

**La demanda de atributos y características en  
departamentos residenciales del corredor norte de la  
Ciudad de Buenos Aires**

**ALUMNO: GABRIEL BARIL**

**TUTOR: SUSANA VILLANES DE KREMER**

**AÑO: 2011**

**LUGAR: CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES**

## AGRADECIMIENTOS

La realización de este trabajo no hubiese sido posible sin la colaboración y el apoyo de numerosos individuos.

Deseo agradecer a Susana Villanes de Kremer por su tiempo, paciencia, dedicación y profundos comentarios que han ayudando a guiar el trabajo desde el comienzo.

Andrea Fuks, Fernando Sciarrotta, Patricio Grande y Ludmila Crippa por su generosa colaboración a través de compartir libros, datos, artículos y notas.

A Mabel Rosenvald por su ayuda en la corrección de textos.

El apoyo y compañía de Laura Garzarón y Mariela López durante el tiempo de armado, proceso, y redacción de esta investigación.

Finalmente a cada individuo que participó del estudio cualitativo y colaboró transmitiendo su conocimiento del mercado, sus inquietudes y deseos por vivir en un lugar mejor.



## RESUMEN

La vivienda es un espacio artificial creado por el hombre que cumple la función de servir de refugio frente a las inclemencias climáticas y amenazas naturales y la de proveer un lugar físico para que habite y realice múltiples actividades diarias.

Las características y atributos que buscan en los departamentos sus habitantes dependen de las necesidades fisiológicas, del contexto cultural en el que habitan y las limitaciones propias de cada individuo.

En el mercado actual la demanda por departamentos no sólo está compuesta por quienes allí van a habitar, sino por inversores que los utilizan como vehículo de inversión, buscando darle rentabilidad a sus ahorros. La agregación de este grupo a la demanda genera un desequilibrio en la oferta.

El objetivo de este trabajo fue detectar si la oferta edilicia de nuevas construcciones corresponde con lo que la gente quiere cuando busca una vivienda para habitar a los efectos de poder detectar si existe una brecha entre la oferta y la demanda.

Para conocer dichos atributos se elaboró un estudio cualitativo. La población de estudio fueron los habitantes de los barrios del corredor norte de la Ciudad de Buenos Aires, en virtud de una selección realizada en base al nivel socioeconómico y la alta densidad de ocupación por kilómetro cuadrado.

A través del estudio se puede inferir que la oferta edilicia de nuevos departamentos en el corredor norte de la ciudad no corresponde con lo que la gente quiere cuando busca una vivienda. Los habitantes son tomadores de precio, tienen poca influencia en el mercado y deben adaptarse a lo que dicho mercado ofrece. Entendiendo y atendiendo mejor a la demanda se pueden sentar las bases para construir una alternativa de negocios logrando una verdadera ventaja competitiva.

**PALABRAS CLAVE:** Vivienda, Real State, Emprendimientos inmobiliarios, Análisis de la demanda , características, atributos, Ciudad de Buenos Aires, Corredor Norte

**INDICE**

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>6</b>	<b>DESARROLLO EMPÍRICO .....</b>	<b>44</b>
<b>DESARROLLO TEÓRICO.....</b>	<b>10</b>	<b>ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....</b>	<b>44</b>
<b>LA CIUDAD DE BUENOS AIRES .....</b>	<b>10</b>	<b>ANÁLISIS DE LA OFERTA .....</b>	<b>62</b>
<b>EL DESARROLLO DE PROYECTOS</b>		<b>ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....</b>	<b>66</b>
<b>INMOBILIARIOS.....</b>	<b>24</b>	<b>CONCLUSION .....</b>	<b>70</b>
<b>ASPECTOS CULTURALES Y SOCIALES DE LA</b>		<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>74</b>
<b>POBLACIÓN.....</b>	<b>40</b>	<b>ANEXOS .....</b>	<b>77</b>

## INTRODUCCIÓN

La vivienda es un espacio artificial creado por el hombre. Cumple la función de servir de refugio frente a las inclemencias climáticas y amenazas naturales y la de proveer un lugar físico para que habite y realice múltiples actividades diarias: descansar, asearse, cocinar, comer, entre otras. Siendo el ser humano un ente social la vivienda permite además brindarle privacidad.

En la actualidad, la demanda por adquirir viviendas está compuesta por las personas que van a habitar en ellas y quienes las eligen como vehículo de inversión. A diferencia de otro tipo de inversiones donde la mayor demanda por un determinado bien sólo afecta a dicho grupo, el aumento de la inversión en inmuebles afecta en forma indirecta a quienes desean comprar propiedades para allí vivir.

En la Argentina, luego de la crisis del 2001, la confianza en los bancos y bonos del Estado se desplomó y los bienes inmuebles se convirtieron en la manera casi exclusiva en que parte de la población invierte sus ahorros. No tanto por el nivel de retorno sobre la inversión que puede generar, sino por la sensación de seguridad que brinda este tipo de bien como resguardo del valor del capital generado. *“Los inversores se refugian ahora en departamentos como (casi) único activo confiable”* (Cruces, 2009).

La consecuencia fue que para gran parte de la población comprar una casa para vivir se convirtió en un sueño casi imposible cumplir. Muchos potenciales consumidores quedaron excluidos del mercado, otros han tenido que ajustar su capacidad de adquisición hacia unidades más chicas y/o desplazarse hacia lugares periféricos de su búsqueda original. Sólo un grupo muy reducido de personas se encuentra en condiciones de poder pagar la vivienda deseada.

