



**UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA**

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA URBANA**

**TESIS DE MAESTRÍA**

**Mercados de suelo, desarrollo inmobiliario y acceso residencial. El caso de  
la Ciudad Autónoma de Buenos Aires durante el proceso de valorización  
inmobiliaria en el período 2003-2008**

**Alumno: Luis Baer**

**Director: Pablo Trivelli**

**Buenos Aires, agosto de 2010**

## Agradecimientos

Quiero agradecer a Pablo Trivelli por orientarme en la elaboración de este trabajo de investigación. Su generosidad para transmitir los contenidos relacionados con el funcionamiento de los mercados de suelo comenzó antes del primer encuentro en su rol como director. Ya en el aula, como docente, su saber y creatividad expositiva inclinaron mi interés hacia el campo temático en el cual se inscribe esta tesis de maestría.

A los directores, profesores y compañeros de cursada de la maestría. Los intercambios con Pablo Sanguinetti, Cynthia Goythia, Pedro Pirez, Iliana Mignaqui, Kelly Olmos, Florencia Kohon, Diego Rusticucci y Matías Weibel también dejaron sus huellas en estas páginas.

Al Lincoln Institute of Land Policy por abrirme sus puertas y darme la oportunidad de conocer y trabajar con expertos en el tema. De Juan Duarte, Martim Smolka, Diego Erba, Eduardo Reese, María Mercedes Maldonado, Paulo Sandroni, Antonio Azuela, “Pancho” Sabatini, Oscar Borrero, Beatriz Rave, Pedro Jorgensen, Jean-Roch Lebeau, Giovanni Pérez Macías, Melinda Lis Maldonado, Ricardo Dualde y el “Lolo” Basualdo tomé prestado diferentes enfoques y herramientas que me permiten hoy en día pensar el funcionamiento y ciertas estrategias de intervención de este mercado tan peculiar llamado suelo urbano. Por este mismo motivo, me interesa destacar especialmente el apoyo y conocimiento que me ha ofrecido Carlos Morales Schechinger en diversas oportunidades.

A José Rozados de *Reporte Inmobiliario* por su amabilidad en el intercambio de opiniones e información vinculada al mercado inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires. Lo mismo al personal de la Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial (USIT) que, desde hace ya varios años, elabora los informes de precios del suelo que se ofrecen abiertamente al público y se utilizan como fuentes secundarias en este trabajo de investigación.

No puedo dejar de agradecer a Pablo Ciccolella de quien, hace ya varios años, vengo adquiriendo diferentes habilidades en el conocimiento de los procesos económicos y territoriales que afectan a las ciudades. Por último, a mis compañeros del Instituto de Geografía Gustavo Lipovich y Lorena Vecslir con quienes comparto día a día el quehacer de la investigación, y a Marianela Figueroa por su asistencia en el manejo de SIG.

## Índice

1. Introducción.....	Pág. 3
2. Aspectos teóricos sobre las dinámicas de valorización de los mercados de suelo urbano.....	Pág. 7
3. Aspectos metodológicos sobre el estudio de caso.....	Pág. 41
4. Mercados de suelo y estructura urbana. La Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano.....	Pág. 48
5. Factores de desvalorización y valorización del precio del suelo.....	Pág. 68
6. Mercados de suelo y construcción de vivienda, variables correlacionadas.....	Pág. 82
7. El impacto de la valorización inmobiliaria en el acceso residencial.....	Pág. 96
8. Conclusiones.....	Pág. 106
9. Bibliografía.....	Pág. 111
10. Fuentes documentales.....	Pág. 117

## 1. Introducción

En esta tesis de maestría se analiza el funcionamiento del mercado del suelo urbano de la Ciudad de Buenos Aires (CBA)<sup>1</sup> en su contexto metropolitano a partir del año 2003. Desde este recorte temático, se estudia la evolución del precio de los lotes (considerando su flujo de oferta) en los 47 barrios porteños, se pone en relación la dinámica de precios del suelo con el desarrollo inmobiliario (especialmente, con la producción de vivienda) y, por último, se desarrolla un parámetro de medición sobre el impacto que tuvo el comportamiento del mercado de suelo y el desarrollo inmobiliario en el acceso a la vivienda para los sectores socioeconómicos de medianos ingresos.

El análisis se circunscribe al período de valorización inmobiliaria experimentado luego de la crisis económica, social e institucional de los años 2001 y 2002. Sin embargo, de acuerdo a la disponibilidad de información y a la pertinencia de los análisis comparativos se ofrecen algunas referencias a la década del noventa.

A partir del año 2003, luego de atravesar una de las peores crisis de su historia, la economía nacional experimentó una acelerada recuperación. Un hecho inédito caracterizó a este ciclo expansivo: por primera vez se sostuvo una tasa de crecimiento del producto tan elevada (8,5% en promedio) durante seis años consecutivos (de 2003 a 2008). Las bases de este período de crecimiento económico han diferido notablemente de aquellas que habían motorizado la economía durante la década del noventa: se estableció un tipo de cambio competitivo, la actividad económica se volcó hacia la producción y el consumo interno, y el balance comercial mostró signos de superávit. En este contexto macroeconómico, la construcción se destacó como una de las actividades más dinámicas, especialmente en los grandes aglomerados urbanos del país, como la RMBA, donde los proyectos inmobiliarios se convirtieron en una de las alternativas de inversión más seguras. Los principales indicadores socioeconómicos también acusaron recibo de este mejoramiento integral de la economía nacional; aumentó el empleo (con mayor incidencia del trabajo formal) y disminuyó la pobreza (con menor incidencia de la indigencia).

---

<sup>1</sup> Cuando hablamos de la Ciudad de Buenos Aires nos estamos refiriendo a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, es decir al distrito central de la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) que ocupa 200 km<sup>2</sup> y concentra desde hace aproximadamente 60 años a 3 millones de habitantes.

Sin embargo, otros aspectos vinculados a las condiciones de vida de la población no han mostrado una evolución tan favorable ni mucho menos. Uno de los mayores inconvenientes que tuvieron y tienen que afrontar numerosas familias, principalmente en los grandes aglomerados urbanos, es el acceso a la tierra, a la vivienda y a la ciudad. Síntoma de ello han sido la gran proliferación de asentamientos precarios e informales (tanto en población como en superficie) en zonas centrales y periféricas de las ciudades, el desplazamiento de sectores de la población de ingresos medios a suelo urbano formal pero alejado y con servicios deficitarios (especialmente de saneamiento), y el aumento sostenido de las ocupaciones de inmuebles y los desalojos forzados. Los inconvenientes que existen actualmente para acceder a una vivienda ubicada en suelo urbano de calidad es una de las principales causas que explican estos fenómenos de exclusión social y territorial. El esfuerzo monetario que deben hacer las familias para comprar o alquilar una vivienda parece así haber contrarrestando parte de los beneficios del crecimiento económico experimentado en los últimos años.

De la coyuntura recién descrita se desprende la principal hipótesis de investigación de este trabajo que puede plantearse de la siguiente manera. A pesar del contexto de bonanza económica y del notable crecimiento de la oferta de vivienda que impulsó el desarrollo inmobiliario entre los años 2003 y 2008, el esfuerzo monetario para adquirir una vivienda tipo es, en la CBA, mayor al requerido con anterioridad a dicho período. Las mayores dificultades que existen para adquirir una vivienda tipo se debió a cierta pérdida del poder de compra producida por la devaluación de la moneda local y la inexistencia de crédito hipotecario, pero fundamentalmente al gran aumento del precio del suelo y a la dinámica reciente del desarrollo inmobiliario, cuyo crecimiento se basó en la producción de vivienda para los sectores de altos ingresos en unos pocos enclaves de la ciudad<sup>2</sup>.

A lo largo de la tesis se presenta las argumentaciones teóricas y la información estadística pertinente para desandar esta hipótesis de tintes paradójicos. En relación a ella, también se brindan algunos elementos para comprender otra paradoja; a saber, que el precio de los bienes inmobiliarios medido en dólares trepó, en el período de análisis, por encima de los valores máximos registrados antes de la crisis cuando el ingreso medio de la población en dólares era mayor. Este tipo de contradicciones aparentes nos hace pensar en las condiciones de acceso a la vivienda y el papel que desempeñaron los propietarios del suelo, la demanda derivada

---

<sup>2</sup> En el apartado metodológico se explican los pasos realizados para abordar esta hipótesis de investigación.

(especialmente, la de los desarrolladores inmobiliarios) y la demanda final de vivienda (especialmente, la de un perfil de consumidor inmobiliario) en este proceso de valorización del suelo en la Ciudad de Buenos Aires.

El trabajo está compuesto por seis apartados. Luego de esta breve introducción, se desarrollan los soportes teórico-conceptuales que enmarcan el análisis de la información empírica analizada en los apartados siguientes. Se hace especial hincapié en los múltiples factores que inciden en la estructuración territorial de precios de suelo urbano y, en relación a ello, se introducen algunos mecanismos de producción de renta desde distintas perspectivas.

A continuación, se realizan las aclaraciones metodológicas vinculadas al tratamiento de la información y la construcción de indicadores. La decisión de dedicar un apartado especial a los pasos que se efectuaron para confeccionar los instrumentos de análisis tiene el objetivo de facilitar una lectura corrida de los aspectos sustanciales de la investigación.

En el capítulo cuatro se presentan algunas generalidades sobre los componentes de economía y estructura urbana que inciden en el comportamiento del mercado de suelo de la CBA.

Un análisis de la evolución reciente del precio del suelo porteño, y de los factores que determinaron su comportamiento, es desarrollado en el quinto apartado. El período de análisis parte de los inicios de la crisis de 2001-2002 y se extiende hasta el año 2009. Sin embargo, se establecen dos recortes temporales. El primero, desde finales del 2001 hasta mediados de 2002, cuando el precio del suelo en dólares cae de manera abrupta. El segundo, abarca desde mediados de 2002 hasta mediados de 2009, cuando el suelo experimenta una notable valorización. Sin perder de vista el primer sub-período, se le dedica un abordaje más exhaustivo al período de valorización. No obstante, se intentan desentramar los factores que originaron la caída y el alza de precio para ambos períodos.

En el capítulo seis se aborda la dinámica del desarrollo inmobiliario en la actualidad y se establecen algunas relaciones con la evolución que experimentó el precio del suelo en los barrios porteños. Para tener una referencia sobre la magnitud de estos procesos del mercado inmobiliario se establecen algunas comparaciones con la década del noventa. El séptimo apartado muestra una forma de ponderar los efectos de comportamiento del mercado de suelo

y el desarrollo inmobiliario en el acceso a la vivienda.

Por último, en las conclusiones se retoman algunas inquietudes teóricas y empíricas abiertas en el desarrollo del trabajo, y se plantean algunos ejes de investigación de cara al futuro.

## **2. Aspectos teóricos sobre las dinámicas de valorización de los mercados de suelo urbano**

La inquietud por los mercados de suelo urbano obedece a que su funcionamiento impacta en numerosos aspectos relacionados con las condiciones de vida, la economía y la estructura de las ciudades. La distribución territorial de la oferta y los precios de la tierra ejercen una influencia notable en los usos del suelo y la organización de las actividades urbanas. En lo que refiere a la cuestión socio-territorial, los mercados de suelo urbano definen la ubicación de los estratos socioeconómicos en el espacio urbano en la medida que el nivel de precios y la cantidad de tierra urbana disponible determinan quienes acceden y utilizan las cualidades diferenciales que presenta el territorio según la capacidad y disponibilidad de pago de los usuarios urbanos.

En este apartado se exponen algunos conceptos que se consideran útiles para abordar el comportamiento reciente del mercado de suelo formal de la CBA y, en relación a ello, los mecanismos de determinación de precios de los terrenos en diferentes barrios de la ciudad. Para lograr este objetivo también se ha hecho hincapié en las formas de generación y apropiación de la renta urbana.

### **2.1 La formación del precio I. Actores económicos y especificidades de la mercancía suelo urbano**

Los precios del suelo urbano presentan valores muy dispares, especialmente donde existen niveles elevados de fragmentación y segregación territorial, como es el caso de la CBA. La estructura y los niveles de segmentación de los mercados de suelo urbano varían notablemente de ciudad en ciudad, aún en aquellas que presentan cierta equidad socio-territorial existen fuertes contrastes de precios del suelo. Esto ocurre porque ciertas especificidades de la mercancía suelo impiden que un lote urbano sea igual a otro. Las peculiaridades del suelo urbano que imposibilitan la existencia de dos lotes iguales no solo refieren al tamaño o la forma de la superficie de los terrenos sino, por sobre todas las cosas, a sus “condicionantes externos”, tales como la ubicación relativa que tienen en la estructura urbana con respecto a otros terrenos y, en relación a ello, al tipo e intensidad de uso que allí pudiera desarrollarse. Las implicancias relacionadas con los “condicionantes externos” de la



mercancía suelo urbano son varias y complejas. ¿De qué se tratan?, ¿cuáles son estas características que distinguen al suelo urbano? y ¿cómo afectan a los agentes económicos que participan en los mercados de suelo urbano? En este apartado se ofrecen los elementos para atender estas inquietudes<sup>3</sup>.

### ***2.1.1. La demanda derivada de un bien irreproducible y heterogéneo***

La ***irreproductibilidad*** es una de las características que diferencia al suelo urbano del resto de las mercancías. Esta peculiaridad refiere a la imposibilidad de que existan dos porciones de suelo con la misma localización<sup>4</sup>, es decir, a que no es factible repetir la ubicación que tiene una parcela con respecto a otras parcelas donde se llevan a cabo diversos tipos de actividades urbanas. El problema de la localización es central en la lógica de funcionamiento de los mercados de suelo urbano y determina, por ejemplo, que la demanda efectiva por un terreno no pueda satisfacerse plenamente con la oferta de otro terreno. Es por ello que en el mercado de suelo urbano no existe homogeneidad de bienes como ocurre en los mercados de productos que tienden a ser perfectamente competitivos. Los mercados de suelo urbano se caracterizan por presentar una oferta que suele ser casi tan heterogénea como la cantidad misma de lotes que se colocan a la venta y, simultáneamente, una demanda con diferentes posibilidades de pago y preferencias de localización. Las áreas que presentan alguna ventaja de localización, ya sea por su cercanía o accesibilidad al centro, por su estatus social o por la calidad de su infraestructura y servicios urbanos, suelen ser más requeridas. Además de reunir una concentración una mayor competencia de la demanda, estas porciones de la ciudad también suelen caracterizarse por presentar una menor disponibilidad de oferta de lotes que otras áreas. Es por esta razón que se requiere una mayor disposición de pago para acceder al suelo en las zonas que los usuarios urbanos o inversionistas prefieren para satisfacer sus necesidades residenciales y recreativas, o para desarrollar sus actividades económicas. Por su parte, los usuarios residenciales (y de otros usos urbanos) de bajo poder adquisitivo compiten por el “factor localización” en mercados de suelo urbano donde los terrenos son más baratos y menos atractivos desde un enfoque integral de la ciudad.

---

<sup>3</sup> Las características peculiares de la mercancía suelo y los principales actores del mercado son resaltados en **negrita**.

<sup>4</sup> Esta consideración vale para diferentes escalas de análisis como la parcela, la manzana y el barrio.

Las preferencias de localización y la disponibilidad de lotes varían así a lo largo y ancho de la “mancha urbana”. Esta particularidad, que está en la médula misma del funcionamiento de los mercados de suelo urbano, obedece a la imposibilidad de reproducir las condiciones de localización y determina dos aspectos fundamentales referidos a la estructura urbana y la ubicación de los estratos socioeconómicos en la ciudad. Por un lado, condiciona los niveles de aprovechamiento de suelo, es decir, las densidades y verticalidades de la construcción y, por otro lado, determina los precios diferenciales que presentan las áreas de la ciudad, es decir, la estructura territorial de precios de suelo urbano.

Además de explicar el carácter imperfecto del libre funcionamiento de los mercados de suelo urbano, la irreproductibilidad de las condiciones de localización pone de manifiesto que el suelo, como soporte físico<sup>5</sup>, no puede producirse y que, por lo tanto, **carece de costos de producción**. Es decir, no existe la posibilidad de una producción individual y seriada del suelo urbano como ocurre con otras mercancías, es el desarrollo mismo de la ciudad lo que permite la existencia singular de los terrenos. Se pueden reproducir ciertas condiciones urbanas de los terrenos, pero no idénticas parcelas de suelo. Por esta razón, la determinación del precio de los terrenos no está asociada al costo de los factores de producción como ocurre con el resto de las mercancías. Por el contrario, mientras la oferta física de suelo se mantiene prácticamente inelástica, el precio del suelo es esencialmente determinado por el tirón que ejerce la competencia entre la demanda para acceder a diferentes tipos localizaciones (Morales, 2007).

Ahora bien, la demanda no compite por suelo para su consumo directo, sino por las expectativas de intensidad y tipo de uso que dicho suelo tolera en términos económicos y de legislación urbana. Es sobre esta “fertilidad” proyectada de acuerdo a la posición relativa de un lote urbano, desde donde se construyen expectativas de ganancia económica, y tales expectativas de rentabilidad son precisamente las que estructuran los precios del suelo urbano. Suele decirse así que el precio del suelo está determinado por el *mejor y mayor uso* o, como lo señala Smolka (1981), por el diferencial de ventajas que proporciona el uso de un suelo por sobre los demás usos del suelo.

---

<sup>5</sup> Para evacuar toda duda, es necesario advertir acá que costo de producción del suelo no refiere al costo de urbanización, sino a la producción de suelo como soporte físico. También vale excluir de esta apreciación al suelo físico producido por los sistemas de polderización y otras técnicas de relleno que se utilizan para expandir tierra firme sobre el agua.

Bien se ha dicho que la demanda no compete por suelo para su consumo directo, sino por la actividad urbana que da soporte. Para ello, se debe acondicionar el suelo mediante algún tipo de edificación. La tarea de comprar un terreno, edificarlo y luego venderlo suele ser asumida por un promotor o desarrollador inmobiliario, ellos son quienes ofician de intermediarios entre los propietarios originales y los usuarios finales, ellos son quienes componen **la demanda derivada** de suelo urbano. ¿Cómo define este actor económico qué construir encima del suelo? Lo hace a partir de las proyecciones de rentabilidad sobre el tipo de **demandas finales** que esperan satisfacer con sus desarrollos inmobiliarios según el principio del *mejor y mayor uso*. Pero las predicciones sobre la disposición de pago de los consumidores finales no son sencillas. El tiempo de producción de los bienes inmobiliarios es prolongado y, por ello, las variables del contexto económico que definen la disposición de pago de la demanda final son cambiantes, especialmente en escenarios de inestabilidad macroeconómica y financiera como los que ha atravesado Argentina a lo largo de su historia. Volveremos en breve sobre este punto.

El producto inmobiliario que se decide construir para atraer a un determinado perfil de usuario urbano es determinante en la formación del precio del suelo y significa, entre otras cuestiones, que lo que se construye encima del suelo (el tipo de uso que se habilita a partir de su acondicionamiento) es un componente fundamental de la valorización inmobiliaria. En este sentido y parafraseando a David Ricardo<sup>6</sup>, Smolka (1981:75) advierte que “... *los precios de la tierra son elevados porque los precios de los inmuebles son elevados y no a la inversa, como los sostienen algunos analistas*”. Cómo se podrá constatar más adelante, este enfoque ha orientado parte del análisis sobre la evolución del precio del suelo en los barrios porteños. La incidencia que tienen los promotores inmobiliarios, en su rol de compradores de terrenos y vendedores de edificaciones, en la formación de precios del suelo también ha justificado la necesidad de introducir al comportamiento de la actividad inmobiliaria y de la construcción como variable de análisis de la dinámica reciente de los mercados formales de tierra urbana de la ciudad.

---

<sup>6</sup> En el apartado siguiente del presente capítulo se exponen las principales referencias teóricas de David Ricardo sobre la formación de la renta y el precio de la tierra.

### 2.1.2. *Los propietarios de un bien escaso*

La demanda derivada no es el único agente económico que estructura los precios del suelo urbano. Los **propietarios** de la tierra urbana en sus diferentes tamaños (parcelas y fracciones) y localizaciones (centrales y periféricas), también juegan un papel protagónico en la dinámica de precios de esta mercancía tan peculiar. En el proceso de comercialización de la propiedad del suelo urbano, los propietarios intentan agotar la disponibilidad de pago (o excedente) que tienen los desarrolladores según la ganancia que esperan obtener de sus proyectos inmobiliarios. Dicho en otros términos, los propietarios también procuran participar del rendimiento económico que se haya estipulado sobre el acondicionamiento del lote que colocan a la venta, es decir, sobre el tipo e intensidad de uso del suelo que se espera habilitar con su desarrollo.

El contenido jurídico del derecho de propiedad y los instrumentos de regulación de la oferta del suelo condicionan el rol que juegan los propietarios en la formación de los precios del suelo. Ambos elementos condicionan la legislación y gestión de un bien que, además de ser único e irreproducible, es escaso e imprescindible para desarrollar las actividades urbanas y satisfacer necesidades tan elementales como disponer de una vivienda.

La situación de **escasez** obedece al carácter irreproducible del suelo que se acaba de mencionar, pero también a la rigidez que presenta la **oferta física** del suelo a mediano y largo plazo<sup>7</sup>. La situación de escasez puede aumentar cuando la normativa urbana restringe, bajo alguna modalidad, tipos e intensidades de uso del suelo. En este caso, la escasez se vincula con la **oferta jurídica** de suelo urbano y, su magnitud, depende de la regulación que establezca el Estado en materia de regulación de usos del suelo. En este sentido, la oferta jurídica varía con la imposición de límites a la expansión de suelo urbanizable, la restricción de un determinado tipo de actividad urbana o la disminución del aprovechamiento del suelo mediante bajos índices de edificabilidad. Sobre esta doble lectura de la escasez de la tierra urbana, los propietarios tienen la posibilidad de colocar y extraer sus lotes del mercado cuando lo creen conveniente. Es decir, sobre una situación dada de oferta física y jurídica del suelo urbano, los propietarios ejercen el control de la **oferta económica** (o disponibilidad

---

<sup>7</sup> La oferta física depende, en lo fundamental, de factores físico-geográficos. Este tipo de escasez también existe en términos relativos si se piensa, por ejemplo, en la escasez de terrenos con localización adecuada (Morales 2005).

efectiva) de lotes en el mercado.

La oferta económica de suelo urbano disminuye cuando los propietarios retiran o mantienen sus lotes fuera del mercado. Esta práctica de **retención de suelo** suele llevarse a cabo cuando el precio de los terrenos es bajo, o cuando existen expectativas de que aumenten en el mediano y corto plazo. El mantenimiento de los lotes vacantes o de la tierra en “engorde” es una práctica habitual que permite a los propietarios o poseedores capitalizar la valorización que se produce en los terrenos sin esfuerzo productivo alguno, esto es, sin la introducción de capital o trabajo.

Cuando el principio de racionalidad económica opera en el manejo del *stock flow* de suelo urbano, la retención de suelo se practica si las expectativas sobre el incremento del valor futuro del suelo compensa las desventajas y los costos asociados al mantenimiento del lote vacante (Jaramillo, 2003). Existe algo de auto-profecía cumplida cuando se mantiene el suelo vacante en los procesos de valorización inmobiliaria en el sentido de que la propia práctica de retención contrae la oferta económica de terrenos en el mercado y, por lo tanto, contribuye a incrementar aún más el precio del suelo que podría estar dándose por factores ajenos a este accionar de los propietarios. Entonces, bajo ciertas condiciones de contenido jurídico de la propiedad, la situación misma de escasez de suelo tiende a propiciar prácticas de especulación que se pueden homologar a un círculo vicioso de “valorización-retención-valorización” de suelo urbano. En relación a las prácticas que tienden a mantener el suelo en “engorde”, Sabatini (2000:8) considera que *“la propiedad privada del suelo urbano hace posible a los propietarios retener suelo de la oferta, con ello afectando la cantidad ofertada y los precios de mercado, dando lugar a una suerte de efecto de competencia monopólica; —muchos propietarios retienen sus terrenos de la oferta al mismo tiempo a la espera de mejores precios comportándose como si fueran un solo propietario”*.

Son (nuevamente) ciertas peculiaridades de la mercancía suelo y, las facultades que ellas les confieren a los propietarios, las que asemejan este mercado al de **competencia monopólica**. La imposibilidad de reproducir las condiciones de localización del suelo permite que los propietarios dispongan de un bien que es único y, por lo tanto, impide que se cumpla uno de los requisitos básicos de los mercados que tienden a ser perfectamente competitivos, a saber, la homogeneidad del bien. En cada sitio del espacio urbano existe una diversidad notable de

externalidades, y es por ello que el suelo es una mercancía heterogénea que conforma un mercado segmentado y presenta precios diferenciados (Trivelli 2006). Llevando la cuestión del poder monopolístico de los propietarios al extremo, Trilla y Llera (2003) sostienen que la exclusividad y heterogeneidad de cada suelo “... permite que el vendedor de cada mercado local o de cada parcela pueda fijar su precio como si de un único bien se tratara, sin necesidad de competir con el precio de la zona mejor valorada mediante la reducción de precios o el aumento de cantidades, sino con autonomía de establecimiento de la cantidad y el precio máximo”. El carácter monopólico que caracteriza al mercado de suelo urbano en ciertas localizaciones también se ve reforzado por la inelasticidad que presenta la oferta en el corto plazo para dar respuesta a las oscilaciones de la demanda.

Otra vía por la cual la irreproductibilidad del suelo refuerza el poder monopolístico de los propietarios refiere a la relativa rigidez que presenta la oferta de terrenos. Ello se pone de manifiesto, por ejemplo, cuando el escenario económico es favorable al aumento de la demanda inmobiliaria, pero la cantidad adicional de suelo que se puede poner a disposición del desarrollo inmobiliario se mantiene fija en un breve lapso de tiempo. La **inelasticidad de la oferta** facilita así que el propietario pueda capitalizar a su favor el alza de precios producida por este interjuego de la oferta y la demanda.

A estos factores se le puede agregar la **opacidad** que caracteriza al mercado de suelo urbano. Existe muy poca transparencia sobre los precios y los flujos de oferta y demanda de terrenos que se intercambian en él. Se precisa de numerosos recursos para realizar el relevamiento de este tipo de información y, aún así, las predicciones sobre las tendencias del mercado a futuro suelen ser bastante inciertas.

La **entrada y salida de los actores económicos** en los mercados de suelo urbano suele presentar varias restricciones de índole económica. En primer lugar, cabe considerar que se trata de una mercancía que además de ser muy costosa, ha experimentado una valorización constante a lo largo del tiempo (Jaramillo, 2009). Esta tendencia contrasta con la evolución del resto de los bienes y servicios que, considerando un plazo de tiempo prolongado, han mostrado una evolución hacia la baja en sus precios. Esto se explica, en lo fundamental, por la

reducción de los costos unitarios de producción que ha permitido el aumento de la productividad a partir de sucesivas innovaciones tecnológicas. El monto de inversión que requiere la compra de suelo puede considerarse como un factor que dificulta la entrada y salida en el mercado de compraventas a numerosos usuarios de la ciudad. Por otra parte, la producción de suelo urbanizado constituye un proceso social amplio y complejo en el que concurren un conjunto vasto de actores urbanos. En las ciudades que presentan un tejido urbano medianamente consolidado, la libre entrada en los mercados de suelo queda supeditada a la salida de otro actor, es decir, a la venta que concrete un propietario. La reducida “sustituibilidad locacional” de actores y actividades que caracteriza al funcionamiento del mercado contribuye a la explicación del elevado costo del suelo y a la complejidad de factores que intervienen en su producción. En base a las lógicas y atributos aquí detallados, Trivelli (2006a:36) también homologa al mercado de suelo urbano al de “competencia monopólica”. Dice al respecto, *“Este mercado podría definirse con mayor exactitud como un caso de competencia monopólica y bajo ciertas circunstancias como un monopolio. Queda entonces muy claro que en el caso de suelo urbano la libre competencia no es equivalente a la competencia perfecta ni tiende a ella”*.

### ***2.1.3. La demanda final y la articulación de los actores económicos en torno al suelo***

Nos interesa, por último, introducir algunas reflexiones sobre el comportamiento de otro de los actores protagonistas que inciden en la formación de los precios del suelo urbano, la **demanda final**, y sobre algunos aspectos generales que hacen a las relaciones de intercambio que establecen los actores del mercado mencionados.

El principal factor que distingue a los consumidores inmobiliarios es la pertenencia a un determinado **estrato socioeconómico** (Yujnovsky, 1974). Independientemente de los gustos o preferencias, los **niveles de ingreso y ahorro** condicionan fuertemente las posibilidades de pago de lo que se construye encima del suelo. No obstante, si el nivel de ingresos permanece estable y mejoran las condiciones de **acceso al crédito** se produce, lógicamente, un aumento de la demanda inmobiliaria. La disponibilidad de crédito hipotecario, y de otras fuentes de financiamiento, constituye así otro factor de importancia en el comportamiento de los consumidores de bienes inmuebles.

Se debe destacar asimismo que la demanda inmobiliaria tomada en su conjunto también depende de la **distribución del ingreso** entre los diferentes estratos socioeconómicos. Además de condicionar el poder de compra de suelo y vivienda, los niveles de equidad (o desigualdad) que presentan las sociedades tienen una incidencia importante en la distribución territorial y las tipologías de los productos que desarrolla el mercado inmobiliario; por lo tanto, en el tipo de ciudad que el sector privado contribuye a producir.

Ahora bien, los cambios de la demanda final no solo dependen de estos aspectos generales que hacen al poder adquisitivo de bienes inmobiliarios. Existen otros **factores de índole cultural y demográfica** que, al corresponderse con ciertos estilos o modelos de vida, condicionan las preferencias individuales por estos productos. Tal es así que las preferencias de consumo de lo que se edifica en un lote asignando un determinado uso urbano varían dentro de un mismo grupo socioeconómico. Los gustos en materia habitacional ya no se vinculan, en este sentido, con el poder de compra asociado al ingreso, el ahorro o el crédito. El **tamaño familiar** y las **edades** de sus miembros también afectan las preferencias de espacio habitacional. Esto significa, por ejemplo, que la superficie de vivienda requerida por las sociedades con una elevada proporción de familias con hijos jóvenes es mayor a aquellas que presentan un alto envejecimiento y bajas tasas de fecundidad. La **composición familiar**, en cuanto al sexo y las relaciones de parentesco, es otro factor que orienta las propensiones por el tamaño de vivienda y, sobre todo, por la cantidad de ambientes en su interior. Los mercados de trabajo no solo afectan la demanda inmobiliaria a partir de las asignaciones de ingresos; la situación ocupacional de los miembros del hogar (particularmente del jefe de hogar), y el nivel de estabilidad de los mercados laborales también influyen en los tiempos de permanencia y niveles de rotación de las familias en los mercados de vivienda.

No se puede dejar de mencionar al crecimiento de la población como uno de los factores más importantes de la evolución de la demanda inmobiliaria. El **crecimiento vegetativo** y las **migraciones rurales-urbanas** inducen una progresiva ocupación del suelo en las zonas periféricas e intersticios de las ciudades, así como también una progresiva densificación de las áreas más céntricas. El crecimiento horizontal y vertical de la estructura urbana genera una demanda creciente de espacio para usos residenciales, recreativos, comerciales, productivos y de equipamiento urbano.



El tratamiento de los factores que determinan el comportamiento de la demanda final de bienes inmuebles es fundamental para analizar la dinámica de los mercados de suelo urbano, y también ofrece algunas pautas para predecir su comportamiento a futuro. Los factores de cambio de la demanda final constituyen parte de las condiciones objetivas que afectan las cantidades y precios de tierra urbana que los agentes económicos intercambian en el mercado inmobiliario.

De manera esquemática, podemos identificar una articulación general entre propietarios, demanda derivada y demanda final atravesada por intereses divergentes que puede esquematizarse mediante las siguientes premisas que aplican a un caso de uso residencial:

La demanda derivada quiere **comprar suelo barato** al propietario

La demanda derivada quiere **vender departamentos caros** a la demanda final

Pero...

Los propietarios quieren **vender suelo caro** a la demanda derivada

La demanda final quiere **comprar departamentos baratos** a la demanda derivada

El foco en esta serie de enunciados está puesto en la demanda derivada. Vale preguntarse, al respecto, por la cantidad de dinero que estaría dispuesta a pagar (o cobrar) por la compra de suelo (o venta de departamentos). Desde luego, se trata de un interrogante imposible de responder en abstracto, pues el contexto económico, el marco jurídico que legisla el derecho de propiedad y la eventual existencia de políticas de suelo y vivienda, son algunos de los factores estructurales que definen el poder de negociación de los agentes económicos involucrados en el mercado de suelo. No obstante, se puede realizar un breve ejercicio para interiorizarse un poco más en la forma que se articula el comportamiento de estos actores en torno al suelo y a la formación de precios.

Supongamos que el desarrollador calcula que por la venta final de los departamentos que proyecta construir obtendría X unidades monetarias, es decir, calcula que la demanda final pagaría esa cifra en total. Luego descuenta de ese monto el costo global de edificación (gastos administrativos, de materiales y mano de obra, impuestos, de comercialización, costo del capital, etc.) y la tasa media de ganancia que lo impulsa a construir, obteniendo un residuo de Y unidades monetarias. Este sobrante supone para el desarrollador una ganancia adicional a la

tasa de ganancia media de la economía. Pero el propietario del suelo intentará agotar la disponibilidad de pago del desarrollador, es decir, intentará disputarle esta sobre-ganancia. El **carácter residual del precio del suelo** es lo que se pone de manifiesto en este ejercicio. Desde esta perspectiva, el precio surge de la proporción con que se divide el residuo entre el agente de la demanda derivada y el propietario. Bien dijimos que el resultado de esa negociación depende de muchos factores. En ciudades de tejido medianamente consolidado, la competencia entre demandantes y la escasez de oferta de suelo suele jugar a favor del propietario que queda en condiciones de poder elegir al desarrollador que esté dispuesto a ceder la totalidad del residuo o sobre-ganancia. En otras palabras, cuando existe una fuerte competencia entre los desarrolladores frente a los propietarios, *“los precios de oferta de los terrenos se elevan hasta el ‘precio máximo aceptable del suelo’, de esta manera se anula la ganancia extraordinaria de promoción, pero no afecta su ganancia media”* (Lungo, 2000:24).

Por último, cabe destacar a la **indestructibilidad** del suelo como otra particularidad que incide en la formación de su precio del suelo. La imposibilidad de que el suelo se destruya sugiere, al menos, dos cuestiones a tener en cuenta. En primer lugar, que permite la preservación o acumulación de riqueza a través del tiempo. Por eso, la propiedad inmobiliaria es visualizada como uno de los activos más importantes para resguardar o incrementar el valor patrimonial. El atesoramiento se ha convertido en una práctica muy habitual en países que periódicamente han tendido crisis económicas y financieras. En segundo lugar, como se trata de un bien indestructible que no se deprecia con el correr del tiempo, el suelo es una mercancía costosa, quizás una de las que más peso tenga en la estructura de gastos de los hogares. La durabilidad del suelo permite que la actualización al presente del flujo de ingresos esperados en el futuro se establezca en un plazo de tiempo prolongado. Cómo veremos más adelante, esto no es ajeno al precio elevado que tienen los lotes en las ciudades.

## **2.2 La formación del precio II. Mecanismos de generación y apropiación de renta del suelo**

La espera de un **flujo permanente de ingresos** proveniente del uso o arrendamiento del suelo, y la **apropiación del residuo** (o sobre-ganancia) por parte del propietario, son procesos

que precisan del entendimiento de los mecanismos de formación de la **renta del suelo**. Este concepto está presente en numerosos estudios que tienen al funcionamiento de los mercados de suelo urbano como eje central de análisis. Los procesos que confluyen en la determinación del precio del suelo son variados y complejos, y los principios que rigen la formación de la renta urbana contribuyen a su entendimiento<sup>8</sup>. Veamos brevemente por qué.

En términos generales, los economistas clásicos emplearon este concepto para referirse a una de las formas que adopta la distribución del excedente total entre diferentes grupos sociales (Todaro, 1985). Se trata de aquella parte del producto social que los propietarios exigían por ceder a los productores agrícolas el derecho a explotar sus tierras. Desde este punto de vista, la renta se visualizó como la apropiación de un excedente que los propietarios acaparaban por ceder la disponibilidad y el uso del goce del suelo de manera total (venta), o por un período de tiempo determinado (alquiler), sin agregar un valor equivalente a la economía<sup>9</sup>. La legitimidad de la renta se puso en cuestión al considerarse que la misma no era resultado del esfuerzo de los propietarios de la tierra y, por lo tanto, que éstos eran “...*un grupo ocioso frente a los capitalistas que arriesgaban su capital y organizaban la producción*” (Todaro, 1985).

Los productores debían acordar al inicio de cada ciclo agrícola parte de la ganancia derivada de la producción que sería cedida al propietario en concepto de derecho de uso del terreno. En caso de querer evitar pagar la renta en forma periódica y de querer adquirir el terreno definitivamente, el propietario le exigía al productor como precio de venta una magnitud de capital que fuera por lo menos equivalente al rendimiento esperado a futuro si ese fuera invertido en otras actividades productivas o financieras. Es por ello que “*en esencia el precio del suelo no es más que una expresión capitalizada de la renta*” (Morales, 2005:4).

David Ricardo realizó uno de los principales aportes conceptuales al bagaje teórico de la renta de la tierra agraria desarrollado por los autores clásicos. En *Principios de Economía Política y Tributación*, define la naturaleza de la renta como la “*parte del producto de la tierra que se*

---

<sup>8</sup> El potencial teórico de las conceptualizaciones sobre la renta no se reduce al entendimiento de la formación del precio del suelo, pues como dice Harvey (1973:184), “*el concepto de renta ocupa una posición decisiva en las teorías sobre el uso del suelo urbano*”.

<sup>9</sup> Es por ello que, en otro orden de análisis, las operaciones de compraventa de suelo son consideradas transferencias y no valor agregado al producto de un país. De aquí se desprende también que en varios sistemas fiscales, las transacciones inmobiliarias no tributen impuesto al valor agregado (Morales, 2007).

*paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles del suelo” (Ricardo, 1959:55). Más adelante agrega que “si toda la tierra tuviese las mismas propiedades, si fuera ilimitada en cantidad y uniforme en calidad, no se pagaría nada por su uso, a menos que poseyera ventajas peculiares de situación. Es, pues, debido únicamente, a que la tierra es limitada en cantidad y de diversa calidad, y también a que la de inferior calidad o menos ventajosamente situada es abierta al cultivo cuando la población aumenta, que se paga renta por ella” (Ricardo, 1959:57). En estas palabras se exponen parte de las conclusiones más importantes que vertebran la teoría de la renta ricardiana, nociones clave como escasez, fertilidad y presión de la demanda se ponen aquí de manifiesto. Veamos brevemente cómo se articulan.*

Ricardo desarrolla su análisis bajo el supuesto de que aumenta la demanda de suelo para la producción de alimentos. La presión creciente sobre la tierra cultivable haría que la explotación agrícola se expandiera desde los suelos más fértiles hacia los de menor calidad. Esta forma de expansión agrícola provoca el aumento de la renta en los suelos más fértiles; es por ello que las diferentes magnitudes de renta terminan dependiendo de la diferencia de calidad entre estas porciones de tierra. Desde esta perspectiva, y suponiendo que se emplea siempre la misma cantidad de factores productivos, los costos de producción en los terrenos menos fértiles son los que determinan el precio de equilibrio de los productos agrícolas, mientras que el excedente que se obtiene de la producción de los terrenos más fértiles es captado por los propietarios y conceptualizado como **Renta Diferencial de Tipo I**. En otras palabras, la Renta Diferencial de Tipo I surge de la diferencia del producto que se obtiene de la tierra con distintas fertilidades empleando cantidades iguales de capital y trabajo. Sobre este tipo de renta, Ricardo agrega una renta adicional que se genera a partir de una mayor intensidad de uso en las tierras más fértiles; esta es la denominada **Renta Diferencial de Tipo II**. Este tipo de renta surge de los rendimientos diferenciados que se dan a partir de la mayor intensidad de capital introducido en los terrenos (Jaramillo, 1994). Ricardo concluye, de este modo, que las rentas diferenciales surgen a partir de los distintos tipos de fertilidad del suelo, que los precios de los productos determinan el nivel de renta (y no a la inversa), que la competencia por la explotación del suelo más fértil determina la captación de la renta por parte de los propietarios y, por último, que al ser la fertilidad del suelo una condición otorgada por la naturaleza, los propietarios acaparan una parte de la renta nacional sin realizar esfuerzo productivo alguno (Trivelli, 2006b:2).

La incorporación del factor espacial al análisis del surgimiento de la renta fue realizada, por primera vez, por **Johann von Thünen** que puso en juego tres variables fundamentales: el **costo del transporte**, el **nivel de renta** y la **organización espacial de la producción** en condiciones de competencia. Von Thünen determinó a través de su modelo que la competencia entre los productores por acceder a las mejores localizaciones originaba una disposición espacial de los cultivos teniendo como centro al mercado de consumo. Este principio de localización de actividades agrícolas toma como supuesto básico a un espacio uniforme, sin obstáculos y con la misma calidad de tierra e infraestructura de transporte hacia todas las direcciones, partiendo desde un único centro de mercado de consumidores. Al igual que Ricardo y otros economistas de la corriente clásica, el tratamiento de la renta asume en Von Thünen un carácter residual, es decir, se genera como el remanente que puede pagarse al propietario por el derecho de uso del terreno luego de descontar el costo global de producción (que además del costo de transporte, incluye el beneficio medio del productor). Desde esta perspectiva, *“la renta nace como el ahorro sobre los costes de transporte que puede realizar el productor localizado sobre los terrenos más cercanos al mercado central”* (Camagni, 2005:54).

Pensemos en tres cultivos diferentes (a, b, c), y que los productores de cada uno de ellos están en condiciones de pagar distintos niveles de renta dado que el producto neto por unidad de superficie (intensidad de uso del factor tierra) que se obtiene con cada cultivo es diferente. Esto plantea condiciones diferenciales de competencia por el acceso a la tierra más cercana al centro de consumo. Dependiendo de su capacidad de pago, los tres tipos de cultivo se situarán en círculos concéntricos alrededor del mercado, de manera que los terrenos centrales serán explotados por cultivos cuyos precios finales de venta, rendimiento por hectárea, costos de producción y costos de transporte permitan al productor tener la mayor disposición de pago.

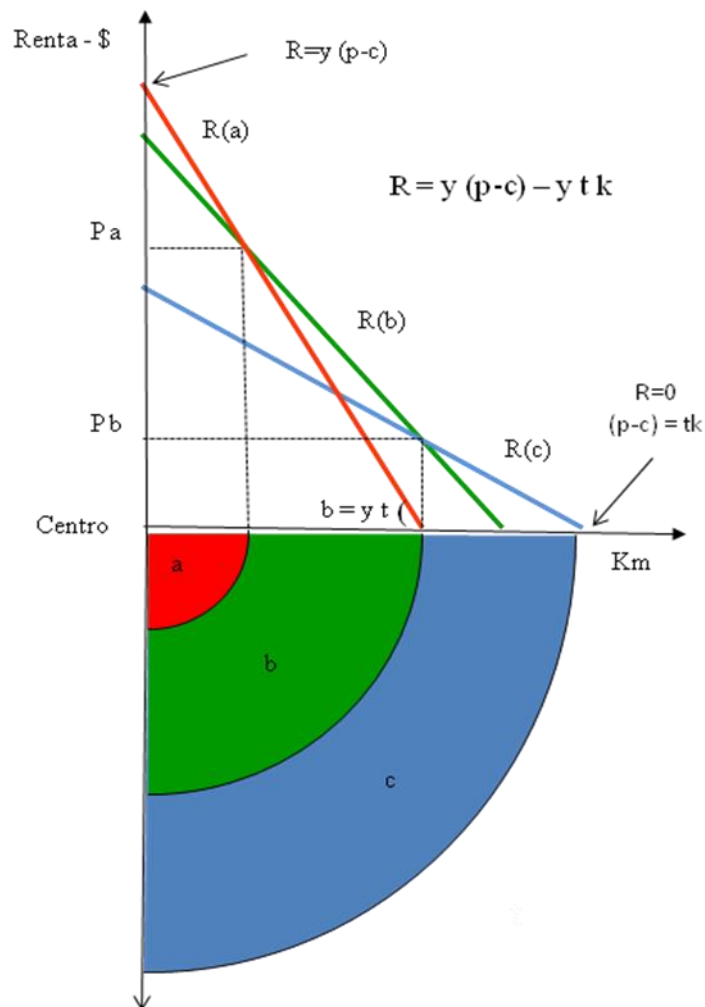
Independientemente de su carácter simplificador<sup>10</sup>, lo interesante del modelo es que muestra de forma concisa la relación que se establece entre la organización espacial de usos del suelo y la renta que generan diferentes tipos de actividades, así como también, la correlación negativa que se produce entre los niveles de renta y el costo de transporte, o si se prefiere, el

---

<sup>10</sup> Existen formas de ajustar el modelo reemplazando la función de producción de coeficientes fijos por otra que modifique la intensidad de factores (por ejemplo, el trabajo vinculado a la cantidad de tierra cultivada); o bien, sustituir la de costo unitario de transporte constante por otra que sea decreciente con la distancia y, por lo tanto, determine curvas de renta convexas.

aumento de la renta a medida que los productores ahorran costos de transporte por encontrarse más cerca del centro de consumo.

**FIGURA 1**  
**Modelo de Von Thünen**



**Fuente:** Elaboración propia sobre información provista por Camagni (2005:55).

**Nota:** La función de renta ( $R$ ) está determinada por  $y(p-c) - y t k$ ; siendo  $R$ = renta por ha,  $y$  = Producto por ha,  $p$  = precio en el mercado,  $c$  = costo de producción,  $t$  = costo de transporte por km. y  $k$  = distancia en km.

El desarrollo teórico de la renta realizado por Ricardo también generó algunos desacuerdos entre los autores de la tradición clásica. Marx consideraba que algunos supuestos de la teoría

de la renta ricardiana eran contradictorios con la evidencia empírica de la época. Basándose en la información estadística disponible a finales de siglo XIX para el caso de las Islas Británicas, comprobó que aún las tierras más estériles y marginales tenían precio y eran comercializadas. A partir de esta constatación empírica, criticó el supuesto ricardiano de la renta diferencial que sostenía que las tierras marginales no reunían condiciones como para soportar renta alguna y, por lo tanto, que el precio de estas tierras sería nulo. Para Marx, la aceptación de este supuesto teórico equivalía a sostener que los propietarios de las tierras menos fértiles cederían el uso de sus tierras a título gratuito, hecho que le parecía inverosímil y, por sobre todas las cosas, incongruente con la institución de la propiedad privada. En contraposición a este punto de vista, propuso *“una fuente adicional de rentas distinta de las condiciones productivas diferenciales de las tierras (algo absoluto), que pueda estar presente en las tierras que no gozan de ventajas productivas relativas (Jaramillo, 2009:19)*. En este sentido, el concepto de **Renta Absoluta** es introducido por Marx (1981) para referirse a aquella proporción de renta que se produce por la existencia misma de la propiedad privada como régimen de tenencia de la tierra independientemente de la productividad en las tierras más marginales.

La **Renta de Monopolio** es otra modalidad adicional de renta que planteó Marx; en este caso, para referirse al sobreprecio que se genera en torno a la escasez de tierras con propiedades particulares, por lo general, vinculadas a condiciones únicas de ubicación y fertilidad. La irreproductibilidad y escasez de tales atributos colocan a los propietarios de estas tierras en condiciones de exigir una magnitud extra de pago por el derecho a explotarlas.

Adam Smith también se ha referido a la renta de monopolio para el caso de tierras exclusivas destinadas a la producción de un vino particular que era adquirido en el mercado por una demanda inelástica a un precio elevado. Consideraba que este **precio de monopolio** era aprovechado indirectamente por el propietario que, a través de una renta elevada, se apropiaba del beneficio de monopolio del productor de vino<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Estas fueron las palabras que Smith (1794:270) formuló al respecto: *“Sucede a veces ser tan corta la cantidad de tierra que suele ser a propósito para cierta especie de producción que no alcanza su fruto a satisfacer la efectiva demanda. Todo su producto puede despacharse entre los que están dispuestos a pagar más de lo que es puramente suficiente para compensar rentas, salarios, y ganancias invertidas en su cultivo (...) El sobrante del precio aquel, no guarda una proporción regular con igual sobrante en el de granos y pastos, y aun puede excederle en cierto grado, de cuyo exceso pertenecerá la mayor parte a la renta del señor del terreno”*.

Interesa destacar, por último, una diferencia básica entre la perspectiva teórica desde donde parten los análisis de los autores clásicos y neoclásicos. Para los neoclásicos la tierra es un factor de producción al igual que el capital y el trabajo que se distribuye en función de su productividad marginal, por eso, la renta entendida como residuo (o sobreganancia) es desechada en sus análisis. Para los clásicos, la generación de renta se vincula un proceso de distribución del valor y no a la producción del mismo, más precisamente, se trata de una transferencia de recursos desde los consumidores de suelo hacia los propietarios. El propietario es visualizado como un actor que percibe un ingreso (una renta) sin realizar ningún tipo de esfuerzo económico, y más aún, es visualizado como alguien que está en condiciones de sustraer el ingreso generado en una actividad productiva y se apropia de un valor que no contribuye a producir. La apropiación de una parte de la riqueza que produce la sociedad sin ninguna contribución real a cambio ha sido indicada como fuente de inequidad y ha servido de argumento para relativizar la legitimidad del uso de la propiedad territorial **como fuente de riqueza**<sup>12</sup>. Desde la tradición clásica se sostiene entonces que la renta no se computa como costo de producción de una mercancía, sino como un remanente que deriva del precio de la mercancía misma. Ello es así porque el monto de dinero que los productores están dispuestos a pagar por el derecho a la explotación de la tierra es extraído del precio de los productos que en ella se cultivan. Esta perspectiva ha sentado un supuesto teórico de suma importancia en lo que respecta a la formación de precios del suelo en la medida que invalida la creencia de que un producto agrícola es caro porque el costo en el que se incurre por el derecho al uso de la tierra es alto. En sentido contrario, desde la mirada clásica se sostiene que la formación de una renta elevada es posible cuando existe una demanda cuya disponibilidad de pago (que depende de los ingresos generados por la comercialización de los productos que obtiene de la explotación de la tierra que arrienda) permite afrontarla.

Los planteamientos teóricos sobre la génesis de **la renta para el caso urbano** utilizan gran parte de las conceptualizaciones realizadas en torno a la tierra agrícola. Sin embargo, en el caso del suelo urbano las formas de generación (y apropiación) de renta, así como los actores en juego asumen características distintas y de mayor complejidad.

---

<sup>12</sup> Cuando Buchanan tuvo a su cargo la edición de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith sostuvo que “... la renta es el efecto de un precio alto y que todo lo que el propietario gana de este modo lo gana a expensas de la comunidad entera. No hay absolutamente ganancia alguna para la sociedad por la existencia de la renta: se trata sólo del beneficio de una clase a costa de las otras” (Citado por Ricardo, 1959:65).



La primera teorización consistente sobre la renta urbana puso de relieve la importancia del **principio de localización** y fue realizada por **Hurd** a comienzos de siglo XX. Camagni (2005:52) recupera una valiosa frase que sintetiza una de sus principales reflexiones sobre el tema. Dice así, “*dado que el valor (del suelo urbano) depende de la renta, y la renta de la localización, y la localización de la conveniencia, y la conveniencia de la cercanía (nearness), podemos eliminar los pasos intermedios y decir que el valor depende de la cercanía*”. Este tipo de razonamientos, de clara derivación thüniana, fue retomado a lo largo del siglo XX por numerosos investigadores. Nos interesa retomar aquí algunas ideas de Alonso (1964) sobre la renta urbana y su relación con la localización residencial que forma parte de una de las teorizaciones más globales y próximas a los escritos de Von Thünen.

A modo esquemático y sintético, **Alonso** asocia una lógica de distribución espacial de actores económicos racionales que a través de un conjunto de decisiones individuales tienden a maximizar sus funciones de utilidad en el caso de las familias, o sus funciones de beneficio en el caso de las empresas (Abramo, 2001). La localización óptima de las familias se rige así por la lógica de equilibrio del consumidor, donde el transporte, la vivienda y otros bienes genéricos son los que los debe optar para su consumo. De este modo, las preferencias individuales se enfrentan, dada una cierta restricción presupuestaria, a un conjunto diferenciado de precios/rentas del suelo de acuerdo a su ubicación con respecto al centro (Bid Rent Function). El **equilibrio de localización** se establece aquí donde un cambio marginal en gastos de vivienda con un cambio de localización se iguala a un cambio marginal en costos de transporte, es en este punto donde el individuo es *indiferente* ante (o tiene la misma *utilidad* entre) los costos de transporte y los gastos de vivienda. Es importante señalar que las restricciones de localización se reducen a una dimensión estrictamente económica vinculada al precio de mercado que los individuos deben pagar por la *localización residencial* dado un cierto presupuesto monetario. Es decir, se presupone un espacio isotrópico, carente de fricciones topográficas e interacciones espaciales que afecten las decisiones de localización.

Así como la tierra rural entra en contacto con un proceso productivo para dar origen a los cultivos, en el suelo urbano intervienen diversos actores y procesos que construyen lo que se conoce como espacio urbanizado. Sin embargo, existe una diferencia radical en cuanto a las mercancías o productos que originan ambos procesos. Para el caso rural, el nexo producto y tierra “... se limita al lapso de tiempo en que se desarrolla la producción: una vez terminado

*este, la tierra ya no tiene pertinencia para la existencia social de los bienes agrícolas”* (Jaramillo 2003:34). Una vez finalizada la producción, el producto se desprende de la tierra y circula hacia los lugares de consumo. Por su parte, los constructos urbanos permanecen fijos en el suelo, es decir, se producen y consumen en el mismo lugar, no existe un desplazamiento en el espacio. La localización cobra así, para el caso urbano, un rol aún más importante. El tipo de nexo entre tierra y producto no es un tema menor para comprender las formas de generación y apropiación de renta urbana que, si bien guardan cierta similitud con los tipos de renta agraria, asumen una mayor variedad y complejidad que éstas.

La *fertilidad* del suelo puede asociarse, en el caso urbano, al potencial comercial que tiene una localización; a las posibilidades de constructibilidad que tiene un lote en términos físico-ambientales (pendiente, anegabilidad, etc.), normativos y económicos; a la disponibilidad de redes de servicios y equipamiento urbanos; la composición socioeconómica del lugar y a la condiciones de accesibilidad que inciden en el costo y tiempo de los desplazamientos, por lo general, a los centros y sub-centros urbanos (Trivelli, 1981). Este conjunto de condiciones extrínsecas, asociadas directamente a la localización de la parcela urbana, estructuran las **Rentas Diferenciales de Tipo I**. Por su parte, el capital invertido en un lote (sea para mejorar la calidad de la edificación y sus servicios, o bien para expandir su área cubierta) que incide en las intensidades de uso del mismo y, por lo tanto, en su rendimiento económico, estructuran las **Rentas Diferenciales de Tipo II**. En este caso, la localización no es un factor tan decisivo como para el primer grupo de rentas.

La **Renta Absoluta** en este último caso también se hace presente en el caso urbano. Asociado a la existencia de la propiedad privada del suelo urbano, es decir, al dominio privado de una mercancía que, ante todo, es escasa e irreproducible, existe un precio mínimo que puede tener un lote en la ciudad, aún en las zonas más alejadas y peor servidas, es decir, en aquellas con escasa o nula rentas diferenciales de tipo I. Como lo señala Jaramillo (2003:37), “...constituye la magnitud mínima de las rentas de todos los lotes urbanos (...) de los terrenos marginales en la ciudad que no tienen ninguna otra ventaja, y sobre ella se estructuran las otras rentas”. A partir de la renta absoluta urbana se escalonan el resto de las rentas diferenciales de cada terreno de la ciudad. La competencia de los usos no urbanos de la tierra constituye un tope inicial para este tipo de renta, puesto que la tierra que limita con la ciudad se destinará a un uso urbano en la medida que el pago por este uso sea igual o superior al del uso rural más

rentable próximo a la ciudad (por lo general, agrícola intensivo). En otras palabras, el monto mínimo de la renta absoluta urbana suele estar determinado por el nivel máximo de renta que podría presentar el suelo si se destinara a usos no urbanos. Sin embargo, la renta absoluta urbana suele ser mucho más elevada que la que presenta la tierra rural próxima con mayor y mejor intensidad de uso. La existencia de redes de servicios urbanos es, al respecto, uno de los factores explicativos más importantes; pero también la normativa urbana y la demanda por ciertos usos del suelo urbana son decisivas en la determinación de la renta absoluta de las ciudades.

De la misma manera que para el caso agrícola, en las ciudades puede formarse una **Renta de Monopolio** cuando una determinada localización es objeto de interés particular, y existe una demanda dispuesta a pagar precios elevados por acceder a ella. Es el elevado precio del producto que posibilitan las cualidades especiales de tales localizaciones las que posibilitan la aparición de este tipo de renta. Sin embargo, se requiere de otras condiciones para que emerja una renta de monopolio. Camagni (2005:184) sostiene que *“es necesario no sólo la genérica propiedad privada del suelo objeto de demanda concreta, sino una precisa voluntad de actuar monopolísticamente restringiendo la oferta”*. El elemento central que se pone en juego aquí es nuevamente la escasez. No se puede dar un precio de monopolio si no se tienen que se generan condiciones especiales e irreproductibles del entorno urbano que beneficien a un número reducido de lotes, si la tierra se encuentra distribuida entre numerosos propietarios y si existe una cantidad considerable de lotes en oferta.

Las razones que propician la disposición de pago por los lotes que presentan estas condiciones de localización son de diversa índole. La formación de la renta de monopolio urbana suele asociarse a las porciones de la ciudad que fueron dotadas históricamente de mejores servicios públicos y de recreación, las que presentan una mayor belleza del paisaje urbano y las que permiten mantener separado en el territorio a los grupos sociales de menores ingresos. Estas cualidades orientan las preferencias de localización residencial de los estratos socioeconómicos de altos ingresos. Al demandar servicios urbanos e infraestructura edilicia de calidad, la concentración de la población de mayor capacidad de consumo realimenta el proceso de formación de la renta de monopolio estas áreas selectas de la ciudad. Por su parte, *“los propietarios del suelo de estas tierras perciben una renta de monopolio creada por el*

*solo hecho de ser las elegidas de aquellos estratos” (Todaro, 1985:47)<sup>13</sup>.*

El Estado es un actor social fundamental en la construcción histórica de los atributos especiales del suelo urbano que pueden dar lugar a la renta monopólica. Las condiciones de excepcionalidad que presentan algunas áreas de la ciudad, y que motivan las decisiones de localización residencial de los estratos de altos ingresos, pueden estar en relación directa con la inversión pública acumulada allí a lo largo del tiempo. La presencia de buenos accesos viales, de áreas verdes y de equipamiento urbano de calidad suele agregarse al factor “escasez de suelo” en la formación de este tipo de renta. Los ámbitos urbanos que cuentan con tales atributos son escasos. La concentración territorial de elementos que distinguen a ciertos enclaves de la ciudad en cuanto a su calidad urbanística tiene una estrecha dependencia con el poder económico y la influencia política que ejercen los sectores de mayores recursos “... para hacer que el Estado canalice directamente inversiones, créditos y recursos hacia sus áreas de vivienda” (Yujnovsky, 1984:38). A esto se le puede sumar la facultad que tiene el Estado en la zonificación de usos del suelo. La disposición de pago por residir en zonas privilegiadas y con suelo escaso se ve reforzada ante la existencia de actividades o parámetros de densidad y edificabilidad que impiden a los sectores sociales de menores recursos escoger estos barrios como lugar de residencia<sup>14</sup>.

Las condiciones de exclusividad que motivan el pago de una renta elevada también pueden obedecer al prestigio que adquieren algunas zonas de la ciudad en relación a su patrimonio arquitectónico y cultural. Al ser el producto de una construcción histórica y social imposible de recrear, estos factores de valorización escapan al control inmediato de las inversiones públicas y privadas. No obstante, en las últimas décadas se han desarrollado algunas experiencias de reactivación patrimonial de zonas céntricas que han contado con una participación activa del sector público y privado<sup>15</sup>. Interesa en este punto destacar que las decisiones de consumo habitacional de los grupos sociales de mayor poder adquisitivo no solo se encuentran atravesadas por los aspectos materiales, morfológicos o paisajísticos del espacio urbano, sino también por el contenido simbólico del mismo. La necesidad de residir en un entorno urbano que contenga reminiscencias culturales, históricas o que evoque algún sentido

---

<sup>13</sup> Todaro (1985) considera, a su vez, que otros procesos y actores (como una elevada demanda de vivienda en barrios obreros) también pueden contribuir a la formación de este tipo de renta urbana.

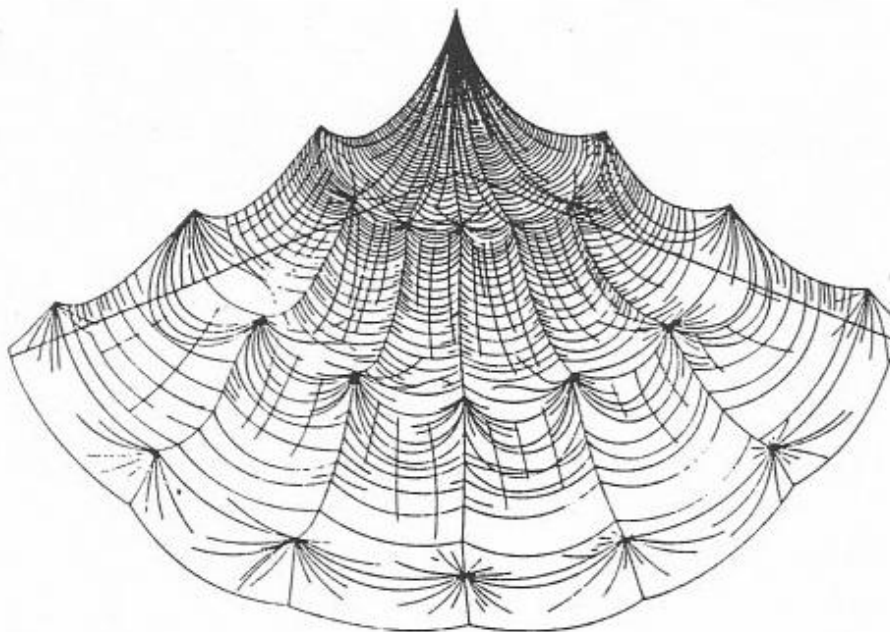
<sup>14</sup> Una referencia a los usos del *zoning* como estrategia de segregación residencial puede consultarse en Mancuso (1980).

<sup>15</sup> Un análisis sobre la renovación patrimonial de áreas céntricas puede consultarse en Cuenin (2009)

innovador, puede ser un factor de peso en la propensión de pago. Es decir, las personas que quieran acceder a la vivienda en estos territorios de *distinción* (Bourdieu, 1979) deberán pagar un sobreprecio. Sin embargo, la estrategia de diferenciación social a través del consumo de enclaves urbanos con características especiales también precisa que otros grupos sociales se vean imposibilitados de acceder ellos. Es decir, la diferenciación viene acompañada de exclusión, y el precio del suelo es el mecanismo más eficaz para que esta modalidad de segregación socio-territorial se materialice. El sobre-precio que se paga por la ocupación de zonas diferenciadas y separadas de aquellas que habitan sectores de la población de menor poder adquisitivo es caracterizado por algunos autores como **Renta de Monopolio de Segregación** (Jaramillo, 2003)<sup>16</sup>. La lógica de formación de este tipo de renta diferencial también opera para los usos comerciales y de servicios que atraviesan las elecciones de localización de los usuarios residenciales de altos ingresos.

## FIGURA 2

### Modelo de curvas de precios del suelo



**Fuente:** Bodoni (1985).

<sup>16</sup> Como se verá más adelante, el impacto que tiene este tipo de renta en la dinámica y morfología urbana y la distribución territorial de los grupos socioeconómicos es, en el caso de la CBA, de primera magnitud.

Las combinaciones de los tipos de rentas explicados hasta aquí estructuran los precios del suelo y su desigual distribución en el territorio de las ciudades. Sobre las rentas absolutas se suman las otras rentas, siendo las cualidades especiales vinculadas a la localización y la escasez del suelo los principales factores que explican la variabilidad de precios en la ciudad. Existen cuestiones materiales y tangibles, como los servicios, la accesibilidad y la calidad del entorno, que determinan la valorización social del espacio urbano y, como consecuencia, la formación de enclaves de valorización y de áreas deprimidas (Fig. 2). Pero también existen una multiplicidad de factores intangibles que condicionan las preferencias localizacionales de las familias y, por lo tanto, sus disposiciones de pago por suelo urbano.

Asumir que la desigual distribución territorial del precio de los terrenos obedece a un conjunto complejo y diverso de atributos sociales, culturales, físicos, ambientales y urbanísticos implica, de alguna manera, relativizar el supuesto “thüniano” que homologa la formación de precios del suelo a los principios de centralidad y accesibilidad. La distancia al centro, o el tiempo que se requiere para desplazarse hacia él, pueden ser, sin lugar a dudas, factores de valorización de primera importancia. Sin embargo, el resto de los condicionantes externos a las parcelas urbanas también condicionan la distribución desigual de precios en el territorio y, en ciertos casos, determina que lotes alejados del centro sean más caros que lotes cercanos a él. Como sostiene Trivelli (2006a:34), *“la presencia generalizada de externalidades es una realidad propia de las ciudades y (...) el precio de un terreno cualquiera es la cristalización de las externalidades que condicionan su potencial de desarrollo”*. Esta perspectiva integral de la formación de precios del suelo permite asociar las rentas diferenciales a la valorización social y económica sobre diversos tipos de externalidades presentes en la ciudad, y no solo a una suerte de *trade off* sobre los costos de transporte o la distancia al centro. Las externalidades negativas que producen los efectos de la congestión del tránsito automotor, la contaminación de cuencas hidrográficas urbanas o el abandono de establecimientos industriales o galpones de almacenamiento también pasan a formar parte de los factores que afectan los precios y las rentas del suelo urbano.

### 2.3 La formación del precio III. Expectativas y esfuerzo colectivo en la valorización del suelo urbano

La ciudad se encuentra en constante crecimiento y transformación; y la tierra, en tanto soporte y materia prima de las actividades urbanas, cumple una función primordial en su dinámica de crecimiento y desarrollo. Los procesos que intervienen en la producción de la tierra urbana son complejos y, como sostiene Trivelli (2006a), “...se caracterizan por ser un proceso social amplio en el que concurren múltiples actores”.

Además de encontrarse en permanente cambio, y de estar afectado por lógicas e intereses que confrontan a los actores sociales, el desarrollo urbano abre un marco de incertidumbre que genera diferentes tipos de expectativas que son determinantes para la formación de los precios del suelo urbano. En este apartado, se desarrollan algunas nociones para comprender las expectativas que se articulan sobre el modo en que intervienen algunos actores urbanos en la producción de la ciudad.

Además de ser un bien escaso que se mantiene inelástico en el corto plazo, el suelo urbano tiene un **valor de uso** y un **valor de cambio**<sup>17</sup>. Harvey (1976) considera que los valores de uso y de cambio del suelo urbano, y sus mejoras, no se excluyen entre sí. Desde esta perspectiva, una misma vivienda puede ser utilizada como alojamiento y, de manera simultánea, como medio para aumentar la riqueza<sup>18</sup>. Esta doble condición de los bienes inmobiliarios puede atraer consumidores con diferentes disposiciones de pago y, de este modo, diferentes incidencias en la determinación del precio<sup>19</sup>. Es decir, usuarios residenciales

---

<sup>17</sup> El **valor de uso** refiere a la utilidad que tiene el suelo como soporte de las actividades humanas y, como lo expresa Harvey (1979:166), “... se forma básicamente con respecto a lo que pudiera ser llamado ‘sistema de sostén de vida’ del individuo”. El **valor de cambio** (o valor relativo) refiere a la capacidad que tiene un objeto para la compra de otros objetos, capacidad que se deriva de la posesión de dinero (Smith, XX). No existe un límite estricto que separe el valor de uso y el valor relativo de las cosas, en efecto, distintos significados y utilidades pueden coexistir en un mismo objeto. La atribución de sentido y la forma de uso de los bienes materiales depende, en lo fundamental, de las representaciones, las necesidades e intereses de las personas, los grupos sociales y las instituciones. Esta caracterización general sobre el valor de uso y valor de cambio de los objetos vale también para el análisis de los usos y valores del suelo urbano.

<sup>18</sup> Sobre el carácter dual de los bienes inmobiliarios Harvey (1974:173) sostiene además que “lo que para uno es valor de uso, para otro es valor de cambio y cada cual concibe el valor de uso de un modo diferente. La misma casa puede tener significados diferentes según las relaciones sociales que los individuos, organizaciones e instituciones expresan en ella”.

<sup>19</sup> En un estudio realizado sobre el funcionamiento del mercado de la vivienda de España durante los últimos 25 años, Trilla y Llera (2003:5) han identificado un cambio sobre el tipo de demanda entendida en estos términos. “A diferencia de hace veinticinco años, la demanda de vivienda hoy incorpora necesidades y opciones que van más allá de la estricta cobertura de la necesidad primaria de alojamiento, con lo que acuden al mercado de

e inversionistas inmobiliarios pueden estar compitiendo por la compra de un mismo producto inmobiliario. Será el agente urbano que esté dispuesto a pagar el mayor monto de dinero por la adquisición del inmueble el que determinará el precio del mismo.

En esta línea de razonamiento, Mills (1983) considera que la suma más alta que alguien esté dispuesto a pagar por un terreno equivale al valor presente de la suma de rentas futuras. En la misma tesitura Trivelli (2006b:3) sostiene que el suelo urbano es un bien indestructible, que no se desgasta con el correr del tiempo y que, *“por lo tanto, puede esperarse un flujo permanente de ingresos proveniente de su uso o arrendamiento. Su valor queda definido por el flujo actualizado de renta neta esperada”*. Es sobre las rentas esperadas en el futuro que operan múltiples y variadas expectativas. Esto explica por qué los precios de la tierra urbana son tan sensibles a los rumores, los anuncios y los planes que se generan en torno al desarrollo de la ciudad. Pero las expectativas están en el orden de lo incierto, de lo probable de un acontecimiento, de lo deseable por alguien para algún lugar en un momento.

Ante la expectativa de que la renta de un lote sea superior en el futuro, un propietario con cierta racionalidad económica intentará capitalizarla a través del precio de venta en el presente. En los ámbitos urbanos, las expectativas sobre la renta futura se relacionan con los **mayores y mejores usos del suelo** que se prevén para los años posteriores a la venta de un terreno. Por eso, el precio de los terrenos que los propietarios ofrecen en el mercado suele incorporar las expectativas sobre el **uso potencial** calculado para el futuro de ese terreno. Como bien lo señalan Jaramillo (2008:7) y Morales (2007:3) respectivamente, *“lo que se transa en el mercado no es la tierra misma, sino el derecho a percibir una renta”*, y *“...la renta que determinará el precio no será la del uso actual, sino la del uso potencial”*. Las características de la mercancía suelo tratadas en este capítulo favorecen al propietario en la espera por el comprador que esté dispuesto a pagar este **precio de expectativa**.

---

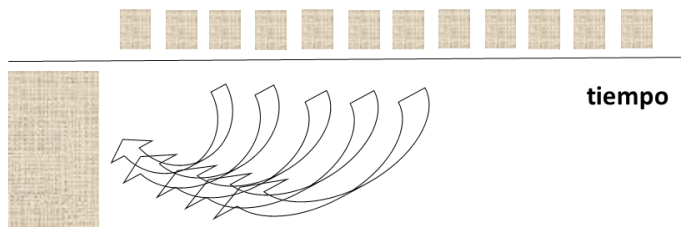
*agentes con capacidad de financiación por encima de la estrictamente necesaria para disponer de una vivienda como servicio, agentes que buscan vivienda como activo e influyen de forma determinante en la fijación de unos precios por encima de los que se podrían alcanzar si de una única finalidad de alojamiento se tratara”*.



FIGURA 3

## El precio del suelo equivale al flujo actualizado de renta neta esperada

aprovechamiento de renta anual: \$ 100

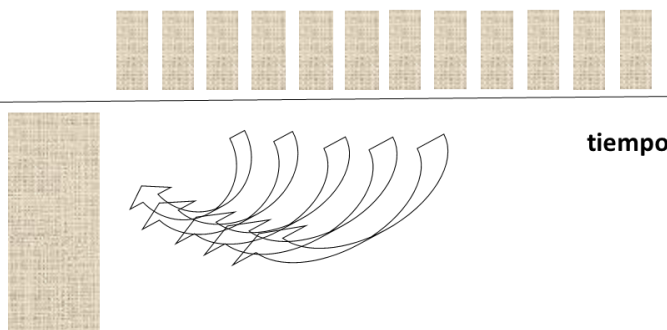


Capitalización actual de renta neta esperada

$$PS = \frac{R}{(1+i)} + \frac{R}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R}{(1+i)^n}$$

$$PS = \frac{100}{5\%} = \$ 2000$$

expectativa de aprovechamiento de renta anual: \$ 150



Capitalización actual de expectativa renta neta esperada

$$PS = \frac{R}{(1+i)} + \frac{R}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R}{(1+i)^n}$$

$$PS = \frac{150}{5\%} = \$ 3000$$

**Fuente:** Elaborado por Morales para el Curso de Especialización *Profundización en Políticas de Suelo Urbano en América Latina*, Ciudad de Panamá, 2007.

**Nota:** La utilización del horizonte temporal de un año se debe a que el diagrama es meramente explicativo.

La formación del precio del suelo a través de la capitalización del flujo de renta futuro está graficada en la figura 3. En el esquema que está en la parte superior del recuadro, se ejemplifica el cálculo del precio del suelo a partir de una renta total de \$ 100 esperada en el plazo de un año con una tasa de interés del 5%. De acuerdo a este ejercicio hipotético, y según la fórmula descrita, el precio del suelo es de \$ 2000. En el gráfico de la parte inferior se desarrolla el mismo ejercicio, pero asumiendo una expectativa de renta mayor para el mismo terreno manteniendo fija la tasa de actualización. Puede comprobarse que ante la expectativa de percibir una renta anual de \$ 150 el precio del suelo aumentaría a \$ 3000. Los valores y plazos de tiempo para este ejercicio hipotético son totalmente ficticios. Sin embargo, el gráfico pone al descubierto la sensibilidad de la formación del precio del suelo (o de cualquier

otro bien inmobiliario) ante las expectativas de un aumento del flujo de rentas que se espera mediante su arrendamiento.

Las proyecciones sobre la potencialidad futura de usos del suelo urbano obedecen a múltiples factores. Según Trivelli (2006b) las expectativas que producen cambios en los flujos de renta *“están vinculadas a la situación económica general, la perspectiva de desarrollo urbano y también del grado de conocimiento que se tenga del mercado y submercados específicos”*. El Estado cumple un papel protagónico en estos aspectos sensibles a las expectativas sobre la dinámica de las rentas urbanas y los precios del suelo. El funcionamiento de los mercados de suelo se ve condicionado por las políticas urbanas, pero también por mecanismos de intervención estatal no tan directos, como las políticas macroeconómicas.

Son varios los instrumentos de intervención directa con los que cuenta el Estado para incidir en las cantidades y precios del suelo que se intercambian en el mercado. Entre ellos, cabe destacar el papel del Estado como **agente constructor**, como **productor de infraestructura** y como **regulador de usos del suelo**.

En su rol de agente constructor, el accionar estatal no solo modifica la estructura urbana, sino también el funcionamiento del mercado de bienes raíces. Al poder gestionar, adquirir, demandar y ofertar grandes cantidades de tierra urbana, el Estado puede convertirse en un agente inmobiliario de peso en el mercado. Cuando posee las mayores extensiones de tierra urbana en desuso, y no las moviliza<sup>20</sup> para el desarrollo de usos comunes, ambientales, sociales y, por qué no, para fines rentables, el Estado puede reforzar la escasez económica de suelo y el alza de precios. Los precios del suelo se verán, a su vez, afectados por el tipo de obra pública que el Estado construya. Algunas intervenciones urbanísticas, como los hospitales, las autopistas o la vivienda de interés social para sectores de bajos ingresos, impactan en el entorno urbano produciendo una baja en los precios de los terrenos.

