

Precio del suelo, actividad inmobiliaria y acceso a la vivienda: el caso de la ciudad de Buenos Aires luego de la crisis de 2001/2002

Luis BAER

Becario del CONICET, Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

RESUMEN: El mercado de suelo e inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires atraviesa cuatro situaciones paradójicas. Se expande la oferta residencial, pero el precio del suelo y las viviendas no cesa de incrementarse. Las condiciones para acceder a estos bienes empeoran, pero su demanda efectiva continúa en aumento. Algunas porciones de la ciudad disponen de suelo vacante, pero el “boom” de la construcción se concentra en los “enclaves urbanos” donde el suelo sobresale por su escasez. Desde 2002, el ingreso promedio de la población en dólares se redujo un tercio; sin embargo, el precio promedio del suelo y la vivienda en dólares han trepado por encima de los valores registrados antes de ese año. En la lógica actual del contexto macroeconómico y del comportamiento del mercado del suelo e inmobiliario porteño pueden rastrearse los elementos para comprender estas aparentes contradicciones. Ello es lo que nos convoca en este trabajo.

DESCRIPTORES: Precios del suelo. Mercado inmobiliario. Demanda de viviendas. Buenos Aires (Argentina).

I. INTRODUCCIÓN

En este trabajo analizamos la evolución del precio del suelo y de la actividad inmobiliaria en la Ciudad de Buenos Aires¹ luego de la crisis de 2001/2002, así como el impacto que tienen estos procesos en el acceso a la vivienda. El artículo está compuesto por cinco apartados. En la introducción, planteamos la coyuntura del fenómeno estudiado, presentamos nuestra

hipótesis central y las preguntas de investigación. En el primer capítulo, problematizamos en términos teóricos una de nuestras principales variables de análisis: el precio promedio del suelo. Luego abordamos la evolución reciente del precio del suelo porteño y reflexionamos sobre ciertos factores que determinaron su comportamiento. En el segundo capítulo nos ocupamos de la dinámica inmobiliaria actual y de la incidencia de este mercado en la evolución

Recibido: 11.07.2007. Revisado: 31.03.2008.
e-mail: luisbaer@yahoo.com.ar

Este trabajo es un avance de tesis para la Maestría en Economía Urbana (Universidad Torcuato Di Tella) y fue elaborado durante un curso que dictó el Lincoln Institute of Land Policy sobre “Profundización de Políticas de Suelo Urbano en América Latina” entre febrero y mayo de 2007 en la Ciudad de Panamá. Quiero agradecer a Francisco Sabatini, Rubens Dantas, Carlos Morales, Oscar Borrero, Eduardo Reese, Paulo Sandroni y

Juan Duarte por sus enriquecedoras miradas y sugerencias. Agradezco también a los anónimos evaluadores sus enriquecedores comentarios.

¹ Cuando hablamos de la Ciudad de Buenos Aires nos estamos refiriendo a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, es decir, a la porción central de la Región Metropolitana de Buenos Aires que ocupa 200 km² y concentra desde hace aproximadamente 60 años a 3 millones de personas.

reciente del precio del suelo. En el tercer capítulo analizamos algunos efectos del mercado de suelo e inmobiliario en el acceso a la vivienda. En las conclusiones planteamos un eje de investigación de cara al futuro.

La reactivación económica que experimentaron el país y la Ciudad de Buenos Aires luego de la crisis de 2001/2002 se tradujo en el mejoramiento de varios indicadores socioeconómicos. El crecimiento del Producto Bruto Geográfico (PBG), del empleo formal y la disminución de los índices de pobreza son algunos indicadores que periódicos, analistas y organismos de diversa índole han utilizado para confirmar la salida de la crisis y, en algunos casos, para avizorar un futuro próximo cargado de buenas expectativas. Pero cuando se hacen predicciones sobre las condiciones de vida de los porteños no suele considerarse al mercado inmobiliario como variable de análisis. Menos aún al impacto que tiene en las condiciones de vida, especialmente en lo que refiere al acceso a la vivienda en suelo urbano bien servido y ubicado. Llama la atención tal omisión, puesto que la dinámica de este mercado tan peculiar parece estar contrarrestando los supuestos beneficios del crecimiento económico. Por otro lado, proliferan las opiniones sesgadas que consideran al “boom inmobiliario” como un proceso benéfico que (sólo) genera empleo, riqueza y expande la oferta residencial. Estos análisis de coyuntura se enfrentan, no obstante, con una cuestión que es tan evidente como preocupante. Pues a pesar del favorable escenario económico, del dinamismo del mercado inmobiliario y del notable aumento de los bienes que en él se intercambian, empeoraron las condiciones para acceder a la vivienda en ámbitos urbanos con buen acceso e infraestructura.

Consideramos que en la dinámica actual de la macroeconomía y del mercado inmobiliario pueden rastrearse algunas pistas para comprender las restricciones que hoy existen para acceder a una vivienda digna. Desde este supuesto teórico se desprende precisamente nuestra hipótesis de investigación. En términos formales podemos plantearla de la siguiente manera: “El comportamiento del mercado de suelo e inmobiliario de la ciudad de Buenos Aires restringe el acceso a la vivienda a pesar del favorable contexto macroeconómico que atraviesan actualmente la ciudad y el país”². El período en que analizamos el precio del suelo porteño parte de los inicios de la crisis de 2001/2002 y se extiende hasta 2006. Sin embargo, haremos dos recortes temporales. El primero, desde finales de 2001 hasta mediados de 2002, cuando el precio del suelo se deprecia en forma abrupta. El segundo, desde mediados de 2002 hasta noviembre de 2006, cuando el suelo experimenta una notable valorización. La variable de análisis en cuestión es el precio promedio de oferta de terrenos en dólares³.

Sin perder de vista el primer subperíodo, le dedicaremos un abordaje más exhaustivo al proceso de valorización del suelo en donde intentamos desentramar parte de los factores que lo originan. Eventualmente nos remitiremos al comportamiento del mercado inmobiliario en la década del noventa. También discutiremos un fenómeno con connotaciones paradójicas; a saber, que el ingreso promedio de la población en dólares se redujo a un tercio entre el 2001 y el 2006 pero, sin embargo, el precio promedio de los bienes inmobiliarios trepó en este período por encima de los valores registrados antes de la crisis. Desde luego, es esta coyuntura la que nos hace pensar en las condiciones de acceso

² Para atender esta hipótesis nos formulamos las siguientes preguntas: ¿Cuál fue la evolución del precio promedio del suelo entre 2001 y 2006 en la Ciudad de Buenos Aires y en cada uno de sus barrios?, ¿cuáles fueron los principales factores que motivaron esa estructuración territorial del precio del suelo y, específicamente, qué papel jugó el sector inmobiliario y de la construcción en esa dinámica? ¿Qué efectos vienen teniendo estos procesos en el acceso a la vivienda?

