen,
- más tecnología,
- y menores costos operativos.

Y eso impacta directamente sobre el mercado tradicional.

Porque mientras algunos discuten si debe existir más o menos regulación, el mercado ya empezó a transformarse por otro lado:
la escala, la tecnología, la captación de datos y el volumen comercial.

Y aunque el primer trimestre de 2026 mostró niveles de actividad positivos, todavía es prematuro afirmar que el mercado ya consolidó una etapa de crecimiento sostenido. Para entender realmente si la recuperación se mantiene, será necesario analizar períodos más largos y observar variables clave como:

- evolución de hipotecas,
- estabilidad económica,

- capacidad de compra,
- stock disponible,
- y cantidad real de operaciones sostenidas en el tiempo.

Porque una cosa es tener más movimiento.
Y otra muy distinta es tener un mercado capaz de sostener económicamente a una cantidad cada vez mayor de actores.

Fernando Pozzi
Martillero y Corredor Público – Matrículas 4103 y 4129 C.M.C.P.S.I.
Analista y consultor del mercado inmobiliario – Provincia de Buenos Aires

Socio gerente de Pozzi Inmobiliaria
Cocreador de RPM Pro y director de FP & Asociados

Seguime en Instagram: @fernando_pozzi
Blog: blog.ipozzi.com.ar