En la Ciudad de Buenos Aires la mayoría de los nuevos emprendimientos de edificios residenciales se proyectan con unidades de pequeño tamaño, pocos ambientes, y en muchos casos integrando espacios (cocina y sala de estar), u omitiendo otros (lavadero), según lo permita el Código de la Edificación de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

El objetivo es posibilitar una venta final más rápida al ofrecerse a montos más accesibles que las unidades de mayor tamaño. A su vez permite a los desarrolladores captar fácilmente inversores para financiar la construcción debido a que se requiere de un menor capital para ingresar en el negocio. Ha ayudado a absorber este determinado tipo de oferta el hecho que la cantidad de personas que viven solas en la ciudad aumentó hasta llegar a ser casi un tercio del total, según los datos relevados que publica la Dirección General de Estadística y Censos del Ministerio de Hacienda del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires a través de la Encuesta Permanente de Hogares (2008).

Sumado a la optimización del espacio construible y con el fin de obtener una mayor ganancia en el negocio se reduce en muchos casos la calidad constructiva y los atributos de las unidades. Esta reducción es compensada por *amenities* (espacios comunes que contribuyen al confort), entre ellos salones de usos múltiples, piscinas, parrilla, quincho o lavaderos comunes, de forma de aumentar la atraktividad y el valor percibido del emprendimiento. Es muy común como forma de vender estos atributos el uso de términos en idioma inglés.<sup>1</sup>

Por otro lado, se desarrollan emprendimientos denominados “Premium” (de primera calidad). Estos edificios son realizados por grupos de inversión más poderosos debido a que se requiere de un mayor capital inicial para realizar el negocio ya que generalmente los proyectos se realizan en terrenos de grandes proporciones ubicados en lugares estratégicos. En este tipo de desarrollos se trabaja un concepto de marca, se cuida mucho la imagen final del edificio y se ofrece un exceso de *amenities* y otros servicios. Se orienta esta oferta a un

---

<sup>1</sup> Si bien algunos términos no poseen una palabra equivalente en el idioma español, por ejemplo *amenity*, otros términos sí poseen traducción literal: por ejemplo, es muy común que se utilice la palabra *laundry* para denominar al lavadero.



reducido grupo de la población de alto poder adquisitivo, razón por la cual la oferta en sí misma es muy pequeña.

De lo que surge del análisis de las características descriptas del comportamiento del mercado de la construcción de la Ciudad de Buenos Aires expuesto más arriba, aparece el siguiente interrogante: **¿la oferta corresponde con lo que la gente quiere cuando busca una vivienda?**

La oferta inmobiliaria es nuestra variable dependiente en el estudio, siendo las variables independientes los atributos, características y el valor de las propiedades, que motivan la compra de la gente en caso de satisfacer sus deseos y necesidades.

El objetivo de la investigación es tratar de responder esta cuestión. A tal efecto se derivan las siguientes preguntas:

- 1) **¿Qué características y atributos busca la población a la hora de elegir comprar un departamento?**
- 2) **¿Se están desarrollando emprendimientos que posean estos atributos y características?**

De esta manera se busca medir las necesidades de los usuarios finales que definen lo que la población busca. Para ello se realiza un estudio antropológico y de las teorías del habitar de forma de concluir con un estudio de campo. En dichos análisis se explicitan los indicadores que se utilizarán para su medición y la metodología de la encuesta. Los principales indicadores son las características sociodemográficas, ingresos, ubicación, características, *amenities* y servicios del edificio, ambientes, atributos, características y terminaciones del departamento.

Asimismo para el estudio de la oferta se recopila información sobre cómo se conforma la industria inmobiliaria: las formas en que se construyen y financian los inmuebles, los actores que conforman el mercado, y el marco constructivo y legal. Finalmente se concluye con un relevamiento específico de los emprendimientos cuyo perfil se determinó en la encuesta a los usuarios. Los principales indicadores analizados son valores de mercado, evoluciones por zona, la incidencia de los terrenos, cantidad de desarrollos por tipo/zona, cantidad de sueldos



promedios necesarios para comprar una unidad, cantidad de préstamos hipotecarios, y cantidad de escrituras.

El trabajo se divide en dos partes: la primera contiene el marco teórico y la segunda el desarrollo empírico de la investigación.

El marco teórico posee tres capítulos, el primero sintetiza la historia de la Ciudad de Buenos Aires e identifica su composición actual con datos demográficos de manera de emplazar el estudio en el tiempo y el espacio.

El segundo capítulo recopila información acerca de cómo se conforma la industria inmobiliaria, cuáles son las formas de construcción y financiación de los edificios de vivienda y sus valores en el mercado con el objetivo de entender cómo se constituye la oferta.

El tercer capítulo, con el fin de aproximarnos al estudio de la demanda, introduce el marco antropológico de los usuarios finales a través de las teorías del habitar y los deseos y necesidades basados en la cultura donde habitan los individuos.

El desarrollo empírico se desarrolla en dos capítulos, en el primero se analizan los resultados del estudio de la demanda a través de un trabajo de campo. Se confeccionó para tal fin una encuesta cualitativa. La población elegida para este estudio son los habitantes del corredor norte de la Ciudad de Buenos Aires, el área comprendida por los barrios de Recoleta, Palermo, Belgrano, Colegiales y Nuñez, que combina la mayor proporción de hogares de estrato social-económico alto, el grupo más proclive a poder pagar un mayor precio por metro cuadrado, con la mayor densidad de habitantes por km<sup>2</sup> de la ciudad.

En segundo capítulo se relatan los resultados de la búsqueda de la oferta de nuevos emprendimientos en base a los criterios definidos por los resultados del análisis de la demanda de forma de verificar si realmente se atiende a los deseos de la gente.