³ Esta información fue obtenida de los informes que realizaba el Centro de Estudios para el Desarrollo Metropolitano (CEDEM) y que desde 2005 realiza, mediante la misma metodología de relevamiento y sistematización de datos, la Dirección General de Sistemas de Información Geográfica (DGSIG) sobre los precios de lotes ofertados en la ciudad durante cuatro meses en cada año (marzo, junio, septiembre y

diciembre). Merece destacarse que se trata del precio de oferta y no de precio comercial o compraventa efectiva. Suele estimarse que el precio de oferta se encuentra entre un 5% y un 15% por encima del precio real de transacción. El tamaño de las muestras presenta una gran variabilidad. La menor cantidad de observaciones es en junio de 2002, precisamente en uno de los momentos más álgidos de la crisis cuando se colocaron a la venta una cantidad muy reducida de terrenos. A partir de 2003 el incremento de la oferta permitió registrar una mayor cantidad de observaciones. Las muestras utilizadas en este estudio son las siguientes: diciembre de 2001, 1.466 observaciones; junio de 2002, 107 observaciones; diciembre de 2003, 641 observaciones; junio de 2004, 1.013 observaciones; junio de 2005, 1.347 observaciones; septiembre de 2006, 1.367 observaciones.

a la vivienda. Pero también la que nos lleva a preguntarnos por el papel que asume la demanda derivada de suelo (especialmente, la de los promotores inmobiliarios) y la demanda final de vivienda (especialmente, la de un tipo de consumidor inmobiliario) en este proceso (¿sobredimensionado?) de apreciación del precio del suelo urbano.

2. CONSIDERACIONES TEÓRICAS PARA EL ABORDAJE EMPÍRICO DEL PRECIO DEL SUELO

Los precios del suelo suelen ser señales que manifiestan el tipo de valoración social que adquieren los terrenos de acuerdo a sus atributos. Tales atributos no sólo refieren a las características intrínsecas del suelo (como el tamaño o forma de la superficie), sino por sobre todas las cosas a sus características extrínsecas (como la ubicación y las actividades que allí pueden desarrollarse). Desde este punto de vista, no existe una porción de suelo igual a otra. Esto implica que la demanda efectiva por un terreno no logra satisfacerse plenamente con la oferta de otro terreno. Asimismo, la preferencia de los consumidores tiende a concentrarse en unos pocos lugares. Esta **falta de complementariedad entre oferta y demanda de suelo** es determinante en la conformación de diferentes precios de suelo al interior de la ciudad. La inexistencia de un suelo igual a otro pone de manifiesto que este bien no se produce y, por tanto, carece de costos de producción⁴. Esta peculiaridad de la mercancía suelo pone de manifiesto la importancia de la demanda en la formación del precio del suelo. Como sostiene MORALES (2005:2), *“el precio del suelo está determinado esencialmente por el tirón que ejerza la competencia entre los demandantes”*.

La demanda compite por suelo, no para consumirlo en sí mismo, sino por los usos que dicho suelo en términos económicos y normativos tolera. Sobre el tipo e intensidad de uso que se espera de la posición relativa de ese suelo, se construyen expectativas de ganancia económica. Y son precisamente las

expectativas de esta rentabilidad las que estructuran los precios del suelo⁵. Por ello se dice que la demanda de suelo no es directa, sino derivada de la actividad que da soporte. Pero para que el suelo cumpla este rol debe ser edificado. La tarea de comprar un terreno, edificarlo y luego venderlo suele ser asumida por un promotor inmobiliario. Ellos offician de intermediarios entre el propietario original y los usuarios finales, ellos conforman a la demanda derivada de suelo. Como la demanda de suelo es demanda derivada debemos introducir al comportamiento de la actividad inmobiliaria y de la construcción para analizar el mercado de suelo porteño. El abordaje de los factores que estructuran la desigual distribución territorial del precio del suelo no puede prescindir de la lógica con la que intervienen los promotores inmobiliarios en su rol de compradores de suelo y vendedores de suelo+edificación.

Al existir la propiedad privada del suelo como régimen de tenencia, los propietarios tienen otro privilegio además de disponer de un bien que es único e irreproducible. Tienen también la posibilidad de colocar y extraer sus lotes del mercado cuando lo creen conveniente. La **retención de suelo** se produce cuando el precio de los terrenos cae, pero también cuando se valoriza o existen expectativas de que ello ocurra. La espera por el aumento del precio del suelo posterga así la venta de los lotes, una práctica habitual de los propietarios para intentar captar parte de la valoración que se origina sin esfuerzo alguno (sin incorporación de capital o trabajo). Al respecto JARAMILLO (2003) señala que *“... el incremento futuro de los precios puede compensar las desventajas inmediatas de esta decisión”*. Es importante tener presente que, en los procesos de valorización, este accionar contrae la oferta de terrenos en el mercado y, por tanto, tiende a incrementar aún más el precio del suelo. El comportamiento de los propietarios podría homologarse así al de “competencia monopólica” (TRIVELLI, 2006; SABATINI, 2000).

Otra particularidad que incide en la formación del precio del suelo es que esta mercancía no se destruye, es imperecedera.

⁴ Excluimos de esta apreciación al suelo producido por los sistemas de polderización y otras técnicas de expansión de la tierra sobre el agua.

⁵ En este sentido, suele decirse que el valor del suelo está determinado por el “mejor y máximo uso”. En esta dirección, Martim SMOLKA (1981) sostiene que *“... el precio de cierto terreno corresponde, por regla general, al diferencial de las ventajas proporcionadas por su uso sobre los demás”*.

Por ello puede establecerse un plazo de tiempo prolongado de los ingresos que se esperan obtener según los usos que allí puedan desarrollarse. Esto explica que el suelo sea una mercancía costosa. Pero también que entre en conflicto con las necesidades de la población. Pues ante todo, el suelo es un bien cuya demanda universal se basa en la necesidad de disponer de una vivienda.

3. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL PRECIO DEL SUELO Y EL MERCADO INMOBILIARIO

Luego del “estallido social” desencadenado a finales de 2001, la gran depresión de la economía argentina afectó a todas las actividades económicas. El mercado inmobiliario porteño no fue la excepción. A finales de 2001 el precio promedio de oferta de los terrenos fue de 558 US\$ el m². Desde entonces el suelo comenzó a experimentar una abrupta desvalorización. Para junio de 2002 se había desplomado a 214 US\$ el m², es decir, había disminuido un 62% en sólo seis meses (FIG. 1). ¿Qué condiciones dejó la crisis de 2001/2002 para que el suelo se depreciara tanto?

Al igual que la mayoría de los países de América Latina, Argentina ha experimentado a lo largo de su historia una gran inestabilidad macroeconómica y sucesivos procesos inflacionarios. Estos flagelos han determinado que la mercancía suelo cotice en dólares en el mercado formal de la ciudad de Buenos Aires. En junio de 2002 la divisa norteamericana llegó a cotizar 4 pesos, uno de los niveles más altos alcanzados luego de la devaluación experimentada pocos meses antes. La depreciación del peso significó para los argentinos la pérdida del poder de compra de bienes que cotizan en dólares, tales como los inmuebles y los productos de importación. Pero la contracción de la demanda de estos bienes también tuvo otras causas. Una gran masa de ahorros, especialmente de la llamada clase media, quedó a principios de diciembre de 2001 “acorralada” en los bancos. El fenómeno se dio a conocer como “corralito” y significó para más de un millón de ahorristas la imposibilidad de retirar el dinero que habían depositado en los bancos oficiales. Esta falta de liquidez en el mercado se complementó con otra gran masa de dinero colocada por grandes ahorristas en diversos bancos extranjeros⁶. A su vez, el país registraba los peores índices de

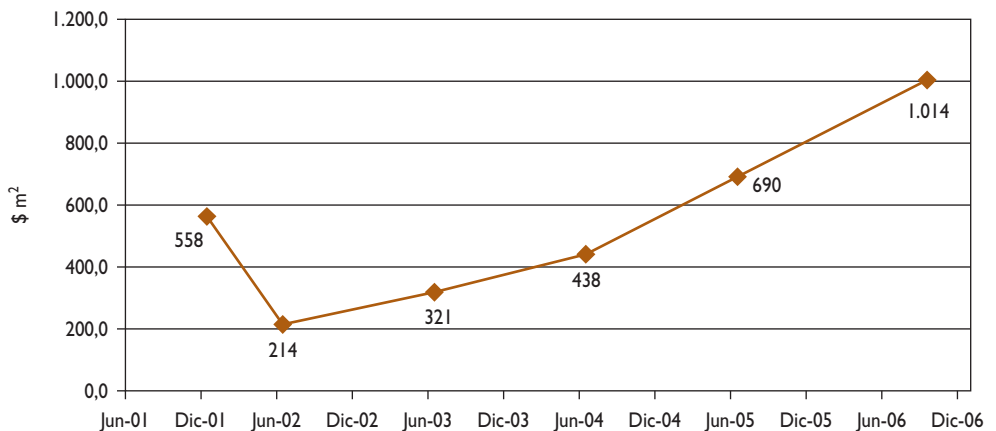


FIG. 1. Precio promedio de oferta del suelo por m² en US\$

Fuente: Elaboración propia sobre datos del CEDEM y DGSIG.

