

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA
MAESTRÍA EN ECONOMÍA URBANA

LOS DETERMINANTES DE LAS VIVIENDAS
DESOCUPADAS EN MONTEVIDEO

Alicia Rubini Azpiroz

Director: Dr. Ec. Pablo O. Trivelli

Diciembre 2010

Agradecimientos:

Quiero agradecerle a mi tutor Dr. Pablo Trivelli. A la Organización de Estados Americanos por apoyarme a través de su programa de becas y a los responsables de la MEU de la UTDT que acompañaron el proceso. A Noemí Alonso, Patricia Roland, Martha Siniacoff, Julio Villamide y Carlos Casacuberta por el generoso tiempo dedicado en entrevistas. A la Dirección Nacional de Vivienda del Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, en particular a Gonzalo Altamirano y Sandra Rodríguez. A la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, en especial a Daniel Macadar y Adela Pellegrino. A Juan Carlos Apolo, Daniel Christoff y Diego Capandeguy.

A Nicolás Wschebor y Enrique Rubini sin quienes esta tesis no hubiera sido posible.

INDICE

1 – Introducción	1
2 – Objetivo General	15
3 – Marco Conceptual	15
4 – Presentación y verificación de hipótesis	29
4.1 – HIPÓTESIS 1: Pérdida de población en el área central	29
4.1.1 – Dinámica demográfica.....	29
4.1.2 – Acceso al área central para población de menores ingresos.....	40
4.2 – HIPÓTESIS 2: Viviendas desocupadas que se encuentran dentro del mercado inmobiliario.....	49
4.2.1 – El mercado se ajusta a través de mercado de arrendamiento.....	56
4.2.2 – Desajuste entre oferta y demanda debido al producto	65
4.3 – HIPÓTESIS 3: Viviendas desocupadas que se encuentra fuera del mercado inmobiliario	74
5 – Conclusiones	94
6 – Bibliografía	104
7 – Anexos	107

1 – INTRODUCCIÓN

Los datos presentados en el último Censo de Población y Vivienda realizado en 2004 indicaban para el departamento de Montevideo un total de 499.252 viviendas particulares de las cuales 10,0% se encontraban desocupadas¹. Si observamos la evolución de la condición de ocupación de las viviendas en el período intercensal 1996 - 2004 vemos que, mientras el número total de viviendas particulares en el departamento presentó un incremento de 9,9%, para el mismo período las viviendas desocupadas presentaron un incremento de 110,9%. Esto significa que la tasa de vacancia habitacional de Montevideo pasó de 5,8% en 1996 a 10,0% en 2004 mientras que en el mismo período la dotación de viviendas aumentaba en un 9,9%.

CUADRO N° 1 – Condición de Ocupación de las Viviendas

<i>Año</i>	<i>Total de viviendas particulares</i>	<i>Viviendas particulares desocupadas</i>	<i>% de vacancia</i>
1996	453.874	26.293	5,8
2004	499.252	49.971	10,0
Diferencia 04-96	45.378	29.168	

(Fuente: CPV INE 1996, 2004 Fase I)

Si nos remontamos hacia atrás en el tiempo vemos que la tasa de vacancia en el departamento de Montevideo era de 4,2% y 6,9% para los censos de 1975 y 1985 respectivamente. Por lo tanto, la tasa de vacancia de 10,0% registrada en el censo de 2004 resulta llamativa, dado que este nivel parece ser mayor que el que podría existir en cualquier mercado inmobiliario que se encuentre funcionando normalmente.

Desde el punto de vista de la economía urbana, este fenómeno resulta interesante por las siguientes razones. En primer lugar, porque en los mercados inmobiliarios existe una tasa de vacancia normal (que es el porcentaje de viviendas vacías existentes en el mercado que son necesarias para que se realicen las transacciones de compraventa y alquiler) que se estima es del orden del 5% del stock de viviendas y que generalmente

¹ A efectos de este trabajo se considera como viviendas desocupadas aquellas clasificadas por el Instituto Nacional de Estadística como viviendas en alquiler o venta, en construcción y desocupadas por “otros motivos”. No se consideran como viviendas desocupadas las viviendas de temporada porque cumplen una función de uso residencial, aunque sea de forma temporal.

coincide con la tasa de vacancia real observada en las ciudades cuando el mercado funciona normalmente; pero en el caso de Montevideo la tasa de vacancia observada en 2004 supera con creces la tasa normal.

Esta brecha entre tasas de vacancia normal y observada debería generar una reacción en el mercado inmobiliario. Esto significa que cuando en una ciudad se produce un aumento del stock habitacional desocupado por encima del nivel habitual y esas viviendas pasan a incorporarse al mercado inmobiliario al ser ofrecidas en alquiler o venta, es esperable que el mercado reaccione con el tiempo, ya sea ajustando los precios de las propiedades a la baja o desacelerando la producción de nuevas viviendas. Sin embargo, esto no parece haber sucedido en Montevideo. Este ajuste en el mercado inmobiliario podría tomar algún tiempo debido al largo período de maduración que tienen las decisiones de inversión en vivienda, pero en el período intercensal 1996-2004, la tasa de vacancia aumentó y también lo hizo la producción de viviendas nuevas.

En segundo lugar, en cualquier ciudad donde los mercados funcionaran normalmente en todo su territorio, se podría esperar que la vacancia fuera homogénea. En el caso de Montevideo, a nivel metropolitano llama la atención que las tasas de vacancia habitacional no sean homogéneas en el territorio. Se trata de un fenómeno específico de algunas partes de la ciudad lo que invita a explorar sobre las particularidades de dichas áreas y las razones que dan origen a este fenómeno.

En tercer lugar, este fenómeno tiene que ver con la conducta de distintos actores, y en particular con la de los propietarios y los posibles compradores, así como los arrendatarios y los arrendadores; pero también con los desarrolladores inmobiliarios, que son los que toman decisiones que determinan el flujo de nuevas viviendas. Un fuerte incremento de la tasa de vacancia estaría indicando un desajuste entre oferta y demanda, cuya explicación no resulta obvia, especialmente si se mantiene o se incrementa en el tiempo y por lo tanto, no se trata de un fenómeno coyuntural.

Este fenómeno no solo atañe a actores económicos individuales. También puede tener un impacto urbano, ya que puede significar un alto costo social para la ciudad y para los propietarios tener un stock edificado que no se utiliza. De parte de los organismos

públicos vinculados a estos temas se reconoce una preocupación que se manifiesta en varios estudios, pero hasta el momento no se ha logrado un diagnóstico claro, no se han tomado medidas concretas, ni se han elaborado políticas públicas específicas tendientes a solucionar este problema.

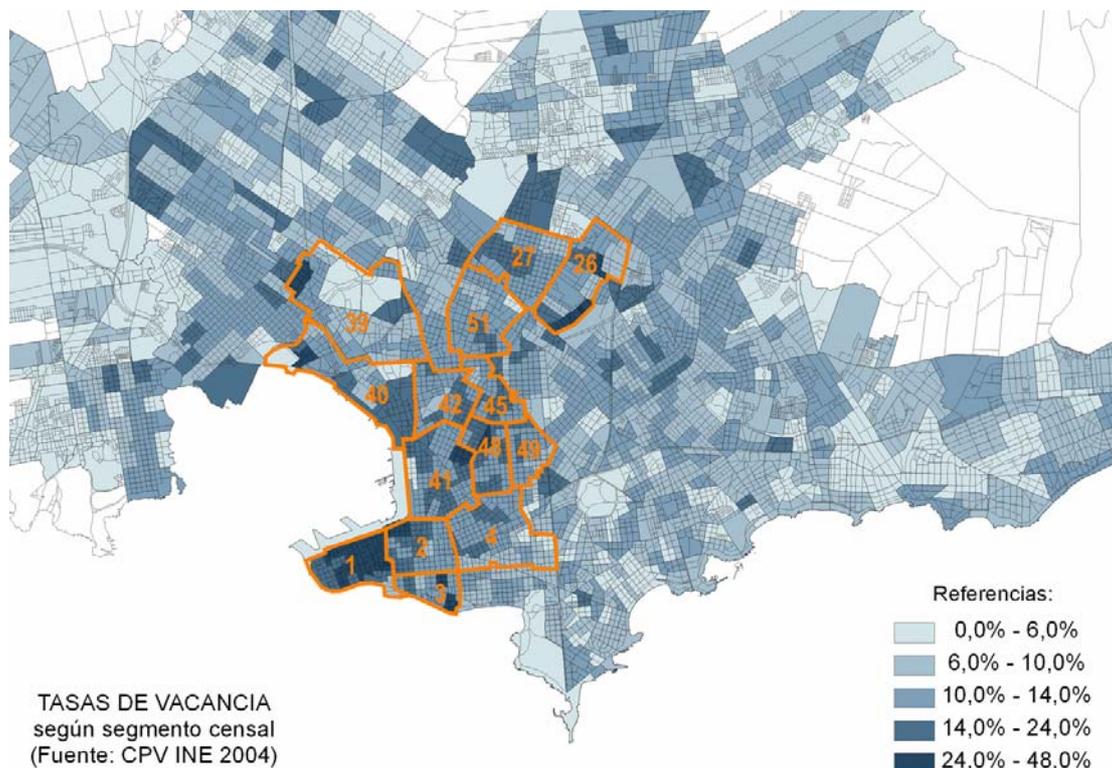
La gran cantidad de artículos y entrevistas vinculados al tema que han surgido en la prensa en los últimos años², translucen una preocupación que ha comenzado a ocupar un lugar en el debate público y las autoridades del gobierno están intentando abordar el problema.

La problemática planeada no tiene respuestas obvias en base a lo que uno conoce de economía de mercado, debido a que nos encontramos frente a un claro desajuste entre oferta y demanda que se acentúa en el tiempo y se concentra en algunos espacios de la ciudad. Según la literatura de la teoría económica, el mercado tendría la capacidad de regularse por si mismo frente a este desajuste, alcanzando con el tiempo un nuevo equilibrio. Sin embargo, en este caso los mercados aparentemente no se ajustan automáticamente lo cual puede generar un resultado ineficiente en la utilización del stock habitacional existente. Entonces, el esfuerzo de este trabajo será desentrañar cuáles podrían ser las posibles explicaciones que tiene este fenómeno a fin de poder intervenirlo.

La tasa de vacancia del departamento de Montevideo en 2004 era 10,0%, pero si uno hace un análisis territorializado se da cuenta que la misma varía según zonas. Como se indica en el Plano N° 1, los segmentos censales que destacan por sus altas tasas de vacancia pertenecen a los siguientes barrios: Ciudad Vieja, Barrio Sur, Aguada, Villa Muñoz - Retiro, Centro, Castro - Castellanos, Figurita, Reducto, Capurro - Bella Vista, La Comercial, Cerrito, Cordón, Prado – Nueva Savona (Ver Plano con nomenclatura de barrios en Anexo). El barrio que presenta un mayor nivel de vacancia es la Ciudad Vieja, con 26,3% de viviendas desocupadas, seguido por Barrio Sur con 17,4% (Ver tabla de tasas de vacancias por barrios en Anexo).

² Radio El Espectador (www.espectador.com), Programa En Perspectiva 12.10.2005, 12.01.2008 04.02.2008. Diario El Observador (www.observa.com.uy), “Viviendas Vacías en Montevideo”, 04.03.2004, “Nuevo aforo y Nueva Contribución Inmobiliaria”, 24.02.2008. Diario El País (www.elpais.com.uy), “Las casas Vacías del Estado” 12.01.2008, “Asentamientos: Entrevista a María José Álvarez Rivadulla” 30.04.2007, “FUCVAM promueve ocupación ilegal de tierra” 28.07.2007

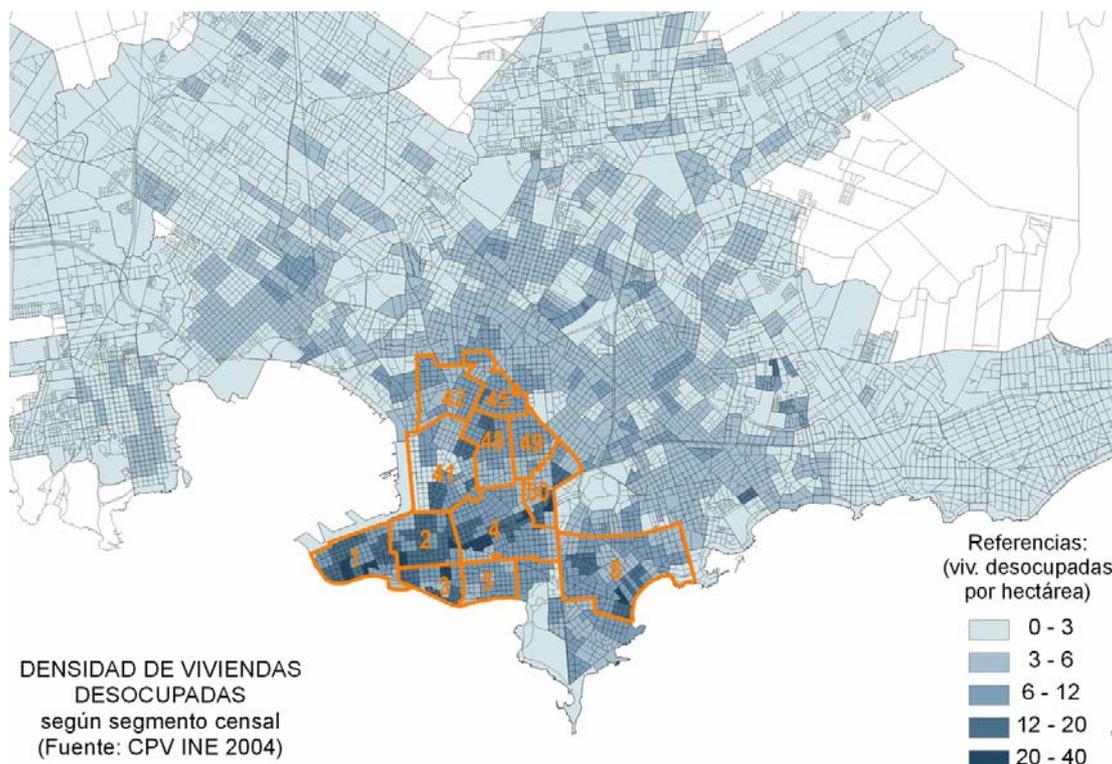
PLANO N° 1



Otros barrios también presentan altas tasas de vacancia pero no todos tienen altas densidades de vacancia. Este último parámetro permite medir el fenómeno de vacancia en relación a la intensidad con que se produce en el territorio. Por ejemplo, imaginemos una única vivienda construida en una hectárea y que la misma se encuentre desocupada; en ese caso tendríamos un porcentaje de vacancia del 100% pero una muy baja concentración de viviendas desocupadas. Cuando observamos la densidad de viviendas desocupadas en el territorio, como se indica en el Plano N° 2, vemos que las viviendas desocupadas se concentran en el área central³ de la ciudad y en el barrio Pocitos, perteneciente al área costera.

³ En este trabajo se considera como “área central” el sector definido como tal en el Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo (POT). Esta definición surge a partir de la zonificación secundaria establecida por el mismo para todo el territorio del Departamento de Montevideo.

PLANO N° 2



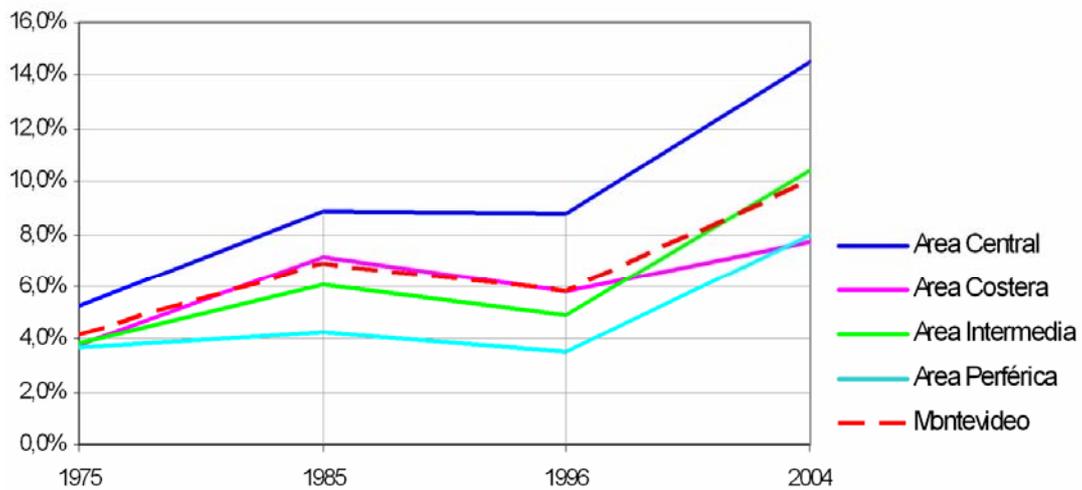
Al estudiar conjuntamente los planos N° 1 y 2, vemos que en 2004 aparecen algunos sectores en donde coincide una alta tasa de vacancia con una alta densidad de viviendas desocupadas. Como se observa en estos planos, la problemática de desocupación habitacional adquiere una particular relevancia en la Ciudad Vieja y el Centro, extendiéndose a gran parte del área central.

Entre 1975 y 1996 la tasa de vacancia de Montevideo fluctuó en el entorno del 5,5%, alcanzando un 10,0% en 2004. Tomando de referencia la zonificación secundaria del Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo, se observa que el área periférica, que registró una tasa de vacancia relativamente estable entre 1975 y 1996 próxima al 4%, presentó en 2004 un incremento del doble de su vacancia anterior. El área intermedia presentó una evolución similar al promedio de Montevideo, con una tasa de crecimiento de la vacancia un poco superior al promedio de la ciudad en el último período intercensal. El área costera, que hasta 1996 tuvo una evolución casi idéntica al promedio de la ciudad, en 2004 se destacó por ser el área con menor tasa de crecimiento de su vacancia, aunque fue positiva al igual que el resto de la ciudad. El área central ha sido el único sector que, desde 1975, nunca presentó un decrecimiento de su tasa de vacancia. Con el tiempo, en el área central se ha incrementado la brecha

con respecto a las tasas de vacancia del resto de la ciudad, presentando en 2004 un valor histórico de 14,5%.

GRÁFICO N° 1

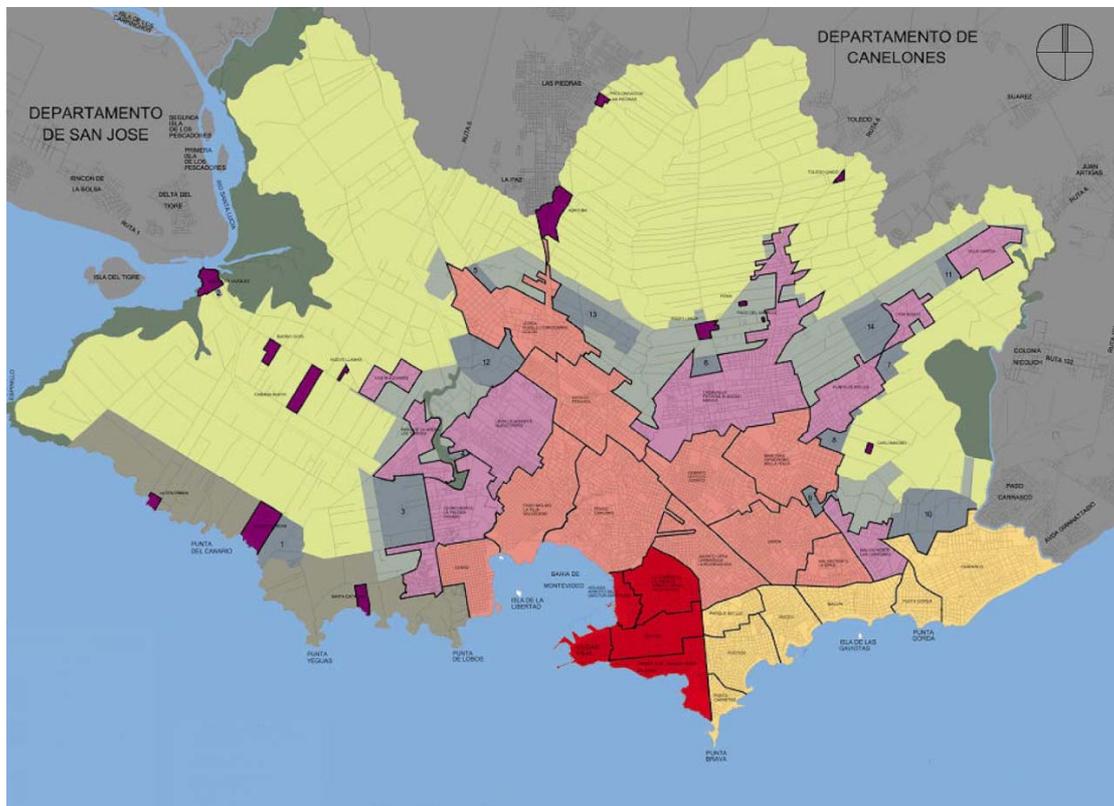
Tasas de vacancia por áreas del Departamento de Montevideo*



(FUENTE: CPV INE 1975, 1985, 1996, 2004)

* La clasificación por áreas urbanas se tomó en base a la zonificación secundaria establecida en el Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo.

PLANO N° 3



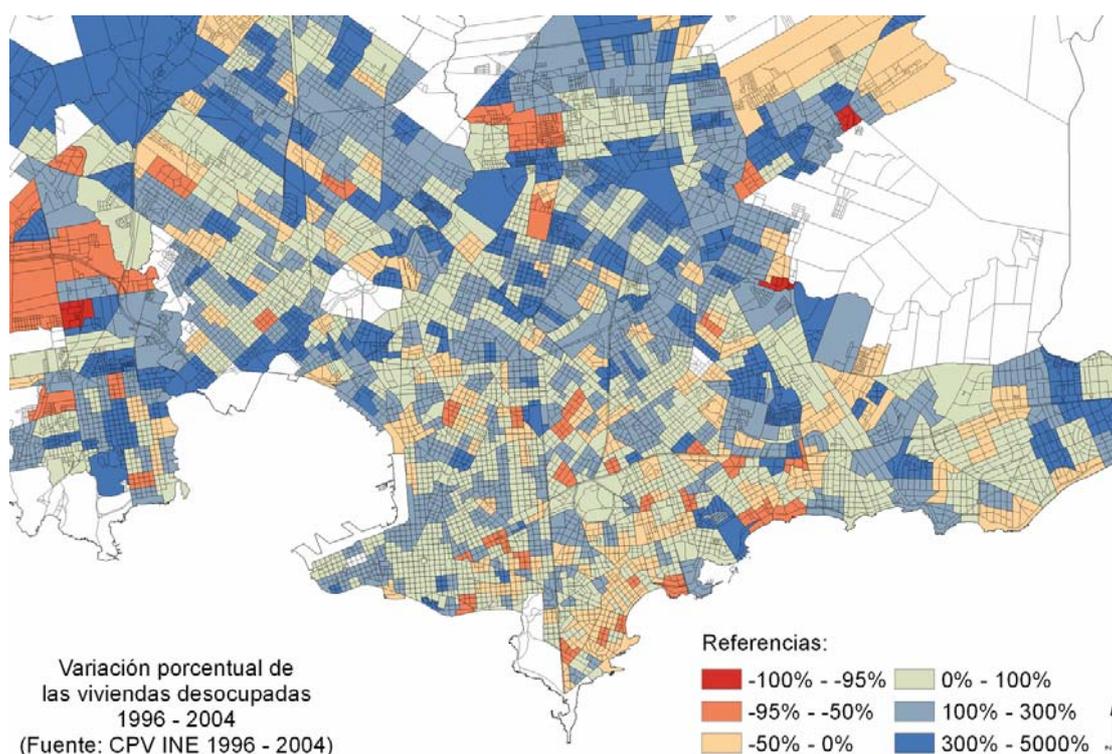
PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL - ZONIFICACIÓN SECUNDARIA

REFERENCIAS: ■ AREA CENTRAL ■ AREA INTERMEDIA ■ AREA PERIFÉRICA ■ AREA COSTERA

(FUENTE: MEMORIA INFORMATIVA P.O.T. - PLANO N°11.9)

En el siguiente plano se puede observar la evolución territorial de las viviendas desocupadas entre 1996 y 2004 a nivel de segmento censal. El área central, el área intermedia y el área periférica presentan tonalidades básicamente azules, indicando un incremento de las viviendas desocupadas. El área costera presenta tonalidades azules, con algunos sectores rojos, como Pocitos y Punta Carretas, en los cuales disminuyó la tasa de vacancia.

PLANO N° 4



Para estudiar el tema es necesario comprender cómo se compone el grupo de viviendas desocupadas que registran los últimos dos censos:

CUADRO N° 2 – Motivos de Desocupación de las Viviendas

<i>Año</i>	<i>Para alquilar o vender</i>	<i>En construcción o reparación</i>	<i>De uso temporal</i>	<i>Otra razón</i>	<i>Total desocupadas</i>
1996	12.034	4.441	2.184	9.818	28.477
2004	19.902	5.362	7.674	24.707	57.645
Diferencia 04-96	7.868	921	5.490	14.889	29.168
% Crecimiento	65%	21%	251%	152%	102%

(Fuente: CPV INE 1996, 2004 Fase I)

Las viviendas que figuran como desocupadas en los censos de 1996 y 2004 (Fase I) son clasificadas por el INE en subgrupos que se encuentran a distinta distancia de un uso habitacional. Las viviendas desocupadas ofrecidas en alquiler o venta se encuentran en tránsito entre usos y constituyen una parte sustancial de los procesos que se realizan en los mercados para juntar de forma eficiente las parejas entre hogares y viviendas, en función de las necesidades y características de cada uno. De las viviendas en construcción o reparación se presume que se incorporarán en el corto o mediano plazo al mercado (pasando a formar parte del grupo de “viviendas desocupadas en alquiler o venta”) o directamente a un uso habitacional (pasando al grupo de “viviendas ocupadas”).

El subgrupo definido por el INE como viviendas desocupadas “de uso temporal” incluye viviendas que, si bien por períodos se encuentran deshabitadas, cumplen una función residencial. Estas viviendas no entran al mercado y, a efectos de este trabajo, por estar en uso no deberían considerarse dentro del universo de las viviendas desocupadas. Tomaremos como universo de estudio las viviendas desocupadas “en alquiler o venta”, “en construcción o reparación” y desocupadas “por otra razón”. El nuevo cuadro se presenta a continuación:

CUADRO N° 3 – Motivos de Desocupación de las Viviendas

<i>Año</i>	<i>Para alquilar o vender</i>	<i>En construcción o reparación</i>	<i>Otra razón</i>	<i>Total desocupadas</i>
1996	12.034	4.441	9.818	26.293
2004	19.902	5.362	24.707	49.971
Diferencia 04-96	7.868	921	14.889	23.678
% Crecimiento	65%	21%	152%	90%

(Fuente: CPV INE 1996, 2004 Fase I)

El subgrupo que se encuentra más alejado de un uso habitacional es el de las viviendas desocupadas por “otra razón”. Dentro de nuestro universo de estudio es el subgrupo que presentó un mayor crecimiento en el período intercensal y resulta particularmente llamativo por constituir el 49% del total de viviendas desocupadas en el año 2004. Esto significa que casi la mitad de las viviendas desocupadas no están en el mercado inmobiliario ni parecen estar próximas a incorporarse a un uso residencial.

En cuanto a las viviendas desocupadas en alquiler o venta, si bien aumentaron en cantidad durante el período intercensal, perdieron peso relativo dentro del grupo de viviendas desocupadas, ya que constituían el 46% del total de viviendas desocupadas en el año 1996, disminuyendo a 40% en el 2004. De manera similar, las viviendas en la categoría “en construcción o reparación” disminuyeron en el período intercensal del 17% al 11% respecto al total de viviendas desocupadas.

Es interesante observar la complejidad del fenómeno de las viviendas vacías en 2004 cuando se estudia el fenómeno a nivel territorial. La presencia de viviendas desocupadas se verifica en todo el departamento de Montevideo, no solamente en el área central. La mayor cantidad de viviendas desocupadas se encuentran en el área intermedia (42%), seguido del área central (27%).

CUADRO N° 4 – Viviendas Desocupadas por Áreas (2004)

<i>Áreas del Departamento de Montevideo</i>	<i>Total viv. desocupadas</i>	<i>% sobre total viv. desocup.</i>
Área Central	13.410	27%
Área Costera	7.758	17%
Área Intermedia	20.774	42%
Área Periférica	8.029	16%
Montevideo	49.971	100%

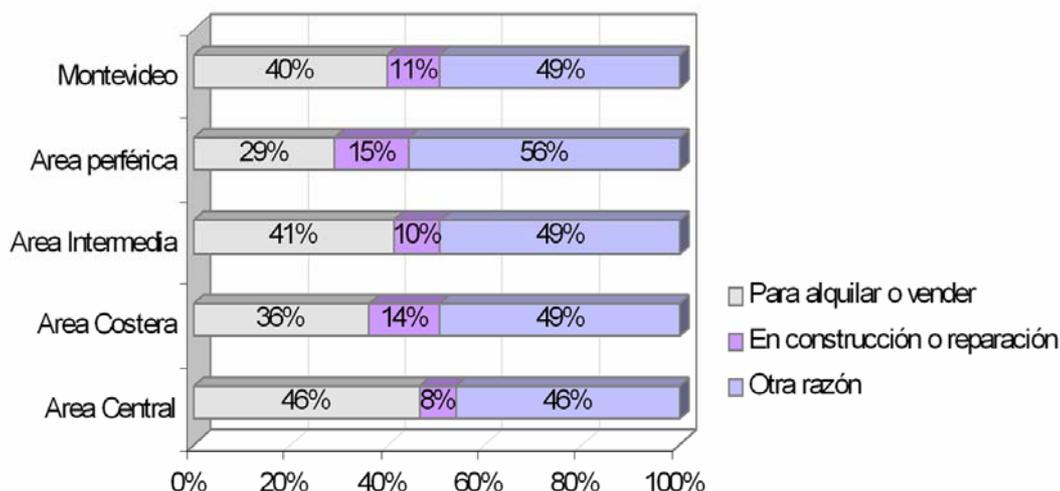
(Fuente: CPV INE 2004 Fase I)

Aunque el área intermedia cuenta con el mayor número de viviendas desocupadas, como se mencionó al comienzo del capítulo, las mayores tasas de vacancia y las mayores densidades de viviendas desocupadas se verifican en el área central.

Al procesar los datos de los motivos de desocupación a nivel territorial, a partir de la zonificación secundaria definida por el Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo, se obtiene el siguiente gráfico:

GRÁFICO N° 2

Motivos de desocupación por áreas del Departamento de Montevideo*



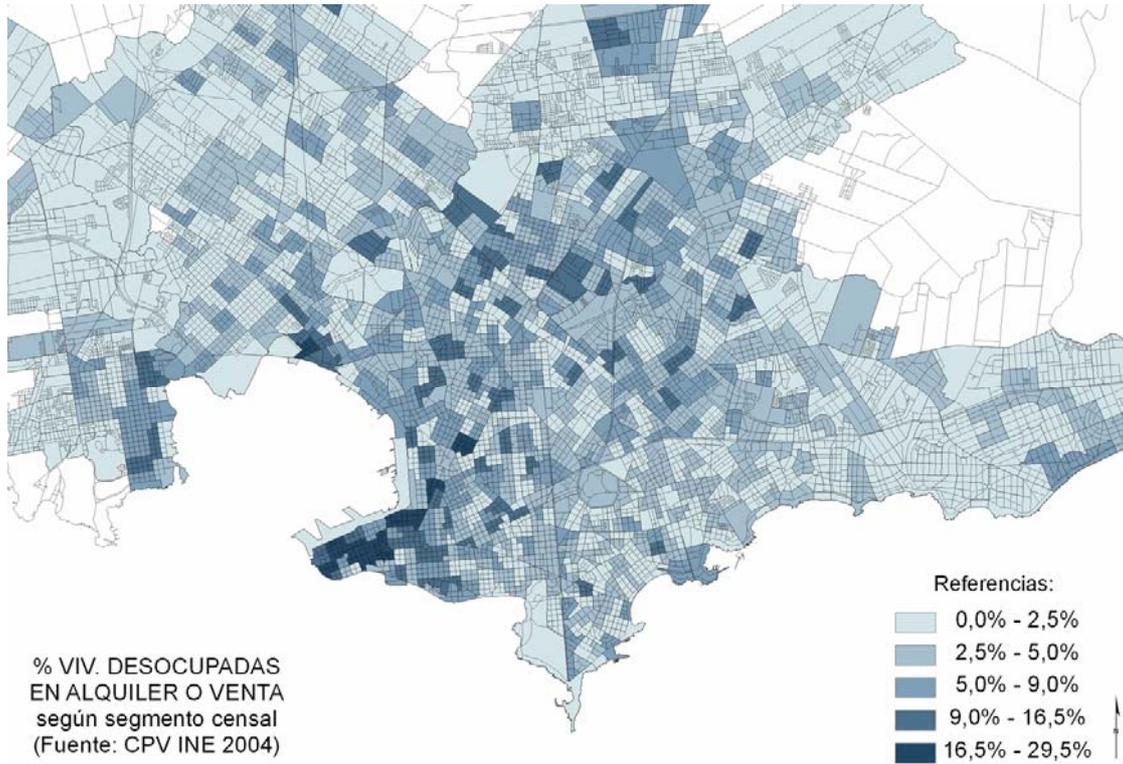
(FUENTE: CPV INE 2004 Fase I)

* La clasificación por áreas urbanas se tomó en base a la zonificación secundaria establecida en el Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo.

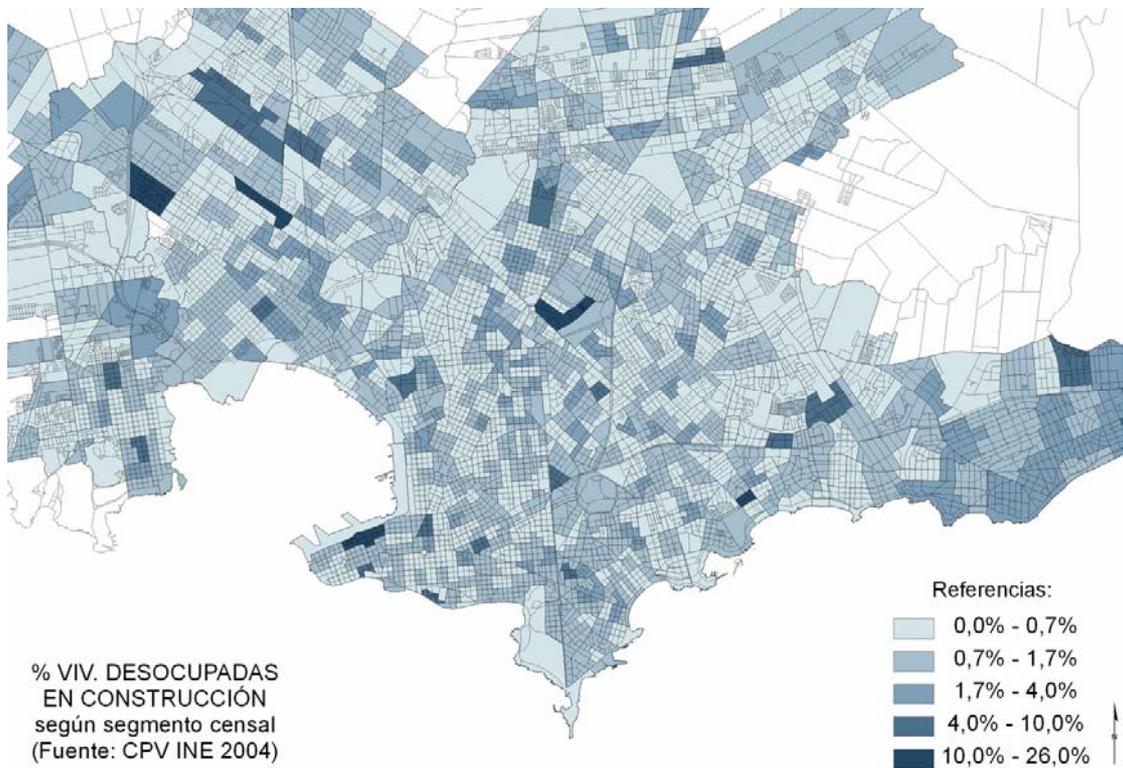
El mayor porcentaje de afectación de las viviendas desocupadas en alquiler o venta se presenta en el área central, seguido por el área intermedia, el área costera y por último el área periférica. Inversamente, las viviendas desocupadas por “otra razón” presentan el mayor porcentaje de afectación en el área periférica y el menor porcentaje de afectación en el área central. Las viviendas desocupadas en construcción o en reparación fluctúan entre el 8% y el 15% para toda la ciudad.

La información arrojada por este gráfico se encuentra representada a nivel de segmento censal en los planos que se presentan a continuación. En los mismos se observa que en el área central y en la intermedia las viviendas desocupadas en alquiler o venta presentan los mayores porcentajes de incidencia con respecto al total de las viviendas desocupadas por cada segmento censal. En el caso de las viviendas en construcción se observa cierta homogeneidad en su distribución territorial y, en el caso de las viviendas desocupadas por otros motivos, aparecen situaciones heterogéneas por barrios, destacándose levemente el área central.

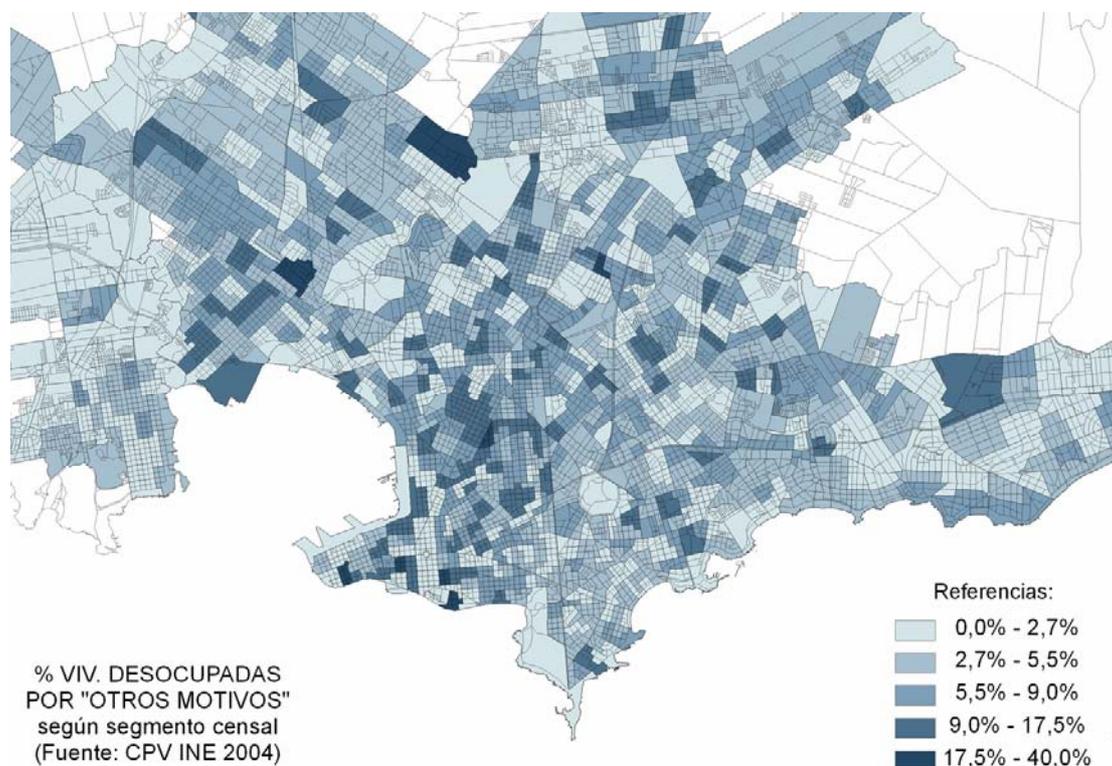
PLANO N° 5



PLANO N° 6



PLANO N° 7



En cuanto a la evolución que tuvieron las viviendas desocupadas en el período intercensal 1996-2004, se presenta en el siguiente cuadro la variación porcentual de las mismas por áreas:

CUADRO N° 5 – Variación porcentual de las viviendas desocupadas (1996-2004), según motivos de desocupación y según áreas.

<i>Áreas del Departamento de Montevideo</i>	<i>En alquiler o venta</i>	<i>En construcción o reparación</i>	<i>“Otra razón”</i>
Área Central	65%	-14%	122%
Área Costera	-4%	-10%	94%
Área Intermedia	98%	52%	166%
Área Periférica	130%	77%	266%
Montevideo	65%	21%	152%

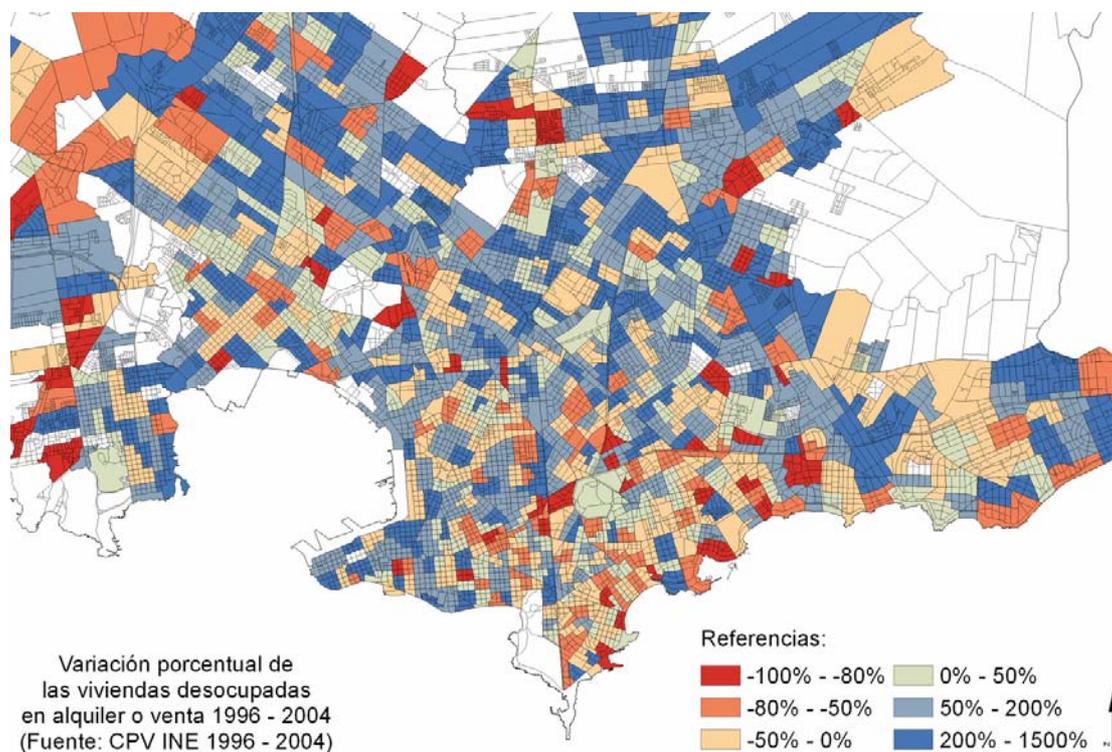
(Fuente: CPV INE 1996, 2004 Fase I)

Las viviendas desocupadas en alquiler o venta presentan un crecimiento en toda la ciudad, a excepción del área costera donde decrecen. Las viviendas desocupadas en

construcción o reparación disminuyen en las áreas central y costera, y aumentan en las áreas intermedia y periférica. Las viviendas desocupadas por “otra razón” aumentan en toda la ciudad, pero con mayor magnitud en las áreas intermedia y periférica.

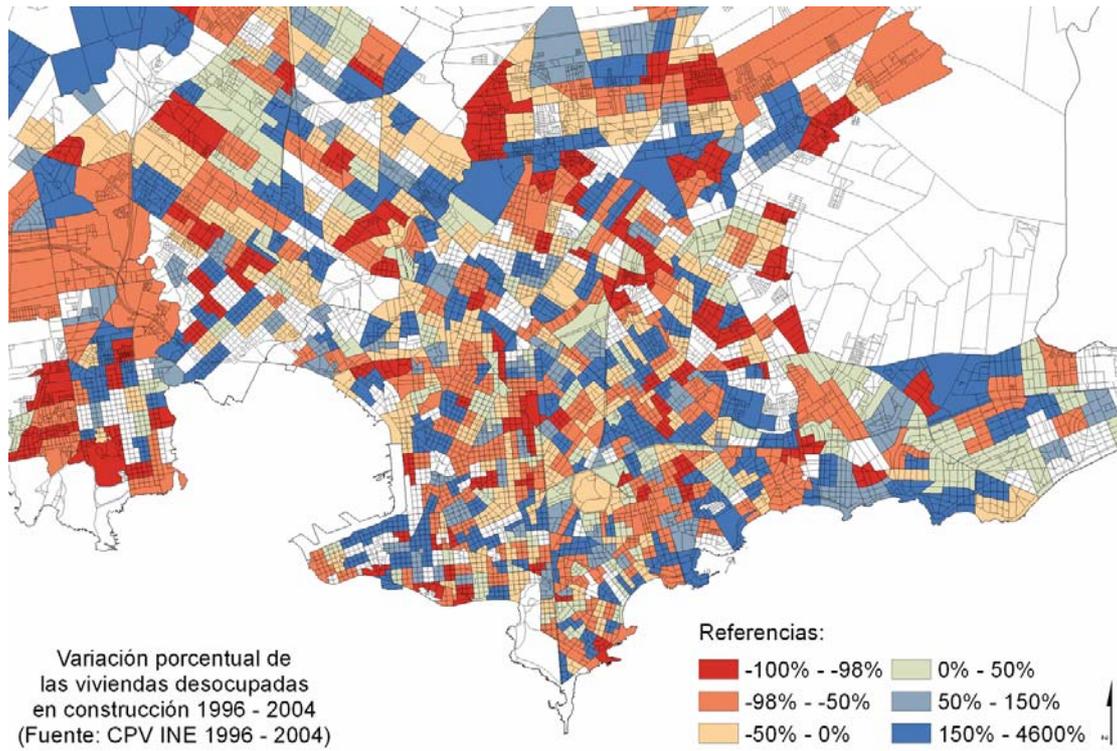
La información presentada en este cuadro se puede observar a nivel de segmento censal en los planos que se presentan a continuación⁴.

PLANO N° 8

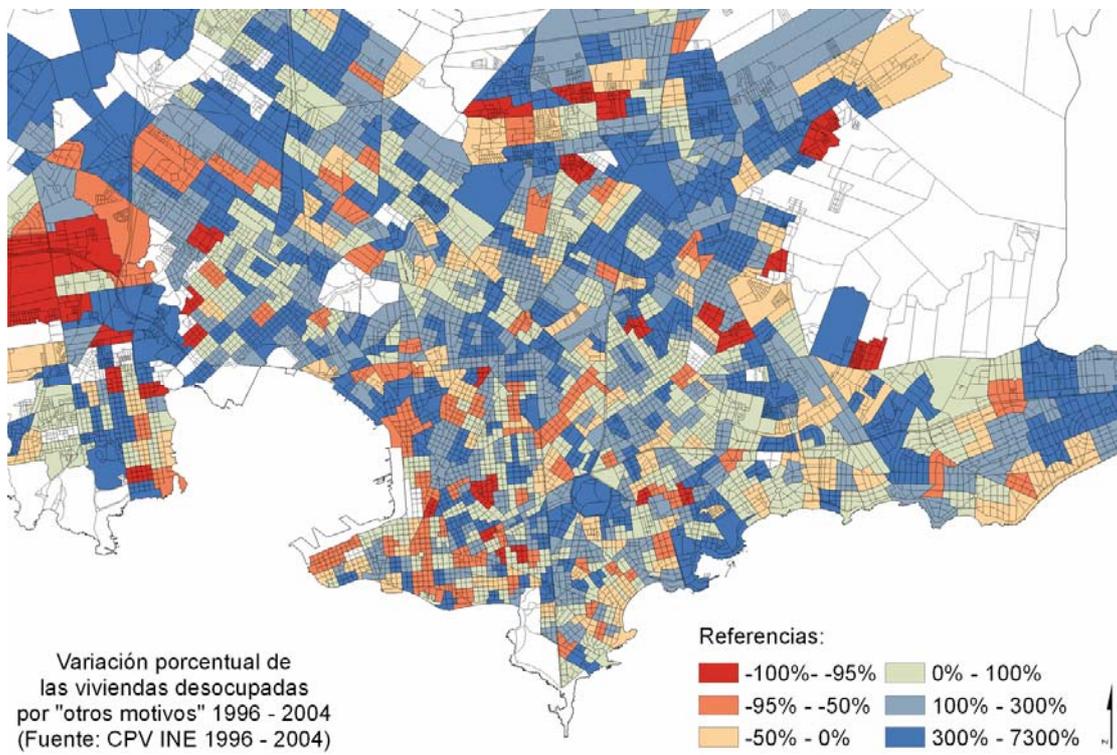


⁴ Para el estudio de la evolución territorial de las viviendas desocupadas se tomó la variación porcentual de las mismas en el período intercensal 1996 – 2004, para lo cual se calculó $(V_F - V_I)/V_I$. Por lo tanto, cuando el valor inicial es cero el segmento censal aparece vacío en el plano. En estos casos las viviendas desocupadas representadas se mantuvieron en cero o incrementaron en el período intercensal.

