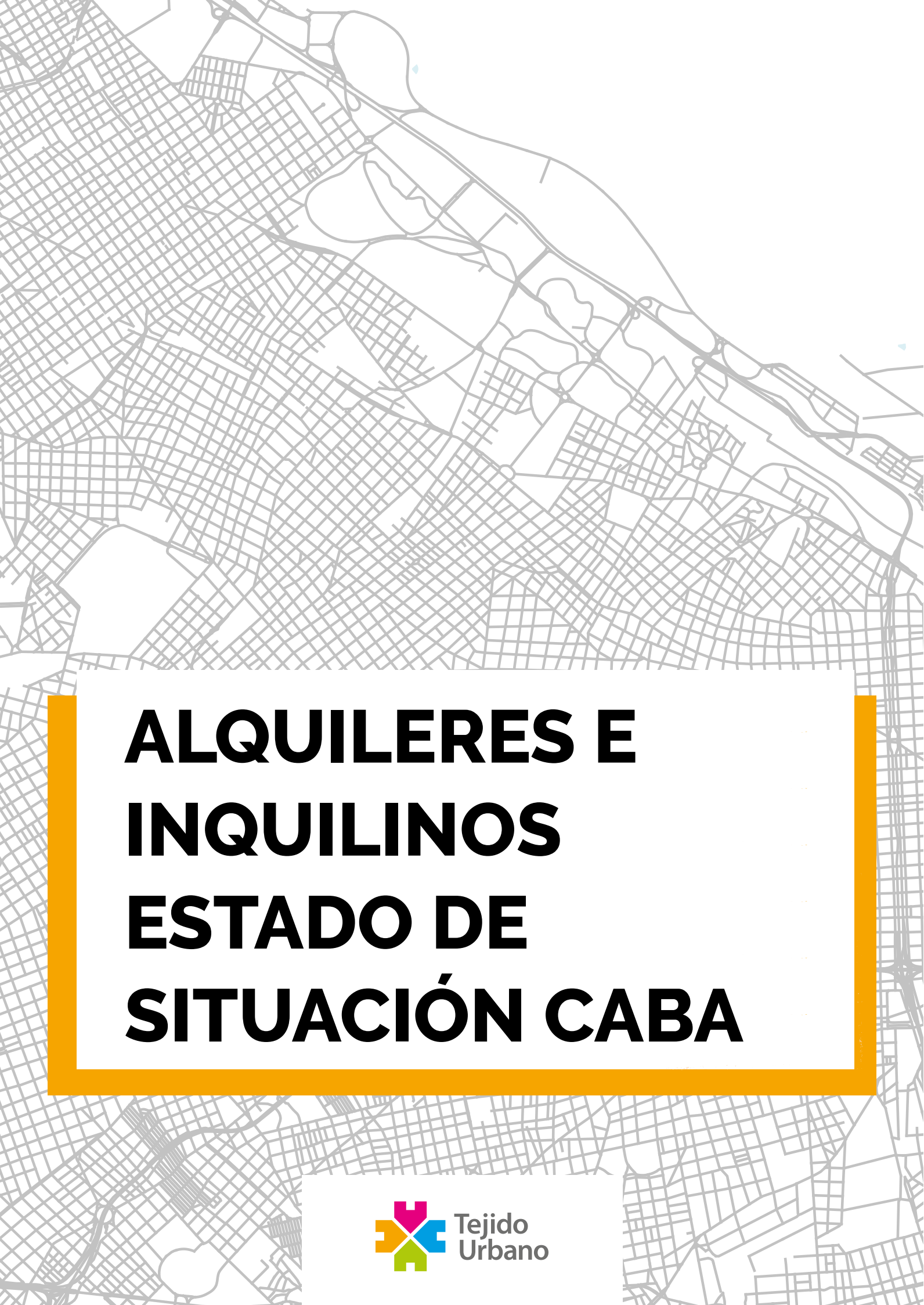


A detailed, light gray line-art map of the City of Buenos Aires (CABA) serves as the background. It shows the dense grid of streets and the irregular shapes of parks and water bodies. The map is centered and covers the entire page.

ALQUILERES E INQUILINOS ESTADO DE SITUACIÓN CABA



Tejido
Urbano

ALQUILERES E INQUILINOS

Estado de Situación Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Investigador a cargo: Matías Araujo

ÍNDICE

1. Presentación

2. Análisis socioeconómico

- Estratificación
- Evolución del alquiler real y salario real
- Evolución alquiler real y precio del m2
- Evolución del valor del alquiler
- Actualización de contratos: costo acumulado y estabilidad
- Asequibilidad
- Accesibilidad

3. Caracterización de los hogares

- Tipo de Hogares
- Tamaño y distribución sociodemográfica
- Tipología de la vivienda

4. Geografía Inquilina

- Distribución territorial por comunas
- Geografía de los precios

5. Acceso a la propiedad

De acuerdo con las últimas estimaciones disponibles, alrededor de uno de cada tres hogares porteños reside en una vivienda alquilada, lo que representa entre 425.000 y 500.000 hogares según la fuente estadística considerada. En términos poblacionales, esto implica que más de un millón de personas viven bajo un régimen de alquiler.

Tanto la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) correspondiente al cuarto trimestre de 2025 como la Encuesta Anual de Hogares (EAH) 2025 muestran resultados consistentes respecto del peso del alquiler. Mientras la EPH estima que el 33,8% de los hogares porteños son inquilinos, la EAH eleva esa proporción al 36,2%.

En términos demográficos, los hogares inquilinos presentan un tamaño promedio muy similar al del conjunto de la población. Según la EPH, ambos registran aproximadamente 2,4 integrantes por hogar, mientras que la EAH muestra una diferencia mínima (2,2 personas entre los inquilinos frente a 2,3 en el total de hogares). Esto indica que las diferencias observadas entre propietarios e inquilinos responden principalmente a condiciones económicas y patrimoniales antes que a la composición de los hogares.

ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO

- Estratificación

Desde el punto de vista socioeconómico, los hogares inquilinos mantienen un perfil muy similar al promedio de la Ciudad, aunque con una menor presencia en los estratos de mayores ingresos. La EAH muestra que el 54,3% de los hogares inquilinos pertenece al

estrato medio, una proporción prácticamente idéntica a la del conjunto de la población (53,8%). Sin embargo, únicamente el 10,5% integra el estrato acomodado, frente al 16,2% observado para el total de hogares. En los estratos de menores ingresos también se observan diferencias moderadas, con una leve sobre representación de hogares inquilinos en situaciones de pobreza, vulnerabilidad y fragilidad.

Esta situación también se refleja en los niveles de ingreso. Actualizados a valores de abril de 2026, los hogares inquilinos registran un ingreso familiar estimado de \$1.827.898 mensuales, apenas un 1,7% inferior al promedio general de la Ciudad (\$1.858.653). Si bien esta brecha resulta reducida, la menor presencia de hogares inquilinos en los segmentos de mayores ingresos evidencia una menor capacidad patrimonial para afrontar el costo de acceso y permanencia en el mercado de alquileres.

Una mirada más detallada sobre la composición socioeconómica muestra algunas diferencias relevantes. De acuerdo con la Encuesta Anual de Hogares (EAH 2025), los inquilinos presentan una menor participación en los sectores de mayores ingresos: mientras el 16,2% del total de los hogares pertenece al estrato acomodado, entre los inquilinos esa proporción desciende al 10,5%. En sentido contrario, los hogares inquilinos muestran una leve sobrerrepresentación en los estratos de indigencia (4,0% frente a 3,3%), pobreza (10,0% frente a 9,0%), vulnerabilidad (10,8% frente a 8,6%) y fragilidad (10,5% frente a 9,1%). Aun así, el estrato medio continúa concentrando a más de la mitad de los hogares inquilinos (54,3%), prácticamente la misma proporción que en el conjunto de la Ciudad.

La EPH del cuarto trimestre de 2025 arriba a conclusiones similares. Si bien las diferencias son menores debido a la metodología de estratificación utilizada por esta encuesta, el 60,5% de los hogares inquilinos se ubica dentro del grupo no vulnerable, frente al 58,8% del promedio de la Ciudad, mientras que la participación de hogares pobres e indigentes resulta prácticamente equivalente a la observada para el total de la población.

Para comparar los ingresos monetarios con los gastos familiares, se toman las canastas de gastos. Sin embargo, dado que las canastas para la CABA no consideran el alquiler como parte de los gastos, a continuación, se realiza el cálculo de su incorporación a fin de estimar la estratificación de los hogares que efectivamente alquilan. Para ello, se descuenta de ingreso total familiar el monto del **alquiler estimado**, resultando el **ingreso familiar disponible**, cuyo monto se compara con las diferentes canastas para corregir la estratificación:

- Ingreso Total Familiar - alquiler estimado = Ingreso Familiar Disponible
- Ingreso Familiar Disponible $\leq$ Canasta Básica Alimentaria¹ = Indigencia
- Ingreso Familiar Disponible $\leq$ Canasta Básica Total² = Pobreza
- Ingreso Familiar Disponible $\leq$ Canasta Total (2.25xCBT) = Vulnerabilidad

No obstante, la estratificación tradicional utilizada por la EPH y la EAH presenta una limitación importante para analizar a los hogares inquilinos. Al clasificar a la población únicamente en función del ingreso monetario disponible, no contempla el peso que representa el pago del alquiler sobre la capacidad económica efectiva de los hogares. Para

¹ La Canasta Básica Alimentaria es el conjunto de alimentos y bebidas que satisfacen requerimientos nutricionales, kilo calóricos y proteicos cuya composición refleja los hábitos de consumo de una población de referencia definidas por el INDEC con fines estadísticos

² La Canasta Básica Total amplía la canasta Básica Alimentaria al considerar los bienes y servicios no alimentarios tales como vestimenta, transporte, educación, salud, vivienda, etc.