⁶ La Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) calcula que el monto de dinero afectado por el “corralito” fue de más de 66.000 millones de pesos-dólares. Por su parte, la “fuga de capitales” hacia el exterior ascendió a casi 16.000 millones pesos-dólares durante 2001, según el informe elaborado por la Comisión Especial Investigadora de Fuga de Divisas de la Cámara de Diputados.

El corralito fue el instrumento que diseñó e implementó el entonces ministro de economía, Domingo Cavallo, con el objetivo de frenar “la fuga de capitales” y el vaciamiento de los plazos fijos. Se calculó que para 2001 los ahorristas (no acorralados) lograron extraer de los bancos un monto aproximado de 29.000 millones de pesos-dólares (*Página12, Suplemento Cash, 03/12/06*).

desempleo, pobreza e indigencia de su historia. Las expectativas de mejoramiento de la economía y del bienestar social no estaban a la orden del día. La contracción de la demanda de productos inmobiliarios, y por extensión de la demanda derivada de suelo, se vio afectada por estos procesos. La expectativa de rentabilidad de los proyectos inmobiliarios acusó recibo de la aguda crisis económica, específicamente de la contracción de la capacidad adquisitiva de la población. Al respecto, la información cuantitativa es contundente. Desde 1935 nunca se había solicitado tan poca superficie para construir (ver FIG. 2). La reacción a la crisis también puede notarse en los pocos terrenos que se ofertaron en junio de 2002 (ver nota al pie 3).

No pasaría tanto tiempo para que la demanda derivada de suelo se activara y, por tanto, para que el precio de los lotes aumentara a un ritmo insospechado. A mediados de 2005, con un promedio de 690 US\$ el m², el precio del suelo ya había superado el valor registrado antes del estallido de la crisis. Un año después se registra el mayor incremento interanual para alcanzar en septiembre de 2006 el valor de 1.014 US\$ el m². En el transcurso de esos 15 meses el precio promedio del suelo había aumentado un 45%. Durante la totalidad del período de apreciación del suelo el incremento fue de un 375%. ¿Qué condiciones

dejó la crisis para comprender este notable proceso de valorización del suelo?

El primer lugar, la fuerte caída que había experimentado el precio del suelo entre finales de 2001 y mediados de 2002. Con el suelo tan barato la racionalidad especulativa de algunos actores del mercado inmobiliario comenzó a manifestarse, especialmente en las zonas de alta renta donde se registraron las mayores depreciaciones (FIG. 3). En efecto, en el barrio con mayor concentración de comercios y servicios de la Región Metropolitana de Buenos Aires, San Nicolás, se registró la mayor depreciación del suelo (-84%). De los siguientes cinco barrios más depreciados, cuatro pertenecen al eje norte de la ciudad que se corresponde con el cono de alta renta. El otro barrio en cuestión es Flores que, al aglomerar una gran cantidad de locales comerciales y de servicios, constituye la centralidad metropolitana de mayor jerarquía del eje oeste.

El bajo costo de la construcción fue otro elemento favorable a la expansión de la demanda de suelo. De manera similar que con la caída del precio promedio del suelo, el costo de la construcción se desbarrancó en esos seis meses más de un 50%. Frente a la apreciación del dólar, el costo de mano de obra y de los materiales de construcción mantuvo en 2002 el mismo valor en pesos que había tenido antes de la devaluación⁷.

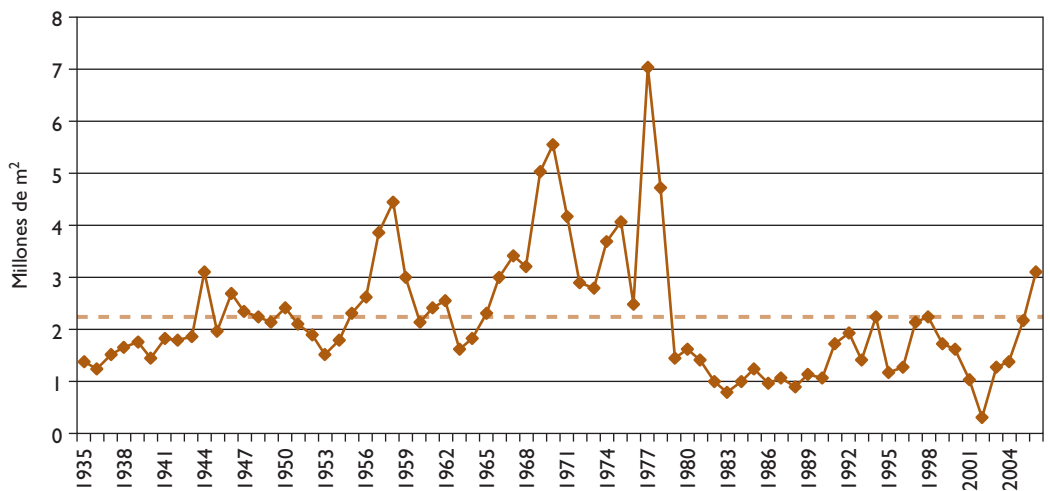


FIG. 2. Superficie autorizada para construir. CBA (1935-2006)

Fuente: Elaborado con datos de la Dirección General de Fiscalización de Obras y Catastro, GCBA.

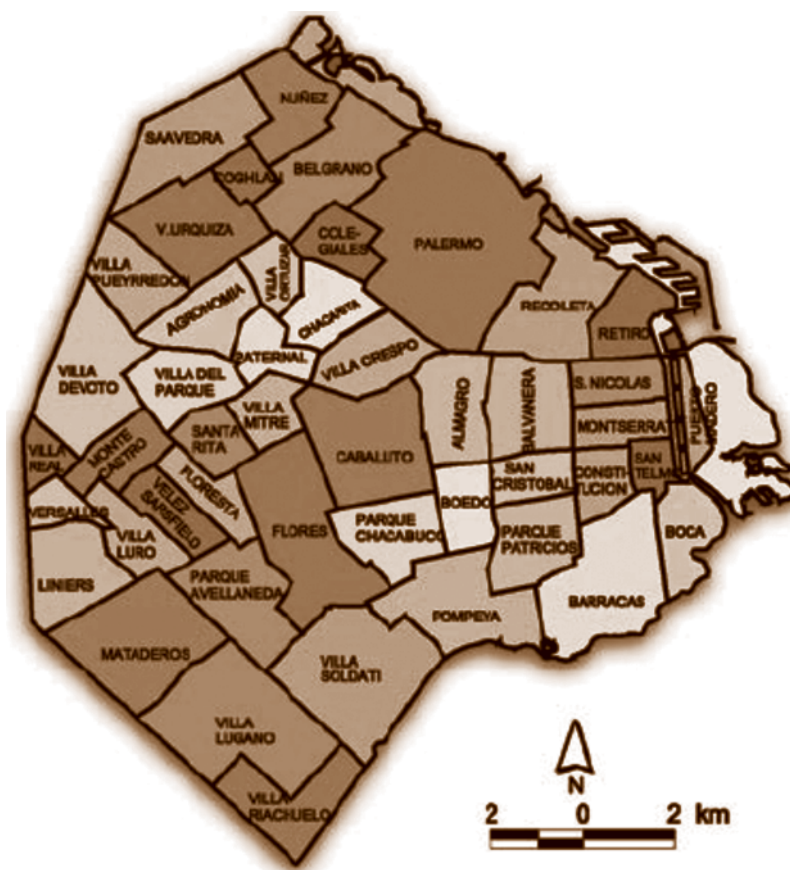
⁷ El mantenimiento de los precios de los materiales de construcción se relacionan con la necesidad que tenían los

oferentes de liberar el stock para cubrir deudas y costos mínimos de mantenimiento.