Como productor de redes de servicios, infraestructura de transporte y espacios verdes el Estado afecta, como ya se ha dicho, las elecciones de localización de la demanda que compete por espacio para desarrollar actividades económicas ó satisfacer necesidades residenciales y

---

<sup>20</sup> La movilización de tierra no implica necesariamente su venta directa, puede incluir además diversas operatorias que pueden ir desde el arrendamiento a la concesión según períodos de tiempo.

recreativas. La inversión en obra pública a gran escala y equilibrada en términos territoriales fomenta la expansión de la renta absoluta; pero cuando los recursos públicos tienden a concentrarse en pocas zonas de la ciudad se registra un mayor crecimiento de las rentas diferenciales.

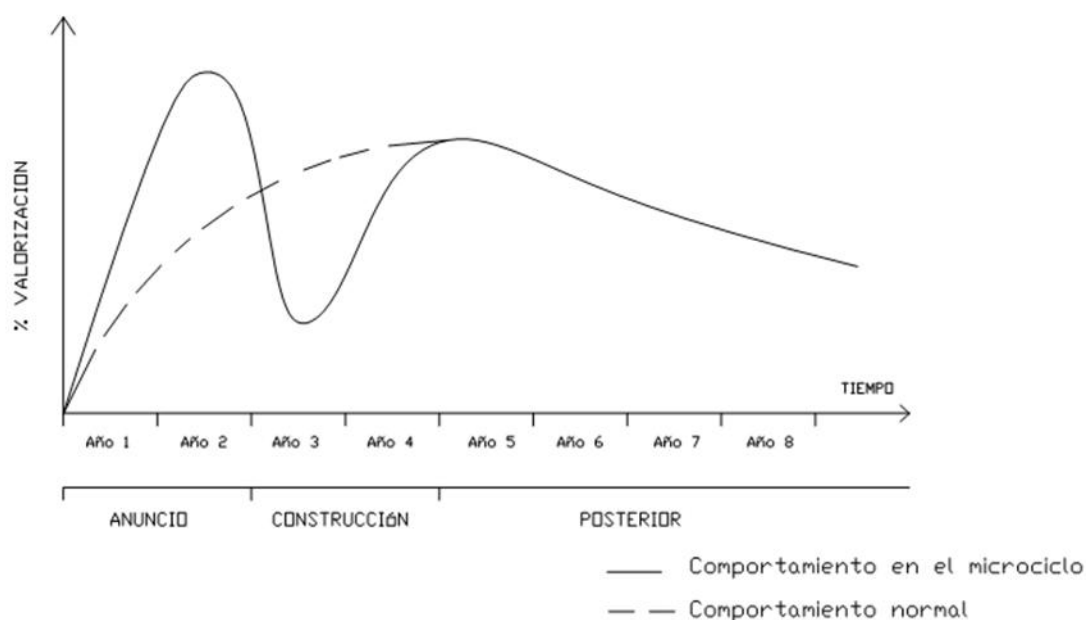
El Estado cuenta con la normativa urbana para regular los usos de suelo, y con ello, una parte significativa de las posibilidades de rendimiento económico de los terrenos. La asignación de tipos e intensidades de usos del suelo sobre un área específica de la ciudad también afecta las expectativas que motivan a los propietarios intentar capitalizar en el presente el flujo de rentas esperado en el futuro. La norma urbana permite, a su vez, fijar el límite de suelo legalmente urbanizable. Pero para que el precio de los lotes refleje un traspaso de usos del suelo de rural a urbano se requiere además de la provisión de redes de servicios e infraestructura urbana. Este proceso de producción de suelo urbano no amplía necesariamente la oferta efectiva de suelo porque los propietarios pueden verse motivados a mantener sus lotes vacantes ante la expectativa de un incremento (aún mayor) de precios. En este sentido, la ampliación o eliminación de los límites que fija la normativa para la urbanización y edificación del suelo no garantiza una mayor oferta económica y reducción de precios del suelo urbano<sup>21</sup>.

Interesa destacar la importancia que adquiere la instancia del anuncio de cualquier tipo de proyecto de intervención directa del Estado en el desarrollo de la ciudad y, por lo tanto, en las expectativas de valorización del suelo urbano. Algunos estudios han comprobado que los mayores saltos en los precios de los terrenos se generan precisamente cuando el Estado informa a la comunidad un cambio en la zonificación de usos del suelo o la construcción de obra pública (Borrero, 2002). El aumento del precio de oferta se presenta aquí como un precio de expectativa que procura actualizar al presente un eventual aumento del flujo de rentas netas esperadas en el futuro (Fig. 4).

---

<sup>21</sup> De acuerdo a un estudio de caso realizado sobre la liberalización del perímetro urbano en Santiago de Chile, Sabatini (2000:7) ha determinado que “*La principal conclusión que puede extraerse de esta experiencia es que el alza de los precios del suelo urbano no puede atribuirse a las restricciones que sobre la oferta producirían las regulaciones estatales de los mercados*”.

**FIGURA 4**  
**Comportamiento teórico de la valorización producida por la construcción de una obra vial**



**Fuente:** Borrero (2002:237)

El accionar del Estado no es, desde luego, el único proceso que desencadena expectativas de valorización inmobiliaria. El destino territorial de la inversión privada también se manifiesta en la dinámica de precios del suelo. *“En este caso, son las tendencias locacionales de las actividades privadas (comercio, industria, residencia, colegios, hoteles, culto, cultura, etc.) las que con su implantación espacial contribuyen a definir una estructura social, físico-funcional y económico-espacial que se manifiesta en los valores de suelo”* (Trivelli, 2006b:8). La construcción de grandes artefactos urbanos, como los *malls* o *shoppings centers*, son parte de las intervenciones del sector privado que generan grandes expectativas de valorización inmobiliaria.

El análisis de las expectativas en la determinación del precio del suelo también echa luz sobre el fenómeno de la **especulación**. La espera por la demanda que asuma el riesgo de comprar suelo a un precio ajustado según la renta potencial esperada a futuro, puede generar una **contracción de la oferta económica de terrenos** en el mercado. Para que esto ocurra es

necesario que la retención sea producto de un accionar generalizado de los propietarios, y no hechos aislados e individuales. La falta de transparencia que caracteriza a los mercados de suelo urbano genera disparidades en la fijación de los precios de expectativa y, por lo tanto, en la concreción de las transacciones inmobiliarias. El proceso de ajuste de precios suele ser así lento y desparejo. Una parte significativa del mantenimiento del suelo en “engorde” en las áreas de valorización inmobiliaria puede atribuirse a este fenómeno.

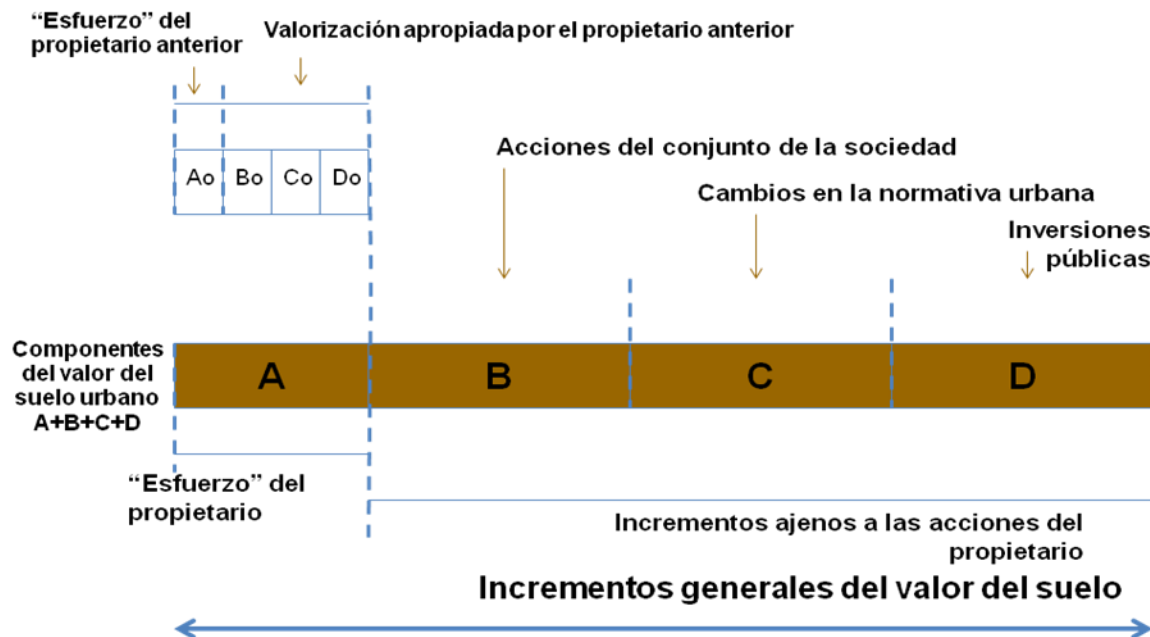
Una práctica usual de los propietarios inversionistas o rentistas que acceden a fuentes de financiamiento e información privilegiada consiste en la compra de suelo barato en zonas donde existen expectativas de valorización. Las posibilidades de que se mantenga un terreno vacante a la espera de un crecimiento generalizado de precios del suelo disminuyen con la aplicación de un fuerte impuesto al suelo (Morales, 2003 y De Cesare, 2004). Al desalentar la práctica de retención de suelo, el castigo impositivo a la propiedad en desuso (o al uso de la propiedad como medo de acumulación de riqueza), fomenta una mayor oferta económica de terrenos en el mercado y contribuye así a morigerar los precios de transacción. Por su parte, la liberación de stock de oferta al mercado genera mejores condiciones de elección y sustitución de bienes para los consumidores inmobiliarios. Desde este punto de vista, la política tributaria puede sumarse a la lista de los demás mecanismos que dispone el Estado para incidir en las rentas y precios del suelo.

Existe otra perspectiva, complementaria a la anterior, para el abordaje de la formación de los precios del suelo en las ciudades. Se trata de una mirada que contempla una sumatoria de “esfuerzos” a través del tiempo; en concreto, del esfuerzo que realiza el propietario al comprar el terreno a un precio determinado, del esfuerzo que realiza la comunidad mediante la construcción y renovación de edificios que consolidan, densifican y embellecen el tejido urbano en el que se inserta un lote determinado, y del esfuerzo que realiza (nuevamente!) el Estado produciendo infraestructura, pavimentos, servicios y equipamientos comunitarios, ó bien asignando tipos e intensidades de usos del suelo a través del manejo de la normativa urbana.

La sucesión temporal del *esfuerzo* de estos actores incrementa el precio del suelo a lo largo de la historia. Sin embargo, las participaciones de tales *esfuerzos* en el proceso de valorización del suelo (y, por lo tanto, en los productos inmobiliarios que dan soporte) difieren

rotundamente.

**FIGURA 5**  
**El suelo y sus componentes de valorización**



**Fuente:** Furtado, Fernanda (2004), presentado en el curso Políticas de Suelo. Teoría e Instrumentos para la Gestión de Políticas; UNGS – LILP; Buenos Aires.

La figura 5 pone al descubierto que son fundamentalmente aquellos *esfuerzos* ajenos al propietario los que producen la valorización histórica del suelo, y que el accionar del Estado en materia de provisión de obra pública y regulación de usos del suelo son factores de peso en la valorización de un terreno. Un recorrido de lectura del diagrama es el siguiente: El esfuerzo monetario que realiza el propietario A para comprar el terreno es capitalizado por el vendedor (el propietario Ao), a pesar de que la valorización de la propiedad se haya producido por factores ajenos a su *esfuerzo* (por los factores Bo, Co, y Do). Una vez adquirido el terreno, el propietario A también podrá verse favorecido por la valorización que producirán en su terreno la sumatoria de los *esfuerzos* B, C y D. El gráfico pone así de manifiesto no solo quién se

apropia, sino además quién genera, las *plusvalías urbanas*<sup>22</sup>.

Se han expuesto aquí las peculiaridades de la mercancía suelo y la lógica de formación de diferentes tipos de rentas urbanas. A partir de este recorrido se ha determinado que el mercado de suelo urbano es, en lo fundamental, un mercado de localizaciones. Es precisamente, por ello, que las características del entorno de un lote, así como su inserción en un contexto urbano más amplio, son los componentes principales del precio del suelo urbano. Esta manera de abordar la formación de los precios de suelo urbano reafirma el supuesto, ya mencionado, sobre la estrecha relación entre el precio de los terrenos y sus “condicionantes externos”. Como bien lo explica Trivelli (1981), *“para la mayoría de los suelos urbanos, su valor comercial se determina en buena medida por variables de contexto que constituyen externalidades para cada uno de ellos”*. Asimismo, permite sostener que los atributos del entorno que confieren valor a un terreno se asocian con la intervención del Estado en el desarrollo urbano. Es por ello que la forma y dinámica que asume la estructura urbana de una ciudad influyen directamente en la formación del precio de los terrenos, y es por ello que factores como las externalidades, la accesibilidad y la centralidad (que dependen de las redes de transporte, la extensión de la mancha urbana y la concentración de bienes, flujos y personas en el territorio) importan tanto en la estructuración territorial de precios del suelo de una ciudad. Aún la condición socioeconómica de los barrios, por nombrar otro de los factores que más influyen en la distribución territorial de los precios del suelo, está estrechamente asociada a la intervención estatal, ya sea por la diferente calidad de los servicios y la infraestructura que provee a los barrios de una ciudad, o bien por el manejo de la normativa urbana en la asignación de estándares mínimos de edificabilidad.

Pero el Estado no solo incide en la dinámica de precios del suelo urbano a través de las políticas urbanas o territoriales. Las decisiones de política económica y la evolución general de la economía condicionan el comportamiento de la demanda y el nivel de las inversiones en el mercado inmobiliario.

Cuando las **políticas económicas** generan condiciones propicias para expandir el empleo y el crédito hipotecario aumenta la capacidad de pago de la demanda inmobiliaria propiciando un alza en el precio de los terrenos. En los análisis que realiza sobre la evolución comparada de

---

<sup>22</sup> Para tener un panorama amplio sobre el concepto de plusvalías urbanas se sugiere consultar Furtado (1999).

los ciclos económicos y los ciclos del mercado inmobiliario, Franceschini (2000) señala que en las etapas expansivas de la economía la demanda aumenta porque adquiere una mayor capacidad de ahorro y confianza en el futuro inmediato. Esto fomentaría, según el mismo autor, una expansión del mercado de hipotecas y del mercado de ventas al contado y, por el lado de la oferta, el ingreso de nuevas empresas y desarrolladores independientes al mercado inmobiliario.

Las previsiones sobre la evolución del crecimiento económico constituyen una variable crítica para estimar la viabilidad de un negocio inmobiliario. Los plazos de tiempo que precisa la maduración de un proyecto inmobiliario, desde la compra de suelo, hasta la venta final del producto, obligan al desarrollador tener que realizar un análisis certero sobre el contexto económico a futuro. Durante los ciclos expansivos, existe el riesgo de que se produzca un desfase entre la oferta y la demanda, porque el período de tiempo que insume la construcción de bienes inmuebles puede ser más prolongado que el de la expansión de la demanda inmobiliaria. Este desfase temporal entre oferta y demanda puede desencadenar un aumento abrupto de precios y desacelerar del consumo de bienes inmobiliarios.

Los movimientos cíclicos de la economía afectan a (y son afectados por) el desarrollo de las actividades que demandan suelo urbano, de las industrias y de los servicios vinculados al sector inmobiliario, empezando por **la construcción**. En este sentido, la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) también afecta a uno de los eslabones fundamentales de la producción de inmuebles. Existe cierto acuerdo en que, de la misma manera que para la inversión y producción de bienes de capital, la construcción es uno de los sectores más sensibles a los cambios generales de la actividad económica (Salas Canevaro, 2009). Y a la inversa, el desarrollo inmobiliario es una de las actividades económicas que mayor participación tienen en la generación de riqueza y empleo. Tal es así que la construcción es uno de los sectores más escogidos por las políticas de gobierno que procuran dinamizar la economía en general.

No se puede obviar, por último, la manera en que los **procesos inflacionarios** de un país condicionan el comportamiento de los mercados de suelo al fomentar la compra de lotes como reserva de valor ó el acaparamiento de tierra para futuros desarrollos. Además de ser una estrategia de resguardo frente a la volatilidad de la economía y de la inflación, la compra de



suelo representa a mediano y largo plazo una ganancia segura. En este punto, incide a su vez la tasa de interés de los bancos que, según Darin-Drabkin (1977), suele ser más baja que la tasa de retorno de las transacciones inmobiliarias.

### 3. Aspectos metodológicos

“... el conocimiento no comienza con (...) la recopilación de datos o hechos, sino con problemas. No hay conocimiento sin problemas, pero tampoco hay problemas sin conocimiento”. Karl Popper (1969) “La lógica de las ciencias sociales”

La articulación de la teoría y la práctica no solo supone un desafío para la vida cotidiana. Los trabajos de investigación también suelen estar atravesados por esta tensión. A modo de epígrafe, se escogieron las palabras de Popper para introducir la primacía que debe ejercer la teoría a lo largo de todo el proceso de investigación. Aún cuando se diseñan y se implementan las técnicas de análisis, la formulación teórica de los conceptos deben estar latentes. Esto es así porque los datos que se construyen mediante los instrumentos de relevamiento, procesamiento y análisis de la información deben estar subordinados al problema de investigación, y a los conceptos que lo constituyen<sup>23</sup>. Las técnicas, al estar articuladas a la teoría y el método, no son falsas ni verdaderas, sino útiles o inútiles de acuerdo a los objetivos que se desprenden del problema de investigación. Interesa asimismo poner el foco en el último enunciado del epígrafe, “no hay ningún problema sin conocimiento”. De acuerdo con esta idea, las preguntas de investigación no pueden formularse desde el pensamiento abstracto, sino del conocimiento que existe previamente sobre cierto campo temático o disciplinario. De ahí la importancia que reviste el “estado del arte” sobre el tema que se pretende investigar. Una palabra más sobre el posicionamiento teórico-metodológico que se intentó adoptar en este trabajo. Se trata de la flexibilidad con la que se trataron inicialmente los conceptos que vertebran el tema de investigación. Esta decisión deliberada se debió precisamente a la necesidad de enmarcar el desarrollo teórico conceptual según las variables e indicadores que se consideraron pertinentes para atender la hipótesis investigación.

En el presente trabajo de investigación se propone un análisis del mercado de suelo de la Ciudad de Buenos Aires, sus relaciones con el desarrollo inmobiliario y uno de los impactos que ejerce en el acceso a la vivienda en los años 2000 para las familias de medianos ingresos. De acuerdo con este objetivo, *mercados de suelo*, *desarrollo inmobiliario* y *acceso a la vivienda* fueron las principales unidades de análisis convertidas en observables y poder

---

<sup>23</sup> Cuando este propósito no se logra, el lector suele encontrarse con una gran cantidad de datos y fuentes de análisis que no revisten importancia alguna según lo que se pretende investigar.

identificar diferentes variables para cada una de ellas.

**FIGURA 6**  
**Matriz conceptual**

<b>Unidades de análisis</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>
<i>Dinámica del mercado de suelo de la CBA entre 2001 y 2008</i>	Precio del suelo desagregado por barrio	Evolución del precio promedio de oferta de los terrenos en dólares y en pesos
	Precio de la vivienda desagregado por barrio	Evolución del precio promedio de oferta de las viviendas nuevas en dólares y en pesos
	Oferta de suelo	Evolución de la cantidad de lotes y superficie total ofrecida para la venta
	Demanda derivada de suelo	Evolución de la superficie autorizada para construir en m <sup>2</sup> por barrio, uso y categoría
<i>Evolución del desarrollo inmobiliario de la CBA entre 2001 y 2008</i>	Demanda derivada de suelo	Evolución de la superficie autorizada para construir en m <sup>2</sup> por barrio, uso y categoría
	Oferta de vivienda	Evolución de la cantidad y superficie total de vivienda nueva ofrecida para la venta
	Demanda final de vivienda	Evolución de la cantidad de escrituraciones (traslativas e hipotecarias) efectuadas
	Precio de “vivienda tipo” para diferentes años	Precio de oferta de vivienda multifamiliar de 2 y 3 ambientes a estrenar en dólares en 2001 y
<i>Acceso a la vivienda en 2001 y 2009</i>	Precio de “vivienda tipo” para diferentes años	Precio de oferta de vivienda multifamiliar de 2 y 3 ambientes a estrenar en dólares en 2001 y
	Ingreso medio constante	Ingreso medio de los asalariados registrados en el sector privado en 2001 y 2009
	Poder de compra de vivienda	Años Ingresos Medio (AIM) necesarios para la compra de “vivienda tipo” en 2001 y 2009

**Nota:** Matriz conceptual elaborada a partir de la *operacionalización* de los principales conceptos ordenadores básicos que vertebran el problema de investigación

Este ejercicio de *operacionalización* ha permitido reducir el nivel de abstracción de los conceptos contenidos en las unidades de análisis y escoger algunos indicadores para ponderarlos. Este ejercicio, que se expone en una pequeña matriz conceptual (Fig. 6), sirvió

para articular parte del desarrollo teórico conceptual de la tesis con el análisis de la información estadística utilizada en los capítulos cinco, seis y siete.

Para el abordaje de la hipótesis de investigación<sup>24</sup> se formularon las siguientes preguntas: ¿Cuál fue la evolución del precio promedio del suelo entre el 2001 y el 2008 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 desarrollo inmobiliario en esa dinámica?, y ¿qué efectos han tenido estos procesos para que la población de ingresos medios acceda a la vivienda? A continuación explicamos los procedimientos llevados a cabo para atender estas inquietudes.

Uno de los principales indicadores utilizados para el analizar el funcionamiento del mercado de suelo porteño es el **precio del suelo**. La información correspondiente al precio de los terrenos de la CBA fue obtenida de los informes que hasta finales de 2004 realizaba el Centro de Estudios para el Desarrollo Metropolitano (CEDEM), desde 2005 realizaba la Dirección General de Sistemas de Información Geográfica (DGSIG) y, a partir de 2007, realiza la Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial (USIT). Los cambios de las dependencias a cargo de la elaboración de los informes sobre precios del suelo se deben a decisiones de reestructuración de las áreas del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, y a sucesivas modificaciones de los nombres de sus oficinas. Los informes fueron realizados bajo la misma coordinación técnica y respetando las mismas series temporales. En todos los casos, los relevamientos de campo<sup>25</sup> y el procesamiento de la información se llevaron a cabo mediante la misma metodología.

---

<sup>24</sup> La hipótesis fue planteada en la introducción de este trabajo del siguiente modo: “A pesar del contexto de bonanza económica y del notable crecimiento de la oferta de vivienda que impulsó el desarrollo inmobiliario entre los años 2003 y 2008, el esfuerzo monetario para adquirir una vivienda tipo es, en la CBA, mayor al requerido con anterioridad a dicho período. Las mayores dificultades que existen para adquirir una vivienda tipo se debió a cierta pérdida del poder de compra producida por la devaluación de la moneda local y la inexistencia de crédito hipotecario, pero fundamentalmente al gran aumento del precio del suelo y a la dinámica reciente del desarrollo inmobiliario, cuyo crecimiento se basó en la producción de vivienda para los sectores de altos ingresos en unos pocos enclaves de la ciudad”.

<sup>25</sup> La información se extrae de los suplementos clasificados de los diarios Clarín, La Prensa y la Nación; los datos proporcionados por las inmobiliarias asociadas al Sistema Integrado de Propiedades, Expoclasificados, Argenprop, Segundamano; y un listado de inmobiliarias que informan los lotes que colocan a la venta. Sobre cada observación se obtiene la ubicación, la dimensión de su superficie, el precio de oferta y la zonificación que le corresponde. Cuando los datos están incompletos o se duda sobre su veracidad, se procede al contacto directo con el vendedor.

FIGURA 7

## Terrenos en oferta relevados en la CBA. Meses de julio y diciembre - período 2001-2008

Mes y año	Cantidad de observaciones	Superficie ofertada (m <sup>2</sup> )
Diciembre de 2001	1.466	800.001
Junio de 2002	107	52.307
Diciembre de 2002	420	199.999
Junio de 2003	556	314.988
Diciembre de 2003	641	311.001
Junio de 2004	1.013	543.045
Diciembre de 2004	1.372	798.340
Junio de 2005	1.347	730.574
Diciembre de 2005	1.221	674.798
Junio de 2006	1.299	612.895
Diciembre de 2006	1.522	787.872
Junio de 2007	1.709	829.899
Diciembre de 2007	1.896	865.458
Junio de 2008	1.773	829.521
Diciembre de 2008	1.023	493.003

**Fuentes:** CEDEM (2002/03/04) y DGSIG (2005/06) y USIT (20007/08)

Es importante tener en cuenta que el precio del suelo de referencia relevado por estos informes corresponde al **precio de oferta**, y no el precio comercial o de compraventa efectiva. Suele estimarse que el precio de oferta oscila aproximadamente entre un 5% y 15% por encima del precio real de transacción dependiendo del tiempo en que requiere su venta (DGSIG, 2005). Vale aclarar, asimismo, que el ofrecimiento de los lotes en el mercado de suelo de la Ciudad de Buenos Aires se efectúa en dólares. En cuanto al procesamiento de los valores relevados en campo, merece destacarse que para facilitar la comparación en tiempo y espacio se utilizaron precios promedio del suelo por m<sup>2</sup> ofrecidos en el mercado sin ponderar la edificabilidad potencial de los terrenos. El **precio promedio** del suelo tiene una fuerte capacidad de síntesis, permite realizar un análisis evolutivo y estimar tendencias de mercado. Sin embargo, no permite conocer el grado de dispersión territorial<sup>26</sup> y las características

<sup>26</sup> El conjunto de las observaciones pueden estar próximas o distantes del valor promedio. Asimismo, la distribución de la muestra puede ser asimétrica, es decir, puede reunir una mayor cantidad de observaciones por encima o por debajo del precio promedio.

diferenciales que presentan las observaciones (la cantidad de terrenos en oferta) que se utilizan para construirlo. Al tratarse de un promedio queda claro entonces que el indicador no refiere a un índice de precios. Para mejorar la representatividad del precio promedio para el conjunto de la ciudad se decidió elaborar este indicador sin los valores extremos e irregulares en el tiempo de los barrios Puerto Madero y Retiro.

La cantidad de observaciones obtenidas en los diferentes relevamientos presenta una gran variabilidad. El menor número de observaciones se registró en junio de 2002, precisamente en uno de los momentos más álgidos de la crisis cuando se colocaron a la venta una cantidad reducida de terrenos. A partir de 2003 el incremento del flujo de oferta permitió registrar una mayor cantidad de datos. Los informes de precio del suelo analizados en este trabajo de investigación corresponden a los meses de diciembre y julio entre los años 2001 y 2008 (Fig. 7). El período en que se analiza el precio del suelo porteño parte de los inicios de la crisis de 2001/02 y se extiende hasta finales de 2008. En este período, se hacen 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 diciembre de 2008, cuando experimenta una notable valorización.

La pregunta por el papel del desarrollo inmobiliario en la dinámica de precios del suelo tiene su clivaje teórico en la tesis ricardiana que postula que el precio de la tierra depende de cómo se lo acondicione, es decir, de la disposición de pago (o el precio) de las edificaciones, y no a la inversa<sup>27</sup>. La superficie autorizada para construir es una información que releva y sistematiza la Dirección General de Fiscalización y Control de Obras y Catastro (DGFCOyC) del GCBA. Con cada permiso de construcción que otorga este organismo se sistematiza otro tipo de información además de la superficie. En primer lugar, se discrimina el uso urbano para el cual fue solicitado. Para el caso residencial, que es el que se analiza en este trabajo, se diferencian los permisos por tipo (vivienda multifamiliar y vivienda unifamiliar) y luego por categoría (Sencilla, Confortable, Lujosa, Suntuosa). Sobre esta última clasificación la DGFCOyC especifica que en una vivienda SENCILLA “no podrán figurar más ambientes que: porche o vestíbulo; sala de estar o comedor; dormitorios; baño y toilette para cada cuatro locales de primera; cocina, lavadero, garage, depósito; servicios centrales de calefacción, agua caliente y/o aire acondicionado”. En una vivienda CONFORTABLE “no podrán figurar más

---

<sup>27</sup> Véanse página 10 y 19 del segundo capítulo.

ambientes que: escritorio, ante-cocina o ante-comedor o comedor diario (siempre que su separación con el ambiente principal esté perfectamente definida); una habitación de servicio y un baño de servicio; un cuarto de planchar. El living-room y el comedor o el living-comedor no deben exceder en conjunto de 42 m<sup>2</sup> de superficie”. En una vivienda LUJOSA “no podrán figurar más que: ascensor en las unifamiliares; ascensor con acceso privado o un solo departamento por piso; ascensor de servicio, siempre que el mismo esté perfectamente caracterizado como tal; hasta tres habitaciones y tres baños de servicio; living room o living comedor que excedan de 42 m<sup>2</sup> de superficie” y, en una vivienda SUNTUOSA “no podrán figurar más que: aquellas que reuniendo las características indicadas en el inciso anterior, tengan su construcción complementada con detalles suntuosos e importantes ambientes de recepción, más de tres habitaciones y tres baños de servicio; pileta de natación, cuerpo independiente para vivienda de servicio, etc” (DGEyC, 2003).

La pregunta de investigación que refiere al acceso residencial se limita a los sectores medios de la población, específicamente a las posibilidades de poder adquirir un determinado tipo de vivienda a través de su compra. Por lo tanto, se excluye en este trabajo el análisis de los problemas de acceso residencial de los sectores populares, así como también otro tipo de perspectivas sobre las modalidades de acceso a la vivienda, por ejemplo, a través del mercado de alquileres o la ocupación de inmuebles. No obstante, se considera que las dificultades que encuentran las familias de medianos ingresos para comprar una vivienda en barrios diferenciados según su “status socioeconómico” constituyen también un parámetro de las limitaciones de acceso residencial para un abanico más amplio de sectores de la población.

De acuerdo con este objetivo se decidió tomar como referencia al precio de oferta (en dólares) de departamentos nuevos de 2 y 3 ambientes al frente de calle ó avenida. No fue posible seleccionar todos los barrios debido al reducido flujo de oferta que presentaron algunos de ellos. Como se demuestra en el capítulo seis, esto se debe a la gran concentración territorial que caracterizó al desarrollo inmobiliario entre el año 2003 y 2008. Por otro lado, se tuvo que acceder a una fuente que haya implementado la misma técnica de relevamiento y procesamiento en los años que se eligieron para comparar el poder adquisitivo de vivienda según el estrato socioeconómico considerado (2001 y 2009). Para este fin, se utilizaron los capítulos correspondientes al “mercado inmobiliario” de los informes de Coyuntura Económica del CEDEM. El promedio de la superficie de la “vivienda tipo” es de 69 m<sup>2</sup>,

mientras que el rango de la misma varía entre 63 m<sup>2</sup> y 84 m<sup>2</sup>, según la condición socioeconómica de los barrios.

Para tener una aproximación sobre las condiciones de acceso a la vivienda se calculó la cantidad de ingresos medios que eran necesarios en diciembre de 2001 y abril de 2009 para adquirir una “vivienda tipo” en diferentes barrios porteños. Se consideró al ingreso medio mensual de los asalariados registrados en el sector privado que mide el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación como la mejor referencia disponible de la remuneración media que percibe un trabajador en los grandes centros urbanos del país. La cantidad total de ingresos medios mensuales requeridos para comprar el tipo de vivienda considerado fue dividida por doce para obtener la **cantidad de Años Ingresos Medio (AIM)** necesarios para la misma finalidad. El indicador puede interpretarse entonces como la cantidad de años que requiere un asalariado que percibe un ingreso promedio para comprar una vivienda bajo el supuesto hipotético que destina la totalidad de su remuneración a dicho fin. Se trata de un ejercicio que, a pesar de arrojar un valor ficticio, permite comparar el esfuerzo monetario que debe realizar un asalariado para comprar una vivienda en diferentes y momentos y zonas de la ciudad. Por último, se estimó la **diferencia de AIM** que debían reunirse para comprar la “vivienda tipo” para los barrios porteños y los años seleccionados.



#### 4. Mercados de suelo y estructura urbana. La Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano

El área de estudio de la presente investigación, la Ciudad de Buenos Aires (CBA), forma parte de un aglomerado urbano más amplio. Existen diferentes puntos de vista para caracterizar y delimitar este contexto metropolitano en el cual se inscribe la CBA como su distrito central. Ello se debe, en lo fundamental, a la complejidad que tienen los procesos territoriales, pero también al objetivo de investigación o de política pública que se esté persiguiendo. Los criterios más utilizados para demarcar el territorio metropolitano son de tipo administrativo, estadístico, físico-espacial, funcional y ambiental. En este caso, nos interesa visualizar la RMBA desde un criterio funcional y administrativo que abarca, además de la CBA, a 40 partidos (o municipios) del conurbano bonaerense<sup>28</sup>. Si bien la presente investigación se centra en la CBA, nos referiremos eventualmente a la RMBA y, debido a cierta restricción en la información, al AMBA.

Con un tamaño poblacional que se aproxima a 14 millones de habitantes, la RMBA sobresale en el sistema de redes urbanas porque contiene en su territorio alrededor de un tercio de la población total del país<sup>29</sup>. Desde un punto de vista económico, su importancia se destaca aún más porque concentra más de la mitad de la riqueza que se produce anualmente<sup>30</sup>. Ambos indicadores nos dan una idea aproximada del tamaño del mercado que presenta la RMBA en el contexto nacional. Al interior de la metrópoli, el área de mayor dinamismo es la CBA que, desde hace más de 60 años, concentra alrededor de 3 millones de habitantes. A pesar de que

---

<sup>28</sup> Desde este punto de vista se entiende por RMBA: 1) **Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CBA)**, con un área de 200 km<sup>2</sup> y una población aproximada de 3 millones de habitantes; 2) **Gran Buenos Aires (GBA)**, conformada por 24 partidos que conforman la primera y segunda corona del conurbano (Alte. Brown, Avellaneda, Berazategui, E. Echeverría, Ezeiza, Florencio Varela, Gral. San Martín, Hurlingham, Ituzaingó, José C. Paz, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Malvinas Argentinas, Merlo, Moreno, Morón, Quilmes, San Fernando, San Isidro, San Miguel, Tigre, Tres de Febrero y Vicente López), con un área de 3.680 km<sup>2</sup> y una población actual aproximada de 9 millones de habitantes; y 3) **el resto de la RMBA** o tercera corona, integrada por 16 partidos (Berisso, Brandsen, Campana, Cañuelas, Ensenada, Escobar, Exaltación de la Cruz, Gral. Las Heras, Gral. Rodríguez, La Plata, Luján, Marcos Paz, Pilar, Presidente Perón, San Vicente y Zárate), con un área aproximada de 15.800 km<sup>2</sup> y una población de 1,6 millones de habitantes. En conjunto, la RMBA comprende un área de 19.680 km<sup>2</sup> y una población actual aproximada de 13,7 millones de habitantes. La expresión **AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires)**, se utilizará eventualmente para denominar al conjunto CBA+GBA, y la expresión **RMBA (Región Metropolitana de Buenos Aires)**, para toda la aglomeración.

<sup>29</sup> De acuerdo a las proyecciones de crecimiento poblacional que realiza el INDEC, en Argentina viven en la actualidad poco más de 40 millones de habitantes (<http://www.indec.mecon.ar/>).

<sup>30</sup> “En la RMBA se concentra alrededor de una tercera parte de la población del país, más de la mitad de la actividad económica pero seguramente más de esa proporción del poder económico de la Argentina” (Borello, 2008:15)

su tamaño de población represente aproximadamente el 7% de la cantidad de habitantes del país, el aporte que realiza al Producto Interno Bruto Nacional (PIB) supera el 25% (DGEyC, 2010).

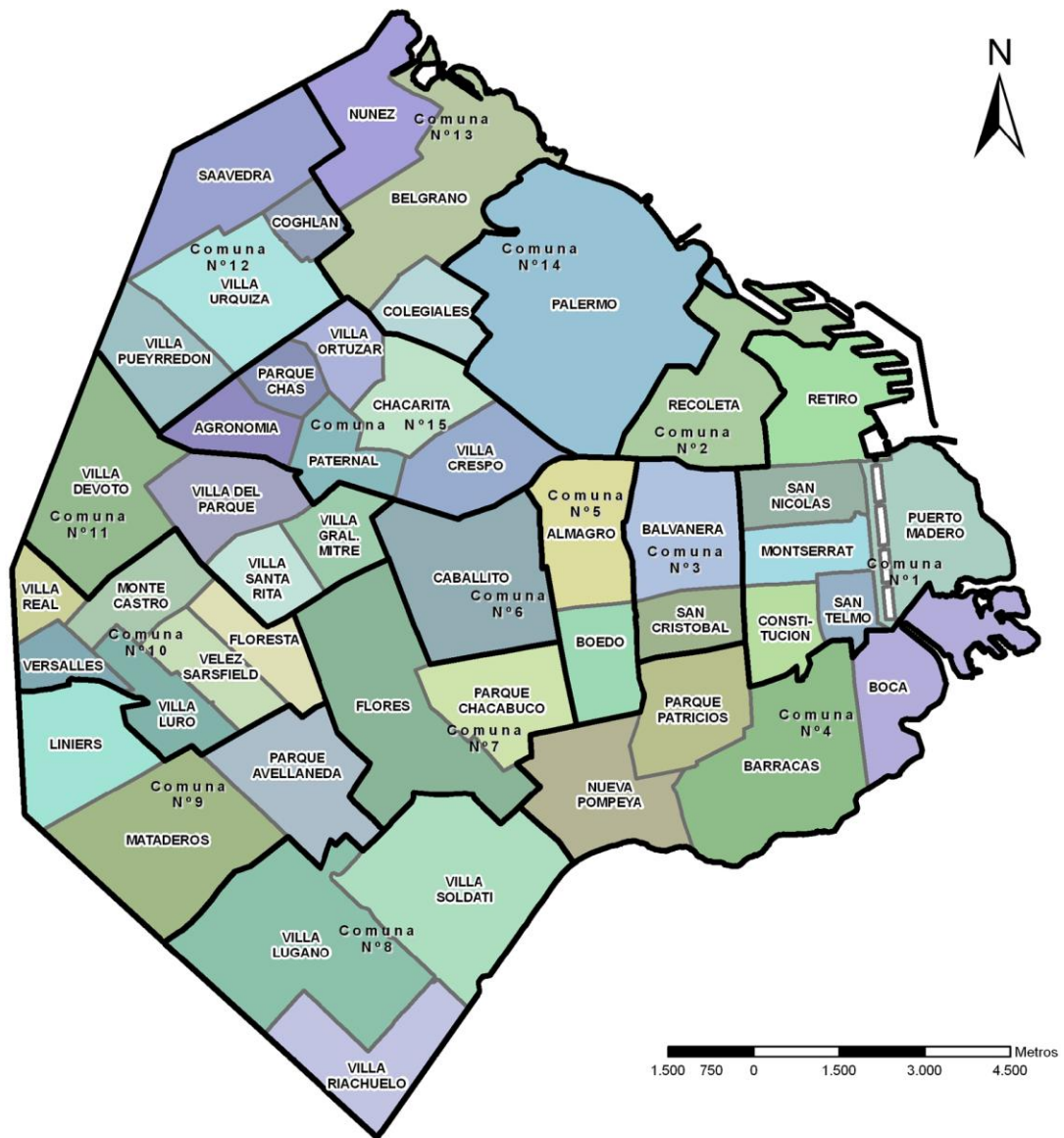
El comportamiento de los mercados de suelo urbano tiene una relación directa con el **tamaño y dinamismo de la economía** de una ciudad. La importancia económica que presenta la CBA a escala metropolitana, nacional y también en el contexto regional del Cono Sur, es causa y producto de la concentración territorial de una gran cantidad y variedad de funciones comerciales, industriales y de servicios. Estas actividades compiten entre si por localizarse en lugares que, de acuerdo al tipo e intensidad de usos del suelo y a las externalidades que producen otras actividades, posibiliten una maximización de sus utilidades. Como señala (García López, 2001), la **distribución espacial de las actividades urbanas** depende de la necesidad y la capacidad de poder aprovechar las ventajas de localización que aporta el territorio. Las elecciones de localización, que hacen a la distribución territorial de usos del suelo y al funcionamiento general de la ciudad, se encuentran condicionadas por un conjunto amplio de factores económicos, socioculturales y político-administrativos, entre otros. La mayoría de dichos procesos operan en la práctica a través del mercado inmobiliario, *“lo que significa que un proceso de sustitución de usos o de incorporación de suelo urbano o de redesarrollo, de alguna u otra manera involucra operaciones de mercado”* (Kunz Bolaños, 2003:17).