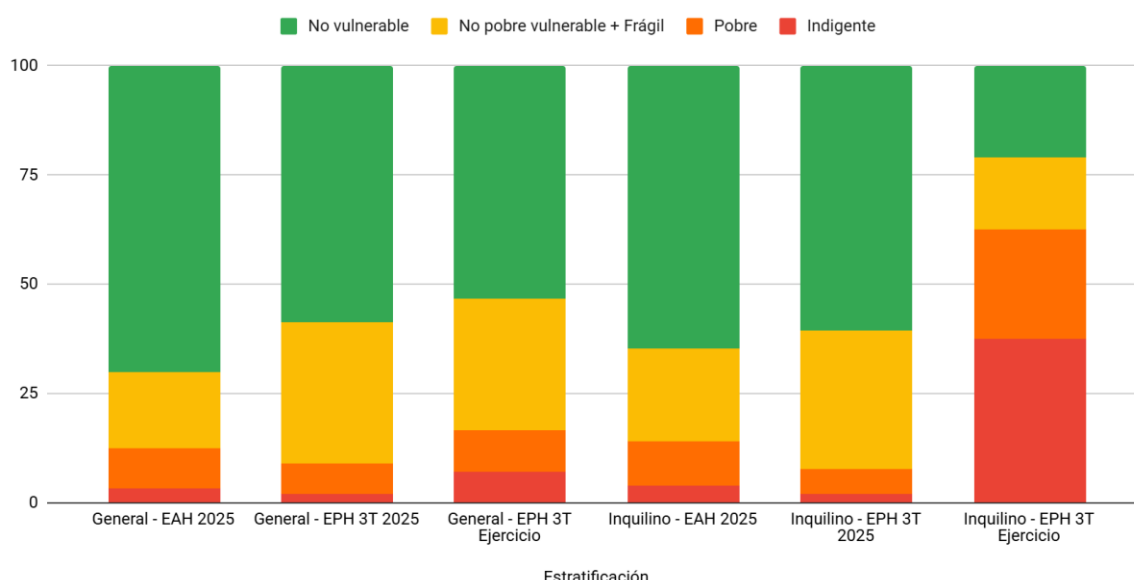
aproximar este efecto, se realizó un ejercicio de reclasificación descontando del ingreso familiar el costo estimado del alquiler antes de asignar el estrato socioeconómico.

Para volcar el componente alquiler a las canastas se realiza el siguiente cálculo:

- Ingreso Total Familiar - alquiler estimado = Ingreso Familiar Disponible
- Ingreso Familiar Disponible $\leq$ Canasta Básica Alimentaria = Indigencia
- Ingreso Familiar Disponible $\leq$ Canasta Básica Total = Pobreza
- Ingreso Familiar Disponible $\leq$ Canasta Total (2.25xCBT) = Vulnerabilidad

Para la medición tradicional, la Ciudad de Buenos Aires registraba en el tercer trimestre de 2025 unas 57.052 personas bajo la línea de indigencia (1,9%), 211.375 bajo la línea de pobreza (7%), 971.962 en situación de vulnerabilidad (32,3%) y un 58,8% de población no vulnerable.

Estratificación



Ahora bien, al realizar el ejercicio incorporando el peso del alquiler, lo que observamos es un fuerte movimiento interno entre estratos sociales que permite comprender con mayor claridad el impacto que hoy tiene el acceso a la vivienda alquilada sobre las condiciones de vida. En total, 233.284 personas de hogares inquilinos modifican su nivel de estratificación a partir de esta corrección, lo que equivale a cerca del 8% de la población de la ciudad y cerca de un cuarto de la población inquilina.

El principal cambio aparece al interior de los sectores vulnerables. La indigencia se expande del 1,9% al 6,9%; la pobreza aumenta del 7% al 9,7%; la vulnerabilidad desciende al 30,1%; y la población no vulnerable cae alrededor de cinco puntos, hasta ubicarse en torno al 53,2%. La expansión del alquiler produce una fractura entre ingresos nominales e ingresos efectivamente disponibles.

Lo que aparece es un reordenamiento social significativo: hogares que no eran considerados pobres en términos estrictamente monetarios pasan a ubicarse en situaciones de pobreza o mayor fragilidad cuando se incorpora el costo de acceder y sostener una vivienda en alquiler. La pobreza “tradicional” subestima la fragilidad y parte de la “clase media” urbana está sostenida artificialmente por mediciones pre-

habitacionales. El ejercicio no busca reemplazar las mediciones tradicionales de pobreza, sino incorporar una dimensión habitacional que permita aproximarse a los ingresos efectivamente disponibles de los hogares urbanos .

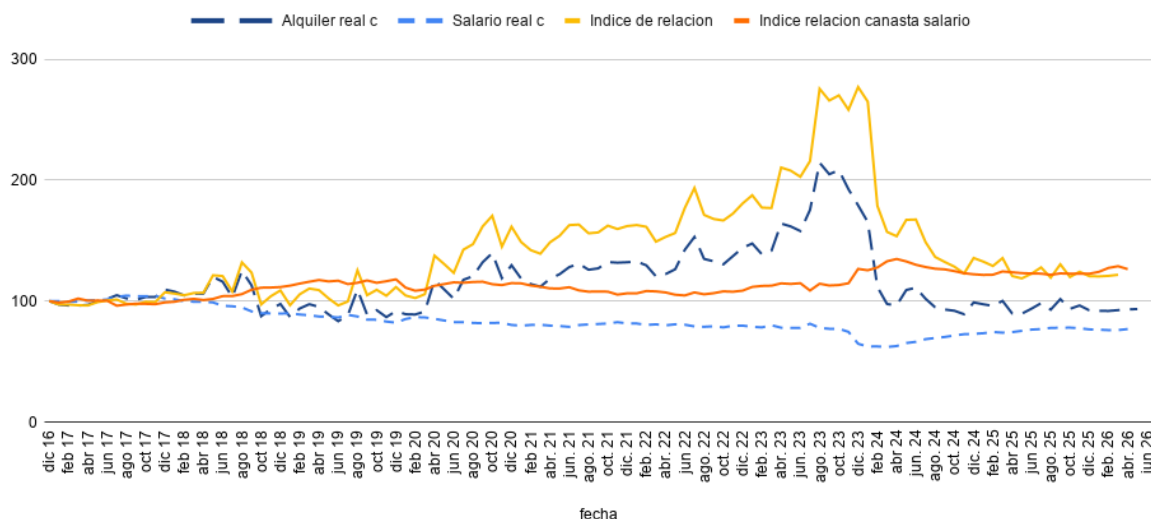
Ejercicio de Estratificación para la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Fuente: elaboración propia a partir de ETOI (IDECBA), INDEC y relevamientos propios.

Estratificación	Tradicional	Ejercicio	Tradicional (%)	Ejercicio (%)
Indigente	57.052	208.343	1,9	6,9
Pobre	211.375	293.368	7,0	9,7
Vulnerable	971.962	907.080	32,3	30,1
No vulnerable	1.771.908	1.603.506	58,8	53,2

- Evolución del alquiler real y del salario real

Alquileres y salarios reales



Fuente: elaboración propia a partir de estimaciones Tejido Urbano, EPH 4T 2025, INDEC y OEDE (Sec. de Trabajo de la Nación)

La evolución conjunta del alquiler real y del salario real permite identificar cuatro etapas claramente diferenciadas en la última década y nos permite entender dónde estamos hoy. Mientras el alquiler real refleja la evolución de los alquileres pagados descontando el efecto de la inflación, el salario real muestra la capacidad adquisitiva de los ingresos laborales

respecto de diciembre de 2016, permitiendo analizar la accesibilidad al mercado locativo desde una perspectiva de largo plazo.

Durante el período 2017-2019 ambos indicadores iniciaron un proceso de deterioro, aunque con distinta intensidad. El salario real comenzó a perder poder adquisitivo de manera sostenida producto de la aceleración inflacionaria, mientras que los alquileres reales registraron una caída mucho más moderada. Como consecuencia, el esfuerzo necesario para afrontar un alquiler comenzó a incrementarse gradualmente, aunque todavía dentro de valores relativamente cercanos a los observados al inicio de la serie.

A partir de 2020 se observa un cambio de dinámica mucho más pronunciado. Mientras el salario real continuó deteriorándose, el mercado locativo comenzó a registrar un fuerte incremento del valor real de los alquileres. Entre mediados de 2020 y fines de 2023 el alquiler real prácticamente duplicó su nivel, mientras que el salario real alcanzó los valores más bajos de toda la serie. El resultado fue un deterioro sin precedentes en la relación entre ambas variables: el índice alquiler/salario alcanzó su máximo histórico hacia fines de 2023, reflejando el período de menor accesibilidad al mercado de alquileres de toda la serie analizada.