PLANO N° 9



PLANO N° 10



2 – OBJETIVO GENERAL

El objetivo de esta tesis será intentar buscar explicaciones sobre los motivos que determinan las altas tasas de vacancia que se registran en Montevideo, su expresión territorial y las razones que puedan estar condicionando la conducta de los actores individuales y del gobierno de la ciudad.

Abordar el estudio de la problemática de las viviendas desocupadas en la ciudad de Montevideo resulta importante por varias razones. En primer lugar, porque la existencia de elevadas tasas de vacancia habitacional, en teoría, pondría en duda el funcionamiento del mercado inmobiliario. En segundo lugar, porque la existencia de un gran stock residencial vacante tiene un costo social importante. En tercer lugar, porque desde los ámbitos académicos y gubernamentales no se han logrado comprender cabalmente los motivos por los cuales se produce este fenómeno. Si se lograra desentrañar por qué sucede, se podría intervenir diseñando e instrumentando las políticas públicas necesarias para resolver el problema.

3 - MARCO CONCEPTUAL

Todo mercado inmobiliario cuenta con cierto porcentaje de propiedades vacantes denominado vacancia normal, que es una condición necesaria para este mercado y que puede o no coincidir con las tasas de vacancia observadas. En este caso de estudio la tasa de vacancia observada es muy superior a la tasa de vacancia normal.

En la investigación llevada a cabo por Rosen y Smith⁵ sobre el proceso de ajuste de precios en el mercado de alquileres y las tasas de vacancia normales, los autores concluyen que las tasas de vacancia (dentro de cierto rango crítico de ocupación) son cruciales en la explicación de los precios de los servicios de vivienda. Esto implica que el ajuste de precios en el mercado de alquileres es sensible a las condiciones de exceso o déficit de oferta y demanda en el mercado habitacional.

⁵ ROSEN, Kenneth T – SMITH, Lawrence B. “The Price-Adjustment Process for Rental Housing and the Natural Vacancy Rate”. *The American Economic Review*, Vol. 73, no. 4 (1983), p. 779-786

Los movimientos de la vacancia en torno a la tasa normal del mercado, creados por cambios en la oferta o la demanda, determinan la duración de la vacancia para unidades que están a la venta o en alquiler. Esto estimula movimientos en los precios de los alquileres o de las ventas hasta alcanzar un nuevo equilibrio, así como también estimula cambios en la dinámica de edificación.⁶

De forma análoga al mercado de trabajo, donde hay una tasa de desocupación friccional, el mercado habitacional requiere un stock normal de unidades vacantes para facilitar los procesos de búsqueda de los compradores y de los vendedores en el mercado. Según Rosen y Smith, la tasa de vacancia normal en cualquier mercado inmobiliarios puede definirse como la tasa en la cual no hay exceso de demanda ni exceso de oferta y por lo tanto el precio está en equilibrio en el largo plazo. Gabriel y Nothan⁷ complementan esta definición agregando que la tasa de vacancia normal es la tasa en la cual la variación de la renta real es igual a cero. En esta situación, se podrán observar vacancias cuando el mercado inmobiliario está en el equilibrio de largo plazo⁸. La tasa de vacancia normal en el mercado inmobiliario se encuentra determinada por la interacción de los procedimientos óptimos de búsqueda de un espacio para habitar por parte de los hogares y de búsqueda de arrendatarios por parte de los propietarios, así como por las características específicas del mercado y de las instituciones de cada ciudad.

¿Cómo se ajusta el precio en el mercado inmobiliario?

Si consideramos cualquier momento del tiempo, existe un stock de unidades de viviendas en alquiler o venta que proveen servicios de vivienda y existe una demanda para esos servicios. Si bien el stock se incrementa con la incorporación de nuevas viviendas (ya sean nuevas o reformadas) y se reduce por el retiro, demolición y depreciación de otras, o por el cambio de uso residencial a otros usos, la variación del

⁶ WHEATON, William C. "Vacancy, Search, and Prices in a Housing Market Matching Model" *Journal of Political Economy*, 1999, vol.98, no. 6

⁷ GABRIEL, Stuart A. – NOTHAFT, Frank E. "Rental Housing Markets and the Natural Vacancy Rate" *AREUEA Journal*, Vol. 16, No. 4, 1988

⁸ En el largo plazo, la tasa natural de vacancia no será cero porque a los inquilinos les insume tiempo encontrar una propiedad del mismo modo que a los propietarios encontrar ocupantes.

stock anual de viviendas de alquiler es relativamente pequeña⁹ y por lo tanto se puede considerar dicho stock como fijo en el corto plazo. En el largo plazo el stock de viviendas variará en respuesta a los movimientos de la tasa de retorno esperada en las inversiones inmobiliarias.

La demanda de viviendas depende de múltiples factores entre los que se encuentran las variables demográficas, la disponibilidad de un ingreso real permanente, el precio del alojamiento rentado, los costos alternativos de ser propietario de una vivienda, el precio de los bienes y servicios alternativos, el costo y la accesibilidad a créditos hipotecarios y las preferencias de los consumidores.

El resultado de la interacción de las funciones de oferta y demanda determina finalmente el nivel de precios y el stock de las unidades que se encuentran vacantes. De todos modos, hay que tener en cuenta que la existencia de múltiples fricciones e imperfecciones (como los altos costos de transacción y de búsqueda, las dificultades de acceso a garantías de alquiler, la existencia de contratos por largos períodos, el acceso a créditos hipotecarios, etc.) hace que el mercado se ajuste lentamente.¹⁰ En consecuencia, puede suceder que el precio determinado a través de este mecanismo de ajuste no genere una situación de equilibrio de mercado de forma tal que las tasas de vacancia observadas igualen las tasas de vacancia normales.

Si los precios son tales que la cantidad demandada excede la oferta disponible menos el nivel normal de vacancia, entonces las vacancias observadas serán menores que la vacancia normal generando una presión al alza en los precios. Esta situación motivará la incorporación de nuevas unidades de vivienda, a través de la construcción de nuevas unidades y la reconversión de otras. Análogamente, si los precios son tales que la cantidad demandada es menor que la oferta disponible menos el nivel normal de vacancia, las vacancias observadas serán mayores que la vacancia normal, presionando a la baja los precios, disminuyendo el ritmo de construcción de nuevas unidades. Según Rosen y Smith, la velocidad a la cual se mueve el mercado hacia el equilibrio dependerá, entre otras cosas, de la respuesta del lado de la oferta y de la

⁹ Según Rosen y Smith es de aprox. 1,5 a 2,0% para el mercado de alquileres en las ciudades norteamericanas.

¹⁰ Según Gabriel y Nothan (1988), debido a la información imperfecta y los contratos multiperiodicos, en el mercado de arrendamiento los propietarios podrán maximizar sus rentas netas manteniendo algunos departamentos temporalmente vacantes.

velocidad de ajuste de los precios. Según estos autores, la variación de los precios depende de la tasa de vacancia, o sea que, las variaciones en las funciones de oferta y de demanda no se reflejarán inmediatamente en los precios sino que se reflejarán inicialmente en la tasa de vacancia¹¹ (aunque en el largo plazo ambas funciones ejercerán un efecto directo en la variación de los precios).

Según Gabriel y Nothan, los determinantes de la tasa de vacancia natural pueden ser analizados considerando aquellos factores que alteran tanto la *duración* como la *incidencia* de la vacancia. La *duración* se refiere al tiempo promedio en que una vivienda permanece vacante mientras que la *incidencia* es la probabilidad que tiene una vivienda de adquirir la condición de vacancia. Los fenómenos que causan tanto que la duración sea larga o que la incidencia de la vacancia sea alta, también van a llevar a niveles de vacancia más elevados. Por ejemplo, la duración será mayor en aquellas ciudades donde existe una gran diversidad de tipos de vivienda (porque prolonga el tiempo de búsqueda) y la incidencia podrá ser mayor en áreas de gran movilidad de los hogares.

Entonces, ¿qué elementos influyen en el nivel de vacancia normal?

Los estudios de Rosen y Smith (1983) y Gabriel y Nothan (1988) coinciden básicamente en sus resultados demostrando que:

1. La tasa de vacancia normal es más alta en áreas que han experimentado un alto nivel de transformación, debido al mayor número de unidades vacantes necesarias para que los procesos de búsqueda sean eficientes. Mientras un crecimiento poblacional inesperado lleva a disminuir las tasas de vacancia en el corto plazo, en áreas donde se espera que exista un rápido crecimiento de la población las tasas de vacancia serán más altas debido a la aceleración de la construcción de viviendas nuevas.¹² Esta teoría es consistente con el hecho que

¹¹ Gabriel y Nothan (1988) explican que los contratos de arrendamiento hacen que los precios de los alquileres sean “pegajosos” en el corto plazo, por lo que las variaciones en los componentes de la oferta y la demanda se verán reflejados inicialmente en las tasas de vacancia y afectarán a los precios de los alquileres con un cierto retraso.

¹² Según Paul McNamara hay dos factores que determinan la elasticidad de la oferta: primero, la facilidad y la velocidad con que se incorpore nuevo stock al mercado; segundo, la predisposición de los propietarios a modificar los precios de los alquileres ya que incidirá en el tiempo en que los edificios permanecerán vacíos. Cuanto más elástica es la oferta, los propietarios estarán más propensos a ajustar

las tasas de vacancia son excepcionalmente altas en barrios nuevos recientemente terminados, y baja abruptamente con la edad de la edificación.

2. En el mercado de arrendamiento el efecto del nivel de precios de los alquileres en la tasa de vacancia, a priori, no es claro debido al conflicto de intereses entre los inquilinos y los propietarios. Los primeros intentan minimizar los costos de alojamiento mientras que los segundos buscan maximizar su ingreso neto. Con un alto nivel de precios de alquileres, los inquilinos prolongarán su búsqueda, aumentando la tasa de vacancia normal. Esta situación, en cambio, implica para los propietarios un mayor costo de oportunidad asociados con la tenencia de unidades vacantes. Los resultados demuestran que las tasas de vacancia normales varían positivamente con el aumento del nivel medio de precios de los alquileres, sugiriendo que las ganancias esperadas por los inquilinos de buscar más en contextos de alquileres altos, compensan los efectos adversos de los alquileres altos en los costos de oportunidad de los propietarios. En estos estudios se ha observado que cuanto mayor sea la dispersión de los precios de los alquileres, más largos serán los procesos de búsqueda y por lo tanto se observará una duración más larga de viviendas vacantes y una tasa de vacancia mayor.¹³
3. Las variables vinculadas al tamaño de la ciudad (población, stock total de viviendas, stock de viviendas en alquiler o venta, etc.) resultaron no ser significativas en la determinación de la tasa de vacancia normal, sugiriendo que el tamaño de la ciudad no genera economía ni deseconomías en los procedimientos de búsqueda.

los precios y la oferta reaccionará con mayor velocidad a los cambios en la demanda. Ambos efectos llevan a menores tasas naturales de vacancia.

¹³ Según Paul McNamara, hay dos factores determinantes que afectan la elasticidad de demanda en el mercado: la preferencia por la ubicación y el costo de búsqueda de un nuevo espacio. Cuanto más valoran los inquilinos las ventajas locativas de un edificio están dispuestos a pagar alquileres más altos y, por lo tanto, están más dispuestos a detener la búsqueda de una propiedad. Si, por el contrario, encontrar una propiedad alternativa es relativamente rápido y poco costoso, los inquilinos estarán dispuestos a prolongar el tiempo de búsqueda antes de firmar un contrato de arrendamiento. En consecuencia, las preferencias por ubicaciones hace inelástica a la demanda y lleva a tasas naturales de vacancia más bajas (*ceteris paribus*) mientras que un bajo costo de búsqueda tiene el efecto contrario.

La coincidencia de ambos estudios es indicativa de la sensibilidad del mecanismo de ajuste de precios a las condiciones de exceso o déficit de oferta y de demanda en el mercado habitacional.

A su vez, ambos estudios concluyen que gran parte de la diferencia de las tasas de vacancia observadas en la comparación entre áreas metropolitanas reflejan las diferencias entre las tasas de vacancia normales más que en los grados de rigidez del mercado; por ese motivo, las variaciones entre ciudades en las tasas de vacancias observadas seguirán persistiendo. Las variaciones en la tasa de vacancia actual con respecto a la misma en el largo plazo (entendida como el nivel de equilibrio) es la variable apropiada para explicar el mecanismo de ajuste de precios para el mercado inmobiliario.

¿Qué tasas de vacancia se han observado en los últimos años en las principales áreas metropolitanas de América Latina, Europa y Estados Unidos?

A modo de referencia, en el Gran Santiago se registró una tasa de vacancia de 4,82% según censo de 2002. La Ciudad Autónoma de Buenos Aires registró una vacancia de 11,57% según el Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas realizado por el INDEC en 2001. Para la misma fecha, Córdoba Departamento Capital contaba con una tasa de vacancia de 9,55%.¹⁴

Tomando en cuenta algunas ciudades europeas, para el segundo trimestre de 2008 Madrid contaba con una tasa de desocupación del 5,7%, París del 5,2%, Munich del 10,2%. En las zonas CBD de las ciudades mencionadas, inclusive en Munich, se observaron tasas de vacancia por debajo del 3%.

¹⁴ Para el cálculo de vacancia habitacional de las ciudades argentinas, se consideró en este trabajo como viviendas desocupadas las incluidas por el INDEC en las siguientes categorías: viviendas en venta o alquiler, viviendas en construcción, viviendas cerradas por motivos desconocidos, viviendas abandonadas, motivos no especificados.

Vale aclarar que, utilizando el mismo criterio de cálculo, la Ciudad Autónoma de Buenos Aires registró en el censo de 1991 una vacancia habitacional de 10,09%.

GRÁFICO N° 3 - Tasas de vacancia en algunas ciudades europeas¹⁵:

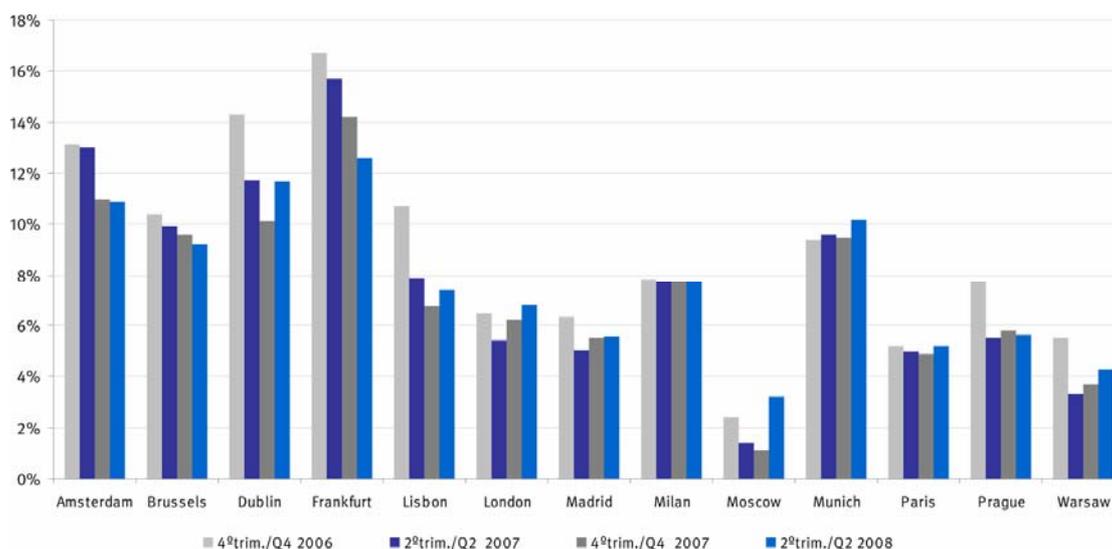
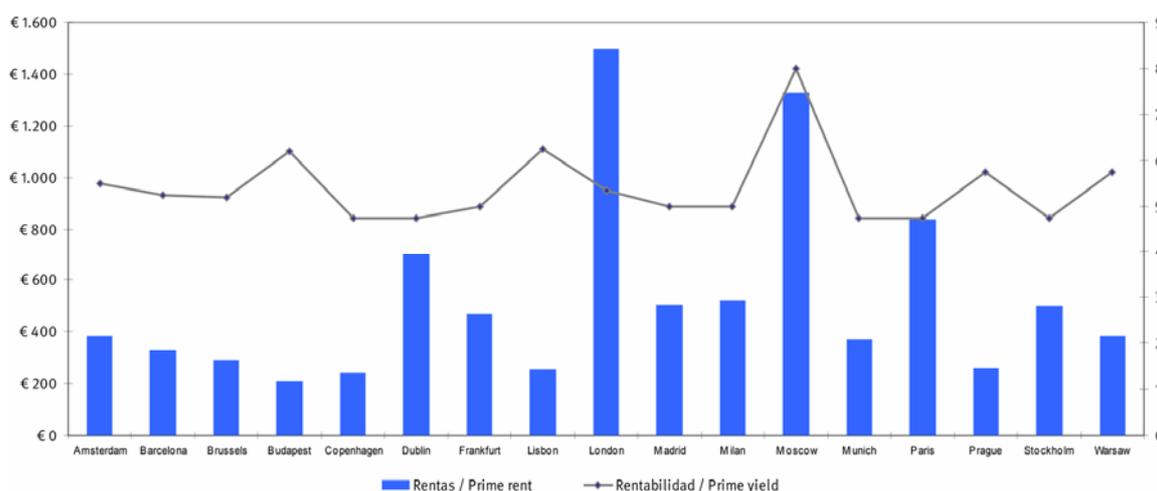


GRÁFICO N° 4 - Rentas y rentabilidad en algunas ciudades europeas¹⁶:



En Estados Unidos, por ejemplo, los datos del *Census Bureau Reports on Residential Vacancies and Homeownership*¹⁷ indican que para el tercer cuatrimestre de 2008, la tasa de vacancia nacional fue 9,9% para el mercado de arrendamiento y 2,8% para el mercado de compraventa. Sin embargo, estas tasas de vacancia en Estados Unidos han crecido de forma sostenida en los últimos años, generando un gran debate al

¹⁵ Datos extraídos del Informe de Inversión Internacional de Knight Frank Newmark Global. Oct., 2008 www.knightfrank.es/es/noticias/noticias.asp

¹⁶ Ibid.

¹⁷ U.S. Department of Commerce's Census Bureau. Census Reports on Residential Vacancies and Homeownership. Washington D.C. Octubre 2008. <http://www.census.gov>

respecto.¹⁸ Vale aclarar que estos datos son un promedio nacional; en Estados Unidos existe gran variabilidad según regiones y ciudades.

Algunos estudios realizados en Estados Unidos por el *Department of Housing and Urban Development* observaron que una vez superadas ciertas tasas de vacancias en un barrio (con tasas superiores al 6% del stock habitacional de un barrio) los residentes de la zona tienden a irse rápidamente de la misma.¹⁹ Esto significa que superados ciertos umbrales de vacancia las decisiones individuales pasan a tener efectos urbanos generando dinámicas que pueden tener altos costos sociales.

También es interesante consignar antecedentes conceptuales acerca de la conducta de los propietarios de viviendas, porque en el caso de estudio se trata en lo fundamental de una vacancia de viviendas usadas.

Según Carlos Morales-Schechinger, para cualquier terreno o inmueble se pueden distinguir tres tipos de propietarios. “Un primer tipo es el propietario usuario que cuando ofrecen su terreno o su inmueble en el mercado buscan recuperar al menos lo suficiente para comprar otro de características similares para poder seguir siendo usuario. Existe un segundo grupo que es el propietario inversionista que adquirió un terreno o inmueble para obtener al menos una ganancia a la tasa media que un capital similar rinde para la economía en su conjunto. Un tercer tipo es el propietario patrimonialista que nunca usó el terreno o el inmueble o que ya dejó de usarlo, que accedió al mismo con nula inversión o que la misma ya no le resulta significativa en el presente y que lo retiene cuando no hay nada que lo presione a venderlo.”²⁰

Para Morales-Schechinger resulta difícil encontrar ejemplos puros de estos tipos de propietarios, ya que cada caso específico combina conductas de cada tipo, pero considera que en América Latina lo que predomina es un enfoque patrimonialista de la propiedad.

¹⁸ Como referencia, en 1995 la tasa de vacancia nacional era 7.7% para el mercado de viviendas en alquiler y 1.5% para el mercado de viviendas en propiedad.

¹⁹ KRAUT, David (1999) “Hanging out the No Vacancy Sign: Eliminating the Blight of Vacant Buildings from Urban Areas”. *New York University Law Review*. Vol.74, Issue 4.

²⁰ MORALES-SCHECHINGER, Carlos “Inequidad urbana y política fiscal de suelo en América Latina” Ponencia presentada en el Tercer Simposio sobre investigación urbana organizada por el Banco Mundial. Brasilia DF, Brasil. Abril 4-6, 2005 pag. 13

Cabe preguntarse entonces qué sucede cuando los propietarios ofrecen sus viviendas en el mercado. Una vez puestas a la venta o en alquiler pueden suceder dos cosas:

- I. Que el precio se ajuste en el mercado, y que por lo tanto la vivienda efectivamente se incorpore a un uso habitacional.
- II. Que el precio no ajuste. En este caso la vivienda queda fuera del mercado por largos períodos. (Para el mercado de arrendamiento se suma la dificultad de contar con garantías adecuadas).

A efectos de este trabajo, interesa intentar comprender qué sucede con el segundo grupo: aquellas viviendas que permanecen vacantes por largos períodos. ¿Por qué el precio no ajusta?

En general se trata de viviendas pertenecientes al sub-mercado de viviendas usadas. Por lo tanto, es importante comprender cuál es la rentabilidad que obtienen los propietarios.

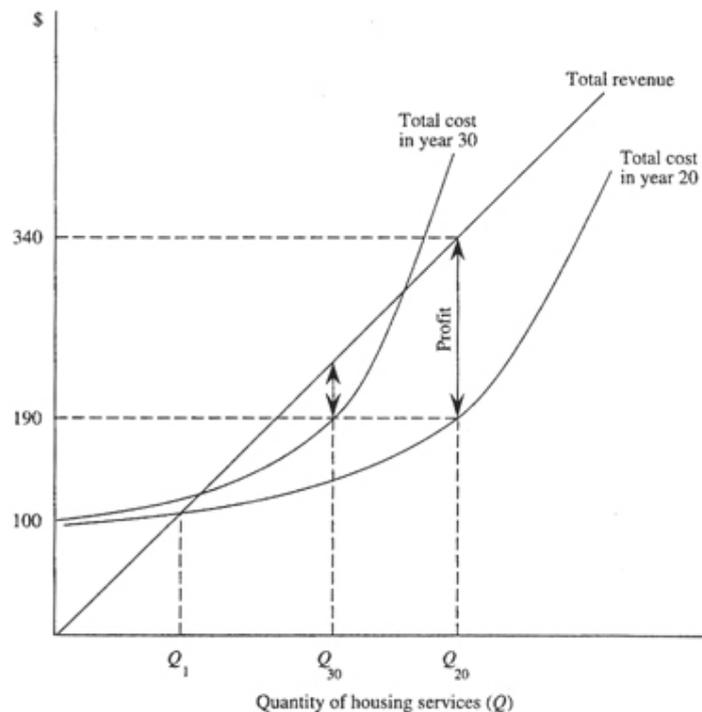
Hay que tener en cuenta que la vivienda es más durable que la mayoría de los bienes y, aunque se deterioren con el tiempo, lo hacen a una tasa relativamente baja. Un propietario puede controlar la tasa física de deterioro de su vivienda gastando tiempo y dinero en reparación y mantenimiento. “El propietario tiene el incentivo de mantener y reparar su propiedad porque estas actividades incrementan la cantidad de “servicios de vivienda” (Q) generados por la vivienda. Los consumidores preferirán pagar más por viviendas que generen una mayor cantidad de servicios de vivienda, por lo tanto, un incremento en mantenimiento aumentará la renta y el valor de mercado.”²¹

La pregunta que se hace el propietario es: ¿cuánto debería gastar en el mantenimiento de la vivienda y en otros gastos como, por ejemplo, gastos comunes, impuestos, etc.?

²¹ O’SULLIVAN, A. Urban Economics (Tercer Edición) pag. 370

En la siguiente gráfica, se observa que la cantidad óptima de servicios de vivienda es Q , en la cual el beneficio (ingresos totales menos costos totales) es maximizado.

GRÁFICO N° 5 – Beneficio en vivienda usada
(Fuente: O’Sullivan, A. “Urban Economics”)



Como se puede observar, dos factores pueden incidir en una disminución del beneficio. En primer lugar, la edad de la vivienda, ya que la misma incrementa el costo de mantenimiento, desplazando la curva de costos totales hacia arriba, decreciendo el Q óptimo y decreciendo el beneficio del propietario. En segundo lugar, una disminución de la demanda, la cual disminuye el precio de equilibrio de renta de la vivienda. En este caso, la función de ingresos totales se desplaza hacia abajo (pivoteando en el origen), decreciendo el beneficio asociado a cada Q , y decreciendo el Q óptimo.

Entonces, ¿qué sucede cuando el beneficio de la renta inmobiliaria es negativo?

O’Sullivan supone un cambio de costos o de demanda que desplazaría la curva de costos totales por encima de la curva de ingresos totales. En este caso arrendar la vivienda deja de resultar beneficioso, frente a lo cual el propietario tiene cuatro opciones:

- Reconvertir la vivienda a un uso no residencial (ej. oficinas, comercios, parking, etc.). “Resulta conveniente si la actividad alternativa genera los beneficios suficientes que superen los costos de reconversión.”²²
- Retirar la vivienda temporalmente del mercado. “Esta opción es beneficiosa si se dan dos condiciones. Primero, si el propietario espera que la renta de mercado incremente en un futuro y que sea positiva. Segundo, si el costo de oportunidad para el propietario (de tener el dinero en una propiedad y no en el banco) es relativamente bajo, entonces el costo asociado a la espera de una suba de la renta de mercado es relativamente bajo. Esta opción fue común en EE.UU. durante la Gran Depresión.”²³
- Vender la vivienda. Cuando los usos alternativos no generan suficientes beneficios para cubrir el costo de reconversión de la propiedad a un uso no residencial, y el costo de oportunidad para el propietario de retirar la vivienda temporalmente del mercado es relativamente alto, el propietario puede vender la propiedad en la medida que exista demanda para la misma.
- Abandonar la vivienda. Cuando no resulta conveniente ninguno de los tres casos anteriores, el propietario puede enfrentarse al caso extremo de abandonar la vivienda. El valor de mercado de la edificación será cero si no es económicamente conveniente arrendarla, pero el valor del inmueble será mayor a cero si el valor del suelo es mayor al costo de demolición.

Por lo tanto, cuando la vivienda deja de ser rentable el propietario se enfrenta a cuatro opciones: reconversión a un uso no habitacional, retiro temporal de la vivienda del mercado, venta, o abandono. A nivel conceptual, algunos autores difieren en qué se entiende por la segunda y la cuarta opción.

²² Ibid.

²³ Ibid.

Accordino y Johnson²⁴ definen abandono como la vivienda que se encuentra vacante por dos años o más (definición que toman de la United States General Accounting Office, 1978). Sin embargo Hillier, Culhane, Smith y Tomlin²⁵ van más allá en el concepto de abandono. Según estos autores, además de la dimensión funcional, el abandono involucra también la dimensión financiera y física. La vacancia es un status que se refiere a si la propiedad se encuentra ocupada o no. La vacancia puede ser el resultado de un proceso natural y puede ser temporal o permanente. Este status no indica nada de la condición física o financiera de la vivienda. Mientras Accordino y Johnson se enfocan en el aspecto funcional, estos autores hacen una clara distinción entre abandono y vacancia, definiendo abandono como el proceso de desinversión por parte del propietario y la suspensión del pago de tributos inmobiliarios.

El aspecto impositivo resulta crucial en el estudio de las viviendas desocupadas, debido a que, sumado a otros costos, determinan el costo de oportunidad del propietario de mantener el inmueble vacío. En ese sentido, la política impositiva establecida por el gobierno puede o no estimular la prolongación de los tiempos de desocupación de las viviendas.

Según O'Sullivan, la decisión de retirar una vivienda del mercado resulta de tres tipos de cambios que disminuyen la rentabilidad de la vivienda:

- “Del lado de la demanda, una disminución en el ingreso promedio o una disminución en la población hace que decrezca la demanda de viviendas en ciertas áreas.” (A medida que la rentabilidad disminuye, la curva de ingreso total se desplaza hacia abajo.)
- “Del lado de la oferta, un incremento en la oferta de viviendas para la renta hace que disminuyan las rentas de mercado y los beneficios.”
- “A medida que las viviendas envejecen, el aumento de los costos de mantenimiento genera una disminución de los beneficios para una curva de

²⁴ ACCORDINO, John – JOHNSON, Gary. “Addressing the vacant and abandoned property problem.” *Journal of Urban Affairs*, Volume 22, Num. 3, 2000, pag. 301-315

²⁵ HILLIER, Amy – CULHANE, Dennis – SMITH, Tony – TOMLIN, Dana. “Predicting Housing Abandonment with the Philadelphia Neighborhood Information System.” *Journal on Urban Affairs*, Volume 25, Issue 1, 2003, pag. 91-105

ingresos totales dada, incrementando a su vez, la tendencia a la reconversión o al abandono.”

En este caso de estudio, para comprender cómo evolucionó la demanda habitacional será necesario tener en consideración el comportamiento de variables demográficas, como la tasa de crecimiento de la población y la evolución en la estructura y tamaño de los hogares. En muchas ciudades latinoamericanas se registra una disminución en la tasa de crecimiento de la población, lo que debiera reducir la demanda habitacional. Esta tendencia podría ser contrarrestada por el incremento del nivel de ingreso de los hogares (en la medida que la elasticidad ingreso de la demanda por vivienda es mayor que 1) pero también porque ha habido una reducción en el tamaño de los hogares, lo que significa que con una misma tasa de crecimiento demográfico hay una mayor demanda por viviendas.

En la medida que la tasa de vacancia observada no es homogénea en el espacio urbano, concentrándose en algunos sectores de la ciudad, será necesario incorporar elementos de juicio acerca de las tendencias de desarrollo de la ciudad, especialmente en lo que se refiere a las preferencias locacionales de los consumidores.

Por lo tanto, el análisis de la dinámica poblacional nos puede ilustrar con respecto a los cambios de demanda en el mercado habitacional, como por ejemplo, nos puede indicar qué sectores urbanos tienden a crecer o a decrecer, cómo es la estructura etárea a nivel territorial, cuál es el poder adquisitivo de la población, etc. El mercado inmobiliario es un mercado segmentado, esto significa que está compuesto por sub-mercados con distintas características y, en ese sentido, el estudio de la dinámica poblacional puede resultar útil para comprender cómo se componen estos sub-mercados.

A efectos de este estudio también será necesario analizar las características de la oferta residencial en la ciudad, porque el stock edificado no es homogéneo. Las nuevas edificaciones que fluyen al mercado tienen la posibilidad de adaptarse a los nuevos requisitos de la demanda, mientras que el stock edificado más antiguo, además de contar con la rigidez de su localización, requiere de modificaciones en la estructura física si se pretende una adaptación a las nuevas necesidades de la población. En

algunos casos esto puede significar costos superiores a los de las nuevas edificaciones, especialmente cuando se trata de inmuebles de carácter patrimonial que deben ajustarse a estrictas normas de conservación.

En ese sentido, las áreas urbanas que cuentan con normativas de protección patrimonial merecen una consideración especial, ya que la designación histórica tiene impactos positivos y negativos para el propietario del inmueble, así como para el barrio. Se han observado en algunos casos efectos dramáticos a partir de la aplicación de esta herramienta, y es por eso que se considera a la designación histórica como una de las políticas de suelo más draconianas. Algunos estudios analizan el efecto de esta herramienta en los cambios demográficos a nivel barrial, incluyendo las variaciones en las tasas de vacancia habitacional. Se ha observado en algunos casos que las designaciones históricas fueron exitosas en mantener el status quo en los “buenos” barrios, donde la designación es utilizada como una herramienta de exclusión, y que ha fracasado en lograr un efecto positivo en aquellos barrios que fueron designados como mecanismos de evitar su proceso de degradación.²⁶ De todos modos, más allá de la aplicación de esta herramienta, los barrios antiguos deteriorados suelen estancarse debido a la fuerte carga de externalidades que tipifican lo que se ha dado en llamar “el dilema del prisionero”. No se resuelve el problema sin una fuerte acción pública.

En síntesis, si partimos de la base que la problemática del fuerte crecimiento de las viviendas desocupadas tiene su origen en un desajuste entre oferta y demanda, será necesario conocer cómo se comportan ambas funciones. Para llevar a cabo este estudio se contrastará la evolución de la condición de ocupación de las viviendas con la dinámica poblacional y con las características del proceso de desarrollo edilicio de la ciudad. A su vez se contrastarán estos factores con la dinámica de precios de las propiedades, la cual permitirá comprender cómo interactúan la oferta y la demanda en el mercado inmobiliario a lo largo del tiempo. El estudio a nivel territorial de los múltiples factores hasta aquí mencionados, proporcionará datos que pueden permitir una mejor comprensión de los motivos que condicionan las altas tasas de vacancia observadas en 2004 en la ciudad de Montevideo.

²⁶ COULSON, N. E. – LEICHENKO, R. M. “Historic Preservation and Neighborhood Change” Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper (CP02A10) 2002. Artículo comentado por Austin Troy.

4 – PRESENTACIÓN Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

En el censo de 2004 (Fase I) la ciudad de Montevideo registró un aumento de la tasa de vacancia en relación a los censos anteriores. La tasa de vacancia observada presentó una gran variabilidad a lo largo del territorio de la ciudad, constatándose sectores con tasas de vacancia muy elevadas; ese es el caso particular del área central. Como ya se vio en el capítulo anterior, el fenómeno de las viviendas vacías es un fenómeno complejo y requiere buscar explicaciones desde el punto de vista metropolitano y de estructura de la ciudad.

4.1 – HIPÓTESIS 1: Pérdida de población en el área central de la ciudad

4.1.1 – Dinámica demográfica

Una hipótesis que podría explicar el origen de las elevadas tasas de vacancia registradas en los barrios centrales, es el vaciamiento poblacional que se ha producido en las últimas décadas en el área central de Montevideo. Al igual que muchos centros históricos deteriorados, el fenómeno de despoblamiento puede deberse al desplazamiento de los estratos sociales de ingresos medios y altos hacia otras áreas de la ciudad y la no sustitución por población de estratos de menores ingresos.

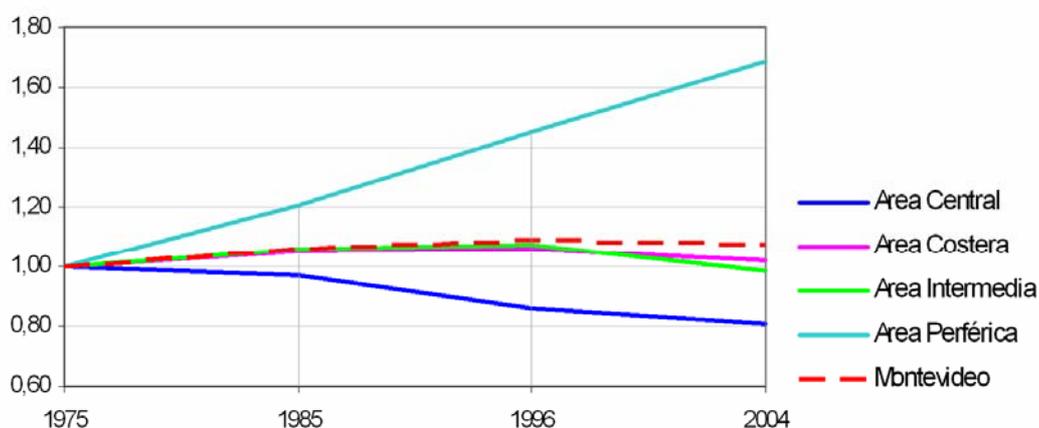
En el caso de Montevideo, este fenómeno se pudo haber originado a partir de la combinación de dos factores. En primer lugar, debido a un cambio en la preferencia locacional de los estratos medios y altos por el sector costero de la ciudad. En segundo lugar, debido a que los hogares pertenecientes a los sectores de menores ingresos, que tendrían interés en residir en el área central de la ciudad, no cuentan con los recursos económicos necesarios como para acceder a las viviendas que allí quedaron vacantes.

Como toda área metropolitana, la de Montevideo puede definirse como un territorio con interrelaciones funcionales internas que determinan sus usos urbanos y su área construida. Un aspecto relevante en el análisis de los fenómenos metropolitanos, como en el caso de las viviendas desocupadas, son las transformaciones en la distribución espacial de la población. Este análisis, junto al estudio de la evolución de

la estructura de los hogares y de la estructura de edades, puede darnos algunas pautas con respecto a las preferencias locacionales y del producto habitacional demandado por la población. A partir de este análisis intentaremos extraer algunas conclusiones con respecto a algunos aspectos demográficos que pueden estar incidiendo en la distribución de la población en el territorio y por ende en el fenómeno de las viviendas desocupadas.

La ciudad de Montevideo se caracteriza por tener una dinámica demográfica muy lenta. En las últimas décadas la población total del departamento se mantuvo prácticamente constante, e incluso presentó por primera vez una tasa de crecimiento negativa en el período intercensal 1996–2004, alcanzando un porcentaje de variación intercensal de $-1,4\%$. En el gráfico N° 6¹ se observa que desde 1975 el departamento mantuvo prácticamente constante su población pero que, sin embargo, la ciudad ha ido evolucionando hacia una nueva distribución territorial de su población. El área central ha experimentado un constante proceso de decrecimiento poblacional, con un período entre 1985 y 1996 en el cual la tasa de decrecimiento fue mayor. El área costera y el área intermedia hasta 1996 mantuvieron una evolución similar al promedio de la ciudad, constatándose en el censo de 2004 un descenso de la cantidad de residentes del área. En cambio, el área periférica ha sido la única que ha presentado un crecimiento positivo ininterrumpido desde 1975, captando un flujo de población proveniente de otras áreas de la ciudad.

GRÁFICO N° 6 - Variación de la población del Departamento de Montevideo*



(FUENTE: CPV INE 1975, 1985, 1996, 2004)

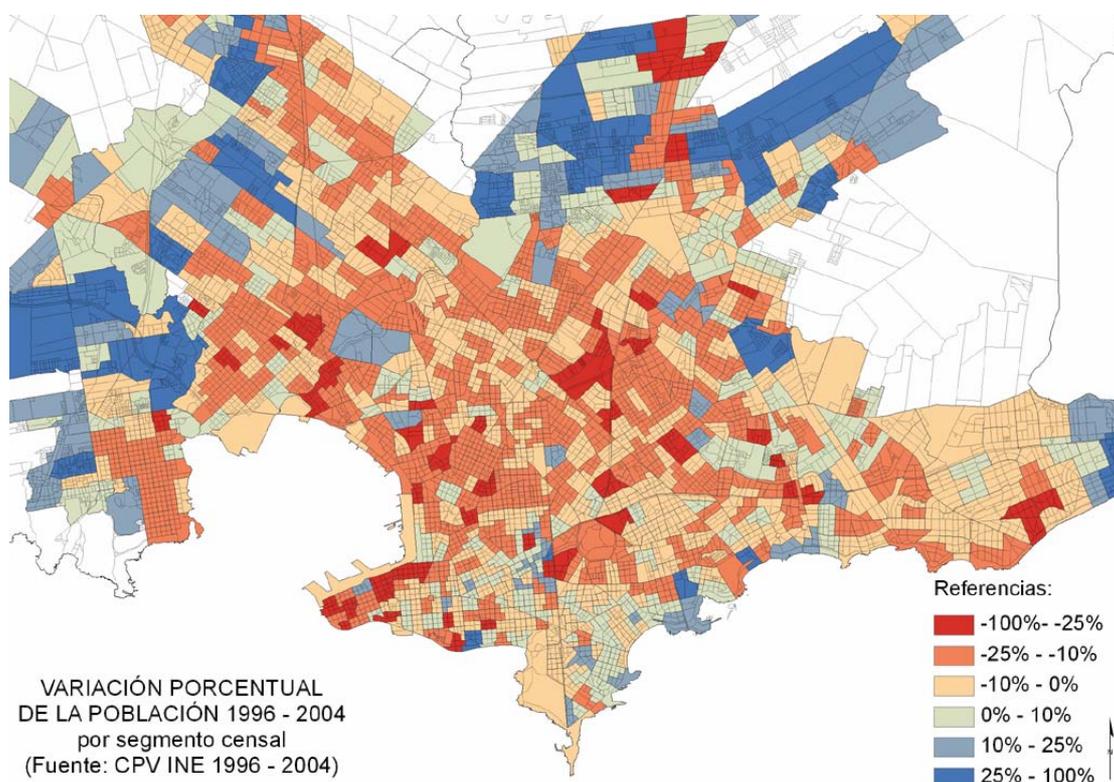
* La clasificación por áreas urbanas se tomó en base a la zonificación secundaria establecida en el Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo.

¹ El gráfico toma la población del departamento de Montevideo en 1975 = 1,00.

En definitiva, los sectores de la ciudad más consolidados y de mayor antigüedad perdieron población casi sin excepción y aquellos más periféricos y de menor consolidación a nivel de infraestructura urbana y edilicia crecieron significativamente desde 1975.

Coincidentemente con estas consideraciones, se puede observar la evolución de la población a nivel de segmento censal en el último período intercensal en plano N° 11. Al observar en detalle el plano, además del área periférica se distinguen dos sub-áreas cuya población crece parcialmente: el sector de la costa entre Punta Carretas y Buceo, y el eje principal de la ciudad (Avda. 18 de Julio) entre el Gaucho y Tres Cruces.

PLANO N° 11

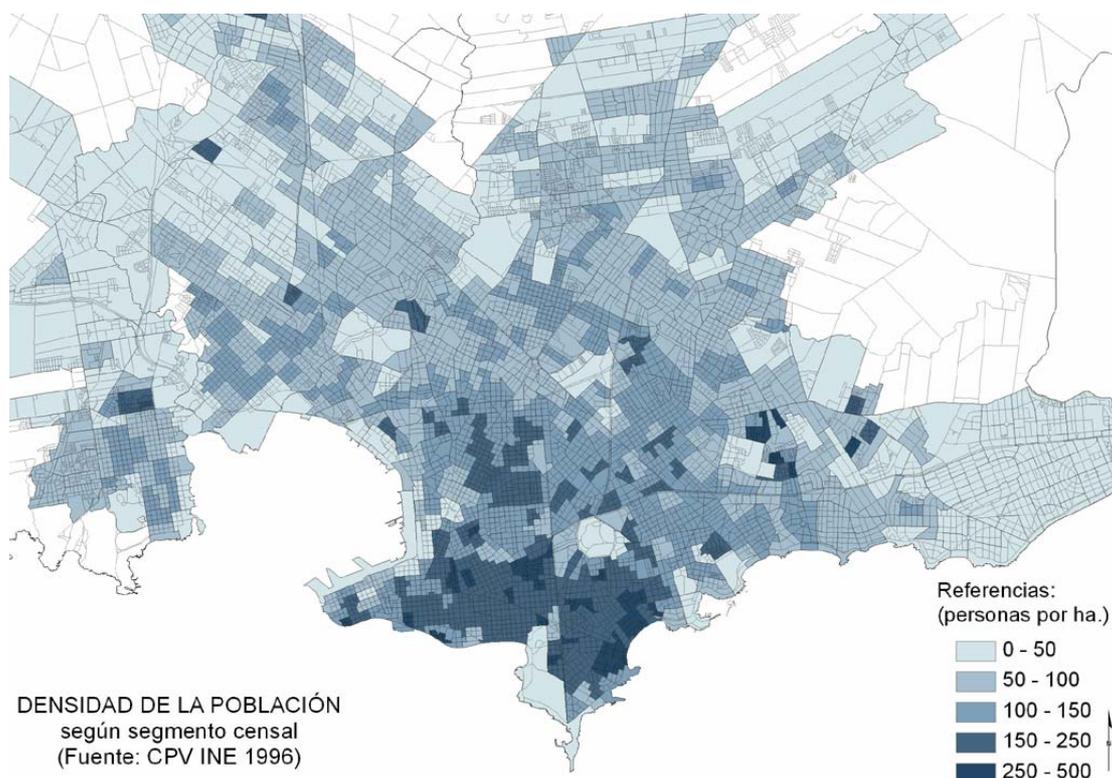


Para analizar la distribución geográfica de la población, resulta necesario contrarrestar el índice de crecimiento con el índice de densidad de la población, que es el que se utiliza más frecuentemente para medir la intensidad de ocupación del territorio. En el marco de la leve reducción de la población de Montevideo en el período entre 1996 y 2004, la densidad bruta de población del departamento pasó de 2.559 a 2.523

habitantes por kilómetro cuadrado.² Como puede observarse en los planos de densidad de población que se presentan a continuación (Planos N° 121 y 13), la variabilidad es muy grande según áreas, pero en términos generales se puede observar que las mayores densidades se presentan en el área central y en algunos sectores de la costa, coincidiendo parcialmente con las áreas más antiguas de la ciudad.

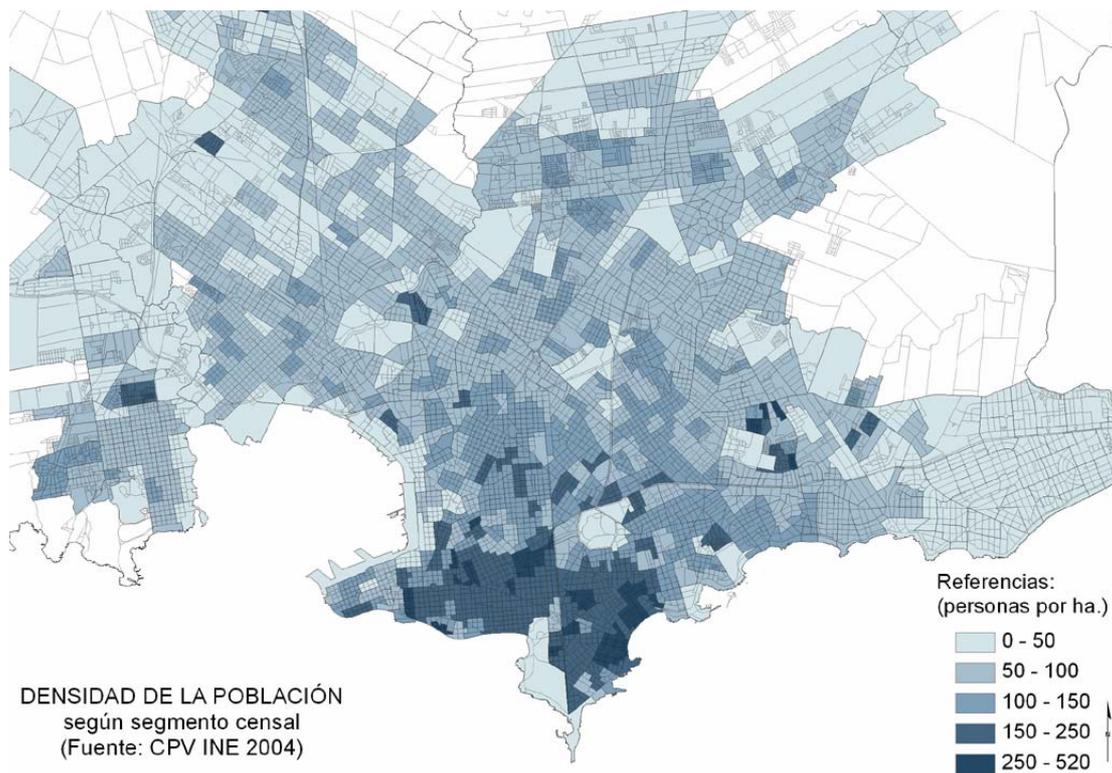
Al comparar los planos N° 12 y 13, se constata una disminución de la densidad en el área central de la ciudad entre 1996 y 2004, en particular al norte de la Avda. 18 de Julio y en Ciudad Vieja. También se observa una disminución de la densidad del área intermedia, mientras que en algunos sectores de la periferia la densidad aumenta levemente.