Además de afectar la distribución territorial de precios del suelo, las lógicas de localización y de comportamiento espacial de las actividades urbanas ejercen una influencia determinante sobre la estructura y el funcionamiento general de la ciudad. Desde esta perspectiva, se puede visualizar a la ciudad como una **estructura urbana** cuyos componentes y actividades se relacionan entre sí a través de distintos tipos de flujos<sup>31</sup>, y con otros órdenes de “lo social”.

---

<sup>31</sup> Hace ya 40 años que Yujnovsky (1971:18) afirmaba: *“La ciudad ‘física’ es la respuesta constructiva a la necesidad de espacio y comunicación de las actividades urbanas. Y estas actividades son esencialmente dinámicas. Están estrechamente relacionadas entre sí y con actividades del exterior. La ciudad es un sistema de actividades interrelacionadas. Pero, a su vez, es un subsistema perteneciente a sistemas más amplios, como son el sistema regional, nacional, y el sistema mundial”*.

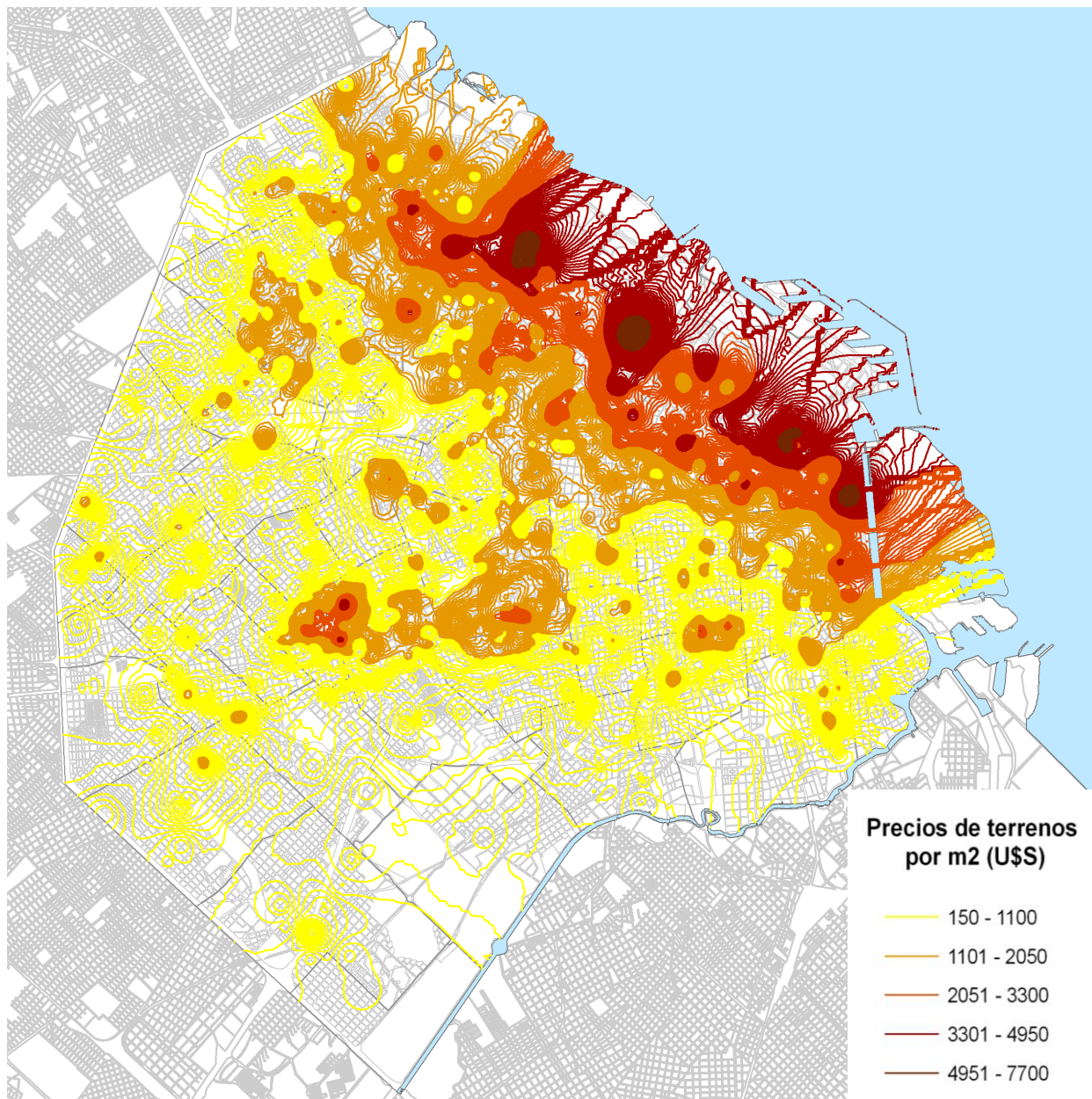
**FIGURA 8**  
**Barrios de la CBA**



**Fuente:** Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, DGEyC, GCBA, 2009

FIGURA 9

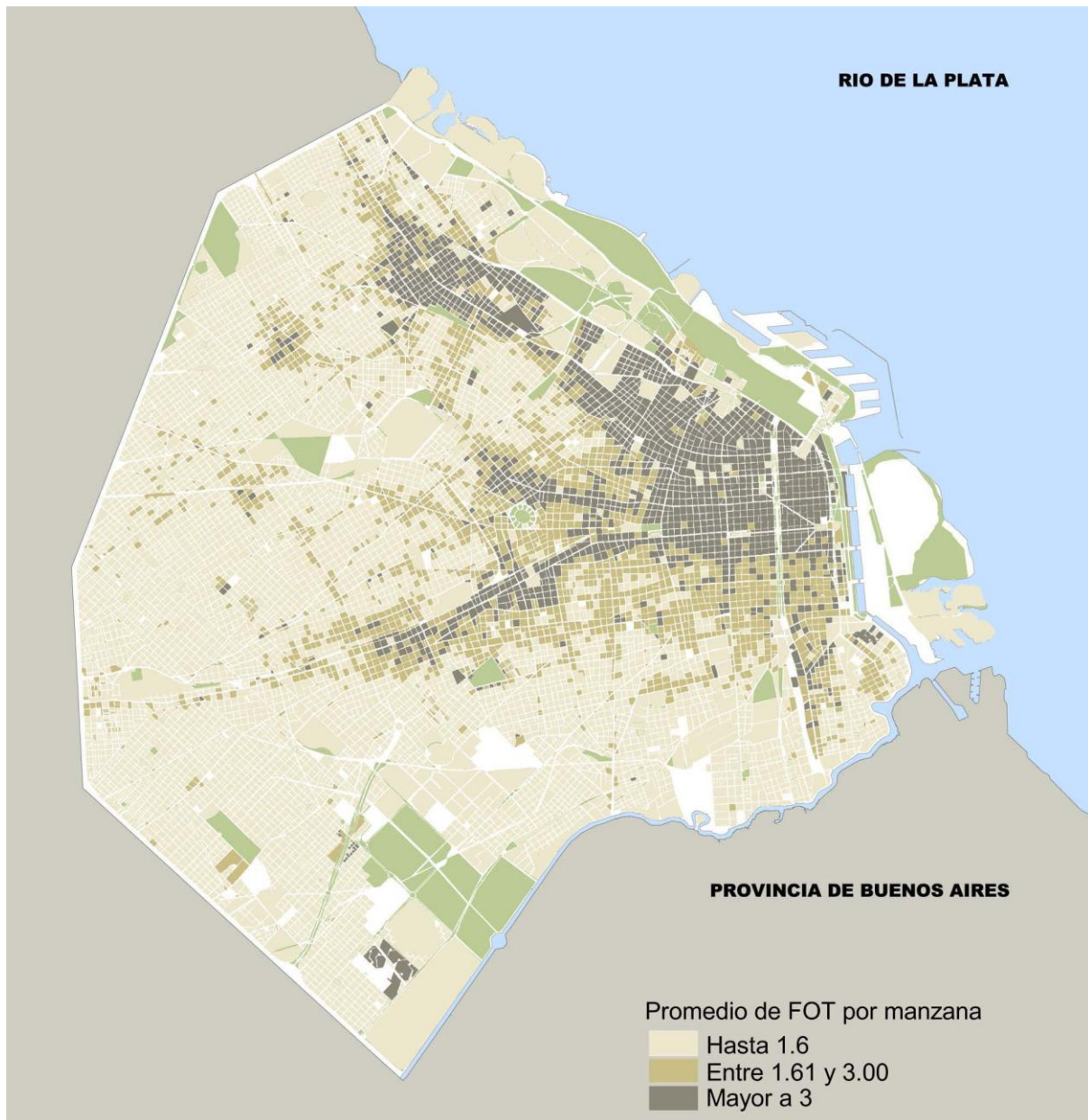
Mapa de curvas de precios del suelo. CBA, diciembre de 2008



**Fuente:** Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, DGEyC, GCBA, 2009.

FIGURA 10

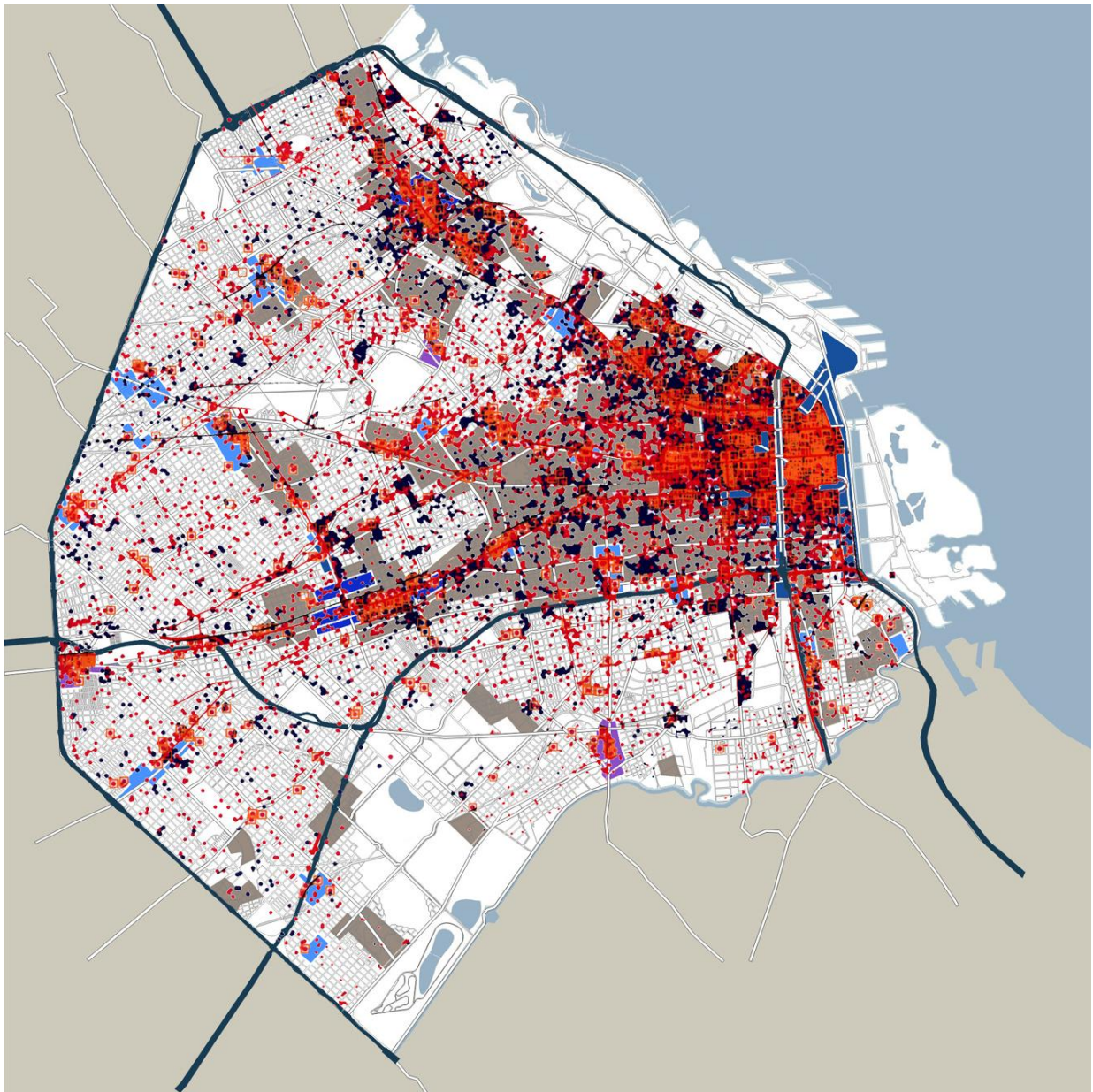
## Índice de edificabilidad permitida por manzana en la CBA



**Fuente:** Plan Urbano Ambiental (PUA) / Programa de Descentralización

**Nota:** El Factor de Ocupación Total (FOT) es un índice que determina cuantos m<sup>2</sup> pueden construirse por cada m<sup>2</sup> de superficie del terreno.

**FIGURA 11**  
**Centralidades urbanas. CBA, año 2000**



Referencias:

- |   |  |
|---|--|
| <span style="color: blue;">■</span> área central                  | <span style="color: grey;">—</span> red vial principal               |
| <span style="color: blue;">■</span> subcentros urbanos históricos | <span style="color: black;">●</span> Servicio - 30 personas ocupadas |
| <span style="color: lightblue;">■</span> subcentros urbanos       | <span style="color: red;">●</span> Comercio - 30 personas ocupadas   |
| <span style="color: purple;">■</span> subcentros barriales        | <span style="color: orange;">□</span> Bancos - 1 establecimiento     |
| <span style="color: brown;">■</span> densidad de población alta   |  |

fuate: 2000 / PUA

**Fuente:** Plan Urbano Ambiental, 2000.

Las características físico-ambientales del territorio, la distribución de las densidades, el dinamismo y tamaño de las centralidades, la fluidez de las redes de comunicación y de transporte, la ubicación y distribución espacial de los grandes equipamientos urbanos y espacios verdes públicos, las condiciones socioeconómicas de la población, la presencia del patrimonio histórico-cultural, la calidad de los servicios y del paisaje urbano constituyen parte de los elementos fundamentales que otorgan una forma y un movimiento específico a la estructura urbana. Los precios del suelo son, en cierta medida, la valoración económica atribuida a los componentes de la estructura urbana, o si se prefiere, la expresión monetaria que el mercado le asigna a estas piezas y flujos que conforman al sistema urbano visto como un todo indisociable. Repasemos algunos de los componentes de la estructura urbana que tienen una fuerte incidencia en la formación de precios del suelo en la Ciudad de Buenos Aires.

Todas las ciudades presentan disparidades en cuanto a sus **densidades constructivas**. Las características físico-ambientales del territorio, la reglamentación sobre la edificabilidad de los terrenos y las necesidades de aprovechamiento del suelo por parte del mercado inmobiliario determinan diferentes intensidades de usos del espacio urbano. Al propiciar diferentes niveles de densidad a lo largo y ancho de una ciudad, la combinación de estos factores también contribuye a estructurar las rentas diferenciales del suelo urbano y, por lo tanto, el precio de los lotes. En la CBA se puede observar que existe cierta correspondencia entre la estructura territorial de precios del suelo y la distribución territorial de densidades que habilita la normativa urbana<sup>32</sup> (Fig. 9 y 10). A grandes rasgos, se puede decir que, desde el área central hacia los ejes norte y oeste de la ciudad existen los mayores precios del suelo y las mayores densidades permitidas para construir. Sin embargo, los precios del suelo del eje norte son más altos que los del eje oeste a pesar de que las densidades autorizadas para construir en ambos sectores sean relativamente similares. Esto pone de manifiesto que factores no vinculados a la norma que regula los usos del suelo pueden tener una mayor importancia en la estructuración territorial de los precios del suelo, y que las preferencias del mercado en cuanto a la distribución de usos pueden tener, al respecto, una mayor injerencia. La diferencia de precios del suelo entre ambos corredores con mismos índices de edificabilidad también sugiere distintas intensidades de aprovechamiento del suelo, es decir,

---

<sup>32</sup> En el caso porteño, se trata del Código de Planeamiento Urbano (CPU) que divide el territorio en distritos y define para cada uno de ellos los usos del suelo e índices de edificabilidad permitidos.

diferentes niveles de densidad real<sup>33</sup>. En aquellas porciones de la ciudad donde el CPU sobredimensiona la demanda real de aprovechamiento del suelo fijando índices de edificabilidad que el mercado no convalida, la normativa urbana pierde poder regulatorio en cuanto a las intensidades de uso del suelo que se propone.

Las densidades de construcción ejercen una influencia significativa sobre la concentración de actividades económicas en el territorio. Las actividades terciarias se aglomeran en ciertas áreas configurando **centralidades urbanas** de diferente jerarquía de acuerdo a su tamaño, densidad e intensidad de circulación de personas, dinero y mercaderías. Según este criterio, se pueden reconocer en la CBA tres tipos de centralidades, de mayor a menor escala, el área central principal, los centros urbanos y los subcentros barriales. En la figura 11 se puede distinguir la distribución territorial de las diferentes centralidades. Desde el área central principal, que a grandes rasgos podríamos delimitar como un triángulo imaginario que se extiende entre las estaciones de ferrocarril más importantes de la ciudad (Once, Retiro y Constitución)<sup>34</sup>, se ramifican dos centralidades lineales en dirección oeste y noroeste que presentan su mayor nivel de actividad en los centros urbanos más importantes de la ciudad, Flores y Belgrano<sup>35</sup>. Los ejes comerciales que articulan el área central con estos centros urbanos se extienden a través de grandes avenidas cuyo dinamismo depende de la cantidad y variedad de los medios de transporte público que la recorren. Por su parte, los subcentros de menor escala presentan diferentes tamaños y poseen una distribución espacial más dispersa. En su mayoría se desarrollaron durante las primeras décadas del siglo XX en torno a algunas estaciones ferroviarias (Villa Urquiza, Villa del Parque y Villa Devoto), centros de transbordo (Chacarita, Liniers, Constitución y Nueva Pompeya) y vías de transporte automotor (avenidas Alberdi, Gaona y San Martín).

Existe una fuerte correspondencia entre la disposición espacial de las centralidades urbanas y la estructura territorial de precios del suelo. La relación es evidente y sale a la luz con un

---

<sup>33</sup> Un estudio econométrico ha determinado que las intensidades de aprovechamiento del suelo en relación a los índices de edificabilidad que fija el CPU son mayores en el centro y el norte que en el resto de la CBA (Duarte, 2007).

<sup>34</sup> Además de reunir numerosos edificios de gobierno y de administración pública de la ciudad y el país, el área central ejerce su condición de gran centralidad por la presencia de las actividades empresariales, financieras y culturales más importantes del contexto metropolitano y nacional. Se trata, al mismo tiempo, del lugar más concurrido por los turistas que visitan la ciudad.

<sup>35</sup> En sus orígenes, Belgrano y Flores crecieron como pueblos autónomos. A partir de 1887 quedaron englobados dentro de los límites de la Capital Federal y fueron consolidándose como centros urbanos a partir del crecimiento de los equipamientos y el dinamismo de las actividades comerciales.



vistazo sobre los mapas de las figuras 9 y 11. En aquellas áreas y ejes donde se aglomeran la mayor cantidad de actividades urbanas el precio del suelo es notablemente más caro, especialmente en el corredor que se extiende desde el centro hacia el noroeste de la ciudad. Es importante destacar que no todas las actividades urbanas tienen la necesidad y capacidad de afrontar los elevados precios del suelo que implica acceder a tales localizaciones. Son principalmente los comercios y servicios que se caracterizan por tener una elevada rotación de capital y, asociado a ello, un excedente económico que posibilita pagar suelo caro, las actividades que pueden establecerse en las centralidades más dinámicas de la ciudad.

**FIGURA 12**

**Distribución porcentual de origen/destino del transporte público. AMBA, 2006-2007.**

<b>Origen – Destino</b>	<b>Porcentaje de viajes</b>
CBA – CBA	32,30%
GBA – GBA	40,80%
CBA – GBA	26,90%

**Fuente:** Secretaría de Transporte INTRUPUBA 2006 – 2007.

[http://www.transporte.gov.ar/intrupuba/pdf/1a\\_modos\\_caracgrales.pdf](http://www.transporte.gov.ar/intrupuba/pdf/1a_modos_caracgrales.pdf)

Interesa destacar asimismo que una parte significativa de los trabajadores, proveedores y consumidores de bienes y servicios que acceden a las centralidades de la CBA utilizando distintos medios de **transporte**, provienen de los municipios del GBA. Es decir, el dinamismo económico de los centros urbanos porteños también depende, claro está, de la movilidad de los habitantes y recursos provenientes del territorio bonaerense<sup>36</sup>. Según datos de la Secretaría de Transporte de la Nación, casi el 27% de los viajes multimodales que se realizan a través del sistema de transporte público del AMBA corresponde a desplazamientos entre la CBA y los municipios del GBA (Fig.12). Si bien reúne un cuarto de la población total que habita la metrópoli, el distrito porteño concentra un tercio del total de viajes en transporte público que se realizan en el AMBA. Esto también demuestra el peso que tiene la movilidad de personas de la CBA en su contexto metropolitano. Asimismo, cabe destacar que para el año 2007 se

<sup>36</sup> Los comercios y servicios de los grandes centros urbanos de la CBA también son utilizados por extranjeros y habitantes de otras provincias del país.

calculó que más del 70% de los 6,4 millones de personas que se desplazaron en la región utilizando diferentes medios de transporte público lo hicieron con el colectivo (Fig.13). El uso masivo de este medio de transporte también contribuye a mantener el dinamismo de los centros urbanos en sus diversos tipos y escalas, especialmente el de las centralidades lineales. La red de transporte subterráneo refuerza esta tendencia, y además genera una atracción de las actividades de mayor jerarquía en las proximidades de las bocas de salida de las estaciones donde, consecuentemente, el precio del suelo tiende a ser más alto.

**FIGURA 13**

**Pasajeros transportados en diferentes modos de transporte. RMBA, año 2007**

Medio	Anual 2007	Diario 2007	Porcentual
Ferrocarril	406.992.681	1.115.048	17,4
Subte	265.064.631	726.204	11,3
Colectivo	1.664.167.692	4.559.364	71,2
Total	2.336.225.004	6.400.616	100

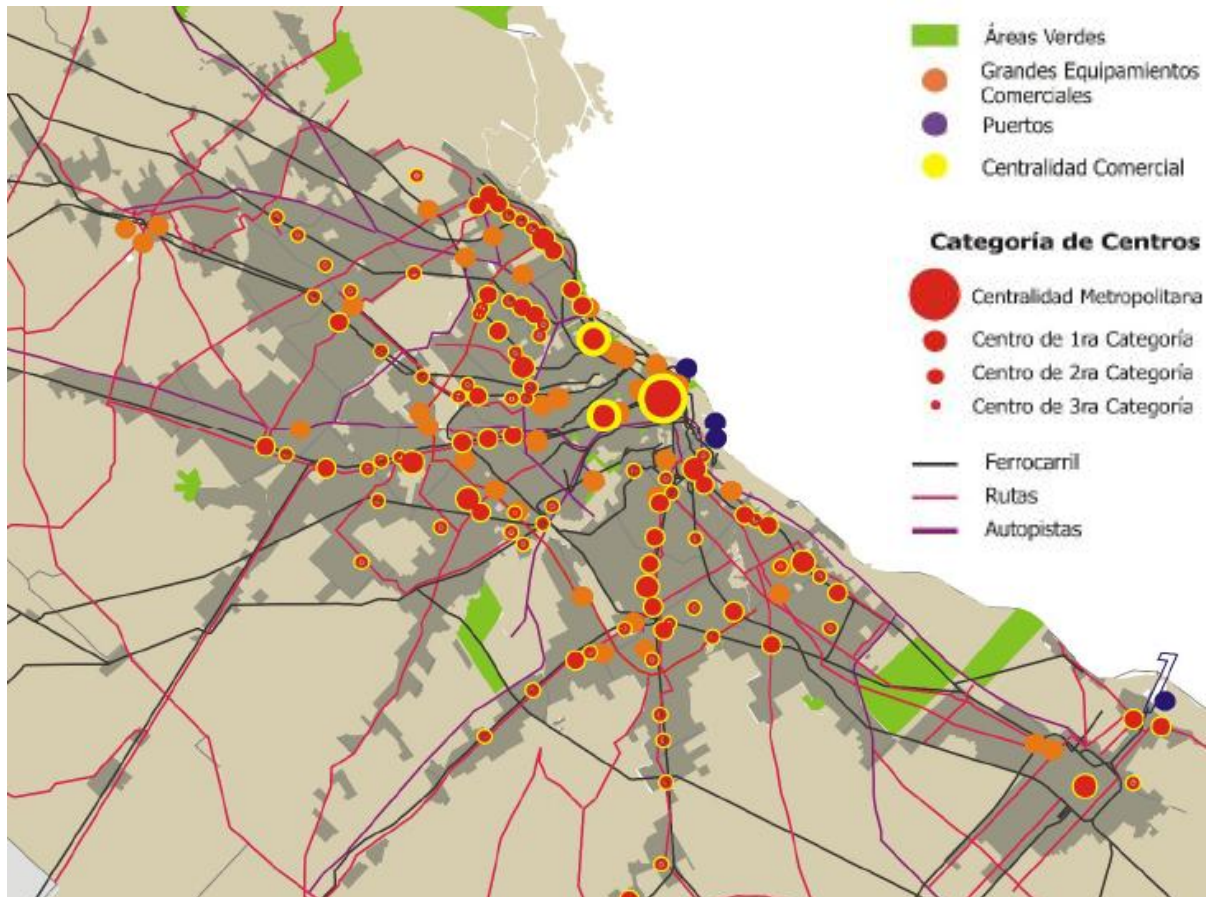
**Fuente:** Secretaría de Transporte, 2007.

[http://www.transporte.gov.ar/html/estad/02\\_paxmodtransp\\_porc.pdf](http://www.transporte.gov.ar/html/estad/02_paxmodtransp_porc.pdf)

Lamentablemente no se dispone de suficiente información estadística sobre la magnitud y el comportamiento territorial de los flujos del transporte automotor privado en la actualidad. La falta de este tipo de relevamientos impide examinar de manera más exhaustiva un sistema de transporte metropolitano que, en las últimas décadas, ha mostrado un deterioro de los medios de transporte público y, como contrapartida, un incremento absoluto y relativo del uso del automóvil particular como principal modo de desplazamiento. Un estudio realizado para la elaboración del Atlas Ambiental de Buenos Aires (AABA) ha determinado que, entre 1970 y finales de los noventa, la incidencia del automotor privado en la totalidad del sistema de transporte urbano ha aumentado de un 15% a un 37%. Para mediados de 2007, el subsecretario de Tránsito y Transporte de la ciudad, informaba que dentro de los límites de la CBA circulaban por día aproximadamente 2 millones de vehículos, y que poco más de la

mitad de esa cantidad provenían de los partidos del GBA (La Nación, 20-05-2007).

**FIGURA 14**  
**Centralidades de la RMBA**

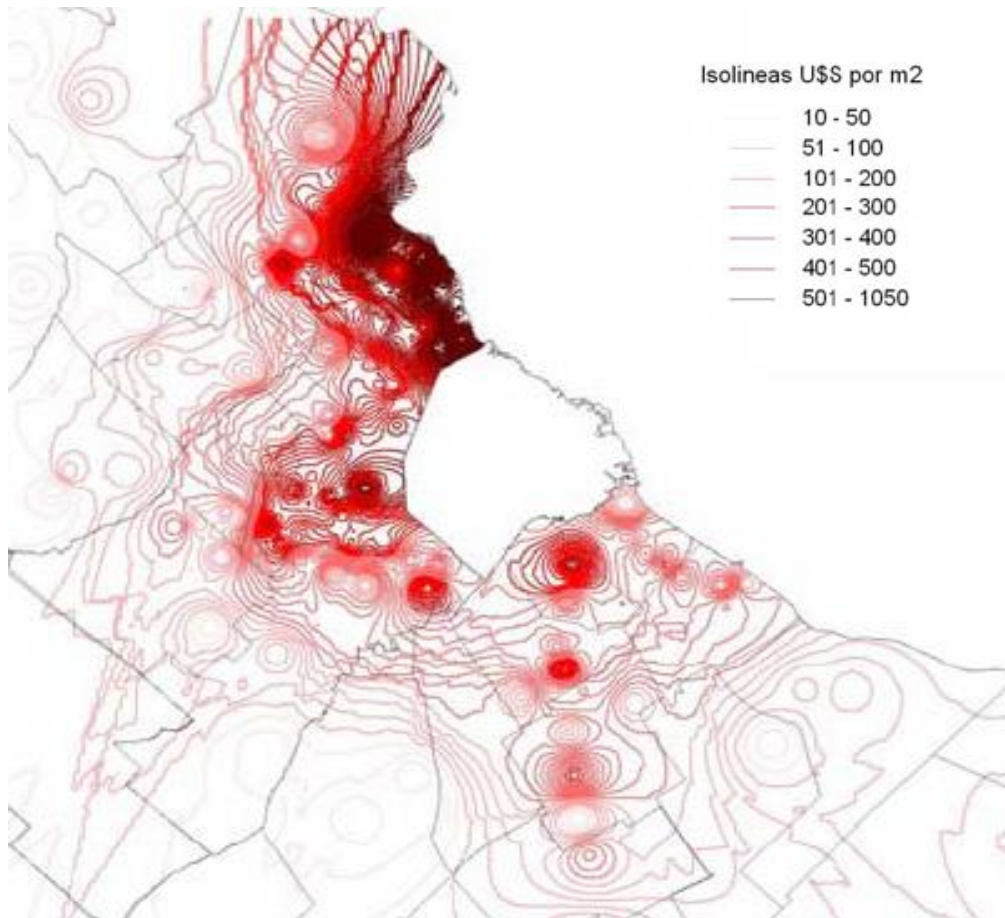


**Fuente:** Lineamientos Estratégicos para la Región Metropolitana de Buenos Aires.

La influencia de las redes de transporte en la aglomeración de actividades económicas también es de suma importancia en las localidades de los municipios bonaerenses. Las centralidades de la periferia de la RMBA se fueron conformando en torno a las estaciones del ferrocarril y, desde hace ya varias décadas, presentan una variada oferta de transporte colectivo (Fig. 14). La conectividad otorgada por estos medios de transporte y por las redes de acceso vehicular ha contribuido a que allí se registren las mayores densidades de población, de comercios y, por lo tanto, los precios del suelo más altos (Fig. 15).

FIGURA 15

## Mapa de curvas de precios del suelo del GBA, junio de 2008



**Fuente:** Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial (USIT), Subsecretaría de Planeamiento, MDU, DGEyC, GCBA, 2008.

La relación entre precios del suelo y aglomeración de actividades económicas también se encuentra mediada por la ubicación relativa que presentan los centros y sub-centros en el conjunto de la ciudad. La cuestión del transporte no solo afecta a los mercados de suelo por encauzar y aglomerar consumidores, trabajadores y proveedores en ciertos ejes y nodos del territorio. Al condicionar los tiempos de desplazamiento y, por lo tanto, las *distancias relativas* en el espacio, el sistema de transporte se convierte en un factor de primer orden en la estructuración territorial de precios del suelo. Como se ha explicado en el capítulo 2, esto también vale para los usos residenciales en la medida que el tiempo de desplazamiento entre el lugar de residencia y el lugar de trabajo (entre otros itinerarios cotidianos) afecta

significativamente la disposición de pago por vivienda, sea a través de su compra o alquiler.

La *distancia física* o *absoluta* en relación a ciertos elementos centrales de la estructura urbana también afecta a los mercados de suelo en el contexto metropolitano. La **proximidad a la CBA** constituye un factor de primer orden en la estructuración de los precios del suelo de la RMBA. En líneas generales, el precio de los terrenos tiende a aumentar a medida que disminuye la *distancia física* con respecto al distrito central de la metrópolis. Sin embargo, esta tendencia no se manifiesta de la misma manera hacia todas las direcciones. El corredor en que se encuentra un lote puede llegar a ser incluso más determinante que el atributo anterior. Tal es así que el suelo de algunos municipios ubicados en el corredor metropolitano norte y alejados de la CBA, presentan precios más altos que el suelo de algunos municipios del corredor sur u oeste contiguos a la ciudad capital (Fig. 15).

Los **corredores metropolitanos** pueden visualizarse así como otro componente de la estructura urbana que inciden en la distribución territorial de precios del suelo a escala metropolitana. La acumulación histórica de factores de valorización de la tierra no fue pareja en cada uno de los corredores, el perfil socioeconómico de la población que vive en ellos tampoco. A grandes rasgos y en términos comparativos, el corredor norte se destaca por reunir a la población de mayor poder adquisitivo, y también por disponer de equipamientos urbanos, infraestructura vial y servicios de transporte público (principalmente, el ferroviario) de mejor calidad que el resto de la RMBA<sup>37</sup>.

La concentración territorial de infraestructura urbana de calidad, sumado a un contexto político-económico favorable a la inversión han determinado, entre otros factores, que este corredor metropolitano también recibiera las mayores inversiones provenientes del sector privado, especialmente para el desarrollo inmobiliario<sup>38</sup> y la construcción de grandes equipamientos urbanos vinculados a las nuevas modalidades de consumo que también se extendieron durante la misma década (cadenas de hipermercados, shopping centers, centros de ocio y entretenimiento). Estas intervenciones urbanísticas, que replantearon la estructura y

---

<sup>37</sup> Esta tendencia de valorización diferencial de la tierra se vio reforzada en la década de 1990 cuando el corredor norte fue testigo de la mayor cantidad de inversiones que se realizaron en la RMBA en materia de producción de infraestructura viaria (redes de autopistas), grandes equipamientos de consumo (*malls* y *shopping centers*), y diferentes tipologías de urbanizaciones cerradas (countries, barrios privados, marinas y clubes de campos) (Ciccolella, 1998). Estas intervenciones urbanísticas, que replantearon la estructura y morfología de la región metropolitana, propiciaron la formación de nuevas centralidades con elevados precios del suelo.

<sup>38</sup> Predominantemente, Urbanizaciones Cerradas y Torres Jardín (Mignaqui y Sajnberg, 2003)

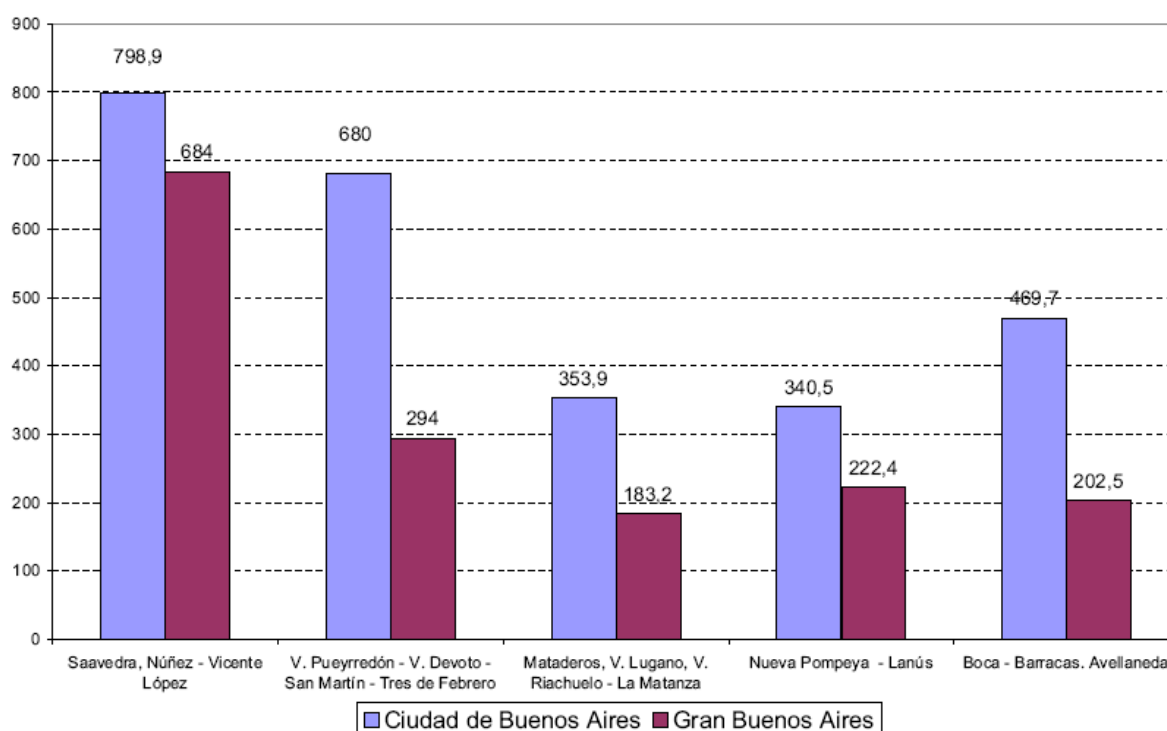
morfología de la región metropolitana, fueron factores centrales en la valorización diferencial de la tierra urbana y, en algunos casos, propiciaron la formación de nuevas centralidades (Clichevsky, 2001).