Este comportamiento respondió a la combinación de dos fenómenos simultáneos. Por un lado, la persistente pérdida del poder adquisitivo de los salarios. Por otro, una fuerte tensión específica del mercado locativo, caracterizada por la reducción de la oferta de viviendas disponibles, mayores niveles de incertidumbre regulatoria y un incremento acelerado de los precios de publicación. La superposición de ambos procesos produjo una brecha entre el costo de alquilar y la evolución de los ingresos laborales.

La dinámica cambia abruptamente a partir de comienzos de 2024. Tras las acciones en torno a una estabilización de las variables macroeconómicas, la derogación de la Ley de Alquileres y la recomposición de la oferta, el valor real de los alquileres experimentó una rápida corrección, retornando en pocos meses a niveles similares a los observados al inicio de la serie. Esta caída permitió reducir significativamente el esfuerzo relativo necesario para acceder a una vivienda alquilada, aunque sin recuperar completamente las condiciones de accesibilidad previas.

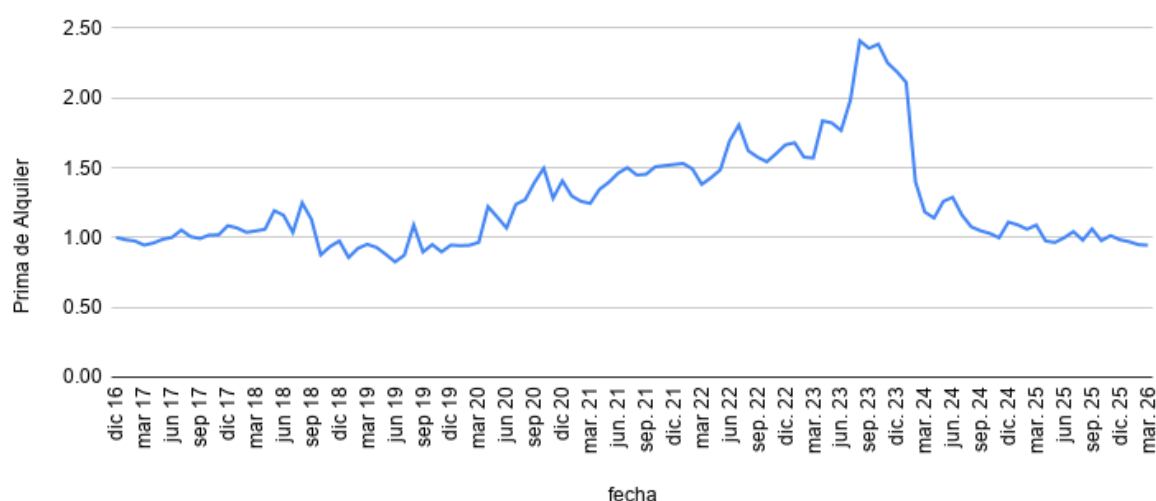
Desde mediados de 2024 el mercado parece haber ingresado en una etapa de mayor estabilidad. Los alquileres reales se mantienen relativamente constantes, mientras que los salarios muestran una recuperación gradual, aunque todavía insuficiente para compensar las pérdidas acumuladas durante los años anteriores. A junio de 2026, el alquiler real prácticamente ha regresado a los niveles de diciembre de 2016, mientras que el salario real permanece aproximadamente un 23% por debajo de aquella referencia.

En este contexto, la principal restricción para mejorar la accesibilidad al mercado de alquileres ya no parece estar asociada a un encarecimiento de los alquileres en términos reales, sino a la persistente debilidad del ingreso de los hogares y la calidad de los ingresos. Si bien la normalización del mercado locativo permitió revertir la situación excepcional observada durante 2022 y 2023, la recuperación del salario real continúa siendo el principal desafío para mejorar las condiciones de acceso y permanencia en la vivienda alquilada.

La evolución de los índices de relación permite distinguir con mayor precisión el origen de las dificultades de acceso al alquiler. Mientras el índice alquiler/salario mide el esfuerzo relativo que representa el pago de un alquiler respecto de los ingresos laborales, el índice canasta/salario refleja la evolución del costo de vida general en relación con esos mismos ingresos. La comparación entre ambos indicadores permite aislar qué parte del deterioro responde a un problema específico del mercado locativo y cuál obedece a una pérdida general del poder adquisitivo.

Durante gran parte del período 2017-2022 ambos indicadores evolucionaron de manera relativamente similar. Sin embargo, entre mediados de 2022 y fines de 2023 ambas trayectorias se separan de forma marcada. Mientras la relación entre la canasta total y el salario aumenta alrededor de un 25% respecto de 2016, el índice alquiler/salario llega a incrementarse cerca de un 180%, alcanzando el máximo de toda la serie. Esta divergencia evidencia que la pérdida de asequibilidad observada en ese período no respondió únicamente al deterioro de los ingresos reales, sino también a una crisis específica del mercado locativo.

Prima de Alquiler



Fuente: elaboración propia a partir de estimaciones Tejido Urbano, EPH 4T 2025, INDEC y OEDE (Sec. de Trabajo de la Nación)

Una característica propia del mercado de alquileres ayuda a explicar este comportamiento. A diferencia de otros bienes y servicios, los alquileres no ajustan de manera inmediata frente a los cambios macroeconómicos, sino que incorporan la inflación con rezago, a medida que se renuevan los contratos pero adelantan la inflación esperada en los precios de las operaciones. En consecuencia, las familias toman decisiones de consumo, ahorro y endeudamiento con un determinado costo de vivienda, pero meses después enfrentan actualizaciones que reflejan un escenario inflacionario ya ocurrido. Este desfase genera una brecha temporal entre los ingresos corrientes y el costo efectivo del alquiler, profundizando los problemas de asequibilidad.

Este fenómeno puede observarse con claridad durante 2024. La fuerte aceleración inflacionaria registrada durante 2023 comenzó a trasladarse a los contratos que se renovaban bajo distintos mecanismos de actualización, generando incrementos muy superiores a la evolución contemporánea de los salarios. En otras palabras, buena parte de los aumentos observados durante 2024 no respondían a la inflación del propio año, sino a la absorción tardía del proceso inflacionario acumulado durante 2023. El resultado fue un fuerte desacople entre alquileres e ingresos que obligó a numerosos hogares a readecuar sus decisiones económicas, incrementando la proporción de ingresos destinada a vivienda y reduciendo el margen disponible para el resto del consumo o generando endeudamiento.

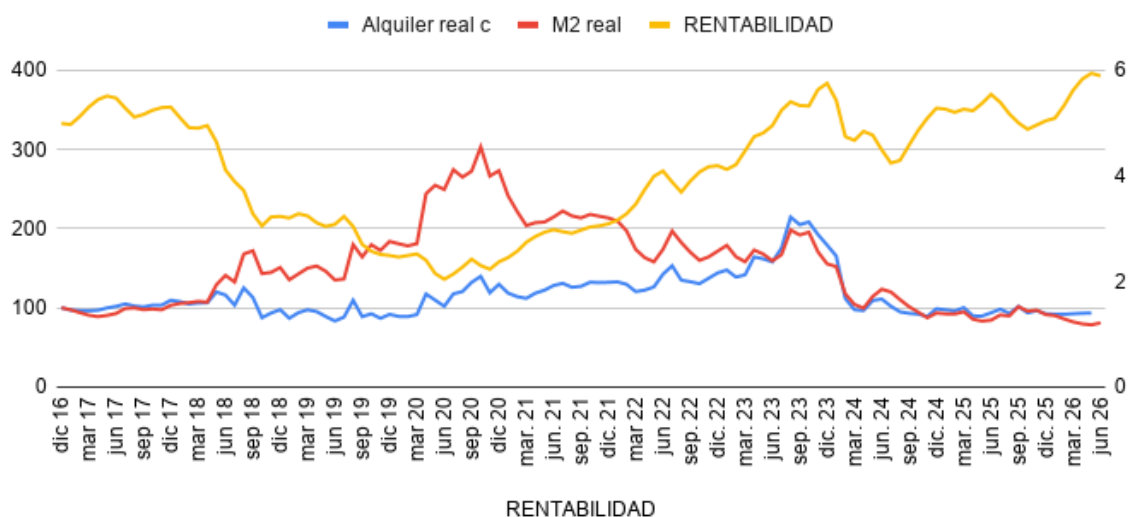
La evolución de la prima de alquiler refuerza esta interpretación. Este indicador compara la evolución relativa del alquiler respecto de la canasta básica de consumo. Durante la mayor parte de la serie se mantiene próximo a la unidad, pero alcanza valores superiores a 2 durante 2023, reflejando que el costo de alquilar llegó a crecer más del doble que el conjunto de los bienes y servicios básicos. A partir de 2024 la prima comienza a descender de manera sostenida hasta ubicarse nuevamente cerca de 1 hacia fines de 2024 y durante 2025, evidenciando la normalización gradual del mercado locativo.