PLANO N° 12



² Instituto Nacional de Estadística (INE) "Censo 2004 Fase I. Departamento de Montevideo. Síntesis de Resultados." www.ine.gub.uy

PLANO N° 13



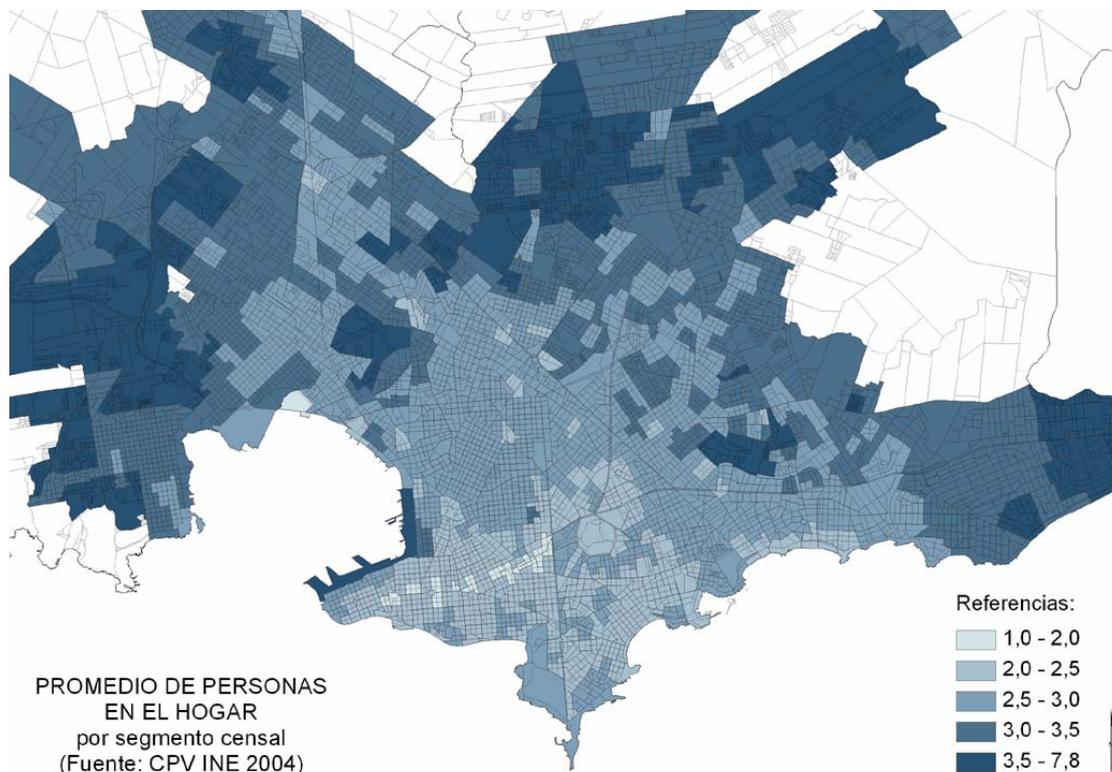
Otro aspecto relevante a analizar es la evolución de la estructura de los hogares en el período entre 1996 y 2004. Resulta llamativo que mientras que el departamento de Montevideo presentó una disminución de su población residiendo en hogares particulares del 1%, para el mismo período se constató un incremento del 9,9% de las viviendas particulares (incluyendo a las viviendas ocupadas y desocupadas). Este hecho se explica, por un lado, debido al aumento del número de hogares particulares y, por otro lado, debido al incremento del número de viviendas desocupadas.

El número de hogares particulares aumentó un 7,4% en el período 1996-2004 como consecuencia de la disminución del tamaño medio de los hogares³, el cual pasó de 3,1 en 1996 a 2,9 en 2004. Es importante destacar la variabilidad del tamaño de los hogares por áreas, según indica el plano N° 14, existiendo una clara segregación espacial desde ese punto de vista. Por ejemplo, entre los barrios con menor tamaño de hogar se destacan algunos barrios del área central como Centro, Cordón y Tres

³ La disminución del tamaño medio de los hogares resulta de múltiples factores: aumento de la tasa de divorcios, aumento de los hogares unipersonales, envejecimiento de la población debido a una mayor expectativa de vida, disminución de la tasa de fecundidad en algunos sectores de la población, etc.

Cruces. En cambio, los barrios con hogares de mayor tamaño se encuentran en la periferia.⁴

PLANO N° 14



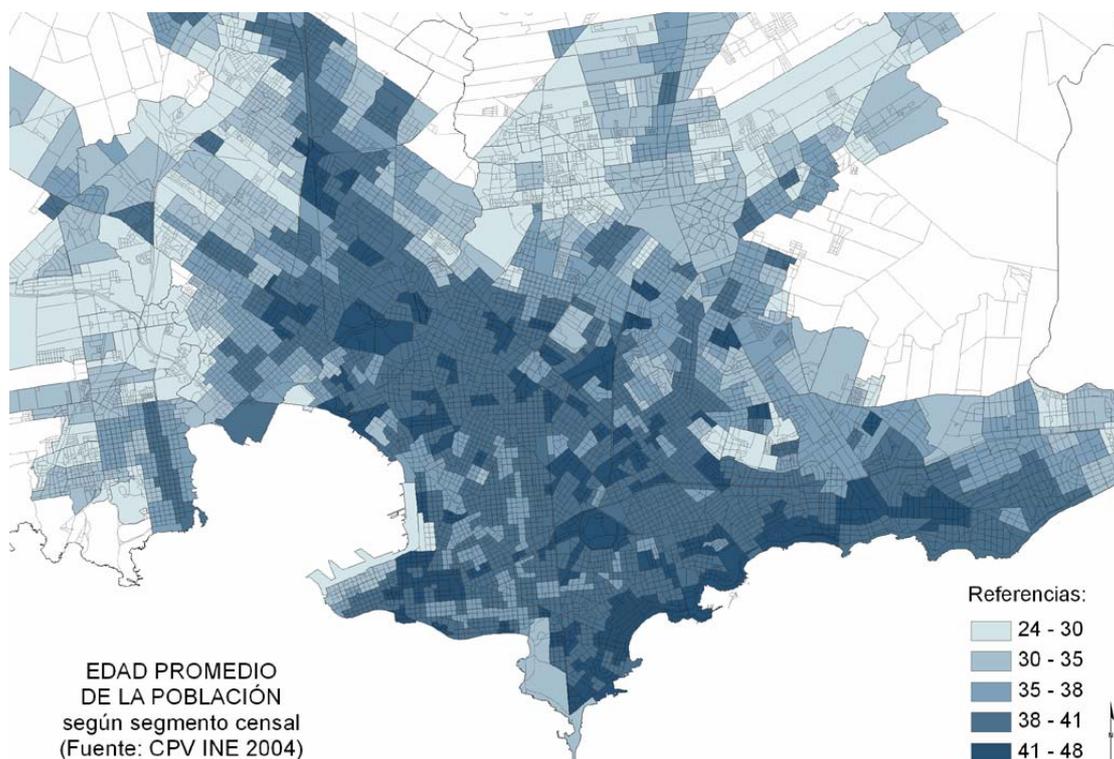
Uno de los aspectos que ha contribuido a la disminución del tamaño medio de los hogares entre 1996 y 2004 ha sido el crecimiento de los hogares unipersonales, los cuales aumentaron un 36% en dicho período. Según un informe publicado por el INE⁵, en 2004 el 8% de la población total de Montevideo vivían en hogares unipersonales, de los cuales un 44% estaba constituido por personas de más de 65 años.

En el plano N° 15, se puede observar también que existe cierta segregación espacial según edades, destacándose la presencia de población joven en la periferia y población de mayor edad en algunos sectores como la costa este y el Centro.

⁴ Instituto Nacional de Estadística (INE) “Censo 2004 Fase I. Departamento de Montevideo. Síntesis de Resultados.” www.ine.gub.uy

⁵ Ibid.

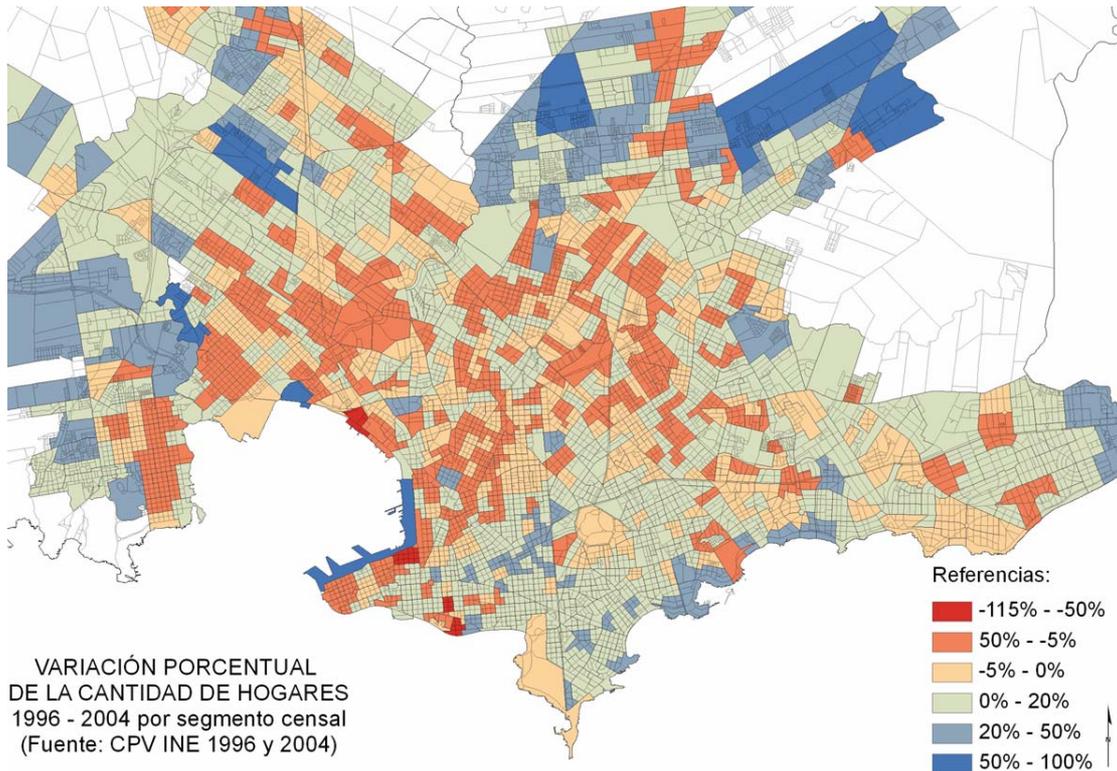
PLANO N° 15



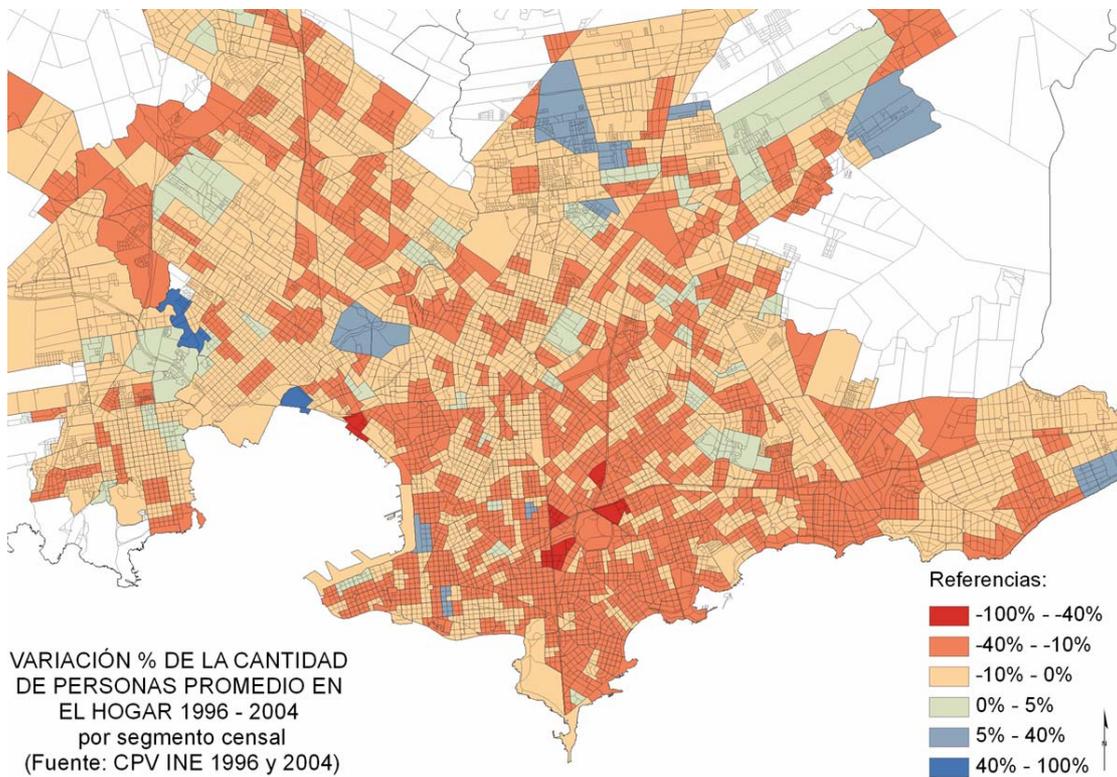
Por lo tanto, en este contexto de una leve disminución de la población total del departamento y un aumento del número de hogares, un plano con la variación del número de hogares puede resultar esclarecedor con respecto a los barrios que captan un mayor flujo de hogares; ya sea porque se trata de barrios atractivos para los sectores de la población que pueden elegir dónde residir, o porque se trata de barrios económicamente accesibles para los hogares de menores ingresos.

En ese sentido, se observa claramente en el plano N° 16, que se presenta a continuación, una disminución de la cantidad de hogares en el área central (particularmente en Ciudad Vieja, Barrio Sur y en los barrios al norte de Av. 18 de Julio) y en el área intermedia.

PLANO N° 16



PLANO N° 17



Comparando planos N° 16 y 17 vemos que, por ejemplo en el área costera, si bien la población total disminuye levemente, se observa un aumento del número de hogares

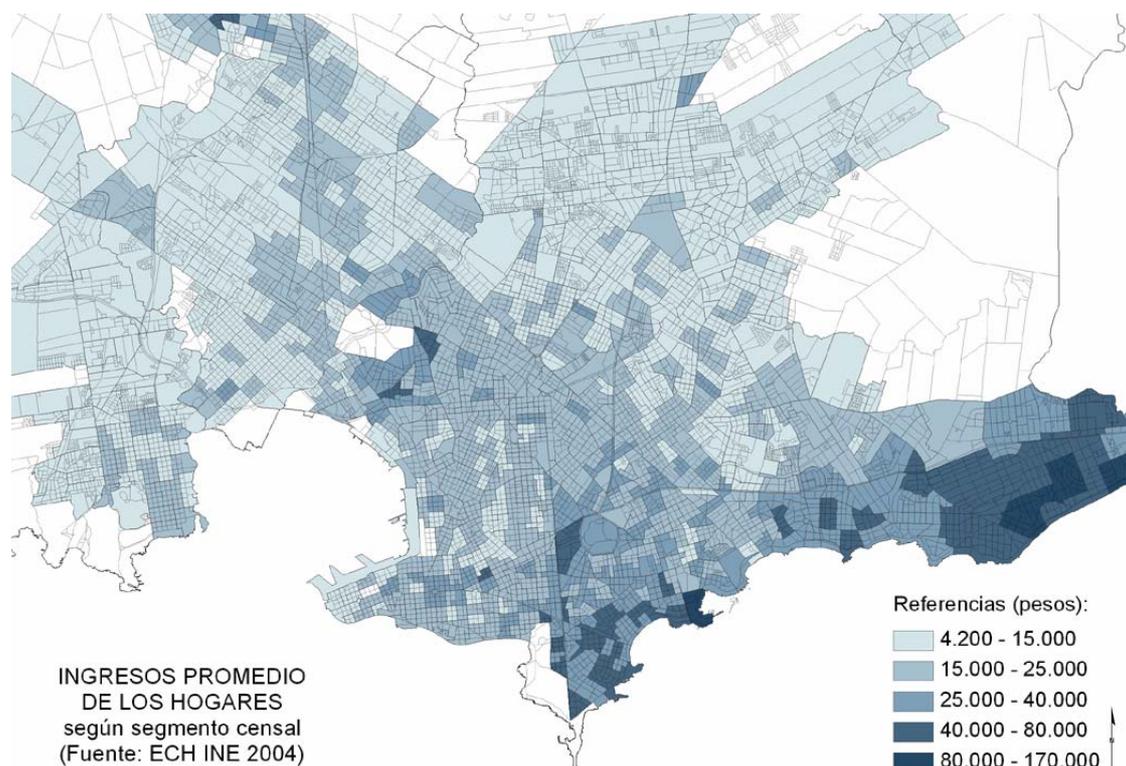
junto con una disminución del tamaño de los hogares. Esto explicaría la gran demanda de viviendas en este sector de la ciudad durante el período de estudio.

En el caso del área central, el tamaño de los hogares disminuye en toda el área (no tan pronunciadamente como en el área costera), pero la cantidad de hogares aumenta al sur de avda. 18 de Julio (incluyendo el barrio Cordón) y disminuye hacia el norte de la misma y en la península. Esto indicaría que existe un incremento de la demanda de viviendas en el sector sur del área central y una disminución de la misma en el sector norte y en la Ciudad Vieja.

En estos casos, al referirnos a la existencia de demanda nos estamos refiriendo a los sectores de la población que pueden elegir dónde residir, o sea, aquellos sectores de ingresos medios y altos.

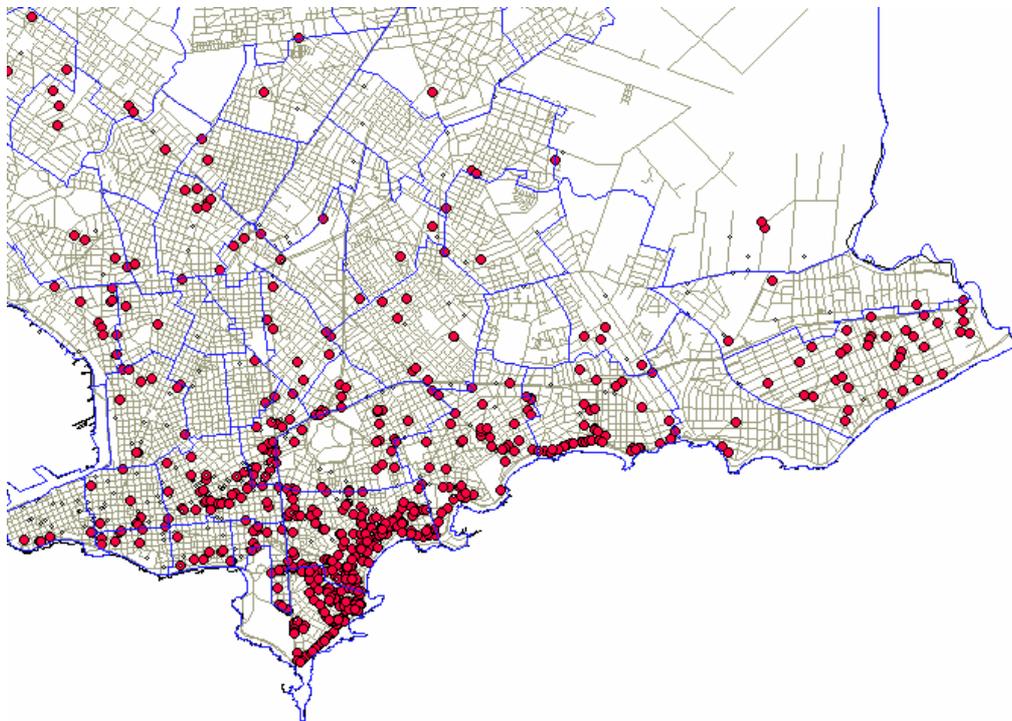
Cuando observamos el plano de ingresos promedio de los hogares en 2004, a partir de datos de la Encuesta Continua de Hogares del INE, vemos que efectivamente el área costera y el sector sur del área central corresponden a residentes de ingresos medios y altos.

PLANO N° 18



La preferencia de parte de los sectores de mayores ingresos por el área costera ha sido acompañada por la dinámica inmobiliaria. El plano que se presenta a continuación⁶, ubica los permisos de construcción con destino a vivienda con superficies mayores a los mil metros cuadrados solicitados en la Intendencia Municipal de Montevideo entre los años 1990 y 2005. Como se puede observar, existe una concentración de solicitudes particularmente en el área costera, en Pocitos y Punta Carretas, y en el área central, al sur de la Avda. 18 de Julio.

PLANO N° 19

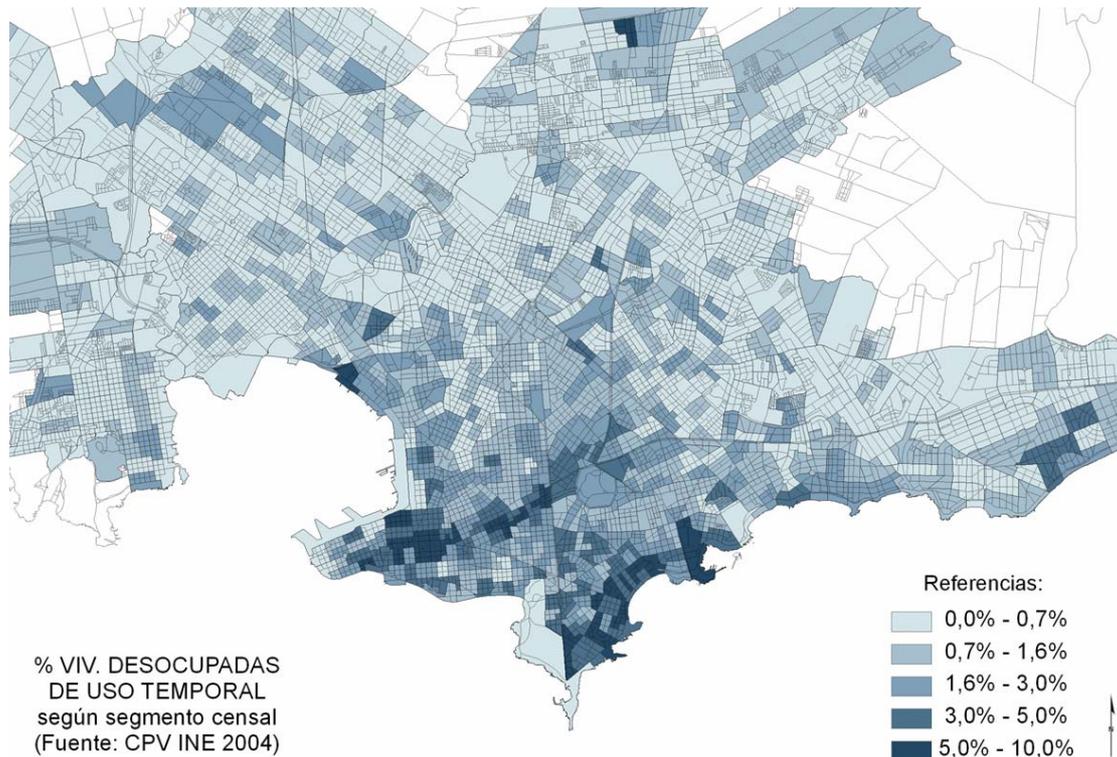


(FUENTE: Unidad de Estadística. IMM. “Viviendas desocupadas en Montevideo” 2006)

Resulta interesante observar cómo coincide este patrón de oferta de vivienda nueva con la ubicación de las viviendas de temporada. Generalmente este tipo de viviendas se sitúan en sitios atractivos, ya sea por sus cualidades paisajísticas o por la dotación de servicios urbanos con los que cuentan.

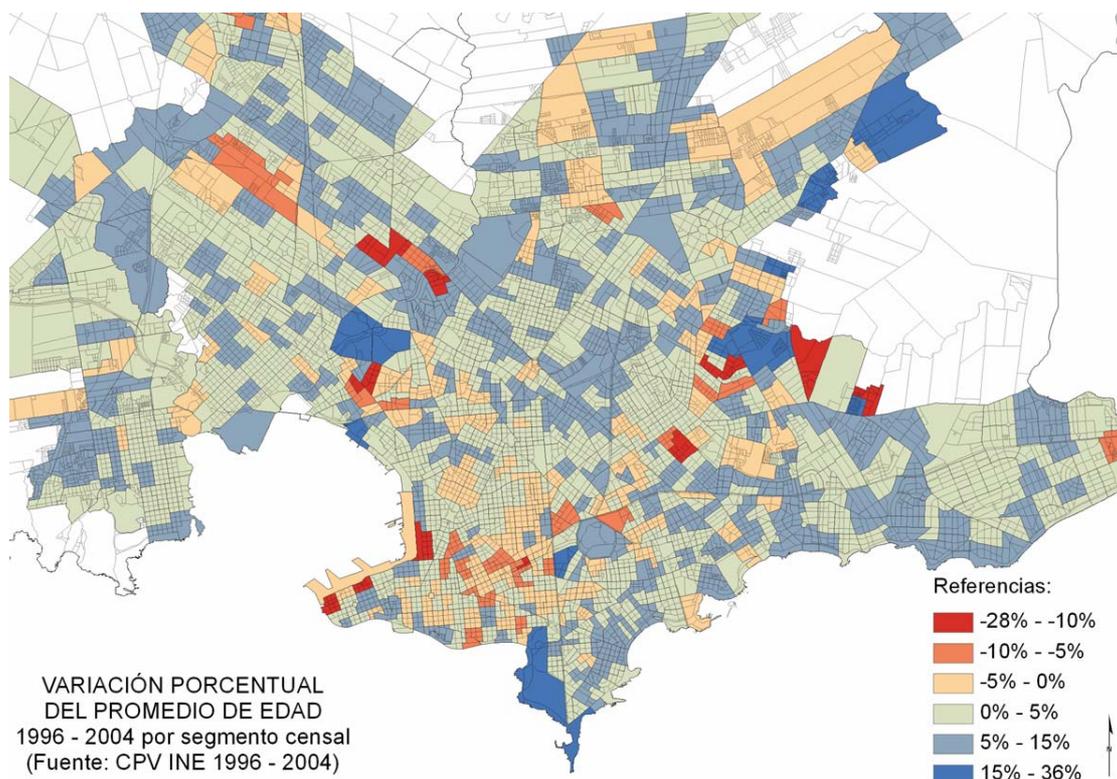
⁶ FUENTE: Unidad de Estadística de la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM) “Viviendas desocupadas en el departamento de Montevideo.” Pag. 28, Montevideo, marzo 2006.

PLANO N° 20



Para comprender algunas de las principales características del producto inmobiliario demandado por los sectores de ingresos medios y altos, se puede analizar conjuntamente el plano de la variación del tamaño de los hogares (plano N° 17) con el plano de la variación del promedio de edad por segmento censal (plano N° 21).

PLANO N° 21



Por ejemplo, en el área costera el aumento del número de hogares y la disminución del tamaño de los mismos se vio además acompañado por un aumento de la edad promedio de la población. La mayor demanda de viviendas sumado a un proceso de envejecimiento de la población residente en el área, explicaría que el producto inmobiliario estrella del momento haya sido el departamento de un dormitorio.

En el caso del área central se distinguen dos situaciones: por un lado, el sector sur y por otro, el sector norte y la península. En el primero se observa un aumento del número de hogares, una disminución del tamaño de los mismos y una disminución de la edad promedio de la población residente. Esto indicaría que en este sector existe demanda de viviendas por parte de hogares relativamente jóvenes, posiblemente vinculado a la existencia de infraestructuras educativas, sociales, etc., a su proximidad a fuentes laborales y su proximidad a la costa, con precios de las viviendas más bajos que en el área costera⁷. En cambio, en el sector norte del área central y en la península, se observa una disminución del número de hogares, una disminución del tamaño de los mismos y un proceso de envejecimiento de la población residente. O sea que en estos sectores de la ciudad se produjo un proceso de decrecimiento poblacional, manteniendo un stock habitacional prácticamente constante. Se trata, justamente, de los barrios que presentaron las mayores tasas de vacancia en el censo de 2004 (Ciudad Vieja, Aguada, Villa Muñoz-Retiro, etc.).

4.1.2 – Acceso al área central para la población de menores ingresos

¿Significa entonces que no existe demanda habitacional para el sector norte del área central y para la Ciudad Vieja? Vimos que la población de ingresos medios y altos manifiestan una preferencia por otras áreas de la ciudad, particularmente por el área costera, sin embargo el área central cuenta con características que la hacen particularmente atractiva en relación a la ciudad en su conjunto desde el punto de vista residencial. Por tratarse del área central cuenta con todo tipo de servicios e infraestructuras urbanas, equipamientos sociales, existencia de múltiples fuentes de empleo, menores costos de transporte, etc.

⁷ Ver tabla de precios en Anexo.

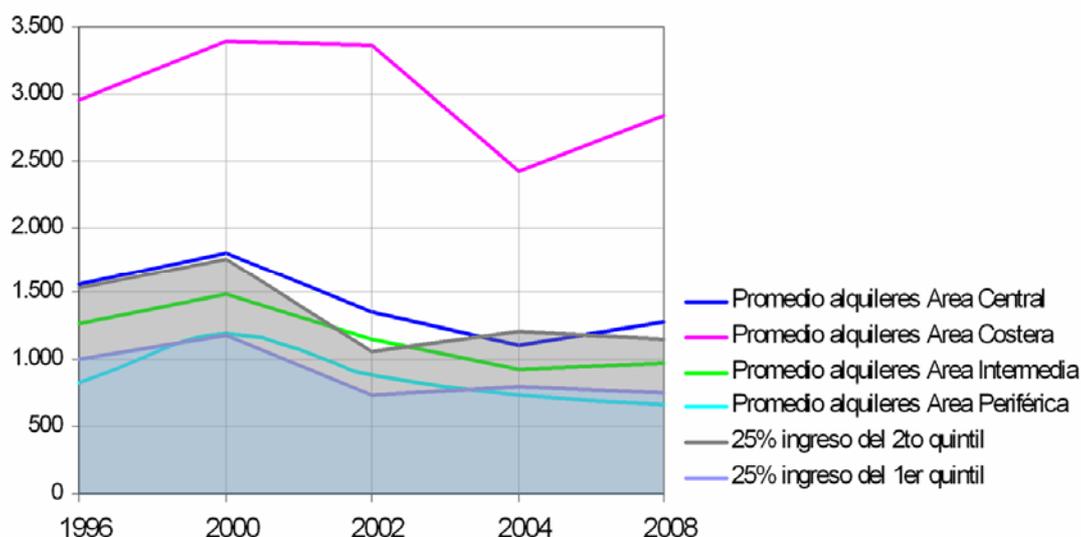
Estas particularidades del área central llevan a pensar que para los sectores más pobres de la población se trata de un área atractiva para residir. Sin embargo, en esta segunda parte de la hipótesis de despoblamiento del área central, se plantea la hipótesis que los sectores de menores recursos no pueden residir en esta área por razones de ingresos. Por ende, la no sustitución por población de estratos de menores ingresos evita que se ocupe el stock habitacional que queda vacante.

Para investigar esta hipótesis, se evaluó al 40% más pobre de la población, o sea, a la población perteneciente al primer y segundo quintil de ingresos. Según estándares internacionales, se considera que un hogar puede disponer hasta un 25% de su ingreso destinado a la vivienda. Por lo tanto, a partir de datos de ingresos de los hogares de Encuestas Continuas de Hogares del INE, podemos calcular el dinero que dispondría esta población para pago de arriendo o para pago de cuota hipotecaria.

En el caso del mercado de arrendamiento, se analizó la evolución en pesos constantes de los alquileres promedio por áreas geográficas y se los comparó con el ingreso disponible para pago de arriendo de la población del primer y segundo quintil. El resultado se presenta en el gráfico N° 7.

GRÁFICO N° 7

Acceso a la vivienda arrendada para población del 1er y 2do quintil de ingresos*



(FUENTE: ECH INE 1996, 2000, 2002, 2004, 2008)

*alquileres e ingresos en pesos constantes al año 1996

El área azul representa la capacidad de pago de arriendo para el primer quintil de ingresos. El área gris representa la capacidad de pago de arriendo para la población perteneciente al segundo quintil de ingresos⁸.

Como se observa en la gráfica, entre 1996 y 2008 los hogares pertenecientes al primer quintil de ingresos solamente pueden acceder al arrendamiento promedio de las viviendas ubicadas en el área periférica de la ciudad, a excepción del período 2000-2003, años de recesión económica para el país, en el cual ni siquiera acceden al pago de un arrendamiento promedio en el área periférica. O sea que entre 2000 y 2003, un hogar perteneciente al primer quintil solamente puede acceder al mercado de arrendamiento en aquellos casos de viviendas ubicadas en la periferia cuyos precios estén por debajo de la media. De no ser así, y si el hogar no resultara beneficiario de programas públicos de vivienda, las opciones para estos hogares son el acceso informal a la vivienda o el allegamiento⁹.

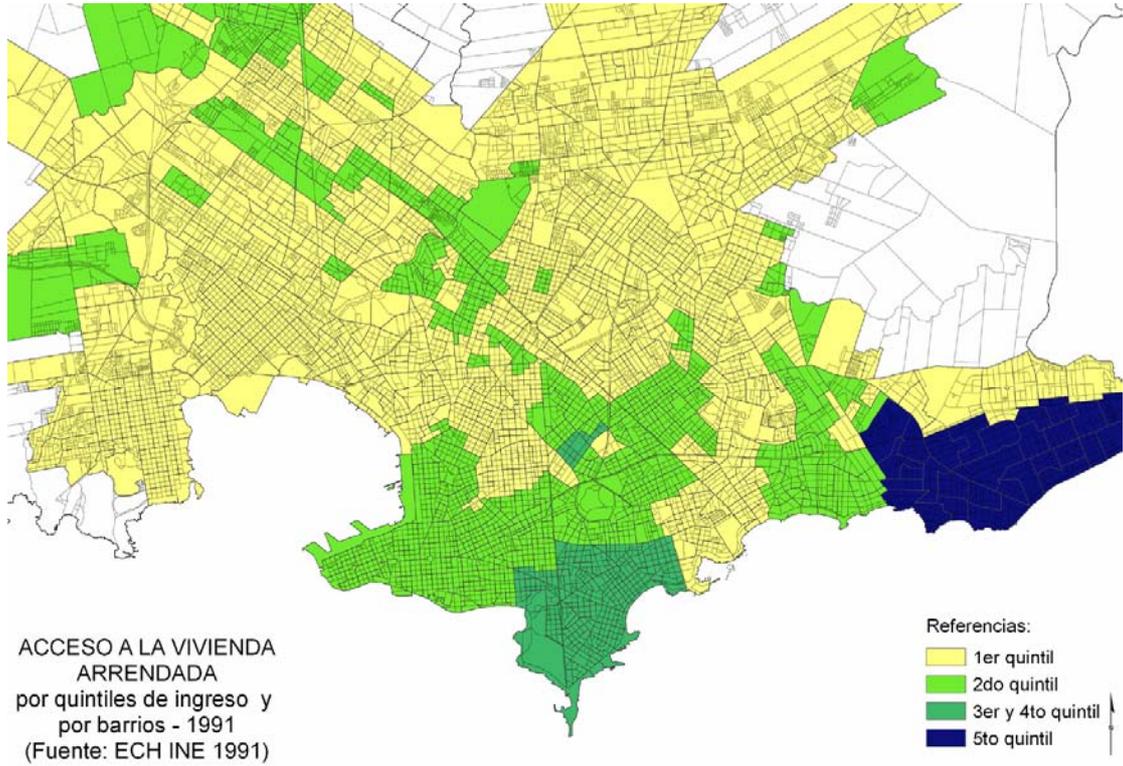
En el caso de la población perteneciente al segundo quintil de ingresos, entre 1996 y 2008 pueden acceder a la vivienda arrendada en el área periférica, mientras que varía su capacidad de acceso a la vivienda arrendada en el área intermedia y el área central a lo largo del período. Como se observa en la gráfica, la capacidad de acceso de esta población a la vivienda arrendada se ve fuertemente afectada durante la crisis económica de 2002. De hecho, durante la crisis los hogares del segundo quintil pierden acceso al mercado de arrendamiento en el área intermedia, accediendo solamente al área periférica. En cuanto al área central, la población del segundo quintil pierde capacidad de acceso al mercado de arrendamiento a lo largo de la década de los noventa, accediendo nuevamente al arriendo de viviendas en ésta área a partir de 2003.

Los planos que se presentan a continuación representan la capacidad de acceso al mercado de arrendamiento por quintiles de ingresos en 1991, 1996, 2002 y 2004, considerando siempre un porcentaje del 25% de afectación de los ingresos destinado a vivienda.

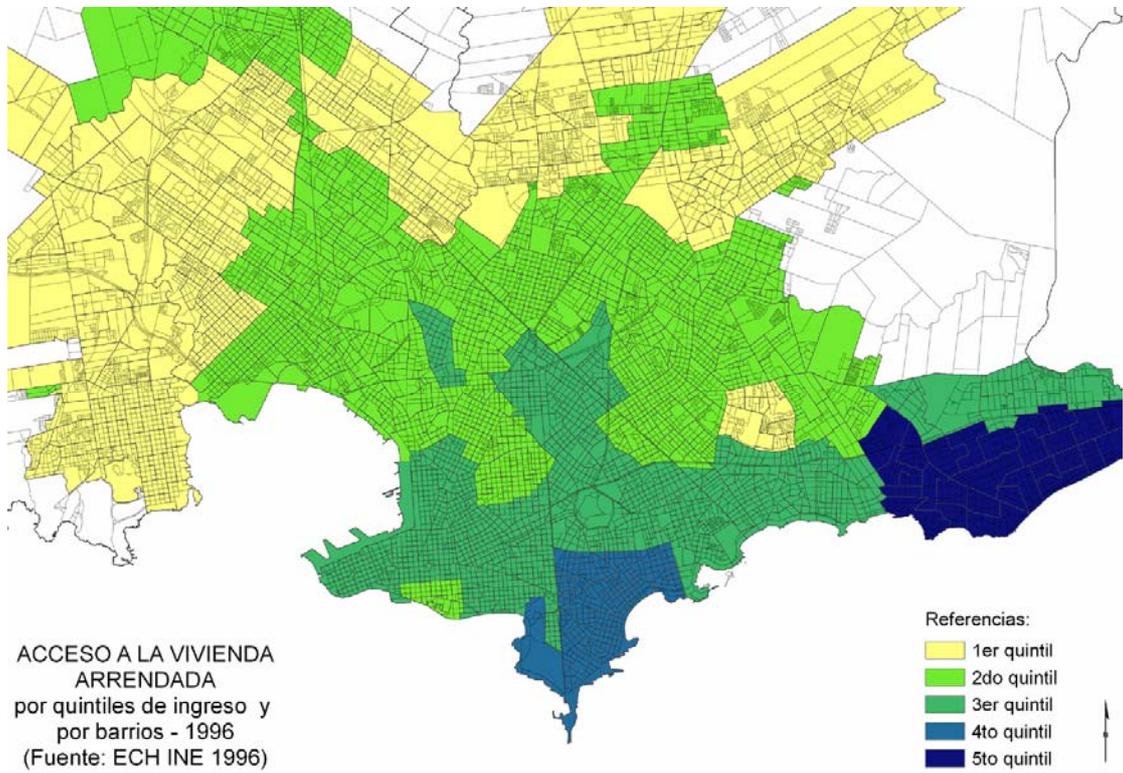
⁸ El límite superior del área azul corresponde al hogar que se encuentra en la línea de corte entre la población perteneciente al primer y segundo quintil de ingresos. El límite superior del área gris corresponde al hogar que se encuentra en la línea de corte entre la población perteneciente al segundo y tercer quintil de ingresos.

⁹ Se entiende por allegamiento aquella situación en que más de un hogar comparten la misma vivienda.

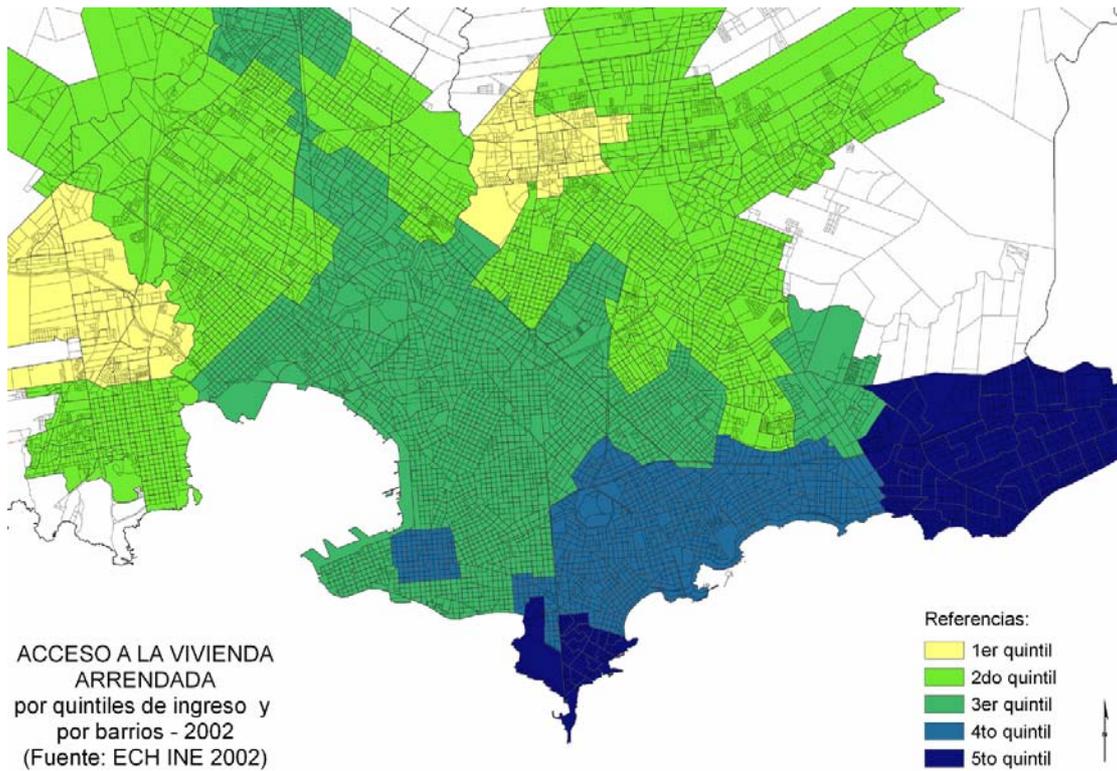
PLANO N° 22



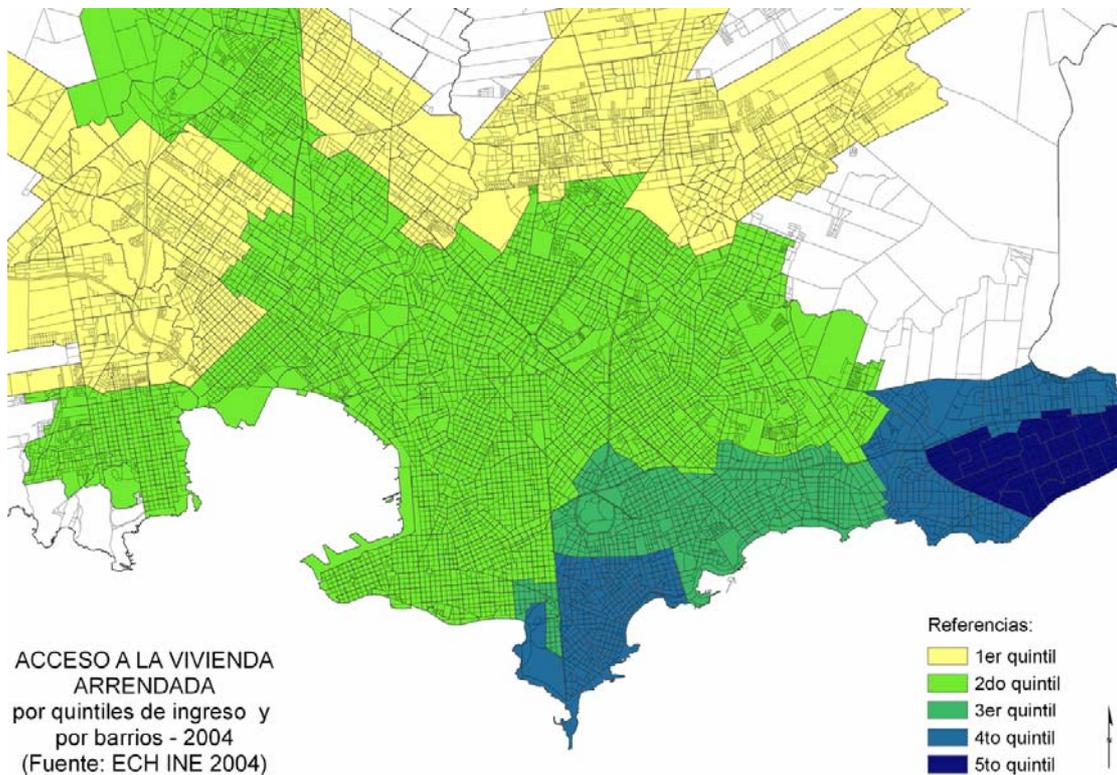
PLANO N° 23



PLANO N° 24



PLANO N° 25



Estos planos muestran que a comienzos de la década de los noventa la población perteneciente al segundo quintil de ingresos accedía al promedio de los arriendos de

vivienda en el área central, e incluso la población del primer quintil accedía a arrendar viviendas de una parte del sector norte del área central. Hacia 1996, los hogares del primer quintil de ingresos no accedían al área central, mientras que los del segundo quintil accedían solamente a algunos barrios en el sector norte del área central y al Barrio Sur. En 1996, la población que en general accedía a arrendar viviendas en el área central tenía que contar con ingresos iguales o superiores a los del tercer quintil. En 2002, las condiciones de acceso a la vivienda arrendada por parte de la población más pobre se vieron afectadas como consecuencia de la crisis económica. Como se ve en el plano, para poder arrendar una vivienda promedio en el área central el hogar debía pertenecer por lo menos al tercer quintil de ingresos, e incluso al cuarto quintil para arrendar en el Centro o en Parque Rodó. Posteriormente, la situación para los sectores de menores ingresos se revirtió y en 2004 la población perteneciente al segundo quintil podía acceder al promedio de los arrendamientos de vivienda en el área central.

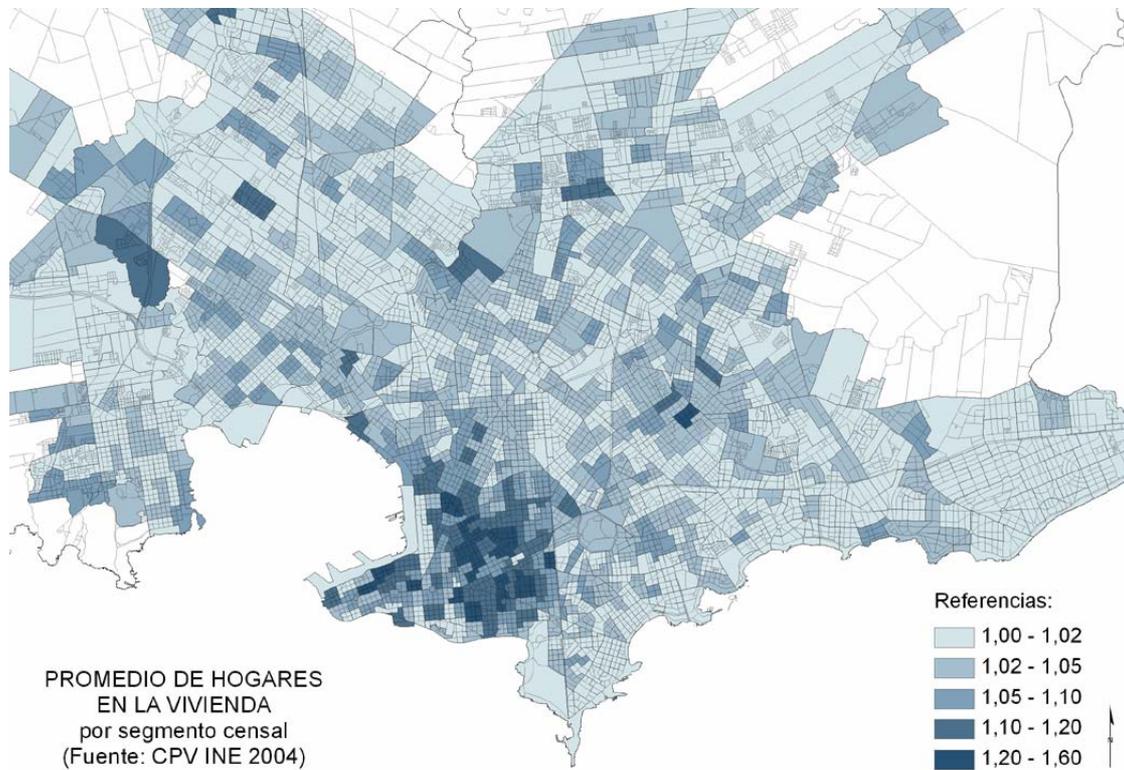
Se observa, por lo tanto, un proceso de expulsión de la población de menores ingresos del área central a lo largo de la década de los noventa, que se acentúa con la crisis económica de 2002. Luego de la crisis, como resultado de la recuperación de los ingresos reales y de un ajuste paulatino de los arrendamientos del área central, la población perteneciente al segundo quintil de ingresos accedería nuevamente a la vivienda arrendada en este sector de la ciudad.