FIG. 3. Las mayores depreciaciones y apreciaciones del suelo, 12/01-06/02 y 06/02-09/06

Mayores depreciaciones del suelo 2001-02		Mayores apreciaciones del suelo 2002-2006	
1. San Nicolás	-84,2%	1. Palermo	714,3%
2. Nuñez	-80,8%	2. Retiro	655,7%
3. Villa Ortúzar	-76,4%	3. San Nicolás	637,1%
4. Palermo	-76,3%	4. Núñez	622,1%
5. Flores	-75,3%	5. Recoleta	608,5%
6. Recoleta	-74,7%	6. Floresta	587,5%
7. Monte Castro	-74,3%	7. Flores	513,1%
Promedio	-63,4%	Promedio	378,5%

Fuente: Elaboración propia con datos del CEDEM y DGSyG.



Anexo Fig. 3, 6 y 7. Barrios de la ciudad de Buenos Aires

Fuente: Dirección General de Sistemas de Información Geográfica, GCBA.

Las bajas tasas de interés que ofrecían los depósitos bancarios (domésticos y extranjeros) alentaron la inversión en el desarrollo inmobiliario y la compra final de

inmuebles. Los fondos líquidos provinieron de quienes estaban en condiciones de aprovechar tasas de rentabilidad superiores a la tasa de ganancia media de la economía y,

en los casos más conservadores, de quienes encontraron en los “ladrillos” la mejor garantía de reserva de valor. Como lo sintetiza KRAKOWIAC (2005),

“la combinación entre esas tasas de rentabilidad y la seguridad que implica una inversión inmobiliaria generó una oportunidad difícil de igualar en otras actividades”.

Estos tres factores son cruciales para comprender la reactivación de la demanda derivada y del precio del suelo desde mediados de 2002. Las expectativas de rentabilidad con la compra de suelo y producción/venta de inmuebles estaban cubiertas por el lado del costo de los factores de producción (suelo, mano de obra y materiales de construcción muy baratos) y del costo de oportunidad (tasa de interés negativa y escasez de alternativas de inversión). Sin embargo, la depreciación relativa del ingreso en dólares y la inexistencia de crédito hipotecario planteaban un marco de incertidumbre sobre el comportamiento de la demanda final de productos inmobiliarios.

3.1. ¿Qué, cuánto y dónde? Suelo en disputa, desarrollo inmobiliario y demanda de vivienda

La estimación de cuánto, qué y dónde se solicitan permisos de construcción ofrece evidencia estadística⁸ para rastrear el suelo por el cual compiten los emprendedores inmobiliarios y las expectativas que tienen en cuanto a la demanda final que esperan satisfacer con sus emprendimientos. En este sentido, los productos inmobiliarios que se pretenden construir nos permiten reflexionar sobre el tipo de demanda que estaría en condiciones de comprar bienes inmuebles.

En los últimos años, la demanda de suelo habría aumentado considerablemente. Mientras en 2002 se permisaron sólo 297.867 m², en 2006 este valor ascendió a 3.103.450 m² mostrando un variación quinquenal de

1.529% (FIG. 2). Podría considerarse a esta variación porcentual como sobredimensionada porque el año de referencia tomado como base es atípico, sobre todo si recordamos que desde 1935 nunca se había autorizado tan poca superficie para construir. El año 2006 también fue excepcional, pues desde 1978 tampoco se había alcanzado un valor semejante⁹.

Estas cantidades refieren a la construcción total, poco nos dicen sobre la composición de los emprendimientos inmobiliarios. Si desagregamos la información en un primer nivel constatamos que, de la escasa superficie permitida en 2002, el 72% fue para uso residencial. Para el año 2006 dicha participación había ascendido a un 86%. Al interior del uso residencial sobresale el incremento absoluto y relativo de la superficie permitida para la construcción de vivienda multifamiliar. En efecto, la proporción de superficie autorizada para construir “multivivienda” en 2002 era poco menos del 81%, para el año 2006 este tipo de edificación había superado el 97% (FIG. 4). Hay otro camino para aprehender la magnitud de este fenómeno. Entre 2002 y 2006, la superficie permitida de “multiviviendas” aumentó 1406%, mientras que en el caso de las “univiviendas” tal incremento fue apenas de 69%. En suma, además de la prioridad otorgada al uso residencial, los desarrolladores proyectaron sus negocios en la construcción de vivienda multifamiliar. En este sentido, puede inferirse que la presión de la demanda derivada de suelo haya sido mayor sobre aquellos terrenos que, por normativa, soportan una mayor edificabilidad.

Enfoquémonos ahora sobre la composición de la superficie autorizada para construir “multivivienda”. La DGFOyC desagrega los usos residenciales según cuatro categorías; de menor a mayor, estándar, “sencilla, confortable, lujosa y suntuosa”¹⁰. El 40% de los m² autorizados para edificar vivienda multifamiliar entre 2003 y 2006 correspondió a la tipología residencial “suntuosa”¹¹. Es decir, el espacio residencial proyectado para

⁸ Esta información es sistematizada por la DGFOyC.

⁹ El pico histórico de 1977 se debe a las autorizaciones de construcción que se solicitaron poco antes de la modificación de las normas de edificabilidad que establecía el nuevo Código de Planeamiento Urbano (CPU) sancionado el mismo año y aún vigente.

¹⁰ Sobre esta clasificación véase el informe publicado por la Dirección General de Estadísticas y Censos del Gobierno de la Ciudad (DGEyC) en 2004. http://www.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/nuevoinforme/Edificacion_2003.pdf

¹¹ Conocida por los desarrolladores como “Torres Deluxe”, “Torres Premium” o “Torres country”.

FIG. 4. Superficie permitada (m²). Composición del uso residencial. CBA, 1998-2006

Año	Residencial		Univienda		Multivienda		
	Superficie total (m ²)	Superficie permitada (m ²)	Variación anual (%)	Part. Total Res (%)	Superficie permitada (m ²)	Variación anual (%)	Part. Total Res (%)
1998	1.490.546	104.362	5,0	7,0	1.386.184	6,5	93,0
1999	1.197.500	80.528	-22,8	6,7	1.116.972	-19,4	93,3
2000	1.186.118	78.473	-2,6	6,6	1.107.645	-0,8	93,4
2001	608.392	56.814	-27,6	9,3	551.578	-50,2	90,7
2002	214.044	41.430	-27,1	19,4	172.614	-55,5	80,6
2003	898.045	50.829	22,7	5,7	847.216	390,8	94,3
2004	1.166.136	76.760	51,0	6,6	1.089.376	28,6	93,4
2005	1.796.012	69.218	-9,8	3,9	1.726.794	58,5	96,1
2006	2.669.797	70.156	1,4	2,6	2.599.641	50,5	97,4
Tot. 03-05	3.860.193	196.807			3.663.386		
Var. 02-06	1.147%	69%			1.406%		

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGSyG.

atender a los sectores de altos ingresos fue mayor que el solicitado para satisfacer a los estratos medios y medios-altos (las dos categorías subsiguientes promediaron en conjunto un 38%). Por su parte, la superficie residencial destinada a sectores de ingresos medio-bajos, la “multivienda sencilla”, explica un quinto de la superficie permitada en el mismo período.