Sin embargo, la normalización de los precios relativos no implicó una recuperación equivalente de la capacidad de pago de los hogares. Durante 2025 el mercado continuó absorbiendo parte de ese proceso de reacomodamiento, mientras las familias consolidaban estructuras de gasto mucho más ajustadas. Hacia 2026 el descalce entre alquileres y salarios se ha reducido significativamente, pero la presión sobre los presupuestos familiares persiste. En este nuevo escenario, la discusión sobre la asequibilidad deja de concentrarse exclusivamente en el valor del alquiler para incorporar con mayor fuerza el conjunto de los gastos asociados a la vivienda (particularmente las expensas y los servicios) y el deterioro acumulado del ingreso real en diálogo con una economía de endeudamiento. La accesibilidad habitacional continúa siendo un problema, aunque hoy se explica menos por una anomalía del mercado locativo y más por la fragilidad económica de los hogares urbanos.

Esta es el cambio de enfoque que se debe analizar: de observar la asequibilidad y accesibilidad hacia la sostenibilidad. Los hogares no sólo pagan alquileres; toman decisiones intertemporales. Cuando el alquiler ajusta con un año de rezago, las familias llegan a la renovación habiendo reorganizado su presupuesto para otro nivel de gasto. El ajuste no es sólo de precios: es un ajuste sobre decisiones ya tomadas (consumo, ahorro, educación, endeudamiento). Eso ayuda a explicar por qué el reacomodamiento de 2024 fue tan traumático incluso cuando, en términos reales, los alquileres comenzaron a corregirse pocos meses después.

- Evolución del alquiler y del precio real del metro cuadrado

Evolución de la Rentabilidad del Alquiler



Fuente: elaboración propia a partir de estimaciones Tejido Urbano y Zonaprop

Nota metodológica. Para estimar la evolución real del precio de las propiedades, el valor del metro cuadrado expresado en dólares fue convertido a pesos utilizando la cotización del dólar blue y posteriormente deflactado por el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Se utiliza esta referencia cambiaria debido a que, desde el inicio de la crisis cambiaria en 2018 y, especialmente, tras el restablecimiento de las restricciones al mercado de cambios en 2019, el dólar paralelo pasó a constituir la principal referencia para las operaciones inmobiliarias y para las familias que buscaban acceder a una vivienda.

Entre 2017 y 2020 el precio real del metro cuadrado registró un fuerte incremento. Este comportamiento respondió a la combinación de distintos factores: la expansión del crédito hipotecario durante 2017 y 2018, que impulsó la demanda de viviendas para compra; la fuerte depreciación del peso; y las distorsiones generadas por el nuevo régimen cambiario, caracterizado por sucesivas devaluaciones, restricciones al acceso al mercado oficial de cambios y una creciente brecha entre el dólar oficial y los tipos de cambio paralelos. En ese mismo período, los alquileres evolucionaron por debajo del valor de las propiedades, provocando una marcada caída de la rentabilidad locativa, que pasó de valores cercanos al 5% en 2017 hasta un mínimo próximo al 2% a mediados de 2020.

Este incremento no implica que las propiedades se hayan valorizado en dólares. Por el contrario, durante esos años el precio del metro cuadrado medido en dólares comenzó un proceso de corrección. El aumento observado en el índice real responde a la conversión a pesos utilizando el dólar blue y a la fuerte depreciación del tipo de cambio en un contexto de elevada brecha cambiaria.

A partir de 2020 la dinámica comenzó a revertirse. La desaparición del crédito hipotecario redujo significativamente las posibilidades de acceder a la vivienda mediante la compra, mientras que la demanda se desplazó progresivamente hacia el mercado de alquileres. Paralelamente, el precio de las propiedades inició una corrección en dólares: el valor

promedio del metro cuadrado pasó de casi USD 2.800 en 2018 a aproximadamente USD 2.150 hacia mediados de 2023, una caída cercana al 23%.

La combinación entre menores precios de venta y una recuperación de los alquileres permitió una recomposición sostenida de la rentabilidad locativa. El rendimiento bruto, que había alcanzado mínimos históricos durante la expansión del mercado de compraventa, comenzó a recuperarse hasta ubicarse nuevamente por encima del 5,5% en 2025 y cerca del 6% durante 2026. Esta evolución refleja que el ajuste del mercado inmobiliario no sólo ocurrió mediante una reducción del valor de las propiedades, sino también a través de una recomposición del ingreso generado por los alquileres.

El fuerte proceso inflacionario posterior a la devaluación de diciembre de 2023 produjo una caída simultánea del precio real de las propiedades y de los alquileres medidos en pesos constantes. No obstante, la rentabilidad continuó aumentando, evidenciando que la recuperación de los alquileres en relación con el valor de los inmuebles compensó la pérdida de poder adquisitivo observada en ambas series reales.

En perspectiva, las tres series reflejan el cambio de régimen que atravesó el mercado residencial argentino. Mientras que entre 2017 y 2018 predominó un mercado impulsado por el crédito hipotecario y la valorización de los activos inmobiliarios, desde 2020 el alquiler pasó a ocupar un lugar cada vez más central como mecanismo de acceso a la vivienda. La corrección de los precios en dólares y la recuperación de la rentabilidad locativa muestran que el mercado encontró un nuevo equilibrio, aunque en un contexto de menor acceso a la vivienda en propiedad y mayor dependencia del alquiler.

- Evolución de los valores de alquiler

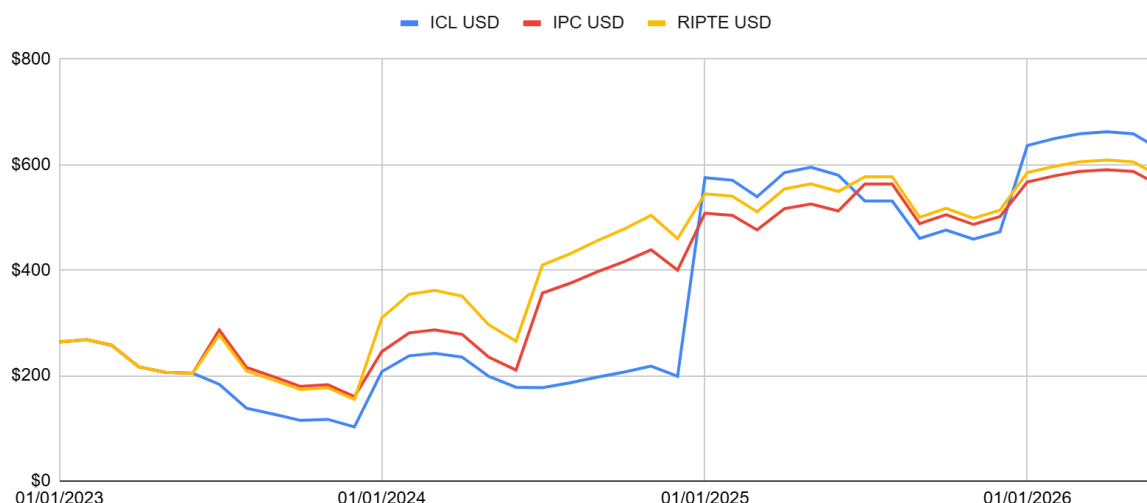
Luego del fuerte proceso de reacomodamiento registrado entre fines de 2023 y comienzos de 2024, el mercado de alquileres muestra durante 2025 y el primer semestre de 2026 un comportamiento considerablemente más estable. Los valores de los alquileres continúan ajustándose nominalmente, aunque a un ritmo inferior al de la inflación general, consolidando una caída del precio relativo del alquiler respecto del resto de los bienes y servicios de la economía.

En junio de 2026, el alquiler promedio estimado para un monoambiente de 30 m² se ubicó en \$509.850, mientras que un departamento de dos ambientes y 43 m² alcanzó \$781.021 y una unidad de tres ambientes de 70 m² promedió \$1.189.651. En comparación con abril, los valores muestran movimientos moderados que responden a la dinámica habitual del mercado y no alteran la tendencia de estabilidad observada durante el último año.

Esta moderación también se refleja en la evolución de los precios. Entre junio de 2025 y junio de 2026, los alquileres aumentaron 27,5%, ubicándose por debajo de la inflación general del período (31%). Se trata de un comportamiento inverso al observado durante la crisis locativa de 2022 y 2023, cuando los alquileres crecían sistemáticamente por encima del nivel general de precios. La desaceleración confirma que el mercado ha dejado atrás el proceso excepcional de recomposición de valores registrado tras la salida del régimen anterior y ha comenzado a converger hacia una dinámica más alineada con el resto de la economía.

- Actualización de contratos: costo acumulado y estabilidad

Por otro lado, debemos hablar también de cómo evolucionaron los alquileres en relación a sus contratos. La forma de actualización de los contratos de alquiler no sólo determina la velocidad con que evoluciona el valor mensual de la renta, sino también la distribución temporal del esfuerzo económico que realizan los hogares. Para ilustrar estas diferencias se simuló un contrato iniciado el 1 de enero de 2023 con un alquiler inicial de \$100.000, comparando tres esquemas de actualización: anual mediante ICL, semestral por IPC y semestral por RIPTE.



Los resultados muestran diferencias relevantes. A lo largo del período analizado el contrato actualizado mediante ICL acumuló pagos equivalentes a USD 14.952, mientras que el contrato ajustado semestralmente por IPC alcanzó USD 16.179 y el actualizado por RIPTE USD 17.299. En otras palabras, el esquema basado en ICL representó el menor costo acumulado para el inquilino durante todo el contrato.