De todos modos hay que tener presente que estos procesos de movilización de la población en el territorio no son reversibles fácilmente. El traslado hacia otras áreas implica un costo para los hogares y, en el caso del mercado de arrendamiento, otros factores pueden estar incidiendo en la capacidad de concretar un contrato de arrendamiento, como por ejemplo, la posibilidad de contar con garantías de alquiler. Por lo tanto, es razonable pensar que en el censo de 2004 (Fase I), a pesar que la población del segundo quintil estaba nuevamente en condiciones de acceder a un arrendamiento en el área central, se registrara de todos modos una disminución de la población total durante el período intercensal.

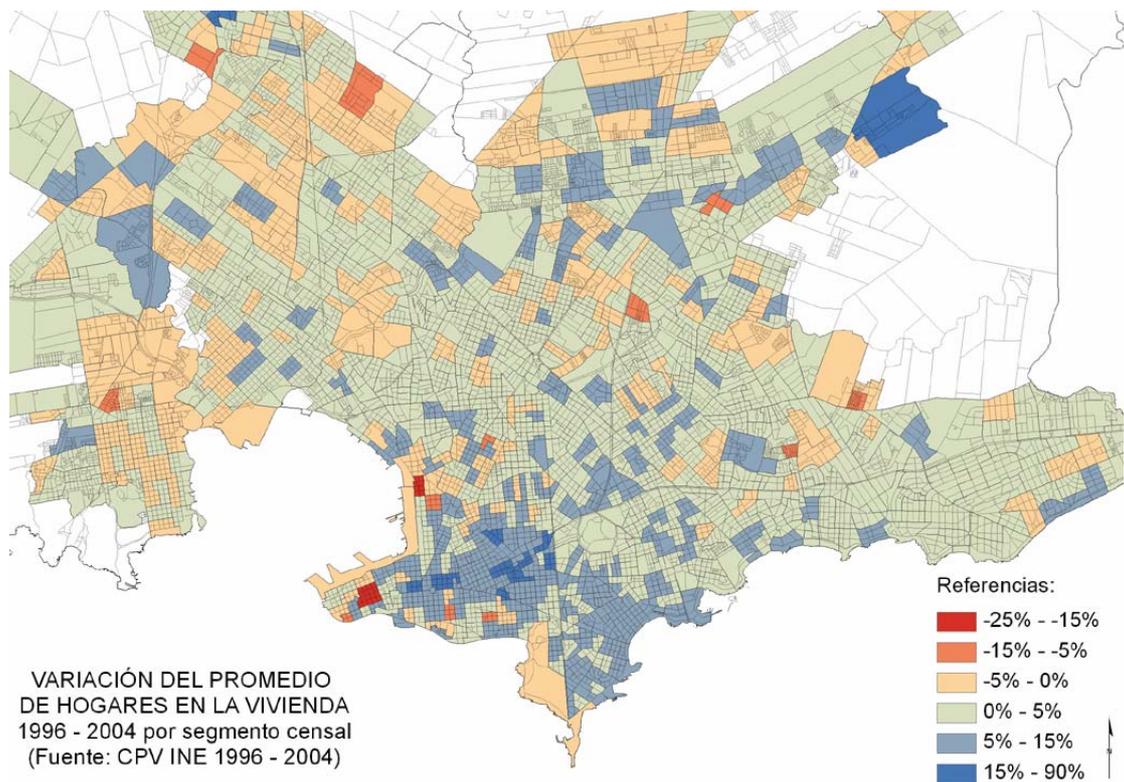
En este contexto, una posibilidad para la población de menores ingresos de acceder o permanecer en el área central es por medio de altos niveles de densidad de ocupación

de la vivienda. O sea, a través del incremento del número de hogares o de personas en la vivienda.

PLANO N° 26



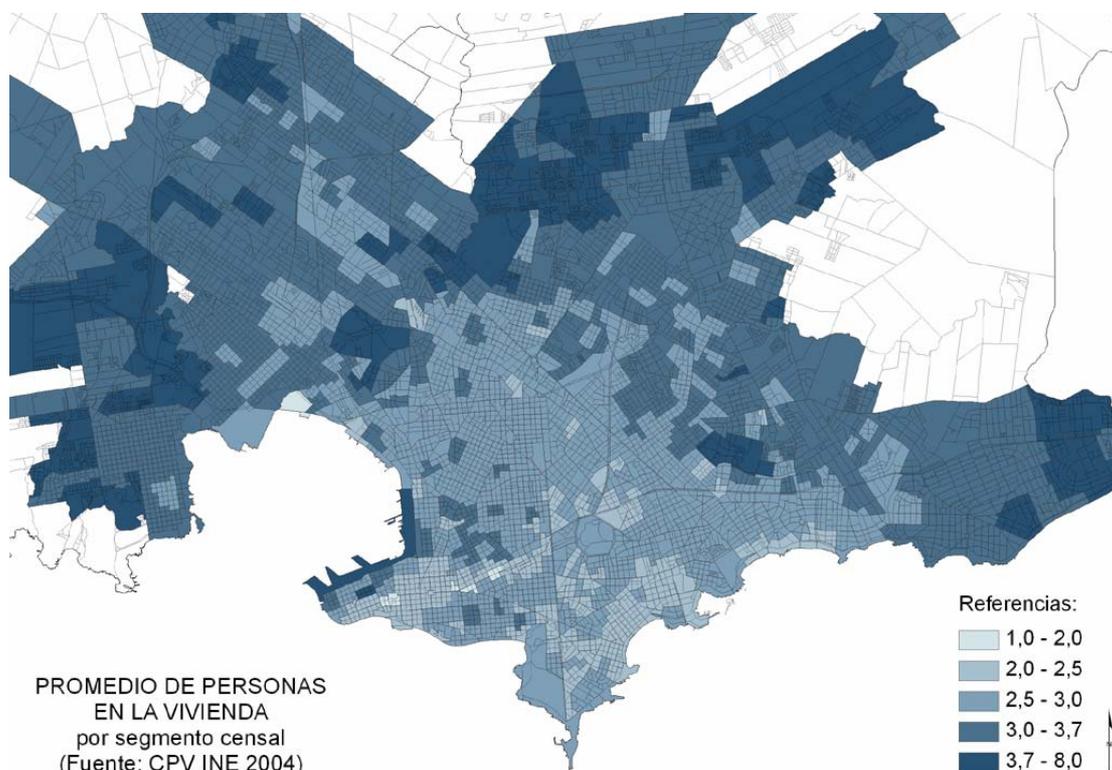
PLANO N° 27



En el censo de 2004, el área central se destaca por ser el área con mayor promedio de hogares en la vivienda (plano N° 26). Cuando se observa la variación del promedio de hogares en la vivienda en el período intercensal 1996-2004 (plano N° 27), el área central se destaca nuevamente por presentar un aumento del indicador. En particular sobre el eje de Avda. 18 de Julio y su área de influencia, y sobre avda. Libertador. Se trata, justamente, de los sectores más demandados del área central.

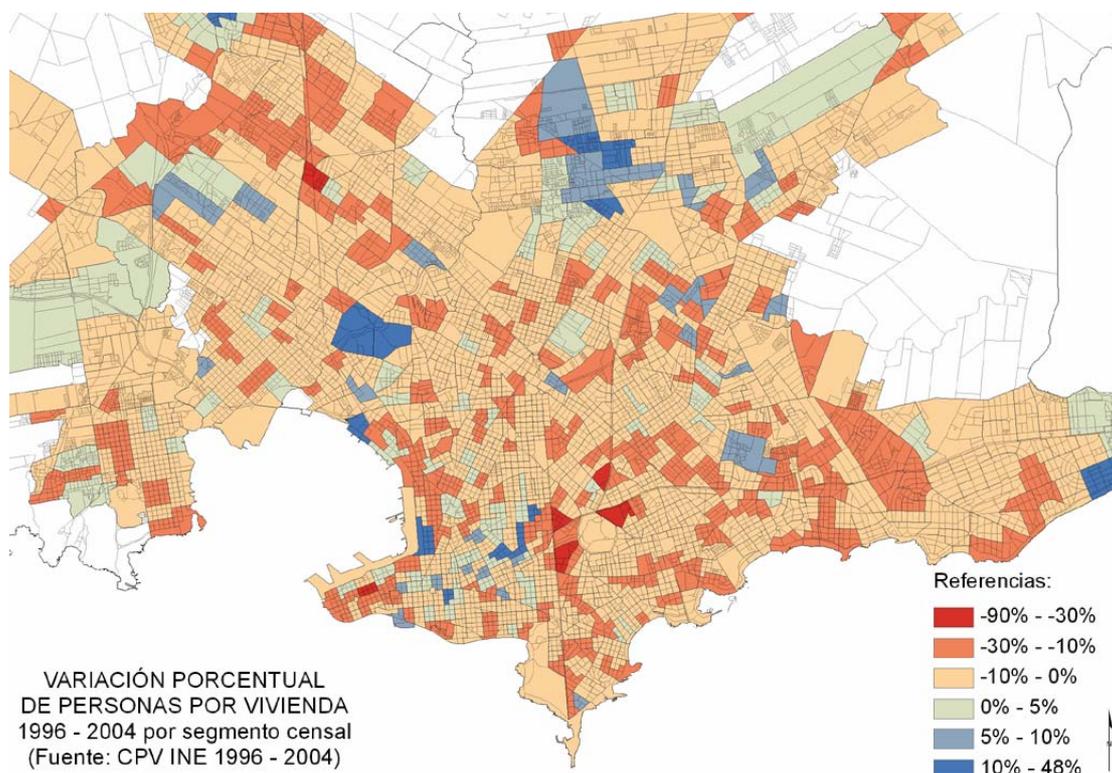
De todos modos, un aumento del número de hogares en la vivienda no significa necesariamente que se vea acompañado por un aumento del número de personas en la vivienda. Por ejemplo, en el caso de los barrios Pocitos y Punta Carretas, pertenecientes al área costera, se observa un aumento del número de hogares en la vivienda pero una reducción del número promedio de personas en la vivienda. Esto podría estar vinculado al período de crisis económica (por ejemplo, hogares de jóvenes que viven con sus padres) y a la disminución del tamaño de los hogares, como ya vimos anteriormente.

PLANO N° 28



En el caso del área central, los sectores donde aumenta el promedio de hogares en la vivienda (Plano N° 27) coinciden en general con sectores donde aumenta el número de personas en la vivienda (Plano N° 29). Esto podría estar indicando una sobre-explotación del espacio habitable como forma de acceso residencial al área.

PLANO N° 29



En síntesis, el área central, que fue el sector que presentó mayores tasas de vacancia en el período intercensal 1996-2004, ha experimentado durante las últimas décadas un constante proceso de decrecimiento poblacional. Este proceso es el resultado de la combinación de dos factores principales. Por un lado, se ha producido un cambio en la preferencia locacional de la población de ingresos medios y altos, por lo cual el área costera y parte del sector sur del área central se presentan como los sectores urbanos más demandados. Por otro lado, la población de menores ingresos, que podría estar interesada en residir en el área central, no puede acceder a la misma, ya sea a través del arriendo o compra de viviendas usadas.¹⁰

¹⁰ Luego de la crisis financiera que tuvo lugar en 2002, la financiación hipotecaria en Uruguay prácticamente desapareció. Uno de los pocos bancos que continuaron emitiendo hipotecas en 2003 fue COFAC, un banco cooperativo. El Banco Hipotecario de Uruguay (BHU), que hasta 2002 otorgó más del 80% del crédito hipotecario en el país, no pudo emitir más préstamos hipotecarios, ni financiar la construcción de viviendas, debido a la situación financiera crítica en la que se encontraba. Luego de la reestructura realizada por el gobierno, en 2008 se concretó la reapertura del BHU con nuevas líneas de créditos hipotecarios. A su vez, esta nueva oferta de créditos fue acompañada por la banca privada.

4.2 – HIPÓTESIS 2: Viviendas desocupadas que se encuentran dentro del mercado inmobiliario

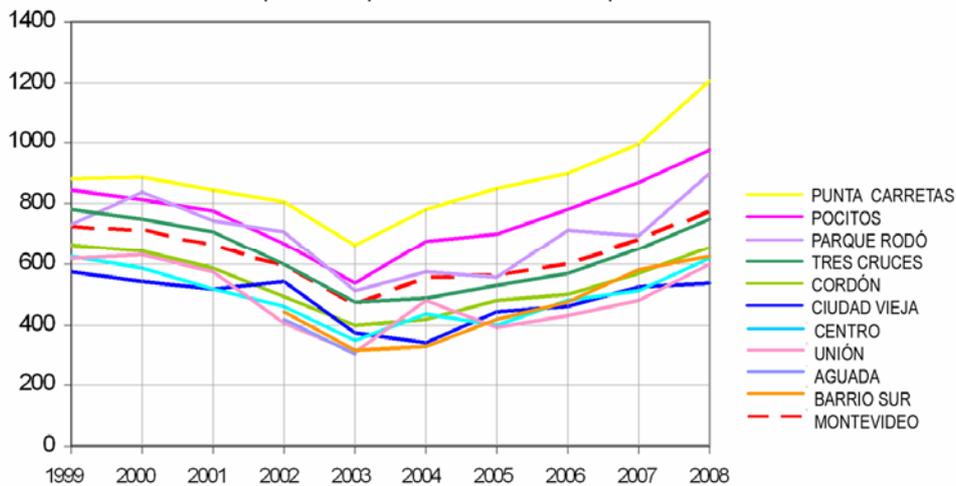
Los sectores urbanos que se han despoblado plantean una nueva problemática urbana una vez que las viviendas y los receptáculos físicos quedan vacíos. Se podría decir que estos cambios son normales ya que se producen en muchas ciudades, pero en general el stock construido que se libera queda disponible para ser ocupado por nuevos estratos sociales, generalmente de menor poder adquisitivo. O sea que se produce una vacancia que luego se ajusta con el tiempo a través de la sustitución de la población residente en el área central. En otras ciudades muchas veces los edificios pasan a ocuparse sobre la base de esquemas de tugurización. La lógica rentista busca densificar sobre la base de una sobreexplotación del espacio físico y entonces con altas densidades se sigue manteniendo la renta y sigue siendo negocio la ocupación de las viviendas. Sin embargo, en términos generales esto no sucede en Montevideo. Esta situación genera una interrogante porque se hubiera podido esperar que se produjera un ajuste en el precio de las viviendas en el área central de la ciudad. En el área central una disminución de la demanda debería reflejarse primero en la vacancia habitacional y luego en los precios de las propiedades. Este ajuste de precios eventualmente le permitiría a los estratos de menores ingresos acceder al importante stock habitacional vacante en esta área. Sin embargo esto no sucede.

Las gráficas de precios promedio por metro cuadrado de viviendas por barrios¹, tanto para propiedad horizontal como propiedad común², muestran un aumento de los precios en dólares a partir de 2003 y una variación casi nula en términos reales en el período 1999-2008, con cierta variabilidad por barrios.

¹ Los datos correspondientes a las gráficas se presentan en el Anexo. Las series de datos incompletas para algunos barrios se debe a la ausencia de información publicada por el INE.

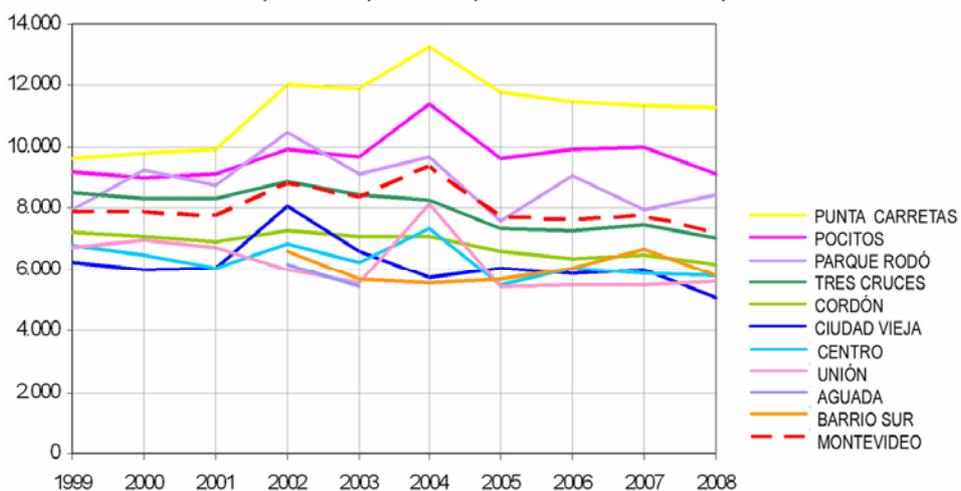
² El Instituto Nacional de Estadística (INE) define la propiedad horizontal como el caso de copropiedad del suelo y de la construcción, por más de un propietario. Es el caso más frecuente en zonas densamente pobladas. Este tipo de propiedad está regulado por la ley 10.751 del 25/6/1946 y posteriores. La propiedad común es el caso de propiedad del suelo por un único propietario, que en general corresponde a una vivienda unifamiliar.

GRÁFICO N° 8 - Precio promedio por m² en dólares - Propiedad Horizontal



(FUENTE: INE Informes anuales de Indicadores Inmobiliarios 2002 - 2008)

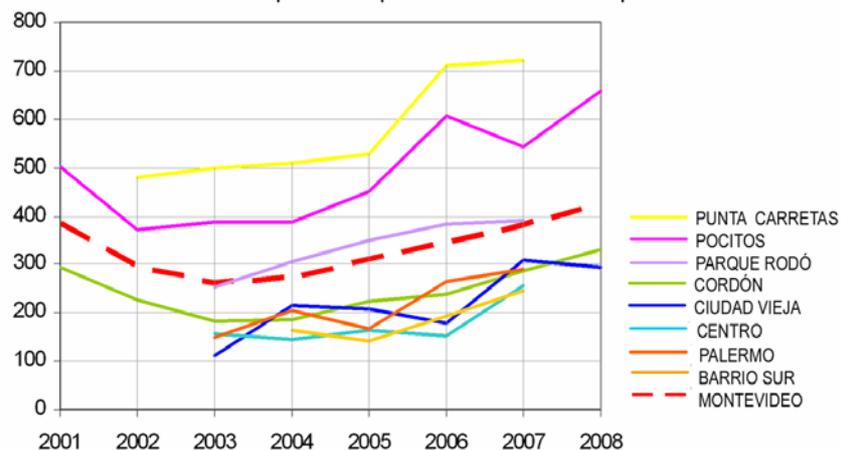
GRÁFICO N° 9 - Precio promedio por m² en pesos constantes* - Propiedad Horizontal



(FUENTE: INE Informes anuales de Indicadores Inmobiliarios 2002 - 2008)

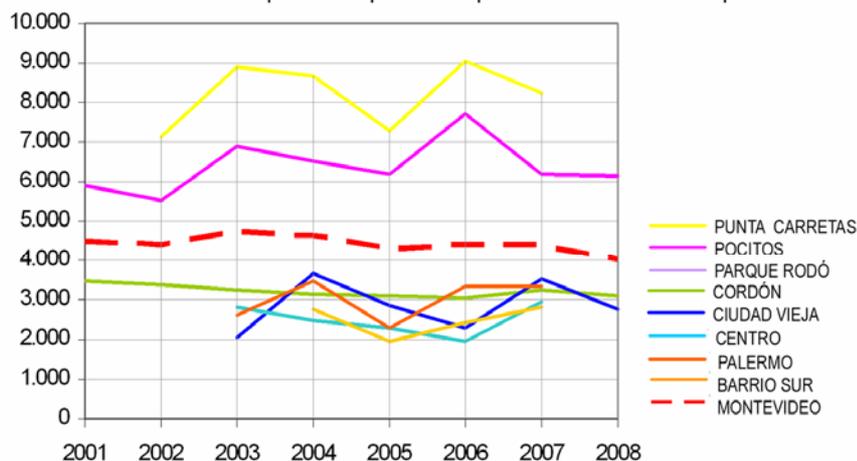
*Precios en pesos constantes al año 1999

GRÁFICO N° 10 - Precio promedio por m² en dólares - Propiedad Común



(FUENTE: INE Informes anuales de Indicadores Inmobiliarios 2002 - 2008)

GRÁFICO N°11 - Precio promedio por m² en pesos constantes* - Propiedad Común



(FUENTE: INE Informes anuales de Indicadores Inmobiliarios 2002 - 2008)

*Precios en pesos constantes al año 1999

La ausencia de ajuste de precios, pese a las altas tasas de vacancia registradas en el área central, podría explicarse a partir de la hipótesis de que existiera un alto porcentaje del stock habitacional vacante que se encontrara fuera del mercado.³ De hecho, las viviendas desocupadas por “otros motivos” fue el grupo de viviendas desocupadas que presentó un mayor crecimiento en el período intercensal. O sea que si se consideraran solamente las viviendas desocupadas que efectivamente se encuentran en el mercado (viviendas en alquiler o venta) se podría afirmar que su tasa de vacancia se aproxima a la tasa de vacancia normal o de largo plazo y que la misma es uniforme en el territorio. De verificarse esta hipótesis, que explicaría la ausencia de ajuste de precios, el problema de la vacancia se reduciría a aquellas viviendas desocupadas que están fuera del mercado.

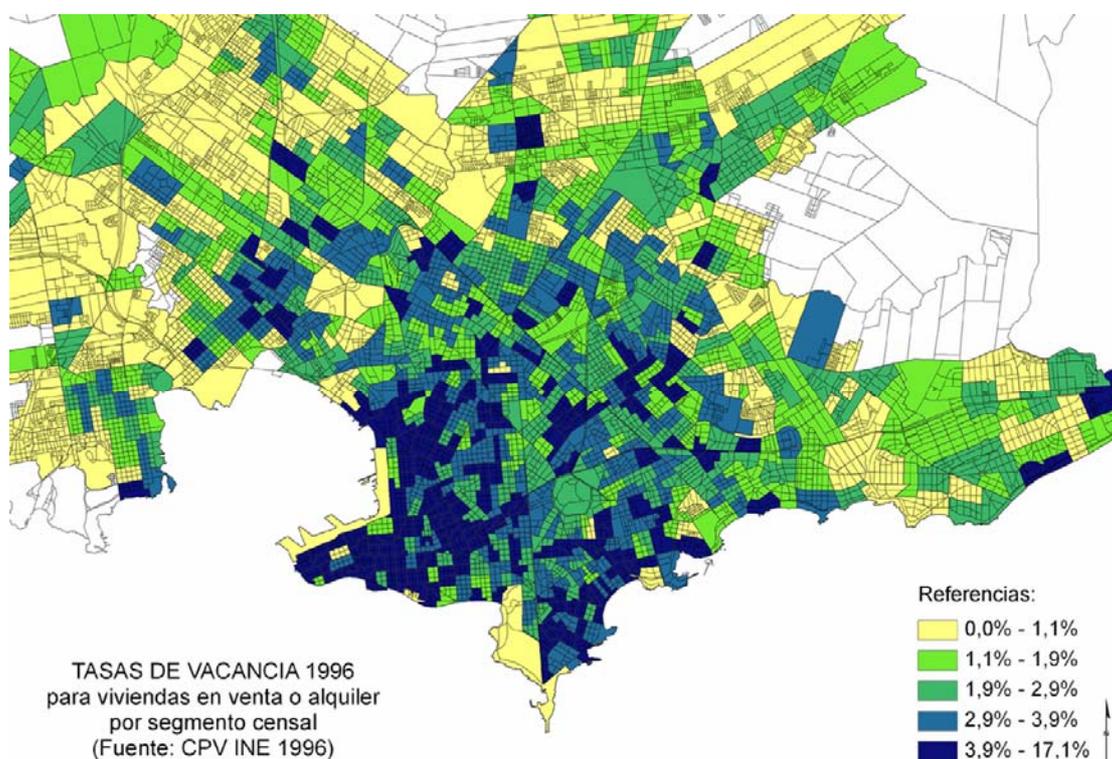
Para testear esta hipótesis, la pregunta que deberíamos hacernos es qué sucedería si mapeáramos las tasas de vacancia eliminando las viviendas desocupadas que están fuera del mercado. Podríamos pensar que la distorsión que observamos en el plano de tasas de vacancia en 2004 (plano N° 1) se debe a la existencia de este stock tan importante de viviendas desocupadas fuera del mercado. Supongamos que desaparecieran las viviendas desocupadas por “otra razón” y consideráramos solamente las viviendas desocupadas en alquiler o venta⁴. Si el mercado se ajusta normalmente en todo el espacio urbano, deberíamos observar tasas de vacancia

³ Esta hipótesis fue sugerida por Julio Villamide en la entrevista realizada el 30 de setiembre de 2009.

⁴ Nuevas tasas de vacancia = (viv. desocupadas en alquiler o venta) / (viv. desocupadas en alquiler o venta + viv. en construcción + viv. ocupadas)

relativamente uniformes en el territorio para este nuevo plano, y con vacancias próximas a una tasa normal. En ese caso, el problema se centraría en intentar comprender qué sucede con el grupo de viviendas vacías fuera del mercado. En caso contrario, si el plano de vacancia de viviendas en alquiler o venta presenta cierta variabilidad por áreas, significa que existen sectores urbanos cuyas tasas de vacancia se alejaron de la tasa de vacancia normal y, por lo tanto, el mercado debería ajustarse con el tiempo.

PLANO N° 30



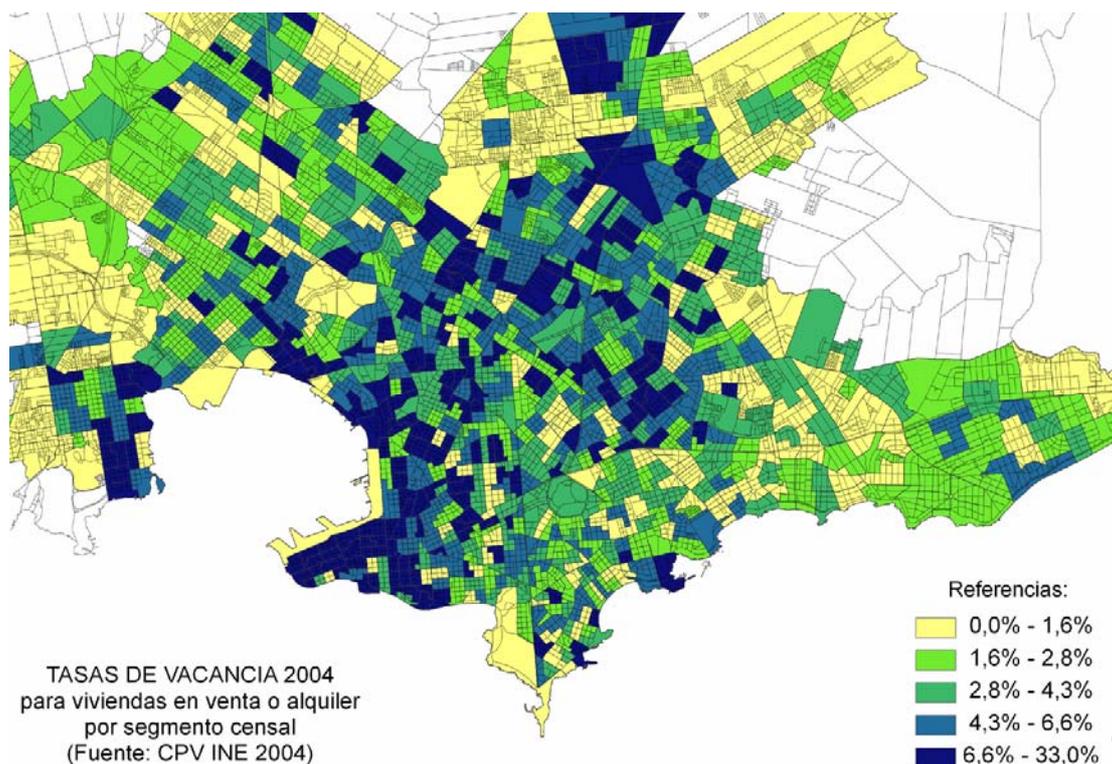
El plano N° 30,⁵ de tasas de vacancia para viviendas en alquiler o venta por segmento censal en 1996, presenta cierta homogeneidad de valores dentro del área urbana, presentando mayores tasas en las áreas más densamente pobladas. La vacancia media para el departamento de Montevideo de las viviendas que estaban dentro del mercado era 2,7%, alcanzando un valor máximo por segmento censal de 17,1%.

El mismo plano para el año 2004 (plano N° 31) difiere significativamente del anterior. Las tasas de vacancia no reproducen la densidad de construcción, sino que reproducen otro patrón. Se observan mayores tasas de vacancia en algunos sectores del área

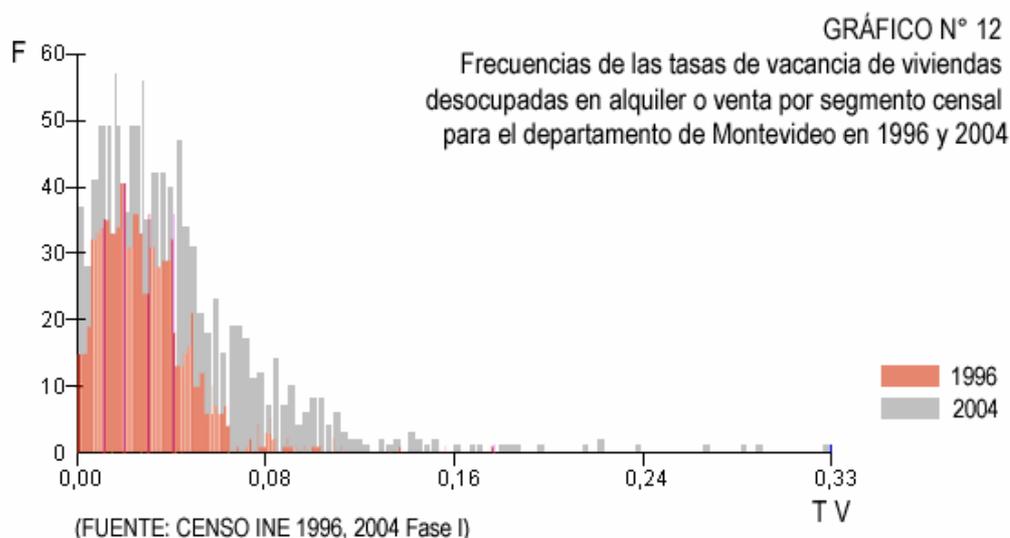
⁵ Las categorías de tasas de vacancia expresadas en los planos N° 30 y 31 se definieron por quintiles.

central, del área intermedia y periférica, mientras que el sector costero desde Parque Rodó hasta Carrasco y algunos sectores periféricos presentan bajas tasas de vacancia en relación al resto de la ciudad. La vacancia media para el departamento de Montevideo de las viviendas que estaban dentro del mercado incrementó a 4,2%, con un máximo por segmento censal de 33%.

PLANO N° 31



El incremento del 65% de las viviendas desocupadas en alquiler o venta en el período intercensal 1996-2004 se puede observar en la siguiente gráfica de frecuencias de tasas de vacancia por segmento censal. En 2004 se registra una expansión del volumen de viviendas desocupadas ofrecidas en el mercado y se observa una mayor dispersión de valores de vacancias según segmentos censales.



Sin embargo el incremento de las tasas de vacancia de las viviendas desocupadas en alquiler o venta no se distribuye uniformemente en el territorio. El área costera, por ejemplo, a diferencia de otras áreas mantiene constante su tasa de vacancia en el período intercensal. Esto indicaría que en 2004 el mercado inmobiliario se ajusta normalmente en algunas áreas de la ciudad, mientras que en otras no lo hace. Por lo tanto, la problemática de las viviendas desocupadas en 2004 es de carácter territorial y no se limita solamente en las viviendas desocupadas fuera del mercado.

Las tasas de vacancia de las viviendas que efectivamente están dentro del mercado presentan la siguiente evolución por áreas en el período intercensal:

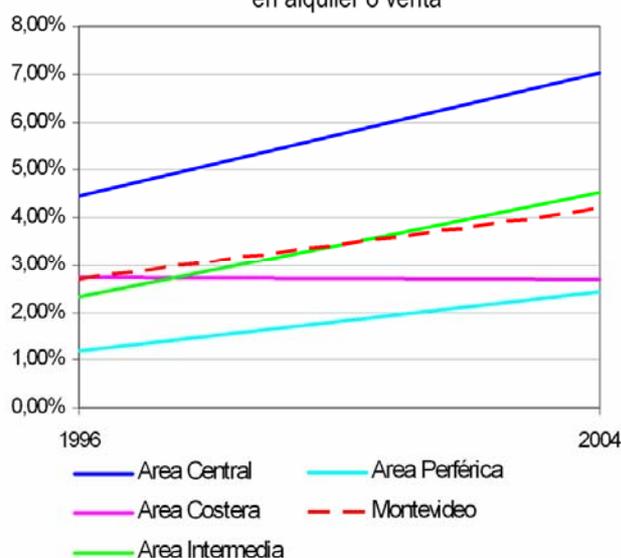
CUADRO N° 6
Tasas de vacancia de viviendas dentro de mercado según áreas

<i>Zonificación</i>	<i>T.V. viv. alquiler o venta 1996</i>	<i>T.V. viv. alquiler o venta 2004</i>
Área Central	4,43%	7,02%
Área Costera	2,71%	2,71%
Área Intermedia	2,32%	4,53%
Área Periférica	1,19%	2,43%
Montevideo	2,71%	4,19%

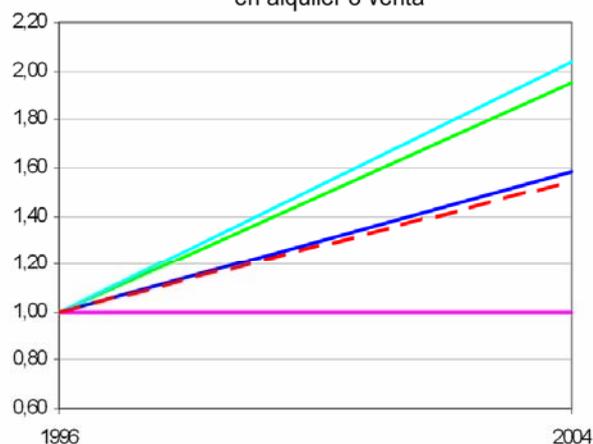
En 2004 el área que presenta la mayor tasa de vacancia de viviendas en alquiler o venta es el área central y, como indican los gráficos a continuación, presenta una variación en el período intercensal similar al promedio del departamento de

Montevideo. En el área costera no se registra variación de la tasa de vacancia de las viviendas desocupadas que están en el mercado, mientras que el área intermedia y el área periférica son las que registran un mayor crecimiento de la misma, pero se mantienen dentro del rango de vacancia normal.

GRÁFICO N° 13 Tasas de vacancia de viviendas en alquiler o venta



Variación de las tasas de vacancia de viviendas en alquiler o venta



(FUENTE: CENSO INE 1996, 2004 Fase I)

Si bien llama la atención el crecimiento de las viviendas desocupadas en alquiler o venta en el área intermedia y en el área periférica durante el último período intercensal, el estudio de las mismas excede el objetivo de este trabajo. Seguramente el fenómeno de las viviendas desocupadas en estas áreas tenga particularidades que difieran de las del área central. Como se mencionó en el primer capítulo, este trabajo se propone abordar la problemática de las viviendas desocupadas en el área central por tratarse del sector que presenta mayores tasas de vacancia y una mayor concentración de viviendas desocupadas.

La pregunta entonces que debemos hacernos es por qué no ajustan los precios de las propiedades en área central al haberse registrado en 2004 tasas de vacancia tan elevadas. A partir de aquí surgen dos hipótesis:

- 1 - El mercado inmobiliario se ajusta a través del mercado de arrendamiento.
- 2 - Existe un desajuste entre oferta y demanda debido al producto ofrecido.

4.2.1 - El mercado inmobiliario se ajusta a través del mercado de arrendamiento

Los censos realizados por el INE no discriminan entre viviendas desocupadas ofrecidas en alquiler y las viviendas ofrecidas en venta. De todos modos podemos aproximarnos a la evolución que tuvieron ambos grupos de forma indirecta. Sabemos que en el período intercensal 1996-2004 las viviendas que efectivamente estaban en el mercado, para venta o para arriendo, presentaron un crecimiento del 65%. Por otro lado, contamos con datos del número de compraventas realizadas durante el período de estudio para algunos barrios:

CUADRO N° 7

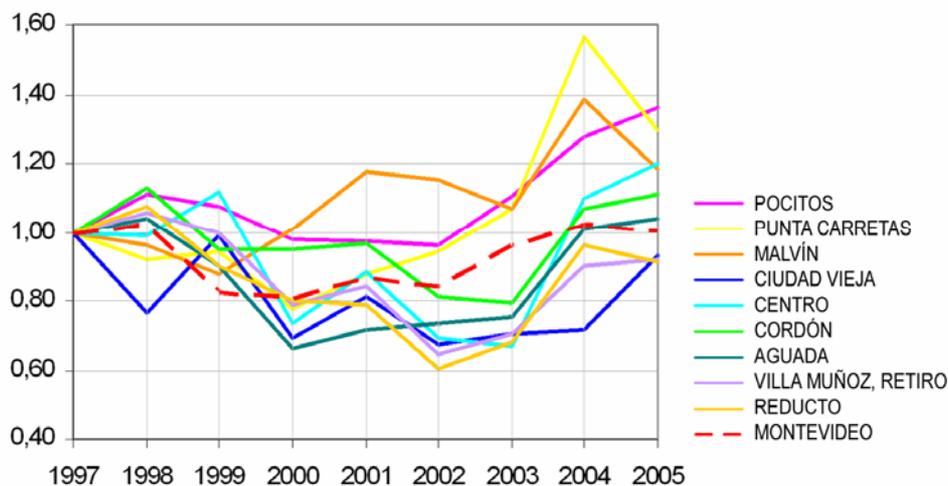
Número de compraventas por año según áreas aproximadas a barrios - 1997 - 2005

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Montevideo	14.504	14.774	11.919	11.663	12.567	12.242	13.952	14.849	14.512
Pocitos	1713	1899	1840	1678	1668	1644	1891	2184	2329
Punta Carretas	683	628	644	529	600	643	730	1067	886
Malvín	446	430	392	451	524	513	476	618	526
Ciudad Vieja	463	355	460	322	376	311	326	333	431
Centro	738	731	826	541	652	509	493	810	885
Cordón	893	1005	847	848	865	727	709	953	993
Barrio Sur	180	203	176	209	149	130	385	329	217
Aguada	269	280	243	178	193	197	203	271	279
Villa Muñoz, Retiro	212	224	211	167	179	137	149	191	195
Reducto	208	223	187	167	164	126	142	200	190

(FUENTE: INE Informe de Indicadores Inmobiliarios 2005, Pag. 23)

GRÁFICO N° 14

Variación del número de compraventas por año según barrios 1997 - 2005 *



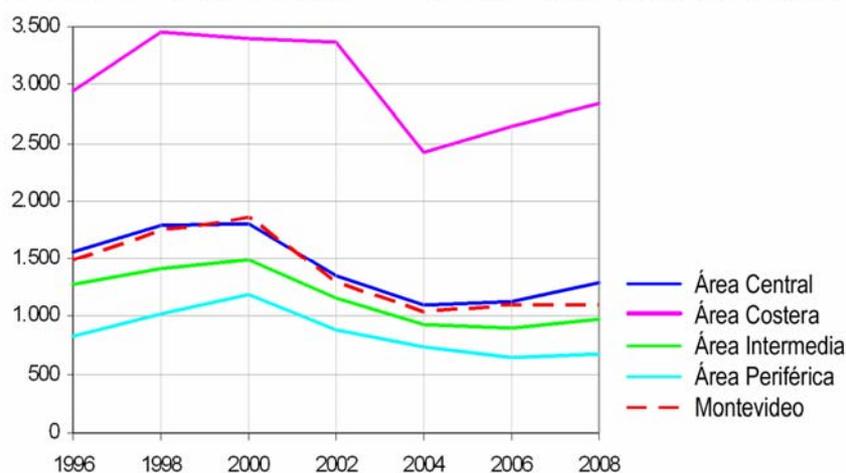
(FUENTE: INE Informe de Indicadores Inmobiliarios 2005) (*1997 = 1,00)

Al analizar el gráfico de variación del número de compraventas realizadas en el período 1997-2005, se desprende que a lo largo del período intercensal algunos barrios del área costera tendieron a incrementar el número de compraventas realizadas. En cambio, los barrios del área central sufrieron una fuerte disminución del número de compraventas, particularmente entre los años 1999 y 2003. Incluso esta tendencia se dio de forma más acentuada en el área central que para la ciudad en su conjunto. Por lo tanto, el decrecimiento de las compraventas realizadas en el área central durante este período podría estar indicando una contracción de la oferta o de la demanda de viviendas ofrecidas en el mercado de compraventa en dicha área.

Según Julio Villamide⁶, existió durante este período una tendencia de parte de los propietarios a traspasar las viviendas que tenían en venta hacia el mercado de arrendamiento. En ese sentido, la hipótesis de una contracción de la oferta de las viviendas en venta en el área central podría explicar la ausencia de ajuste de precio de las propiedades en dicha área, a pesar de las elevadas tasas de vacancia observadas.

Inversamente, el ingreso de un mayor número de viviendas ofrecidas en arrendamiento al mercado inmobiliario durante el mismo período explicaría el proceso de ajuste de precios que se observó en el mercado de arrendamiento a partir del año 2000, el cual se puede observar en los siguientes gráficos.

GRÁFICO N° 15 - Arrendamiento promedio por áreas en pesos constantes*



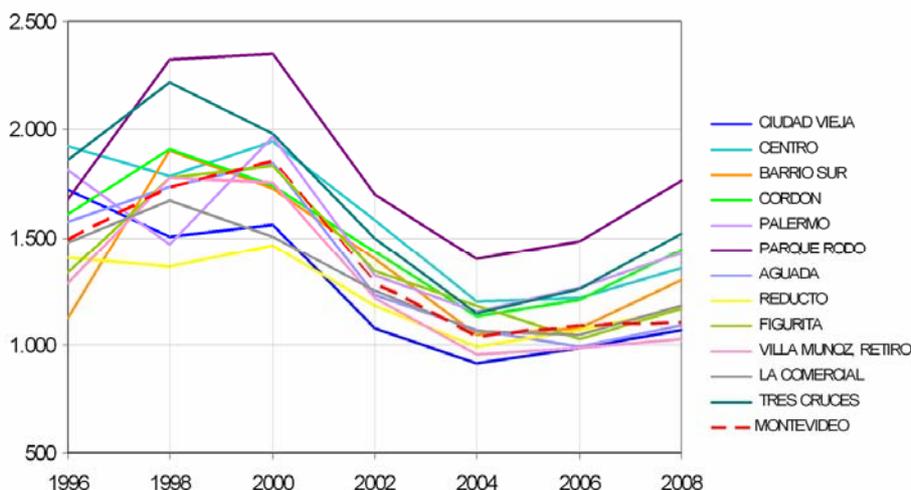
(FUENTE: INE ECH 1996, 1998, 2000, 2002, 2004, 2006, 2008)

* Precios constantes al año 1996

⁶ Entrevista realizada el 30 de septiembre de 2009.

GRÁFICO N° 16

Arrendamiento promedio en barrios del área central en pesos constantes*



(FUENTE: INE ECH 1996, 1998, 2000, 2002, 2004, 2006, 2008)

* Precios constantes al año 1996

A partir de aquí debemos preguntarnos por qué motivo pudo haberse producido un incremento tan importante de las viviendas desocupadas ofrecidas en arrendamiento en el área central. Seguramente las explicaciones son múltiples, pero se podría pensar en algunas:

- A. Es posible que la crisis económica que comenzó a transitar el país a fines de la década de 1990 haya impactado fuertemente en el mercado de arrendamiento.

Desencadenada a partir de un contexto regional desfavorable y agudizada por medidas macroeconómicas internas, la crisis económica iniciada en 1999 tuvo su punto más crítico en 2002 con el colapso del sistema financiero y su posterior expansión al conjunto de la economía. Entre 1999 y 2002 el PIB por habitante decreció un 30% por habitante, mientras que se disparó un proceso inflacionario, luego de varios años de estabilidad, y se produjo una fuerte devaluación de la moneda local.⁷

Del lado de la oferta del mercado inmobiliario, es probable que muchos propietarios que al 2004 tenían intenciones de vender sus propiedades, y que no tenían urgencia de hacerlo, decidieran esperar un tiempo porque, con el descenso general de precios de

⁷ PELLEGRINO, A. – VIGORITO, A. “La emigración uruguaya durante la crisis del 2002” Serie de documentos de trabajo DT03/05 Instituto de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. Udelar. 2005 p.6 <http://www.iecon.ccee.edu.uy/publicaciones/DT03-05.pdf>

los inmuebles en dólares, sentían que la venta de sus propiedades implicaba una pérdida patrimonial. En esos casos pudo existir una tendencia por parte de los propietarios a volcar sus propiedades al mercado de arrendamiento.⁸

Del lado de la demanda, la crisis tuvo un fuerte impacto en el mercado de trabajo y en el nivel de ingreso de los hogares. La tasa de desempleo, que venía ascendiendo durante los años previos a la crisis, alcanzó el 17% de los activos en 2002. El aumento del desempleo afectó a todos los sectores, manteniendo una mayor incidencia entre los trabajadores de bajo nivel de calificación. En cuanto a los ingresos reales de los hogares, se registró una pérdida de los mismos a partir de 1999, proceso que se desaceleró luego de 2002, pero que no se revirtió al 2004. A su vez, se registró durante esos años un aumento de la desigualdad de ingresos que, junto con los indicadores de pobreza, dan cuenta de un deterioro importante del bienestar de los hogares durante la crisis.⁹

CUADRO N° 8

Indicadores del mercado de trabajo. Uruguay. 1991-2004				
Año	Salarios reales (Índice 1991=100)	Índice de Gini de desigualdad de remuneraciones por hora (*)	Desempleo	Informalidad
1991	100,00	0,405	8,9	27,03
1994	107,76	0,423	9,2	35,77
1999	109,29	0,428	11,8	37,14
2000	107,82	0,429	13,9	36,58
2001	107,51	0,433	15,5	35,40
2002	95,97	0,432	17,0	35,19
2003	84,03	0,442	16,7	35,79
2004	83,98	0,449	13,1	33,96

(*) Los cálculos de desigualdad se realizaron para los ocupados con una carga horaria semanal de 30 horas o más.

Fuente salarios reales y desempleo: Instituto Nacional de Estadística.

Fuente informalidad, desigualdad y brecha de género: Instituto de Economía en base a datos de las Encuestas Continuas de Hogares de INE.

FUENTE: Pellegrino, A. - Vigoritto, A. (2005)

⁸ Hipótesis sugerida por Julio Villamide en entrevista del 30 de septiembre de 2009.

⁹ PELLEGRINO, A. – VIGORITO, A. Op. Cit. p. 7

Una característica de este período, vinculado al contexto económico, fue la intensificación del proceso de emigración de la población uruguaya. Si bien se ha registrado un saldo migratorio negativo desde la década de 1960, momento desde el cual la emigración se instaló como un fenómeno estructural en la sociedad uruguaya, en el período intercensal 1996-2004 se registraron valores muy elevados de uruguayos que optaron por emigrar. Especialistas estiman un saldo migratorio neto de -108.000 personas en el período 1996-2004.¹⁰

Dentro de este contexto de elevados niveles de desempleo, de pérdida de ingresos reales de los hogares y de incremento del saldo migratorio negativo, es posible pensar que muchas viviendas arrendadas se desocuparan en el período 1996-2004 y que los propietarios de las mismas hayan decidido volcarlas nuevamente al mercado de arrendamiento.

