

Mercado inmobiliario: tensión por créditos hipotecarios y costos crecientes marcan el pulso del ladrillo

16/09/2025



El mercado inmobiliario en Argentina atraviesa una coyuntura de contrastes. Por un lado, la expectativa por el regreso del crédito hipotecario impulsó una suba de precios nominales. Por el otro, el freno de los préstamos dejó a una parte de la demanda, la clase media, fuera de la cancha. Este escenario plantea desafíos y nuevas reglas de juego para el sector, en un contexto de precios en alza y costos de construcción que no dan tregua (para edificar nada baja de u\$s1.500 por m2 en CABA).

Desarrolladores e inmobiliarios analizaron el panorama y coinciden en que la ausencia de crédito hipotecario no detiene por completo el mercado. Sin embargo, sí lo segmenta, dejando a los compradores con ahorros como los principales

protagonistas, mientras se espera que la macroeconomía dé las señales necesarias para un retorno a la normalidad. La venta de propiedades usadas, aunque se recupera, no alcanza el dinamismo de los segmentos de pozo o tierra. Los expertos coinciden en que la inversión en el «ladrillo» se mantiene como un refugio de valor seguro, pero la forma de acceder a él cambia.

Un mercado en transición

Ezequiel Wierzba, socio de Click Aparts, describe la coyuntura como un «equilibrio interesante». Reconoció una pausa en los créditos tradicionales, pero destaca que el mercado se mantiene activo gracias a opciones de financiamiento privado y a una demanda con capital propio. Según su visión, el movimiento no estuvo impulsado por los préstamos bancarios, lo que demuestra que existe una demanda genuina, con compradores que ven en los inmuebles un resguardo de valor.

En la misma línea, **Gonzalo Sánchez Zinny**, gerente general de Ayres Desarrollos, habla de una «transición y polarización». Explicó que, mientras los precios nominales tienen presión alcista por la reapertura del crédito, la oferta de financiamiento sigue siendo limitada, cara y volátil, provocando pausas en las decisiones de compra de la clase media.

Uriel Broitman, gerente comercial de Sygsa, lo define como un mercado de «claros contrastes», donde la recuperación de valores se da de la mano de la recuperación, pero el aumento de tasas y la demora en los préstamos deja fuera a la demanda de vivienda propia. Esto concentra el movimiento en inversores y ahorristas con liquidez, que buscan oportunidades.

¿Se frenan los precios?

Una de las preguntas clave en el sector es si la tendencia de

suba de precios de compraventa se mantendrá, o si la falta de crédito la frenará. Wierzba considera que no se vislumbra un retroceso en el corto plazo. «La demanda real está presente y eso mantiene el mercado», dijo. Lo más probable, según él, es una moderación en el ritmo de aumento antes que una baja de valores.

Para Sánchez Zinny, la moderación es plausible. Los precios pueden frenar por el rendimiento de la tasa real negativa si la inflación sigue alta, por la suba de las tasas hipotecarias que encarece las cuotas, y por una mayor oferta si algunos propietarios deciden vender por la incertidumbre macro.



Un mercado en constante movimiento, donde los precios y la demanda redefinen las reglas del juego

Depositphotos

Actualmente según Cabaprop, Zonaprop y Argenprop, el valor promedio del m² en CABA oscila en u\$s2.400 y la suba de valores en departamentos usados se registró en casi la totalidad de los trazados porteños.

Broitman tampoco ve una baja de precios en el corto plazo,

pero sí una moderación. Explicó que la ausencia de crédito restringe la masividad del mercado, y por eso solo ciertos segmentos –propiedades bien ubicadas o con valor diferencial– mantienen el ritmo de suba.

El rol del alquiler y la demanda sin crédito

Si el crédito hipotecario no se reactiva, los especialistas concuerdan en que el mercado de alquileres será el principal motor de la demanda habitacional. Wierzba cree que el alquiler seguirá siendo la vía principal de acceso a la vivienda para mucha gente. No obstante, destaca que hay un público que encuentra la manera de comprar sin préstamos bancarios, ya sea con ahorros, ayuda familiar o financiamiento privado.