## PARTE I

### DESARROLLO TEÓRICO

#### CAPITULO 1

##### La Ciudad de Buenos Aires

El objetivo de este capítulo es emplazar la población de estudio en el tiempo y el espacio y determinar las características que poseen en la actualidad.

El capítulo se divide en dos partes. En la primera se desarrolla el marco histórico-espacial de la Ciudad de Buenos Aires sintetizando su desarrollo e idiosincrasia desde la fundación hasta la actualidad.

En la segunda parte se exponen datos acerca de la composición actual de la población: la cantidad de habitantes, su distribución geográfica, cómo están conformados los hogares, el crecimiento poblacional y el nivel socioeconómico de los habitantes.

##### 1.1 La urbanización de la Ciudad de Buenos Aires (1536-2010)

La urbanización de la ciudad y la consolidación de cada barrio con su actual idiosincrasia es el resultado de una evolución que al principio fue lenta y se aceleró recién en los últimos 100 años.

La ciudad tuvo dos fundaciones, la primera en 1536 por Pedro de Mendoza, destruida 5 años más tarde por sus habitantes ante las amenazas de los nativos, y la segunda en 1580 por Juan de Garay.

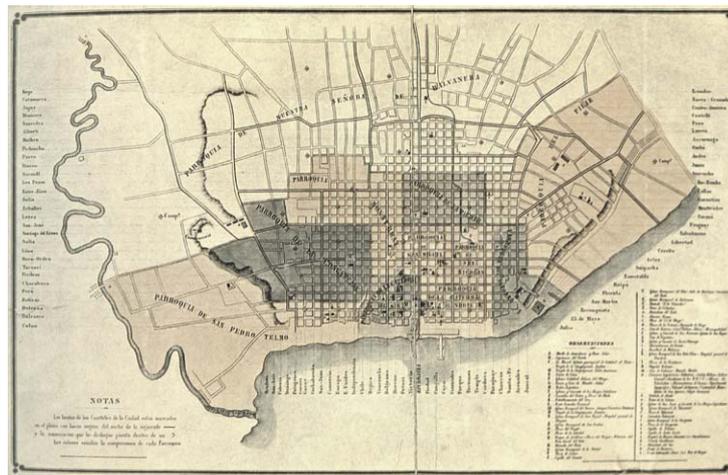
Conforme a las Leyes de Indias, la legislación que los monarcas españoles promulgaron para regular la vida social, política y económica en sus colonias americanas, se fortificó la ciudad, estableció la Plaza Mayor (hoy Plaza de Mayo) se instaló un cabildo, una iglesia y se delinearón 16 manzanas en dirección norte/ sur, y 9 en dirección este/ oeste, (imagen 1.1.1) repartiendo entre sus 300 habitantes los lotes en quintas, chacras y estancias (García Espil, 2006).



**Imagen 1.1.1:** Plano original Garay – Fuente: Subsecretaría de Planeamiento del Ministerio de Desarrollo Urbano del Gobierno de la Ciudad

Diez años después de la Revolución de Mayo de 1810 Buenos Aires poseía 50.000 habitantes y 3 kilómetros de extensión a lo largo del borde del río, y 2 kilómetros hacia su interior. La mayoría de viviendas seguían concentradas en la zona céntrica.

El crecimiento de la ciudad no fue planificado. Se fue dando en mayor medida hacia el oeste, principalmente debido a cuestiones altimétricas. Los límites de la ciudad en esta época eran Plaza Miserere al oeste, Retiro al norte y Constitución al sur, los lugares donde se encontraban las “terminales de carretas”, plazas de entrada de mercadería de la ciudad.



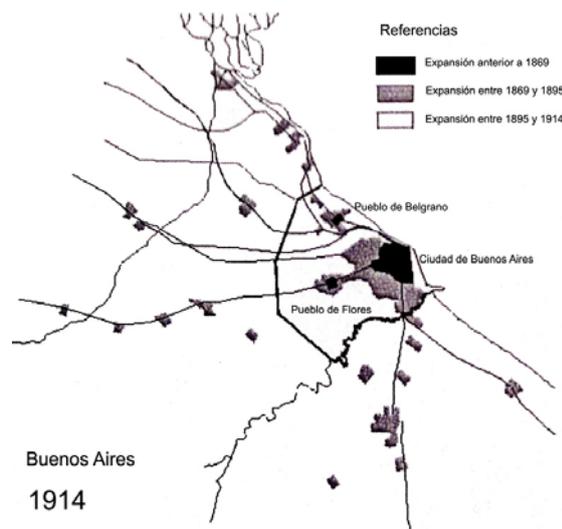
**Imagen 1.1.2** Plano de Buenos Aires 1859 – Fuente Subsecretaría de Planeamiento del Ministerio de Desarrollo Urbano del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Una epidemia de fiebre amarilla en 1871 provocó el éxodo de las familias aristocráticas del sur de la ciudad hacia Recoleta y Belgrano (en ese entonces un partido perteneciente a la Provincia de Buenos Aires). La altura de estos barrios reducía la presencia de los insectos que transmitían la enfermedad. El sur-sureste de la ciudad quedó relegado a los sectores más humildes de la población.

Los límites políticos actuales de la ciudad se establecieron recién en el año 1887 con la incorporación del distrito de Belgrano y de Flores, cedidos por la provincia de Buenos Aires a cambio de una compensación económica.