¿En qué sectores de la ciudad esto pudo haber tenido un mayor impacto? Probablemente en áreas con un mayor porcentaje de viviendas arrendadas, como es el caso del área central.

La ciudad en su conjunto cuenta con un porcentaje de arrendatarios que osciló en el entorno del 22% en el período 1996-2004. El área central es el sector con mayor proporción de inquilinos de la ciudad (oscilando en el entorno del 30% entre 1996 y 2004) y durante el período de estudio presentó una gran variación en la relación entre inquilinos y propietarios. En 2002 se registró el punto más bajo en esta relación (ver gráfico N° 17).

¹⁰ Ibid.

CUADRO N° 9
TENENCIA DE LA VIVIENDA POR ÁREAS (1996 - 2004)

ÁREA CENTRAL	1996	1998	2000	2002	2004
Propietarios	60%	60%	61%	65%	60%
Arrendatarios	33%	31%	30%	28%	33%
Ocupantes	6%	9%	9%	8%	7%

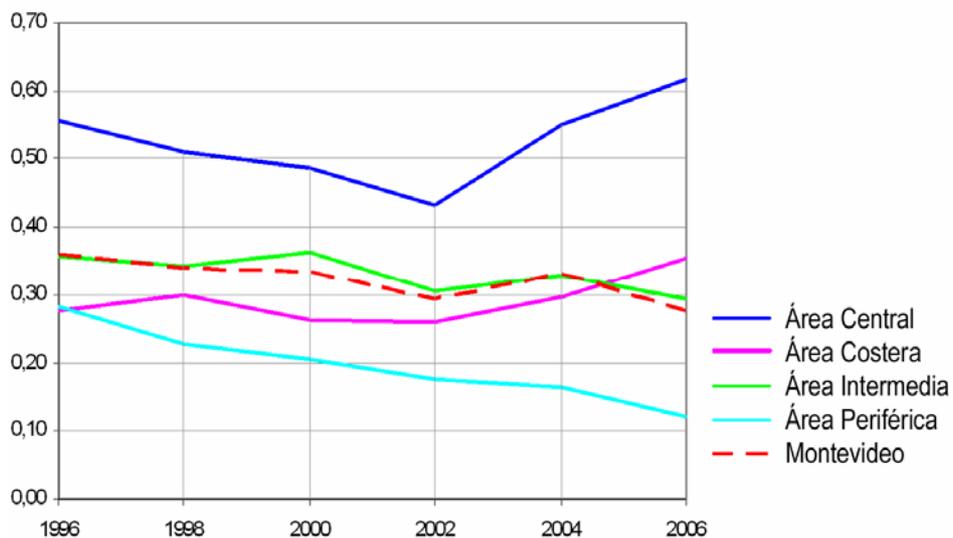
ÁREA COSTERA	1996	1998	2000	2002	2004
Propietarios	73%	71%	74%	74%	72%
Arrendatarios	20%	21%	19%	19%	21%
Ocupantes	6%	8%	7%	7%	6%

ÁREA INTERMEDIA	1996	1998	2000	2002	2004
Propietarios	66%	66%	64%	67%	66%
Arrendatarios	23%	23%	23%	20%	22%
Ocupantes	11%	11%	13%	13%	13%

ÁREA PERIFÉRICA	1996	1998	2000	2002	2004
Propietarios	63%	62%	59%	63%	65%
Arrendatarios	18%	14%	12%	11%	11%
Ocupantes	20%	23%	29%	26%	25%

(FUENTE: ECH INE 1996, 1998, 2000, 2002, 2004)

GRÁFICO N° 17 - Relación arrendatarios/proprietarios por áreas (1996 - 2006)



(FUENTE: INE ECH 1996, 1998, 2000, 2002, 2004, 2006)

Es posible que el proceso de vaciamiento poblacional del área central de las últimas décadas, que se analizó en el capítulo anterior, haya afectado a los arrendatarios de viviendas de forma más aguda que a los propietarios. De hecho, en los años previos a la crisis se constató una disminución de la relación entre arrendatarios y propietarios en el área central, situación que se revierte a partir de 2002. El incremento del número de viviendas vacantes en el área central, sumado a los efectos de la crisis económica

en el mercado laboral y en el ingreso de los hogares, pudo haber enlentecido el ritmo de reabsorción de las viviendas ofrecidas en el mercado de arrendamiento. El incremento de la oferta provocó un ajuste en los precios de los alquileres, efecto que se observó a partir del año 2000. Seguramente el descenso de precios de los arrendamientos, conjuntamente con una caída del desempleo a partir del 2003 y de una desaceleración de la pérdida del salario real, haya atraído a nuevos hogares al área central, por lo cual se observa a partir de 2002 un incremento del cociente entre arrendatarios y propietarios. Es posible que al momento del censo de 2004, el mercado aún se estuviera ajustando, lo cual explicaría parcialmente el gran volumen de viviendas desocupadas del grupo en “alquiler o venta” registradas en dicho censo.

B. Es posible que el sub-mercado de viviendas en arriendo para usos distintos al de vivienda se haya visto afectado por la crisis económica de 2002.

En áreas donde las viviendas también son arrendadas para otros usos (como oficinas, consultorios, escritorios, etc.) se podría pensar en la hipótesis que a partir de la crisis de 2002, en la cual muchos servicios se vieron afectados, se produjo en este sub-mercado una contracción de la demanda, liberando muchas propiedades que retornaron al mercado de arriendo. Aquellas viviendas que generalmente eran arrendadas para usos distintos al residencial y que al momento del censo se encontraban vacías, quedaron registradas por el encuestador como vivienda desocupada. Esta situación pudo haber sido frecuente en edificios de viviendas del área central donde conviven usos mixtos.

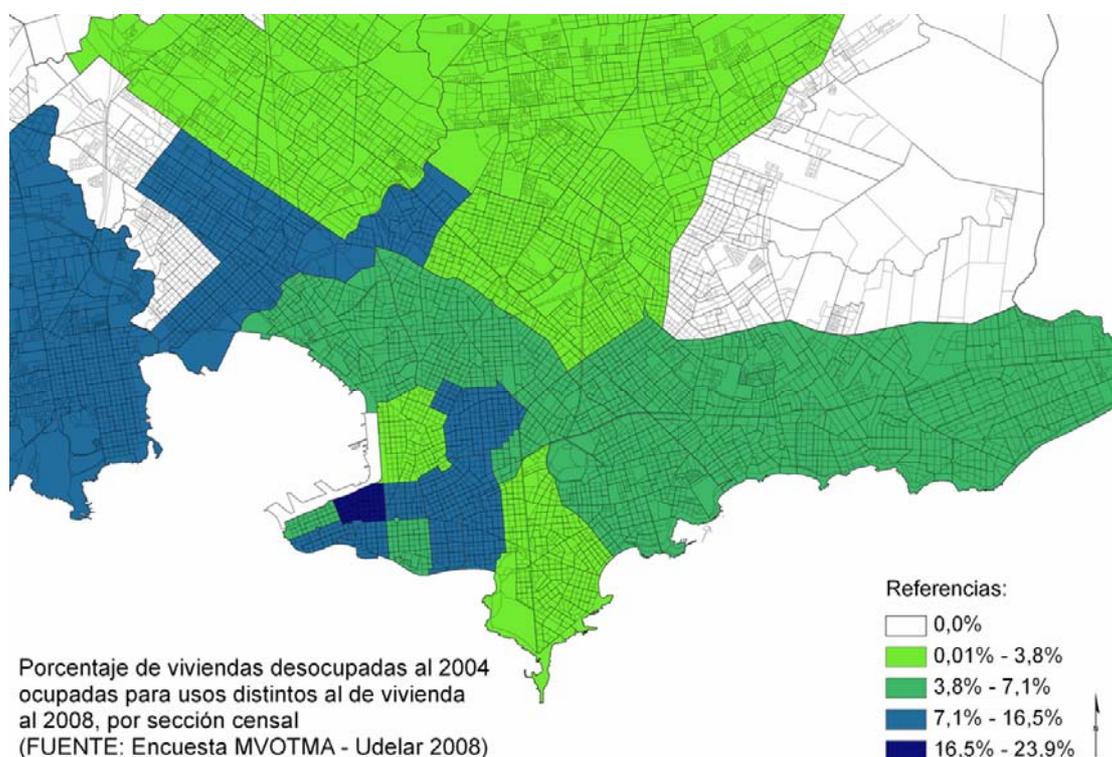
En caso de verificarse esta hipótesis, a partir de la recuperación económica post-crisis se debería constatar que un porcentaje significativo de este grupo de viviendas volvió a ocuparse para un uso no residencial.

Tomando como punto de partida una encuesta realizada por el Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA) a través de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, en la cual se relevó en 2008 la situación de ocupación de una muestra de 3.521 viviendas que encontraban

desocupadas al momento del censo de 2004¹¹, se puede tener una aproximación de cómo evolucionaron durante los años posteriores al censo.

Según datos de la encuesta, a los cuatro años de la realización del censo, el 6,4% de las viviendas que se encontraban desocupadas en el departamento de Montevideo en 2004 se ocuparon con un uso no residencial. Al analizar los resultados de la encuesta a nivel territorial, se observa que el área central supera este valor, llegando a registrar un valor máximo de 23,9% en el sector Ciudad Vieja – Centro, próximo al puerto.

PLANO N° 32



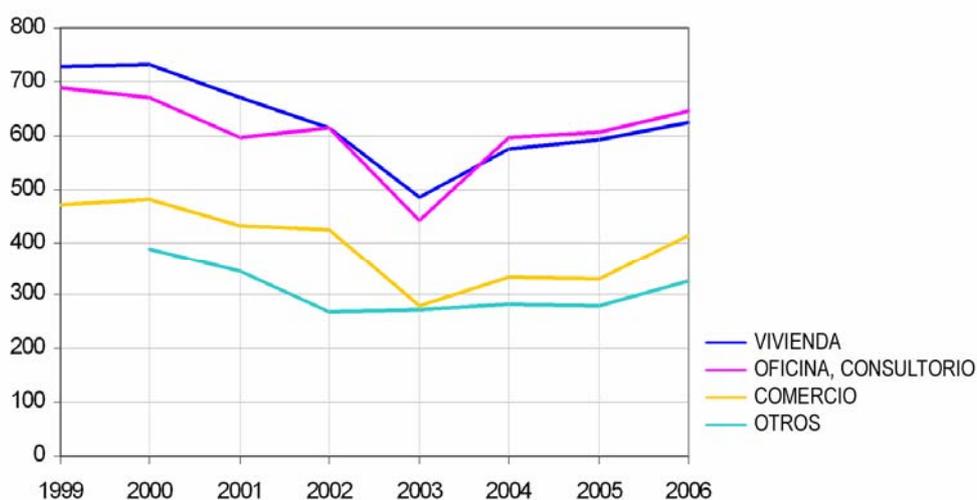
Este plano indica que parte del área central continúa funcionando como centralidad urbana, por lo cual existe una alta demanda de propiedades para establecimiento de comercios, oficinas, consultorios, etc. Desde el punto de vista del patrón del uso de la

¹¹ A través de un acuerdo específico entre la Dirección Nacional de Vivienda (MVOTMA-DINAVI) y la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT), se pudo acceder a la base de datos de la encuesta. La metodología utilizada para la encuesta se encuentra en el Anexo. La información que se presenta en este trabajo surge del procesamiento de dicha base de datos.

tierra y de la renta derivada del mismo, Montevideo mantiene características de modelo de ciudad monocéntrica.¹²

Al observar el gráfico de precio promedio por metro cuadrado según destino para el departamento de Montevideo, se observa que durante la crisis económica el precio para oficinas y consultorios se encontraba por debajo del precio del metro cuadrado para vivienda, situación que se revierte con la recuperación económica del país. Esto podría estar indicando que se produjo una contracción de la demanda de espacios para usos distintos al residencial durante la crisis económica. En este sentido, la demanda de espacios de oficina resulta más sensible que la demanda de espacios para vivienda, reaccionando con mayor agilidad.

GRÁFICO N° 18 - Precio promedio por m² en dólares según destino - PH



(FUENTE: INE Informes anuales de Indicadores Inmobiliarios 2002 - 2008)

Por lo tanto, una disminución de la demanda de propiedades para oficinas, y por ende de viviendas en el área central que generalmente se ocupan para este destino, conjuntamente con una contracción de la demanda de viviendas en arriendo para uso residencial, pudieron haber incidido parcialmente en las altas tasas de vacancia observadas en este sector de la ciudad, desencadenando un ajuste de precios en el mercado de arrendamiento.

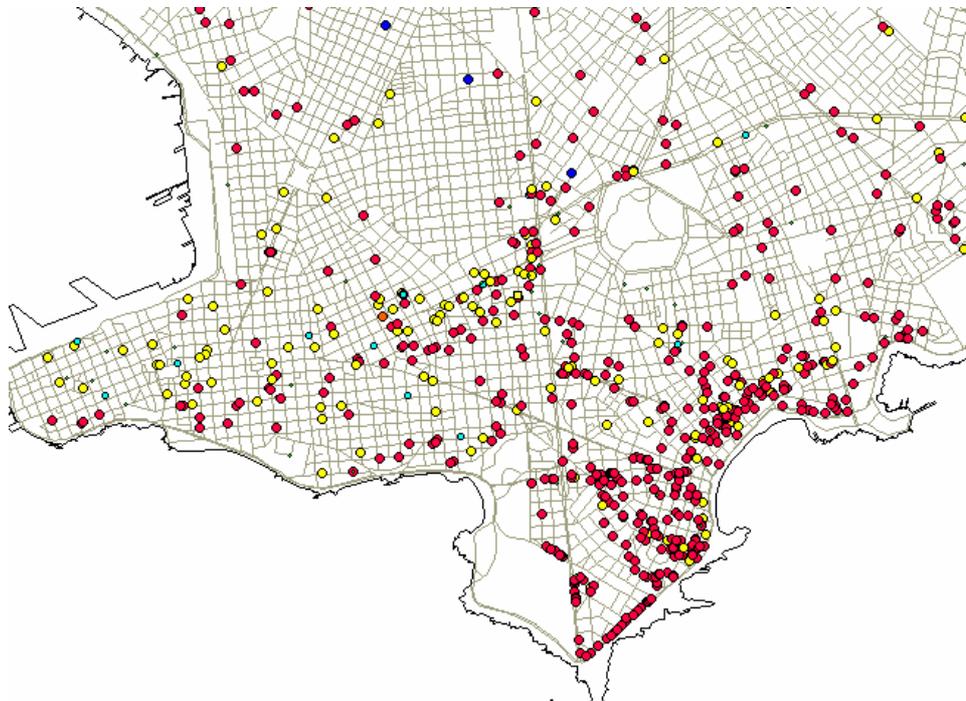
¹² El modelo monocéntrico, originado en los trabajos de Von Thünen (1826), explica el patrón del uso de la tierra alrededor de una ciudad o el de la zona céntrica de negocios basándose en la teoría ricardiana de la renta del suelo.

4.2.2 - Existe un desajuste entre oferta y demanda debido al producto ofrecido

¿Cómo se explica que existan altas tasas de vacancia en zonas donde se construyen nuevos edificios?

El plano que se presenta a continuación, ubica los edificios con superficies superiores a los mil metros cuadrados para los cuales se tramitó la solicitud de permiso de construcción a la Intendencia Municipal de Montevideo entre los años 1990 y 2005.

PLANO N° 33



Destino: ● Vivienda ● Comercio ● Industria ● Otros

(FUENTE: Unidad de Estadística. IMM. "Viviendas desocupadas en Montevideo" 2006)

En el área central se observa una superposición de solicitudes de permisos de construcción con distintos destinos, especialmente para vivienda y comercio. Estos nuevos edificios no se ubican de forma homogénea en el territorio ya que concentran principalmente en el entorno de las grandes avenidas, el centro de negocios y sobre la costa.

Llama la atención que la locación de esta oferta de nuevos edificios coincida simultáneamente con sectores de la ciudad que presentaron altas tasas de vacancia en el censo de 2004. Por ese motivo conviene hacer un breve repaso del producto que se ofrece en esta área.



CIUDAD VIEJA - Edificio Imperium Building



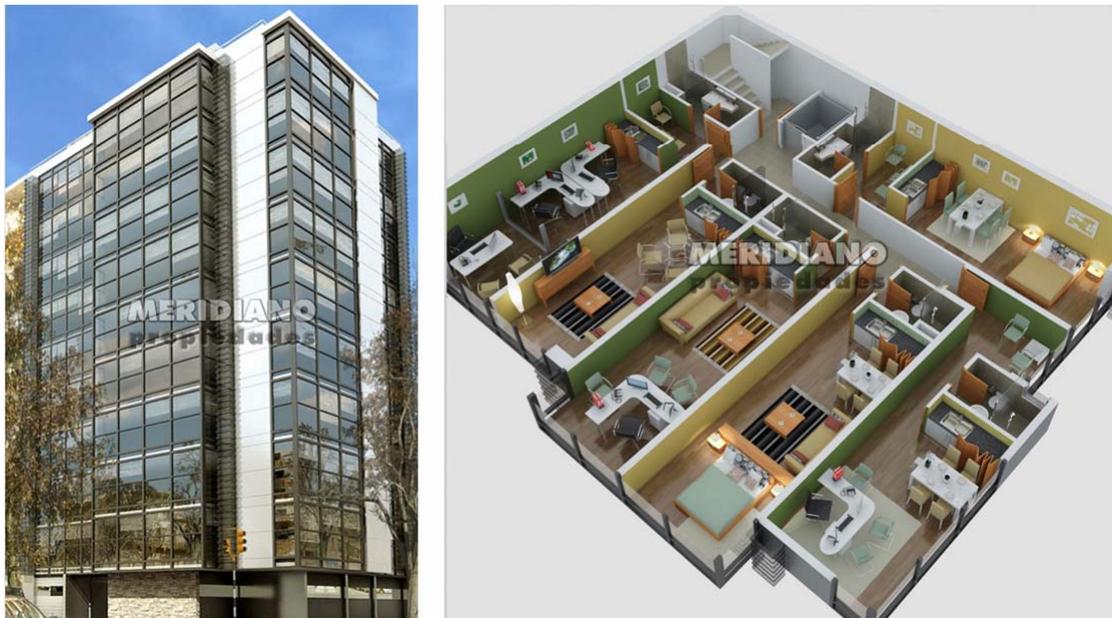
CIUDAD VIEJA - Lofts Viejo Almacén



CIUDAD VIEJA - Lofts Pérez Castellanos



CIUDAD VIEJA - Proyecto BUBO



CENTRO - Edificio South Park

En primer lugar se observa que, si bien aparecen edificios con destinos específicos (viviendas u oficinas), los promotores inmobiliarios los ofrecen proponiendo espacios más flexibles en sus usos y con niveles de confort superiores a la edificación de su entorno.

En términos generales, el área central cuenta con el stock construido más antiguo de la ciudad, conformado por edificios con estructuras espaciales que no se adaptan fácilmente a los estándares actuales de confort a nivel residencial o laboral. A esta

dificultad se agrega otra que tiene que ver con el grado de deterioro de las construcciones, que hace más costoso el mantenimiento de las edificaciones.

Estos factores determinan en muchos casos un proceso de sustitución edilicia, es decir, la demolición total de un edificio preexistente (es el caso de los edificios Impirium Building y South Park) para construir uno nuevo. En otros casos, se mantiene parcialmente el edificio preexistente y si resulta necesario se redensifica aumentando la cantidad de niveles construidos y por ende se incrementa la renta (es el caso de los Lofts Pérez Castellanos y el Proyecto Bubo, en los cuales se entrepisó y creció un nivel más con respecto al edificio original), siempre y cuando la normativa urbana lo permita.

La aparición de nuevas construcciones en el área central indicaría que existe una demanda específica para este sector de la ciudad. De hecho, la construcción de nuevos edificios en un área con altas tasas de vacancia podría estar indicando que existe un desajuste entre oferta y demanda debido al producto general ofrecido en el área.

Hay que tener presente que la tipología de vivienda que dio carácter al área central de la ciudad de Montevideo fue la casa “standard”. Este módulo de intervención, generado por la progresiva transformación de la casa post-colonial y que fue característico de las edificaciones de vivienda propia y para renta a fines del siglo XIX y principios del XX, determinó la morfología de manzana cerrada de los barrios del área central (ver imagen a continuación). A pesar del riguroso planteo constructivo y formal de la tipología, la vivienda “standard” con su concepto introvertido y cerrado, no propuso una alternativa convincente a las necesidades crecientes de expansión y apertura, así como a las exigencias de confort en iluminación, ventilación y calidad térmica que la cultura de la época ya comenzaba a demandar. Su carácter introvertido se contradujo incluso con la aparición de nuevos usos, como por ejemplo, con el desarrollo del transporte automotor.

Amaznamientos típicos de Montevideo (Evolución hacia 1945)



TIPOLOGÍAS INTROVERTIDAS



TIPOLOGÍAS EXTROVERTIDAS



(Fuente: AA.VV. "Montevideo en su historia, una reinterpretación propositiva", en *Propuestas a la ciudad Montevideo*, Taller de Investigaciones urbanas y regionales, Montevideo, 1986)



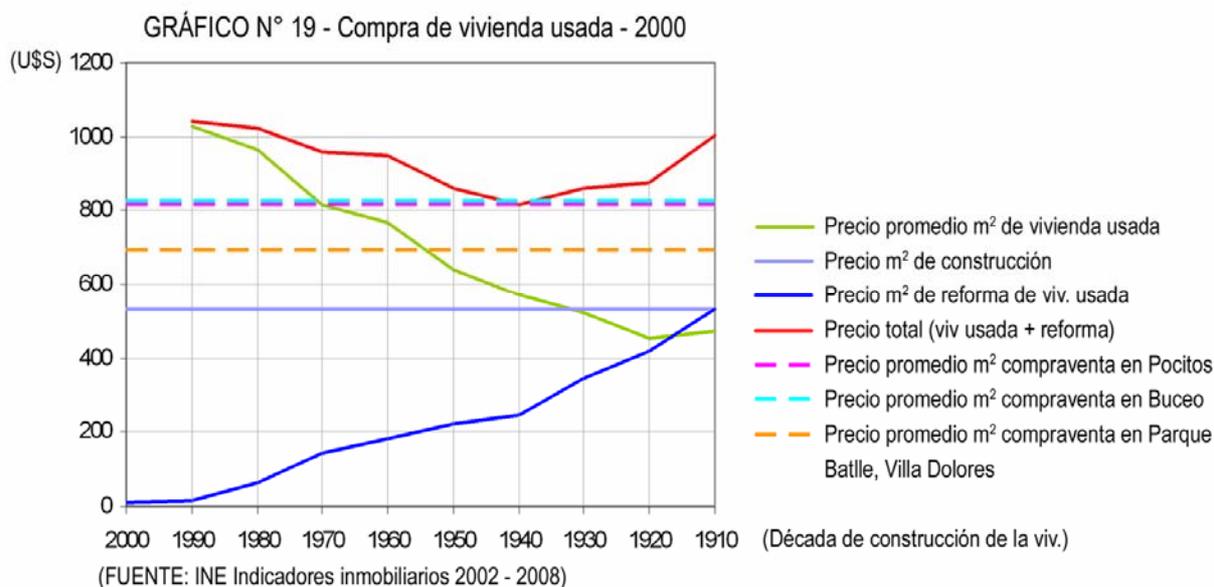
CIUDAD VIEJA

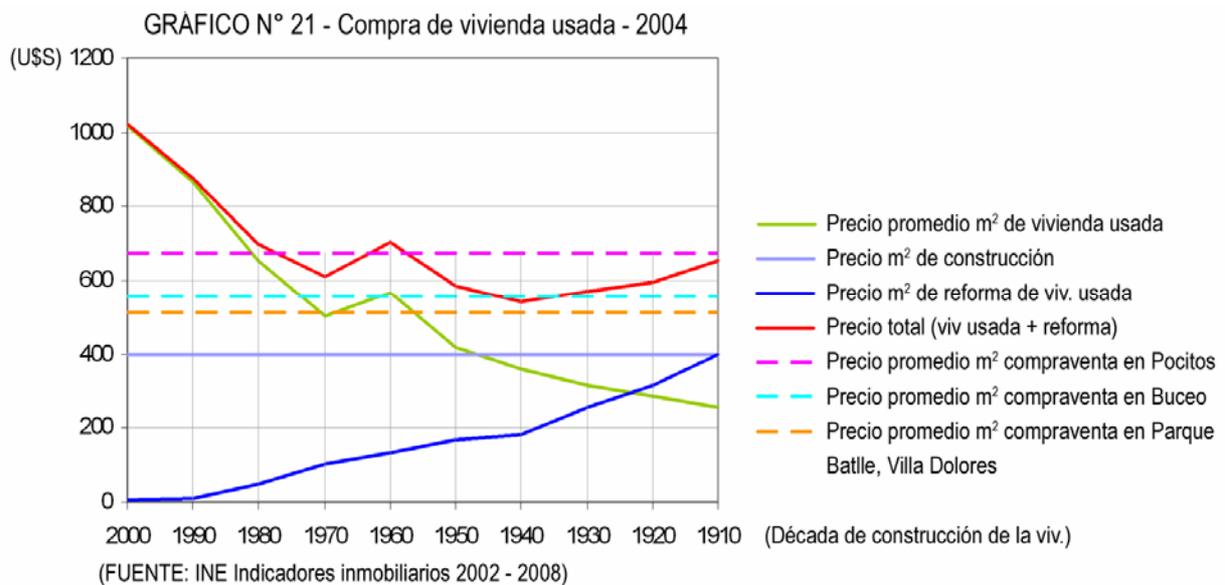
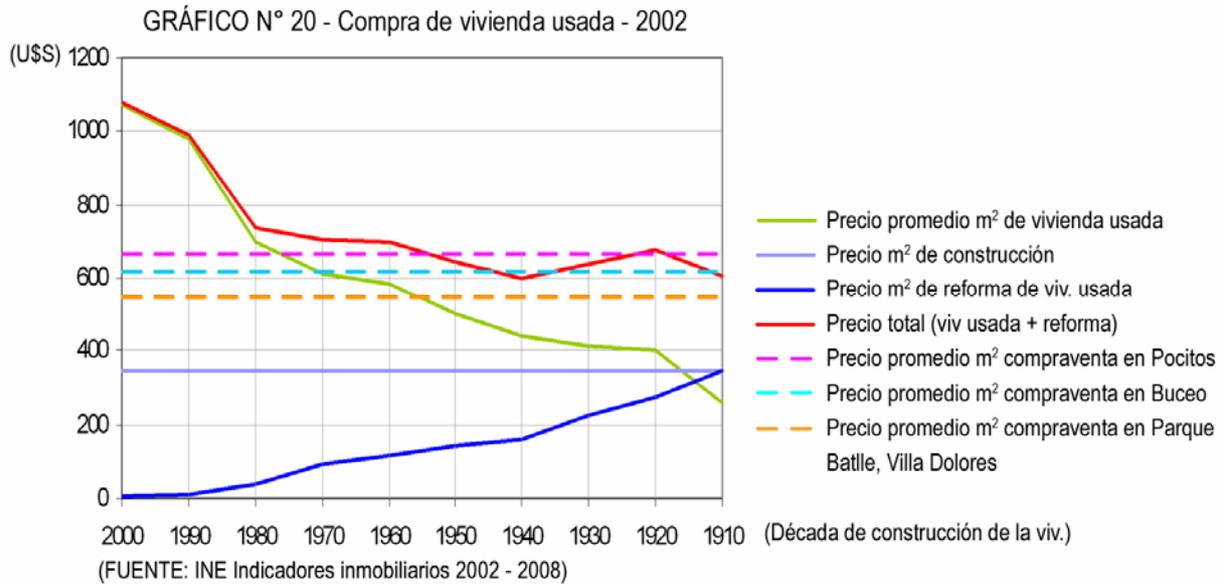


GOES

Actualmente, la oferta de antiguos edificios puede no ajustarse a la demanda por diversos motivos, ya sea por las condiciones de iluminación o ventilación, debido la cantidad de habitaciones que ofrecen, o a las grandes dimensiones de los locales habitables. En otros casos el desajuste puede deberse al estado de deterioro de las construcciones. En estos casos, el ajuste de precio debería ser mayor por producto y por calidad.

Los gráficos a continuación presentan una comparación entre el precio de compra por metro cuadrado de una vivienda usada en propiedad horizontal, según la edad de la edificación (considerando el costo de acondicionarla para niveles estándares de confort), y el precio promedio por metro cuadrado de compraventa de una vivienda, en propiedad horizontal, en barrios altamente demandados como Pocitos, Buceo, Parque Batlle o Villa Dolores. Si bien los productos que se están comparando no son idénticos, muchas veces los pequeños inversores se enfrentan a la siguiente disyuntiva: comprar y refaccionar una vivienda relativamente antigua en el área central o comprar una vivienda en el área costera (que en general, por la edad de la edificación, requiere una mínima inversión adicional).





Los datos a partir de los cuales se construyeron las curvas de precios por metro cuadrado de vivienda usada, según la década de construcción de la vivienda, así como los precios de compraventa del metro cuadrado según barrios, fueron extraídos de los informes de Indicadores Inmobiliarios publicados por el INE.

El precio del metro cuadrado de construcción también se obtuvo a través del INE, e incluye: materiales, remuneraciones, depreciación de equipos, beneficios y gastos generales de la empresa constructora, impuestos al valor agregado (IVA) y leyes sociales (aportaciones al BPS). No incluye el valor del terreno, honorarios profesionales, costos de permisos de construcción ni comisiones inmobiliarias.

Por último, la curva correspondiente al precio por metro cuadrado de reforma de vivienda se construyó a efectos de este trabajo según el siguiente criterio. Se consideró una vida útil promedio del inmueble de 90 años, con un mantenimiento mínimo a lo largo del período. Según la década en que fue construido el inmueble, el inversor se enfrentaría a distintos grados de reforma de la construcción a efectos de obtener condiciones adecuadas de confort. Se considera para el inmueble un nivel mínimo de mantenimiento ya que, si sufrió grandes reformas, la edad de la construcción disminuiría, o sea, a efectos de este trabajo el inmueble “rejuvenecería”. Por lo tanto, para el cálculo del precio de la reforma de la vivienda, se considera un porcentaje del valor del metro cuadrado de obra nueva, según la incidencia de cada rubro de obra y según la magnitud de obra a desarrollar. En el caso de los inmuebles construidos en la década de 1910, se considera que el precio de reforma coincide con el precio de obra nueva, aunque en los hechos muchas veces lo supera. (El cálculo de precios de reforma se presenta en el Anexo). La curva de precio total representa la suma del precio del inmueble más el precio de reforma del mismo.

Cuando se observa la gráfica de compra de vivienda usada en el año 2000, se puede ver que para un pequeño inversor comprar una vivienda usada y reformarla, independientemente de la edad de la edificación, tiende a ser más caro que comprar una vivienda media en Pocitos o Buceo del mismo metraje. Esto se debe al alto precio de construcción registrado en el año 2000.

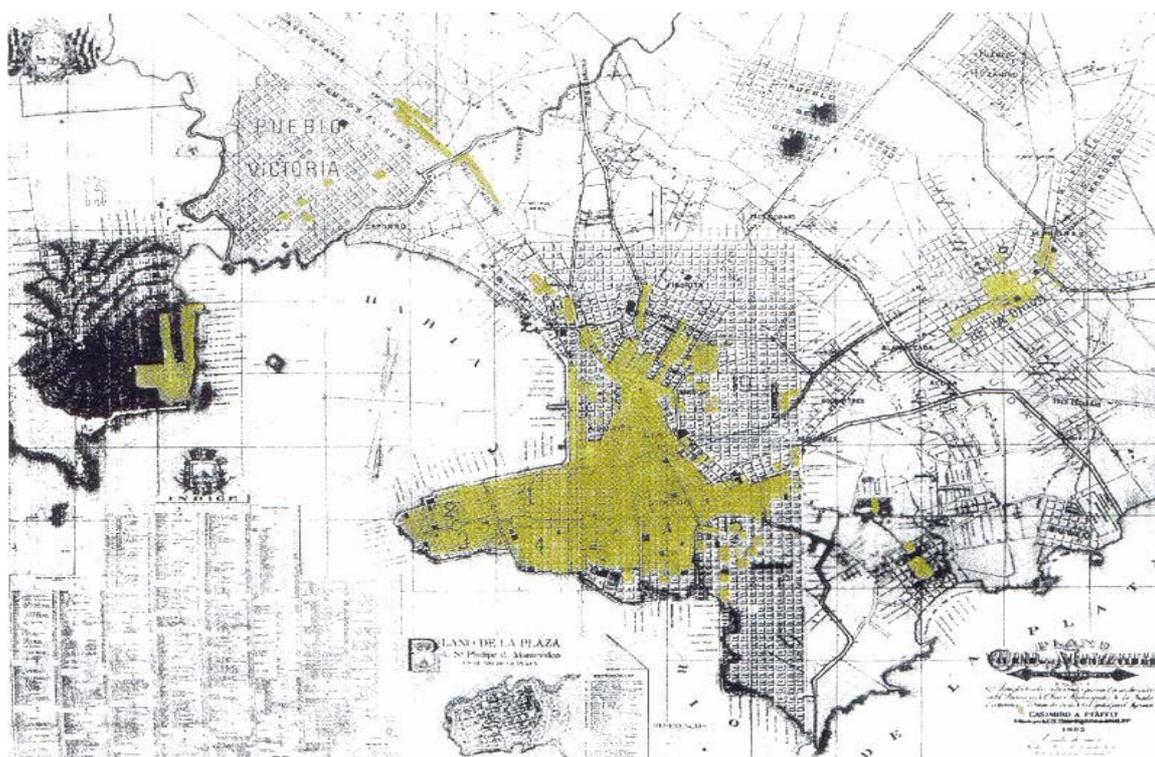
Sin embargo la situación resulta distinta para los años 2002 y 2004. Con la caída de los costos de obra nueva, empieza a resultar más económico comprar una vivienda y reformarla (especialmente en el rango de viviendas construidas entre la década de 1930 y 1950) que comprar una vivienda media en barrios altamente demandados como Pocitos.

De todos modos, para el área central de la ciudad, que cuenta con un importante stock habitacional construido a fines de siglo XIX y principios del XX (como se puede observar en el plano N° 34), la compra de vivienda usada y su refacción, desde la perspectiva de un pequeño inversor, tiende a resultar comparativamente cara frente a la alternativa de compra de vivienda usada en otras áreas de la ciudad. El costo de

refacción del stock más antiguo de la ciudad resulta muy elevado, por lo cual el ajuste de precio de este tipo de viviendas usadas debería ser mayor.

Desde el gobierno de la ciudad se han implementado a partir de 2005 algunos programas de rehabilitación urbana y edilicia en las áreas más antiguas de la ciudad, que incluyen a los barrios Ciudad Vieja, Reus al Norte, Palermo, Peñarol y Cerro. A través del otorgamiento de préstamos, subsidios y asistencia técnica para la realización de obras de refacción y mejora de las edificaciones, estos programas buscan garantizar la estabilidad de las fincas y la permanencia de sus ocupantes en condiciones de habitabilidad. A su vez, estos programas ofrecen subsidios para la refacción de fachadas como forma de mejoramiento de las condiciones del entorno urbano.¹³

PLANO N° 34 – Plano de Casimiro Pfäffly (1893)¹⁴



(Fuente: Servicio de Medios Audiovisuales – Facultad de Arquitectura, Udelar)

¹³ Información otorgada por el Servicio de Tierras y Vivienda, División Espacios Públicos, Hábitat y Edificaciones de la Intendencia de Montevideo.

¹⁴ El plano incorpora los amanzanados proyectados a la fecha, estando ocupados solamente los que se señalan.

4.3 – HIPÓTESIS 3: Viviendas desocupadas que se encuentran fuera del mercado inmobiliario.

A efectos de este trabajo se consideran como viviendas desocupadas fuera del mercado inmobiliario, las viviendas pertenecientes a la categoría “desocupadas por otros motivos” de los censos de población y viviendas del INE. No se incluyen aquí las viviendas desocupadas “en reparación o construcción” ya que se considera que se incorporarán al mercado o directamente a un uso habitacional en el corto o mediano plazo. Tampoco se incluyen las viviendas desocupadas “en alquiler o venta”, por encontrarse dentro del mercado, ni las viviendas desocupadas “de uso temporal”, por estar siendo utilizadas para un uso residencial, aunque sea de forma temporal.

Como se analizó en el primer capítulo, en el período intercensal 1996-2004 se produjo un importante crecimiento del grupo de viviendas desocupadas por “otros motivos”, pasando de 9.818 a 24.707. Este grupo de viviendas constituye el 49% del total de viviendas desocupadas registradas en el censo de 2004.

A nivel territorial se distribuyen de forma similar al conjunto de viviendas desocupadas en el departamento, como se vio en el capítulo 1.

CUADRO N° 10
Viviendas desocupadas por “otros motivos” según áreas

<i>Áreas del Departamento de Montevideo</i>	<i>Total viv. desocupadas por “otros motivos”</i>	<i>% sobre total viv. desocup. por “otros motivos”</i>
Área Central	6.162	25%
Área Costera	3.836	16%
Área Intermedia	10.232	41%
Área Periférica	4.477	18%
Montevideo	24.707	100%

(Fuente: CPV INE 2004 Fase I)

En el período intercensal 1996-2004 el grupo de viviendas desocupadas por “otros motivos” presentó un incremento en toda la ciudad, registrando la mayor tasa de crecimiento en el área periférica de 266% (ver cuadro N° 5, Pag. 12).

Con respecto a la distribución de los motivos de desocupación a la interna de cada sector urbano, en 2004 se observó que las viviendas desocupadas por “otro motivos” alcanzaban un mayor porcentaje de afectación en el área periférica (56%), seguido por el área intermedia y costera (49%) y por último el área central (46%). (gráfico N° 2, Pag. 10)

Estas cifras de vacancia habitacional arrojadas por el censo de 2004 (Fase I) han generado debate en los ámbitos académicos, políticos e institucionales. Existen dificultades de estudiar los motivos de desocupación de las viviendas que se encuentran fuera del mercado debido a la carencia de información al respecto. Sin embargo, en los últimos años surgieron algunos estudios que abordan la problemática planteada. En particular, se llevaron a cabo dos estudios en el año 2008: uno por parte de un grupo de técnicos de la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM), constituido para dicho fin, y otro por parte del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar por medio de un convenio con la Dirección Nacional de Vivienda (DINAVI-MVOTMA).

El objetivo principal del Grupo de Trabajo de la IMM era “asesorar a la Administración respecto a la definición de las políticas habitacionales orientadas a la utilización del stock habitacional vacío, tanto público como privado”.¹

Para cumplir con el objetivo establecido, el Grupo de Trabajo de la IMM procuró identificar el stock habitacional desocupado de modo de poder cuantificarlo, conocer su distribución territorial, caracterizarlo a nivel edilicio y analizar su situación jurídica-notarial (titularidad, deuda municipal, existencia de embargos).

¹ ALONSO, N. – FYNN, C. – MACHADO, E. – MARTÍNEZ, R. – MENY, M. – RODA, M. – SINIACOFF, M. “La caída de un mito y propuestas de acción” Trabajo presentado en el Seminario Regional “Aportes para el diagnóstico habitacional”, organizado por la Dirección Nacional de Vivienda con el apoyo de la Intendencia Municipal de Montevideo, llevado a cabo el 29 de julio de 2009. Pag. 1

A efectos de este trabajo interesa destacar dos procedimientos de identificación del stock habitacional vacío ensayados por el Grupo de Trabajo, ya que sus resultados pueden aproximarnos a los determinantes de las viviendas desocupadas que se encuentran fuera del mercado.

En primer lugar, el Grupo de Trabajo partió del supuesto que debía existir una fuerte correlación entre la condición de “desocupación” del inmueble y la variable “deuda municipal”. La proximidad entre la cifra arrojada por el censo de 2004 de viviendas desocupadas en el departamento (57.645, si se incluyen las viviendas de uso temporal) y el número de fincas morosas ante la Intendencia Municipal de Montevideo (57.259), motivó esta hipótesis. Como se conocía la ubicación espacial de los inmuebles deudores municipales, para verificar la hipótesis se realizaron relevamientos de campo de los inmuebles deudores en algunos segmentos censales que presentaron altas tasas de vacancia en el censo de 2004. “Como conclusión de los relevamientos, surge que la correlación entre inmueble vacío e inmueble deudor es muy baja (28%). Podría pensarse por lo tanto que los inmuebles vacíos no necesariamente son deudores.”² El Grupo de Trabajo descartó ese método de identificación de los inmuebles vacíos al 2008, debido a que los inmuebles desocupados según el censo de 2004, no necesariamente son deudores. Esto significa que en términos generales para el caso de las viviendas que se encontraban vacías en 2004 existen individuos que asumen la responsabilidad fiscal de las viviendas, independientemente de los problemas de titularidad que puedan presentar.

Luego de aplicar distintos métodos de identificación de inmuebles desocupados, los cuales presentaron diversas dificultades, el Grupo de Trabajo seleccionó como experiencia piloto un sector del barrio Goes, que fue uno de los barrios que presentó una elevada tasa de vacancia en el censo de 2004 (17,8%). En el sector seleccionado se llevó a cabo un relevamiento exhaustivo de la condición de ocupación de los inmuebles. El resultado del relevamiento se presenta en el siguiente cuadro:

² Ibid. Pag. 1

CUADRO N° 11 - Situación de los inmuebles vacíos en el sector de estudio del barrio Goes en 2008.

Situación	Alquiler o venta	Construcción o reparación	Uso temporal	Fuera del mercado	Total	Vacancia
Detectados vacíos en 2004	203	16	20	375	614	17,8%
Continúa vacíos en 2008	9	2	1	33	45	-
Ocupados en 2008	194	14	19	342	569	-
Nuevos inmuebles vacíos a 2008	37	4	0	52	93	-
Total inmuebles vacíos a 2008	46	6	1	85	138	4,0%

FUENTE: Alonso – Fynn – Machado – Martínez – Meny – Roda – Siniacoff “La caída de un mito y propuestas de acción”

En primer lugar, se observó que la tasa de vacancia del sector de estudio en 2008 era de 4%. El resultado de este relevamiento revela una importante caída de la tasa de vacancia para el barrio Goes en un período de cuatro años. Hay que tener presente que el problema de desocupación no es permanente, se resuelve en el tiempo, pero el costo social de las viviendas vacías aumenta cuando la vacancia se prolonga en el tiempo. Este costo social se podría disminuir en la medida que se generen sistemas de apoyo para resolver con mayor velocidad los problemas que hacen que las viviendas se mantengan fuera del mercado.

En segundo lugar, tanto en 2004 como en 2008, se encontró que en el 61% de los casos de viviendas desocupadas del sector de estudio del barrio Goes no se conocía el motivo de desocupación y no se encontraban en el mercado, ni en construcción o reparación, ni eran de uso temporal.

Para este sub-grupo de viviendas que en 2008 se encontraba fuera del mercado se profundizó la investigación. Cruzaron datos de deudas con la IMM y encontraron que no se manifestaba una morosidad importante³. Los análisis realizados en este sentido, permitieron concluir preliminarmente que no existe una estrecha vinculación entre inmuebles desocupados y situación de morosidad.

³ Según el estudio, “sólo el 16% de los padrones tienen deuda anterior al 2005 y los montos no son significativos, excepto un padrón estatal que tiene una deuda importante con la IMM tanto por Contribución Inmobiliaria como por Tasa General (\$1.500.000). Los otros padrones con morosidad anterior al año 2005 en promedio sitúan la deuda en el entorno de los \$100.000.”

Luego se estudió la situación dominial de los inmuebles y el resultado fue el siguiente: para las viviendas fuera del mercado se encontró que el 60% tenía titularidad identificable, 28% no tenía titularidad plenamente identificable y un 12% no tenía antecedentes dominiales y por lo tanto no se conoce el propietario. Llama la atención el alto porcentaje de inmuebles vacíos sin titularidad plenamente identificable o sin antecedentes dominiales, lo cual podría explicar parcialmente el alto porcentaje de casos en que no se conocen los motivos de desocupación, tanto en este barrio como en otros.

En cuanto al segundo trabajo sobre viviendas desocupadas, en 2008 la Dirección Nacional de Vivienda (DINAVI) del Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA), a través del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar, realizó una encuesta cuya población objetivo estaba determinada por un subconjunto de las viviendas que en el censo de 2004 fueron clasificadas como desocupadas. En la encuesta se previó que el encuestador llenara un formulario para cada vivienda que se encontrara ocupada y dos formularios de informantes para cada vivienda desocupada. (El diseño muestral y el diccionario de las variables realizados por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar se adjuntan en el Anexo.)

A efectos de esta investigación se firmó un acuerdo específico entre la Dirección Nacional de Vivienda (MVOTMA-DINAVI) y la Universidad Torcuato di Tella (UTDT) que permitió el acceso a la base de datos de la encuesta.

El análisis que se presenta a continuación surge del procesamiento de dicha base de datos. (La metodología utilizada para el procesamiento de datos se presenta en el Anexo.) El resultado del relevamiento realizado en 2008 del subconjunto de 3.521 viviendas que se encontraba desocupadas en 2004 es el siguiente:

CUADRO N° 12 – Síntesis del relevamiento⁴

Vivienda ocupada	2096	60%
Moradores presentes	1264	
Moradores ausentes pero con indicios claros de ocupación	564	
Ocupada para uso NO vivienda (comercio o depósito)	184	
Vivienda de temporada	84	
Vivienda desocupada	485	14%
En reparación	59	
En venta	31	
En alquiler	39	
Últimos inquilinos desalojaron la vivienda	44	
En sucesión	81	
Se fue a vivir a otro lado por enfermedad / vejez / incapacidad de los dueños	23	
Vivienda en mal estado	50	
Vivienda pertenece a organismo público	23	
Vivienda pertenece a institución privada	9	
Se vendió y aún no fue ocupada	11	
Otros (combinación de dos motivos anteriores)	26	
No sabe / no contesta	89	
No hay información⁵	299	8%
Problemas de dirección y otros	641	18%
Total de casos	3521	100%

(Fuente: Relevamiento de viviendas vacías DINAVI – Depto. Economía, FCS Udelar)

La última categoría de la lista (“problemas de dirección y otros”) está constituida por casos no válidos por distintos motivos (dirección no ubicable en el campo, no se largó al campo por problemas de dirección, registro repetido en la muestra, no salieron al campo por falta de tiempo). O sea que de las 3.521 viviendas que conformaron el universo de la muestra, solamente 2.880 resultaron casos válidos a partir de los cuales se procesó la información.

⁴ Los datos presentados en este cuadro pueden diferir parcialmente de los datos presentados por el Departamento de Economía de la FCS de la Udelar, debido a los criterios tomados para procesar la información proporcionada por los informantes de la encuesta. Los criterios utilizados en este trabajo se presentan en el Anexo.

⁵ En los casos en que los encuestadores no pudieron determinar si la vivienda estaba ocupada o desocupada, encuestaron a dos informantes. La categoría “no hay información” surge cuando la respuesta obtenida a través de los informantes, siendo ambos igualmente confiables, eran incompatibles.

Las sub-categorías de viviendas ocupadas y desocupadas surgen del diseño de la encuesta realizado por el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar. A los efectos de este trabajo, se consideraron dentro del grupo de viviendas ocupadas las viviendas de uso temporal y las viviendas utilizadas como depósitos. En ambos casos, aunque las viviendas se encontraran desocupadas en el momento de la encuesta, se trata de viviendas utilizadas para una función específica.

De los casos válidos de la muestra, las viviendas que se encontraban desocupadas representaron el 17% del total de viviendas encuestadas, de las cuales el 31% se encuentran dentro del mercado o próximas al mismo⁶. Los datos relevados a partir de los informantes indican que las viviendas desocupadas no necesariamente permanecieron en este estado desde 2004. En un período de cuatro años algunas pudieron haberse ocupado y desocupado nuevamente.

El análisis de los motivos de desocupación de las viviendas de la muestra que se encontraban vacías, surge del procesamiento de la información relevada a partir de encuestas a informantes. La metodología utilizada para procesar dicha información se encuentra en el Anexo y los resultados se presentan a continuación. Los gráficos N° 22 y 23 indican los motivos de desocupación de las viviendas según las áreas urbanas establecidas en la zonificación secundaria del Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo.