Sucede algo similar con la influencia que ejerce la CBA como elemento estructurante de la distribución territorial de precios del suelo a escala metropolitana. La evidencia empírica disponible permite sostener que los límites físicos y jurídicos que separan a la CBA de los partidos lindantes del GBA (la Avenida General Paz y el Río Riachuelo) operan para el mercado inmobiliario como divisoria de precios del suelo. Además de la accesibilidad que suele presentar con respecto a los lugares de trabajo y la amplia disponibilidad de centros comerciales, de servicios y de ámbitos de recreación, la CBA ha ido concentrando a lo largo de la historia inversiones en infraestructura pública que generaron las mejores condiciones urbanísticas y edilicias de la metrópoli, especialmente, en comparación con los corredores oeste y sur de la misma. Esto, entre otros factores, la ha convertido en el distrito de mayor preferencia para el asentamiento residencial y la inversión inmobiliaria. Los aspectos estructurales que, con el correr del tiempo, convirtieron a la CBA en el distrito metropolitano de mayor preferencia para el asentamiento residencial, contribuyen a explicar así la valorización diferenciada que se da en el territorio a ambos lados de los límites que dividen la Capital Federal y los municipios bonaerenses. En otras palabras, la Avenida General Paz y el Río Riachuelo, operan como una divisoria que influye en las preferencia de localización residencial e inversión inmobiliaria y, por lo tanto, en la valorización diferenciada de precios del suelo a ambos lados del perímetro de la ciudad capital.

Los estudios que realiza la USIT sobre el precio de oferta de los terrenos en la RMBA contienen un apartado que registra la variación de precios del suelo a lo largo de una franja que se extiende 1000 metros a cada lado de la Avenida General Paz y el Río Riachuelo. Los resultados demuestran que los precios promedio de los terrenos ubicados en la margen correspondiente a la CBA son más altos, aún en el corredor metropolitano norte donde se encuentra el municipio con los precios del suelo más altos del territorio bonaerense (Fig. 16).

FIGURA 16

**Diferencia de precios promedio de lotes por m<sup>2</sup> (en U\$S) entre barrios de la CBA y municipios contiguos del GBA, junio 2008.**



**Fuente:** Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial (USIT), Subsecretaría de Planeamiento, MDU, DGEyC, GCBA, 2008.

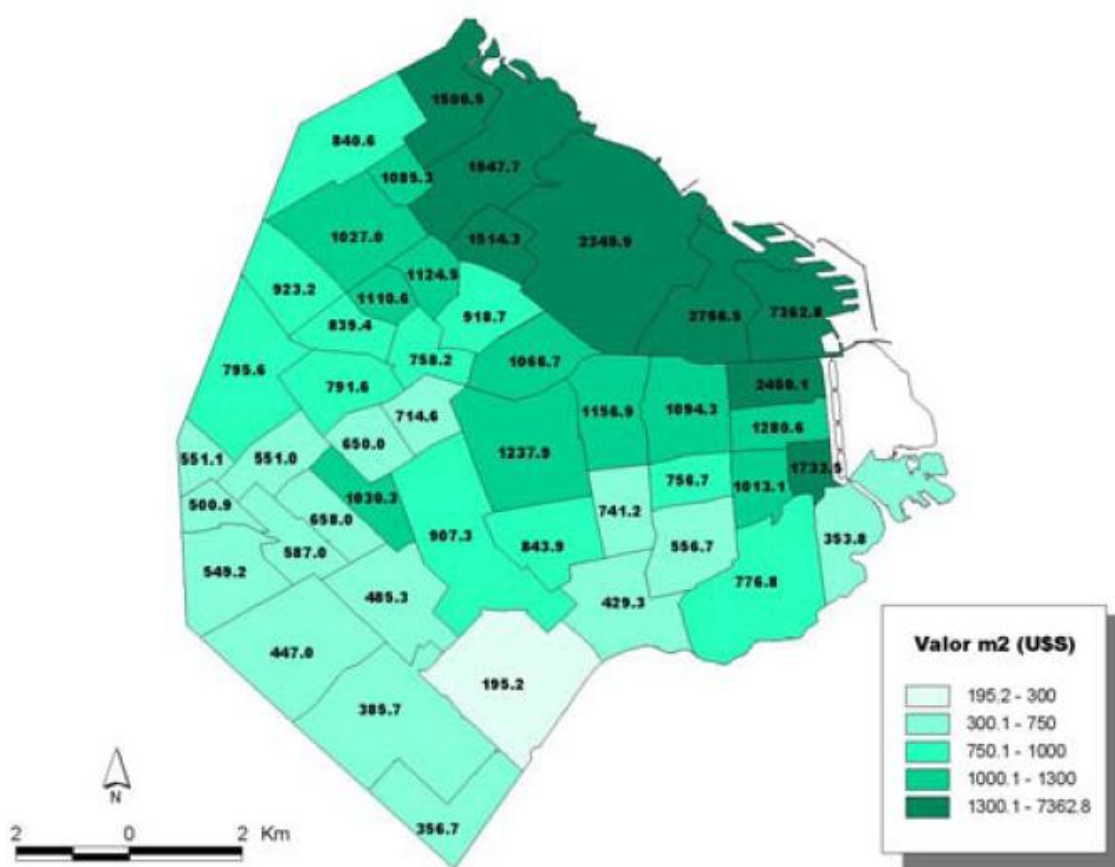
En líneas generales, se puede sostener que el precio del suelo a escala metropolitana disminuye a medida que los lotes se encuentran más distantes y con peor acceso a la CBA. Sin embargo, esta tendencia general no se da de igual manera hacia todas las direcciones porque ciertas características estructurales de los corredores metropolitanos (como la condición socioeconómica, el equipamiento, el transporte y los servicios urbanos) morigeran el peso del factor “distancia a la CBA” en la estructuración territorial de los precios del suelo. Esto se observa claramente hacia el eje norte donde la diferencia de precios del suelo a ambos lados de la Avenida General Paz (Saavedra, Núñez / Vicente López) no es tan marcada como en las demás zonas. Como puede apreciarse en la figura 15, el valor de la tierra a lo largo del eje norte es notablemente más elevado que en el resto de la metrópoli, incluso varios kilómetros más allá del municipio que limita con la CBA.

Por el contrario, las mayores diferencias en los precios promedio del suelo se registraron en la zona Noroeste (Villa Pueyrredón, Villa Devoto / Tres de Febrero, San Martín) y en la zona sur (La Boca, Barracas / Avellaneda), donde los valores correspondientes a los barrios de la CBA duplican y más a los de los municipios del GBA. Algo similar ocurre, pero con un contraste menor, en las zonas restantes (Nueva Pompeya / Lanús y Mataderos, Villa Lugano / La Matanza). Estas grandes diferencias de precios promedio del suelo podrían explicarse, en cierta medida, por el hecho de que la valorización de los terrenos en las zonas sur y oeste del GBA se asocia más a la presencia de las estaciones del ferrocarril (y a las centralidades resultantes) que al factor “distancia a la CBA”. A partir de una lectura cruzada de las figuras 14 y 15 se puede distinguir la correspondencia que existe entre los enclaves de valorización de estas porciones de la metrópoli y la dispersión territorial de las centralidades urbanas articuladas por las líneas del ferrocarril y reforzadas por las principales vías de transporte automotor.

De la misma manera que la proximidad al núcleo central de la metrópoli puede no ser un factor determinante en la formación del precio de un lote, al interior de la CBA se pueden identificar algunas áreas relativamente distantes del área central que presentan precios del suelo más altos que ciertas zonas próximas al mismo (Fig. 17). Por ejemplo, los barrios más alejados del centro del eje norte de la CBA (Núñez y Belgrano) registran mayores precios del suelo que algunos barrios aledaños al área central de la ciudad en dirección oeste (Balvanera) y en dirección sur (San Cristóbal y Constitución). Este tipo de constatación empírica también permite relativizar a la distancia y la accesibilidad como los factores principales que estructuran los precios del suelo urbano. La condición socioeconómica, así como la calidad edilicia, del equipamiento, de los servicios y el entorno urbano pueden contrarrestar o reforzar estos factores de valorización que son fundamentales pero no los únicos.



FIGURA 17

Precio promedio del suelo m<sup>2</sup> en dólares. CBA, junio de 2008

**Fuente:** Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento. MDU. GCBA

Por su parte, la zona sur sobresale por presentar precios del suelo más bajos y una menor cantidad de centros urbanos que el resto de la CBA. Los factores que explican esta situación son variados y complejos. En primer lugar, la zona sur ha sido históricamente depositaria de los usos del suelo menos deseados que producen una desvalorización general del entorno urbano, pues se encuentran allí numerosos establecimientos industriales y depósitos obsoletos o desactivados que propician un estado de abandono y la tugurización de sus alrededores. Se le suma a esto el vertido de efluentes y residuos contaminantes en los cursos de agua y zonas de relleno que, ante la ausencia de obras de saneamiento y forestación, ocasiona los mayores niveles de contaminación de la ciudad. Existen, a su vez, numerosas tierras ociosas con parcelas de grandes dimensiones que no llegan a consolidarse como espacios verdes o de recreación por el deterioro, la contaminación y el abandono que presentan. El sur de la CBA

concentra asimismo la mayor cantidad de villas miseria y de complejos habitacionales de gran escala que fueron realizados por el Estado sobre la base de diseños urbanísticos diferenciados del tramado urbano predominante en el resto de la ciudad (Fig. 18).

### FIGURA 18

#### Construcción de pabellones de vivienda en el barrio Villa Lugano



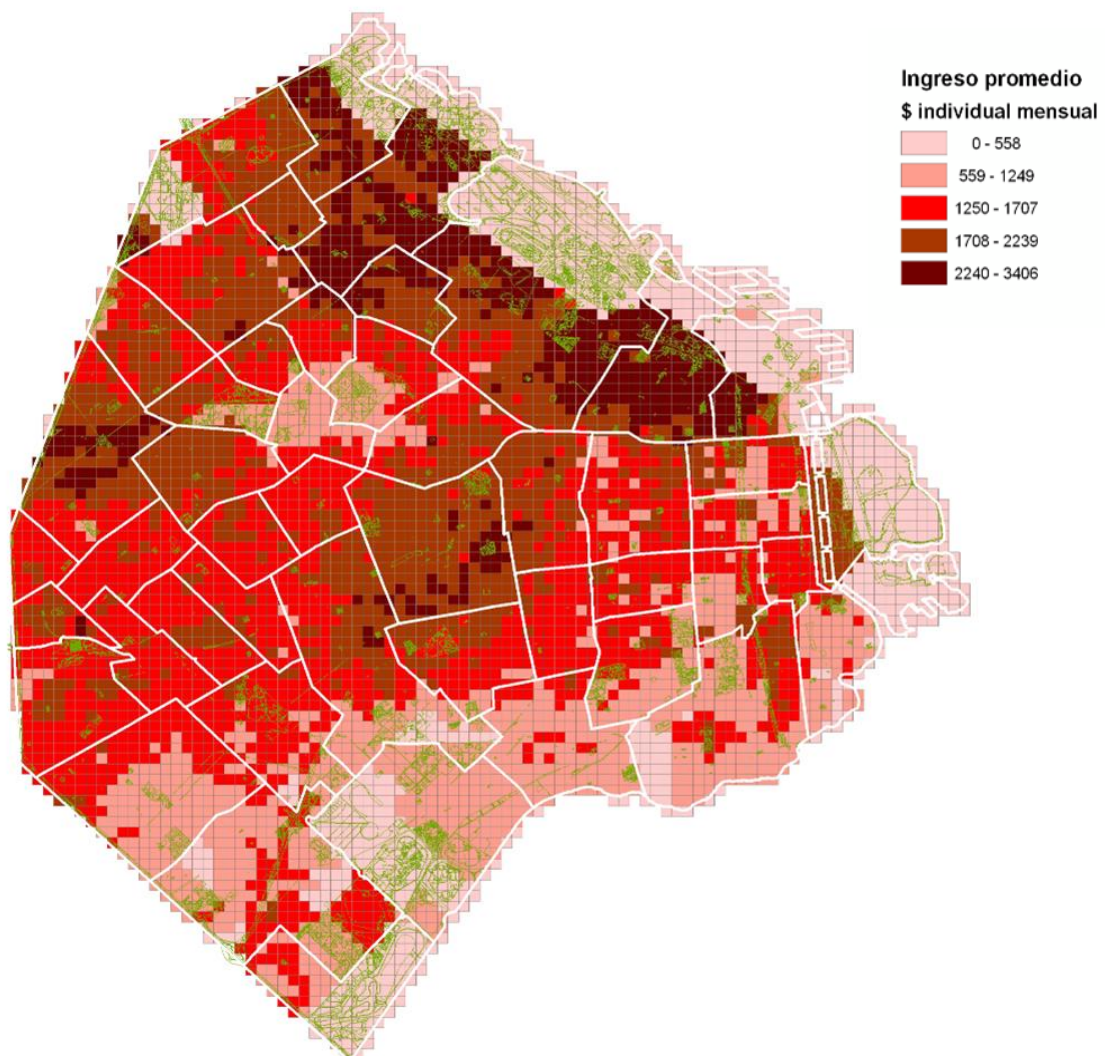
**Nota:** La producción de pabellones de vivienda de interés social en el barrio de Lugano ha producido un fuerte contraste con la trama urbana de su entorno.

Junto a las villas miseria, estos conjuntos de viviendas son actualmente verdaderos *ghettos* de pobreza y delito difíciles de integrar al resto de la ciudad. Este aislamiento se agrava aún más con la falta de vías jerarquizadas de conexión que faciliten una movilidad libre de fricciones hacia el resto de los sectores de la CBA. A estos problemas urbanísticos estructurales se le añade la presencia del Riachuelo que no disminuye sus niveles de contaminación y continúa deteriorando las condiciones de vida de las familias que viven en sus inmediaciones. Además

de concentrar a la población con menores recursos, la zona sur contiene la población más joven y recibe el mayor caudal migratorio con mano de obra poco calificada.

### FIGURA 19

**Estratificación socioeconómica de la CBA según ingreso promedio mensual individual.  
Año 2009.**



**Fuente:** Modelo de evaluación y Simulación Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, Ministerio de Desarrollo Urbano, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 2010.

(<http://ssplan.buenosaires.gob.ar/simulador/web/territorial/img/ingresos01.png>)

El precio del suelo es una expresión clara y directa de las condiciones urbanísticas y sociales que diferencian a la zona sur del resto de la ciudad. Los menores precios que se registran en estas áreas manifiestan que la disponibilidad de pago por suelo, para vivir o desarrollar una actividad productiva, es allí significativamente más baja que en el resto del territorio porteño. Esta preferencia territorial de la demanda explica que la inversión privada del mercado inmobiliario se haya orientado predominantemente hacia otras porciones de la ciudad. De igual manera, la inversión pública ha ido reforzando este proceso.

Se ha ido conformando así una ciudad fracturada, donde las mejores condiciones edilicias y de infraestructura urbana que se desarrollaron en el eje norte y en algunos barrios del eje oeste (Caballito) y noroeste (Villa Devoto) de la CBA motivaron, a lo largo del tiempo, las preferencias de localización residencial de los sectores con mayor poder adquisitivo. Esto se refleja claramente al observar la distribución espacial de los estratos socioeconómicos en la CBA en la actualidad (Fig. 19). La correspondencia entre este patrón de distribución espacial de las familias según sus ingresos y la estructura territorial de precios del suelo en la ciudad es más que elocuente (Fig. 9 y 17).

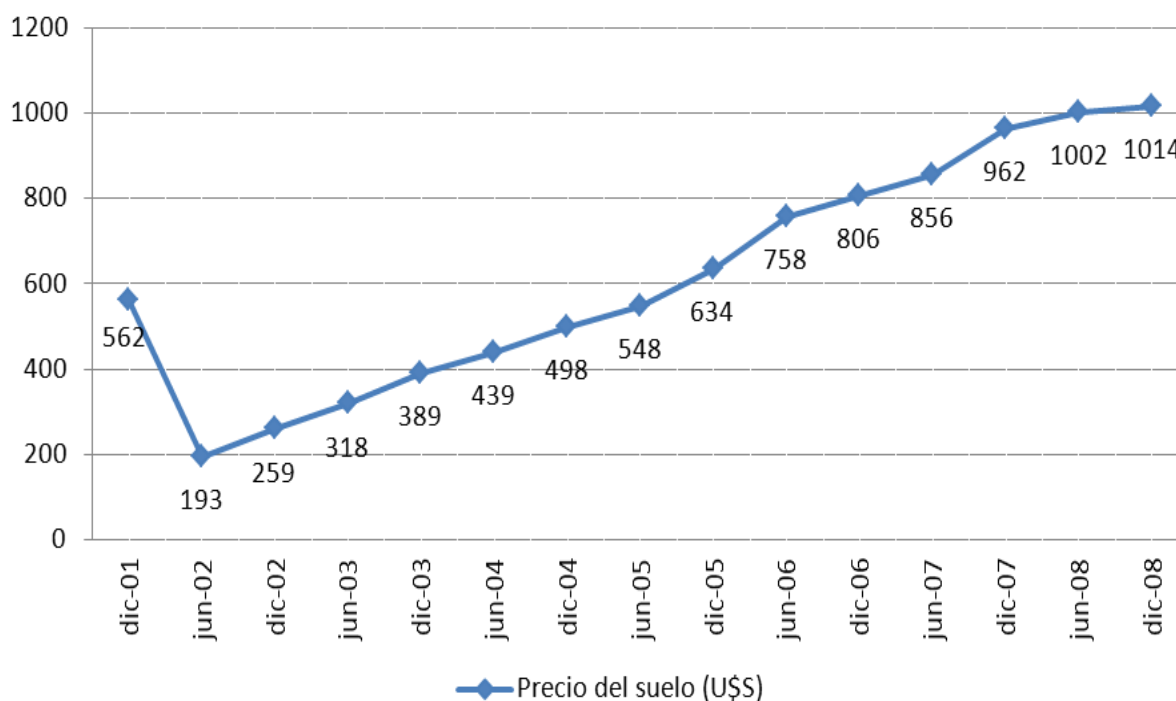
La disponibilidad de transporte público, el acceso a los servicios y sitios de esparcimiento, el mantenimiento de las calles y veredas y la percepción de un entorno sano y seguro forman parte de aquellas amenidades de un vecindario que se interponen en las elecciones de localización residencial. Estas amenidades hacen a la calidad urbanística que ofrecen los barrios de la ciudad y son asociadas por los porteños al mejoramiento de su bienestar (Cruces et. al., 2007). El precio del suelo internaliza estas cualidades de los barrios porque refleja la mayor disposición de pago de los usuarios residenciales que quieren acceder a este entorno urbano. En este sentido, vale recordar una vez más que, el mercado de suelo urbano, es ante todo un mercado de localizaciones.

## 5. Factores de desvalorización y valorización reciente del precio del suelo

Luego del “estallido social” desencadenado a finales de 2001, las actividades económicas del país atravesaron la etapa más crítica desde que comenzó el período de recesión económica en 1998. El mercado inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires no fue la excepción, y el comportamiento del precio del suelo urbano también dio señales sobre ello. Según la información de precios del suelo relevada por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires<sup>39</sup>, a finales de 2001 el precio promedio de los terrenos fue, según la fuente consultada, de U\$S 562 el m<sup>2</sup> (Fig. 20).

**FIGURA 20**

**Evolución del precio promedio del suelo (m<sup>2</sup>) en dólares. CBA, período 2001-2008**



**Fuente:** Elaboración propia sobre datos del CEDEM, DGSIG y USIT

**Nota:** Para la elaboración del promedio se extrajeron los precios del suelo de los barrios de Retiro y Puerto Madero por presentar valores extremos y no contar con información para algunos relevamientos.

<sup>39</sup> Véase el apartado metodológico para ver la discusión sobre los alcances y limitaciones en el empleo de este indicador.

Desde entonces, el suelo comenzó a experimentar una abrupta desvalorización. Para junio de 2002 el precio promedio del suelo porteño se había desplomado a U\$S 193 el m<sup>2</sup>, es decir, había disminuido casi un 66 % en solo seis meses. ¿Qué condiciones sentó la crisis de 2001/02 para que el suelo experimentara semejante depreciación?

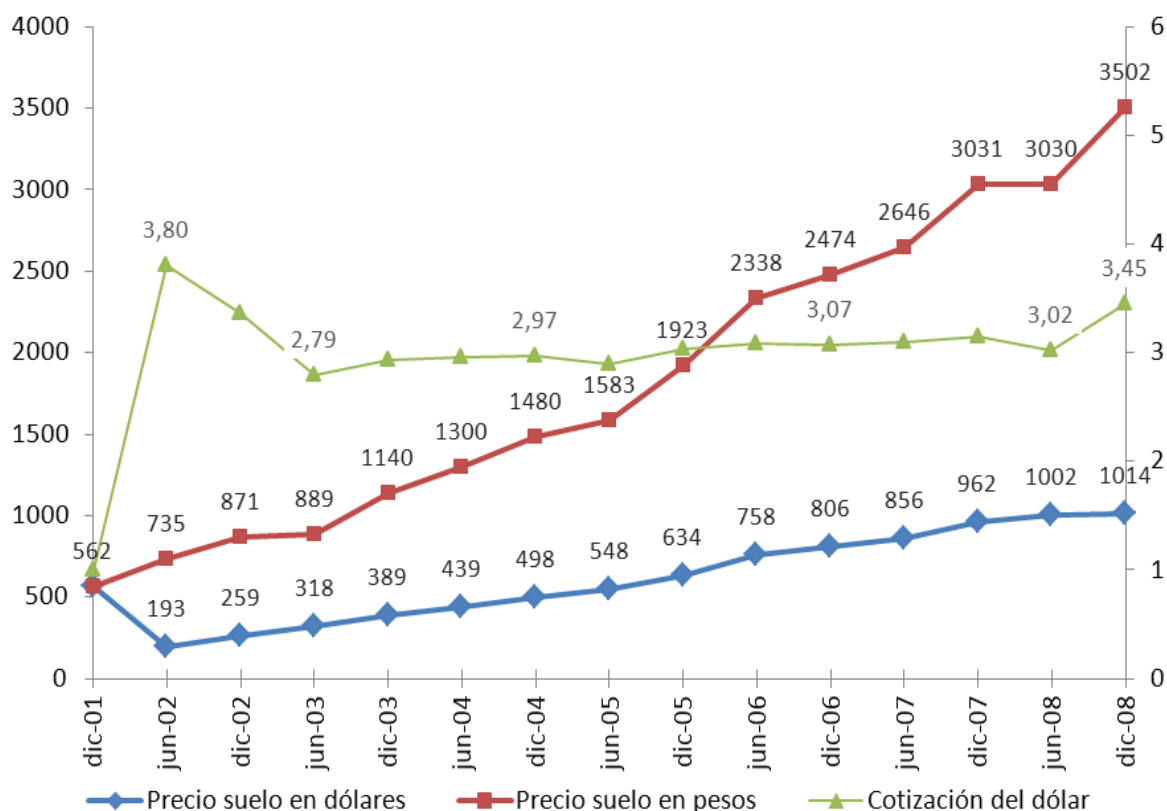
En primer lugar, resulta fundamental tener presente que la economía de Argentina, al igual que la de la mayoría de los países de América Latina, ha experimentado a lo largo de su historia numerosas crisis con fuertes procesos inflacionarios y devaluatorios. La falta de estabilidad y de un horizonte de previsibilidad para el desarrollo económico ha determinado, entre otras cosas, que los bienes del mercado inmobiliario formal de la CBA coticen en dólares. Así como el ahorrista medio supo encontrar en el dólar un refugio para protegerse de las turbulencias económicas, entre los propietarios también se generalizó la costumbre de tasar sus inmuebles con la divisa norteamericana para contar con un parámetro de valor de mayor estabilidad que la moneda local, especialmente en la CBA. A diferencia del resto de los países de la región, estas estrategias de resguardo de las crisis económicas se han naturalizado como prácticas y constituyen parte de la idiosincrasia de la población.

Desde el año 1991 hasta diciembre de 2001 se implementó en Argentina una ley que aseguraba una paridad cambiaria uno a uno entre el peso y el dólar (Ley de Convertibilidad). A partir de 1998, la economía del país inició un marcado proceso recesivo. A esta crisis económica se le agregó una fuerte crisis política e institucional que incrementaron aún más el descontento que desató el estallido social de finales de 2001. La devaluación de la moneda, es decir la derogación de la Ley de Convertibilidad, fue quizá la medida más trascendente que se haya adoptado a principios de 2002 en materia de política económica. La incertidumbre con respecto al valor que adquiriría el peso frente al dólar, luego de una década de paridad cambiaria uno a uno, era enorme. 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 bienes inmobiliarios de la CBA y los productos de importación. Como se puede apreciar en la figura 21, esto impactó en el mercado pujando el precio de los terrenos en dólares hacia abajo. Pero no ocurre lo mismo con la evolución del precio de estos terrenos en moneda local. Podemos notar incluso que el precio del suelo en pesos aumentó en el primer semestre de 2002 alrededor del 30%, y que es

precisamente el costo del dólar lo que explica ese incremento. La disminución del precio del suelo medido en dólares se asocia entonces a la devaluación del peso que contrajo fuertemente el poder de compra de la población para la adquisición de bienes inmuebles.

**FIGURA 21**

**Curvas de cotización del peso en dólares y precios del suelo (m<sup>2</sup>) en ambas monedas. CBA, período 2001-2008.**



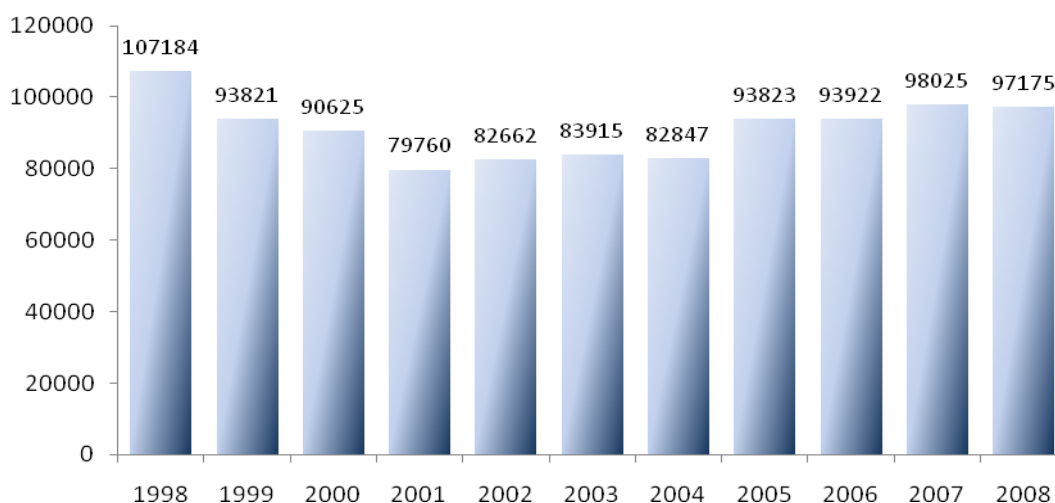
**Fuente:** Elaboración propia sobre datos del CEDEM, DGSIG y USIT para precios del suelo y del Banco Central de la República Argentina para la evolución del costo del dólar

Sin embargo, la demanda efectiva de productos inmobiliarios no experimentó la retracción esperada. Contrariamente a todo pronóstico, la cantidad de operaciones de compraventa de inmuebles se mantuvo relativamente estable con respecto al año anterior (Fig. 22). De la misma forma que para el conjunto de los sectores de la economía, el dinamismo del mercado inmobiliario se había desacelerado previamente al año 2001 debido a los efectos de tres años

consecutivos de recesión económica y de crisis política (Rozados y otros, 2003). De hecho, durante el año 2002 el mercado comenzó a recuperar levemente su dinamismo en términos de transacciones inmobiliarias efectivizadas. Sucedió que poco a poco comenzó a liberarse parte del dinero de los ahorristas que había quedado acorralado en los bancos sin posibilidad de extraerlo. Este fenómeno, dado a conocer como *corralito*, se puso en práctica a principios de diciembre de 2001 y consistió en la inhabilitación de una gran masa de ahorros, especialmente de los estratos socioeconómicos de medianos ingresos, para poder retirarse de los bancos.

**FIGURA 22**

**Cantidad de escrituras de dominio sin hipoteca. CBA, 1998-2009**



**Fuente:** Reporte Inmobiliario

Este “corcete forzoso” afectó a más de un millón de ahorristas que se vieron impedidos de retirar aproximadamente 66 mil millones de pesos-dólares que habían depositado en los bancos oficiales<sup>40</sup>. Esta falta de liquidez en el mercado se complementó con otra gran masa de dinero colocada por grandes ahorristas en diversos bancos extranjeros. Según un informe elaborado por la Comisión Especial Investigadora de Fuga de Divisas de la Cámara de Diputados La “fuga de capitales” hacia el exterior ascendió a casi 16 mil millones pesos-dólares durante el año 2001. El *corralito* fue un instrumento implementado para evitar aún

<sup>40</sup> Según cálculos efectuados por la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA).



más “la fuga de capitales” y el vaciamiento de los plazos fijos que se había producido en 2001. Para ese año se calculó que los ahorristas “no acorralados” lograron extraer de los bancos un monto aproximado de 29 mil millones de pesos/dólares.

La crisis económica, que también fue social y política, dejó al país y la CBA con los peores índices de desempleo, pobreza e indigencia en la historia. A este escenario de crisis se le agregaba la inexistencia de crédito hipotecario. Es decir, la fuerte pérdida de capacidad adquisitiva de la demanda final de inmuebles se convirtió en una señal innegable para el mercado inmobiliario. Si bien existieron los picos de actividad recién mencionados, lo cierto es que durante el año 2002 el desarrollo inmobiliario (o demanda derivada de suelo) acusó recibo de la fuerte contracción que experimentó la demanda final de bienes inmuebles. La pérdida de la capacidad adquisitiva de la población había desalentado las expectativas de rentabilidad de los proyectos inmobiliarios en la CBA de manera tal que, desde 1935, nunca se había solicitado tan poca superficie para construir (Fig. 23).

No es tan sencillo pensar de antemano cuáles fueron los factores que motivaron el alza del precio del suelo, del desarrollo inmobiliario y de la demanda final de inmuebles ante el escenario económico y social que había dejado la crisis. Sin embargo, son paradójicamente algunos elementos de la propia crisis los que contribuyeron a propiciar el formidable proceso de valorización inmobiliaria y el gran aumento de la actividad de la construcción en el período 2003-2008.

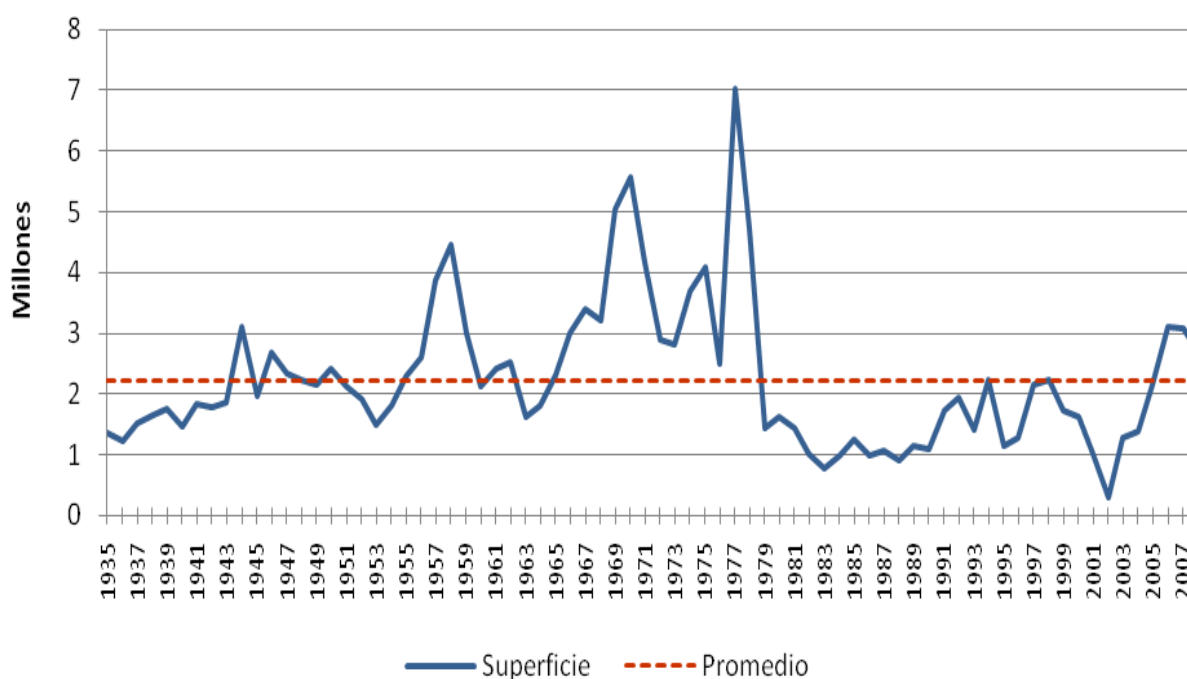
Ya en abril y mayo de 2002 el mercado inmobiliario comenzó a mostrar signos de recuperación al permitirse la adquisición de inmuebles con el dinero *acorralado*. El temor que generaba la incertidumbre de cuándo y qué monto de ese dinero podría llegar a recuperarse en el futuro motivó a algunos ahorristas a invertir su capital en diferentes tipos de productos inmobiliarios. Otro aumento de la demanda, más sutil que la anterior, se registró en noviembre del mismo año con la desprogramación de un monto significativo del dinero del *corralito*. Se trataba de 25 mil millones de pesos que, además de haber incrementado la compra de vivienda en ubicaciones privilegiadas, también se volcó a la construcción residencial en zonas de alta renta y en barrios privados. El aumento del nivel de actividad de la construcción en estos meses acotados fue abonado asimismo por el abaratamiento, medido en dólares, del costo de la mano de obra y de los materiales que había producido la

devaluación de la moneda local (Rozados y otros, 2003).

No pasaría tanto tiempo para que la demanda derivada de suelo se reactivara y, por lo tanto, para que se originara una fuerte alza del precio de los lotes de la ciudad. Tal es así que, entre los meses de junio y diciembre de 2005, el precio promedio del suelo de la CBA comenzaba a superar el valor registrado antes del estallido de la crisis (Fig. 20). En el semestre siguiente se registró el mayor incremento para alcanzar, en junio de 2006, un valor de U\$S 758 el m<sup>2</sup>. Durante la totalidad del período de valorización inmobiliaria, entre junio de 2002 y diciembre de 2008, el precio promedio del suelo tomado como referencia trepó de U\$S 193 el m<sup>2</sup> a U\$S 1014 el m<sup>2</sup>, es decir, aumentó más de 5 veces.

**FIGURA 23**

**Evolución de la superficie total autorizada a construir. CBA, 1935-2008**



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

**Nota:** El pico histórico de los m<sup>2</sup> solicitados para construir en 1977 se debe a las autorizaciones de construcción que se otorgaron 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.

Un primer elemento a destacar es la oportunidad que significó la fuerte caída del precio del suelo en una ciudad como Buenos Aires donde el suelo sobresale precisamente por su escasez. Vale reiterar aquí que, entre finales de 2001 y mediados de 2002, el precio promedio de los terrenos de la ciudad se desbarrancó de U\$S 562 el m<sup>2</sup> a U\$S 193 el m<sup>2</sup>. Con el suelo tan barato varios actores del mercado inmobiliario, especialmente propietarios inversionistas y desarrolladores, aprovecharon para adquirir los terrenos mejor ubicados que estuvieran al alcance de sus ahorros o posibilidades de financiamiento. Resulta interesante observar que, de acuerdo a los datos disponibles, las mayores depreciaciones se originaron en las zonas y ejes de alta renta (Fig. 24 y 25).

### FIGURA 24

#### Mayores depreciaciones y apreciaciones del suelo. CBA, dic/01–jun/02 y jun/02–2008<sup>1</sup>

Mayores depreciaciones del suelo 2001-02		Mayores apreciaciones del suelo 2002-08	
1. San Nicolás	-84,2 %	1. Núñez	757,9 %
2. Núñez	-80,8 %	2. Palermo	754,1 %
3. Villa Ortúzar	-76,4 %	3. Villa Ortúzar	715,3 %
4. Palermo	-76,3 %	4. Recoleta	632,7 %
5. Flores	-75,3 %	5. Villa Crespo	612,9 %
6. Recoleta	-74,7 %	6. Floresta	609,6 %
7. Monte Castro	- 74,3 %	7. Flores	607,4 %
Promedio	-63,4 %	Promedio	418,4 %

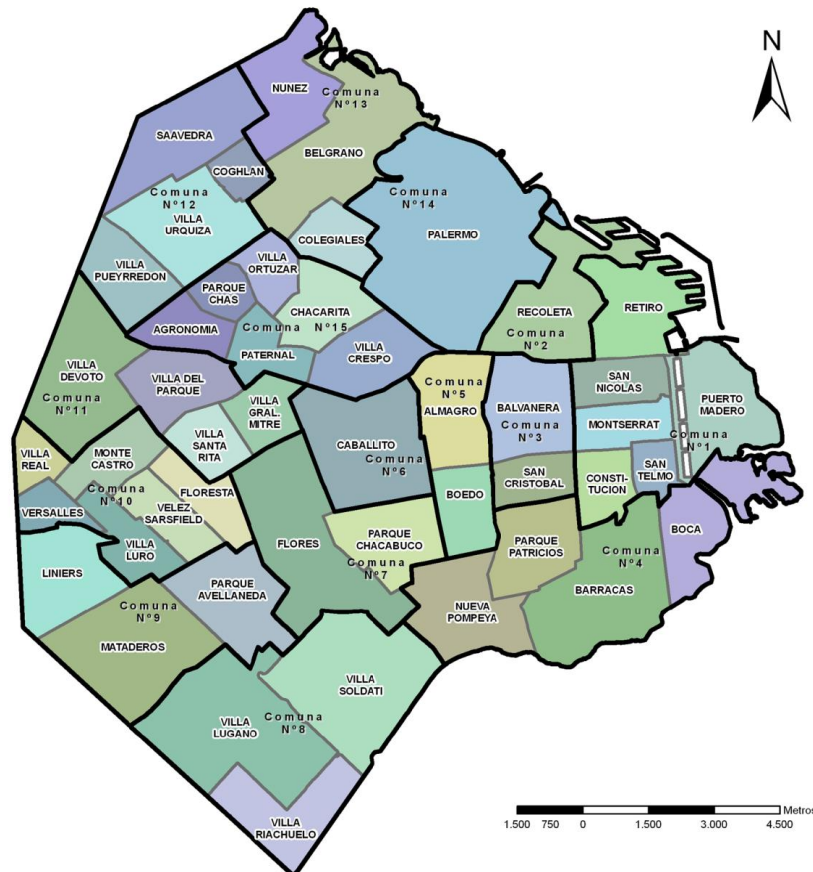
**Fuente:** Elaboración propia con datos del CEDEM y USIT.