A fines de siglo XIX y comienzos del siglo XX, la ciudad se encontraba dividida. La zona sur de la ciudad era habitada por los sectores más pobres de la sociedad y recibía a los inmigrantes provenientes de Europa que llegaban sin ahorros en busca de oportunidades, viviendo en conventillos y “casas chorizo” y rodeados de problemas sanitarios, carentes de servicios de higiene elementales. Los barrios del norte se iban poblando de mansiones, palacios y palacetes, *châteaux* y *petits hôtels* de estilo francés.

Se esperaba que los inmigrantes fueran a vivir al campo a trabajar, pero la mayoría se estableció en la ciudad y la población aumentó de 30 mil habitantes en 1880 a 1,5 millones en 1930. Durante estos años surgieron nuevos barrios de formas diversas, sea a lo largo de avenidas o redes de tranvías o alrededor de un polo de atracción.



**Imagen 1.1.3** Expansión territorial de Buenos Aires a 1914. Fuente: Hacer Ciudad, Arq. García Espil, Universidad de Buenos Aires

Hacia la década de 1920 apareció un nuevo proceso de urbanización, constituido por casas de renta, destinada a los sectores medios y localizados en lugares centrales, y casas baratas, destinada a sectores bajos, ubicadas en la periferia.

La cantidad de habitantes de la ciudad se estabilizó en 1941 en 3 millones (número que se mantiene en la actualidad) y comenzó a expandirse el área metropolitana del Gran Buenos Aires hasta convertirse en la metrópolis de 12 millones de habitantes.

En 1948 se sanciona la Ley de Propiedad Horizontal que permite la subdivisión de la propiedad de los inmuebles en los edificios y de esta forma los ocupantes de cada unidad de vivienda pueden adquirirlos.

La densidad de ocupación fue creciendo y se centró en los barrios ubicados en el corredor norte (eje que nace en la zona de Retiro y corre por las avenidas Santa Fe-Cabildo/



Libertador) donde se establecieron familias de los estratos socioeconómicos medio-alto y alto y el corredor del oeste a lo largo del eje de la avenida Rivadavia poblado por el estrato medio. La zona sur de la ciudad siguió sin desarrollarse.

Puerto Madero fue el último barrio en anexarse a la Ciudad, el número 48. Con el objetivo de urbanizar el antiguo puerto, se conformó en 1989 una corporación entre el Gobierno Nacional y la Ciudad de Buenos Aires que se convirtieron en socios igualitarios. En 1991 se llamó a un concurso de ideas con el fin de desarrollar un “master plan”. El barrio fue recibiendo a través de los últimos 20 años la construcción numerosos edificios residenciales de gran categoría y torres de oficina.

En Setiembre de 2005 la Legislatura de la Ciudad sancionó la Ley 1777 agrupando los 48 barrios de la ciudad en 15 comunas como nueva división política con el objetivo de *“promover la descentralización”* y *“facilitar la participación de la ciudadanía”* *“(preservando) el patrimonio y la identidad cultural de los distintos barrios”*.

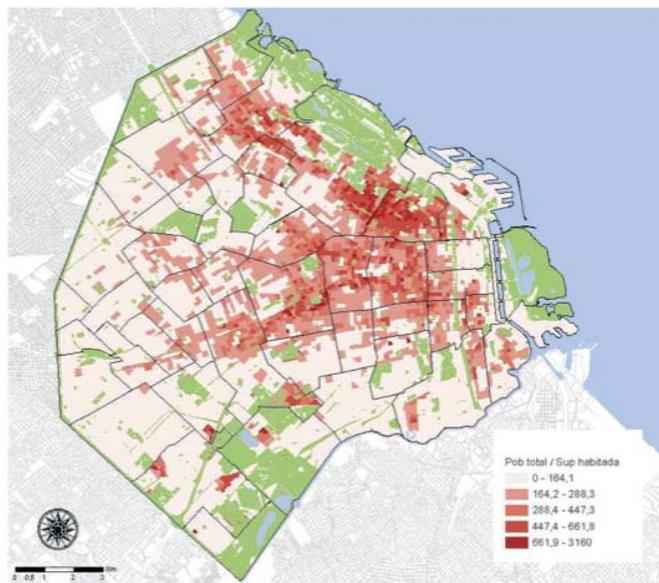
Las comunas quedaron conformadas de la siguiente manera:

- Comuna 1: Retiro, San Nicolás, Puerto Madero, San Telmo, Montserrat y Constitución.
- Comuna 2: Recoleta.
- Comuna 3: San Cristóbal y Balvanera.
- Comuna 4: Boca, Barracas, Parque Patricios y Nueva Pompeya.
- Comuna 5: Almagro y Boedo.
- Comuna 6: Caballito.
- Comuna 7: Flores y Parque Chacabuco.
- Comuna 8: Villa Soldati, Villa Riachuelo y Villa Lugano.
- Comuna 9: Parque Avellaneda, Liniers y Mataderos.
- Comuna 10: Villa Real, Monte Castro, Versailles, Floresta, Vélez Sarsfield y Villa Luro.
- Comuna 11: Villa Gral. Mitre, Villa Devoto, Villa del Parque y Villa Santa Rita.
- Comuna 12: Coghlan, Saavedra, Villa Urquiza y Villa Pueyrredón.
- Comuna 13: Belgrano, Núñez y Colegiales.
- Comuna 14: Palermo.
- Comuna 15: Chacarita, Villa Crespo, Paternal, Villa Ortúzar y Agronomía