Sánchez Zinny opina que el alquiler se transforma en el eje de movilidad habitacional, con mayor rotación y suba de rentas en áreas de alta demanda. No obstante, advierte que la demanda efectiva de vivienda propia seguirá existiendo, apoyada por compradores con ahorro acumulado e inversores.

Broitman refuerza esta idea al señalar que Argentina arrastra un déficit habitacional estructural, y el alquiler es la única vía de acceso inmediato a una vivienda para la mayoría. En este escenario, quienes tienen capital continúan invirtiendo en la compra como resguardo de valor.

El perfil del comprador y las alternativas de inversión

Si en unos meses no se reactiva el crédito hipotecario, los expertos identifican un perfil de comprador particular. Wierzba señala que los que más posibilidades tienen de acceder a una propiedad son quienes cuentan con ahorros propios, reciben ayuda familiar o buscan alternativas como los créditos

privados. En su opinión, se trata de un perfil de comprador financieramente más sólido, pero no exclusivo.

Sánchez Zinny coincide en que los perfiles activos son los compradores con capital o acceso a divisas, así como quienes tienen un ahorro acumulado significativo. Broitman acota la lista a tres perfiles: los inversores y ahorristas con liquidez, los compradores de reposición (que usan un inmueble como parte de pago) y, en menor medida, los compradores familiares con apoyo económico.



El pulso del ladrillo. La construcción se mueve a un ritmo lento, pero con un objetivo claro: satisfacer la demanda de nuevas propiedades

En cuanto a las alternativas para resguardar capital, todos los especialistas mencionan la inversión en tierra y en proyectos en pozo. Wierzba afirma que ambas opciones son muy atractivas para quienes buscan proteger valor.

La tierra funciona como un refugio seguro, y el pozo ofrece un

ticket de entrada más bajo y la posibilidad de pagar en cuotas. Sánchez Zinny sostiene que la tierra y el pozo permiten dolarizar carteras por la escasez relativa de suelo bien ubicado, la compra por etapas y el apalancamiento ofrecido por las desarrolladoras.

Broitman coincide y agrega que el pozo permite entrar con un ticket inicial más bajo y financiar el saldo en cuotas, muchas veces en pesos, algo muy atractivo ante la falta de financiamiento bancario.

Señales para un retorno de los créditos

Para que el crédito hipotecario vuelva a buen volumen y se reactive la demanda de la clase media, los especialistas señalan la necesidad de condiciones macroeconómicas estables. Wierzba apunta a tres señales clave: una baja sostenida de la inflación para dar previsibilidad a largo plazo, tasas de interés estables que permitan diseñar líneas hipotecarias accesibles, y un marco regulatorio claro que genere confianza.

Sánchez Zinny habla de «señales claras, simultáneas y sostenidas». Enumera la inflación en descenso, una tasa de interés real razonable, estabilidad cambiaria, un mercado secundario de hipotecas (securitización, que consiste en convertir préstamos en títulos negociables) que permita a los bancos desarmar el riesgo y reglas claras sobre la indexación.

Broitman coincide y suma la estabilidad política, que inspira confianza a mediano plazo, y el ingreso de dólares al sistema financiero para que los bancos recuperen liquidez y puedan otorgar préstamos de manera sostenida.

Hoy el mercado inmobiliario atraviesa una coyuntura de claros contrastes. En el segmento del usado se observa una recuperación de valores tras varios años de retracción. «Sin

embargo, el aumento de tasas y la dilatación en la entrega de créditos dejan fuera de juego a la demanda más genuina –la de vivienda propia–, lo que concentra el movimiento en inversores y ahorristas con capital disponible”, concluyó Broitman.

Fuente: *Ámbito Financiero*.