**Nota:** <sup>1</sup> Corresponde al precio promedio de los relevamientos de marzo, junio, septiembre y diciembre de 2008.

Tal es así que los escasos lotes disponibles en San Nicolás, el barrio con mayores rentas diferenciales vinculadas al uso comercial y de servicios de la RMBA, registraron en promedio la mayor caída de precios (-84%) en el semestre de la debacle. Los barrios más depreciados que le siguen pertenecen en su mayoría al eje norte, es decir, al sector de la ciudad que presenta las mayores rentas diferenciales vinculadas al uso residencial (Recoleta, Palermo, Núñez y Villa Ortúzar). Flores, que aglomera una gran cantidad de usos terciarios y

constituye el centro urbano metropolitano de mayor jerarquía del eje oeste, es otro de los barrios que experimentó una fuerte caída en el precio del suelo.

**FIGURA 25**  
**Barrios de la Ciudad de Buenos Aires**



**Fuente:** Dirección General de Sistemas de información Geográfica, GCBA.

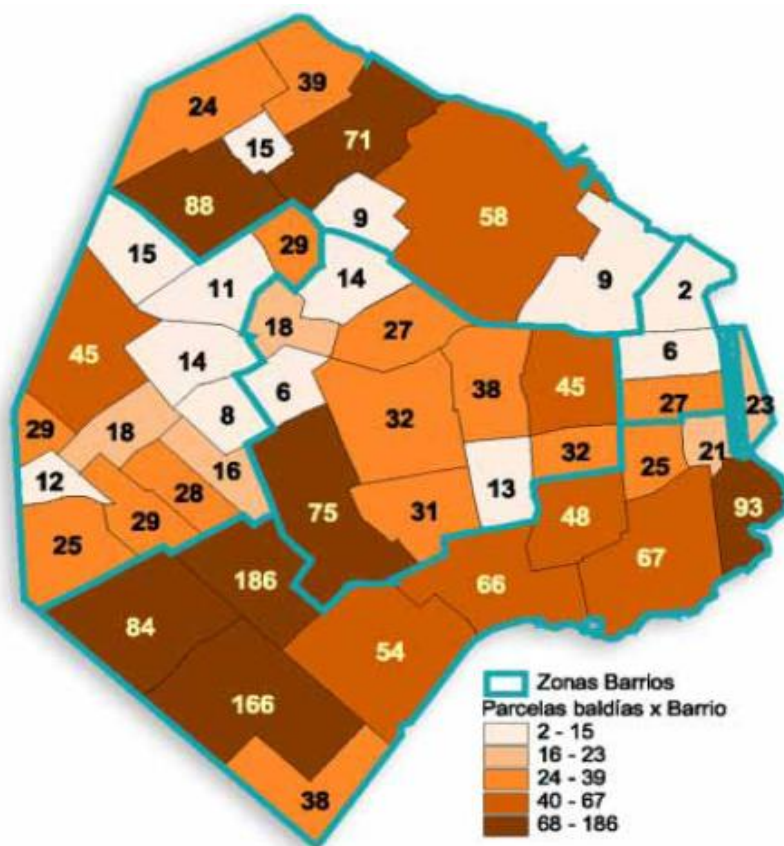
La merma de precios del suelo, en una ciudad como Buenos Aires donde la cantidad de lotes disponibles es escasa, pone de manifiesto la magnitud de la crisis y refleja el impacto que tuvo la contracción de la demanda inmobiliaria en el mercado de tierras. El tejido compacto y consolidado que caracteriza al territorio porteño contiene una reducida cantidad de terrenos vacantes. Un relevamiento realizado por la Dirección General de Sistemas de Información Geográfica determinó que para el año 2004 la ciudad contaba con 1829 parcelas baldías<sup>41</sup> que

<sup>41</sup> Se trata de parcelas que efectivamente no cuentan con edificación alguna y de aquellas que, a pesar de no ser baldíos plenos, tributan como tales. El relevamiento fue realizado a partir de una imagen satelital QuickBird para el año 2004 y de los registros constructivos de las bases valuatorias que dispone la Dirección de Catastro con fecha de febrero del año 2005.

sumaban una superficie total de 1.868.480 m<sup>2</sup>. En la figura 26 puede apreciarse la distribución territorial de las parcelas no edificadas por barrio. En términos generales, puede observarse que la mayoría de los terrenos baldíos se concentran en los bordes y en la zona sur de la ciudad. Esto se debe a la evolución histórica de la ocupación y los usos del suelo, donde la paulatina disminución de los usos industriales de las últimas décadas contribuyó a mantener algo de suelo ocioso en estas áreas. En el sur de la ciudad, particularmente en la porción suroeste, la disponibilidad de lotes baldíos se asocia además con el deterioro de las condiciones urbanísticas, los espacios que rodean los complejos habitacionales y la presencia de villas. Pero en la zona norte, barrios como Villa Urquiza y Belgrano, también disponían de algunos lotes vacantes a la fecha del relevamiento. Actualmente no existe un estudio de estas características, pero el dinamismo del desarrollo inmobiliario que caracterizó a estos barrios en los últimos años debe haber contraído significativamente los lotes baldíos.

**FIGURA 26**

**Total de parcelas baldías por barrio. Ciudad de Buenos Aires, año 2004**

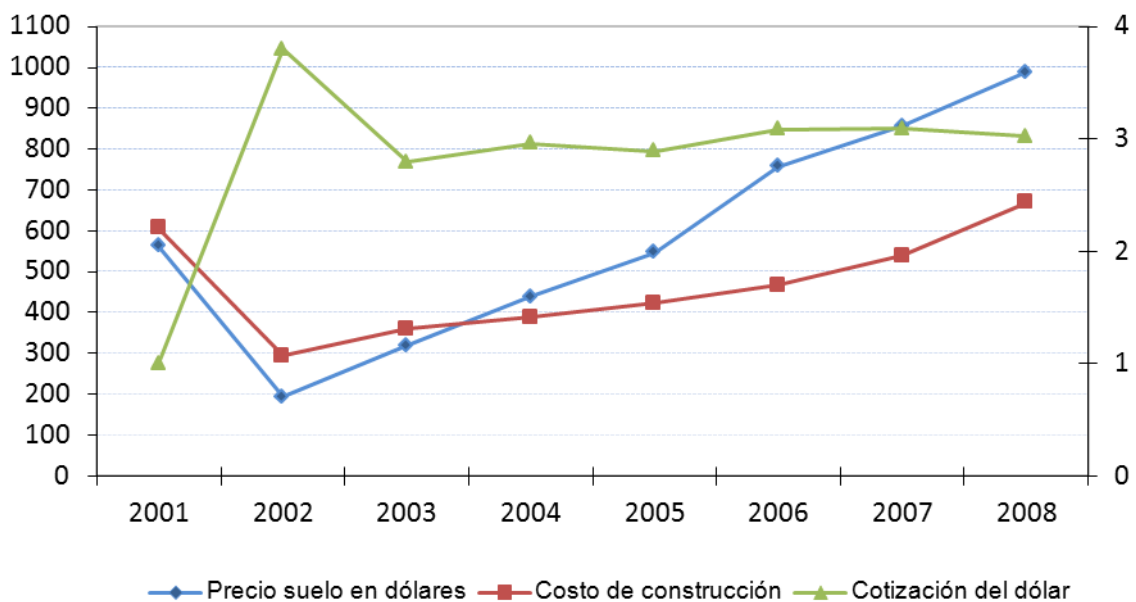


**Fuente:** Elaborado por la DGSIG sobre la base valuatoria de 2004, Imagen satelital Quick Bird 2004.

Se ha anticipado recién que el bajo costo de la construcción también constituyó un elemento central favorable a la expansión del desarrollo inmobiliario. De manera similar a la caída que experimentó el precio promedio de los terrenos de la ciudad (en un contexto de escasez de suelo), el costo de la construcción se desbarrancó en el primer semestre de 2002 más de un 50% (Fig. 27). Lo cierto es que el costo de la mano de obra y los materiales de construcción, medido en pesos, mantuvieron hasta entonces prácticamente los mismos valores que en el año 2001. Nuevamente, la devaluación de la moneda local fue lo que determinó semejante baja en el precio en dólares de los principales insumos de la construcción. El mantenimiento del valor de los materiales de construcción en pesos se relaciona con la necesidad que tenían los oferentes de liberar stock de oferta para cubrir diversas deudas y los costos mínimos de mantenimiento, en un contexto de fuerte estancamiento de la actividad. Sin embargo, el costo general de la construcción fue repuntando con el correr de los años.

**FIGURA 27**

**Evolución del costo de construcción y del precio del suelo en m<sup>2</sup> (en U\$S) y de la cotización del dólar. CBA, 1998-2009**



**Fuente:** Elaboración propia con datos de Revista Vivienda (Costo construcción), CEDEM y USIT (precio del suelo) y BCRA (cotización del dólar).

**Nota:** El costo de construcción es estipulado sobre edificios de 15 pisos, de 100 unidades con 26 cocheras. Se excluyen impuestos, honorarios e IVA.

De un modo menos pronunciado que el precio del suelo, aumentó paulatinamente hasta superar en 2008 los valores registrados antes de 2001, es decir, antes de la devaluación del peso. El alza del costo de la construcción en ese período ya no se asocia a una cotización del dólar que logra mantenerse en torno a los 3 pesos. Pasado aproximadamente un año del estallido de la crisis de 2001, la construcción comenzó a mostrar algunos signos de recupero. Sin embargo, los emprendimientos inmobiliarios se caracterizaron inicialmente por ser obras de menor envergadura que en la década anterior y por financiarse con capital propio de los constructores (Rozados, 2003). El desarrollo de grandes proyectos inmobiliarios tuvo que esperar a que se extendieran modalidades de financiamiento no tan convencionales para el mercado doméstico.

Junto a la caída del precio del suelo y del costo de la construcción, puede considerarse al uso de ciertas ingeniarías financieras como otro factor de suma importancia para el dinamismo que cobró el desarrollo inmobiliario luego de la crisis. El nuevo contexto económico, sumado a una nueva percepción del riesgo, requirieron de la implementación de modalidades innovadoras de financiamiento de la vivienda y de proyectos de infraestructura (Cosentino, 2005). Para el desarrollo de emprendimientos que involucran grandes inversiones se utilizaron, de manera creciente, mecanismos de financiamiento con cierto grado de sofisticación que permitieran resguardarse de las falencias del mercado financiero y, además, acotar los riesgos sin limitar la capacidad de endeudamiento ante las restricciones de crédito bancario. En este escenario, el *fideicomiso* se convirtió en una herramienta eficaz para el financiamiento del desarrollo inmobiliario<sup>42</sup>.

La figura del fideicomiso refiere a un contrato entre fiduciante y fiduciario que involucra a un tercero (el beneficiario) y se conforma cuando el titular de un bien transmite la propiedad fiduciaria a la otra parte para que ésta cumpla los términos del mandato recibido. Entre sus ventajas se destaca la posibilidad de aislar bienes, flujos de fondos o derechos en un patrimonio independiente para diversas finalidades. Además de poder transformar una necesidad de financiamiento en una propuesta de inversión para potenciales fondeadores, esto último permite desafectar del fideicomiso la posibilidad de quiebra del fiduciante o el

---

<sup>42</sup> El fideicomiso fue introducido en Argentina por Vélez Sarsfield en el texto original del Código Civil (Art. 2662), pero tuvo que esperar al año 1995 para que, a partir de la sanción de la Ley 24.441, se le otorgara un encuadre legal preciso para que contribuyera al financiamiento del desarrollo y la demanda inmobiliaria. Sobre el financiamiento a la vivienda en los 90 a través del fideicomiso se puede consultar Cristini y Moya (2004).

fiduciario y mejorar así el costo del endeudamiento ante la disminución de riesgos<sup>43</sup>, brindar transparencia en el manejo de fondos de terceros y habilitar al fiduciario para que, ante el incumplimiento de las obligaciones de las partes, actúe sin necesidad de recurrir a la justicia.

En lo que refiere al desarrollo inmobiliario, Calle (2007) destaca dos tipos de productos fiduciarios, los fideicomisos inmobiliarios y los fideicomisos de garantía. Los primeros se utilizan para la ejecución de proyectos inmobiliarios donde las partes que intervienen en la operación requieren de la presencia de una entidad que ofrezca una garantía. Esta modalidad tiene por objetivo la adquisición de un terreno con el propósito de construir un edificio y, luego de su división en propiedad horizontal, transferir las unidades a los beneficiarios. Por su parte, los fideicomisos de garantía se utilizan en reemplazo de la hipoteca como garantía de deuda. *“Para ello el fiduciante transfiere el bien en propiedad fiduciaria, garantizando una obligación que mantiene a favor de un tercero, con instrucciones de que, no pagada la misma a su vencimiento, el fiduciario procederá a disponer la cosa y con su producido neto desinterese al acreedor y el remanente líquido que restare, lo reintegre al fiduciante”* (Calle, 2007:74). Los dos tipos de fideicomisos pueden además combinarse con fideicomisos financieros donde los certificados de deuda que emite el fiduciario se encuentran respaldados por bienes fideicomitados y se ofrecen como títulos valores bajo la regulación que establece la Comisión Nacional de Valores. Transcurridos ya varios años de sostenido crecimiento económico, Kreimer (2006) estipulaba que aproximadamente un 85% de los proyectos inmobiliarios utilizaban, en el año 2006, al fideicomiso como instrumento de financiamiento.

Otro factor, no menos importante, que alentó la inversión en el desarrollo inmobiliario y la compra final de inmuebles son las tasas de interés que ofrecían los depósitos bancarios domésticos y extranjeros. En términos reales, la evolución de la tasa de interés de referencia en el mercado disminuyó en los años poscrisis (Fig. 28). Por su parte, la inversión productiva era vista con recelo luego de la crisis. El costo de oportunidad determinó así que el mercado inmobiliario fuera una alternativa de inversión atractiva para volcar los recursos financieros disponibles. Éstos provinieron de quienes estaban en condiciones de aprovechar tasas de rentabilidad superiores a la tasa de ganancia media de la economía y de quienes encontraron

---

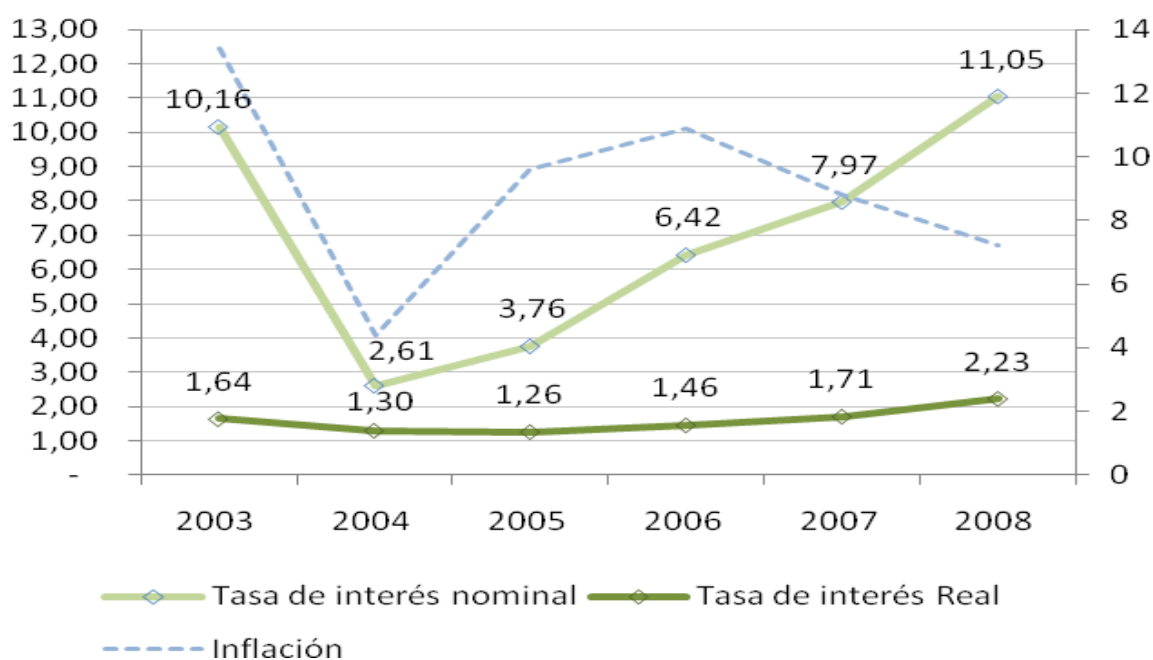
<sup>43</sup> Del *riesgo legal* derivado de la posibilidad de concurso o quiebra de la empresa financiada, del *riesgo de default* en función de la posibilidad de estructurar esquemas de garantías y formas de cobro específicas, del *riesgo de evaluación* a partir de la complejidad de evaluar las fuentes y usos de fondos provenientes de distintas unidades de negocio y del riesgo derivado de la *discrecionalidad del deudor* en el manejo del flujo de fondos consolidado (Cosentino, 2005:17).



en la inversión inmobiliaria la mejor garantía de reserva de valor. Las tasas de rentabilidad y las condiciones de seguridad que ofrecía el desarrollo inmobiliario eran oportunidades difíciles de encontrar en otras actividades económicas.

**FIGURA 28**

**Evolución de la tasa de interés nominal<sup>1</sup> y tasa de interés real<sup>2</sup>**



**Fuente:** Banco Central de la República Argentina (BCRA) para la información correspondiente a la tasa de interés nominal e Instituto Nacional de Estadística y Censo (INDEC) para el Índice de Precios al Consumidor.

**Nota:** <sup>1</sup> La tasa de interés nominal de referencia corresponde al promedio anual que otorgaban los depósitos a plazo fijo de 30 a 59 días de plazo.

<sup>2</sup> La tasa de interés real se elaboró mediante la siguiente fórmula  $ir = [in - \phi] / [1 + \phi]$ ; cuando ir = tasa de interés real, in = tasa de interés nominal y  $\phi$  = inflación

Los cuatro factores desarrollados son cruciales para comprender el extraordinario proceso de valorización que experimentó el suelo porteño y la reactivación de la demanda derivada desde mediados de 2002. Si bien las expectativas de rentabilidad con la compra de suelo y producción de inmuebles estaban cubiertas por el lado del costo de los factores de producción (suelo, mano de obra y materiales de construcción baratos), del costo de oportunidad (tasa de interés real negativa y escasez de alternativas de inversión) y más tardíamente por las formas

de financiamiento de los grandes desarrollos, la disminución relativa del ingreso en dólares que produjo la devaluación y la desaparición casi total del crédito hipotecario plantearon un marco de incertidumbre con respecto a la reacción que habría de tener la demanda final de productos inmobiliarios. En otras palabras, ¿qué tipo de consumidores inmobiliarios se proyectaron satisfacer con los recursos que comenzaron a destinarse a la compra de suelo y construcción de inmuebles luego de la crisis de 2001/02?

## 6. Mercados de suelo y construcción de vivienda, variables correlacionadas

La estimación sobre cuánto, qué y dónde se solicitaron permisos de construcción ofrece evidencia estadística confiable<sup>44</sup> para rastrear el suelo por el cual compitieron los desarrolladores inmobiliarios, así como las expectativas sobre la demanda final que esperaban satisfacer con sus emprendimientos. Desde esta perspectiva, los productos inmobiliarios solicitados para construir abren la posibilidad de reflexionar dos procesos de manera simultánea: el perfil de los consumidores que habrían estado en condiciones de comprar bienes inmuebles y ciertas características de los lotes más demandados.

Según la evolución de los últimos años de este indicador, la demanda de suelo habría aumentado considerablemente. Mientras en el año 2002 se autorizaron para construir menos de 300 mil m<sup>2</sup>, en el año 2005 este valor, con 2,2 millones de m<sup>2</sup>, había superado ampliamente el promedio de lo solicitado entre 1990 y 2008 (1,7 millones de m<sup>2</sup>). Al año siguiente este valor había ascendido a más de 3 millones de m<sup>2</sup>, el pico de la serie del periodo en cuestión. La magnitud de la superficie autorizada para construir desde el año 2005 en adelante es de destacarse puesto que, desde 1978, no se habían registrado valores tan elevados (Fig. 23). Es posible también dimensionar el dinamismo reciente del desarrollo inmobiliario comparando los promedios de la superficie solicitada para construir en los últimos años y en la década pasada. Desde este punto de vista, mientras en el período 1991-2001 se solicitaron para la construcción un promedio anual de 1.7 millones de m<sup>2</sup>, entre 2003 y 2008 este mismo indicador arrojó un valor de 2.3 millones de m<sup>2</sup>.

Pero además de rastrear la evolución de la cantidad absoluta de m<sup>2</sup> autorizados para construir, interesa también analizar los usos del suelo que el desarrollo inmobiliario procuró atender con tales permisos de edificación. Al desagregar la información en un primer nivel de análisis puede constatarse que el 66% del total de la superficie autorizada para construir durante el período 1991-2001 (1,11 millones de m<sup>2</sup>), fue destinado para el uso residencial. Para el período 2003-2008, con un promedio anual de 1.86 millones de m<sup>2</sup>, dicha participación había

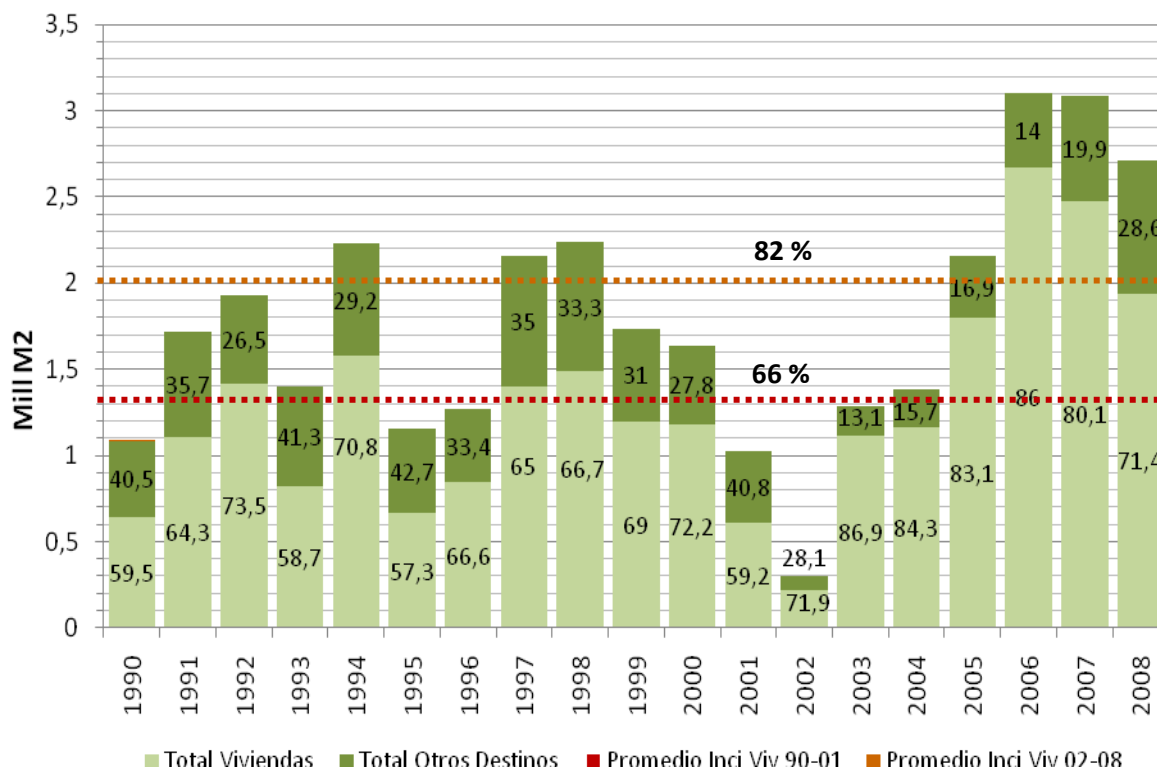
---

<sup>44</sup> Esta información es relevada y sistematizada por la Dirección General de Fiscalización y Control de Obras y Catastro (DGFCOyC).

ascendido a un 82%<sup>45</sup>. La evolución de los valores absolutos y relativos de la construcción para ambos usos también se exhibe en la figura 29.

**FIGURA 29**

**Evolución de la superficie autorizada para construir (millones de m<sup>2</sup>) por uso. CBA, 1990-2008**



**Fuente:** Elaboración propia con datos de la DGFCOYC

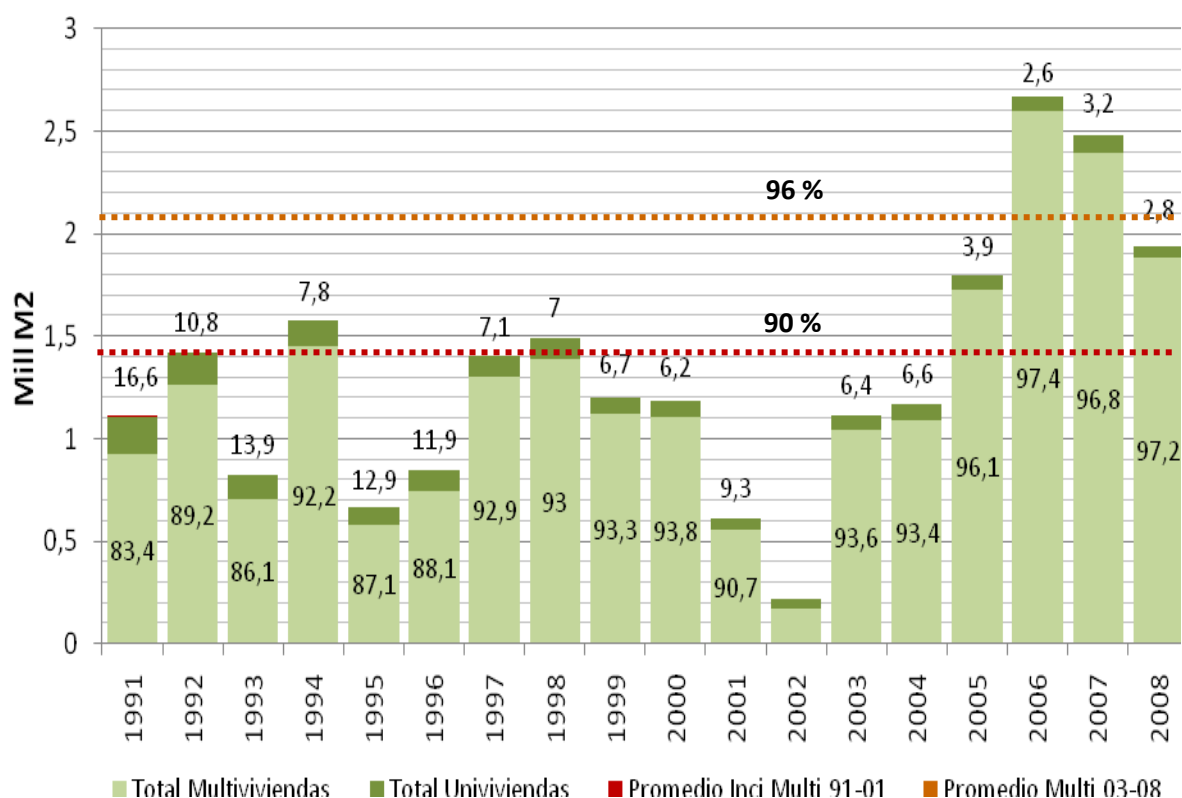
Si reparamos exclusivamente en el uso residencial también podemos notar un incremento absoluto y relativo de la superficie “permisada” para construir vivienda multifamiliar por sobre la vivienda unifamiliar (Fig. 30). Con un promedio anual de 1,01 millones de m<sup>2</sup>, la proporción de superficie autorizada para construir “multivivienda” en el período 1991-2001 rondaba el 90%. Para el período 2003-2008, el promedio de la superficie autorizada para este tipo de edificación ascendió a 1,79 millones de m<sup>2</sup>, hecho que elevó la incidencia de la vivienda mutifamiliar al 96%. En la figura 28 se puede apreciar que la mayor participación

<sup>45</sup> La menor incidencia que tenía, en la década precedente, la vivienda sobre el resto de los usos se vincula con el fuerte crecimiento que experimentó por entonces la construcción de grandes centros comerciales (Hipermercados y Shoppings centers).

que adquirió la “multivivienda” en los últimos años se debe, en lo fundamental, al aumento de la superficie autorizada para construir esta tipología residencial en términos absolutos, pues la cantidad de m<sup>2</sup> para construir “univivienda” no ha variado significativamente en ambos períodos temporales.

**FIGURA 30**

**Evolución de la superficie autorizada para construir vivienda (millones de m<sup>2</sup>) por tipo. CBA, 1990-2008**



**Fuente:** Elaboración propia con datos de la DGFCOYC

De acuerdo a la información estadística analizada puede decirse entonces que, además de la prioridad otorgada al uso residencial, los desarrolladores proyectaron sus negocios inmobiliarios en la construcción de vivienda multifamiliar. Puede inferirse entonces que la presión de la demanda derivada de suelo haya sido mayor sobre aquellos terrenos que, por normativa, soportan una mayor edificabilidad.

Interesa asimismo realizar una comparación entre las cantidades absolutas de los permisos y la superficie de vivienda y viviendas multifamiliares autorizadas para construir en los años 1991-2001 y 2003-2008, como así también la superficie promedio de las unidades que se permitieron en ambos períodos (Fig. 31).

**FIGURA 31**

**Cantidad de permisos, superficie y superficie promedio de vivienda y multivivienda autorizada para construir. CBA, 1991 – 2008**

Año	Viviendas <sup>1</sup>			Multiviviendas <sup>1</sup>		
	Permisos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Superficie promedio (m <sup>2</sup> )	Permisos	Superficie (m <sup>2</sup> )	Superficie promedio (m <sup>2</sup> )
1991	7.079	1.023.155	145	6.403	888.835	139
1992	9.229	1.355.323	147	8.656	1.238.303	143
1993	6.025	754.002	125	5.722	680.938	119
1994	14.999	1.460.159	97	14.680	1.386.245	94
1995	6.353	596.134	94	6.127	545.867	89
1996	7.914	777.396	98	7.661	718.162	94
1997	13.029	1.324.838	102	12.751	1.260.383	99
1998	12.760	1.405.536	110	12.517	1.347.543	108
1999	9.626	1.103.045	115	9414	1.055.622	112
2000	10.027	1.117.210	111	9.859	1.075.598	109
2001	4.957	570.004	115	4.815	536.122	111
2002	1.764	190.479	108	1.658	164.411	99
2003	9.740	1.067.251	110	9.555	1.020.861	107
2004	9.573	1.116.853	117	9.375	1.067.442	114
2005	15.189	1.716.698	113	15024	1.675.785	112
2006	24.796	2.572.295	104	24629	2.529.647	103
2007	24.565	2.350.684	96	24375	2.300.510	94
2008	19.284	1.836.955	95	19151	1.804.056	94
1991-2001	101.998	11.486.802	114	98605	10733618	111
1994-2001	79.665	8.354.322	105	77.824	7.925.542	102
2003-2008	103.147	10.660.736	106	102.109	10.398.301	104

**Nota:** <sup>1</sup> Incluye viviendas en locales. No incluyen obras del Instituto de Vivienda de la Ciudad.

**Fuente:** Elaboración propia con datos de la DGFCOYC

Además de destacarse el dinamismo que tuvo el desarrollo de la vivienda en el último período (en cuyos 6 años se registraron valores similares a los 11 años de 1991-2011), puede notarse que la superficie residencial promedio se redujo levemente comparando ambos períodos (de 114 a 106 m<sup>2</sup> para el total de vivienda y de 111 a 104 m<sup>2</sup> para la vivienda multifamiliar). Esta tendencia a la construcción de unidades de vivienda de menor tamaño podría estar indicando que, en el período reciente, existe una proporción creciente de unidades de vivienda permisadas para atender a una mayor variedad de perfiles socioeconómicos. Sin embargo, al extraer del análisis comparativo a los primeros años de la década pasada (1991-1993) se revierte el sentido de esta hipótesis, pues en el período 1994-2001 la superficie promedio autorizada fue aún menor (102 m<sup>2</sup>) a los años tomados en cuenta de la década actual (104 m<sup>2</sup>).

Antes de avanzar en una reflexión general sobre la articulación del mercado de suelo y el mercado de la vivienda se puede avanzar más en el desagregado de la superficie autorizada para la construcción. Enfoquémonos ahora en la composición de la superficie autorizada para construir vivienda según su categoría. La DGFOCyC desagrega los usos residenciales según cuatro categorías; de menor a mayor estándar, *sencilla*, *confortable*, *lujosa* y *suntuosa*<sup>46</sup>. Resulta llamativo el modo en que sobresale la participación de la superficie autorizada para construir vivienda *suntuosa* entre el resto de las tipologías residenciales en el período 2003-2008 (Fig. 32). Con un total de 4.488.708 m<sup>2</sup>, este producto residencial dio cuenta de más del 40% de la superficie total autorizada para edificar vivienda en el período considerado<sup>47</sup>. La vivienda categorizada como *suntuosa* se corresponde con la tipología residencial que dan a conocer por los medios que la comercializan como *Torres Deluxe*, *Torres Premium* o *Torres country*. En otros términos, el espacio residencial solicitado para atender a los sectores de altos ingresos fue mayor que la superficie permisada para construir el tipo de vivienda que tradicionalmente consumen los estratos medios y medios-altos, pues las dos categorías subsiguientes, la vivienda *lujosa* y *confortable*, promediaron en conjunto un 37%. Por su parte, la superficie residencial destinada a sectores de ingresos medio-bajos, la vivienda *sencilla*, explica un quinto de la superficie solicitada para construir en el mismo período.

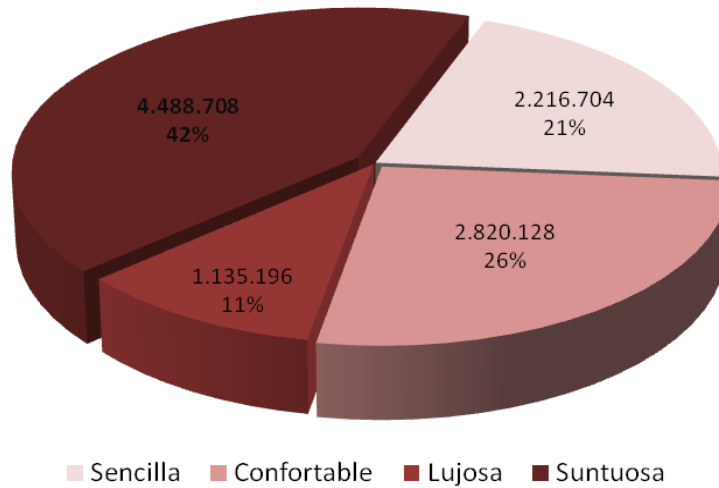
---

<sup>46</sup> En el apartado metodológico se especifica el criterio con el cual la Dirección General de Fiscalización de Obra y Catastro realiza esta clasificación de las viviendas.

<sup>47</sup> Para mayor información sobre la proliferación de este tipo de vivienda puede consultarse Szjanberg (2006).

**FIGURA 32**

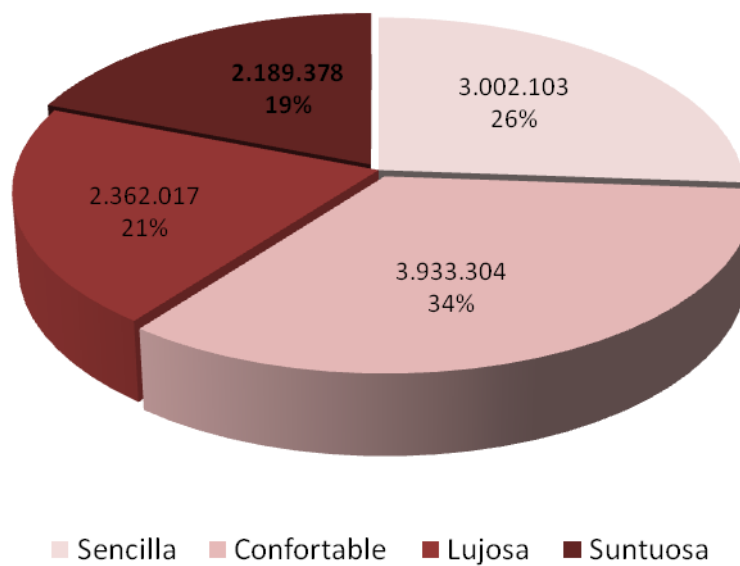
**Cantidad (m<sup>2</sup>) y porcentaje de superficie autorizada para construir vivienda por categoría. CBA, acumulado 2003-2008.**



**Fuente:** Elaboración propia con datos de la DGFCOyC

**FIGURA 33**

**Cantidad (m<sup>2</sup>) y porcentaje de superficie autorizada para construir vivienda por categoría. CBA, acumulado 1991-2001**



**Fuente:** Elaboración propia con datos de la DGFCOyC



Pero como ocurre con toda mirada sincrónica de los procesos, estos datos no develan la evolución o tendencia de la participación que tiene cada tipología residencial sobre el total de  $m^2$  autorizados para construir. Los permisos otorgados para cada tipología residencial no tuvieron siempre las mismas relaciones de proporción. Entre 1991 y 2001 el acumulado de la superficie solicitada para construir vivienda *suntuosa* participó solamente un 19% (Fig. 32 y 33). Por el contrario, el conjunto de las viviendas de menor categoría tuvieron una participación mayor a ésta.