## 1.2 La Ciudad de Buenos Aires en la actualidad

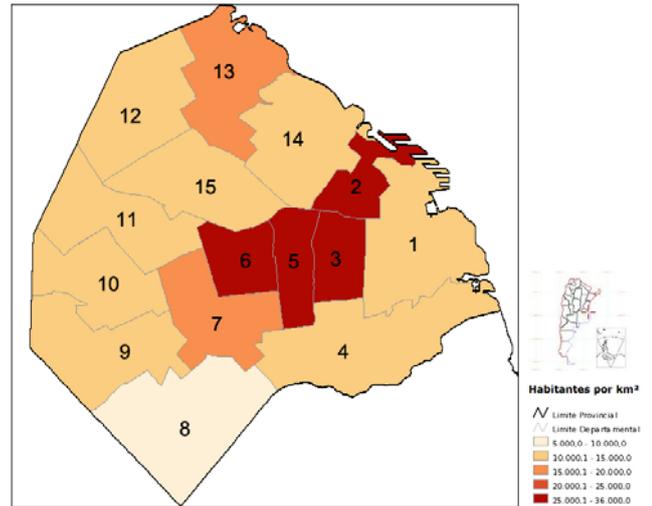
En la actualidad, según los datos provisorios del último censo la población de la ciudad es de 2.891.082 de personas repartidos en 1.479.015 viviendas (Indec, 2010). El tamaño medio del hogar en la ciudad es de 2,5 habitantes por hogar.

La concentración de los habitantes sigue constante en los dos ejes históricos del norte y el oeste y la densidad disminuye en los barrios intersticiales, siendo casi nula en el sur de la ciudad. (gráfico 1.1.1. *Nota: al momento de la realización de este trabajo de investigación no existen datos finales sobre la población en cada manzana, se utilizó el mapa de población del censo 2001 como base de observación.*)



**Gráfico 1.1.1** Población total por manzana. Censo 2001. Fuente Indec / Gis info  
– Programa de Descentralización

Los datos provisorios del censo 2010 permiten cuantificar en un mapa la densidad por kilómetro metro cuadrados según cada comuna (gráfico 1.1.2 y tabla 1.1.1).



**Gráfico 1.1.2** Densidad de población. Año 2010. Censo 2010. Fuente Indec

Comuna / Barrios	Densidad
Comuna 3: Balvanera y San Cristóbal	29.933,1 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 5: Almagro y Boedo	26.498,1 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 6: Caballito	25.813,9 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 2: Recoleta	25.143,3 hab/ km <sup>2</sup>
Comuna 7: Flores y Parque Chacabuco.	17.657,5 hab/ km <sup>2</sup>
Comuna 13: Núñez, Belgrano y Colegiales.	15.757,7 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 14: Palermo	14.162,8 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 11: V. Devoto, V. del Parque, V. Santa Rita y V. General Mitre.	13.675,7 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 10: V. Luro, Vélez Sarsfield, Floresta, Montecastro, Villareal y Versalles.	12.977,6 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 15: V Ortúzar, Chacarita, V Crespo, Paternal, Agronomía y Parque Chas.	12.812,3 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 12: Villa Pueyrredón, Villa Urquiza, Coghlan y Saavedra.	12.802 hab/ km <sup>2</sup>
Comuna 1: Pto Madero, S. Nicolás, Retiro, Montserrat, S. Telmo y Constitución.	11.080,1 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 9: Parque Avellaneda, Mataderos y Liniers.	10.456,2 hab/ km <sup>2</sup>
Comuna 4: La Boca, Barracas, Parque Patricios y Nueva Pompeya.	10.075,9 hab/km <sup>2</sup>
Comuna 8: Villa Soldati, Villa Lugano y Villa Riachuelo.	8,320 hab/km <sup>2</sup>



### Composición de los hogares

La cantidad de viviendas unifamiliares en la ciudad, es de 430.000 y representan el 29% del total (Tabla 1.1.2).

Zona <sup>1</sup> y dominio	Total	Cantidad de personas en el hogar					Tamaño medio del hogar
		1	2	3	4	5 o más	
Total	100,0	29,1	30,2	18,0	13,6	9,2	2,5
Zona							
A	100,0	33,9	30,8	17,5	11,3	6,6	2,3
B	100,0	37,2	30,9	15,1	11,1	5,7	2,2
C	100,0	20,5	23,5	19,3	16,3	20,4	3,1
D	100,0	20,3	27,1	23,1	16,8	12,7	2,8
E	100,0	27,3	33,5	16,5	15,1	7,7	2,5

<sup>1</sup> Zona A comprende las comunas: 2, 12, 13, 14; Zona B: 1, 3; Zona C: 4, 8; Zona D: 9, 10, 11; Zona E: 5, 6, 7, 15.

**Tabla 1.1.2** Distribución porcentual de los hogares particulares según cantidad de personas en el hogar y tamaño medio del hogar por zona y dominio. Ciudad de Buenos Aires. Año 2008 Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA).

La tendencia de hogares con un solo habitante se ha ido acentuando en los últimos años. Este fenómeno puede explicarse entre otras razones por el aumento de la esperanza de vida, el 25% de la población tiene más de 60 años (Tabla 1.1.3), la alta tasa de divorcios que fue casi constante durante los últimos 20 años, mientras que cantidad de casamientos disminuyó a la mitad (Tabla 1.1.4) y cambios en los hábitos sociales. Mucha gente prefiere vivir sola y pospone la edad para casarse. *“La relajación de presiones sociales, de aquellas visualizaciones colectivas que marcaban la línea de vida aceptada, como el momento de salida del hogar paterno, el casamiento y la formación de una familia favorecen (esta) tendencia”* (Más personas viven solas en la ciudad, 2010).

Los hogares donde viven 2 personas representan el 30,2% de los hogares, los de 3 integrantes el 18% y los que están compuestos por la tradicional “familia tipo” de 4 habitantes representan sólo el 13,6% del total.