El gráfico N° 22 surge del procesamiento directo de la base de datos. En cambio en el gráfico N° 23, con el fin de facilitar el análisis, se propone una reelaboración del gráfico anterior, en la cual se agrupan los motivos de desocupación según el siguiente criterio. Se establece una nueva categoría de viviendas “en el mercado o próximas al mismo” que incluye a las viviendas “en venta”, “en alquiler”, “últimos inquilinos desalojaron la vivienda”, “se vendió y aún no fue ocupada” y “otros”⁷, mientras que las restantes categorías se mantienen como en el gráfico anterior (“vivienda en mal

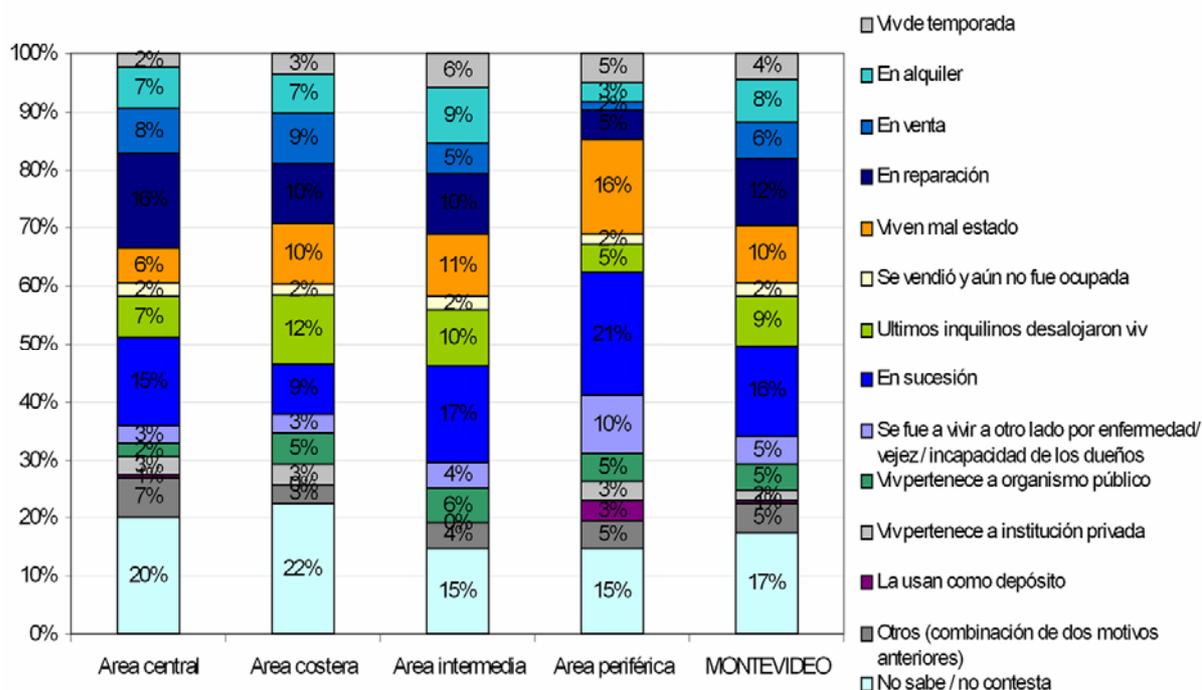
⁶ Se consideran como viviendas desocupadas dentro del mercado o próximas al mismo a las viviendas incluidas en las siguientes sub-categorías: “en venta”, “en alquiler”, “últimos inquilinos desalojaron la vivienda”, “se vendió y aún no fue ocupada” y “otros”.

⁷ La categoría “otros” se trata de una combinación de dos motivos distintos declarados por los informantes, pero que no son excluyentes entre sí. En general se trata de casos que están dentro del mercado o próximos al mismo, por ejemplo, viviendas en reparación y en venta, o últimos inquilinos desalojaron la vivienda y está en alquiler, etc.

estado”, “en sucesión”, “en reparación”⁸, “se fue a vivir a otro lado por enfermedad, vejez o incapacidad de los dueños”, “pertenece a un organismo público”, “pertenece a una institución privada” y “no sabe / no contesta”).

Las viviendas “de uso temporal” y “viviendas utilizadas como depósito” no se computaron porque, como ya se mencionó anteriormente, a efectos de este trabajo se consideran como viviendas ocupadas.

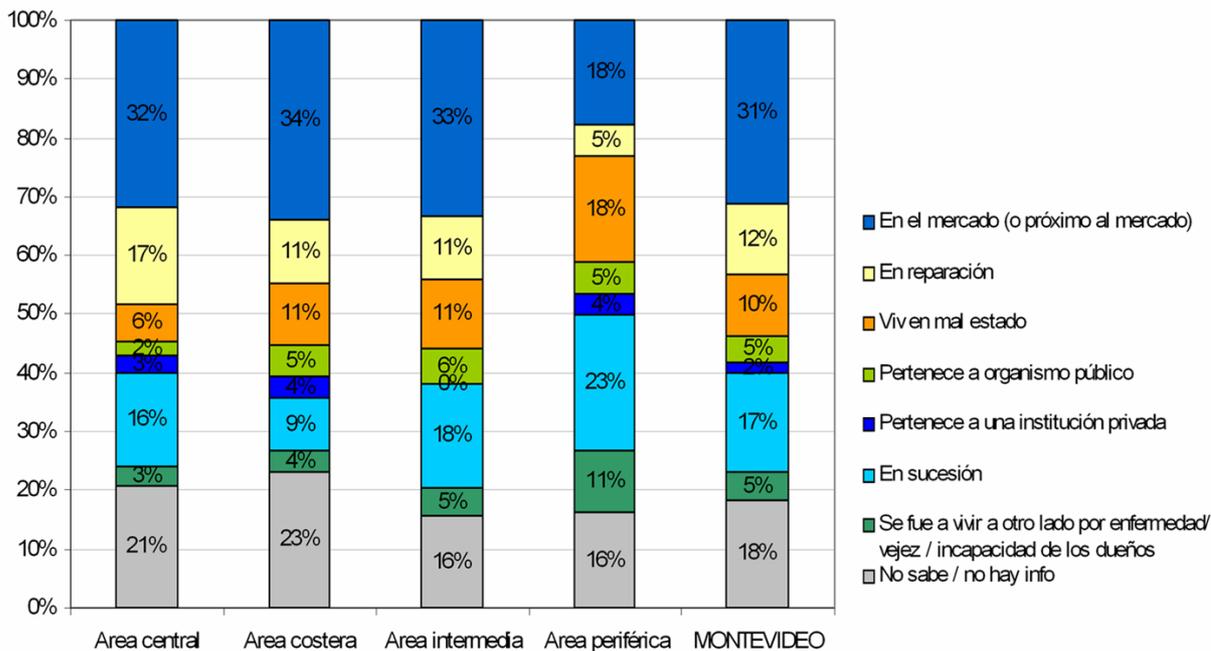
GRÁFICO N° 22 - Motivos de desocupación de las viviendas relevadas en 2008



(FUENTE: Encuesta DINAVI - Departamento de Economía, FCS Udelar)

⁸ Las viviendas “en reparación” no se incluyeron dentro de la categoría “viviendas en el mercado o próximas al mismo” ya que se entiende que no necesariamente ingresarán al mercado en el corto plazo. Puede suceder que se incorporen directamente a un uso residencial o a otros usos.

GRÁFICO N° 23 - Motivos de desocupación de las viviendas relevadas en 2008 (síntesis)



(FUENTE: Encuesta DINAVI - Departamento de Economía, FCS Udelar)

Por lo tanto, para el caso de las viviendas que no se encuentran dentro del mercado, tanto para el área central como para el resto de la ciudad, se puede observar en el gráfico N° 23 que las categorías respecto a los motivos de desocupación que destacan son las siguientes: “no sabe / no contesta”, “en sucesión” y “en mal estado”.

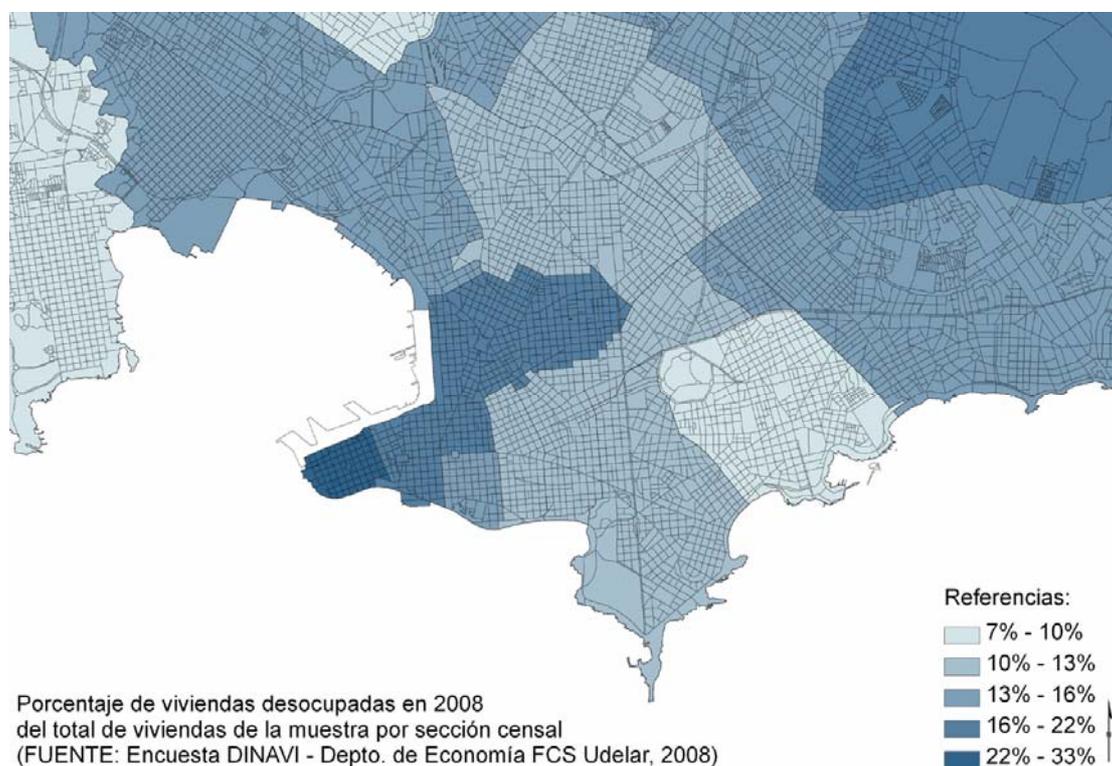
O sea que para las que efectivamente hay información, en el caso de las viviendas “en sucesión”, hay trabas de tipo jurídico, herederos que no logran ponerse de acuerdo y se mantendrán fuera del mercado mientras no lo hagan. En el caso de las viviendas “en mal estado” su estado actual no permite su utilización y el propietario no ha tomado la iniciativa de mejorarla o recuperarla por diversas razones: no tiene recursos, no tiene acceso al crédito, el cálculo económico indica que no vale la pena recuperarla o dificultades con la normativa urbanística.

Desde el punto de vista territorial, si bajamos la escala de análisis a nivel de sección censal, se observa que la distribución del conjunto total de viviendas vacías de la muestra presentó algunas similitudes con respecto a las viviendas desocupadas registradas en el censo de 2004. Se puede observar en el plano N° 34 que el área central se destaca por presentar sectores con un elevado porcentaje de viviendas

desocupadas en relación al total de viviendas encuestadas por sección censal. En particular, se destacan nuevamente algunos barrios como Ciudad Vieja, Aguada, Centro, Barrio Sur, Villa Muñoz – Retiro y La Comercial.

Vale aclarar que los valores de vacancia que se observan en el plano N° 34 no deben ser asimilados a la vacancia habitacional de la ciudad. Existe un sesgo en los valores obtenidos a partir del relevamiento, ya que se trata de una muestra de viviendas que se encontraban desocupadas en 2004.

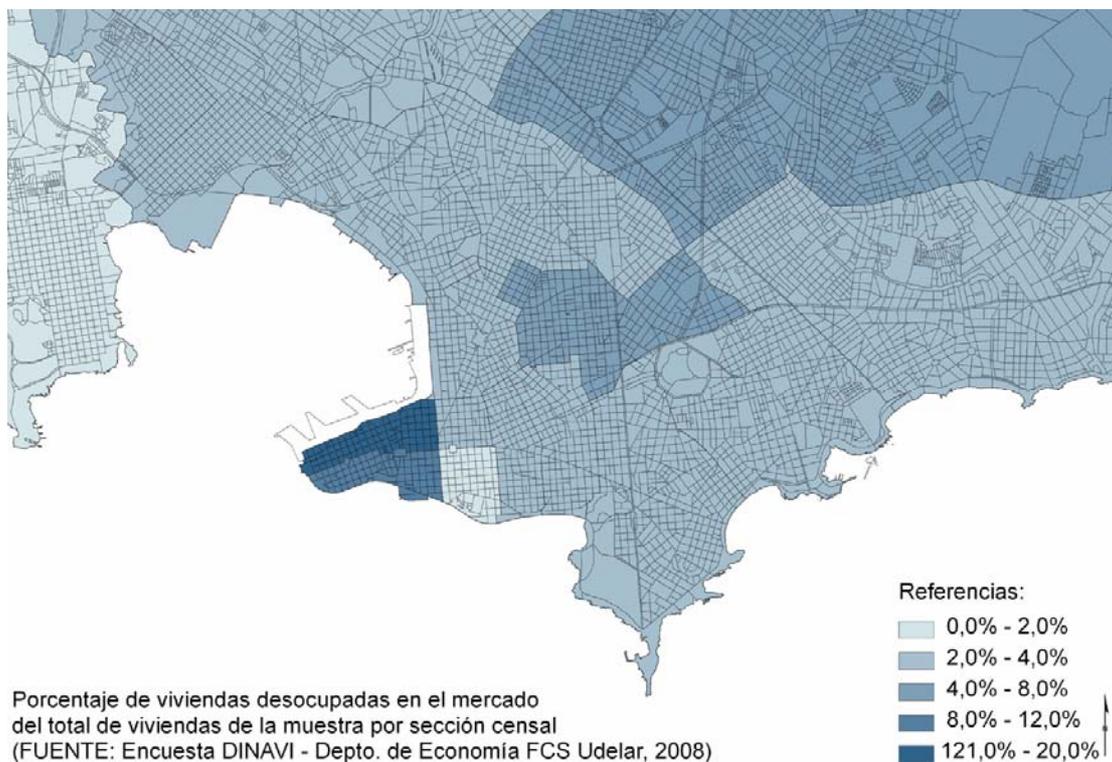
PLANO N° 34 – Porcentaje de viviendas desocupadas en 2008 respecto al total de viviendas de la muestra (de viviendas desocupadas en 2004) por sección censal.



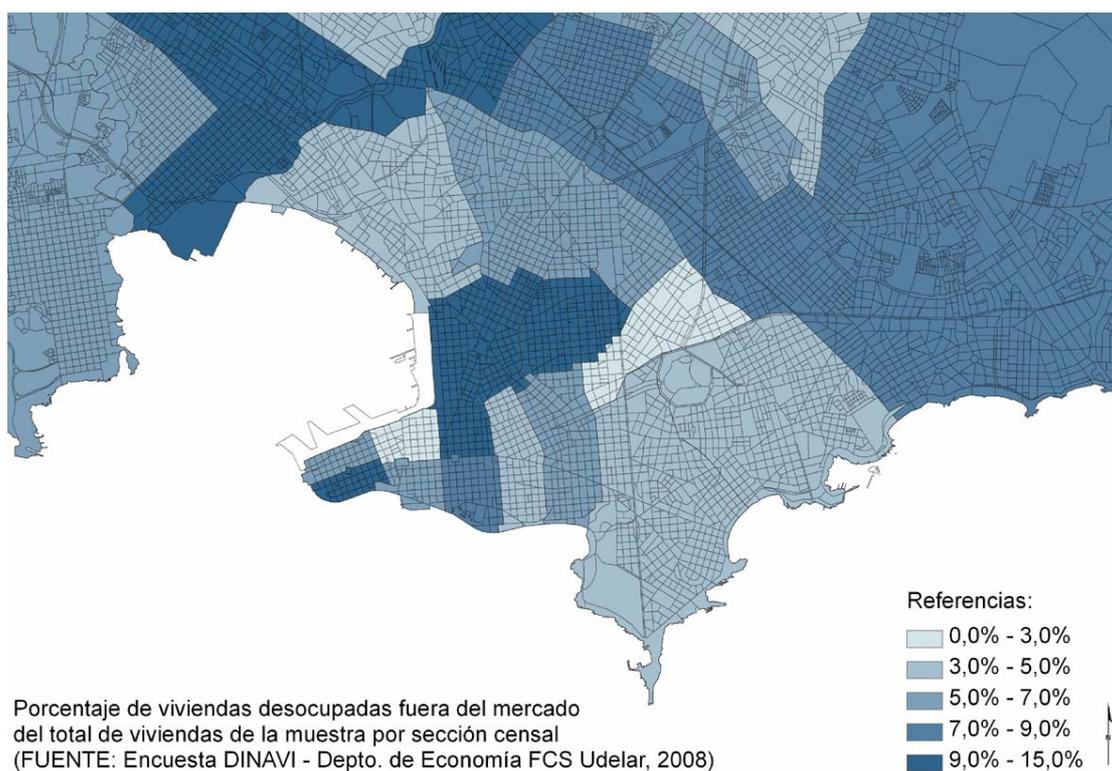
Los planos N° 35 y 36 indican los porcentajes de viviendas desocupadas de la encuesta que se encuentran dentro y fuera del mercado respectivamente. Como se puede observar en el plano N° 36, algunos barrios como Ciudad Vieja, Centro y Aguada presentan un alto porcentaje de viviendas desocupadas fuera del mercado.

Los planos N° 37, 38 y 39 representan las principales categorías de los motivos de desocupación de las viviendas que se encuentran fuera del mercado: “no sabe / no contesta”, “en sucesión” y “en mal estado”.

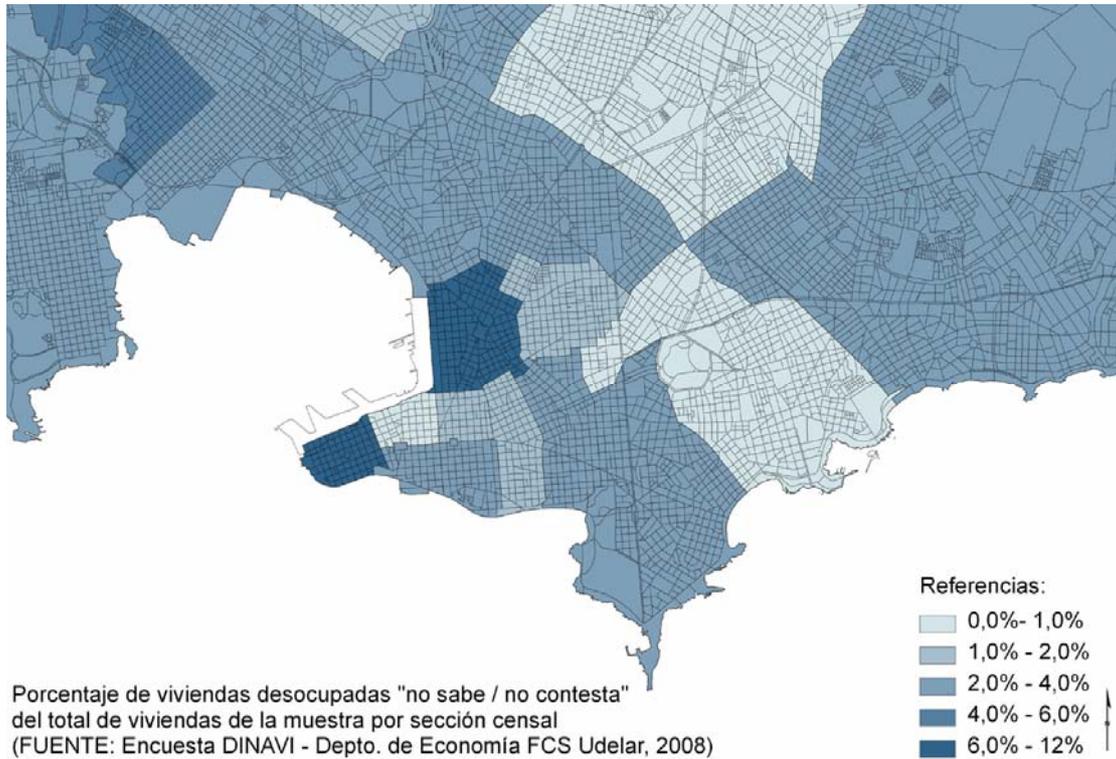
PLANO N° 35 – Porcentaje de viviendas desocupadas en 2008 que se encuentran dentro del mercado, respecto al total de viviendas de la muestra (de viviendas desocupadas en 2004) por sección censal.



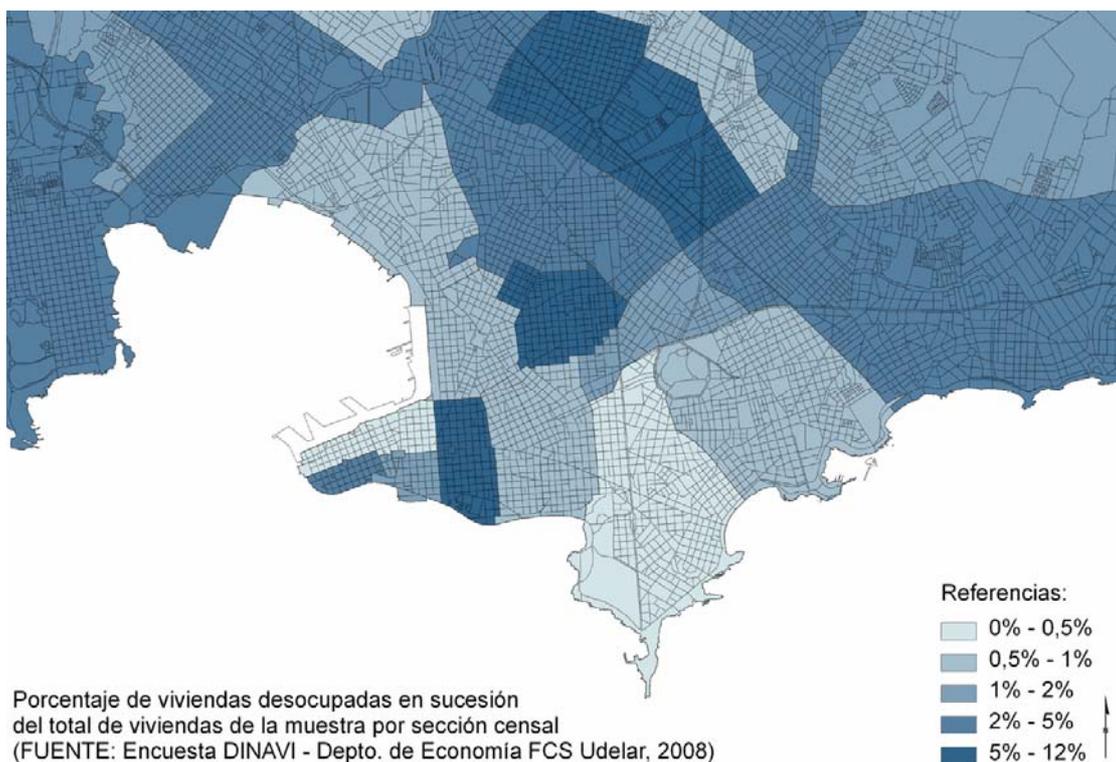
PLANO N° 36 – Porcentaje de viviendas desocupadas en 2008 que se encuentran fuera del mercado (“en sucesión”, “en mal estado” y “no sabe / no contesta”), respecto al total de viviendas de la muestra (de viviendas desocupadas en 2004) por sección censal.



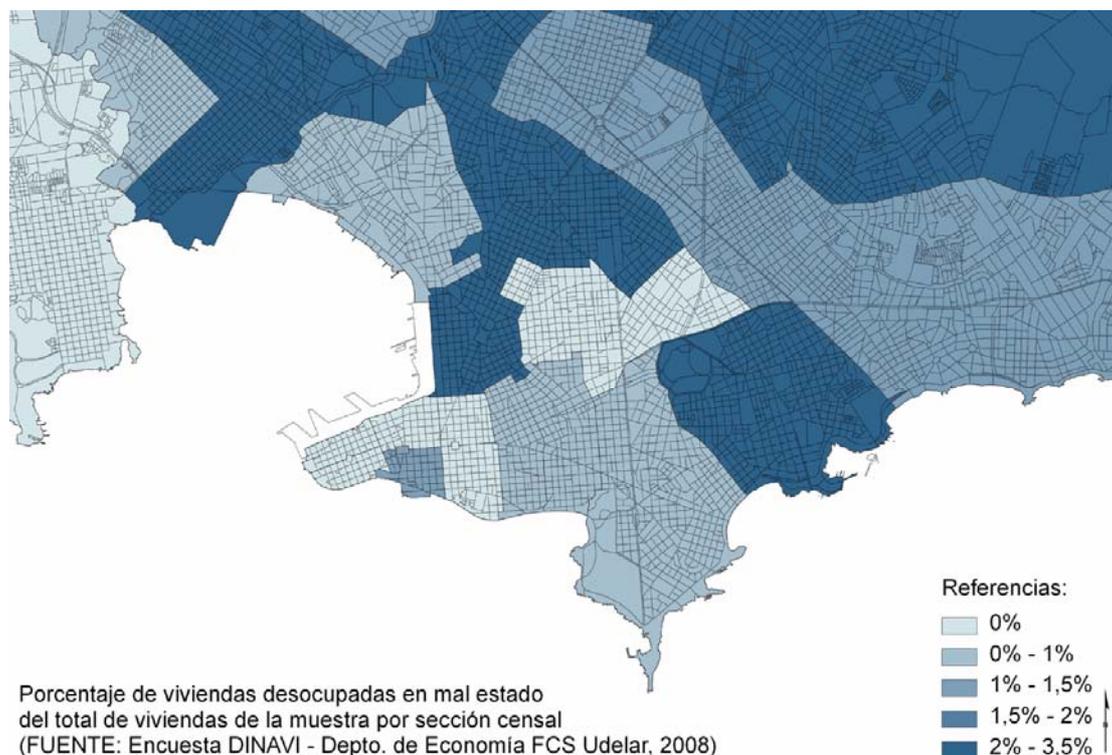
PLANO N° 37 – Porcentaje de viviendas desocupadas en 2008 pertenecientes a la categoría “no sabe / no contesta”, respecto al total de viviendas de la muestra (de viviendas desocupadas en 2004) por sección censal.



PLANO N° 38 – Porcentaje de viviendas desocupadas en 2008 pertenecientes a la categoría “en sucesión”, respecto al total de viviendas de la muestra (de viviendas desocupadas en 2004) por sección censal.



PLANO N° 39 – Porcentaje de viviendas desocupadas en 2008 pertenecientes a la categoría “en mal estado”, respecto al total de viviendas de la muestra (de viviendas desocupadas en 2004) por sección censal.



Si bien no existe una coincidencia exacta entre las áreas geográficas definidas por el INE (secciones censales) y las definidas por el Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo (zonificación secundaria y terciaria), a partir de los planos anteriores se pueden identificar aproximadamente los barrios pertenecientes al área central en los cuales se destacan los principales motivos de desocupación. Por ejemplo, Ciudad Vieja y Aguada presentan los porcentajes más elevados de desconocimiento por parte de los informantes respecto a los motivos de desocupación. En los casos de viviendas “en sucesión” destacan los barrios Centro, Barrios Sur, Villa Muñoz – Retiro, La Comercial y algunos sectores de Ciudad Vieja. Se trata de barrios antiguos, cuya población presenta un alto promedio de edad (ver plano N° 15, pag. 35) por lo cual la probabilidad de fallecimiento del propietario es mayor.

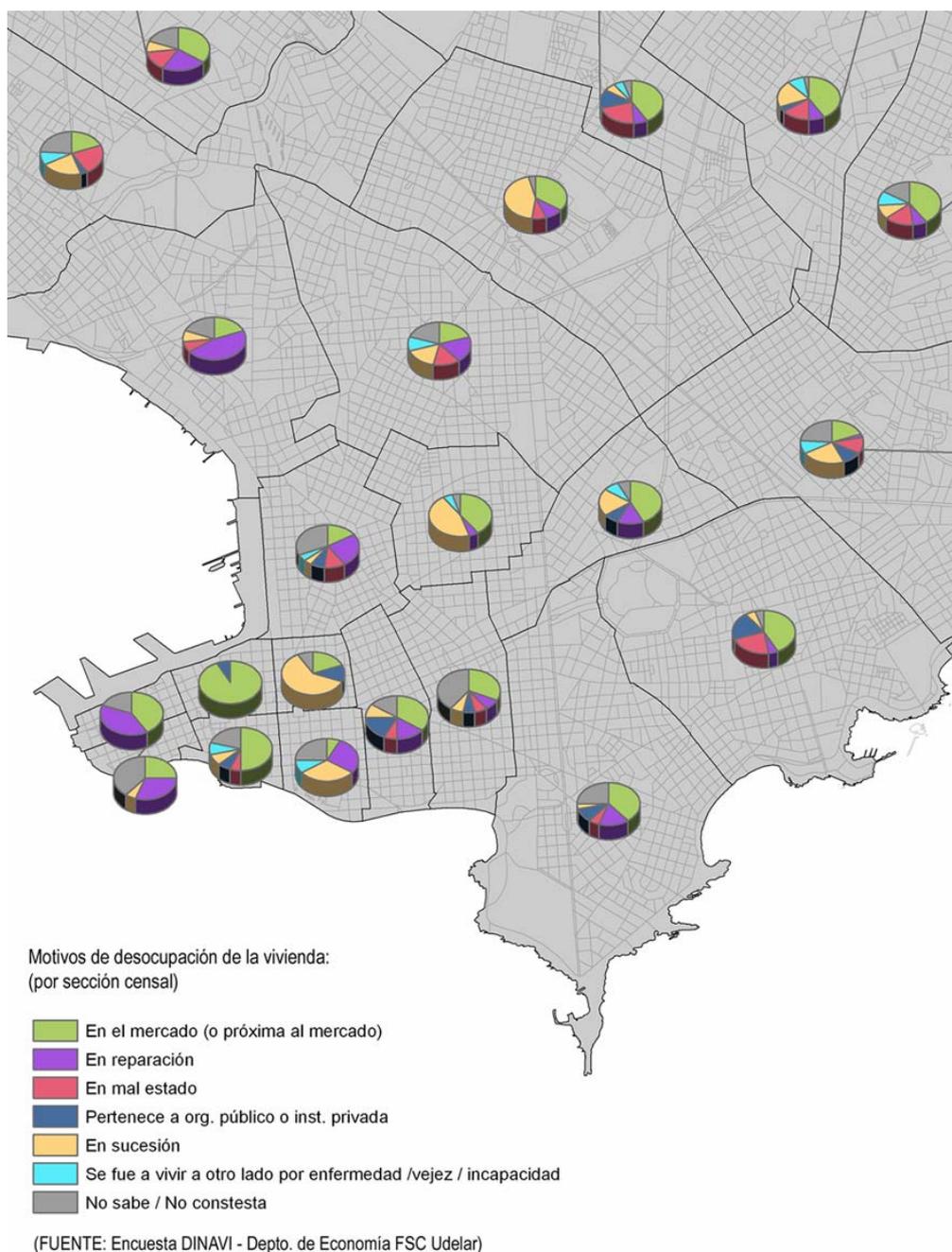
Para las viviendas “en mal estado” destacan Aguada, Reducto, Jacinto Vera, Figurita y Barrio Sur. Al igual que el resto del área central, en estos barrios predomina la tipología introvertida⁹ de casa “standard”. A pesar del rigor constructivo y la calidad

⁹ Esta tipología que se desarrolló hasta la ley de Higiene de 1928 se caracteriza por construirse en predios angostos con una alta densidad de ocupación del suelo, con espacios habitables de grandes dimensiones estructurados a partir de una sucesión de patios con claraboya.

de los materiales que muchas veces caracterizan a estas viviendas, la edad de las construcciones y las grandes dimensiones de los locales habitables implican altos costos de mantenimiento. A su vez, hay que tener presente que estos barrios coinciden con sectores del área central con niveles de ingreso promedio de la población relativamente bajos (plano N° 18, pag. 37).

A continuación se presenta un plano síntesis de los motivos de desocupación:

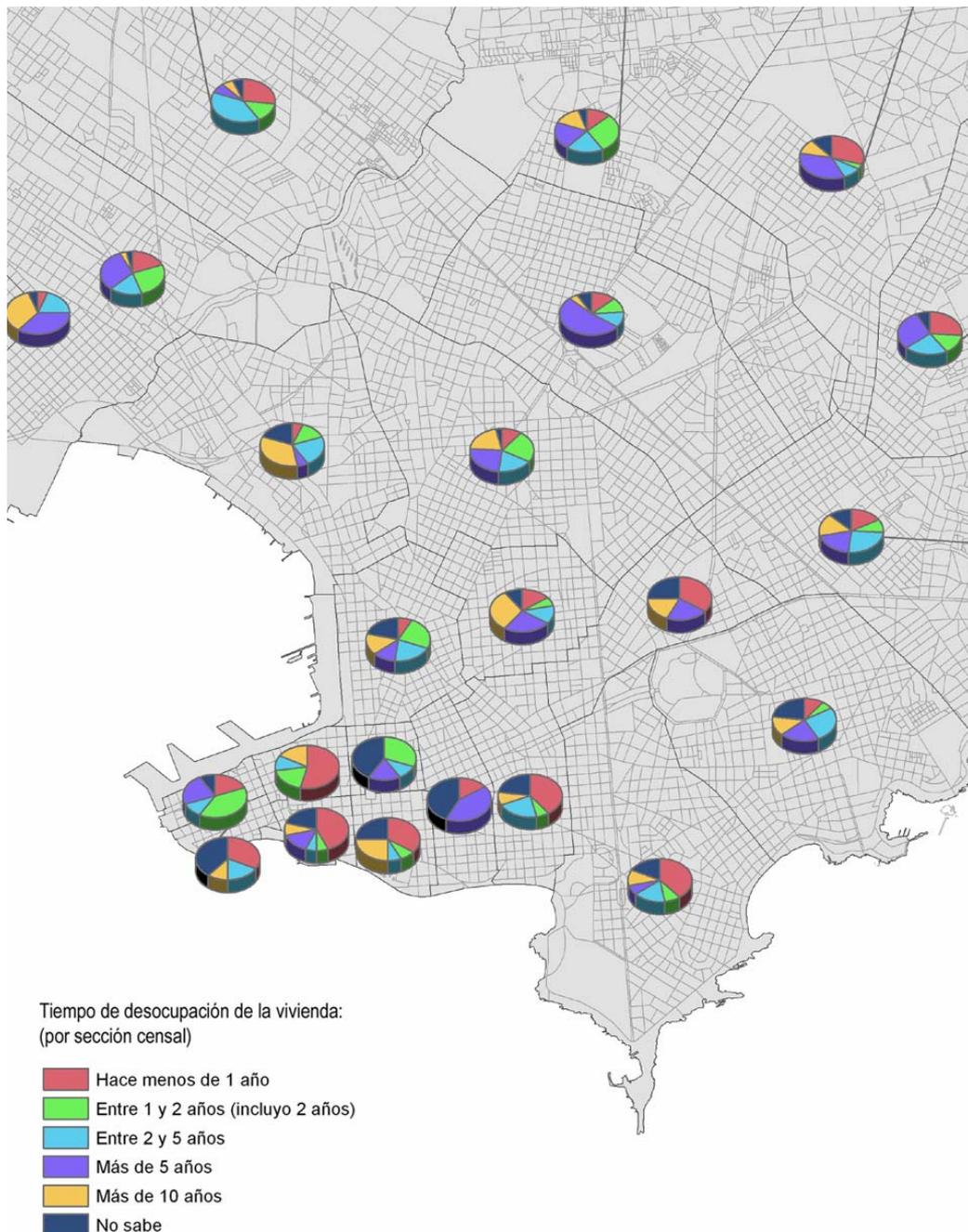
PLANO N° 40 – Motivos de desocupación de las viviendas de la encuesta por sección censal



Un aspecto relevante en el análisis de las viviendas desocupadas fuera del mercado es el tiempo de desocupación. Como se mencionó en capítulos anteriores, todo mercado

inmobiliario requiere un stock normal de unidades vacantes para facilitar los procesos de búsqueda de los compradores y de los vendedores en el mercado. Existe una estrecha relación entre los determinantes de la tasa de vacancia normal y el tiempo promedio de desocupación. Sin embargo, cuando el tiempo de vacancia se extiende y no se encuentran razones que puedan explicar el fenómeno, se puede interpretar como un desajuste en el mercado. Entonces, ¿qué sucede con los tiempos de desocupación de las viviendas de la encuesta?

PLANO N° 41 – Tiempo de desocupación de las viviendas de la encuesta por sección censal



(FUENTE: Encuesta DINAVI - Depto. de Economía FSC Udelar)

Al procesar la información relevada a partir de las encuestas a los informantes, se observa que el 51% de las viviendas que se encontraban desocupadas en 2008 presentaban un tiempo de desocupación mayor a dos años (correspondientes a las categorías “entre 2 y 5 años”, “más de 5 años” y “más de 10 años” del plano N° 41).

A los efectos de este trabajo, interesa particularmente comprender los motivos de desocupación de las viviendas que permanecieron vacantes por períodos prolongados, ya que se entiende que las viviendas desocupadas por períodos cortos pueden encontrarse en una situación normal de tránsito entre usos. Entonces, ¿qué se entiende por vacancia prolongada? Para algunos autores, como Accordino y Jonson, una vivienda que permanece vacante por dos años o más se puede considerar como vivienda abandonada. A partir de esta definición, se procesó la base de datos de la encuesta para las viviendas desocupadas por un período mayor a dos años¹⁰. El resultado se presenta en el cuadro N° 12.

CUADRO N° 12 – Motivos de desocupación de viviendas que permanecieron vacías por un período mayor a dos años.

Motivos de desocupación	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulativo
En el mercado (o próximo al mismo)	51	20,5	20,5
En reparación	25	10,0	30,5
En sucesión	62	24,9	55,4
Se fue a vivir a otro lado por enfermedad, vejez, incapacidad de los dueños	10	4,0	59,4
Vivienda en mal estado	32	12,9	72,3
Vivienda pertenece a organismo público	13	5,2	77,5
Vivienda pertenece a Institución privada	7	2,8	80,3
No sabe / no contesta	49	19,7	100,0
Total	249	100,0	

(Fuente: Relevamiento de viviendas vacías DINAVI – Depto. Economía, FCS Udelar)

Como se vio al comienzo del capítulo, de los 2.880 casos válidos de la muestra, 485 corresponden a viviendas desocupadas (17%). A su vez, de las viviendas desocupadas, solamente 249 permanecieron desocupadas por un período mayor a dos años. Esto significa que de los casos válidos de la muestra de viviendas desocupadas en 2004 solamente el 9% permanecieron desocupadas por más de dos años.

¹⁰ Incluye a las categorías “entre 2 y 5 años”, “más de 5 años” y “más de 10 años”.

Partiendo de la base que la muestra es representativa del conjunto de viviendas desocupadas en 2004 y teniendo en cuenta que la tasa de vacancia registrada en 2004 fue de 10%, entonces se puede deducir que solamente el 0,9% del total de las viviendas en Montevideo presentan la problemática de permanecer vacías por períodos prolongados (más de dos años). Por lo tanto se trata de un porcentaje muy marginal de viviendas que presentan esta problemática.

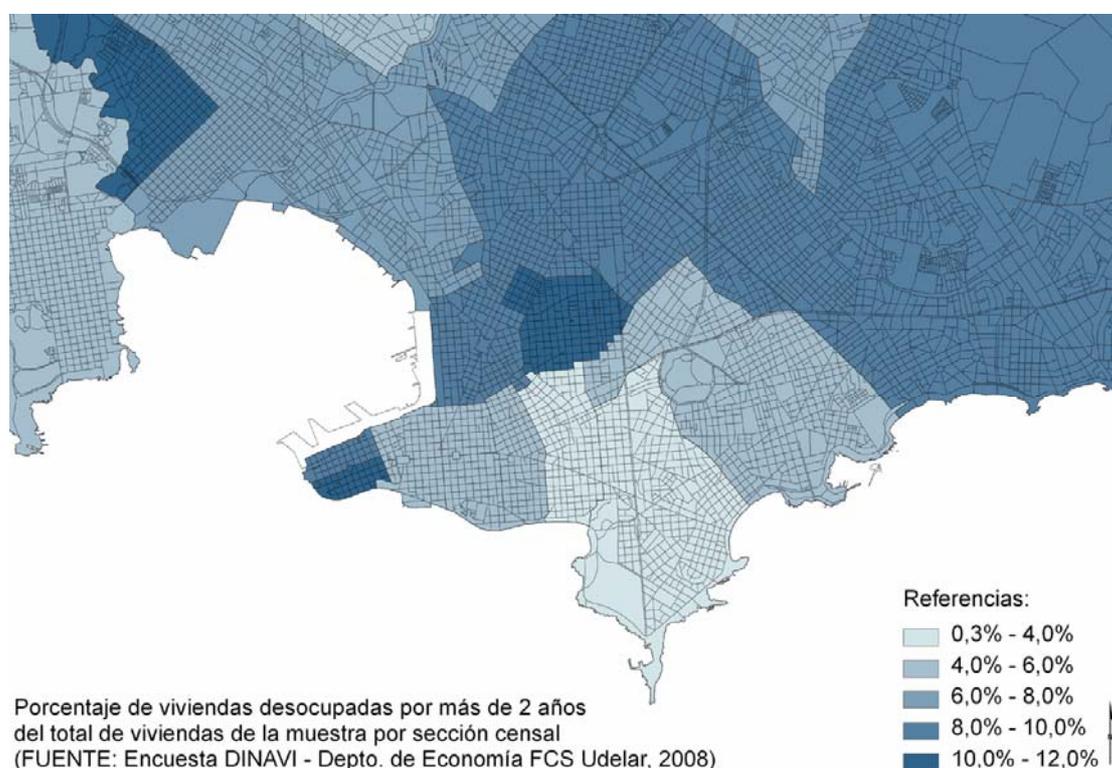
De todos modos, cuando se estudian aquellas que llevan más de dos años sin ocupación (ver cuadro N° 12) se observa que las viviendas “en sucesión” incrementan significativamente su porcentaje de participación dentro del subconjunto de viviendas desocupadas, pasando de 17% a 25%, lo que significa que no es un problema que se resuelve fácilmente en el tiempo. También aumentaron, pero en menor medida, las viviendas “en mal estado”, pasando de 10% a 13%, lo que indicaría que estos casos tampoco se resuelven con facilidad en el tiempo. Eso implica que para integrar estas viviendas a un uso activo, sería necesario establecer líneas de acción directa de apoyo a los propietarios diseñadas específicamente para superar las trabas que impiden su utilización.

Una consideración especial merecen las viviendas que llevan más de dos años sin ocupación y que se encuentran dentro del mercado (o próximas al mismo). Si bien su porcentaje de participación disminuyó de 31% a 21%, llama la atención el alto porcentaje de viviendas en esta situación. Es curioso que permanezcan más de dos años en el mercado, lo cual hace pensar que existen dificultades de ajuste de precios en estos casos. Como se vio en el capítulo anterior, esto podría deberse a la existencia de un desajuste entre oferta y demanda, ya sea por las características del producto (dimensiones de la vivienda, cantidad de habitaciones, condiciones de iluminación, ventilación, etc.) o por su estado de conservación.

Con respecto a los restantes motivos de desocupación de las viviendas que permanecieron vacantes por más de dos años (correspondientes a las restantes categorías del cuadro N° 12) no se observan variaciones sustanciales en relación a su porcentaje de participación dentro del subconjunto de viviendas desocupadas de la muestra.

En cuanto a la distribución territorial de las viviendas que permanecieron vacías por más de dos años (plano N° 42), los sectores del área central que se destacan por presentar un mayor porcentaje de este tipo de viviendas son el barrio Ciudad Vieja y el sector norte del área central. Coincidentemente, se trata de sectores que presentaron una alta tasa de vacancia en 2004 (plano N° 1, Pag. 4), conjuntamente con una disminución del número de hogares (plano N° 16, Pag. 36) y un aumento de la edad promedio de la población (plano N° 21, Pag. 39) en el período intercensal 1996 – 2004.

PLANO N° 42 – Porcentaje de viviendas desocupadas en 2008 que permanecieron desocupadas por más de dos años, respecto al total de viviendas de la muestra (de viviendas desocupadas en 2004) por sección censal.



O sea que entre los barrios del área central, que según la encuesta presentan una mayor proporción de viviendas desocupadas por más de dos años, destacan Villa Muñoz – Retiro y La Comercial (los cuales presentaron un elevado porcentaje de viviendas vacantes “en sucesión”), La Aguada (que presentó un alto porcentaje de viviendas vacías “en mal estado”) y Ciudad Vieja (que presentó un alto porcentaje de viviendas vacías “en el mercado”, “en reparación” y “no sabe / no contesta”). Llama la atención en el caso de Ciudad Vieja que coincida un alto porcentaje de viviendas desocupadas por más de dos años con un alto porcentaje de viviendas vacías en el mercado o próximas al mismo. Esto podría estar indicando dificultades de ajuste de

precio en lo cual la normativa de protección patrimonial podría estar incidiendo en la prolongación de los tiempos de vacancia.

En síntesis, en este capítulo se presentaron algunos estudios que dan cuenta de la evolución de las viviendas desocupadas de Montevideo entre los años 2004 y 2008. En primer lugar, el estudio realizado por el Grupo de Trabajo de la IMM encontró que para el sector analizado del barrio Goes la tasa de vacancia habitacional se redujo de 17,8% en 2004 a 4,0% en 2008, lo que permitiría concluir que se trata de un lento proceso de ajuste en el mercado. En ese sentido, se podría pensar que la problemática de vacancia registrada en 2004 en otros sectores de la ciudad también pudo haberse resuelto lentamente en el tiempo.

En segundo lugar, a partir del estudio del Grupo de Trabajo de la IMM también se puede concluir que el problema de las viviendas desocupadas en Montevideo no se trata de un problema de pago de impuestos, ya que no se encontró una correlación entre las variables de condición de desocupación de los inmuebles y situación de morosidad.

En tercer lugar, a partir de la encuesta de la DINAVI (MVOTMA) se puede concluir que de las viviendas que estaban desocupadas en 2004 solamente el 17% se encontraban desocupadas en 2008, de las cuales 31% se encontraban dentro del mercado o próximas al mismo. Del 69% restante los motivos de desocupación predominantes fueron: “no sabe / no contesta”, “en sucesión” y “en mal estado”.

El subgrupo de viviendas de la muestra que se encontraban desocupadas en 2008 presenta un patrón de distribución espacial similar al observado para las viviendas desocupadas del censo de 2004. Este hecho refuerza la idea de que existen factores de carácter territorial que inciden en los niveles de vacancia de algunos sectores de la ciudad.

En el caso de las viviendas vacías del área central que se encuentran fuera del mercado, se observa que las viviendas “en sucesión” tienen mayor incidencia en barrios antiguos, con población envejecida en términos relativos. Las viviendas vacías “en mal estado” también tienen una alta incidencia en barrios antiguos, donde

predominan las construcciones de fines de siglo XIX y principios del XX, lo que implica altos costos de mantenimiento. Las viviendas en mal estado coinciden, a su vez, con sectores del área central de menores ingresos de la población.

En cuarto lugar, el porcentaje de viviendas en Montevideo que se encuentran vacantes por períodos prolongados (más de dos años) es un porcentaje muy marginal, del entorno del 1%. De este grupo de viviendas, los principales motivos de desocupación se distribuyen de la siguiente forma: 21% en el mercado (o próximas al mismo), 25% en sucesión y 13% en mal estado.

Dentro del grupo de viviendas desocupadas por un período mayor a dos años, llama la atención el alto porcentaje de viviendas que se encuentran dentro del mercado, lo que lleva a pensar que en algunos casos de vacancia el proceso de ajuste de precios es muy lento. Al analizar estos casos a nivel territorial, destaca la Ciudad Vieja por lo cual podría existir algún tipo de incidencia de la normativa de protección patrimonial en la prolongación de los tiempos de vacancia de las mismas. De ser así, resultaría pertinente llevar a cabo un análisis y revisión de la normativa.

Los motivos de desocupación “en sucesión” y “en mal estado” aumentan su incidencia dentro del grupo de viviendas desocupadas a medida que se prolongan los tiempos de vacancia, lo que indica que se trata de motivos que no se resuelven con facilidad en el tiempo.

Para las viviendas fuera del mercado en las cuales se conoce el motivo de vacancia, se podrían pensar algunas líneas de acción que permitan el retorno de las mismas al mercado. En el caso de las viviendas desocupadas en sucesión, se podría desarrollar una política de apoyo jurídico que abra la posibilidad de generar negocios de compra-venta, particularmente en barrios que presentan una mayor incidencia de este motivo de desocupación. En el caso de las viviendas en mal estado, se pueden diseñar líneas de crédito específicas para la recuperación del stock habitacional. En ese sentido se podrían estudiar distintas modalidades de asociación entre la administración municipal y los propietarios que incorporen incentivos económicos. Por ejemplo, el organismo público podría financiar la reparación de inmuebles, recuperando la inversión en el momento de venta de los mismos.