**FIGURA 34**

**Superficie ( $m^2$ ) autorizada para construir vivienda según categoría. CBA, 1991-2008.**

Año	Viviendas				
	Total	Sencilla	Confortable	Lujosa	Suntuosa
	$(m^2)$				
1991	1.023.155	137.462	326.246	446.697	112.750
1992	1.355.323	235.501	307.908	662.326	149.588
1993	754.002	223.890	234.300	220.092	75.720
1994	1.460.159	638.840	446.045	276.514	98.760
1995	596.134	295.774	207.595	53.291	39.474
1996	777.396	293.292	307.538	102.731	73.835
1997	1.324.838	354.554	426.431	131.649	412.204
1998	1.405.536	283.411	523.751	125.002	473.372
1999	1.103.045	198.364	450.662	168.120	285.899
2000	1.117.210	229.207	475.357	114.576	298.070
2001	570.004	111.808	227.471	61.019	169.706
2002	190.479	54.864	79.772	21.235	34.608
2003	1.067.251	191.351	453.184	88.855	333.861
2004	1.116.853	188.814	390.149	119.460	418.430
2005	1.716.698	319.369	370.522	161.443	865.364
2006	2.572.295	537.753	585.229	295.435	1.153.878
2007	2.350.684	546.060	590.117	285.311	929.196
2008	1.836.955	433.357	430.927	184.692	787.979
M <sup>2</sup> acumulados 1991-2001	11.486.802	3.002.103	3.933.304	2.362.017	2.189.378
M <sup>2</sup> acumulados 2003-2008	10.660.736	2.216.704	2.820.128	1.135.196	4.488.708
Incidencias (%) 1991-2001	100	26	34	21	19
Incidencias (%) 2003-2008	100	(-5) 21	(-8) 26	(-10) 11	(+23) 42

**Fuente:** Elaboración propia con datos de la DGFCOyC .

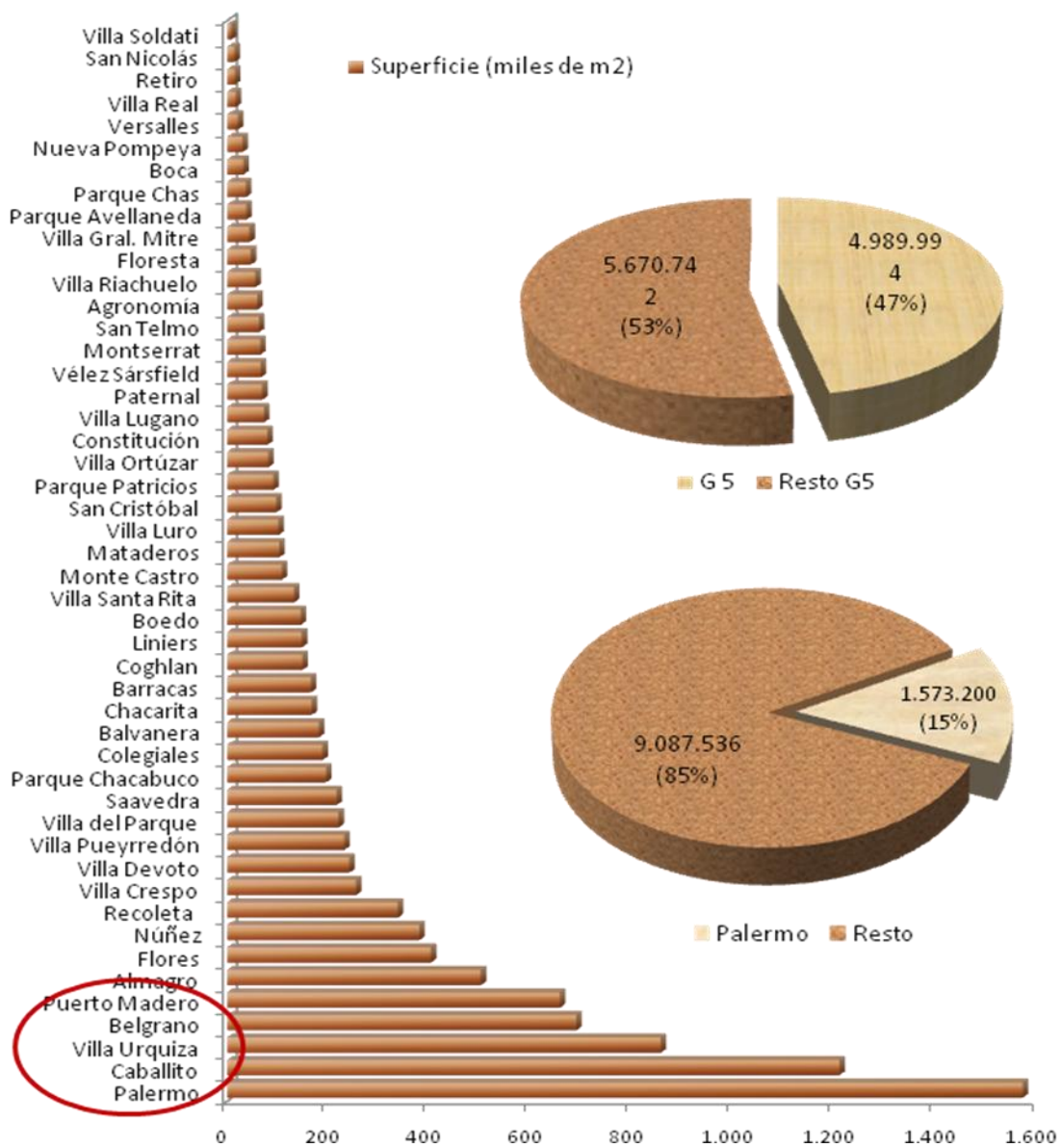
El peso de la construcción de viviendas *suntuosas* ha sido tan significativo que en los últimos años se autorizó poco más del doble de m<sup>2</sup> de esta tipología residencial que en los noventa. Como contrapartida a esta expansión del espacio residencial destinado a sectores de altos ingresos parece haber existido, luego de la crisis de 2001/2002, una pérdida de interés por construir vivienda para sectores medios y medios-bajos. Esto es lo que se pone de manifiesto a partir de la comparación de las incidencias de cada categoría de vivienda en el total de m<sup>2</sup> autorizados para el uso residencial en ambos períodos (Fig. 34).

La vivienda *suntuosa* no solo incrementó su participación relativa en el total de la superficie acumulada entre 1991-2001 y 2003-2008, sino que lo hizo en el orden de los 23 puntos (de 19% a 42%), mientras que el resto de las categorías perdieron peso relativo, principalmente la vivienda *confortable* (-8) y *lujosa* (-10). En otras palabras, el espacio residencial a construir que proporcionalmente deja de solicitarse para sectores medios, pasa a solicitarse para los sectores poblacionales de altos ingresos.

La desigual distribución del espacio residencial autorizado para construir entre 2003 y 2008 también puede visualizarse analizando el comportamiento territorial de la construcción en la CBA. La concentración territorial de la superficie solicitada para construir es de tal envergadura, que solo 5 barrios porteños (Palermo, Caballito, Villa Urquiza, Belgrano y Puerto Madero) explican casi la mitad del espacio residencial habilitado para construir en ese período de tiempo (Fig. 35). Esta selectividad espacial del mercado inmobiliario no ha sido aleatoria. En primer lugar, es notable cómo sobresale el barrio de Palermo concentrando casi el 15 % de toda la superficie autorizada para construir en el conjunto de los barrios porteños. Este barrio, junto a Recoleta, Belgrano (otros de los barrios selectos) y Núñez eslabonan el corredor norte que constituye el sector de la ciudad que presenta las mayores rentas residenciales. Puerto Madero también ha concentrado una gran cantidad de solicitudes para expandir su oferta residencial de alta categoría. De hecho, las multiviviendas *suntuosas* sobresalen en este barrio estructurando parte de su morfología. 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). Estos barrios se han constituido como verdaderas alternativas de inversión ante la falta de suelo en el eje tradicional de alta renta de la ciudad.

FIGURA 35

Superficie autorizada para construir vivienda. Barrios de la CBA, acumulado 2003-2008



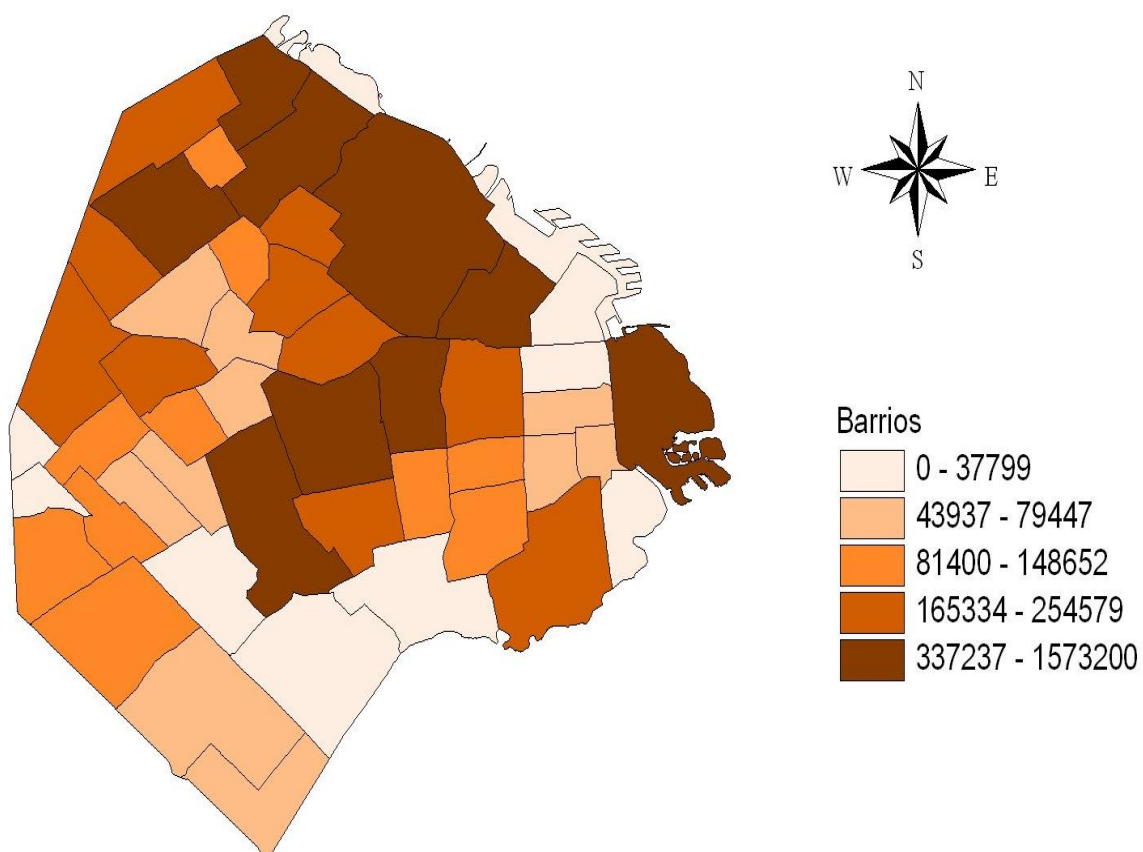
Fuente: Elaboración propia con datos de la DGEyC.

En términos generales, el patrón territorial de la superficie solicitada para construir (predominio del eje norte y, en menor medida, del eje oeste) manifiesta una clara preferencia de los desarrolladores inmobiliarios por construir en las zonas con mayor poder adquisitivo, con la mejor calidad de infraestructura urbana acumulada en el tiempo y bien conectadas, especialmente con el centro de la ciudad a través de la red de subterráneos (Fig. 36). 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 condición socioeconómica (que coincide con la calidad de la infraestructura y servicios urbanos) de los barrios forman parte de las condiciones que habría orientado las preferencias de localización de los desarrollos inmobiliarios.

**FIGURA 36**

**Superficie autorizada para construir vivienda por barrio. CBA período 2003-2008**



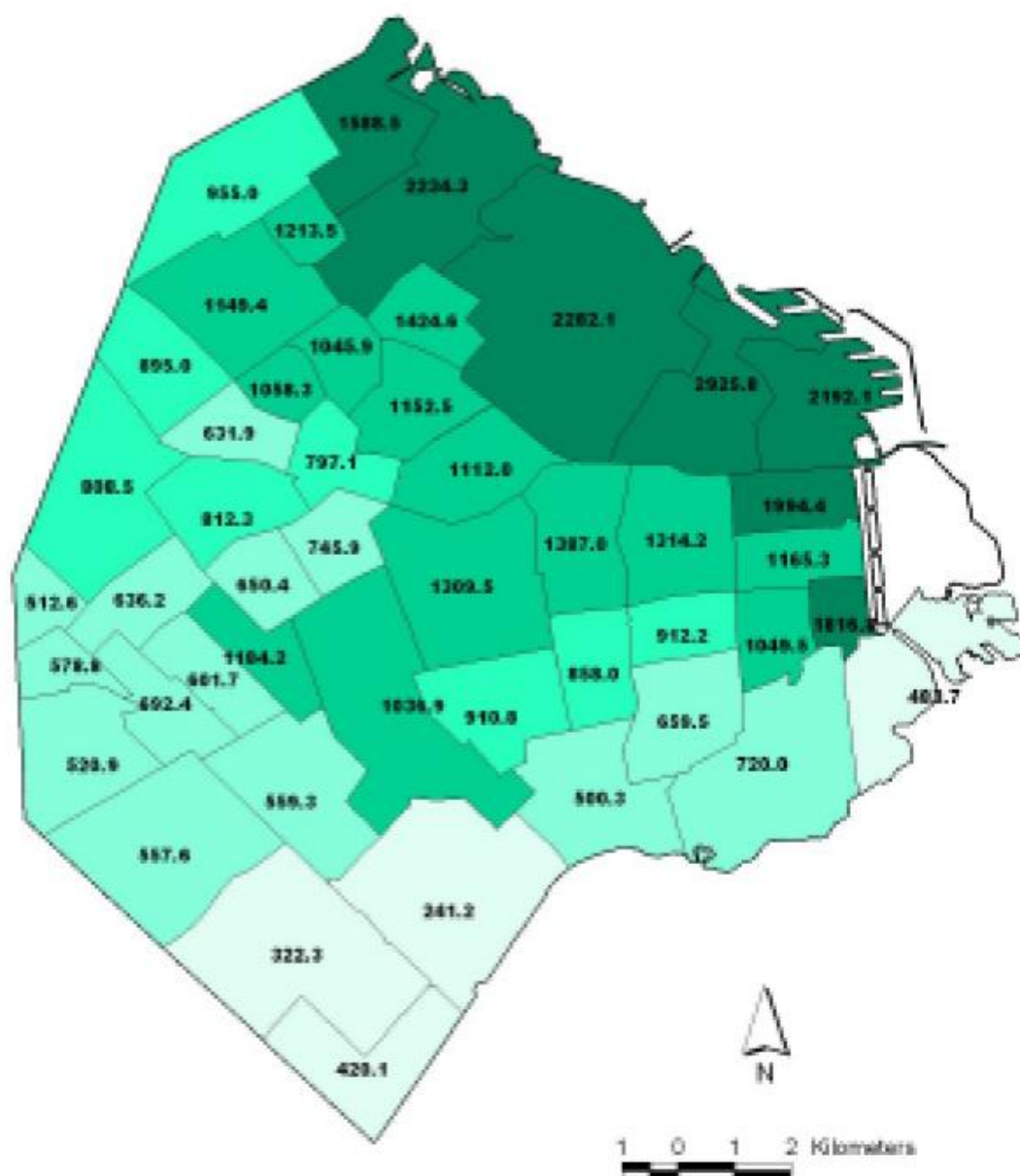
**Fuente:** Elaboración propia con datos de la DGEyC

Resulta interesante confrontar el patrón territorial de la superficie permitida entre 2003 y 2008 con los precios del suelo de diciembre de 2008 (Fig. 36 y 37). 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 eje tradicional de alta renta se diferencia con valores superiores a 1500 U\$S el m<sup>2</sup> del eje oeste y, en mayor medida, del resto de los barrios porteños.

**FIGURA 37**

**Precios del suelo de la CABA en diciembre de 2008.**



Fuente: USIT, enero de 2009

Cabría pensar si además de la conectividad, la concentración de comercios y servicios, la inversión en infraestructura y equipamiento público y la composición socioeconómica, la percepción colectiva de los barrios del eje norte como *espacios de distinción* (Bourdieu, 2000) 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 precios más bajos del suelo. Como ya se ha mencionado anteriormente, la provisión de servicios e infraestructura urbana, el mantenimiento de los espacios públicos y la existencia de un entorno degradado e inseguro son parte de las condiciones urbanísticas que orienta las decisiones de localización residencial hacia otras partes de la ciudad y mantienen al suelo de la zona sur a un precio relativamente bajo.

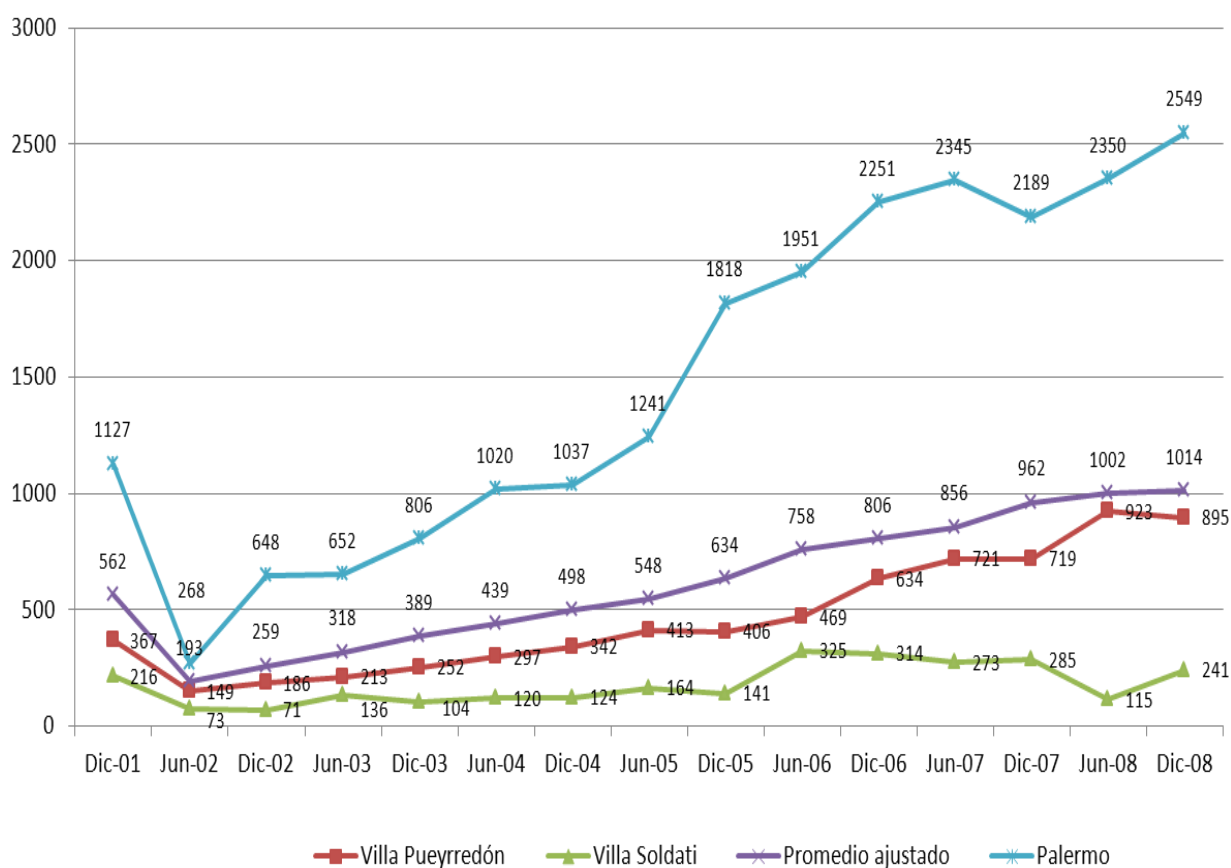
Podemos inferir así que la edificación de vivienda multifamiliar para los estratos económicos de mayor poder adquisitivo en áreas reducidas de la ciudad ha sido el principal motor de la construcción en el período 2003-2008, y que existe cierta correspondencia entre los barrios que presentan los mayores precios del suelo y este patrón territorial del desarrollo inmobiliario. Resulta importante hacer aquí una breve mención sobre la segmentación del mercado de suelo porteño y la incidencia que puede ejercer la evolución de los precios del suelo de los barrios del eje norte sobre la evolución del precio promedio para el conjunto de la ciudad.

En la figura 38 puede notarse cómo, entre junio de 2002 y diciembre de 2008, se fue ampliando cada vez más la brecha de precios del suelo entre Palermo (barrio residencial que, además de haber concentrado la mayor cantidad de superficie autorizada para construir, registró a finales de 2008 y seguido de Recoleta, los mayores precios promedio del suelo y, durante esos años y seguido de Núñez, la mayor valorización del suelo), y Villa Soldati (barrio residencial que, además de haber registrado la menor cantidad de superficie autorizada para construir, registró a finales de 2008 los menores precios promedio del suelo y, durante esos años y seguido de Villa Real y Villa Gral. Mitre, la menor valorización del suelo). La diferencia del precio promedio del suelo en estos barrios era, a mediados de 2002, de aproximadamente 3,7 veces. Luego de haberse registrado un pico de amplitud de casi 13 veces a finales de 2005, a finales de 2008 esa brecha se había ampliado a poco más de 10 veces. Los barrios escogidos para este ejercicio son casos extremos en cuanto al contraste de la dinámica inmobiliaria y la valorización del suelo. Sin embargo, si se replica el mismo

ejercicio con los 5 barrios de mayores y menores incrementos del precio promedio del suelo, prevalece el contraste de los diferenciales de valorización. Esta evolución de las curvas de valorización introduce, al menos, dos cuestiones que son fundamentales para este estudio. En términos de estructura territorial de precios del suelo, sugiere la posibilidad de que el mercado de suelo porteño se haya segmentado en el contexto de mejoramiento de la economía durante el período 2003-2008. En términos metodológicos, pone al descubierto que las zonas de alta valorización (como Recoleta, Palermo y Belgrano) pueden sobredimensionar el precio promedio del suelo analizado para la ciudad en su conjunto<sup>48</sup>.

**FIGURA 38**

**Evolución de precios del suelo promedio (en U\$S) por m<sup>2</sup> en barrios seleccionados de la CBA. Diciembre de 2001-Diciembre de 2008.**



**Fuente:** Elaboración propia sobre datos del CEDEM, DGSIG y USIT.

<sup>48</sup> Inclusive para el promedio utilizado en este análisis que no incorpora valores extremos (*outliers*) de precios del suelo (Retiro y Puerto Madero).

Para poder visualizar este “tirón” que ejercen los precios altos del suelo en los precios promedio del conjunto de la ciudad se decidió introducir en el gráfico la curva de valorización correspondiente a la mediana (Villa Pueyrredón). Interesa observar al respecto el desfase que se produce entre esta curva y la del promedio, particularmente cuando la dispersión de los valores máximos puede provocar un ensanchamiento de esta brecha. Esto ocurre, por ejemplo, en junio de 2006 donde el valor correspondiente al promedio (U\$S 758 m<sup>2</sup>) supera en más de un 60% al correspondiente a la mediana (U\$S 469 m<sup>2</sup>). Es por esta razón que, para realizar un análisis de precios del suelo en un mercado fuertemente segmentado, puede resultar conveniente extraer los valores extremos de la muestra o el universo, así como también incorporar al precio de la mediana.



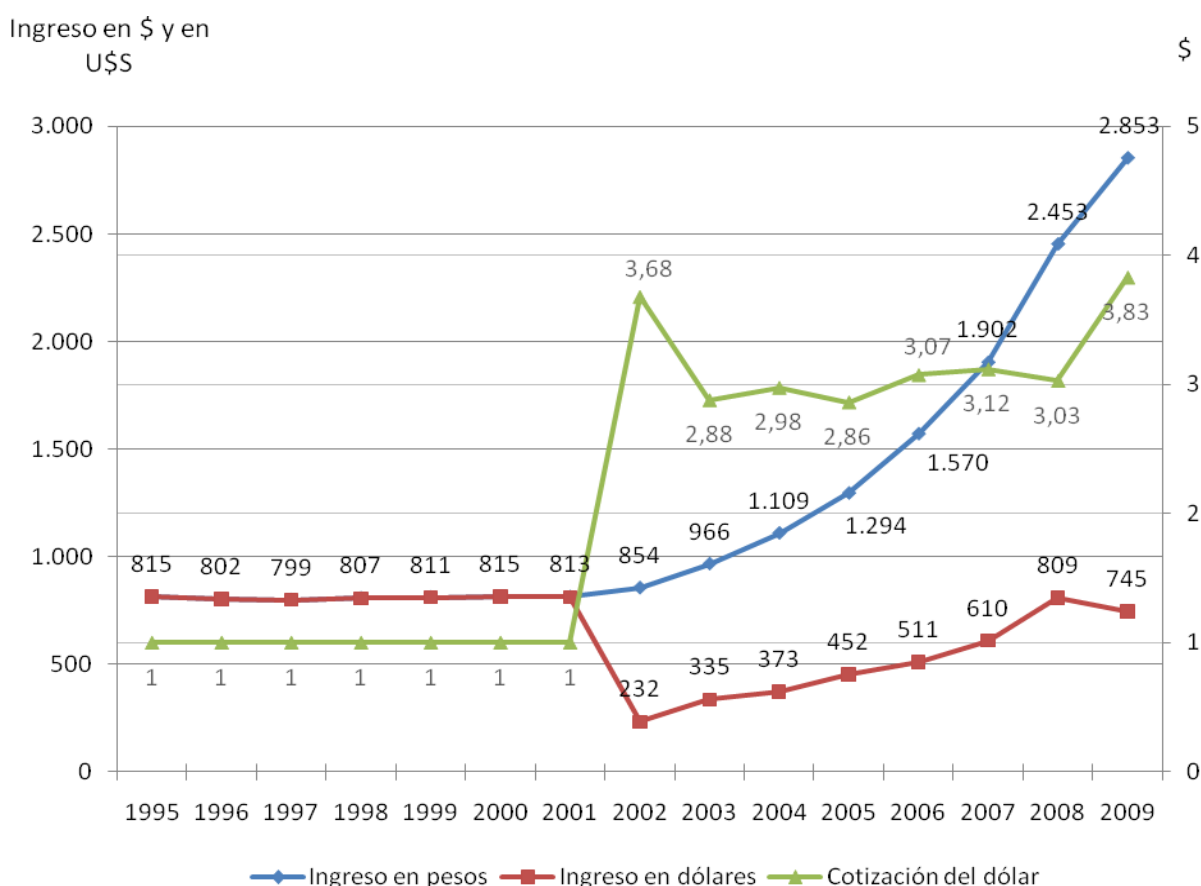
## 7. El impacto de la valorización inmobiliaria en el acceso residencial

En el marco teórico esbozado en el segundo capítulo se sostuvo 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. Desde este punto de vista se argumentó allí por qué el precio del suelo está determinado por el *mejor y mayor uso*. Resulta oportuno agregar a este supuesto teórico que la rentabilidad esperada a partir de lo que se construye sobre un terreno es lo que presiona al alza del precio del suelo. En un contexto de escasez de suelo, como ocurre en los barrios porteños atractivos para construir, es esperable que el precio de los terrenos ofrecidos en el mercado manifieste la intensión que tienen los propietarios por intentar captar la mayor cantidad de dinero que los promotores inmobiliarios estarían dispuestos a ofrecer según la rentabilidad que esperan obtener de sus proyectos inmobiliarios. De acuerdo al análisis de la composición y ubicación de la superficie solicitada para construir en los últimos años, se comprobó la preferencia que existió en el desarrollo inmobiliario por construir vivienda para la población de mayores ingresos en los barrios porteños más exclusivos. El precio de las viviendas construidas en estas porciones de la ciudad también refleja esta tendencia del mercado. La información recogida y sistematizada en este apartado demuestra que las unidades de vivienda de los barrios más cotizados experimentaron, durante el período 2001-2008, una valorización mayor a aquellas que se encuentran en los barrios menos cotizados. Desde este punto de vista, la vivienda multifamiliar *suntuosa* habría contribuido a jalar el precio del suelo de los barrios más solicitados hacia arriba.

El análisis de la variación de precios de los departamentos a estrenar en diferentes barrios de la CBA se realizó entre diciembre de 2001 y abril de 2009. Se consideró pertinente tomar como base de referencia a los valores registrados antes del estallido de la crisis, es decir, a fines de 2001 cuando aún regía la paridad cambiaria uno a uno entre el peso y el dólar. Por entonces el ingreso promedio superaba levemente los 800 pesos/dólares mensuales. Luego de la devaluación, y habiendo transcurrido 7 años y 4 meses, el ingreso medio medido en dólares aún no había logrado recuperar el nivel que presentaba antes de la devaluación de la moneda (Fig. 39). Esto erosionó fuertemente el poder de compra de bienes inmuebles. Se ha comentado en diversos círculos de opinión que el alto costo del dólar y la escasez de crédito hipotecario constituyen los principales factores que dificultaron el acceso a la vivienda. Llama la atención que en estas circunstancias de pérdida real del poder de compra, el costo de las

viviendas haya alcanzado valores ampliamente superiores a los que se registraban antes de la crisis cuando existía, en términos generales, un poder adquisitivo más elevado.

**FIGURA 39**  
**Evolución del costo del dólar<sup>1</sup> y el ingreso medio<sup>2</sup> en pesos y en dólares. CBA, 1995- 2009**



**Fuente:** Elaboración propia con datos obtenidos del Boletín de Estadísticas Laborales que elabora el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

<http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/bel/belDisplay.asp?idSeccion=1&idSubseccion=2>

**Nota:** El coste del dólar fue obtenido de la serie histórica que elabora el Banco Central de la República Argentina. <http://www.bcra.gov.ar/>

<sup>1</sup> Corresponde al costo del dólar en pesos durante los meses de julio de cada año.

<sup>2</sup> Corresponde a la remuneración promedio de los asalariados registrados del sector privado.

En diciembre de 2001 los departamentos de 3 ambientes a estrenar se ofrecieron en los barrios relevados<sup>49</sup> a un promedio levemente inferior a 95 mil dólares (Fig. 40). El rango de variación

<sup>49</sup> Ver en el apartado metodológico el criterio que primó en la selección de estos barrios.

del precio de tales unidades no llegaba a 70 mil dólares. En abril de 2009, el precio promedio de los departamentos había aumentado a casi 122 mil dólares, mientras que la brecha correspondiente al precio mínimo y máximo se amplió a casi 100 mil dólares. Según la evolución de los promedios, que bien podrían estar tironeados por la dispersión de los valores máximos o mínimos, todos los barrios considerados experimentaron un notable proceso de valorización inmobiliaria, aún aquellos que no se encuentran en las zonas tradicionales de asiento de la población de mayores recursos, tales como Almagro, Boedo, Villa Pueyrredón, Flores o Liniers. A pesar de la devaluación del peso, todas las unidades habían adquirido hacia abril de 2009 un precio en dólares altamente superior al que presentaban a finales de 2001, cuando aún regía la convertibilidad cambiaria<sup>50</sup>.

El aumento de las restricciones de acceso a la vivienda tiene una estrecha relación con la depreciación del dólar y con la disminución del crédito hipotecario que en breve se analizará. Pero el aumento del precio de las viviendas que se registró en el conjunto de los barrios porteños también ejerce un peso significativo en las mayores dificultades que encuentran actualmente la población para comprar una vivienda. El ingreso medio en dólares se recuperó en forma considerable en el período 2002-2009. Incluso casi llega a alcanzar los niveles registrados antes del estallido de la crisis (Fig. 39). Las familias que escogen la CBA como lugar de residencia deben, sin embargo, hacer un mayor esfuerzo económico para adquirir una vivienda.

Para tener una idea aproximada de las mayores dificultades que existen para acceder a una vivienda se calcularon la cantidad de Años Ingresos Medio (AIM) que eran necesarios en diciembre de 2001 y abril de 2009 para comprar un departamento de características similares en diferentes barrios porteños<sup>51</sup>. Como puede observarse en la figura 40, a fines de 2001 se necesitaban en promedio 9,7 AIM para adquirir un departamento en los barrios que se eligieron para este análisis. Para abril de 2009 se requerían casi 4 AIM más para el mismo propósito. De todas maneras, la diversidad socioeconómica de los barrios elegidos determina una diferencia notable en cuanto a los AIM necesarios para comprar un departamento en ellos.

---

<sup>50</sup> En otro trabajo (Baer, 2008) se identificó, en una muestra similar de barrios, que ya en el año 2006 los departamentos había superado el precio que tenía a finales de 2001.

<sup>51</sup> En el apartado metodológico se detalla el procedimiento utilizado para construir este indicador.

FIGURA 40

**Precio de oferta (U\$S) de departamentos de tres ambientes a estrenar ubicados frente a calle o avenida y Años Ingresos Medio (AIM) para la compra de una unidad**

Barrio	Dic-01		Abr-09		Dic-01 / Abr-09 Diferencia AIM para la compra de una unidad
	Precio Unidad	AIM para comprar unidad	Precio Unidad	AIM para comprar unidad	
Recoleta	134.274	13,8	180.282	20,2	6,4
Belgrano	91.880	9,4	135.500	15,2	5,8
Palermo	138.297	14,2	173.440	19,4	5,2
Almagro	83.177	8,5	117.957	13,2	4,7
Colegiales	102.826	10,5	131.461	14,7	4,2
Boedo	84.962	8,7	112.723	12,6	3,9
Caballito	95.805	9,8	114.184	12,8	3,0
Villa Urquiza	91.706	9,4	110.582	12,4	3,0
Villa Pueyrredón	75.250	7,7	93.176	10,4	2,7
Flores	74.598	7,6	91.283	10,2	2,6
Liniers	69.217	7,1	80.974	9,1	2,0
Promedio	94.727	9,7	121.960	13,7	3,9
Rango	69.080	7,1	99.308	11,1	4,5
Ingreso en pesos	813		2842		
Costo del dólar	1,00		3,82		
Ingreso en dólares	813		744		

**Fuente:** Elaboración propia a partir del relevamiento efectuado por el CEDEM para los informes de coyuntura económica números 5 (diciembre de 2001) y 25 (abril de 2009).

En 2001, la diferencia de AIM entre los barrios más y menos cotizados de la muestra era de 7,1. En 2009 esa brecha se había ampliado a 11,1. Interesa en este punto destacar la mayor variación que ha presentado, en el período analizado, el rango con respecto al promedio. Esto ocurre porque se agranda la diferencia de AIM a medida que se eleva la condición socioeconómica de los barrios. Es decir, la variación absoluta de AIM necesarios para comprar un departamento entre 2001 y 2009 es mayor en el caso de los barrios (o departamentos) más caros. Son los barrios tradicionales más cotizados del eje norte los que sobresalen en este sentido. Recoleta, el barrio residencial por excelencia de los sectores socioeconómicos más altos se destaca registrando una variabilidad de 6,4 AIM entre esos años. Le siguen los barrios de Belgrano y Palermo con un adicional de 5,8 y 5,2 AIM respectivamente para la misma finalidad. Pero en las zonas de la muestra menos cotizadas

también se necesitan más AIM para acceder a un departamento con las características señaladas. Villa Pueyrredón, Flores, Liniers constituyen barrios de asiento tradicional de estratos de medianos ingresos. En suma, todos los barrios son más caros que antes, pues hay que reunir una mayor cantidad de AIM para poder vivir en ellos<sup>52</sup>. En los barrios donde esta brecha es mayor existen mejores condiciones urbanísticas y de accesibilidad, por lo tanto, fueron y son elegidos como lugar de residencia por las familias de mayor poder adquisitivo.

Es importante destacar que este ejercicio vinculado a la presión que ejerce la valorización inmobiliaria en el ingreso medio se ha efectuado sobre departamentos a estrenar de 3 ambientes, y que ese segmento del mercado residencial no es el más indicado para medir el poder de compra de una primera vivienda por parte de familias jóvenes que, en caso de poder comprar una unidad nueva, tienden a lograrlo sobre unidades de menor tamaño. Lamentablemente no disponemos de un relevamiento que siguiera la evolución de precios de departamentos de dos ambientes por barrio desde el año 2001 (antes de la devaluación del peso), como en el caso de los departamentos de 3 ambientes. Pero se han conseguido datos de precios para este segmento de mercado con fecha base a julio de 2005 (Fig. 41). Como podrá observarse en el respectivo cuadro, en todos los barrios seleccionados el precio de esta tipología de vivienda residencial experimentó un importante aumento entre esa fecha y abril de 2009. Pero la valorización inmobiliaria de los barrios seleccionados muestra cierta disparidad. En todos los casos la valorización supera el 50%, pero en barrios como Boedo y Barracas los valores de abril de 2009 llegan a duplicar, a grandes rasgos, a los registrados en julio de 2005. Otro barrio que se destaca en este sentido es Villa Crespo en donde, en el período de tiempo considerado, se detectó un incremento del 84% en el precio de los departamentos nuevos de dos ambientes. En los tres casos se trata de barrios muy cercanos y bien conectados al centro de la ciudad, lo que podría estar indicando una mayor concentración de la demanda inmobiliaria de este segmento del mercado en zonas de fácil acceso a la aglomeración de actividades que caracteriza al centro de la metrópoli.

A pesar de haber aumentado el precio de los departamentos en estos y en los demás barrios, la diferencia de AIM para la compra de los mismos ha sido mínima. Esto se debe al mejoramiento relativo que experimentó el ingreso medio de los asalariados privados en el

---

<sup>52</sup> Un informe del Banco Mundial (2006) ya anunciaba en el año 2006 que solamente el quintil superior de los hogares podía lograr comprar una vivienda de 3 ambientes.

período de tiempo considerado. El aumento relativo del poder de compra en dólares (de U\$S 452 a U\$S 744) explica que, a pesar de haberse registrado un aumento significativo del precio de los departamentos de dos ambientes, el esfuerzo monetario para la compra de una unidad ha sido similar en julio de 2005 y en abril de 2009.