Debemos tener en cuenta que la composición de cada hogar no es un dato estático sino que se modifica con el correr del tiempo. Las necesidades de tamaño de la vivienda y la cantidad de ambientes cambian según esta dinámica.

Grupo edad	Total Ciudad	Comuna 2	Comuna 13	Comuna14
Total	3.058.309	186.357	251.382	254.668
0-4	199.698	9.991	15.287	15.750
5-9	204.093	10.276	15.596	15.820
10-14	176.958	8.926	13.133	12.730
15-19	180.279	8.585	13.043	12.730
20-24	200.745	9.969	15.060	14.413
25-29	231.834	14.680	18.625	18.538
30-34	256.213	20.406	20.428	22.657
35-39	228.288	16.349	19.420	20.903
40-44	196.981	12.164	17.503	18.038
45-49	182.357	10.590	15.642	16.137
50-54	174.466	9.966	14.723	14.724
55-59	166.814	10.006	14.459	14.564
60-64	154.849	10.197	13.919	13.833
65-69	138.913	9.722	12.656	12.759
70-74	118.120	8.130	10.457	10.379
75-79	100.829	6.508	8.640	8.492
80 y +	146.872	9.892	12.791	12.201

**Tabla 1.1.3** Población total ambos sexos y grupo quinquenal de edad por Comunas. Ciudad de Buenos Aires. Año 2010 **Fuente:** Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA).

Año	Matrimonios	Divorcios
1990	21.966	7.993
1991	20.295	7.876
1992	18.472	6.769
1993	17.579	6.063
1994	17.336	6.346
1995	16.966	6.005
1996	16.940	5.866
1997	15.156	5.904
1998	16.366	5.895
1999	16.797	6.421
2000	16.766	6.007
2001	15.935	5.647
2002	16.022	5.348
2003	15.946	5.779
2004	14.977	6.939
2005	14.713	7.045
2006	13.798	6.919
2007	13.455	7.559
2008	13.203	6.918
2009	12.404	6.087

**Tabla 1.1.4** Tasa de Nupcialidad en la Ciudad de Buenos Aires. Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA). Estadísticas vitales y Dirección del Registro Civil y Capacidad de las Personas.



Durante el año 2009 la tasa de nacimientos en la ciudad fue de 14,3 personas cada mil habitantes, en total 43.584 individuos (tabla 1.1.5). La menor tasa se registró en Recoleta con 11 nacimientos por mil habitantes y las mayores en las comunas 4 y 8, que integran Barracas - Boca - Nueva Pompeya - Parque Patricios y Villa Lugano - Villa Riachuelo - Villa Soldati con 24 y 25 nacimientos por mil habitantes respectivamente.

La tasa de mortalidad fue de 9,5 personas por mil habitantes, alrededor de 28.500 personas por año (tabla 1.1.6).

Comuna	Barrios	Total	Por 10000 hab.
<b>Total</b>		<b>43.584</b>	
1	Constitución - Montserrat - Puerto Madero - Retiro - San Nicolás - San Telmo	<b>3.243</b>	<b>16</b>
2	Recoleta	<b>1.746</b>	<b>11</b>
3	Balvanera - San Cristóbal	<b>2.950</b>	<b>15</b>
4	Barracas - Boca - Nueva Pompeya - Parque Patricios	<b>5.187</b>	<b>24</b>
5	Almagro - Boedo	<b>2.302</b>	<b>13</b>
6	Caballito	<b>2.204</b>	<b>16</b>
7	Flores - Parque Chacabuco	<b>2.952</b>	<b>13</b>
8	Villa Lugano - Villa Riachuelo - Villa Soldati	<b>4.603</b>	<b>25</b>
9	Liniers - Mataderos - Parque Avellaneda	<b>2.739</b>	<b>16</b>
10	Floresta - Monte Castro - Vélez Sársfield - Versalles - Villa Luro - Villa Real	<b>2.350</b>	<b>14</b>
11	Villa del Parque - Villa Devoto - Villa General Mitre - Villa Santa Rita	<b>2.244</b>	<b>12</b>
12	Coghlan - Saavedra - Villa Pueyrredón - Villa Urquiza	<b>2.614</b>	<b>13</b>
13	Belgrano - Colegiales - Núñez	<b>3.030</b>	<b>13</b>
14	Palermo	<b>2.856</b>	<b>13</b>
15	Agronomía - Chacarita - Parque Chas - Paternal - Villa Crespo - Villa Ortúzar	<b>2.475</b>	<b>14</b>
	Ignorado	<b>89</b>	

**Tabla 1.1.5** Nacidos vivos por edad de la madre según comuna. Ciudad de Buenos Aires. Año 2009. Fuente: elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA). Estadísticas vitales.



Año	Total	Grupos de edad (años)						
		Menos de 1	1 - 4	5 - 14	15 - 49	50 - 64	65 - 74	75 y más
2000	<b>10,6</b>	9,0	0,4	0,2	1,3	8,0	22,4	84,9
2001	<b>10,6</b>	8,9	0,4	0,2	1,3	8,1	22,0	85,0
2002	<b>10,7</b>	9,9	0,5	0,2	1,4	9,0	24,7	86,9
2003	<b>10,9</b>	10,1	0,5	0,1	1,3	8,2	21,8	87,0
2004	<b>10,8</b>	8,5	0,4	0,2	1,2	7,9	22,0	82,9
2005	<b>10,5</b>	7,8	0,4	0,2	1,2	7,8	20,3	81,9
2006	<b>10,2</b>	7,9	0,4	0,2	1,1	7,6	19,4	79,6
2007	<b>10,6</b>	7,9	0,3	0,2	1,2	7,9	19,9	83,8
2008	<b>9,8</b>	7,3	0,4	0,2	1,1	7,4	18,3	77,8
2009	<b>9,5</b>	8,3	0,4	0,2	1,1	7,2	17,6	76,1

**Tabla 1.1.6** Tasa de mortalidad (por mil) según grupos de edad y sexo. Ciudad de Buenos Aires. Años 2000/2009 Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA).