5 – CONCLUSIONES

Entre 1975 y 1996 los censos de población y viviendas del INE registraron una tasa de vacancia habitacional en el departamento de Montevideo relativamente estable, del entorno de 5,5%, pero en 2004 la tasa de vacancia habitacional de la ciudad se disparó, alcanzando un 10,0%. Esta vacancia histórica registrada en 2004 no se distribuye de forma uniforme en el territorio de la ciudad, destacando el área central por presentar los mayores niveles de vacancia.

A lo largo de las últimas décadas el área central de Montevideo ha experimentado un crecimiento sostenido de su tasa de vacancia habitacional como consecuencia de, por un lado, cambios en los patrones de demanda residencial de las clases medias y altas y, por otro, de la pérdida de capacidad de acceso residencial al área por parte de los sectores de menores ingresos. Superpuesto a este proceso, se produjo un desajuste en el mercado inmobiliario a raíz de la crisis económica que comenzó a transitar el país a finales de la década de 1990 y que tuvo su punto más álgido en el año 2002, por lo cual la problemática de viviendas desocupadas registradas en el censo de 2004 abarca tanto a las viviendas desocupadas dentro del mercado (en alquiler o venta) como fuera del mismo.

Para el caso de las viviendas desocupadas en 2004 que se encuentran dentro del mercado (en alquiler o venta), se observan sectores de la ciudad en los cuales el mercado ajusta con normalidad debido a la dinámica de precios y a la dinámica de edificación del área (como en el área costera), mientras que en otros sectores el mercado se enfrentan a un lento proceso de ajuste, como es el caso del área central.

Para las viviendas desocupadas en 2004 que se encuentran fuera del mercado, existen dificultades de identificación de los motivos de desocupación debido a la carencia de información al respecto. Sin embargo, algunos estudios dan cuenta de algunos motivos por los cuales estas viviendas se encuentran fuera del mercado, entre los que se encuentran las viviendas en sucesión y las viviendas en mal estado.

Desde el punto de vista demográfico, la ciudad de Montevideo presenta una dinámica lenta, con una población que se mantuvo prácticamente constante a lo largo de las últimas décadas. Sin embargo a nivel territorial se han registrado importantes transformaciones en cuanto a la distribución espacial de la población. El área central, que abarca los sectores más antiguos y consolidados de la ciudad, ha perdido población de forma sostenida, mientras que el área periférica, menos consolidada y carente de infraestructuras y servicios, presenta la contracara de este proceso a partir de su crecimiento poblacional y su expansión urbana.

El proceso de movilidad de la población en el territorio tiene consecuencias directas en la elevada vacancia habitacional del área central, la cual se encuentra por encima de la media de la ciudad desde hace varias décadas. Esa brecha ha ido en aumento, llegando a registrarse una cifra histórica en 2004 de 14% para el área. Esto significa que no se trata de un fenómeno coyuntural, ya que es un fenómeno que se profundiza en el tiempo, y que tiene que ver con la conducta de los distintos actores económicos.

En ese sentido, el análisis de la dinámica demográfica resulta ilustrativo con respecto a los cambios de demanda en el mercado habitacional, como por ejemplo, indica qué sectores urbanos tienden a crecer o decrecer, cómo es la estructura etárea a nivel territorial, cuál es el poder adquisitivo de la población, etc.

El área costera, por ejemplo, en el período intercensal 1996-2004 presentó una leve disminución de la población, acompañada de una reducción del tamaño medio de los hogares (por aumento de los hogares unipersonales, envejecimiento de la población, etc.), lo cual determinó un incremento de la cantidad total de hogares. Este hecho, sumado al alto poder adquisitivo de los hogares residentes en el área, explica la gran demanda de viviendas en ese sector de la ciudad, la cual se vio acompañada por una fuerte dinámica inmobiliaria que incorporó nuevas unidades residenciales atendiendo la demanda específica de dicha población. Entre 1996 y 2004 la estabilidad de precios en términos reales de los inmuebles del área costera coincide con una variación nula de la tasa de vacancia de las viviendas desocupadas que efectivamente se encontraban dentro del mercado (en alquiler o venta). Esto indica que, a pesar de los cambios en la oferta y demanda registrados en el área costera a lo largo del período de estudio, el

mercado inmobiliario ajustó normalmente para dicha área, a partir de modificaciones en el ritmo de edificación.

En cambio en el área central la situación resulta más compleja. Si bien en el período intercensal 1996-2004 el área en su conjunto registró un descenso de población acompañado de una reducción del tamaño medio de los hogares, desde el punto de vista de la dinámica demográfica el área central presenta dos situaciones dispares. Por un lado, el eje de Avda. 18 de Julio y el sector sur presentan un incremento del número de hogares junto a un descenso de la edad promedio de la población. Por otro lado, el sector norte y Ciudad Vieja presentan una reducción del número de hogares acompañado de un proceso de envejecimiento de la población. Esto indicaría que en el primer caso existe una mayor demanda de viviendas por parte de hogares más jóvenes, posiblemente vinculado a la dotación de infraestructuras educativas, sociales, etc., a su proximidad a fuentes laborales y su proximidad a la costa, con precios de viviendas más bajos que en el área costera. En cambio en el caso del sector norte del área central y en Ciudad Vieja, estos cambios indicarían que se produjo una contracción de la demanda residencial, para un stock habitacional que se mantuvo prácticamente constante. El segundo caso se trata justamente de los barrios que presentaron mayores tasas de vacancia en el censo de 2004 (Ciudad Vieja, Aguada, Villa Muñoz-Retiro, etc.).

De todos modos hay que tener en cuenta que el área central cuenta con características que la hacen particularmente atractiva en relación a la ciudad en su conjunto desde el punto de vista residencial, ya sea por la dotación de servicios y equipamientos sociales, por la existencia de fuentes laborales, o por implicar menores costos de transporte. Si bien la población de ingresos medios y altos manifiesta una preferencia por otras áreas de la ciudad, especialmente por el área costera, las particularidades del área central la hacen especialmente atractiva para los sectores de menores ingresos de la población. Sin embargo, la población de menores recursos no puede residir en esta área por razones de ingresos y, en consecuencia, la no sustitución de población de estratos de menores ingresos evita que se ocupe el stock habitacional que queda vacante.

Hay que tener presente que a principio de la década de 1990 el 40% más pobre de la población, perteneciente al primer y segundo quintil de ingresos, accedía a un arrendamiento promedio en el área central, destinando hasta un 25% de su ingreso en vivienda. A lo largo de la década de 1990 la población de menores ingresos fue perdiendo capacidad de acceso residencial al área, generando un fenómeno de expulsión de población hacia la periferia que presentó su punto más crítico en el año 2002. Luego de la crisis, como resultado de la recuperación de los ingresos reales y del ajuste de precios de los arrendamientos, la población del segundo quintil pudo acceder nuevamente al área central.

De todos modos los procesos de movilización de la población en el territorio no son fácilmente reversibles debido a los costos que implica para los hogares, sumado a otras dificultades, como la de contar con garantías de alquiler en el caso del mercado de arrendamiento. Por lo tanto, a pesar que en 2004 la población del segundo quintil pudo acceder nuevamente a un arrendamiento promedio en el área central, es razonable pensar que en el censo de 2004 se registrara de todos modos una disminución de la población total del área.

A lo largo de la década de 1990, una alternativa desde el punto de vista residencial para la población de menores ingresos para acceder o permanecer en el área central, pudo haber sido por medio de un aumento del número de hogares o de personas dentro de la vivienda. Según datos de los censos de 1996 y 2004, en el área central se registra un aumento del número de hogares y de personas sobre el eje de Avda. 18 de Julio, lo cual podría estar indicando que en este sector se generó una sobre explotación del espacio habitable como forma de acceso residencial al área.

En síntesis, el aumento sostenido durante décadas de la tasa de vacancia del área central indica un claro desajuste entre oferta y demanda que resulta de la combinación de dos factores principales. Por un lado, se produjo un cambio en la preferencia locacional de la población de ingresos medios y altos (por lo cual el área costera y parte del sector sur del área central se presentan como los sectores urbanos más demandados) sumado a un cambio en la preferencia respecto al producto demandado (viviendas de menores dimensiones, menor cantidad de dormitorios, con determinadas condiciones de iluminación, ventilación, etc.). Por otro lado, la población de menores

ingresos, que podría estar interesada en residir en el área central, no puede acceder a la misma, ya sea a través del arriendo o compra de viviendas usadas.

Este desajuste entre oferta y demanda en el mercado inmobiliario debería verse reflejado primero en el nivel de vacancia del área y luego en un proceso de ajuste de precios de los inmuebles. Sin embargo esto último no sucede en el área central. Mientras el mercado inmobiliario en algunos sectores de la ciudad ajusta automáticamente, como es el caso del área costera, el nivel de precios de las propiedades en términos reales del área central se mantiene prácticamente estable, a pesar del elevado nivel de vacancia habitacional existente en la misma. Esto indica que la problemática de las viviendas desocupadas en 2004 es de carácter territorial y no se limita solamente a las viviendas desocupadas que se encuentran fuera del mercado. En el caso del área central, el desajuste existente entre oferta y demanda, y la ausencia de ajuste automático del mercado, produce un resultado con un costo social ineficiente en la utilización del stock habitacional existente.

¿Qué sucede entonces con las viviendas desocupadas que se encuentran dentro del mercado inmobiliario (en alquiler o venta)? En el período intercensal 1996 – 2004 se registró un incremento de las mismas para toda la ciudad, incluyendo el área central. Entonces, frente al elevado nivel de vacancia habitacional del área central, sumado a un aumento de las viviendas desocupadas ofrecidas en el mercado (en alquiler o venta), sería esperable que con el tiempo se produjera una reacción del mercado bajando los precios. Sin embargo, en términos reales los precios de los inmuebles del área central se mantuvieron prácticamente constantes.

Posiblemente el principal motivo por el cual no existe ajuste de precios en el área central se deba a que el mercado inmobiliario ajustó a través del mercado de arrendamiento y no a través del mercado de compraventa. Si bien los censos de población y viviendas del INE no discriminan entre las viviendas desocupadas en alquiler y las desocupadas en venta, de forma indirecta se puede deducir que se produjo una contracción de la oferta de viviendas en venta en el área central (debido a la disminución de las compraventas registradas en el período 1999-2003), lo que explica la ausencia de ajuste de precios de los inmuebles en el área.

Por lo tanto, el crecimiento del grupo de viviendas desocupadas dentro del mercado (en alquiler o venta) en el período intercensal 1996-2004 se debió principalmente al aumento de las viviendas desocupadas ofrecidas en alquiler. La expansión de la oferta de viviendas desocupadas en alquiler provocó un ajuste de precios a la baja en el mercado de arrendamiento que se observó a partir del año 2000, revirtiendo el proceso de suba de precios en términos reales que se venía procesando hasta esa fecha.

El importante incremento de la oferta de viviendas en arrendamiento seguramente tenga múltiples explicaciones, de las cuales en este trabajo se exploraron las que se consideraron principales.

En primer lugar, la crisis económica que comenzó a transitar el país a fines de la década de 1990 impactó fuertemente en el mercado de arrendamiento. Del lado de la oferta, muchos propietarios interesados en vender sus inmuebles postergaron la decisión de hacerlo debido al descenso general de precios en dólares, por lo cual tendieron a volcar sus inmuebles temporalmente al mercado de arrendamiento, incrementando así la oferta de viviendas en alquiler. Del lado de la demanda, la crisis tuvo un fuerte impacto en el mercado de trabajo y en el nivel de ingreso de los hogares. La tasa de desempleo alcanzó el 17% de los activos en 2002, mientras que a partir de 1999 se registró una pérdida de los ingresos reales de los hogares, sin que se revirtiera el proceso al 2004. El impacto de la crisis en el mercado laboral y en el nivel de ingresos contrajo la capacidad de pago y la demanda de viviendas en arrendamiento en los barrios más caros que, sumado a la intensificación del saldo migratorio negativo, motivó la desocupación de muchas viviendas arrendadas. Es posible que los propietarios de muchas de estas viviendas hayan decidido volcarlas nuevamente al mercado de arrendamiento.

Seguramente este fenómeno tuvo un mayor impacto en el área central por tratarse del área con mayor proporción de población arrendataria de la ciudad. Si bien a partir de 2002 se observó un incremento del cociente entre arrendatarios y propietarios en el área central, lo cual podría indicar que nuevos hogares se vieron atraídos al área central (debido al descenso de precios de los arrendamientos, a la caída del desempleo a partir del 2003 y a la desaceleración de la pérdida del salario real), es posible que al

momento del censo de 2004 el mercado aún se estuviera ajustando, lo que explicaría parcialmente el gran volumen de viviendas desocupadas “en alquiler o venta” registradas por el censo.

A su vez, es posible que la crisis económica de finales de la década de 1990 haya tenido un fuerte impacto en el sub-mercado de viviendas en arriendo para usos distintos al de vivienda (comercios, oficinas, consultorios, etc.), ya que muchos servicios se vieron afectados por la crisis. De hecho, la contracción de la demanda producida en este sub-mercado provocó el vaciamiento de viviendas que generalmente se utilizan para usos distintos al de vivienda, las que retornaron al mercado de arrendamiento. Este grupo de viviendas que se encontraban vacías al momento del censo de 2004 quedaron registradas por el encuestador como viviendas desocupadas. Esta situación afectó principalmente al área central por contar con gran cantidad de edificios donde conviven usos mixtos.

En segundo lugar, la ausencia de ajuste de precios en el área central (o su ajuste lento) se debe, entre otros motivos, a la existencia de un desfase entre oferta y demanda debido al producto general ofrecido en el área. La construcción de nuevos emprendimientos inmobiliarios en el área central indica que existe una demanda concreta para ese sector urbano. Sin embargo, esta demanda no se ve satisfecha por el producto general ofrecido en el área, ya sea porque las construcciones existentes no se adaptan a las nuevas necesidades de la población debido al tamaño o a la estructura espacial de las viviendas, o debido al mal estado de conservación en que se encuentran. Esto significa que debería existir un mayor ajuste de precios a la baja debido a las características del producto ofrecido y/o a la calidad del mismo.

La lentitud de ajuste de precios se observa también en los resultados de la encuesta de la DINAVI (MVOTMA) para el subgrupo de viviendas que permanecieron vacantes por un período prolongado (mayor a dos años) y que se encuentran dentro del mercado. Si bien se trata de un porcentaje muy marginal del total de las viviendas de Montevideo, el resultado es indicativo de algunas tendencias del mercado en algunas áreas de la ciudad. En particular, llama la atención el porcentaje de viviendas en estas condiciones en Ciudad Vieja, por lo cual se podría pensar que existen factores específicos del área que tienden a prolongar los tiempos de vacancia, como podría ser

la normativa de protección patrimonial. Esto podría deberse a las restricciones que establece la normativa respecto a la intervención en la edificación existente. De ser así, sería conveniente llevar a cabo un estudio y una revisión de la normativa.

En definitiva, hasta aquí hemos visto que la problemática de las viviendas desocupadas que se encuentran dentro del mercado. Al momento del censo de 2004 se observó que el mercado ajustaba normalmente para algunas áreas de la ciudad, como la costa, y que en otras no lo hacía. Sin embargo, existen algunos elementos que permiten pensar que entre 2004 y 2008 se produjo un lento proceso de ajuste del mercado en algunas áreas de la ciudad que presentaban un elevado nivel de vacancia en 2004. Es el caso del barrio Goes, a partir del estudio llevado a cabo por el Grupo de Trabajo de la IMM, en el cual se observó que se produjo una reducción de la vacancia de 17,8% en 2004 a 4,0% en 2008.

En cuanto a las viviendas desocupadas que se encuentran fuera del mercado, a pesar de tratarse del grupo que presentó la mayor tasa de crecimiento en el período intercensal 1996 – 2004, existen grandes dificultades para su estudio debido a la carencia de información al respecto. De todos modos, a partir de las investigaciones existentes se pueden sacar algunas conclusiones.

En primer lugar, se puede concluir a partir del estudio del Grupo de Trabajo de la IMM que el problema de las viviendas desocupadas en Montevideo no se trata de un problema de morosidad en el pago de impuestos, debido a que no se verificó una correlación entre la condición de desocupación de los inmuebles y la situación de morosidad.

En segundo lugar, se observa a partir del procesamiento de la encuesta de la DINAVI (MVOTMA) que las viviendas encuestadas que se encuentran vacías en 2008 repiten el mismo patrón territorial que las viviendas desocupadas del censo de 2004. Se destaca nuevamente el área central con un mayor porcentaje de viviendas vacantes, particularmente en la Ciudad Vieja y en el sector norte del área central, indicando que se trata de una problemática de carácter territorial.

De las viviendas de la muestra que se encuentran desocupadas y fuera del mercado en 2008, de las cuales se conoce el motivo de vacancia, destacan las viviendas “en sucesión” y “en mal estado”. Las viviendas en sucesión predominan en sectores del área central (Centro, Ciudad Vieja, Barrio Sur, Villa Muñoz – Retiro, La Comercial), donde se registra una reducción del número de hogares en el período intercensal 1996 – 2004, junto con un proceso de envejecimiento de la población, por lo cual la probabilidad de fallecimiento del propietario es mayor. En el caso de las viviendas en mal estado del área central, se encuentran principalmente en sectores con predominancia de construcciones de fines de siglo XIX y principios del XX, que debido a la edad de las construcciones y sus grandes dimensiones generalmente implican mayores costos de mantenimiento. Las viviendas en mal estado, a su vez coinciden con sectores del área central con población de menores ingresos.

Al analizar las viviendas desocupadas de la muestra que permanecieron vacías por más de dos años, se observa que algunos motivos de desocupación aumentan su incidencia cuando se prolongan los tiempos de vacancia. Es el caso de las viviendas en sucesión y en mal estado, lo que indica que no se trata de motivos de vacancia que se resuelvan en el tiempo con facilidad. Para las viviendas en sucesión, en algunos casos se generan trabas de tipo jurídico, herederos que no logran ponerse de acuerdo y se mantendrán fuera del mercado mientras no lo hagan. Para las viviendas en mal estado, su estado actual no permite usarlas y el propietario no toma la iniciativa de mejorarlas o recuperarlas por distintos motivos: no tiene recursos, no tiene acceso al crédito, el cálculo económico indica que no vale la pena recuperarla o existen dificultades en la normativa urbanística.

Por lo tanto, para las viviendas que se encuentran fuera del mercado, en las cuales se conocen los motivos de vacancia, se podría pensar en políticas específicas que permitan su retorno al mercado. Por ejemplo, en el caso de las viviendas desocupadas en sucesión se pueden diseñar políticas de apoyo jurídico que habilite la realización de transacciones en el mercado. Para las viviendas en mal estado, se pueden diseñar líneas de crédito para la recuperación del stock habitacional que permita, por un lado, la refuncionalización de viviendas desocupadas y por otro, prevenir el ingreso de viviendas en mal estado al stock vacante de la ciudad. También se pueden explorar nuevas modalidades de asociación entre la administración municipal y los

propietarios para la refacción y venta de viviendas que incorporen algún tipo de incentivo económico.

En síntesis, esta investigación ha permitido demostrar, en primer lugar, que la tasa de vacancia en Montevideo se fue ajustando desde la fecha del último censo hasta llegar a niveles que se pueden considerar normales. En segundo lugar, que los fenómenos macroeconómicos vinculados a la crisis de finales de la década de 1990, que tuvo su punto más álgido en 2002, fueron determinantes en los altos niveles de vacancia registrados en el censo de 2004. En tercer lugar, que el fenómeno de la vacancia en Montevideo tiene una especificidad territorial determinado por el proceso de movilidad de la población en el espacio urbano como consecuencia de cambios en la estructura y tamaño de los hogares, en las preferencias locativas y en los nuevos estándares de vivienda. Estos procesos han determinado con el tiempo una segregación espacial según niveles de ingreso de la población, que ha acentuando la problemática de vacancia en el área central de la ciudad.

A partir de estos antecedentes, desde la administración pública se abre la posibilidad de intervenir sobre algunos de los fenómenos que determinan la vacancia, proyectando soluciones ad hoc con una focalización territorial, por lo que se requiere profundizar el estudio de las causales del fenómeno. En ese sentido, si bien esta investigación ha logrado dar respuesta a las preguntas planteadas, se abren nuevas interrogantes sobre la materia.

6 – BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV. (1986) “Montevideo en su historia, una reinterpretación propositiva”, en *Propuestas a la ciudad Montevideo, 1986*, Taller de Investigaciones urbanas y regionales, Montevideo, pp.10 – 49
- ACCORDINO, John – JOHNSON, Gary. (2000) *Addressing the vacant and abandoned property problem*. Journal of Urban Affairs, Volume 22, Num. 3.
- ALONSO, N. – FYNN, C. – MACHADO, E. – MARTÍNEZ, R. – MENY, M. – RODA, M. – SINIACOFF, M. (2009) *La caída de un mito y propuestas de acción*. Seminario Regional “Aportes para el diagnóstico habitacional”. DINAVI – IMM, Montevideo, Julio 2009.
- AMARANTE, Verónica - CAFFERA, Marcelo. (2001) *Los factores determinantes de la formación de asentamientos irregulares. Un análisis económico*. Revista de Ciencias empresariales y Economía, año II, Universidad de Montevideo
- ARNOTT, Richard – RUSSELL, Davidson (1983) *Housing Quality, Maintenance and Rehabilitation*. The Review of Economic Studies, Vol. 50, No. 3
- BASSETT, Ellen M. – SCHWEITZER, John – PANKEN, Sarah. (2006) *Understanding Housing Abandonment and Owner Decision-Making in Flint, Michigan: An Exploratory Analysis*. Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper (WP06EB1)
- CASACUBERTA, Carlos (2006) *Situación de la Vivienda en Uruguay*. Informe de divulgación. Instituto Nacional de Estadística.
- CASACUBERTA, Carlos – GANDELMAN, Néstor. (2006) *Déficit habitacional y capacidad de acceso a la vivienda en Uruguay*.
- COULSON, N. E. – LEICHENKO, R. M. (2002) *Historic Preservation and Neighborhood Change*. Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper (CP02A10).
- GABRIEL, Stuart A. – NOTHAFT, Frank E. (1988) *Rental Housing Markets and the Natural Vacancy Rate*. AREUEA Journal, Vol. 16, No. 4
- HARVEY, David. (2007) *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Ediciones Akal. Madrid.
- HILLIER, Amy – CULHANE, Dennis – SMITH, Tony – TOMLIN, Dana. (2003) *Predicting Housing Abandonment with the Philadelphia Neighborhood Information System*. Journal on Urban Affairs, Volume 25, Issue 1.
- INE. (2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008) *Indicadores de actividad y precios del sector inmobiliario*. Instituto Nacional de Estadística.
- INE. (2005) *Censo 2004 Fase I. Departamento de Montevideo. Síntesis de Resultados*. Instituto Nacional de Estadística.

Intendencia Municipal de Montevideo (1998) *Plan de Ordenamiento Territorial de Montevideo*. Departamento de Planificación.

Intendencia Municipal de Montevideo. (2006) *Viviendas desocupadas en el departamento de Montevideo*. Unidad de Estadística.

IMMERGLUCK, Dan.(2007) *Will “Streamlining” the Mortgage Foreclosure Process Reduce Vacancy and Abandonment?* Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper (WP07D11)

KAZTMAN, Rubén – RETAMOSO, Alejandro. (2005) *Segregación espacial, empleo y pobreza en Montevideo*. Revista de la CEPAL.

KEATING, W. Dennis. (2007) *Preserving Properties on the Edge: Rapid Recycling of Distressed and Abandoned Properties*. Joint Center for Housing Studies. Harvard University. RR07-16

KRAUT, David (1999) *Hanging out the No Vacancy Sign: Eliminating the Blight of Vacant Buildings from Urban Areas*. New York University Law Review. Vol.74.

MENDIVE, Carlos. (1999) *La integración social en Montevideo. Un enfoque desde el mercado de la vivienda*. Primer Seminario de Economía Urbana “Una mirada a la ciudad desde la perspectiva económica”. Intendencia Municipal de Montevideo-Sociedad de Economistas.

MORALES-SCHECHINGER, Carlos (2005) *Inequidad urbana y política fiscal de suelo en América Latina*. Tercer Simposio sobre investigación urbana. Banco Mundial. Brasilia DF, Brasil.

O’SULLIVAN, A. *Urban Economics* (2002) McGraw-Hill/Irwin. Quinta Edición.

PELLEGRINO, A. – VIGORITO, A. (2005) *La emigración uruguaya durante la crisis del 2002*. Serie de documentos de trabajo DT03/05 Instituto de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. Udelar.

ROSEN, Kenneth T – SMITH, Lawrence B. (1983) *The Price-Adjustment Process for Rental Housing and the Natural Vacancy Rate*. The American Economic Review, Vol. 73, no. 4

SCAFIDI, Benjamin P. – SCHILL, Michael – WACHTER, Susan M. (1998) *An economic analysis of housing abandonment*. Journal of Housing Economics, 7(4).

U.S. Department of Commerce’s Census Bureau. (2008) *Census Reports on Residential Vacancies and Homeownership*. Washington D.C.

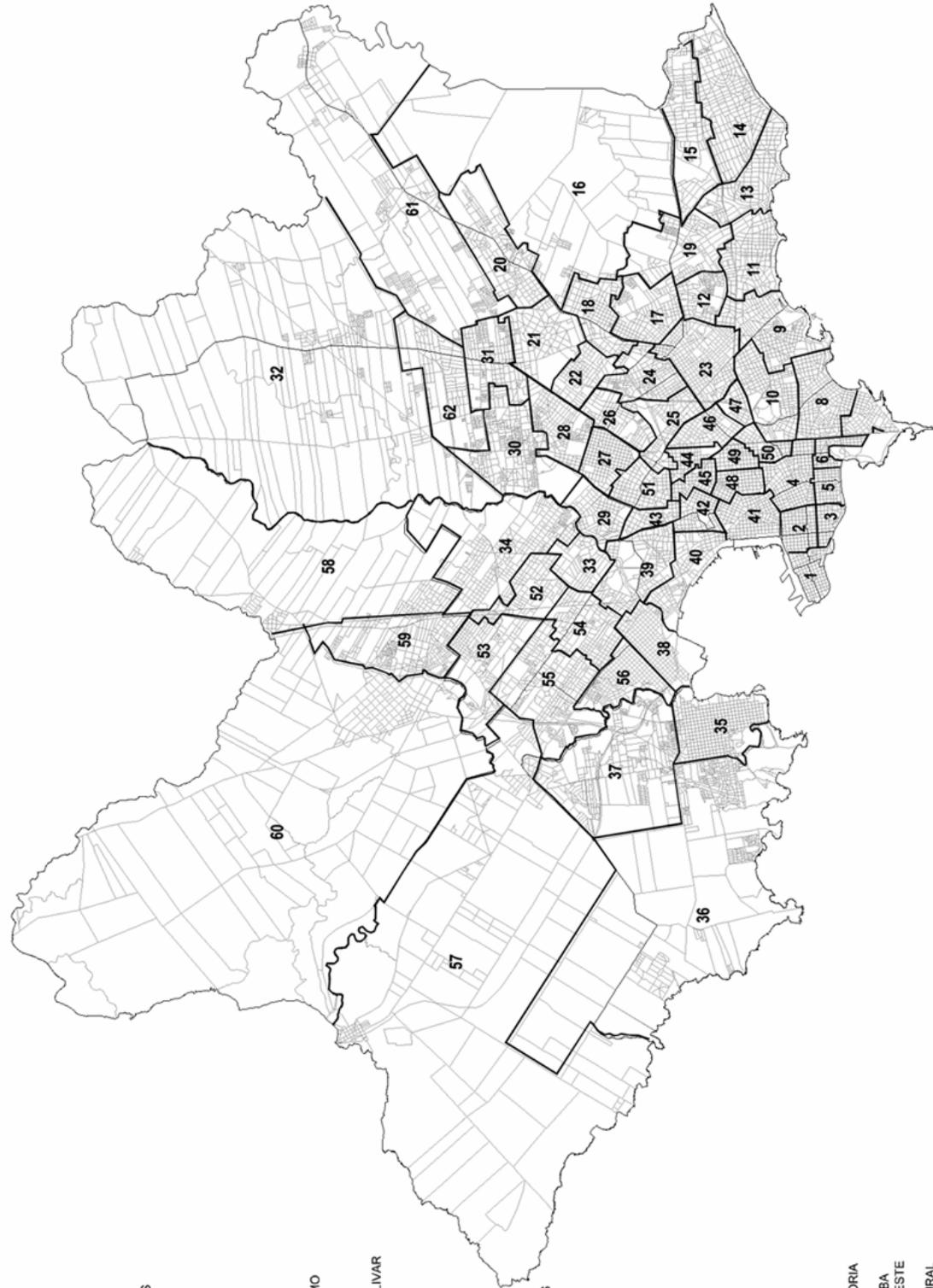
VIANA, Isabel. (2007) *Montevideo Metropolitano: Usos del Suelo y Mercado del Suelo Urbano*. Fourth Urban Reserarch Symposium Urban Land Use and Land Markets. Washington D.C. Mayo 2007.

WHEATON, William C. (1999) *Vacancy, Search, and Prices in a Housing Market Matching Model*. Journal of Political Economy, vol.98, no. 6

HARTSHORN, Truman A. (1971) *Inner City Residential Structure and Decline*. Annals of the Association of American Geographers, Vol. 61, No. 1

7 – ANEXOS

AREAS APROXIMADAS A BARRIOS DEL DEPARTAMENTO DE MONTEVIDEO



- 1 CIUDAD VIEJA
- 2 CENTRO
- 3 BARRIO SUR
- 4 CORDON
- 5 PALERMO
- 6 PARQUE RODO
- 7 PUNTA CARRETAS
- 8 POCITOS
- 9 BUCEO
- 10 PQUEBATLLE, V DOLORES
- 11 MALVIN
- 12 MALVIN NORTE
- 13 PUNTA GORDA
- 14 CARRASCO
- 15 CARRASCO NORTE
- 16 BANADOS DE CARRASCO
- 17 MARONAS, PGUIARANI
- 18 FLOR DE MARONAS
- 19 LAS CANTERAS
- 20 PTARIELES, BELLA ITALIA
- 21 JARDINES DEL HIPODROMO
- 22 ITUZAINGO
- 23 UNION
- 24 VILLA ESPANOLA
- 25 MERCADO MODELO Y BOLIVAR
- 26 CASTRO, CASTELLANOS
- 27 CERRITO
- 28 LAS ACACIAS
- 29 AIRES PUROS
- 30 CASAVALLE
- 31 PIEDRAS BLANCAS
- 32 MANGA, TOLEDO CHICO
- 33 PASO DE LAS DURANAS
- 34 PENAROL, LAVALLEJA
- 35 CERRO
- 36 CASABO, PAJAS BLANCAS
- 37 LA PALOMA, TOMKINSON
- 38 LA TEJIA
- 39 PRADO, NUEVA SAVONA
- 40 CAPURRO Y BELLA VISTA
- 41 AGUADA
- 42 REDUCTO
- 43 ATAHUALPA
- 44 JACINTO VERA
- 45 FIGURITA
- 46 LARRANAGA
- 47 LA BLANQUEADA
- 48 VILLA MUÑOZ, RETIRO
- 49 LA COMERCIAL
- 50 TRES CRUCES
- 51 BRAZO ORIENTAL
- 52 SAYAGO
- 53 CONCILIACION
- 54 BELVEDERE
- 55 NUEVO PARIS
- 56 TRES OMBUES, PBOVICTORIA
- 57 PASO DE LA ARENA
- 58 COLON SURESTE, ABAYUBA
- 59 COLON CENTRO Y NOROESTE
- 60 LEZICA, MELILLA
- 61 VILLA GARCIA, MANGA RURAL
- 62 MANGA

TASAS DE VACANCIA POR BARRIOS 1975 - 2004				
(EN ORDEN DESCENDENTE SEGÚN DATOS CENSALES DE 2004)				
	1975	1985	1996	2004
CIUDAD VIEJA	7,4%	2,7%	13,4%	26,3%
BARRIO SUR	6,2%	3,7%	7,8%	17,4%
AGUADA	4,3%	4,8%	7,8%	16,5%
VILLA MUNOZ, RETIRO	4,7%	6,9%	8,2%	15,8%
CENTRO	7,7%	4,7%	9,4%	15,3%
CASTRO, CASTELLANOS	2,6%	9,0%	4,7%	15,0%
FIGURITA	4,4%	6,6%	8,2%	13,9%
REDUCTO	4,3%	6,8%	7,6%	13,9%
CAPURRO Y BELLA VISTA	3,9%	4,0%	6,7%	13,1%
LA COMERCIAL	3,7%	8,3%	6,4%	13,0%
CERRITO	3,1%	7,5%	5,5%	12,5%
CORDON	4,6%	5,5%	9,4%	12,2%
PRADO, NUEVA SAVONA	3,4%	5,4%	5,3%	12,1%
BRAZO ORIENTAL	3,5%	7,1%	5,7%	12,0%
LA TEJA	3,3%	4,4%	7,1%	11,8%
MERCADO MODELO Y BOLIVAR	3,2%	7,4%	5,5%	11,7%
JACINTO VERA	3,8%	4,5%	6,3%	11,4%
ATAHUALPA	3,2%	4,4%	6,2%	11,4%
BELVEDERE	5,2%	5,8%	5,5%	10,9%
JARDINES DEL HIPODROMO	2,1%	4,0%	4,1%	10,9%
TRES CRUCES	7,5%	12,6%	7,8%	10,8%
MANGA	2,7%	4,3%	4,1%	10,8%
ITUZAINGO	2,7%	3,1%	4,1%	10,8%
PALERMO	3,6%	3,0%	12,6%	10,8%
PIEDRAS BLANCAS	1,6%	6,3%	3,2%	10,6%
UNION	3,6%	6,3%	6,8%	10,5%
NUEVO PARIS	3,4%	4,3%	4,4%	10,2%
PASO DE LAS DURANAS	3,4%	7,5%	5,7%	10,2%
VILLA ESPANOLA	7,8%	5,9%	4,2%	10,1%
LEZICA, MELILLA	2,7%	8,1%	5,4%	10,0%
LAS ACACIAS	6,5%	6,6%	4,1%	10,0%
MONTEVIDEO	4,2%	7,7%	5,8%	10,0%
LA BLANQUEADA	3,8%	4,0%	5,8%	9,9%
PENAROL, LAVALLEJA	4,1%	7,8%	2,7%	9,8%
MANGA, TOLEDO CHICO	3,2%	7,9%	4,5%	9,8%
CERRO	2,2%	11,5%	4,9%	9,8%
MARONAS, PGUARANI	3,2%	4,8%	4,4%	9,5%
FLOR DE MARONAS	2,6%	5,3%	4,0%	9,5%
TRES OMBUES, PBOVICTORIA	3,0%	5,1%	2,9%	9,4%
LARRANAGA	3,4%	3,6%	6,0%	9,1%
COLON SURESTE, ABAYUBA	2,7%	5,3%	3,8%	8,9%
AIRES PUROS	5,6%	6,7%	4,8%	8,9%
PASO DE LA ARENA	3,9%	8,4%	4,0%	8,7%
BUCEO	3,4%	4,8%	6,5%	8,5%
BANADOS DE CARRASCO	3,3%	6,6%	3,1%	8,4%
PARQUE RODO	4,7%	3,1%	7,2%	8,3%
PQUEBATLLE, V DOLORES	3,8%	8,8%	5,9%	8,2%
VILLA GARCIA, MANGA RURAL	3,1%	4,0%	2,7%	8,2%
CARRASCO NORTE	3,1%	2,9%	3,3%	8,2%
SAYAGO	5,3%	6,5%	4,7%	8,1%
PUNTA CARRETAS	5,9%	4,8%	9,1%	8,0%
MALVIN NORTE	7,3%	4,9%	2,4%	8,0%
CONCILIACION	10,1%	5,1%	3,1%	7,8%
CARRASCO	2,1%	4,8%	4,4%	7,7%
POCITOS	5,3%	7,2%	8,1%	7,6%
PTARIELES, BELLA ITALIA	2,2%	4,6%	3,2%	7,5%
PUNTA GORDA	2,5%	4,5%	3,4%	7,0%
LAS CANTERAS	9,1%	7,6%	3,0%	6,9%
MALVIN	4,2%	7,4%	5,6%	6,7%
COLON CENTRO Y NOROESTE	2,3%	4,8%	3,0%	6,2%
CASAVALLE	2,0%	8,8%	3,9%	5,5%
LA PALOMA, TOMKINSON	2,4%	6,1%	2,7%	4,1%
CASABO, PAJAS BLANCAS	2,2%	6,7%	3,2%	3,6%

PRECIOS PROMEDIO POR M² EN DÓLARES¹

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	PRECIOS PROMEDIO POR m2 EN DÓLARES - PROPIEDAD HORIZONTAL (Fuente: INE)									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MONTEVIDEO	724	714	660	593	467	553	560	599	681	774
PUNTA CARRETAS	882	888	845	810	665	783	854	901	994	1.203
Buceo	837	825	788	618	511	554	665	693	969	925
POCITOS	842	816	775	667	539	674	699	779	873	977
Malvín	852	819	783	753	612	674	697	807	813	988
Parque Rodó	730	838	743	706	509	571	552	712	694	900
Tres Cruces	783	752	707	597	470	486	532	570	652	749
Parq. Battle, Villa Dolores	719	694	637	545	410	512	570	566	634	799
Cordón	661	642	587	491	397	419	481	499	566	658
CIUDAD VIEJA	574	543	517	545	369	340	441	458	523	537
CENTRO	623	588	515	460	346	432	400	477	512	618
Unión	617	633	571	403	311	482	392	429	482	599
Aguada				416	303					539
Palermo				591	463	545	487	520	559	713
Barrio Sur				442	317	328	414	473	583	622
Prado, Nueva Savona				686	347					610
Larrañaga				459	376					720
La Blanqueada				459	357					769
Carrasco				798	714	816	794	902	1.012	
La Comercial				380						708
Punta Gorda					557	590	524	799	855	
Malvín Norte						252	524	296	419	
Carrasco Norte						727	738	801	959	
Maroñas, P. Guaraní						227			444	
Flor de Maroñas						210			336	
Las Canteras						411			431	
Punta Rieles, Bell. Italia						275	235	235	318	
Bañados de Carrasco							234	174		
Maroñas, P. Guaraní							275	358		
Flor de Maroñas							228	280		
Las Canteras							453	441		
Jardines del Hipódromo						280				
Aires Puros				497						
Figurita				380						
Reducto					248					
Villa Muñoz, Retiro										431

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	PRECIOS PROMEDIO POR m2 EN DÓLARES - PROPIEDAD COMÚN (Fuente: INE)									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MONTEVIDEO			382	294	262	273	310	343	381	425
Carrasco			739	551	568	513	645	812	825	964
Punta Gorda			715	537	438	580	588	673	742	869
Malvín			589	488	452	449	480	554	634	770
Buceo			505	401	325	361	399	471	556	559
Pocitos			504	372	386	386	451	605	542	658
Parq. Battle, Villa Dolores			533	394	299	355	443	503	519	607
Prado, Nueva Savona			456	337	303	281	370	323	421	452
Cordón			295	226	182	185	224	240	285	331
Brazo Oriental				276	195					331
Villa Muñoz, Retiro				152						232
Belvedere				197	122					341
Capurro, Bella Vista				190						
Larrañaga				329	222					422
Punta Carretas				479	497	511	530	710	721	
Aguada				166	182					179
Ciudad Vieja					113	217	209	178	308	295
Centro					157	146	165	152	256	
Parque Rodó					253	304	348	382	389	
Palermo					147	206	166	263	291	
Barrio Sur						164	142	192	245	
Malvín Norte						240	200	184	235	700
Carrasco Norte						480	536	519	650	
Bañados de Carrasco						89	116	93	84	
Maroñas, P. Guaraní						188	219	237	250	
Flor de Maroñas						210	222	277	249	

¹ Instituto Nacional de Estadística (INE). Informes anuales de Indicadores inmobiliarios (2002 a 2008). El INE discrimina los precios de los inmuebles en propiedad horizontal y en propiedad común, definiendo la propiedad horizontal como el caso de copropiedad del suelo y de la construcción, por más de un propietario. Es el caso más frecuente en zonas densamente pobladas. Este tipo de propiedad está regulado por la ley 10.751 del 25/6/1946 y posteriores.

PRECIOS PROMEDIO POR M² EN PESOS CORRIENTES

COTIZACIÓN DEL DÓLAR INTERBANCARIO (Promedio anual entre compra - venta)									
Fuente: BCU									
1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
11,337	12,097	13,316	21,236	28,184	28,679	24,454	24,048	23,446	20,950

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	PRECIOS PROMEDIO POR m2 EN PESOS CORRIENTES - PROPIEDAD HORIZONTAL									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MONTEVIDEO	8.208	8.637	8.789	12.593	13.162	15.859	13.694	14.405	15.967	16.215
PUNTA CARRETAS	9.999	10.742	11.252	17.201	18.742	22.455	20.883	21.668	23.305	25.202
Buceo	9.489	9.980	10.493	13.124	14.402	15.888	16.262	16.666	22.719	19.378
POCITOS	9.546	9.871	10.320	14.164	15.191	19.329	17.093	18.734	20.468	20.468
Malvín	9.659	9.908	10.427	15.990	17.248	19.329	17.044	19.407	19.062	20.698
Parque Rodó	8.276	10.137	9.894	14.992	14.346	16.375	13.498	17.122	16.272	18.855
Tres Cruces	8.877	9.097	9.415	12.678	13.246	13.938	13.009	13.708	15.287	15.691
Parq. Battle, Villa Dolores	8.151	8.395	8.483	11.573	11.555	14.683	13.939	13.611	14.865	16.739
Cordón	7.494	7.766	7.817	10.427	11.189	12.016	11.762	12.000	13.270	13.785
CIUDAD VIEJA	6.507	6.569	6.885	11.573	10.400	9.751	10.784	11.014	12.262	11.250
CENTRO	7.063	7.113	6.858	9.768	9.752	12.389	9.781	11.471	12.004	12.947
Unión	6.995	7.658	7.604	8.558	8.765	13.823	9.586	10.317	11.301	12.549
Aguada				8.834	8.540					11.292
Palermo				12.550	13.049	15.630	11.909	12.505	13.106	14.937
Barrio Sur				9.386	8.934	9.407	10.124	11.375	13.669	13.031
Prado, Nueva Savona				14.568	9.780					12.779
Larrañaga				9.747	10.597					15.084
La Blanqueada				9.747	10.062					16.110
Carrasco				16.946	20.123	23.402	19.416	21.692	23.727	
La Comercial				8.070						14.832
Punta Gorda					15.698	16.920	12.814	19.215	20.046	
Malvín Norte						7.227	12.814	7.118	9.824	
Carrasco Norte						20.849	18.047	19.263	22.485	
Maroñas, P. Guaraní						6.510			10.410	
Flor de Maroñas						6.023			7.878	
Las Canteras						11.787			10.105	
Punta Rieles, Bell. Italia						7.887	5.747	5.651	7.456	
Bañados de Carrasco							5.722	4.184		
Maroñas, P. Guaraní							6.725	8.609		
Flor de Maroñas							5.575	6.734		
Las Canteras							11.078	10.605		
Jardines del Hipódromo						8.030				
Aires Puros				10.554						
Figurita				8.070						
Reducto					6.990					
Villa Muñoz, Retiro										9.029

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	PRECIOS PROMEDIO POR m2 EN PESOS CORRIENTES - PROPIEDAD COMÚN									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MONTEVIDEO			5.087	6.243	7.384	7.829	7.581	8.249	8.933	8.904
Carrasco			9.841	11.701	16.008	14.712	15.773	19.527	19.343	20.195
Punta Gorda			9.521	11.404	12.344	16.634	14.379	16.185	17.397	18.205
Malvín			7.843	10.363	12.739	12.877	11.738	13.323	14.865	16.131
Buceo			6.725	8.515	9.160	10.353	9.757	11.327	13.036	11.711
Pocitos			6.711	7.900	10.879	11.070	11.029	14.549	12.708	13.785
Parq. Battle, Villa Dolores			7.098	8.367	8.427	10.181	10.833	12.096	12.168	12.716
Prado, Nueva Savona			6.072	7.156	8.540	8.059	9.048	7.768	9.871	9.469
Cordón			3.928	4.799	5.129	5.306	5.478	5.772	6.682	6.934
Brazo Oriental				5.861	5.496					6.934
Villa Muñoz, Retiro				3.228						4.860
Belvedere				4.183	3.438					7.144
Capurro, Bella Vista				4.035						
Larrañaga				6.987	6.257					8.841
Punta Carretas				10.172	14.007	14.655	12.960	17.074	16.905	
Aguada				3.525	5.129					3.750
Ciudad Vieja					3.185	6.223	5.111	4.281	7.221	6.180
Centro					4.425	4.187	4.035	3.655	6.002	

PRECIOS PROMEDIO POR M² EN PESOS CONSTANTES

INDICE DE AJUSTE POR IPC (Fuente: INE)									
1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1,042	1,094	1,134	1,428	1,573	1,693	1,775	1,889	2,049	2,238

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	PRECIOS PROMEDIO POR m2 EN PESOS CONSTANTES - PROPIEDAD HORIZONTAL									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MONTEVIDEO	7.879	7.893	7.753	8.820	8.367	9.370	7.713	7.627	7.791	7.246
PUNTA CARRETAS	9.599	9.817	9.926	12.048	11.914	13.267	11.762	11.472	11.372	11.263
Buceo	9.109	9.120	9.257	9.192	9.155	9.387	9.159	8.824	11.086	8.660
POCITOS	9.163	9.021	9.104	9.921	9.656	11.420	9.627	9.919	9.988	9.147
Malvín	9.272	9.054	9.198	11.200	10.964	11.420	9.600	10.275	9.301	9.250
Parque Rodó	7.944	9.264	8.728	10.501	9.119	9.675	7.603	9.065	7.940	8.426
Tres Cruces	8.521	8.313	8.305	8.880	8.420	8.235	7.327	7.257	7.459	7.012
Parq. Battle, Villa Dolores	7.825	7.672	7.483	8.107	7.345	8.675	7.851	7.207	7.254	7.481
Cordón	7.194	7.097	6.896	7.303	7.112	7.100	6.625	6.353	6.476	6.160
CIUDAD VIEJA	6.247	6.003	6.073	8.107	6.611	5.761	6.074	5.831	5.984	5.028
CENTRO	6.780	6.500	6.050	6.842	6.199	7.320	5.509	6.073	5.858	5.786
Unión	6.715	6.998	6.708	5.994	5.572	8.167	5.399	5.462	5.515	5.608
Aguada				6.188	5.428					5.046
Palermo				8.791	8.295	9.234	6.707	6.621	6.395	6.675
Barrio Sur				6.574	5.679	5.558	5.702	6.022	6.670	5.823
Prado, Nueva Savona				10.204	6.217					5.711
Larrañaga				6.827	6.736					6.741
La Blanqueada				6.827	6.396					7.200
Carrasco				11.870	12.792	13.826	10.936	11.485	11.578	
La Comercial				5.652						6.629
Punta Gorda					9.979	9.997	7.217	10.173	9.782	
Malvín Norte						4.270	7.217	3.769	4.794	
Carrasco Norte						12.318	10.164	10.199	10.972	
Maroñas, P. Guaraní						3.846			5.080	
Flor de Maroñas						3.558			3.844	
Las Canteras						6.964			4.931	
Punta Rieles, Bell. Italia						4.660	3.237	2.992	3.638	
Bañados de Carrasco							3.223	2.215		
Maroñas, P. Guaraní							3.788	4.558		
Flor de Maroñas							3.140	3.565		
Las Canteras							6.239	5.615		
Jardines del Hipódromo						4.744				
Aires Puros				7.393						
Figurita				5.652						
Reducto					4.443					
Villa Muñoz, Retiro										4.035