Sin embargo, el menor costo total no implica necesariamente una menor presión financiera mes a mes. El ICL distribuye los ajustes en intervalos más largos, manteniendo durante varios meses un alquiler relativamente bajo y concentrando luego aumentos de gran magnitud al momento de la actualización. Durante el período de alta inflación registrado entre 2023 y comienzos de 2024 este mecanismo funcionó inicialmente como un amortiguador para los inquilinos, ya que el componente salarial del índice moderó parcialmente el traslado de la inflación y permitió mantener durante un año un alquiler considerablemente inferior al valor de mercado.

Una vez iniciada la desaceleración inflacionaria, la lógica comenzó a invertirse. El ICL continuó incorporando parte de la inflación pasada y de la evolución salarial con rezago, produciendo aumentos que reflejaban un contexto macroeconómico que ya había cambiado. Mientras tanto, los contratos indexados por IPC comenzaron a acompañar más rápidamente la desaceleración de los precios, reduciendo la velocidad de los ajustes.

Los contratos con actualizaciones trimestrales o cuatrimestrales actualmente predominantes buscan precisamente disminuir ese rezago, manteniendo una relación más estable entre el valor del alquiler y las condiciones del mercado. No obstante, esta mayor frecuencia también traslada más rápidamente la inflación a los hogares y genera descalces entre el momento en que aumentan los alquileres y el momento en que se recomponen los ingresos laborales. En la práctica, muchos hogares enfrentan varios meses con un

esfuerzo creciente hasta recibir una actualización salarial, produciéndose ciclos recurrentes de tensión financiera aun cuando el costo acumulado del contrato no resulte necesariamente superior.

En este sentido, el debate sobre los mecanismos de actualización no debería centrarse únicamente en cuál genera un menor costo total, sino también en cómo distribuye ese esfuerzo a lo largo del tiempo. Mientras el ICL tendía a suavizar el gasto promedio mediante fuertes saltos anuales, los esquemas de actualización más frecuentes reducen los saltos nominales pero exponen a los hogares a una mayor sincronización con la inflación corriente, en un contexto donde los salarios continúan mostrando una recuperación más lenta.

Más que discutir qué índice resulta "más conveniente", la evidencia muestra que el principal desafío radica en la descoordinación temporal entre la actualización de los alquileres y la evolución de los ingresos. La sostenibilidad del contrato depende tanto del monto total abonado como de la capacidad de los hogares para absorber financieramente cada actualización sin deteriorar el resto de su presupuesto.

Es importante señalar que este ejercicio constituye una simulación analítica y no una reconstrucción exacta del comportamiento del mercado. Se parte deliberadamente de un mismo alquiler inicial (\$100.000) para los tres mecanismos de actualización, con el objetivo de aislar el efecto que tiene cada índice sobre la evolución posterior del contrato. Sin embargo, en la práctica, la modalidad de actualización influye también sobre la formación del precio inicial.

Durante el período de elevada inflación e incertidumbre, los contratos con actualizaciones anuales tendían a pactarse con valores de entrada más elevados, ya que los propietarios incorporaban una prima de riesgo para compensar la imposibilidad de actualizar el alquiler durante doce meses. En consecuencia, aunque la simulación muestra que el ICL generó el menor costo acumulado bajo un mismo precio de partida, en el mercado efectivo esa diferencia habría sido parcialmente compensada por un alquiler inicial generalmente más alto en los contratos con actualización anual.

Acá viene un corolario de este ejercicio. En contextos de elevada inflación e incertidumbre macroeconómica, los contratos con ajustes muy espaciados trasladan una parte importante del riesgo inflacionario al momento de la firma. Cuando el propietario sabe que el alquiler permanecerá inalterado durante doce meses, el precio inicial deja de reflejar únicamente las condiciones presentes del mercado y comienza a incorporar expectativas sobre la inflación futura, la evolución del tipo de cambio y el riesgo de una pérdida del poder adquisitivo de la renta durante todo el período de vigencia. Como consecuencia, el alquiler inicial tiende a ubicarse por encima del valor de equilibrio que tendría en un contexto de mayor estabilidad o con mecanismos de actualización más frecuentes.

En este sentido, la inflación genera una doble distorsión. Por un lado, erosiona el poder adquisitivo del alquiler a medida que transcurre el contrato. Por otro, induce a los propietarios a anticipar esa pérdida mediante precios iniciales más elevados, trasladando parte de la incertidumbre al inicio de la relación contractual. El resultado es un mercado donde los nuevos contratos comienzan con valores superiores a los que surgirían únicamente de la interacción entre oferta y demanda.

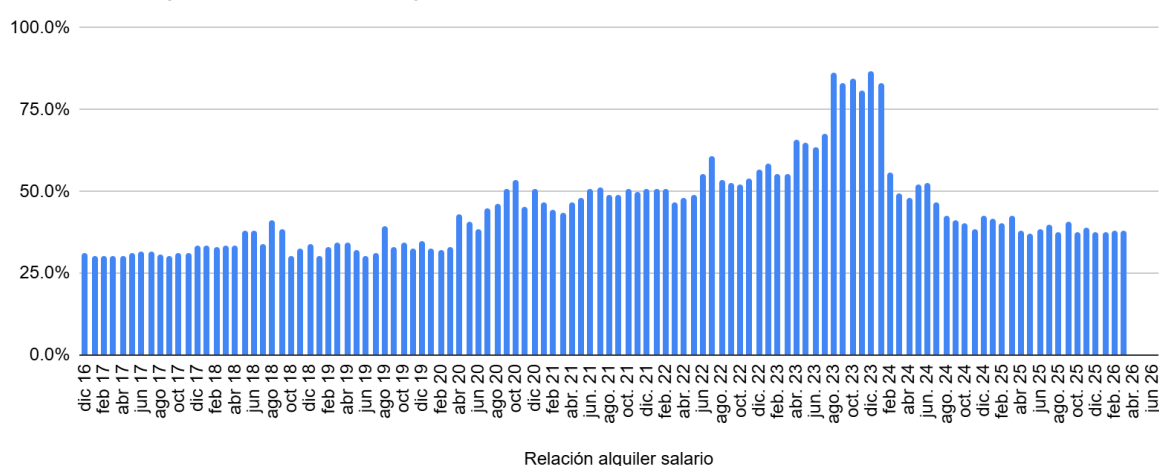
Los mecanismos de actualización más frecuentes reducen parcialmente esta necesidad de anticipar inflación futura, permitiendo que los precios iniciales reflejen con mayor precisión las condiciones vigentes del mercado. Sin embargo, esta ventaja tiene como

contrapartida una mayor velocidad en la transmisión de la inflación hacia los hogares, generando ajustes más sincronizados con la evolución de los precios pero también mayores exigencias sobre la capacidad de adaptación de los ingresos familiares.

- Asequibilidad

A pesar de esta mejora relativa, el acceso a una vivienda en alquiler continúa representando un esfuerzo significativo para una parte importante de los hogares. Considerando el ingreso promedio de un asalariado de la Ciudad de Buenos Aires, el alquiler de un departamento de dos ambientes y 43 m² representó en abril de 2026 el 38,1% del salario medio, un valor prácticamente idéntico al observado durante todo 2025, cuando la relación osciló entre el 37,7% y el 40%.

Relación alquiler salario - Asequibilidad



Fuente: elaboración propia a partir de estimaciones Tejido Urbano, EPH 4T 2025, INDEC y OEDE (Sec. de Trabajo de la Nación)

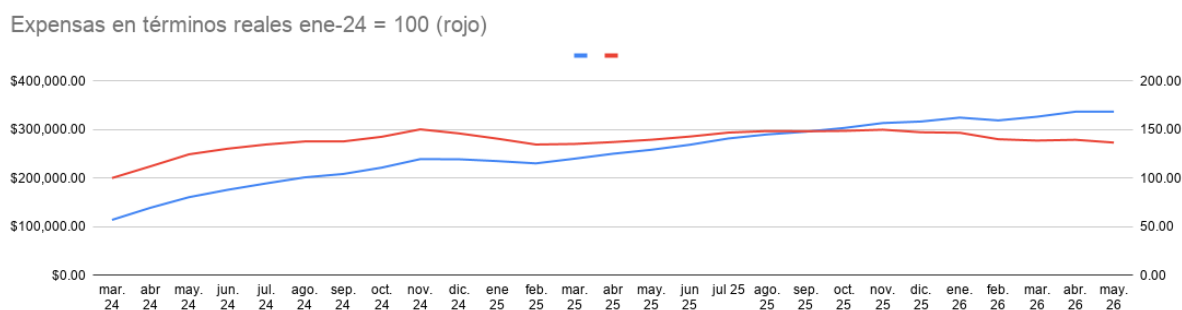
Sin embargo, este promedio oculta diferencias muy marcadas según la inserción laboral. Mientras un trabajador formal registrado destina aproximadamente el 26% de su ingreso al pago del alquiler, entre los trabajadores del sector público y especialmente del sector informal ese esfuerzo supera el 50%, excediendo ampliamente el umbral internacionalmente aceptado de asequibilidad del 25 al 30% de los ingresos destinados a vivienda.

La principal mejora observada durante el último año no proviene de una reducción significativa del esfuerzo económico requerido para alquilar, sino de una mayor estabilidad de esa relación. Tras varios años de fuerte deterioro, la asequibilidad dejó de empeorar, aunque todavía permanece en niveles elevados como consecuencia del rezago que aún presenta el salario real frente al resto de los precios de la economía.