**FIGURA 41**

**Precio de oferta (U\$S) de departamentos de dos ambientes a estrenar ubicados frente a calle o avenida y Años Ingresos Medio (AIM) para la compra de una unidad**

Barrio	Julio de 2005		Abril de 2009		Jul-05 / Abr-09	Jul-05 / Abr-09
	Precio unidad	AIM para comprar unidad	Precio unidad	AIM para comprar unidad	Diferencia de AIM para la compra	Valorización porcentual de unidades
Barracas	37.920	7,0	78.047	8,7	1,8	106
Boedo	41.712	7,7	82.278	9,2	1,5	97
Villa Crespo	43.680	8,1	80.214	9,0	0,9	84
Nuñez	55.418	10,2	93.946	10,5	0,3	70
Flores	43.536	8,0	73.549	8,2	0,2	69
Almagro	50.496	9,3	83.085	9,3	0,0	65
Villa Devoto	45.840	8,5	74.982	8,4	-0,1	64
Belgrano	61.499	11,3	99.272	11,1	-0,2	61
Caballito	49.349	9,1	78.382	8,8	-0,3	59
Palermo	51.750	9,5	82.166	9,2	-0,3	59
Villa Urquiza	50.936	9,4	78.427	8,8	-0,6	54
Recoleta	71.394	13,2	109.170	12,2	-0,9	53
Promedio	50.294	9,3	84.460	9,5	1,6	68
Rango	33.474	6,2	35.621	4,0	2,7	53
Ingreso en pesos	1.294		2.842			
Costo del dólar	2,86		3,82			
Ingreso en dólares	452		744			

**Fuente:** Elaboración propia a partir del relevamiento efectuado por el CEDEM para los informes de coyuntura económica números 5 (diciembre de 2001) y 25 (abril de 2009).

La diferencia de los períodos de tiempo y los barrios adoptados para el análisis de precios, y el poder de compra, de departamentos nuevos de dos y tres ambientes impide realizar cualquier tipo de conclusión sobre el patrón territorial de valorización de ambos mercados de

viviendas. Sin embargo, no está demás mencionar la tendencia, casi invertida, que parece existir en cuanto a los barrios más y menos valorizados en un mercado y en otro. Pues las zonas más valorizadas y donde más AIM se requieren para la compra de una unidad han sido, en el caso del mercado de departamentos de tres ambientes, los barrios tradicionales de asiento residencial de estratos socioeconómicos de ingreso altos y medios-altos (Recoleta, Belgrano y Palermo). Para el caso del mercado residencial de departamentos de dos ambientes estos barrios no han sido los que más aumentaron en los años considerados, ni mucho menos. Pero insistimos, al no disponer precios para los mismos barrios y años de estos tipos de vivienda, no fue posible tener una idea acabada y representativa sobre el comportamiento territorial de la valorización de ambos mercados de vivienda.

De acuerdo a lo analizado hasta aquí, se puede inferir que las mayores dificultades de acceso residencial no solo se relacionan con la depreciación del peso, sino con una lógica particular del desarrollo inmobiliario que contribuye a aumentar el precio de los terrenos y la vivienda, especialmente en los barrios de la CBA mejor categorizados. Durante el proceso reciente de valorización inmobiliaria los barrios tradicionalmente exclusivos son en la actualidad aún más excluyentes. Este fenómeno también encuentra una explicación en la lógica que mostró la activación de la demanda final de inmuebles luego de la crisis de 2001/02. La desconfianza que se generó en torno al sistema financiero, sumado a la inexistencia de opciones de inversión de riesgo acotado, contribuyó a liberar un flujo de fondos que no solo encontró en el “ladrillo” el mejor resguardo de valor. Conformado en su mayoría por propietarios rentistas, este tipo de demanda se concentró en el mercado de vivienda nueva ubicado en los barrios mejor categorizados de la CBA, pues es allí de donde se obtienen las mejores rentas y, aún en los momentos de crisis, dónde el mercado de alquileres no pierde tanto dinamismo como en las zonas menos cotizadas<sup>53</sup>.

El retroceso del ingreso con respecto al precio de la vivienda plantea el interrogante sobre la forma en que la demanda final podría haber costado la compra de vivienda en el contexto macroeconómico y financiero inaugurado luego de la crisis de 2001. El crédito hipotecario no se expandió en los años posteriores a la crisis, por eso fue y continúa siendo insuficiente para asistir a la demanda de vivienda que no posee ahorro y depende del salario para acceder a su

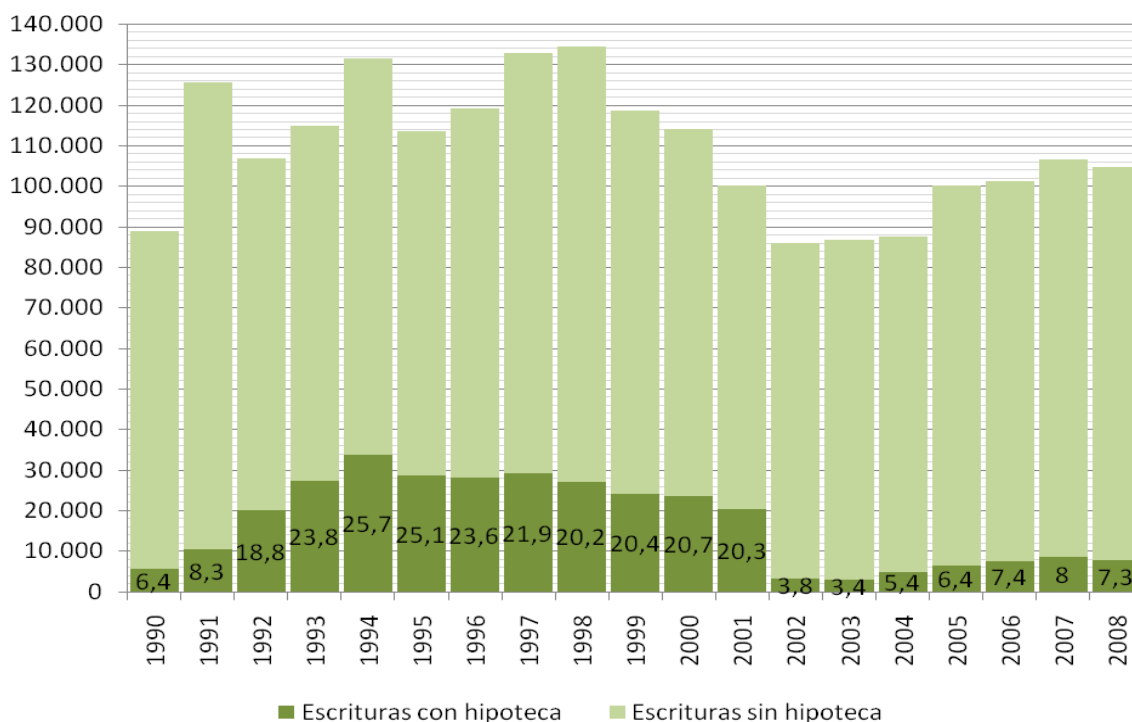
---

<sup>53</sup> Según Rozados y otros. (2003), fueron alrededor de 7500 millones de dólares los que, a raíz de la desconfianza en el sistema financiero, se destinaron a la compra de inmuebles en zonas centrales con buena ubicación.

compra. La incidencia máxima de las escrituraciones efectuadas con hipoteca sobre el total de las escrituras traslativas de dominio solo alcanzó el 8% para 2007 que fue el año con mayor cantidad de escrituraciones realizadas luego de la crisis (Fig. 42). Existe un fuerte contraste entre la evolución de las escrituras con hipoteca luego de la crisis económica de finales de los 80 (caracterizada por la mayor hiperinflación de la historia del país) y la de 2001/02. Tras recuperarse luego de 1992, y luego de una máxima del 25,7% en 1994, la incidencia de las escrituras con hipoteca no disminuyó por debajo de un quinto de las escrituraciones totales efectuadas en los años 90. Nada de eso ocurrió luego de la última gran crisis donde las hipotecas han representado una parte ínfima de las operaciones de compraventa de inmuebles.

**FIGURA 42**

**Cantidad de escrituraciones traslativas e hipotecarias e incidencia (%) de las hipotecas en el total de las escrituraciones. CBA, 1990-2008**



**Fuente:** Elaboración propia con datos del Registro Nacional de la Propiedad Inmueble (RNPI)

**Nota:** No podemos dejar de tener en cuenta que el dato de las escrituras es un dato incompleto, pues no incluye las preventas, ventas en pozo, dinero que los inversores colocan en emprendimientos al costo, etc. todos medios de canalización de recursos hacia el mercado inmobiliario que no había en 2002.



La escasa producción de vivienda para estratos socioeconómicos medios y medio-bajos, la contracción del salario con respecto al valor de los inmuebles y la insuficiencia de crédito hipotecario contribuyen a expandir la demanda de vivienda de alquiler para estos sectores poblacionales (CEDEM, 2006). Sin embargo, la oferta relativa de vivienda usada y nueva en alquiler parece ser escasa, no solo por el engrosamiento de la demanda recién mencionado, sino también por la orientación predominante que ha tenido el desarrollo inmobiliario en la expansión residencial para los estratos socioeconómicos de mayor poder adquisitivo. Este desacople entre oferta y demanda de alquiler ha contribuido a aumentar el precio de las locaciones y, por lo tanto, a aumentar la presión del costo de vivienda en la estructura de ingresos de las familias. La expansión de la demanda de vivienda en alquiler, el estancamiento de la producción de vivienda para los sectores de ingresos medios, y el consecuente aumento de los precios locativos, contribuyen asimismo a incrementar el precio de las unidades del mercado secundario de viviendas.

Independientemente de lo ocurrido en el mercado de residencias usadas, lo cierto es que en el mercado de viviendas a estrenar el precio experimentó, en los años posteriores a la crisis, un aumento formidable. ¿Por qué aumentó tanto si el poder real de compra de estos bienes disminuyó? ¿En las condiciones actuales de restricción presupuestaria y de acceso al crédito hipotecario, quiénes han comprado o estarían en condiciones de comprar efectivamente las viviendas multifamiliares *suntuosas* que, como lo analizamos en el capítulo anterior, protagonizaron el período de auge del mercado inmobiliario de los 2000?

La crisis de 2001/02 ha dejado al descubierto el segmento de población cuyo poder de compra de bienes inmuebles no ha dependido exclusivamente de las remuneraciones al trabajo ni del acceso al crédito hipotecario. Tal como lo demuestra la figura anterior, la mayor parte de las compraventas del mercado inmobiliario de la CBA se realizaron por fuera del sistema crediticio, es decir, pagando al contado. ¿De dónde provino tal liquidez? No resulta sencillo rastrear la proveniencia de los fondos volcados en el mercado inmobiliario en la década de 2000. Como tema de investigación futura sería interesante rastrear las fuentes de liquidez que contribuyeron al dinamismo que adquirió el mercado inmobiliario en el período 2003-2008. No obstante, existen algunas pistas para intuir parte de la proveniencia y magnitud de los recursos financieros que motorizaron la construcción y compra de vivienda.

A finales de 2003 la economía del país se fue estabilizando y la liquidez fue retornando al sistema financiero. Los operadores del sector coincidían por entonces que una parte no desdeñable de la inversión inmobiliaria se financió con recursos nacionales repatriados (Cedem, 2006). Por su parte, los ahorros que habían quedado congelados en el *corralito* se fueron liberando de a poco y por diferentes modalidades. La retención de esta masa de dinero en los bancos nacionales se extinguió definitivamente el 21 de agosto de 2005 cuando venció la última reprogramación. Existía asimismo una masa considerable de capital que no había quedado en el *corralito* y tampoco había sido enviada al exterior con anterioridad al estallido de la crisis. Según el informe elaborado por la Comisión Especial Investigadora sobre Fuga de Divisas de la Cámara de Diputados, durante el año 2001 se fugaron del país 16 mil millones de pesos/dólares pero “solamente” lograron retirarse de los plazos fijos de los bancos 29 mil millones de pesos/dólares. Es decir, al menos 13 mil millones de dólares líquidos quedaron en manos de los ahorristas del país por este motivo.

El contexto económico nacional e internacional de los años 2000 generó condiciones económicas favorables para algunos sectores productivos. El caso más evidente es el sector agrícola exportador (especialmente el de producción de soja) que, al aprovechar el tipo de cambio local y el precio alto del mercado mundial de granos, generó un excedente de ganancia que encontró en el mercado inmobiliario una de las mejores alternativas de inversión. Los recursos financieros provenientes del ahorro y de las actividades productivas más dinámicas han sido utilizados para financiar el desarrollo inmobiliario y la compra de unidades de vivienda que mantengan o incrementen los valores en dólares. En cuanto a la demanda final de vivienda, Rozados (2005) agrega que, en un primer momento, han comprado quienes conservaron dólares tras la devaluación ó aquellos que tienen actividades vinculadas al comercio exterior, y que luego se han sumado comerciantes y productores agropecuarios al negocio inmobiliario. Si le agregamos a este panorama, la participación creciente de inversores extranjeros como consumidores y financistas del desarrollo inmobiliario, el bajo costo de la construcción y del suelo en los primeros años del período analizado y el uso cada vez más extendido del fidecomiso como herramienta de financiamiento, tenemos una aproximación a las condiciones de mercado que propiciaron el desarrollo y la compra de los máximos protagonistas del reciente “boom” inmobiliario: el uso residencial, la tipología de vivienda multifamiliar y la categoría *suntuosa*.

## 8. Conclusiones

A partir del desarrollo de este trabajo de investigación se pueden obtener algunas conclusiones sobre el comportamiento del mercado de suelo de la ciudad de Buenos Aires entre los años 2003 y 2008. Existen elementos para considerar que el fuerte incremento del precio de los terrenos y la segmentación territorial del mercado inmobiliario no solo se relacionan con el reciente contexto de crecimiento económico, sino también con el singular comportamiento que ha desempeñado el desarrollo inmobiliario de acuerdo a las oportunidades de negocio establecidas por el escenario macroeconómico inaugurado luego de la crisis de 2001/02, especialmente en lo que hace al tipo de cambio, a la pérdida de poder adquisitivo en dólares y a la ausencia de crédito hipotecario.

De acuerdo a los registros que realiza la CBA sobre la superficie que autoriza para construir, el período 2003-2008 se destaca con una enorme cantidad de m<sup>2</sup> habilitados, especialmente el año 2006 que registró el récord máximo de los últimos 27 años. Si bien el uso residencial fue el principal protagonista de este “boom” de la construcción, las condiciones para acceder a una vivienda se redujeron para la mayor parte de los habitantes y usuarios de la ciudad.

Las mayores restricciones de acceso residencial se vinculan con la devaluación del peso, pero también con el gran aumento del precio que se produjo en los bienes inmuebles a pesar de haber disminuido el poder de compra en dólares. Esta coyuntura de tintes paradójicos afectó fundamentalmente a la población cuya disponibilidad de pago depende de forma exclusiva de las remuneraciones al trabajo. En este panorama, la inexistencia de crédito hipotecario llegó a visualizarse durante los primeros años tras la crisis como un obstáculo que, de manera inevitable e inmediata, frenaría al desarrollo inmobiliario. Pero durante el período de tiempo analizado esta predicción no se ha cumplido, más bien todo lo contrario. El desarrollo inmobiliario se ha destacado como una de las actividades más dinámicas de la economía de la ciudad.

La disminución generalizada del poder de compra de bienes inmuebles, sumada a la falta de alternativas de financiamiento, ha orientado la construcción de vivienda hacia los sectores de la población con mayor poder adquisitivo y ahorro suficiente para comprar vivienda al contado. Esto explicaría los dos sentidos del alto grado de concentración que ha caracterizado

al desarrollo inmobiliario: el territorial (5 barrios selectos) y el asociado a la categoría de vivienda (multifamiliar suntuosa). Para la demanda derivada esta situación significó un aumento de la competencia por la adquisición de suelo en ubicaciones estratégicas. La escasez de lotes en estos lugares y la renta potencial esperada por estos proyectos inmobiliarios de alto estándar explican que el aumento del precio de los lotes en los barrios porteños más dinámicos, en lo referido a la construcción de vivienda, haya superado al incremento promedio del precio del suelo registrado para el conjunto de la ciudad entre junio de 2002 y diciembre de 2008. En otras palabras, la segmentación del mercado de la vivienda tiene su contrapartida en la segmentación del mercado de suelo. El supuesto teórico ricardiano que sostiene que el precio de la tierra es determinado por el rendimiento económico del producto (y no a la inversa) ha contribuido a la explicación de este fenómeno.

El doble sentido de la concentración del desarrollo inmobiliario también pudo haber favorecido al aumento del precio del suelo en algunas zonas que no fueron especialmente atractivas para construir vivienda multifamiliar suntuosa. Al expandirse la oferta residencial (casi únicamente) para la población con mayores recursos, al contraerse el ingreso con respecto al precio de la vivienda y al no contar con crédito hipotecario, numerosas familias de estratos medios y medios-bajos no tuvieron otra alternativa que volcarse al mercado de alquileres. Sin embargo, la presión de la demanda de alquiler no fue correspondida con una expansión de nuevas unidades locativas. Esta situación de escasez relativa de vivienda en el mercado de alquileres ha aumentado los costos de arrendamiento para la población<sup>54</sup>. Como línea de investigación futura cabría preguntarse cómo afectan las rentas del mercado secundario de alquileres en el precio del suelo de aquellas porciones de la ciudad que no recibieron inversiones para la construcción de vivienda nueva.

Sea a través de la compra o por la vía del alquiler, lo cierto es que para acceder a la vivienda a través de las reglas del mercado inmobiliario formal se debe realizar en la CBA en la actualidad un gran esfuerzo monetario<sup>55</sup>, especialmente en los barrios con mejor calidad de servicios, infraestructura y equipamiento. El crecimiento de las *villas*, de las ocupaciones de

---

<sup>54</sup> Sin embargo, para los inversores inmobiliarios el aumento de los cánones locativos no ha sido suficiente como para que los niveles de renta (en pesos) en relación al valor de mercado de las propiedades (en dólares) alcanzara los niveles de la década pasada (Rozados et. al, 2003).

<sup>55</sup> Además del aumento de los cánones locativos, el mayor esfuerzo para alquilar una vivienda se relaciona también con los requisitos exigidos por los propietarios para arrendar sus viviendas, especialmente con la exigencia de ciertas garantías propietarias que no todos disponen.

inmuebles y de los desalojos forzados son algunos de los síntomas que manifiestan la imposibilidad que tienen numerosas familias para lograrlo, a pesar del crecimiento económico y de una cierta mejoría en los indicadores socioeconómicos<sup>56</sup>.

Una mención sobre la relación establecida entre la demanda derivada de suelo y la demanda final de vivienda en los últimos años. Es importante destacar que entre los consumidores inmobiliarios no solo existen usuarios de vivienda, sino también lo que Morales (2007) entiende por *propietarios patrimonialistas* y *propietarios inversionistas*, es decir, consumidores que compran vivienda como reserva de valor o como activo de inversión respectivamente. Las bajas tasas de interés y la fuerte desconfianza en el sistema bancario para el depósito de ahorros también han orientado la inversión hacia los bienes inmobiliarios para obtener una renta que, si bien parece algo exigua considerando su rendimiento en relación a la inversión, resulta ser segura como reserva de valor. Cabe preguntarse si desde el ámbito de las políticas urbanas es posible morigerar las condiciones de mercado que refuerzan este uso de la propiedad inmobiliaria y orientar los recursos disponibles hacia la producción de vivienda que atienda las necesidades de acceso a la vivienda<sup>57</sup>. Es cierto que el usufructo de la propiedad para percibir una renta mucho le debe a las sucesivas crisis económicas y los procesos inflacionarios que castigaron al país a lo largo de su historia y que, frente a estos escenarios hostiles, la población supo encontrar en la compra de dólares y de bienes inmobiliarios la mejor opción para preservar el valor de sus ahorros y obtener una renta segura *ad eternum*. La crisis económica de 2001/02 podría haber contribuido a reforzar aún más esta conducta patrimonialista que fomenta la producción de vivienda para este uso. Simultáneamente, en el contexto metropolitano de Buenos Aires se deterioraron aún más las históricas condiciones de acceso al suelo, la vivienda y a la ciudad.

El gran aumento del precio del suelo, los contrastes territoriales en cuanto a los niveles de valorización inmobiliaria y el patrón de vivienda producida en los últimos años, han determinado que las áreas de la ciudad tradicionalmente exclusivas sean en la actualidad aún

---

<sup>56</sup> Consúltese Ciccolella y Baer (2008).

<sup>57</sup> A partir de los datos censales de 2001 se ha calculado que en Argentina se necesitan 326 mil unidades nuevas por año para satisfacer la necesidad de nuevos hogares y eliminar gradualmente el déficit de viviendas existentes en un plazo de 10 años. El sector de la construcción tendría que construir un total de 3,26 millones de unidades de vivienda en una década: 1,375 millones para satisfacer el crecimiento urbano, 535 mil para reemplazar el parque de viviendas en barrios pobres, 549 mil para reparar y modernizar las que se encuentran en estado de deterioro y 797 mil unidades para reducir el hacinamiento existente a la fecha (Banco Mundial, 2006).

más excluyentes. El mayor esfuerzo monetario que se requiere para residir en ellas así lo demuestra. A la luz de estos fenómenos, y como un aporte de investigación a las políticas urbanas tendientes a producir una ciudad más equilibrada en términos de equidad e integración territorial, se considera pertinente estudiar las características de *segregación residencial* (Sabatini, 2004) que podrían estar gestándose actualmente en la CBA y su contexto metropolitano.

La pérdida de oportunidad que supone un contexto de sostenido crecimiento económico (con cierta generación de empleo y reducción de la pobreza) para mejorar el acceso residencial ampliando la oferta de vivienda a través del mercado, también plantea la necesidad de implementar medidas con el fin de encaminar el desarrollo socio-territorial de un modo más inclusivo. En este sentido, cabe preguntarse por la necesidad de contar con una política urbana que incida en la oferta pudiendo liberar el stock de vivienda y suelo en desuso, e incluso reducir el precio de los bienes inmuebles (Morales, 2005). En este sentido, y como propuesta de investigación de carácter propositivo, cabría preguntarse por la conveniencia de instrumentar un *impuesto inmobiliario* que castigue la retención de bienes inmuebles vacantes (De Cesare 2004). Por otra parte, existe en el territorio porteño una gran cantidad de inmuebles que son propiedad pública y privada del gobierno de la ciudad y nacional. (Mignaqui y Arias, 2009). Se trata de recursos estratégicos que abren la posibilidad de hacer una gestión de suelo y vivienda pública tendiente a mejorar las condiciones de oferta de vivienda para los estratos sociales de medianos y bajos recursos en una porción central de la metrópoli, como lo es la CBA.

La ausencia de políticas idóneas que fomenten la producción de suelo y vivienda para sectores medios y populares genera perjuicios para la ciudad y para el propio sector inmobiliario, además de contribuir a la exclusión de un derecho universal tan básico y vital como lo es el acceso a una “vivienda digna”. Los principios rectores que establece la *Carta Mundial de Derecho a la Ciudad* (UN-HABITAT, 2004) ofrecen un horizonte para la intervención pública en esta materia, especialmente los planteos formales referidos al *derecho a la ciudad* que amplían la mirada tradicional de las condiciones de vida centrado en la vivienda y el barrio, para ampliarla a la ciudad y sus bordes rurales. Entre otros aspectos, el *derecho a la ciudad* pone en cuestión el acceso equitativo a los servicios y equipamientos urbanos, la repartición igualitaria de las cargas y los beneficios asociados al proceso de urbanización y el

aprovechamiento colectivo de la riqueza que produce la comunidad con su esfuerzo, es decir, la gestión social de la renta urbana. En el contexto regional de América latina y el Caribe, algunos países comenzaron a transitar en tal sentido. Ciertos principios establecidos en la *Ley de Reforma Urbana* de Colombia (Ley 388/97) y en el *Estatuto de la Ciudad* de Brasil así lo demuestran.

## Bibliografía

ABRAMO, Pedro (2001) *Mercado e Ordem Urbana. Do caos à teoria da localização residencial*, Bertrand Brasil, FAPERJ, Rio de Janeiro, 2001.

ALONSO, William (1964) *Location and Land Use*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

BAER, Luis (2008) “Precio del suelo, actividad inmobiliaria y acceso a la vivienda. Algunas reflexiones sobre el caso de la Ciudad de Buenos Aires luego de la crisis de 2001/2002”, en *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales*, Ministerio de Vivienda de España, Madrid.

BODONI, Hugo (1985), *Geografía Urbana de Chile*, Tomo X, Colección Instituto Geográfico Militar, Santiago de Chile, 1985.

BORELLO, José Antonio “El mundo productivo de la Región Metropolitana de Buenos Aires”, en *Aproximaciones al mundo productivo de la Región Metropolitana de Buenos Aires*, Borello J. A. (coord.), Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 2007.

BORRERO, Oscar (2002) *Avalúos de inmuebles y garantías*, Biblioteca de la Construcción, Bhandar Editores, Bogotá, 2000.

BOURDIEU, Pierre (2000) *Las estructuras sociales de la economía*, Manantial, Buenos Aires, 2001.

BOURDIEU, Pierre (1979) *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*, Taurus, Madrid, 1991.

CICCOLELLA, Pablo y Luis BAER (2008) “Buenos Aires tras la crisis: ¿Hacia una metrópolis más integradora o más excluyente?”, en *Ciudad y Territorio*, Vol. XL, Nro 157, Madrid.

CICCOLELLA, Pablo (1999) *Globalización y dualización en la Región Metropolitana de*



Buenos Aires. *Grandes inversiones y reestructuración socioterritorial en los años noventa*, en *Revista EURE*, Vol.25, Nro.76, Santiago de Chile, diciembre de 1999.

COSENTINO, Adrián (2005) *Ingenierías Financieras Innovativas para el Desarrollo de Proyectos de Infraestructura*, Documento del FONCAP, 2005. (Mimeo)

CRISTINI, Marcela y Ramiro MOYA (2004) *Las instituciones del financiamiento de la vivienda en Argentina*, Documento de Trabajo Nro. 498, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington D.C., 2004.

CRUCES, Guillermo; HAM, Andrés y Martín TETAZ (2007) *Quality of Life in Buenos Aires Neighborhoods: Hedonic Price Regressions and the Life Satisfaction Approach*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington D.C., 2008.

(<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1622283>)

CUENIN, Fernando (2009) *Patrimonio cultural y desarrollo socioeconómico: la recuperación de áreas centrales históricas*, Banco Interamericano de Desarrollo, 2009.

(<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=2028631>)

DARIN - DRABKIN, Haim (1977) *Land policy and urban growth*, Pergamon Press, New York.

DE CESARE, Claudia (2004) “Características generales del impuesto a la propiedad inmobiliaria en América Latina”, en *7ma Conferencia Internacional: La Optimización de Los Sistemas del Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria en Latinoamérica*, Guadalajara, 2004.

DUARTE, Juan (2010) “Adquisición de suelo para las políticas de vivienda y regularización dominial. El caso del Conurbano Bonaerense 2003/2008”, Lincoln Institute of Land Policy (Working Paper).

DUARTE, Juan (2007) “El aprovechamiento real de la edificabilidad y su relación con los precios del suelo en la Ciudad de Buenos Aires”, *Curso de Profundización en Políticas de Suelo Urbano en América Latina (Trabajo de finalización)*, Lincoln Institute of Land Policy,

Programa para América Latina y el Caribe, Ciudad de Panamá.

FRANCESCHINI, Juan Carlos (2000) *El mercado inmobiliario y la preparación de proyectos*, ICONSITE Editora, Buenos Aires.

FURTADO, Fernanda (1999) *Recuperação de mais-valias fundiárias urbanas na América Latina: debilidade na implementação, ambigüidades na interpretação*, Tese de Doutorado, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo.

GARCÍA LÓPEZ, Miguel Ángel (2001) “Distribución de la actividad económica y estructura urbana: el caso de la región metropolitana de Barcelona”, *Document de Treball 01.19*, Departament d’Economia Aplicada, Bellaterra, Diciembre 2001.

JARAMILLO, Samuel (2008) *Hacia una teoría de la renta del suelo*, Ediciones Uniandes, Santa Fe de Bogotá.

JARAMILLO, Samuel (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*, 2003. Mimeo.

KREIMER, Néstor (2006) “Como armar un Fideicomiso Inmobiliario”, en *Seminario de fideicomisos inmobiliarios*, Reporte Inmobiliario, 18 de diciembre de 2006, Buenos Aires.

KUNZ BOLAÑOS, Ignacio (2003) *Usos del suelo y territorio. Tipos y lógicas de localización en la ciudad de México*. Facultad de Arquitectura, Universidad Nacional Autónoma de México, Ed. Plaza y Valdés, Ciudad de México.

LACALLE, María Laura (2007) *Vivienda para segmentos medios. Estrategias de financiación y oportunidades de inversión a partir de un modelo de articulación publico privado*, Tesis de Maestría en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios, Universidad de Belgrano, Ciudad de Buenos Aires, 2007.

LUNGO, Mario (2000) *La tierra urbana*, UCA Editores, El Salvador, 2000.

MANCUSO, Franco (1980) *Las experiencias del zoning*. Gustavo Gili, Barcelona

MARX, Carlos (1981) *El Capital. Crítica de la Economía Política. El proceso global de la producción capitalista*, Tomo III, Vol. III, Libro Tercero, Siglo XXI Editores; México, 2006.

MIGNAQUI, Iliana y Santiago ARIAS (2009) “Política fundiaria y desarrollo urbano: Oportunidades y amenazas para la tierra vacante en Buenos Aires”, en *II Seminario Políticas Urbanas, Gestión Territorial y Ambiental para el desarrollo local*, Instituto de Planeamiento Urbano y Regional, (FAU), Universidad Nacional del Nordeste.

MIGNAQUI, Iliana y Daniela SZAJNBERG (2003), Tendencias en la organización del espacio residencial de la Región Metropolitana de Buenos Aires en los noventa, en: *Procesos territoriales en Argentina y Brasil*, A. Fani, C. Alessandri y R. Bertonecello (comps), pp. 91-115. Universidad de San Pablo y Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

MILLS, Edwin (1983) “Urbanización y valor de la tierra en países en desarrollo”, en *Revista Eure*, Vol. X, Nro. 28, Santiago, 1983.

MORALES, Carlos (2005) “Algunas peculiaridades del mercado de suelo urbano”. *Texto preparado para el Curso a Distancia de Mercados de Suelo en Ciudades Latinoamericanas*, Lincoln Institute of Land Policy, marzo de 2005.

MORALES, Carlos (2003) “La imposición a la propiedad en el financiamiento de las ciudades frente a la globalización”, en: *II Seminario Internacional sobre Impuesto Predial, el Catastro y Contribuciones Alternativas para el Financiamiento Urbano. Hacia la innovación hacendaria municipal*, Guadalajara, 25 y 26 de septiembre de 2003. Institutos para el Desarrollo Técnico de las Haciendas Públicas (INDETEC)

POPPER, Karl (1969) “La lógica de las ciencias sociales”, en: Popper, C y T Adorno et. al, *La lógica de las ciencias sociales*, Grijalbo, México, 1978.

RICARDO, David (1959) *Principios de Economía Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica, México, México DF, 1959, capítulo II, “Sobre la Renta”.

ROZADOS, José Germán GÓMEZ PICASSO y Ricardo ULIVI (2003) “Devaluation and Real Estate Values: The Argentine Case”, en: *Real Estate Issues*, Vol. 29, No. 2, National Association of Realtors, Chicago.

SABATINI, Francisco (2004) "Medición de la segregación residencial: reflexiones metodológicas desde la ciudad latinoamericana", en: *Los Barrios Cerrados en Santiago de Chile: Entre la Exclusión y la Integración residencial*, Cáceres, Gonzalo y Francisco Sabatini (Eds.), Lincoln Institute of Land Policy e Instituto de Geografía de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.

SABATINI, Francisco (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, n° 77, Santiago de Chile, mayo de 2000.

SABATINI, Francisco (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 de 1981.

SANDRONI, Paulo (2004) “Financiamiento de grandes proyectos urbanos”, en *Grandes Proyectos Urbanos*, M. Lungo, (comp.), UCA editores, San Salvador.

SALAS CANEVARO, Juan (2009) “La expansión en el sector construcción y su impacto en la Lima de hoy”, en *Pensamiento y acción*, Vol. 6. No 1, 2009.

SMITH, Adam (1794) *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Volumen 1, Editor Oficina de la Viuda é Hijos de Santander, procedencia del original Universidad de Columbia (digitalizado en julio de 2009).

SMOLKA, Martim (1981) “Precio de la tierra y valorización inmobiliaria urbana: esbozo para una conceptualización del problema”, en: *Revista Interamericana de planificación*. Vol. XV, Nro. 60, diciembre de 1981.

SZAJNBERG, Daniela (2006) *El proceso de densificación del tejido residencial en buenos*

*aires desde los años noventa*, Tesis de Maestría en Planificación Urbana y Regional, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad de Buenos Aires.

TODARO, Rosalba. (1978). “La renta de la tierra: algunos antecedentes teóricos”, en *Revista Eure*, Volumen 15, págs. 37-48, Santiago de Chile, 1978.

TRILLA, Carmen y Sonia LLERA (2003), “Elementos explicativos del comportamiento del precio de la vivienda”, en *Revista del Colegio de Economistas de Madrid*, Año 21, Nro. 96, 2003, pág. 83-91.

TRIVELLI, Pablo (2006a) “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 teóricos y empíricos”, *Curso Fundamentos para el Análisis de los mercados de suelo en América Latina*, Lincoln Institute of Land Policy, Santiago de Chile, noviembre de 2006.

TRIVELLI, Pablo (2006b) “*Algunos antecedentes para un análisis del mercado de suelos urbano*”, *Curso Fundamentos para el Análisis de los mercados de suelo en América Latina*, Lincoln Institute of Land Policy, Santiago de Chile, noviembre de 2006.

TRIVELLI, Pablo (1981) “Elementos teóricos para el análisis de una nueva política de desarrollo urbano: Santiago de Chile”, en: *Revista Interamericana de Planificación*, México, Vol. XV, N° 60, Diciembre. pp. 44-69.

YUJNOVSKI, Oscar (1984) *Claves políticas del problema habitacional argentino, 1955-1981*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

## Fuentes documentales

ATLAS AMBIENTAL DE BUENOS AIRES (AABA), Informe sobre el transporte automotor privado.

([http://www.atlasdebuenosaires.gov.ar/aaba/index.php?option=com\\_content&task=view&id=279&Itemid=122&lang=es](http://www.atlasdebuenosaires.gov.ar/aaba/index.php?option=com_content&task=view&id=279&Itemid=122&lang=es))

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (BCRA), Serie histórica de la cotización del dólar. (<http://www.bcra.gov.ar/>)

BOLETÍN DE ESTADÍSTICAS LABORALES (BEL), Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

(<http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/bel/belDisplay.asp?idSeccion=1&idSubseccion=2>)

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO METROPOLITANO (CEDEM), *Informes de Coyuntura Económica* (cuatrimestral) de la Ciudad de Buenos Aires, Dirección General de Estadística y Censos (DGEyC), Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, varios números. (<http://www.estadistica.buenosaires.gov.ar/areas/cedem/coyuntura27.php>)

CEDEM, *Informes económicos* (bimensual) de la Ciudad de Buenos Aires, Dirección General de Estadística y Censos, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, varios números.

([http://www.cedem.gov.ar/areas/des\\_economico/cedem/](http://www.cedem.gov.ar/areas/des_economico/cedem/))

CEDEM (2006) *Informe de Coyuntura Económica* (cuatrimestral) de la Ciudad de Buenos Aires, Dirección General de Estadística y Censos, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

(<http://www.estadistica.buenosaires.gov.ar/areas/cedem/coyuntura27.php>)

COMISIÓN ESPECIAL INVESTIGADORA SOBRE FUGA DE DIVISAS DE LA ARGENTINA (2005) *Fuga de divisas en la Argentina*. Honorable Cámara de Diputados de la Nación, Informe final, Buenos Aires, Flacso/Siglo XXI Editores.

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (DGEyC) (2003) *Informe de Edificación de la Ciudad de Buenos Aires*, Dirección General de Estadística y Censos,

Ministerio de Hacienda del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

([http://www.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis\\_estadistico/nuevoinforme/Edificacion\\_2003.pdf](http://www.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/nuevoinforme/Edificacion_2003.pdf))

DGEyC (2010) *El Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires - 2008*, Informe de resultados Nro. 411, 5 de Enero de 2010.

([http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis\\_estadistico/411\\_producto\\_bruto\\_geografico\\_2008.pdf](http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/hacienda/sis_estadistico/411_producto_bruto_geografico_2008.pdf))

DIRECCIÓN GENERAL DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN GEOGRÁFICA (DGSIG), *Informes de precios del suelo para la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*, varios números, DGEyC, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

(<http://usig.buenosaires.gov.ar/publicaciones.asp>)

LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA EL LA REGIÓN METROPOLITANA DE BUENOS AIRES, Subsecretaría de Urbanismo y Vivienda. Dirección Provincial de Ordenamiento Urbano y Territorial, Provincia de Buenos Aires, 2007.

REPORTE INMOBILIARIO, Portal de Economía y Real State, Buenos Aires.

(<http://www.reporteinmobiliario.com/nuke/index.php>)

ROZADOS, José (2005) “Hace falta políticas activas en construcción”, *Reporte inmobiliario*, octubre de 2005. <http://www.reporteinmobiliario.com/nuke/article611-hacen-falta-politicas-activas-en-construccion.html>

TOMINO, Pablo (2007) “Los accesos a la ciudad, una pesadilla”, *Diario La Nación*, 20/05/2007. [http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=910250](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=910250)

UN-HABITAT (2004) “Carta Mundial de Derecho a la Ciudad”, en *Foro Mundial Urbano II*, Barcelona, noviembre de 2004.

UNIDAD DE SISTEMA DE INTELIGENCIA TERRITORIAL (USIT), *Informes de precios del suelo para la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*, varios números, DGEyC, Gobierno de

la Ciudad de Buenos Aires.

WORLD BANK (2006) *Review of Argentina's Housing Sector: Options for Affordable Housing Policy*, Policy Research Working Paper, November 2006.