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	PRECIOS PROMEDIO POR m2 EN PESOS CONSTANTES - PROPIEDAD COMÚN									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MONTEVIDEO			4.487	4.373	4.694	4.626	4.270	4.367	4.359	3.979
Carrasco			8.681	8.196	10.176	8.692	8.884	10.339	9.439	9.025
Punta Gorda			8.399	7.988	7.847	9.828	8.098	8.569	8.489	8.136
Malvín			6.919	7.259	8.098	7.608	6.611	7.054	7.254	7.209
Buceo			5.932	5.965	5.823	6.117	5.495	5.997	6.361	5.234
Pocitos			5.921	5.533	6.915	6.540	6.212	7.703	6.201	6.160
Parq. Battle, Villa Dolores			6.261	5.860	5.357	6.015	6.101	6.404	5.938	5.683
Prado, Nueva Savona			5.357	5.013	5.428	4.761	5.096	4.113	4.817	4.232
Cordón			3.465	3.362	3.261	3.135	3.085	3.056	3.261	3.099
Brazo Oriental				4.105	3.494					3.099
Villa Muñoz, Retiro				2.261						2.172
Belvedere				2.930	2.186					3.193
Capurro, Bella Vista				2.826						
Larrañaga				4.894	3.977					3.951
Punta Carretas				7.125	8.904	8.658	7.300	9.040	8.249	
Aguada				2.469	3.261					1.676
Ciudad Vieja					2.024	3.677	2.879	2.266	3.524	2.762
Centro					2.813	2.474	2.273	1.935	2.929	

ALQUILERES POR BARRIOS EN PESOS CORRIENTES

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	ALQUILERES EN PESOS CORRIENTES (Fuente: INE - Encuestas Continuas de Hogares)						
	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008
CIUDAD VIEJA	2.140	2.343	2.656	2.387	2.404	2.883	3.711
CENTRO	2.390	2.781	3.315	3.513	3.157	3.566	4.711
BARRIO SUR	1.399	2.963	2.938	3.102	2.766	3.165	4.525
CORDON	1.998	2.976	2.968	3.187	2.978	3.552	5.001
PALERMO	2.251	2.288	3.343	2.938	3.033	3.711	4.976
PARQUE RODO	2.091	3.614	4.003	3.772	3.675	4.363	6.148
PUNTA CARRETAS	2.954	4.419	5.298	5.972	6.019	6.853	9.864
POCITOS	3.511	4.202	4.953	4.829	4.703	6.093	7.681
BUCEO	2.115	2.808	3.218	3.480	3.818	4.629	5.706
PQUEBATLLE, V DOLORES	2.111	3.323	3.593	3.603	3.460	3.665	4.976
MALVIN	2.328	3.991	3.612	4.891	4.320	5.247	8.129
CARRASCO NORTE	2.669	2.867	3.539	5.825	6.242	5.905	9.626
MARONAS, PGUARANI	1.582	1.781	2.405	2.206	2.131	2.411	3.087
FLOR DE MARONAS	1.598	1.747	1.719	1.986	2.255	2.232	2.693
LAS CANTERAS	1.317	2.514	1.600	2.769	2.324	2.421	2.781
PTARIELES, BELLA ITALIA	857	1.459	2.613	2.087	1.721	1.752	2.524
JARDINES DEL HIPODROMO	1.213	1.753	2.178	1.928	1.902	1.893	2.128
ITUZAINGO	1.409	1.570	2.112	2.175	2.146	2.164	2.457
UNION	1.848	2.595	2.811	2.837	2.874	3.083	3.922
VILLA ESPANOLA	1.664	1.767	2.455	2.372	2.183	2.266	2.467
MERCADO MODELO Y BOLIVAR	1.917	2.692	2.940	2.896	2.401	2.878	4.090
CASTRO, CASTELLANOS	1.855	2.310	2.911	2.624	2.541	2.709	3.194
CERRITO	1.388	2.133	2.468	2.295	2.247	2.269	2.902
LAS ACACIAS	1.299	1.804	1.539	2.288	2.255	2.073	2.517
AIRES PUROS	1.834	2.018	3.024	2.595	2.483	2.965	3.978
CASAVALLE	846	1.267	1.405	1.548	1.529	1.546	1.839
PIEDRAS BLANCAS	1.256	1.823	2.091	1.900	1.972	2.020	2.465
MANGA, TOLEDO CHICO	1.112	1.160	2.008	1.903	1.440	1.597	2.133
PASO DE LAS DURANAS	1.883	2.565	2.975	3.028	2.779	3.034	4.089
PENAROL, LAVALLEJA	1.209	2.046	2.346	2.204	1.928	2.348	2.533
CERRO	1.103	1.496	2.054	2.071	2.246	2.342	2.660
LA PALOMA, TOMKINSON	786	1.427	1.913	1.580	1.520	1.644	1.945
LA TEJA	1.405	2.165	2.569	2.591	2.271	2.667	3.102
PRADO, NUEVA SAVONA	1.715	2.492	2.918	3.155	3.038	3.460	4.498
CAPURRO Y BELLA VISTA	1.725	2.157	3.057	2.750	2.859	3.074	4.139
AGUADA	1.957	2.695	3.142	2.736	2.809	2.914	3.799
REDUCTO	1.747	2.120	2.491	2.622	2.609	3.138	4.062
ATAHUALPA	2.012	3.671	2.675	3.055	2.995	2.989	4.534
JACINTO VERA	2.200	2.723	2.760	2.864	3.166	3.201	4.172
FIGURITA	1.658	2.762	3.123	2.974	3.099	3.009	4.052
LARRANAGA	2.016	2.464	2.753	3.001	2.942	3.221	4.244
LA BLANQUEADA	2.447	3.336	4.444	3.415	3.277	3.764	5.174
VILLA MUNOZ, RETIRO	1.596	2.764	2.991	2.694	2.522	2.896	3.568
LA COMERCIAL	1.831	2.605	2.564	2.783	2.798	3.068	4.117
TRES CRUCES	2.312	3.451	3.369	3.316	3.009	3.693	5.292
BRAZO ORIENTAL	1.843	2.568	2.295	2.879	2.782	3.001	3.961
SAYAGO	1.544	2.150	2.900	3.153	2.388	2.823	3.608
CONCILIACION	1.214	2.615	3.600	1.711	2.500	2.181	2.480
BELVEDERE	1.548	1.923	2.494	2.312	2.338	2.426	3.191
NUEVO PARIS	1.024	1.964	1.942	2.005	1.824	2.083	2.560
TRES OMBUES, PBOVICTORIA	1.048	1.897	2.040	1.895	1.426	1.841	2.161
PASO DE LA ARENA	862	1.886	2.345	1.950	1.775	1.799	2.148
COLON SURESTE, ABAYUBA	1.285	1.266	2.700	2.444	1.979	2.370	2.955
COLON CENTRO Y NOROESTE	1.414	1.908	2.175	2.583	2.321	2.697	3.298
LEZICA, MELILLA	1.287	2.269	1.633	2.100	2.186	2.364	3.244
VILLA GARCIA, MANGA RURAL	697	1.271	1.138	2.075	1.888	1.715	1.958
MANGA	953	1.468	1.885	1.670	1.954	1.833	2.028
MONTEVIDEO	1.850	2.701	3.160	2.863	2.734	3.202	3.839

ALQUILERES POR BARRIOS EN PESOS CONSTANTES

INDICE DE AJUSTE POR IPC (Fuente: INE)						
1996	1997-98	1999-00	2001-02	2003-04	2005-06	2007-08
1,243	1,555	1,702	2,221	2,633	2,938	3,481

TIPO DE PROPIEDAD Y ÁREAS APROXIMADAS A BARRIOS	ALQUILERES EN PESOS CONSTANTES (Fuente: INE - Encuestas Continuas de Hogares)						
	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008
	CIUDAD VIEJA	1.721	1.506	1.561	1.075	913	981
CENTRO	1.922	1.788	1.948	1.582	1.199	1.214	1.354
BARRIO SUR	1.125	1.905	1.726	1.397	1.050	1.077	1.300
CORDON	1.607	1.913	1.744	1.435	1.131	1.209	1.437
PALERMO	1.810	1.471	1.964	1.323	1.152	1.263	1.430
PARQUE RODO	1.682	2.323	2.352	1.699	1.396	1.485	1.766
PUNTA CARRETAS	2.376	2.841	3.113	2.689	2.286	2.333	2.834
POCITOS	2.824	2.702	2.910	2.174	1.786	2.074	2.207
BUCEO	1.701	1.805	1.891	1.567	1.450	1.575	1.639
PQUEBATLLE, V DOLORES	1.698	2.137	2.111	1.623	1.314	1.248	1.430
MALVIN	1.872	2.566	2.122	2.203	1.641	1.786	2.336
CARRASCO NORTE	2.146	1.843	2.079	2.623	2.371	2.010	2.766
MARONAS, PGUARANI	1.272	1.145	1.413	993	810	821	887
FLOR DE MARONAS	1.285	1.123	1.010	894	857	760	774
LAS CANTERAS	1.060	1.616	940	1.247	883	824	799
PTARIELES, BELLA ITALIA	689	938	1.535	940	654	596	725
JARDINES DEL HIPODROMO	976	1.127	1.280	868	723	644	611
ITUZAINGO	1.133	1.009	1.241	979	815	736	706
UNION	1.486	1.668	1.651	1.277	1.092	1.049	1.127
VILLA ESPANOLA	1.339	1.136	1.442	1.068	829	771	709
MERCADO MODELO Y BOLIVAR	1.542	1.730	1.727	1.304	912	980	1.175
CASTRO, CASTELLANOS	1.492	1.485	1.710	1.182	965	922	918
CERRITO	1.116	1.371	1.450	1.034	854	772	834
LAS ACACIAS	1.044	1.160	904	1.030	856	706	723
AIRES PUROS	1.475	1.297	1.777	1.168	943	1.009	1.143
CASAVALLE	680	815	825	697	581	526	528
PIEDRAS BLANCAS	1.010	1.172	1.228	856	749	688	708
MANGA, TOLEDO CHICO	894	746	1.180	857	547	543	613
PASO DE LAS DURANAS	1.514	1.649	1.748	1.363	1.055	1.033	1.175
PENAROL, LAVALLEJA	972	1.316	1.378	993	732	799	728
CERRO	887	962	1.207	932	853	797	764
LA PALOMA, TOMKINSON	632	917	1.124	712	577	559	559
LA TEJA	1.130	1.392	1.509	1.167	863	908	891
PRADO, NUEVA SAVONA	1.379	1.602	1.714	1.421	1.154	1.178	1.292
CAPURRO Y BELLA VISTA	1.387	1.387	1.796	1.238	1.086	1.046	1.189
AGUADA	1.574	1.733	1.846	1.232	1.067	992	1.091
REDUCTO	1.405	1.363	1.464	1.181	991	1.068	1.167
ATAHUALPA	1.618	2.360	1.572	1.376	1.138	1.018	1.303
JACINTO VERA	1.769	1.751	1.622	1.290	1.202	1.090	1.199
FIGURITA	1.333	1.776	1.835	1.339	1.177	1.024	1.164
LARRANAGA	1.621	1.584	1.617	1.351	1.118	1.097	1.219
LA BLANQUEADA	1.968	2.145	2.611	1.538	1.245	1.281	1.487
VILLA MUNOZ, RETIRO	1.284	1.777	1.757	1.213	958	986	1.025
LA COMERCIAL	1.473	1.675	1.506	1.253	1.063	1.044	1.183
TRES CRUCES	1.859	2.218	1.979	1.493	1.143	1.257	1.520
BRAZO ORIENTAL	1.482	1.651	1.349	1.296	1.057	1.021	1.138
SAYAGO	1.242	1.382	1.704	1.420	907	961	1.037
CONCILIACION	976	1.681	2.115	771	950	743	713
BELVEDERE	1.245	1.236	1.465	1.041	888	826	917
NUEVO PARIS	824	1.262	1.141	903	693	709	735
TRES OMBUES, PBOVICTORIA	843	1.219	1.199	853	542	627	621
PASO DE LA ARENA	694	1.212	1.378	878	674	612	617
COLON SURESTE, ABAYUBA	1.033	814	1.586	1.100	752	807	849
COLON CENTRO Y NOROESTE	1.137	1.227	1.278	1.163	882	918	947
LEZICA, MELILLA	1.035	1.459	960	946	830	805	932
VILLA GARCIA, MANGA RURAL	561	817	668	934	717	584	563
MANGA	767	943	1.107	752	742	624	583
MONTEVIDEO	1.488	1.736	1.856	1.289	1.039	1.090	1.103

COMPRA Y REFORMA DE VIVIENDA USADA

2000 - Precios de reforma por m2 en dólares (Fuente: INE)							
Década de construcción	Precio Promedio	Precio construcción	Mantenimiento	Precio total	promedio en Pocitos	promedio en Buceo	promedio en Pque. Batlle,
2000		532	8		816	825	694
1990	1.027	532	16	1.043	816	825	694
1980	962	532	63	1.025	816	825	694
1970	817	532	141	958	816	825	694
1960	768	532	180	948	816	825	694
1950	638	532	222	860	816	825	694
1940	570	532	247	817	816	825	694
1930	519	532	343	862	816	825	694
1920	453	532	420	873	816	825	694
1910	472	532	532	1.004	816	825	694

2002 - Precios de reforma por m2 en dólares (Fuente: INE)							
Década de construcción	Precio Promedio	Precio construcción	Mantenimiento	Precio total	promedio en Pocitos	promedio en Buceo	promedio en Pque. Batlle,
2000	1.071	347	5	1.076	667	618	545
1990	979	347	10	989	667	618	545
1980	697	347	41	738	667	618	545
1970	612	347	92	704	667	618	545
1960	584	347	117	701	667	618	545
1950	500	347	145	645	667	618	545
1940	440	347	161	601	667	618	545
1930	413	347	224	637	667	618	545
1920	403	347	274	677	667	618	545
1910	258	347	347	605	667	618	545

2004 - Precios de reforma por m2 en dólares (Fuente: INE)							
Década de construcción	Precio Promedio	Precio construcción	o c/ const. en buen estado	const. en buen estado	promedio en Pocitos	promedio en Buceo	promedio en Pque. Batlle,
2000	1.019	396		1.025	674	554	512
1990	864	396	12	876	674	554	512
1980	652	396	47	699	674	554	512
1970	503	396	105	608	674	554	512
1960	568	396	134	702	674	554	512
1950	420	396	165	585	674	554	512
1940	359	396	184	543	674	554	512
1930	314	396	256	570	674	554	512
1920	284	396	313	597	674	554	512
1910	257	396	396	653	674	554	512

	% Incidencia	2000 - Precio construcción (u\$/m2)	Inversión en reforma según década de construcción del edificio (u\$)											
			2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910		
01 - Replanteo e Implantación	3%	16	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,0	16,0
02 - Hormigón armado	33%	176	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8,8	17,6	87,8	122,9	175,6		
03 - Albañilería (muros, revoques, contrapisos, pisos y zócalos, otros)	32%	170	0,0	0,0	8,5	13,6	25,5	42,6	59,6	85,1	119,2	170,2		
04 - Carpintería	3%	16	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0		
05 - Herrería	1%	5	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3		
06 - Aluminio	3%	16	0,0	0,0	0,0	0,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0		
07 - Instalaciones eléctricas	9%	48	0,0	0,0	0,0	47,9	47,9	47,9	47,9	47,9	47,9	47,9		
08 - Instalaciones sanitarias, aparatos y griferías	12%	64	0,0	0,0	38,3	63,8	63,8	63,8	63,8	63,8	63,8	63,8		
09 - Vidrios	1%	5	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3		
10 - Pinturas y Terminaciones	3%	16	8,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0		
TOTAL	100%	532	8,0	16,0	62,8	141,3	179,8	221,6	247,4	343,1	420,3	532,0		

	% Incidencia	2002 - Precio construcción (u\$/m2)	Inversión en reforma según década de construcción del edificio (u\$)											
			2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910		
01 - Replanteo e Implantación	3%	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,2	10,4	
02 - Hormigón armado	33%	115	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,7	11,5	57,3	80,2	114,5		
03 - Albañilería (muros, revoques, contrapisos, pisos y zócalos, otros)	32%	111	0,0	0,0	5,6	8,9	16,7	27,8	38,9	55,5	77,7	111,0		
04 - Carpintería	3%	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4		
05 - Herrería	1%	3	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5		
06 - Aluminio	3%	10	0,0	0,0	0,0	0,0	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4		
07 - Instalaciones eléctricas	9%	31	0,0	0,0	0,0	31,2	31,2	31,2	31,2	31,2	31,2	31,2		
08 - Instalaciones sanitarias, aparatos y griferías	12%	42	0,0	0,0	25,0	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6		
09 - Vidrios	1%	3	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5		
10 - Pinturas y Terminaciones	3%	10	5,2	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4	10,4		
TOTAL	100%	347	5,2	10,4	40,9	92,2	117,3	144,5	161,4	223,8	274,1	347,0		

	% Incidencia	2004 - Precio construcción (u\$/m2)	Inversión en reforma según década de construcción del edificio (u\$)											
			2000	1990	1980	1970	1960	1950	1940	1930	1920	1910		
01 - Replanteo e Implantación	3%	12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9	11,9	
02 - Hormigón armado	33%	131	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,5	13,1	65,4	91,6	130,8		
03 - Albañilería (muros, revoques, contrapisos, pisos y zócalos, otros)	32%	127	0,0	0,0	6,3	10,1	19,0	31,7	44,4	63,4	88,8	126,8		
04 - Carpintería	3%	12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9		
05 - Herrería	1%	4	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0		
06 - Aluminio	3%	12	0,0	0,0	0,0	0,0	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9		
07 - Instalaciones eléctricas	9%	36	0,0	0,0	0,0	35,7	35,7	35,7	35,7	35,7	35,7	35,7		
08 - Instalaciones sanitarias, aparatos y griferías	12%	48	0,0	0,0	28,5	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6		
09 - Vidrios	1%	4	0,0	0,0	0,0	0,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0		
10 - Pinturas y Terminaciones	3%	12	5,9	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9	11,9		
TOTAL	100%	396	5,9	11,9	46,8	105,3	134,0	165,1	184,3	255,7	313,1	396,4		

Encuesta de Viviendas Desocupadas (MVOTMA – Departamento de Economía FCS Udelar)
Diccionario de variables

Base DINAVI_270209.sav

Nombre	Descripción
Nform	Número de formulario
Tipviv_p estrato construccion callenro dpto secc segm zona codcomp nro_linea id_viv loc nombloc asentamien desocupada barrio NOMBARRIO ccz (NOMBRE_CAL NUM__PUERTA NOMBRE__EDI PISO APTO dptoloc dptocon codsegm N_BREAK id1 s	Variables de identificación
PA	Tipo de vivienda 1 Casa 2 Apartamento o casa en complejo habitacional 3 Apartamento en edificio de altura 4 Apartamento en edificio de una planta 5 Local no construido para vivienda 6 Terreno baldío
PB	Estado de conservación exterior de la vivienda 1 Buen estado de conservación 2 Regular (con algunos problemas visibles) 3 Malo o muy malo (vivienda ruinosa) 4 No corresponde (terreno baldío)
PCP1	¿La vivienda está en construcción? 1. Si 2. No
PCP2	¿La vivienda está en reparación? 1. Si 2. No
PCP3	¿La vivienda está ofrecida en alquiler? 1. Si 2. No
PCP4	¿La vivienda está ofrecida en venta? 1. Si 2. No
PD	Condición de ocupación 1 Claramente desocupada (tapiada, etc.) 2 Moradores presentes 3 Moradores ausentes pero con indicios claros de que la vivienda esta ocupada 4 Sin definición por observación 5 Ocupada exclusivamente para uso NO vivienda (comercio).
PEMES	Mes desde que este comercio ocupa esta vivienda

	88 No sabe/No contesta 99 No corresponde
AO	Año desde que este comercio ocupa esta vivienda 88 No sabe/No contesta 99 No corresponde
TOTALVISIT	Número total de visitas realizadas a la vivienda
FP	Resultado final: Código 11 Formulario aplicado 12 No se encontró a nadie 13 Rechazo 14 Acceso impedido 20 Vivienda desocupada 31 Vivienda de temporada 32 Vivienda colectiva 33 Local comercial 34 Terreno baldío o en construcción 40 Dirección no ubicable en el campo 41 No se largó al campo por problemas de dirección 42 Registro repetido 50 No salieron al campo por falta de tiempo 60 Direcciones repetidas de Muestra 1
PG	Modo de realización de la encuesta 1 Personal 2 Telefónico 3 Combinado 4 Por intercomunicador
PH	Crítica 1 Sin errores 2 Con errores, corregidos en oficina 3 Con errores, corregidos en contacto con el hogar
PI	Nombre del crítico
PJ	Tipo de supervisión 1 Personal 2 Telefónica
PK	Resultado de la supervisión 1 Formulario aplicado sin diferencias 2 Diferencias en hoja de observación 3 Diferencias en viviendas habitadas 4 Diferencias en Informantes 5 Otros
PNDIA	Día de la supervisión
MES	Mes de la supervisión
AO1	Año de la supervisión
PO	Nombre del supervisor
PQ	Nombre del digitador
I1P0	Informante 1 1 Hay informante 1 2 No hay informante 1
I1P1	Vive gente en esta vivienda 2 Si vive gente en forma temporal 3 No, no vive nadie
I1P2	Razón por la que la vivienda esta desocupada 1 Vivienda de temporada (dueños viven la mayor parte del año en el exterior o en el interior del país) 2 En reparación (la están acondicionando) 3 En venta (sin cartel) 4 En alquiler (sin cartel)

	<p>5 Últimos inquilinos desalojaron la vivienda (ejemplo: al aumentar el alquiler los inquilinos se fueron, fin del contrato, no pagaron, encontraron algo mejor)</p> <p>6 En sucesión (fallecieron los dueños)</p> <p>7 Se fue a vivir a otro lado por enfermedad/ vejez / incapacidad de los dueños (ejemplo: la propietaria tiene 92 años, esta con familiares)</p> <p>8 Vivienda en mal estado</p> <p>9 Vivienda pertenece a organismo público (ejemplo: apto del BHU, Intendencia, Banco de Seguros, BPS, etc.)</p> <p>10 Vivienda pertenece a una Institución privada (ejemplo: era de un Colegio, etc.) o a una empresa</p> <p>11 Se vendió y aún no fue ocupada.</p> <p>12 La usan como depósito</p> <p>88 NO SABE/ NO CONTESTA</p> <p>99 NO HAY INFORMACION</p>
I1P3	<p>Cuánto hace que esta vivienda esta desocupada</p> <p>1 Menos de 1 año</p> <p>2 Entre 1 y 2 años (incluyo 2 años)</p> <p>3 Entre 2 y 5 años</p> <p>4 Más de 5 años</p> <p>5 Más de 10 años</p> <p>8 NO SABE</p>
I1P4	<p>Hace 2 años estaba desocupada</p> <p>1 Si</p> <p>2 No</p> <p>3 No sabe</p>
I1P5 (57)	<p>Hace 4 años estaba desocupada</p> <p>1 Si</p> <p>2 No</p> <p>3 No sabe</p>
I1P7	<p>Sabe quienes son los dueños de la vivienda</p> <p>1 Si sabe y tiene dato exacto</p> <p>2 Sabe pero el dato no es exacto</p> <p>3 Sin dato</p>
I1P7TEXTO	Si 1 en P7, se anota la información
I1P8	<p>Otra vivienda vacía en la cuadra</p> <p>1 Si hay</p> <p>2 No hay</p> <p>8 No sabe</p>
I1P9	<p>Informante 1</p> <p>1. Portero del edificio donde esta la vivienda</p> <p>2. Portero de otro edificio</p> <p>3. Vecino/a</p> <p>4. Comercio cercano</p> <p>5. Otro (<i>especificar</i>)</p> <p>8 No sabe</p>
I1P11DIA	<p>Día de la entrevista</p> <p>88 Sin dato</p>
MES1	<p>Mes de la entrevista</p> <p>88 Sin dato</p>
I1P12	<p>Credibilidad de la información</p> <p>1 Buena</p> <p>2 Regular</p> <p>3 Mala</p> <p>8 No sabe</p>
I2P0	<p>Informante 2</p> <p>1 Hay informante 2</p> <p>2 No hay informante 2</p>
I2P13	Vive gente en esta vivienda

	<p>2 Si vive gente en forma temporal</p> <p>3 No, no vive nadie</p>
I2P14	<p>Razón por la que la vivienda esta desocupada</p> <p>1 Vivienda de temporada (dueños viven la mayor parte del año en el exterior o en el interior del país)</p> <p>2 En reparación (la están acondicionando)</p> <p>3 En venta (sin cartel)</p> <p>4 En alquiler (sin cartel)</p> <p>5 Últimos inquilinos desalojaron la vivienda (ejemplo: al aumentar el alquiler los inquilinos se fueron, fin del contrato, no pagaron, encontraron algo mejor)</p> <p>6 En sucesión (fallecieron los dueños)</p> <p>7 Se fue a vivir a otro lado por enfermedad/ vejez / incapacidad de los dueños (ejemplo: la propietaria tiene 92 años, esta con familiares)</p> <p>8 Vivienda en mal estado</p> <p>9 Vivienda pertenece a organismo público (ejemplo: apto del BHU, Intendencia, Banco de Seguros, BPS, etc.)</p> <p>10 Vivienda pertenece a una Institución privada (ejemplo: era de un Colegio, etc.) o a una empresa</p> <p>11 Se vendió y aún no fue ocupada.</p> <p>12 La usan como depósito</p> <p>88 NO SABE/ NO CONTESTA</p> <p>99 NO HAY INFORMACION</p>
I2P15	<p>Cuánto hace que esta vivienda esta desocupada</p> <p>1 Menos de 1 año</p> <p>2 Entre 1 y 2 años (incluyo 2 años)</p> <p>3 Entre 2 y 5 años</p> <p>4 Más de 5 años</p> <p>5 Más de 10 años</p> <p>8 NO SABE</p>
I2P16	<p>Hace 2 años estaba desocupada</p> <p>1 Si</p> <p>2 No</p> <p>3 No sabe</p>
I2P17	<p>Hace 4 años estaba desocupada</p> <p>1 Si</p> <p>2 No</p> <p>3 No sabe</p>
I2P19	<p>Sabe quienes son los dueños de la vivienda</p> <p>1 Si sabe y tiene dato exacto</p> <p>2 Sabe pero el dato no es exacto</p> <p>3 Sin dato</p>
I2P19TEXTO	<p>Si 1 en P19, se anota la información</p>
I2P20	<p>Otra vivienda vacía en la cuadra</p> <p>1 Si hay</p> <p>2 No hay</p> <p>8 No sabe</p>
I2P21	<p>Informante 2</p> <p>1. Portero del edificio donde esta la vivienda</p> <p>2. Portero de otro edificio</p> <p>3. Vecino/a</p> <p>4. Comercio cercano</p> <p>5. Otro (<i>especificar</i>)</p> <p>8 No sabe</p>
I2P23DIA	<p>Día de la entrevista</p> <p>88 Sin dato</p>
MES2	<p>Mes de la entrevista</p> <p>88 Sin dato</p>
I2P24	<p>Credibilidad de la información</p>

	1 Buena 2 Regular 3 Mala 8 No sabe
I2NOMENCUE	Nombre del encuestador
I2P25CONSI	Consistencia de la información entre informantes. 1 Congruente 2 Complementaria 3 Contradictoria 9 No corresponde (se utilizará cuando venga información de un solo informante)
H0HORA	Hora en que inicia la encuesta a miembro del hogar
MINUTOS	Minutos en que inicia la encuesta a miembro del hogar
H1MES	Mes en que el hogar habita esa vivienda 88 No sabe no contesta 99 No corresponde
AO2	Año en que el hogar habita esa vivienda 8888 No sabe no contesta 9999 No corresponde
H2P1	Tenencia de la vivienda actualmente 1 Propietario de la vivienda y terreno y la está pagando 2 Propietario de la vivienda y terreno y ya la pagó 3 Propietario sólo de la vivienda y la está pagando 4 Propietario sólo de la vivienda y ya la pagó 5 Inquilino o arrendatario 6 Ocupante en relación de dependencia 7 Ocupante gratuito, préstamo 8 Ocupante sin permiso del propietario 9 Vivienda en sucesión 99 No corresponde
H2P2	Tenencia de la vivienda actualmente 1 Propietario de la vivienda y terreno y la está pagando 2 Propietario de la vivienda y terreno y ya la pagó 3 Propietario sólo de la vivienda y la está pagando 4 Propietario sólo de la vivienda y ya la pagó 5 Inquilino o arrendatario 6 Ocupante en relación de dependencia 7 Ocupante gratuito, préstamo 8 Ocupante sin permiso del propietario 9 Vivienda en sucesión 99 No corresponde
H4P1ACTUAL	Número de mayores de 14 años actualmente
H4P1DICIEM	Número de mayores de 14 años diciembre 2006
H4P2ACTUAL	Número de menores de 14 años actualmente
H4P2DICIEM	Número de menores de 14 años diciembre 2006
H4P3ACTUAL	Total de personas en el hogar actualmente
H4P3DICIEM	Total de personas en el hogar diciembre 2006
H5	Sexo del jefe de hogar 1 Hombre 2 Mujer 8 Sin dato
H6	Edad del jefe del hogar 888 Sin información. Ns/Nc
H7P1AOS	Años aprobados en primaria Si nunca cursó estudios formales, 0 en esta variable, Missing en el resto 88 No sabe/No contesta
FINALIZ	Finalizó primaria 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H7P2AOS	Años aprobados en secundaria

	88 No sabe/No contesta
FINALIZ1	Finalizó secundaria 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H7P3AOS	Años aprobados en enseñanza técnica 88 No sabe/No contesta
FINALIZ2	Finalizó enseñanza técnica 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H7P4AOS	Años aprobados en magisterio/profesorado 88 No sabe/No contesta
FINALIZ3	Finalizó magisterio profesorado 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H7P5AOS	Años aprobados en Universidad o similar 88 No sabe/No contesta
FINALIZ4	Finalizó universidad o similar 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H7P6AOS	Años aprobados en Otro terciario 88 No sabe/No contesta
FINALIZ5	Finalizó otro terciario 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H7P7AOS	Años aprobados en posgrado 88 No sabe/No contesta
FINALIZ6	Finalizó posgrado 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H8	Trabajó por lo menos una hora, sin considerar los quehaceres del hogar? 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H9	Hizo algo para afuera, ayudó en un negocio o colaboró en el cuidado de animales, cultivos o huerta que no sean para consumo propio 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H10	Aunque no trabajó la semana pasada, ¿tiene algún trabajo o negocio al que SEGURO volverá? 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H11	¿Por qué motivo el jefe/a o referente del hogar no trabajó la semana pasada? 1 Por licencia (vacaciones, enfermedad, estudio, etc.) 2 Por poco trabajo o mal tiempo 3 Por estar en seguro de paro 4 Por huelga, estar suspendido
H12	¿El jefe/a o referente del hogar está disponible para empezar a trabajar? 1 Si, ahora mismo 2 Sí, en otra época del año 3 No 8 No sabe/No contesta
H13	Durante la semana pasada, ¿estuvo buscando trabajo o tratando de establecer su

	propio negocio? 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H14	
H15	Aunque no buscó trabajo ni trató de establecer su propio negocio en la semana pasada, ¿había buscado o tratado de hacerlo en las últimas cuatro semanas? 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H16	¿Qué hizo principalmente para buscar trabajo o establecer su propio negocio? 1 Puso o contestó avisos en diarios, etc. 2 Consultó con agencias de empleo 3 Consultó directamente con el empleador 4 Consultó con amigos o parientes 5 Hizo trámites, gestionó préstamos, buscó local o campo para establecerse 6 Nada
H17	¿Ha trabajado antes? 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H18	¿Se encuentra en seguro de paro? 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H19	En el trabajo que el proporciona los mayores ingresos, el jefe/a o referente del hogar es: <i>Se preguntó a todos, excepto a aquellos que nunca tuvieron trabajo. En caso de no estar trabajando actualmente respondieron por su último trabajo.</i> 1 Asalariado privado 2 Asalariado público 3 Miembro de cooperativa de producción 4 Patrón 5 Cuenta propia sin local o inversión 6 Cuenta propia con local o inversión 7 Miembro del hogar no remunerado 8 Programa público de empleo
H20	Horas que trabaja habitualmente por semana. <i>Se preguntó a todos, excepto a aquellos que nunca tuvieron trabajo. En caso de no estar trabajando actualmente respondieron por su último trabajo.</i> 888 No sabe/No contesta
H21P1	El jefe de hogar es jubilado 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H21P2	El jefe de hogar es pensionista 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H21P3	El jefe de hogar es rentista 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta

H21P4	El jefe de hogar es estudiante 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H21P5	El jefe de hogar es quien realiza los quehaceres del hogar 1 Si 2 No 8 No sabe/No contesta
H22P1	Ingreso por trabajo (en \$) 0 – No tiene ingreso por trabajo
H22P2	Ingreso por trabajo (en tramos) 1 Menos de 1.000 2 Entre 1.000 y 1.999 3 Entre 2.000 y 2.999 4 Entre 3.000 y 3.999 5 Entre 4.000 y 5.999 6 Entre 6.000 y 7.499 7 Entre 7.500 y 9.499 8 Entre 9.500 y 11.499 9 Entre 11.500 y 13.499 10 Entre 13.500 y 16.499 11 Entre 16.500 y 20.499 12 Entre 20.500 y 26.499 13 Entre 26.500 y 38.999 14 Entre 40.000 y 59.999 15 Entre 60.000 y 79.999 16 Más de 80.000
H23P1	Ingreso por jubilaciones y pensiones (en \$)
H23P2	Ingreso por jubilaciones y pensiones (en tramos) 1 Menos de 1.000 2 Entre 1.000 y 1.999 3 Entre 2.000 y 2.999 4 Entre 3.000 y 3.999 5 Entre 4.000 y 5.999 6 Entre 6.000 y 7.499 7 Entre 7.500 y 9.499 8 Entre 9.500 y 11.499 9 Entre 11.500 y 13.499 10 Entre 13.500 y 16.499 11 Entre 16.500 y 20.499 12 Entre 20.500 y 26.499 13 Entre 26.500 y 38.999 14 Entre 40.000 y 59.999 15 Entre 60.000 y 79.999 16 Más de 80.000
H24P1	Ingresos por otros conceptos (en \$)

H24P2	Ingresos por otros conceptos (tramos de ingreso) 1 Menos de 1.000 2 Entre 1.000 y 1.999 3 Entre 2.000 y 2.999 4 Entre 3.000 y 3.999 5 Entre 4.000 y 5.999 6 Entre 6.000 y 7.499 7 Entre 7.500 y 9.499 8 Entre 9.500 y 11.499 9 Entre 11.500 y 13.499 10 Entre 13.500 y 16.499 11 Entre 16.500 y 20.499 12 Entre 20.500 y 26.499 13 Entre 26.500 y 38.999 14 Entre 40.000 y 59.999 15 Entre 60.000 y 79.999 16 Más de 80.000
H25P1	Ingreso total del hogar (en \$)
H25P2	Ingreso total del hogar (tramos de ingreso) 1 Menos de 1.000 2 Entre 1.000 y 1.999 3 Entre 2.000 y 2.999 4 Entre 3.000 y 3.999 5 Entre 4.000 y 5.999 6 Entre 6.000 y 7.499 7 Entre 7.500 y 9.499 8 Entre 9.500 y 11.499 9 Entre 11.500 y 13.499 10 Entre 13.500 y 16.499 11 Entre 16.500 y 20.499 12 Entre 20.500 y 26.499 13 Entre 26.500 y 38.999 14 Entre 40.000 y 59.999 15 Entre 60.000 y 79.999 16 Más de 80.000
H26	Número de personas del hogar que perciben algún tipo de ingreso 88 – No sabe/No contesta
H27DIA	Día de la entrevista 88 Ns/Nc
MES3	Mes de la entrevista 88 Ns/Nc
H28	Relación de parentesco del encuestado con el jefe 1. Jefe/a o referente del hogar 2. Esposo/a, compañero/a 3. Hijo de ambos 4. Hijo solo del jefe o referente del hogar 5. Hijo solo del esposo o compañero 6. Yerno/Nuera 7. Padre/Madre 8. Hermano/a 9. Cuñado/a 10. Nieto/a 11. Otro pariente 12. Otro no pariente 13. Servicio doméstico o familiar del mismo (con cama) 88. NO SABE/ NO CONTESTA 99 No corresponde
H29	Sexo del encuestado 1 Hombre 2 Mujer

	8 No sabe/No contesta 9 No corresponde
H30	Edad del encuestado 888 No sabe/No contesta 999 No corresponde
H31HORA	Hora de finalizada la encuesta
MINUTOS1	Minutos de finalización de la encuesta
NOMENCUEST	Nombre del encuestador

Base DINAVI_Cuadro3H_270209.sav

Nombre	Descripción
Nform	Número de formulario
H3P1ACTUAL	Cantidad de jefe de hogar actualmente
H3P1DICIEM*	Cantidad de jefe de hogar diciembre 2006
H3P2ACTUAL	Cantidad de esposo/a, compañero actualmente
H3P2DICIEM*	Cantidad de esposo/a, compañero diciembre 2006
H3P3ACTUAL	Cantidad de hijo/a de ambos actualmente
H3P3DICIEM*	Cantidad de hijo/a de ambos diciembre 2006
H3P4ACTUAL	Cantidad de hijo/a sólo del jefe actualmente
H3P4DICIEM*	Cantidad de hijo/a sólo del jefe diciembre 2006
H3P5ACTUAL	Cantidad de hijo/a sólo del esposo/a actualmente
H3P5DICIEM*	Cantidad de hijo/a sólo del esposo/a diciembre 2006
H3P6ACTUAL	Cantidad de yerno/nuera actualmente
H3P6DICIEM*	Cantidad de yerno/nuera diciembre 2006
H3P7ACTUAL	Cantidad de padre/madre actualmente
H3P7DICIEM*	Cantidad de padre/madre diciembre 2006
H3P8ACTUAL	Cantidad de hermano/a actualmente
H3P8DICIEM*	Cantidad de hermano/a diciembre 2006
H3P9ACTUAL	Cantidad de cuñado/a actualmente
H3P9DICIEM*	Cantidad de cuñado/a diciembre 2006
H3P10ACTUA	Cantidad de nieto/a actualmente
H3P10DICIE*	Cantidad de nieto/a diciembre 2006
H3P11ACTUA	Cantidad de otro pariente actualmente
H3P11DICIE*	Cantidad de otro pariente diciembre 2006
H3P12ACTUA	Cantidad de otro no pariente actualmente
H3P12DICIE*	Cantidad de otro no pariente diciembre 2006
H3P13ACTUA	Cantidad de servicio doméstico actualmente
H3P13DICIE*	Cantidad de servicio doméstico diciembre 2006
H3P14TOTAL	Total de personas que viven en el hogar actualmente
H3P14TOTA1*	Total de personas que vivían en el hogar en diciembre 2006

**Si el hogar vive en esa vivienda después del 12/2006 – 99 No corresponde*

PROCESAMIENTO DE LA BASE DE DATOS DE LA ENCUESTA DE VIVIENDAS VACÍAS (MVOTMA – Depto. Economía FCS Udelar)

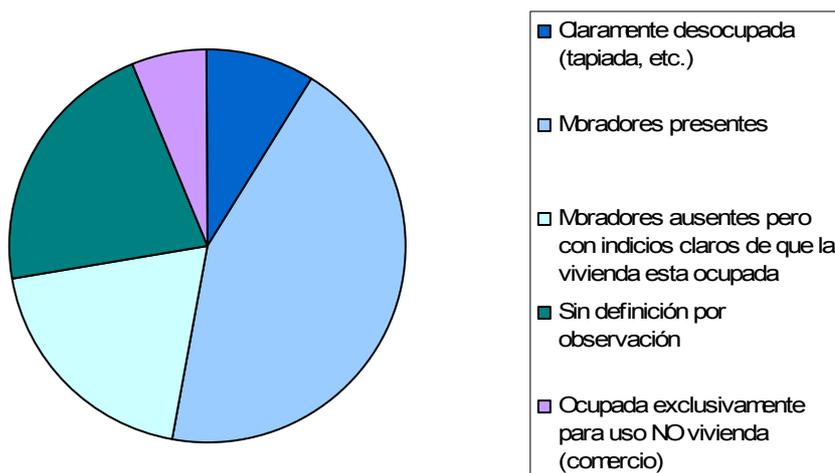
La Dirección Nacional de Vivienda del MVOTMA, a través del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Udelar, realizó en 2008 una encuesta cuya población objetivo estaba determinada por un subconjunto de las viviendas que en el CPV 2004 fueron clasificadas como “vacías”. Se trabajó con una muestra de 3521 casos, de los cuales solamente 2880 resultaron casos válidos².

Para el procesamiento de datos de esta tesis se partió de la variable “Condición de ocupación” (PD):

PD: Condición de ocupación

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	255	7,2	8,9	8,9
	2	1264	35,9	43,9	52,7
	3	564	16,0	19,6	72,3
	4	616	17,5	21,4	93,7
	5	181	5,1	6,3	100,0
	Total	2880	81,8	100,0	
Missing	System	641	18,2		
Total		3521	100,0		

Condición de ocupación



En el caso de las viviendas pertenecientes a los grupos de “claramente desocupadas” y “sin definición por observación”, los encuestadores intentaron conseguir dos informantes a

² Por diversos motivos algunos casos no resultaron válidos: dirección no ubicable en el campo, no se largó al campo por problemas de dirección, registro repetido en la muestra, no salieron al campo por falta de tiempo.

quienes consultar con respecto a los motivos y tiempos de desocupación de dichas viviendas.

Se observaron 255 viviendas claramente desocupadas y 616 cuya condición de ocupación no pudo definirse por observación. Estas 871 viviendas (24,7% del total de la muestra) conforman la base de datos para las cuales se encuestó a dos informantes por cada vivienda.

El criterio que se utilizó para procesar la base de datos de los informantes fue el que se presenta a continuación.

En la encuesta se preveía que para cada vivienda desocupada el encuestador llenaría dos formularios de informantes. En la mayoría de los casos se encontraron dos informantes, en otros casos se encontró solamente uno o ninguno.

PRIMER CRITERIO DE SELECCIÓN:

El primer criterio establecido en esta investigación fue tomar para todos los casos la información otorgada por el informante más confiable. A partir de las variables I1P12 y I2P24 (credibilidad de la información) se descartaron los datos del informante menos confiable de cada observación. Para todos los casos en que los informantes eran igualmente confiables se tomó el siguiente criterio de selección.

SEGUNDO CRITERIO DE SELECCIÓN:

Para las observaciones cuyos informantes son igualmente confiables (que son la mayoría de los casos), el criterio de selección de la información fue distinto según el tipo de variable. A continuación se detallan criterios adoptados en cada caso:

Unificación de las variables **I1P1** y **I2P13** (Vive gente en esta vivienda):

- 2 . Si vive gente en forma temporal
- 3 . No, no vive nadie

Si la información coincidía se daba por buena. Si no coincidía, se creó una nueva categoría:

- 0 . No hay información

Unificación de las variables **I1P2** y **I2P14** (Razón por la que la vivienda está desocupada):

- 1 . Vivienda de temporada (dueños viven la mayor parte del año en el exterior o en el interior del país)
- 2 . En reparación (la están acondicionando)

- 3 . En venta (sin cartel)
- 4 . En alquiler (sin cartel)
- 5 . Últimos inquilinos desalojaron la vivienda (ejemplo: al aumentar el alquiler los inquilinos se fueron, fin del contrato, no pagaron, encontraron algo mejor)
- 6 . En sucesión (fallecieron los dueños)
- 7 . Se fue a vivir a otro lado por enfermedad, vejez, incapacidad de los dueños (ejemplo, la propietaria tiene 92 años, está con familiares)
- 8 . Vivienda en mal estado
- 9 . Vivienda pertenece a organismo público (ejemplo: apto del BHU, Intendencia, Banco de Seguros, BPS, etc.)
- 10 . Vivienda pertenece a Institución privada (ejemplo: era de un Colegio, etc.) o a una empresa
- 11 . Se vendió y aún no fue ocupada
- 12 . La usan como depósito
- 88 . No sabe / no contesta
- 99 . No hay información

Si la información coincidía se daba por buena.

Si no coincidía pero uno de los dos informantes conocía el motivo de la desocupación de la vivienda mientras que el otro no lo conocía (categoría 88), entonces se tomó la información del informante que ofrecía un motivo de desocupación.

Si ambos informantes otorgaban información no coincidente, que en algunos casos resulta complementaria y en otros contradictoria, se creó una nueva categoría:

- 77 . Otros motivos

(De un total de 255 observaciones de viviendas desocupadas, solamente se presentan 12 observaciones en esta situación)

Unificación de las variables **I1P3** y **I2P15** (Cuánto hace que la vivienda está desocupada):

- 1 . Menos de 1 año
- 2 . Entre 1 y 2 años
- 3 . Entre 2 y 5 años
- 4 . Más de 5 años
- 5 . Más de 10 años
- 8 . No sabe

Si la información coincidía se daba por buena.

Si no coincidía pero uno de los dos informantes tenía información mientras que el otro no (categoría 8), entonces se tomó la información del informante que ofrecía información.

Si ambos informantes otorgaban información no coincidente, se promedió la información creando categorías intermedias:

- 2,5 . 2 años

3,5 . 5 años

4,5 .10 años

Se agregó también una nueva categoría:

0 . No hay información

Unificación de las variables **I1P4 y I2P16** (Hace 2 años estaba desocupada):

1 . Sí

2 . No

3 . No sabe

Si la información coincidía se daba por buena.

Si no coincidía pero uno de los dos informantes tenía información mientras que el otro no (categoría 3), entonces se tomó la información del informante que ofrecía información.

Si ambos informantes otorgaban información no coincidente, se eliminó la información creando una nueva categoría (también se utilizó esta categoría cuando no había informantes):

0 . No hay información

Unificación de las variables **I1P5 y I2P17** (Hace 4 años estaba desocupada):

1 . Sí

2 . No

3 . No sabe

Si la información coincidía se daba por buena.

Si no coincidía pero uno de los dos informantes tenía información mientras que el otro no (categoría 3), entonces se tomó la información del informante que ofrecía información.

Si ambos informantes otorgaban información no coincidente, se eliminó la información creando una nueva categoría (también se utilizó esta categoría cuando no había informantes):

0 . No hay información

Unificación de las variables **I1P8 y I2P20** (Otra vivienda vacía en la cuadra):

1 . Sí

2 . No

8 . No sabe

Si la información coincidía se daba por buena.

Si no coincidía pero uno de los dos informantes tenía información mientras que el otro no (categoría 8), entonces se tomó la información del informante que ofrecía información.

Si ambos informantes otorgaban información no coincidente, se eliminó la información creando una nueva categoría (también se utilizó esta categoría cuando no había informantes):

0 . No hay información

Una vez procesada la base de datos de los informantes, se identificó el subgrupo de viviendas que efectivamente se encontraban desocupadas al momento de la encuesta, partiendo de la variable: **I1P1 - I2P13** (¿Vive gente en esta vivienda?)

Por lo tanto el subgrupo de 871 viviendas, cuya condición de ocupación era “claramente desocupadas” y “sin definición por observación”, quedó conformado de la siguiente manera:

- Vive gente de forma temporal: 62
- **No vive nadie: 510**
- No hay información: 299

Del subgrupo de 510 viviendas que se encontraban desocupadas, se trasladó al subgrupo de viviendas ocupadas aquellas viviendas que se encontraban vacías en el momento de la encuesta por tratarse de viviendas de uso temporal (22) o de viviendas utilizadas para depósito (3). Por lo tanto se trabajó con un subgrupo total de **485 viviendas desocupadas**. Los cuadros que se presentan a continuación corresponden a este subgrupo.

ENCUESTA DE VIVIENDAS DESOCUPADAS - MVOTMA - Departamento de Economía FCS Udelar

	En reparación	En venta	En alquiler	Ultimos inquilinos desalojaron viv	En sucesión	Se fue a vivir a otro lado por enfermedad/ vejez/ incapacidad de los dueños	Viv en mal estado	Viv pertenece a organismo público	Viv pertenece a institución privada	Se vendió y aún no fue ocupada	Otros (combinación de dos motivos anteriores)	No sabe / no contesta	TOTAL
Area central	27	13	12	12	26	5	10	4	5	4	11	34	163
Area costera	6	5	4	7	5	2	6	3	2	1	2	13	56
Area intermedia	23	12	21	22	37	10	24	13	0	5	10	33	210
Area periférica	3	1	2	3	13	6	10	3	2	1	3	9	56
MONTEVIDEO	59	31	39	44	81	23	50	23	9	11	26	89	485

ENCUESTA DE VIVIENDAS DESOCUPADAS - MVOTMA - Departamento de Economía FCS Udelar

Cuadro Síntesis

	En el mercado (o próximo al mercado)	En reparación	Viv en mal estado	Pertenece a Org. Público o Inst. Privada	En sucesión	Se fue a vivir a otro lado por enfermedad/ vejez / incapacidad de los dueños	No sabe / no contesta	TOTAL
Area central	52	27	10	9	26	5	34	163
Area costera	19	6	6	5	5	2	13	56
Area intermedia	70	23	24	13	37	10	33	210
Area periférica	10	3	10	5	13	6	9	56
MONTEVIDEO	151	59	50	32	81	23	89	485