- Accesibilidad

La asequibilidad del alquiler suele medirse a partir de la relación entre el alquiler mensual y los ingresos de los hogares. Sin embargo, antes de afrontar ese gasto recurrente existe una barrera de entrada que muchas veces condiciona el acceso mismo al mercado locativo: el costo inicial de ingreso a una vivienda.

Considerando un alquiler promedio para un departamento de dos ambientes de \$781.021 mensuales, el ingreso a una vivienda requiere afrontar, como mínimo, el pago de un mes de depósito y un mes de alquiler por adelantado, lo que representa un desembolso inicial de \$1.562.042. Si a ello se suma un seguro de caución (calculado sobre el alquiler y expensas estimadas en torno a \$200.000) el costo de ingreso se ubica entre \$2.974.712 y \$3.327.880, sin contemplar gastos de mudanza, fletes, conexiones de servicios, equipamiento o pequeñas refacciones que habitualmente acompañan el cambio de vivienda. En caso de incorporar además el pago inicial de expensas, el desembolso total puede superar los \$3,5 millones.



Fuente: elaboración propia a partir de Consorcio Abierto

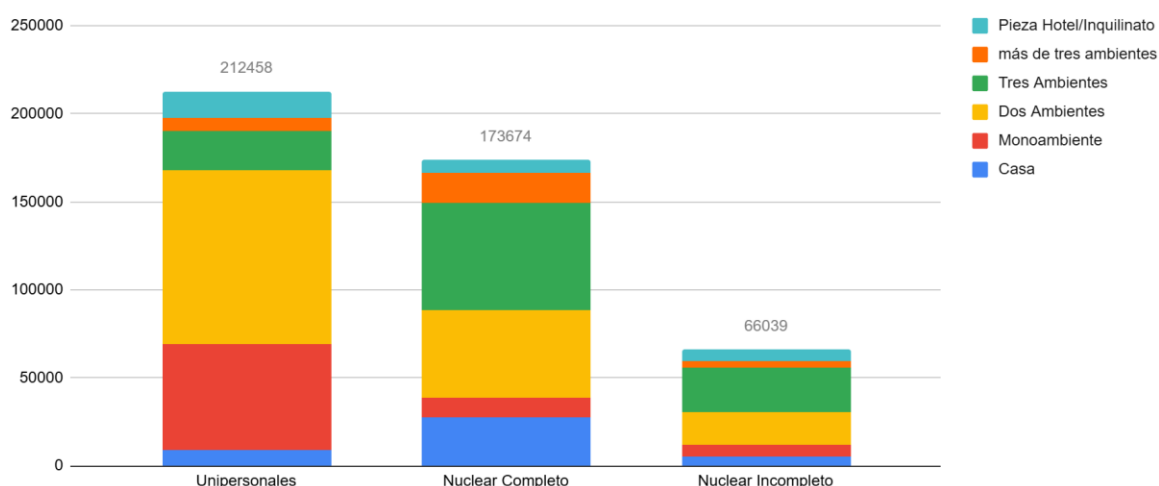
Este monto equivale a entre 1,6 y 1,8 ingresos familiares promedio de un hogar inquilino de la Ciudad, estimado en \$1.827.898 mensuales. Naturalmente, el esfuerzo varía según el perfil del hogar: para aquellos con ingresos inferiores al promedio o trayectorias laborales más inestables, reunir este capital inicial puede representar varios meses de ahorro o incluso constituir una barrera de acceso a financiar.

Es importante señalar que este ejercicio considera un escenario relativamente favorable. En la Ciudad de Buenos Aires la comisión inmobiliaria no es abonada por el inquilino y el cálculo supone un único mes de depósito. En la práctica todavía es frecuente encontrar condiciones más exigentes y/o abusivas, como solicitudes de dos o incluso tres meses de depósito, mayores costos asociados a las garantías o exigencias contractuales adicionales que incrementan aún más el capital necesario para acceder a una vivienda.

Caracterización de los hogares inquilinos

- Tipo de Hogares

Tipología por Tipo de Hogar



Fuente: elaboración propia a partir de EAH 2025 (IDECBA)

La estructura de los hogares inquilinos de la Ciudad de Buenos Aires presenta un perfil relativamente similar al observado para el conjunto de la población, aunque con algunas diferencias que reflejan el rol que cumple el alquiler dentro del ciclo de vida de los hogares.

El rasgo más distintivo es la elevada participación de los hogares unipersonales, que representan el 42,6% del total de hogares inquilinos frente al 39,7% del conjunto de la Ciudad. En otras palabras, casi uno de cada dos hogares que alquilan está integrado por una sola persona. Esta mayor presencia se observa en prácticamente todas las comunas y resulta especialmente elevada en los sectores con mayor concentración de departamentos pequeños y de población joven, aunque constituye una característica transversal del mercado locativo porteño.

En segundo lugar aparecen los hogares nucleares completos, integrados por una pareja con hijos, que representan el 34,8% de los hogares inquilinos, una proporción inferior al 39,2% registrado para el total de la Ciudad. Esta diferencia sugiere que, a medida que los hogares consolidan proyectos familiares de mayor tamaño, la vivienda en propiedad continúa ocupando un lugar relativamente más importante dentro de las trayectorias residenciales o la relocalización en el Área Metropolitana.

Por el contrario, los hogares nucleares incompletos (monoparentales) muestran una participación levemente superior entre los inquilinos (13,2%) respecto del promedio general (11,9%). Se trata de un grupo que combina una mayor necesidad de acceder al mercado de alquiler con mayores restricciones económicas, configurando uno de los perfiles habitacionales potencialmente más vulnerables frente a incrementos en el costo de la vivienda.

- Tamaño y distribución de los hogares inquilinos

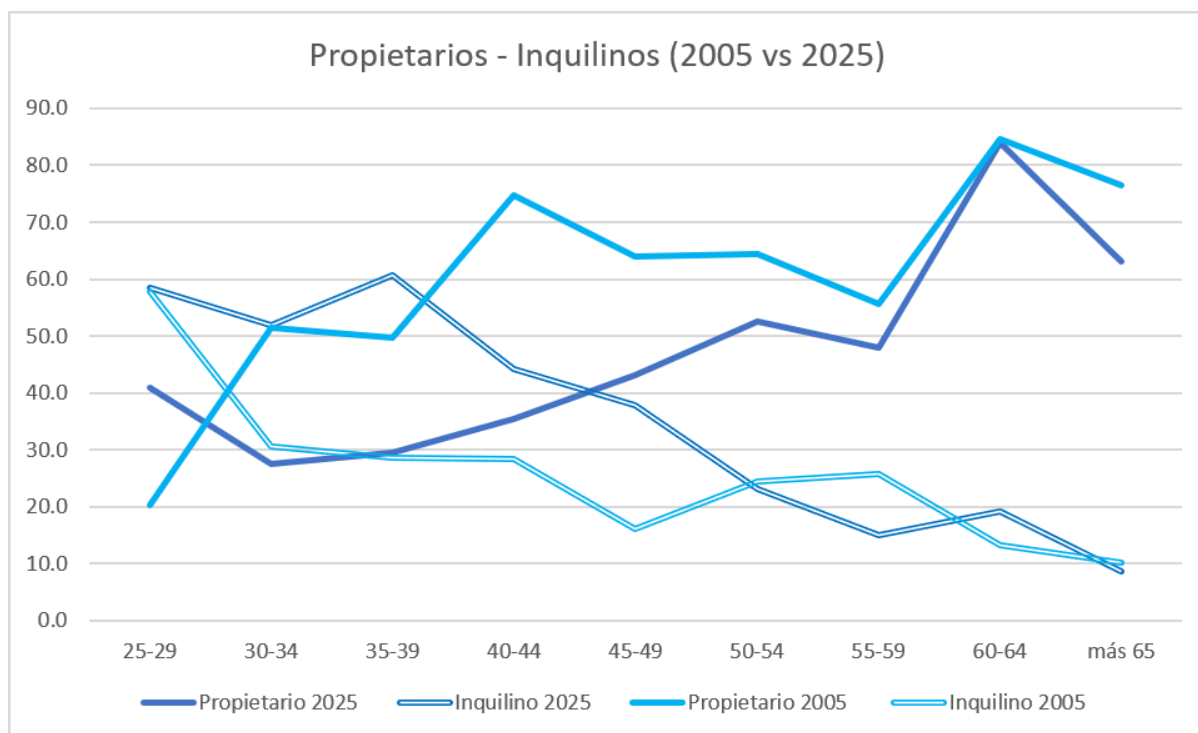
En la mayor parte de las comunas el tamaño medio de los hogares inquilinos difiere en menos de una décima respecto del promedio local. Sólo algunas zonas presentan desvíos más notorios. En las comunas 7, 8 y 9 los hogares inquilinos son incluso más numerosos que el promedio de la población residente, mientras que en la Comuna 15 se observa la mayor diferencia negativa, con hogares inquilinos aproximadamente 0,3 integrantes más pequeños que el promedio comunal.