### Nivel Socioeconómico de la población

Para definir el perfil socioeconómico de la población se utilizó el *Atlas de Indicadores de desarrollo urbano de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires* que publica el Ministerio de Desarrollo Urbano del Gobierno de la Ciudad.

El estudio revela los ingresos promedio de la población y los distribuye en deciles ajustándolos por el coeficiente de variación salarial (CVS) elaborado por el INDEC en marzo de 2009 (tabla 1.1.7).

*Distribución de ingresos en la población.*

Número de decil	Ingreso medio por decil	Ingreso medio por estrato	Ingreso indexado por CVS	Estratos
1	140	140	203	Bajo
2	304			
3	454	442	659	Medio – bajo
4	568			
5	735			
6	914	920	1371	Medio
7	1.110			
8	1.429			
9	1.928	1.679	2503	Medio – alto
10	3.974	3.974	5923	Alto
Total	1.156	1.156	1724	Promedio

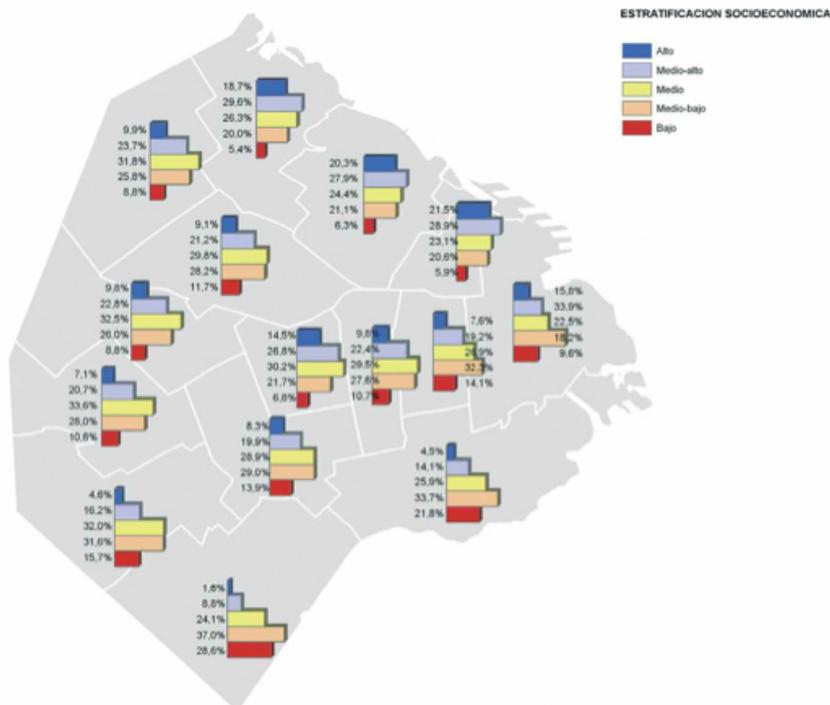
**Tabla 1.1.7** Distribución de ingresos en la población.

Fuente: Ministerio de Desarrollo Urbano de la Ciudad de Buenos Aires

Paralelamente los divide en estratos socioeconómicos relacionando los ingresos con datos del nivel educativo, ocupación, y categoría del empleo, asociando también la características de los hogares, delimitando los siguientes grupos homogéneos: 10% alto, 20% medio-alto, 30% medio, 30% medio-bajo y 10% bajo.

Para definir al estrato alto, por ejemplo, se tomaron los individuos que poseen calificación profesional, con al menos 17 años de escolarización, excluyendo los trabajadores familiares con sueldo, hogares con necesidades básicas insatisfechas, con índice de privación material y con calidad de materiales de la vivienda insatisfactorios.

Distribuyendo a la población por nivel socioeconómico se observa la consolidación del modelo urbano histórico donde las clases de mayores recursos tienden a vivir en los barrios del corredor norte de la ciudad. Si bien recientemente se ha incorporado Puerto Madero al área de alta valoración inmobiliaria para el segmento residencial, la cantidad de personas que elijen vivir en este barrio sigue siendo baja.



**Gráfico 1.1.3** Estratificación social: Distribución de estratos por comuna.  
Fuente: Ministerio de Desarrollo Urbano de la Ciudad de Buenos Aires

Tal como se observa en el gráfico 1.1.3 la participación de los segmentos alto y medio alto en el corredor norte son los siguientes: en la Comuna 2 el 21,5% de sus habitantes pertenece al estrato socioeconómico alto y 28,9% al estrato socioeconómico medio-alto. Cruzando estos datos con la información provista en el último censo (Indec, 2010) se puede inferir que la cantidad de habitantes de cada estrato es 34.056 y 45.778 respectivamente. En la Comuna 14 representa el estrato alto el 20,3% (45.425 personas) y el medio alto el 27,9% (62.432 personas). En la comuna 13 el 18,7% pertenece al estrato alto (43.021 personas) y 29,6% al medio alto (68.098 personas). Totabilizando 298.810 personas sobre un total de 612.237 habitantes en todo el corredor.