Los permisos otorgados para estas tipologías residenciales no siempre tuvieron las mismas relaciones de proporción. Entre

1991 y 2001 la categoría “suntuosa” participó en un 20%, mientras que en el período dinámico del desarrollo inmobiliario de la década actual incrementó su participación a un 43%. Lo contrario ocurrió con las “multiviendas” de menor categoría que, en su conjunto, perdieron peso relativo en los últimos 15 años (FIG. 5). El peso de la construcción de “multiviendas suntuosas” viene siendo tan significativo que en los últimos años se autorizaron más m² de esta tipología de vivienda que en los noventa.

FIG. 5. Superficie permitada (m²) de multivienda según categoría. CBA, 1997-2005

Año	Multivienda							
	Sencilla	Part. (%)	Confortable	Part. (%)	Lujosa	Part. (%)	Suntuosa	Part. (%)
1997	351.014	27,8	398.363	31,6	111.492	8,8	399.514	31,7
1998	280.743	20,8	497.943	37,0	104.936	7,8	463.921	34,4
1999	196.426	18,6	430.350	40,8	151.968	14,4	276.878	26,2
2000	227.459	21,1	459.259	42,7	99.708	9,3	289.172	26,9
2001	109.945	20,5	211.097	39,4	51.784	9,7	163.296	30,5
2002	53.460	32,5	69.283	42,1	13.952	8,5	27.716	16,9
2003	188.436	18,5	434.847	42,6	73.209	7,2	324.369	31,8
2004	187.488	17,6	372.602	34,9	101.918	9,5	405.434	38,0
2005	317.889	19,0	361.261	21,6	142.418	8,5	854.217	51,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGSyG.

Existe, por tanto, una pérdida de interés por construir vivienda para sectores medios y medios-bajos frente a proyectos de expansión del espacio residencial para sectores de altos ingresos.

La manera en que se distribuye la superficie autorizada para construir en el territorio también manifiesta el interés por ampliar el espacio residencial de mayor categoría. Sólo 5 barrios explican el 52% del total del espacio residencial habilitado para edificar entre 2003 y 2006 (FIG. 6). Desde luego, la selectividad espacial del mercado inmobiliario no es aleatoria. En primer lugar, Palermo concentra casi un quinto del total de la superficie permisada. Se trata de uno de los barrios que, junto a Belgrano (otro del “grupo de los 5”), eslabonan el cono tradicional de alta renta del eje norte. Puerto Madero también ha concentrado una gran cantidad de solicitudes para expandir su oferta residencial de alta categoría. De hecho, las “multiviviendas suntuosas” vienen estructurando parte de su configuración territorial. La escasez y el alto precio de los terrenos en los barrios tradicionales del eje norte derraman el pujante desarrollo inmobiliario de ingresos altos y medios-altos hacia los barrios de Caballito y Villa Urquiza (CEDEM, 2006).

El patrón territorial de este fenómeno (el eje norte, y en menor medida el eje oeste) manifiesta una clara preferencia por construir en zonas ricas y bien conectadas, especialmente con el centro de la ciudad a través de la red de subterráneos. Las vías de circulación que vertebran el eje norte (avenidas Santa Fe/Cabildo y línea “D” del subterráneo) y el eje oeste (avenida Rivadavia y línea “A” del subterráneo) son, asimismo, las que mayor cantidad de comercios y servicios concentran. Es decir, la proximidad a las centralidades lineales más importantes de la ciudad, la conectividad y la composición socioeconómica de los barrios forman parte de las condiciones que estarían orientando las preferencias localizacionales de los promotores inmobiliarios.

Resulta interesante confrontar el patrón territorial de la superficie permisada entre 2003 y 2005 con los precios del suelo de septiembre de 2006 (FIG. 7). El análisis comparativo permite distinguir patrones similares de comportamiento: el eje norte y el eje oeste destacándose con los mayores valores para ambas variables de análisis. Sin embargo, en lo que refiere a la distribución espacial del precio del suelo, el cono tradicional de alta renta se diferencia (con valores superiores a 1.050 US\$ el m²) del eje

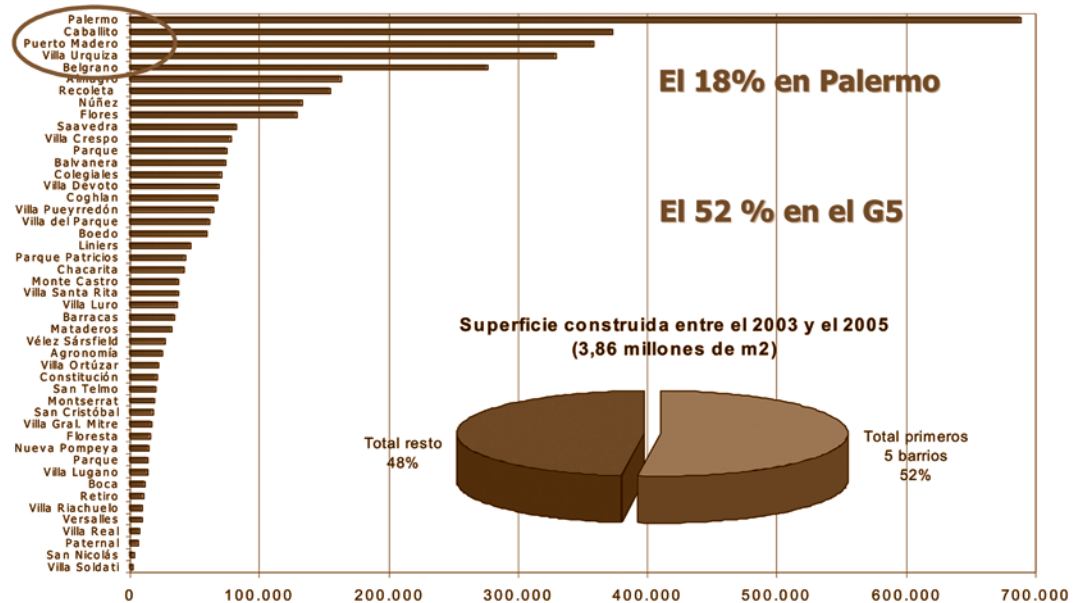


FIG. 6. Superficie permisada (m²) por barrio. Período 2003-2005

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGEyC.