Estos resultados refuerzan una de las principales conclusiones del informe. Tradicionalmente se asoció el alquiler con hogares pequeños, personas solas o etapas transitorias del ciclo de vida diferentes a las que vivía la Ciudad en general. Sin embargo, la evidencia muestra que el mercado locativo porteño alberga hoy una diversidad de configuraciones familiares muy similar a la del conjunto de la Ciudad porque la Ciudad se transformó en sí misma.

Al comparar la estructura etárea de jefes de hogar por régimen de tenencia observada en 2025 con la de veinte años atrás surge un cambio significativo: el acceso a la vivienda en propiedad se ha desplazado sistemáticamente hacia edades más avanzadas. En 2025, el alquiler constituye la forma predominante de acceso a la vivienda durante gran parte de la vida adulta. Entre las personas de 25 a 29 años, alrededor de seis de cada diez son inquilinas, mientras que poco más de cuatro de cada diez son propietarias. Esta situación prácticamente se mantiene entre los 30 y 39 años, donde el alquiler continúa siendo la modalidad predominante. Recién entre los 40 y 44 años ambas formas de tenencia alcanzan un punto de equilibrio, con proporciones prácticamente idénticas de propietarios e inquilinos. A partir de los 45 años la propiedad comienza a predominar y consolida su ventaja en los grupos de mayor edad.

La comparación histórica permite dimensionar la magnitud de este cambio. En 2005, la transición desde el alquiler hacia la propiedad ocurría aproximadamente una década antes. Mientras que entonces la propiedad ya era claramente mayoritaria entre quienes tenían entre 40 y 44 años, en 2025 ese grupo recién alcanza un equilibrio entre ambas modalidades. Del mismo modo, la proporción de propietarios que en 2005 se observaba entre personas de 50 a 54 años recién se alcanza en 2025 entre quienes tienen entre 60 y 64 años.

En otras palabras, las trayectorias residenciales se han extendido. El alquiler dejó de ser una etapa breve asociada exclusivamente a la emancipación y los primeros años de formación del hogar para convertirse en una modalidad habitacional que acompaña buena parte de la vida adulta. La posibilidad de acceder a la vivienda propia no sólo disminuyó para las generaciones más jóvenes, sino que también se postergó en el tiempo, retrasando aproximadamente diez años el momento en que la propiedad pasa a ser la forma predominante de tenencia.



Fuente: elaboración propia a partir de EPH 4T 2025 y EPH 4T 2005 (INDEC)

- Tipología de vivienda y composición de los hogares

La distribución de los hogares según el tipo de vivienda alquilada muestra una correspondencia clara entre el ciclo de vida de los hogares y la superficie demandada. Los departamentos de dos ambientes constituyen el principal segmento, el corazón del mercado locativo porteño, concentrando cerca de 178.000 hogares, seguidos por las unidades de tres ambientes, con algo más de 123.000 hogares. Muy por detrás aparecen los monoambientes (82.500 hogares), las casas (49.000), las viviendas de más de tres ambientes (36.400) y las piezas de hotel o inquilinato (30.400).

Las preferencias cambian significativamente según la composición del hogar. Entre los hogares unipersonales, el mercado se concentra casi exclusivamente en unidades pequeñas. Los monoambientes reúnen alrededor de 60.000 hogares, mientras que los departamentos de dos ambientes alcanzan casi 99.000, constituyéndose como la principal opción residencial para quienes viven solos. Ambas tipologías concentran cerca del 80% de los hogares unipersonales que alquilan, lo que evidencia una fuerte adaptación de la oferta a este segmento de demanda.

En los hogares nucleares completos, integrados por parejas con hijos, la estructura es muy diferente. Los departamentos de tres ambientes representan la principal alternativa habitacional, con más de 60.000 hogares, seguidos por las unidades de dos ambientes (49.000) y las casas (27.400). La presencia relativamente reducida de viviendas de más de tres ambientes sugiere que una parte importante de las familias logra resolver sus necesidades habitacionales en unidades de superficie intermedia, probablemente condicionadas por las restricciones económicas que impone el mercado.

Por su parte, los hogares nucleares incompletos, conformados principalmente por familias monoparentales, muestran una fuerte concentración en departamentos de dos y tres

ambientes, que reúnen aproximadamente el 70% de los casos. Este patrón refleja la necesidad de compatibilizar una demanda de mayor superficie con ingresos generalmente más limitados, configurando uno de los segmentos potencialmente más expuestos a problemas de asequibilidad.

Finalmente, las piezas de hotel o inquilinato presentan una composición claramente diferenciada. Cerca de la mitad de quienes residen en este tipo de alojamiento son hogares unipersonales, aunque también concentran una proporción relevante de hogares nucleares incompletos. Esto confirma que estas soluciones habitacionales continúan funcionando como una alternativa de acceso para los sectores con mayores dificultades económicas o trayectorias residenciales más inestables.

En conjunto, la información permite observar un mercado altamente segmentado, donde la demanda de vivienda responde estrechamente a la composición de los hogares. Mientras las unidades pequeñas absorben principalmente a personas que viven solas, los departamentos de dos y tres ambientes concentran la mayor parte de las familias que alquilan. Esta estructura también ayuda a explicar por qué las variaciones de precios en estos segmentos tienen un impacto desproporcionado sobre la asequibilidad general del mercado locativo, ya que es allí donde se concentra la mayor parte de los hogares inquilinos.

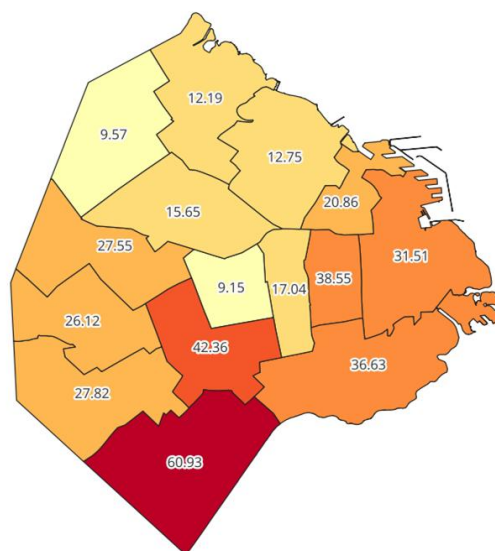
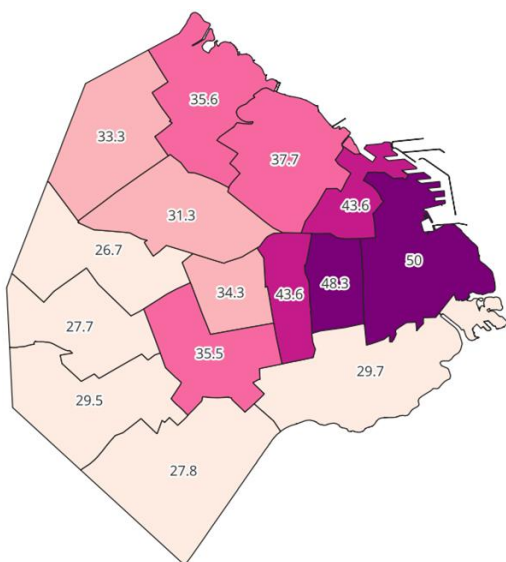
GEOGRAFÍA INQUILINA.

- Distribución territorial de los hogares inquilinos

En términos absolutos, la Comuna 1 concentra la mayor cantidad de hogares inquilinos de la Ciudad, con 56.840 hogares, seguida por las comunas 13 (43.662), 14 (43.376), 3 (41.952) y 5 (40.180). Estas cinco comunas reúnen cerca de la mitad de todos los hogares inquilinos de la Ciudad, consolidándose como el principal corredor del mercado locativo.

Sin embargo, el peso del alquiler resulta aún más evidente cuando se analiza la participación de los hogares inquilinos sobre el total de hogares de cada comuna. En la Comuna 1, la mitad de los hogares alquila (50%), seguida por la Comuna 3 (48,3%), la Comuna 2 (43,6%) y la Comuna 5 (43,6%). En el extremo opuesto, las comunas 11, 10, 8 y 4 presentan las menores proporciones de hogares inquilinos, todas por debajo del 30% que sigue siendo alto.

Este patrón refleja la consolidación de un eje central de la Ciudad donde el alquiler constituye la principal forma de acceso a la vivienda, asociado a una mayor densidad residencial y en dónde mayor cantidad de departamentos se construyó los últimos años (ver Informe de Construcción TU), y elevada movilidad poblacional ligada a una mayor infraestructura y actividad.



Distribución Inquilinos y Vulnerabilidad en Inquilinos

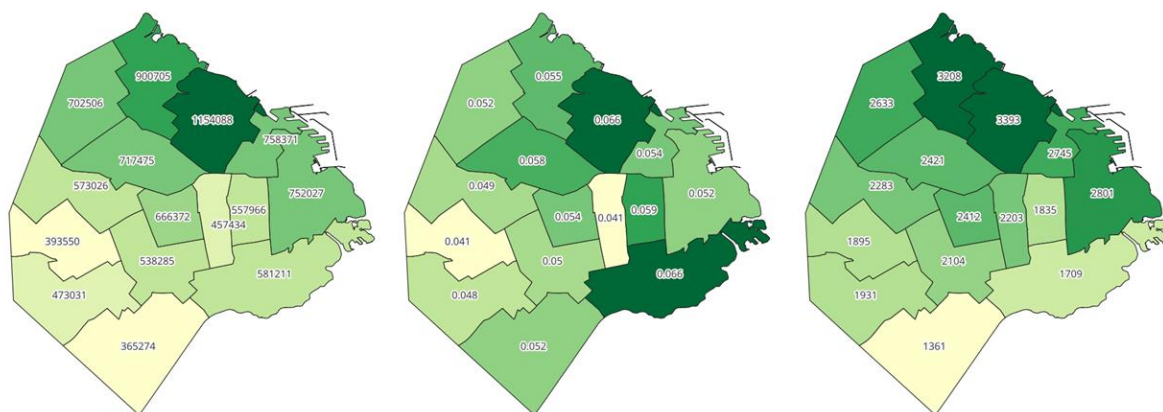
Fuente: elaboración propia a partir de EAH 2025

- Geografía de los precios

La distribución espacial de los precios reproduce, aunque con algunos matices, la tradicional diferenciación inmobiliaria de la Ciudad.