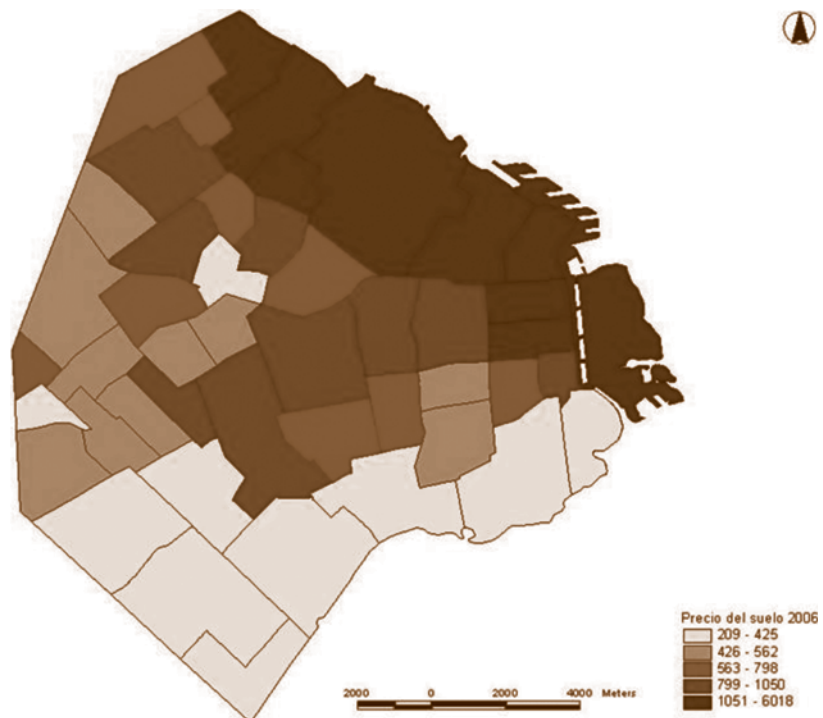
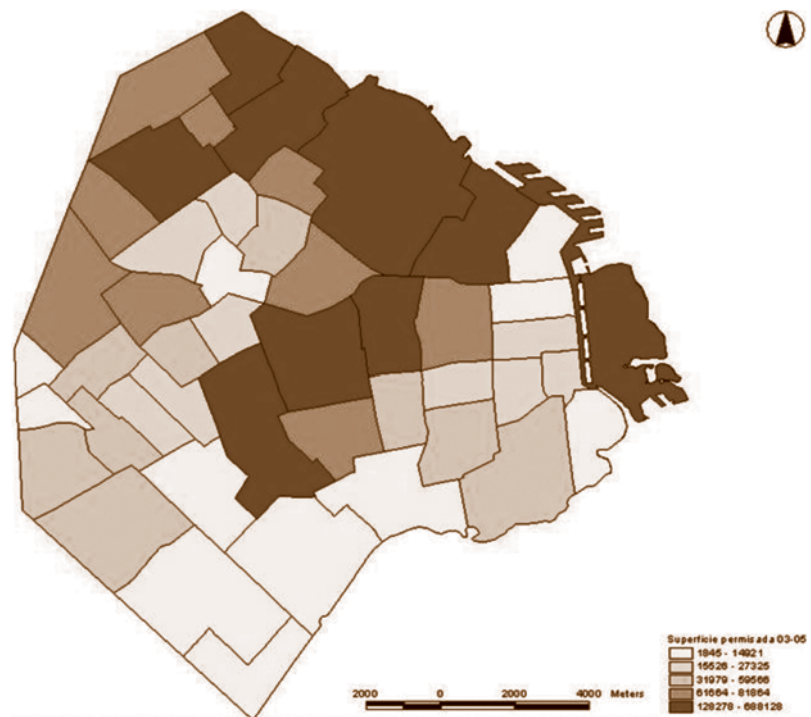


FIG. 7. a) Superficie residencial autorizada (m^2) por barrio entre 2003 y 2005. b) Precio promedio del suelo (US\$) por barrio. CBA, septiembre de 2006

Fuente: Elaboración propia con datos de la DGSIG.

oeste y, por supuesto, del resto de los barrios porteños. Cabría pensar si además de la ubicación, el acceso preferencial y la composición socioeconómica (que coincide con la calidad de la infraestructura y servicios urbanos), la percepción colectiva de los barrios del eje norte como “espacios de distinción” opera en este proceso diferenciado de valorización del suelo. Como contrapartida a esta dinámica, la zona sur de la ciudad además de ser la menos requerida para construir presenta los menores precios promedio del suelo. En suma, podemos inferir que la edificación de vivienda para ricos en unos pocos enclaves de la ciudad viene siendo el principal motor de la construcción. ¿Qué consecuencias acarrea este comportamiento selectivo y concentrado del mercado inmobiliario y del precio del suelo en el acceso a la vivienda?

4. EL PRECIO DE LA VIVIENDA Y LAS DIFICULTADES DE ACCESO RESIDENCIAL

Antes de analizar la evolución del precio de las viviendas y su impacto en el acceso residencial, necesitamos hacer un breve comentario para complementar las aclaraciones teórico-metodológicas que esbozamos al inicio del trabajo. Allí sosteníamos que son las expectativas de ganancia económica generadas sobre el tipo e intensidad de uso de los terrenos las que estructuran los precios del suelo. Es decir, argumentamos por qué su valor está determinado por el “mejor y mayor uso”. Es oportuno recordar aquí que es la rentabilidad esperada por lo que se construirá encima de un terreno lo que presiona a favor del alza del precio del suelo. Y en un contexto de escasez de suelo, como ocurre en los barrios porteños atractivos para construir, es esperable que los valores de los terrenos ofrecidos en el mercado manifiesten la intensión de los propietarios por intentar captar la mayor suma de dinero que los promotores inmobiliarios estarían dispuestos a ofrecer dada la rentabilidad que esperan obtener de sus proyectos inmobiliarios.

Acabamos de realizar un recorrido sobre la composición y ubicación de lo solicitado para construir en los últimos años y vimos la necesidad del mercado inmobiliario de generar una oferta residencial para la población de mayores ingresos en barrios porteños tradicionalmente exclusivos (¿hoy más excluyentes?). Es esperable entonces que las nuevas unidades que en ellos se construyen se ofrezcan a un precio elevado. Desde este punto de vista, la “multivivienda suntuosa” estaría jalando el precio del suelo hacia arriba.

Cuando analizamos los precios de los departamentos nuevos según diferentes barrios notamos que, con la excepción de Nueva Pompeya (barrio de ingresos bajos y medios-bajos), todas las unidades habían adquirido en julio de 2006 un precio en dólares mayor al que presentaban en 2001, cuando el peso aún no se había devaluado con respecto al dólar. Sin embargo, el salario medio de las personas en dólares se redujo casi tres veces en este período (FIG. 8). Por tanto, una parte significativa de la población padeció una fuerte contracción en su poder adquisitivo de vivienda. Para tener una idea aproximada de esta restricción de compra, calculamos la cantidad de salarios medio que fueron necesarios en diciembre de 2001 y julio de 2006 para adquirir un mismo departamento en diferentes barrios¹². Luego dividimos este indicador por doce para estimar la cantidad de años/salarios-medio (ASM) que serían necesarios para la misma finalidad. Por último, estimamos la diferencia de ASM que debían reunirse para comprar este tipo de departamentos en los años seleccionados.

Vimos que en Nueva Pompeya el precio de los departamentos en julio de 2006 aún no había sobrepasado el que tenía en diciembre de 2001. Sin embargo, el efecto de la devaluación hizo que por esa fecha aquí se necesitaran 4 ASM más para comprar una misma vivienda. Esta diferencia se agranda a medida que se eleva la condición socioeconómica de los barrios. Es decir, la variación absoluta de ASM necesarios para comprar un departamento entre 2001 y 2006 suele mayor en el caso de los barrios (o

¹² Construimos una tipología de cuatro grupos de barrios según el valor de los departamentos para el 2006. Para estandarizar la unidad de comparación decidimos escoger los

departamentos nuevos de 3 ambientes con una superficie promedio de 60m².

FIG. 8.a. Conversión de Salarios Medios en dólares. Años 2001, 2005 y 2006

	Salario medio diciembre 2001	Salario medio abril 2005	Salario medio julio 2006
Salario \$	1.384	1.180	1.400
Valor US\$	1	3	3,1
Salario US\$	1.384	393	452

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (GCBA) en base a EPH.

FIG. 8.a. Precio de departamentos nuevos de 60 m² con 3 ambientes (en US\$) y años/salarios-medio (ASM) necesarios para su compra

Zonas y barrios	Diciembre 2001		Julio 2006		Variaciones	
	\$ Departamento	ASM	\$ Departamento	ASM	ASM 01-06	ASM 05-06
Recoleta	84.000	5,0	88.260	16,3	11,2	1,5
Palermo	60.000	3,6	82.320	15,2	11,6	3,3
Caballito	54.000	3,3	61.080	11,3	8,0	1,5
Villa Urquiza	46.800	2,8	61.860	11,4	8,6	1,9
Villa Crespo	46.800	2,8	57.480	10,6	7,8	1,9
Flores	48.000	2,9	52.440	9,7	6,8	1,0
Floresta	42.000	2,5	49.020	9,0	6,5	1,6
La Boca	39.000	2,3	39.660	7,3	5,0	0,3
Nueva Pompeya	42.000	2,5	36.180	6,7	4,1	-0,5

Fuente: Elaborado con datos de Reporte inmobiliario en base a transacciones realizadas por diferentes inmobiliarias.

departamentos) más caros. Palermo sobresale (nuevamente) siendo el barrio que mayor variabilidad de ASM presenta en el período de tiempo examinado. A mediados de 2006 se requerían allí 11,6 ASM más para adquirir la misma vivienda que a finales de 2001. También sobresale en este sentido barrios como Villa Urquiza, en donde deben reunirse 8,6 ASM más para la misma finalidad. Es decir, todos los barrios son más caros que antes, pues hay que reunir una mayor cantidad de ASM para poder vivir en ellos. Pero en algunos barrios esta brecha es mayor; Palermo es uno de ellos. Recordemos que sólo este barrio explica casi un 20% del total de la superficie autorizada para construir vivienda entre 2003 y 2005 y que se trata en su mayor parte de “multivivienda suntuosa”. Tengamos también presente que para el mismo período Palermo mostró el mayor aumento del precio del suelo. Podemos inferir, por tanto, que la mayor dificultad para acceder a una vivienda en barrios de calidad no sólo se relaciona con la depreciación del peso o, si se prefiere, con

la merma de los ingresos medidos en dólares. El análisis de las brechas de los ASM por barrio también permite asociar tal restricción de compra a la propia dinámica del desarrollo inmobiliario que, ante la ausencia de políticas de suelo, refuerzan la oferta residencial de mayor categoría en los barrios mejor categorizados.

El crédito hipotecario mostró en los últimos años una tímida expansión, pero sigue siendo insuficiente para asistir a la demanda de vivienda que no posee ahorro y depende del salario para acceder a su compra (FIG. 9). La falta de producción de vivienda para estratos medios y medio-bajos, la contracción del salario con respecto al valor de los inmuebles y la insuficiencia de crédito hipotecario están engrosando la demanda de alquiler de vivienda para estos sectores poblacionales (CEDEM, 2005). La escasez relativa de oferta de viviendas en alquiler no sólo estaría motivada por la creciente demanda recién mencionada, sino también por la insuficiente producción de viviendas

para este mercado de consumo. Este círculo perverso estaría colocando a los sectores medios y medios-bajos en una situación donde el consumo habitacional vía arrendamiento también supone mayores esfuerzos monetarios.

En este escenario surge una pregunta inevitable. ¿Por qué el precio del suelo y la vivienda aumentó tanto si el poder real de compra de estos bienes disminuyó casi un tercio? ¿En las condiciones actuales de restricción presupuestaria y de acceso al crédito hipotecario, quiénes compran (o comprarían) “multiviviendas suntuosas”? Es necesario tener en cuenta que la demanda inmobiliaria depende del poder adquisitivo, la oferta crediticia, el crecimiento demográfico y de la cantidad de hogares. Pero también depende de cómo se distribuye el ingreso. Existe un segmento de la población cuyo poder de compra no depende exclusivamente de las remuneraciones al trabajo ni del acceso al crédito hipotecario. La FIG. 9 ilustra que la mayor parte de las compraventas de inmuebles se realizan por fuera del sistema crediticio, es decir, al contado. ¿De dónde proviene tal liquidez?

Luego de 2002 algunos recursos financieros privados nacionales fueron repatriados (CEDEM, 2005) y el ahorro “acorralado” en los bancos fue liberado de

diversos modos¹³. Existía asimismo una masa considerable de capital que no había quedado en el “corralito” y tampoco había sido enviada al exterior¹⁴. Por otro lado, el contexto económico nacional e internacional generó condiciones favorables para algunos sectores productivos. El caso más evidente es el sector agrícola exportador (especialmente el de soja) que, al aprovechar el tipo de cambio local y el precio alto del mercado mundial de granos, genera un excedente de ganancia que no encuentra mejor opción de inversión que la inmobiliaria. Los recursos financieros provenientes del ahorro y de las actividades productivas más dinámicas del nuevo escenario macroeconómico, no sólo son utilizados para financiar proyectos inmobiliarios, sino también para comprar unidades de vivienda como reserva de valor frente a un sistema financiero y bancario que, por la crisis reciente y las históricas, genera una gran desconfianza. Como lo señala el operador del portal “ReporteInmobiliario”, José Rozados

“... hoy compra el que quedó con dólares tras la devaluación o que tiene actividades, por ejemplo, ligadas al comercio exterior. En 2002 y casi todo 2003, en general fue gente que tenía ahorros previos, de la convertibilidad. Luego, se sumaron productores agropecuarios que hasta

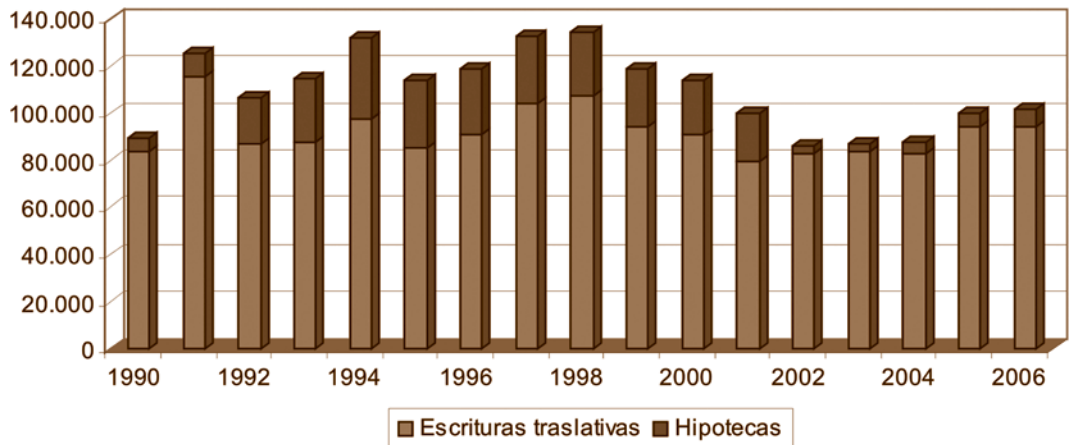


FIG. 9. Escrituraciones traslativas e hipotecarias. CBA, 1990-2006

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro Nacional de la Propiedad Inmueble.