Las comunas del corredor norte concentran los valores más elevados tanto del suelo como de los alquileres. La Comuna 14 registra el mayor precio de alquiler para un departamento tipo de dos ambientes (43 m²), con un promedio de \$1.154.088 mensuales, seguida por la Comuna 13 (\$900.705), la Comuna 2 (\$758.371) y la Comuna 1 (\$752.027). Estas comunas también presentan los mayores valores de venta por metro cuadrado y, en consecuencia, los ingresos más elevados requeridos para acceder a un crédito hipotecario.

En el extremo contrario se ubican las comunas del sur de la Ciudad. La Comuna 8 presenta el menor alquiler promedio para una unidad equivalente (\$365.274), seguida por las comunas 10 (\$393.550), 5 (\$457.434) y 9 (\$473.031). La diferencia entre la comuna más cara y la más económica supera el 215%, poniendo de manifiesto la fuerte segmentación territorial del mercado pero con una alerta en tanto la oferta disponible.



Precio de Alquiler (43m²), Rentabilidad y Precio m²

Fuente: elaboración propia a partir de Zonaprop y estimaciones propias

No obstante, esta brecha de precios resulta considerablemente menor que la observada en el mercado de compraventa. Mientras el valor del metro cuadrado prácticamente se multiplica por dos y media entre las comunas extremas, los alquileres muestran diferencias relativamente más moderadas. Ello se traduce en niveles de rentabilidad bruta que oscilan entre aproximadamente 4% y 6,6% anual, evidenciando que parte de las diferencias de valorización del suelo no se trasladan proporcionalmente al mercado locativo.

La comparación entre la distribución de la demanda y la geografía de los precios permite observar que los mercados de alquiler no responden exclusivamente al nivel de ingresos de cada territorio. Algunas de las comunas con mayor proporción de hogares inquilinos (como las comunas 1 y 3) no son las más costosas de la Ciudad, mientras que las comunas del corredor norte combinan valores locativos elevados con una participación del alquiler más cercana al promedio porteño.

Esto sugiere la coexistencia de distintos submercados locativos dentro de la Ciudad. Por un lado, áreas centrales donde el alquiler constituye la modalidad predominante de acceso a la vivienda, impulsado por la densidad, la accesibilidad y la diversidad de la oferta. Por otro, sectores de alta valorización inmobiliaria donde el alquiler mantiene un peso importante, aunque condicionado por niveles de ingreso considerablemente más elevados.

- Perfil socioeconómico de los hogares inquilinos por comuna

La comparación entre la estructura socioeconómica del conjunto de los hogares y la de los hogares inquilinos permite observar que el alquiler no reproduce de manera uniforme la composición social de cada comuna. En la mayoría de los casos, los hogares inquilinos presentan una menor participación de los estratos acomodados y una mayor presencia de hogares pertenecientes a los sectores medios y vulnerables, aunque con intensidades diferentes según el territorio.

Las diferencias territoriales muestran comportamientos diversos. En las comunas del norte (particularmente las comunas 13 y 14) los hogares inquilinos continúan perteneciendo mayoritariamente a los estratos medios y acomodados, aunque incluso allí se observa una

reducción significativa del peso del estrato de mayores ingresos respecto del conjunto de la población. En la Comuna 14, por ejemplo, los hogares acomodados representan el 25,7% de la población general, pero sólo el 16,9% entre los inquilinos. Un comportamiento similar se registra en la Comuna 13, donde esta participación cae del 27,7% al 21,3%.

En las comunas centrales y del sur la brecha resulta aún más marcada. La Comuna 3, por ejemplo, reduce la participación del estrato acomodado desde el 8,1% al 2,0% entre los hogares inquilinos, mientras que la vulnerabilidad aumenta del 15,1% al 21,3%. En la Comuna 8, donde se concentra el perfil socioeconómico más vulnerable de la Ciudad, prácticamente desaparece la presencia de hogares acomodados entre los inquilinos, al tiempo que más del 60% de ellos se ubica entre los estratos de indigencia, pobreza y vulnerabilidad.

Los resultados muestran que el alquiler actúa como un mecanismo que tiende a concentrar hogares de ingresos medios y medios bajos, incluso en aquellas comunas donde la población residente presenta niveles socioeconómicos más elevados. Es decir, el mercado locativo posee una composición propia que no replica exactamente la estructura social del territorio donde se inserta.

Esta evidencia también permite comprender por qué el análisis de la asequibilidad no puede limitarse al estudio de los precios de alquiler. Comunas con valores locativos elevados pueden albergar hogares inquilinos con ingresos relativamente altos y, por lo tanto, mayores posibilidades de afrontar esos costos. Del mismo modo, comunas con alquileres considerablemente más bajos pueden presentar mayores dificultades de acceso y permanencia debido a que los hogares que allí alquilan pertenecen a estratos socioeconómicos más vulnerables. En consecuencia, la presión que ejerce el alquiler sobre los hogares depende tanto del nivel de precios como de la capacidad económica de quienes participan en cada submercado territorial.

ACCESO A LA PROPIEDAD

- Potencial de acceso al crédito hipotecario

Una de las principales preguntas que plantea el mercado de alquileres es cuántos hogares inquilinos cuentan actualmente con condiciones económicas para acceder a una vivienda propia mediante financiamiento hipotecario. Para aproximar esta situación se realizó un ejercicio considerando la compra de un departamento tipo de dos ambientes (43 m²), equivalente al utilizado en el resto del informe para medir la asequibilidad del alquiler.

El ejercicio supone un valor de compra de USD 105.530, un anticipo equivalente al 25% del valor del inmueble (USD 26.518), un préstamo por USD 79.012, una tasa nominal anual del 6% y un plazo de 20 años. Bajo estas condiciones, la cuota mensual estimada asciende a \$809.480, lo que implica acreditar un ingreso familiar mínimo cercano a \$3.237.920 para cumplir con los criterios de evaluación utilizados actualmente por el Banco Nación.

Este umbral resulta significativamente superior al ingreso promedio de los hogares inquilinos de la Ciudad, estimado en \$1,83 millones mensuales, y también excede ampliamente el salario promedio de un trabajador registrado. En consecuencia, el acceso al crédito hipotecario continúa restringido a los segmentos de ingresos más altos del mercado laboral, aun cuando las condiciones financieras hayan mejorado respecto de años anteriores.

Aplicando estos parámetros sobre la estructura de ingresos de la Ciudad se observa que 362.376 hogares superan el umbral mínimo de ingresos requerido. Sin embargo, al

incorporar la condición de formalidad laboral (requisito indispensable para la mayor parte de las líneas hipotecarias vigentes) el universo potencial se reduce a 290.813 hogares.

Entre los hogares inquilinos, 109.374 alcanzan el ingreso mínimo requerido y 99.536 cuentan además con ingresos formales compatibles con las exigencias del sistema financiero. Esto implica que aproximadamente uno de cada cinco hogares inquilinos reúne, al menos desde el punto de vista de sus ingresos, las condiciones necesarias para acceder a un crédito hipotecario bajo los parámetros considerados sin considerar el ahorro cuyo dato no contamos para este análisis y resulta el que cambia la ecuación si es posible o no acceder.

La dimensión territorial también resulta determinante. Como se observó anteriormente el ingreso mínimo exigido para acceder al crédito varía significativamente entre comunas en función del valor de los inmuebles. Mientras en las comunas del sur el ingreso requerido se ubica entre \$1,8 y \$2,5 millones mensuales, en las comunas del corredor norte supera ampliamente los \$4 millones, alcanzando casi \$4,5 millones en la Comuna 14. En consecuencia, el acceso al crédito no sólo depende de la capacidad económica de los hogares, sino también del territorio donde buscan adquirir una vivienda. Las diferencias en el precio del suelo terminan reproduciendo una geografía diferenciada del acceso al financiamiento.

El crédito hipotecario aparece como una herramienta con capacidad para aliviar parcialmente la presión sobre el mercado de alquileres, aunque con un alcance necesariamente limitado. Existe un conjunto de hogares inquilinos que podría transitar hacia la propiedad si las condiciones de financiamiento se consolidan, pero ese universo representa una fracción relativamente reducida del total de inquilinos. La mayor parte de los hogares continuará dependiendo del mercado locativo para resolver sus necesidades habitacionales, lo que refuerza la necesidad de analizar las políticas de vivienda considerando de manera integrada tanto el mercado de alquileres como el acceso al crédito.