¹³ El corralito se extinguió exactamente el 21 de agosto de 2005, cuando venció la última reprogramación.

¹⁴ Vale recordar que durante 2001 salieron del país 16.000 millones de pesos/dólares y que, a en el mismo año, lograron retirarse de los plazos fijos de los bancos 29.000 millones de pesos/dólares.

hoy siguen participando de la inversión en real estate, y también comerciantes” (*Diario La Prensa*, 09/10/2005).

Si le agregamos a esta coyuntura, la participación creciente de inversores extranjeros como oferentes y consumidores inmobiliarios tenemos algunas pistas para rastrear cómo se estaría financiando la compra de la tipología residencial que motoriza el llamado “boom” inmobiliario: las “multiviviendas suntuosas”.

5. CONCLUSIONES

Lo recorrido hasta aquí nos permite aventurar las siguientes conclusiones:

- El precio del suelo de la Ciudad de Buenos Aires ha experimentado un notable incremento luego de la crisis de 2001/2002. Existen elementos para considerar que este gran aumento está relacionado con la recuperación de la economía y también con un singular comportamiento del mercado inmobiliario y de la construcción.
- En 2006 se solicitó la mayor cantidad de superficie para construir de los últimos 27 años. El uso residencial protagonizó este “boom” de la construcción. A pesar de la mayor oferta residencial empeoraron las condiciones de acceso a la vivienda. Las mayores restricciones de acceso residencial se vinculan con la devaluación del peso, pero también con el aumento del precio del suelo y de las viviendas. Esta coyuntura afecta fundamentalmente a la población cuya disponibilidad de pago depende de forma exclusiva de las remuneraciones al trabajo.
- La restricción del poder de compra de vivienda de los asalariados orienta el desarrollo inmobiliario hacia los sectores de mayor poder adquisitivo. Esto explicaría los dos sentidos del alto grado de concentración del mercado inmobiliario: el territorial y el asociado a la categoría de vivienda. La demanda de terrenos para construir edificios de alta categoría ha fomentado un alza del precio del suelo en ubicaciones estratégicas. La escasez de lotes en estos lugares y la renta potencial esperada por los proyectos inmobiliarios explican parte de dicha valorización.
- La demanda de vivienda no sólo es causada por su valor de uso. Las bajas tasas de interés y la fuerte desconfianza en el sistema bancario para el depósito de ahorros también orienta la inversión hacia los bienes inmobiliarios como reserva de valor.
- La oferta residencial se expande sólo para la población de mayor poder adquisitivo. Los estratos medios y medios-bajos tienen que volcarse así hacia el mercado de alquileres. El aumento de la demanda de vivienda para alquilar sumado a la escasa producción de espacio residencial para estos sectores poblacionales estaría generando una situación de escasez relativa de inmuebles para alquilar. Como línea de investigación futura, nos preguntamos si el aumento de los precios de alquiler (de las rentas que generan las unidades de este mercado) estarían incrementando el precio de las viviendas (por tanto, el precio del suelo) en áreas de asiento tradicional de sectores de ingresos medios y medios-bajos. Se trataría pues de otro factor que estaría restringiendo el acceso a la vivienda.

BIBLIOGRAFÍA

- JARAMILLO, S. (2003): *Los fundamentos económicos de la “participación en plusvalías”*, texto preparado para el CIDE, Universidad de los Andes, y el Lincoln Institute of Land Policy,
- MORALES, C. (2005): *Algunas peculiaridades del mercado de suelo urbano*, texto preparado para el Curso a Distancia de Mercados de Suelo en Ciudades Latinoamericanas, marzo.
- SABATINI, F. (1981): “El alza de los precios del suelo urbano en la América Latina y su relación con el precio de la vivienda”, en *Primer Congreso Internacional de Planeación de grandes ciudades*, Ciudad de México, junio.
- (2000): “Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial”, en *Revista EURE*, vol. 26, 77, Santiago de Chile, mayo.
- SMOLKA, M. (1981): “Precio de la tierra y valorización inmobiliaria urbana: esbozo para una conceptualización del problema”, en *Revista*

Interamericana de planificación, vol. XV, 60, diciembre.

TRIVELLI, P. (2006): "Sobre el debate acerca de la política urbana, la política de suelo y la formación de los precios de la tierra urbana en el Gran Santiago, antecedentes teórico y empíricos", *Curso Fundamentos para el Análisis de los mercados de suelo en América Latina*, Lincoln Institute of Land Policy, Santiago de Chile, noviembre.

Fuentes documentales consultadas

KRAKOWIAK, F.: "Yo compro, tu alquilas, ellos especulan", Investigación exclusiva sobre el boom inmobiliario, *Diario Página 12, Suplemento Cash*, 21/07/05. <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-2020-2005-08-21.html>.

Informes económicos del *Centro de Estudios de Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM)*, varios números. http://www.cedem.gov.ar/areas/des_economico/cedem/.

Publicaciones de la *Dirección General de Sistemas de Información Geográfica (DGSIG)*, <http://usig.buenosaires.gov.ar/publicaciones.asp>:

- "Terrenos baldíos en la ciudad de Buenos Aires", marzo de 2006.
- "Distribución territorial del precio de oferta de locales en venta y alquiler en la Ciudad de Buenos Aires", julio de 2006.
- "Distribución territorial del precio de oferta de terrenos en venta en la Ciudad de Buenos Aires", julio de 2006.

Diario Clarín, 15/02/2004. "Se termina el boom de la emigración que explotó tras la crisis. Ahora vuelven más argentinos de los que se van a vivir afuera". <http://www.clarin.com/diario/2004/02/15/s-03615.htm>.

Diario Página 12, Suplemento Cash, nota de tapa, 03/12/2006. "Corralito de oro", en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-2728-2006-12-03.html>.

Portal Reporte inmobiliario, "Hacen falta políticas activas en construcción", en: <http://www.reporteinmobiliario.com/nuke/modules.php?name=News&file=article&sid=611>.

Novedad
Ministerio de Vivienda

6º Catálogo español de Buenas Prácticas
 Para mejorar las condiciones de vida



Esta publicación recoge documentación detallada de las 21 nuevas prácticas seleccionadas por el Comité Hábitat español y de las 10 actualizaciones para participar en el VI Concurso Internacional de Buenas Prácticas, 2006 y la calificación obtenida en el mismo. Además aparece información sobre el resto de prácticas recibidas y reflexiones de los expertos encargados de la evaluación y selección, como aportación al proceso de elaboración de conocimientos y de conceptualización.

267 pp. Formato: 21 cm x 29,7 cm

Distribución y venta:

BOE

C/ Trafalgar, 27. Madrid
 Tfno.: 902 365 303 - Fax: 91 538 21 22
 www.boe.es
 e-mail: librería@boe.es

MAIDHISA, S. L.

C/ Berbiquí, 17-19. 28529 - Rivas Vaciamadrid
 Tfno.: 91 670 21 89 - Fax: 91 301 29 39
 www.maidhisa.com
 e-mail: ismaroto@hotmail.com

MUNDI-PRENSA LIBROS, S. A.

C/ Castelló, 37. 28001 - Madrid
 Tfno.: 91 436 37 04 - Fax: 91 575 39 98
 www.mundiprensa.es
 e-mail: librería@mundiprensa.es

REYDIS LIBROS, Lázaro Pascual Yagüe, S. L.

C/ Hierbabuena, 35 Bajo. 28039 - Madrid
 Tfno.: 91 311 66 82 - Fax: 91 311 66 67
 www.reydislibros.es
 e-mail: reydis@reydislibros.es