### Conclusión del capítulo

La manera en que la Ciudad de Buenos Aires ha sido urbanizada es el resultado de casi 500 años de historia, en donde:

- factores políticos (como la división original en 144 manzanas, o la conformación actual de sus límites al anexar los pueblos de Flores y Belgrano)

- factores sanitarios (que impulsaron el desarrollo de los barrios del norte por el estrato alto de la población y el empeoro de la zona sur)

- y reglamentaciones (como la Ley de Propiedad Horizontal), entre otros

han marcado la identidad y atraktividad de cada barrio

Hemos observado que en la actualidad la ciudad mantiene la misma cantidad de habitantes que en la década de 1940 (3 millones), teniendo un crecimiento poblacional nulo. Sin embargo, la oferta edilicia ha aumentado en forma casi constante al mismo tiempo en que se ha reducido la cantidad promedio de habitantes por departamento.

Los barrios ubicados sobre los ejes oeste y norte continúan siendo los más poblados y a través de los datos socioeconómicos de la población observamos la consolidación del modelo urbano histórico donde las clases de mayores recursos tienden a vivir en los barrios del corredor norte de la ciudad.

De manera de poder comprender qué quiere la gente cuando busca una vivienda y qué se construye en la ciudad, se emplazó la población de estudio en el tiempo y el espacio identificando sus características y las del lugar en el que habitan.



## CAPÍTULO 2

### La oferta de nuevos emprendimientos de edificios de vivienda

En este capítulo se analiza el mercado inmobiliario con el objetivo de comprender cómo se conforma en la actualidad la oferta de nuevos edificios de vivienda.

Para lograr este objetivo, se enumerarán las formas en que se construyen y se financian los inmuebles, se identificarán los grupos de inversores que participan en el negocio de la construcción y la capacidad de la población de adquirir las viviendas.

Se examinarán datos actuales de los valores de venta por metro cuadrado en cada barrio, la incidencia del costo de los terrenos en la construcción y la superficie en metros cuadrados aprobada durante los últimos años para realizar nuevas obras.

Al finalizar el capítulo se justificará el por qué de la elección del corredor norte de la ciudad como foco del estudio de la demanda y la razón por la que Puerto Madero es excluido del mismo.

#### 2.1 El desarrollo de proyectos inmobiliarios

La manera en que actualmente se generan los emprendimientos, se financian y los actores que participan en el mercado generan la dinámica que establecen la oferta inmobiliaria.

El mercado inmobiliario tiene las siguientes características: no es un mercado líquido, posee altos costos de transacción (escrituración, comisiones, etc), los departamentos no están en oferta pública (no cotizan en el mercado de valores) y el mercado respecto a sus precios no es informativamente eficiente, no todos poseen la misma información y cada proyecto tiene un valor independiente que puede estar bien o mal valuado según el caso. Las barreras de entrada en esta industria son relativamente bajas, no se requieren inversiones multimillonarias en activos fijos, ni gran sofisticación por parte del inversor.



Carlos A. Savransky, en el libro “De arquitecto a desarrollista” (Tábakman, 2009) enumera las dos formas en que se generan los proyectos: *la forma tradicional* y a través de la figura del *desarrollista*.

En *la forma tradicional*, la mayoría de los proyectos comienzan con la necesidad del arquitecto/ingeniero de trabajar de su profesión buscando un terreno donde edificar. Puede partir también de un inversor, un grupo de ellos, o del dueño del terreno que se acercan al profesional. Se estudia luego la factibilidad del proyecto buscando qué es lo permitido realizar según el código de edificación y se desarrolla un anteproyecto acorde. Se realiza una estimación de los costos, del precio de venta comparable a proyectos similares en la zona, se calcula la rentabilidad y si el proyecto posee VAN positivo se reúne a un grupo de familiares y/o amigos en caso que se necesite más personas que participen en el negocio para tener la suficiente cantidad de gente para cubrir la inversión y finalmente se compra el terreno. Generalmente en estos casos no se estudia ni se desarrolla ninguna estrategia de diferenciación del proyecto, de manera tal que el objetivo aquí será lograr disminuir los costos de construcción y optimizar el uso de los metros cuadrados vendibles de la mejor manera de modo de obtener la mayor diferencia entre su costo y el precio de venta.

En menor proporción, la segunda forma de generar un proyecto es cuando existe el rol del *desarrollista* que crea un producto inmobiliario teniendo en cuenta la manera de financiarlo y el resultado final esperado. Busca alinear a todos los actores de la cadena para llevar el proyecto a un buen fin. Posee mayores conocimientos de ventas y marketing. Estos emprendimientos se diferencian de los proyectos tradicionales ya que generalmente se posicionan como productos “Premium”, se desarrolla una “marca” y entre las características estándar del emprendimiento se incluyen varios amenities (sum, pileta, entre otros) y seguridad privada.

Según Carla Quiroga, líder de proyecto de la edición especial 2010 de “Real Estate” de la revista Apertura, *“la experiencia internacional demuestra que los proyectos (...) con marca manejan reventas 30 por ciento por arriba de las commodities del mismo segmento”, por lo que generar un Concepto de Marca trae buenos frutos* (Revista Apertura, 2010).



El objetivo del marketing es el de crear valor para los consumidores, generando en ellos una necesidad que el producto satisfaga, y de esa forma brindarles un beneficio. El consumidor debe percibir por el producto un valor que esté dispuesto a pagar, en este caso su futura vivienda. Este valor creado debe poder ser capturado en la mayor forma posible.

Son pocos los emprendimientos que tienen una estrategia competitiva de diferenciación, menos aún los que se enfocan a un determinado nicho de mercado (por ejemplo tercera edad, estudiantes, personas con discapacidad, etc).

La mayoría de desarrollos inmobiliarios son proyectos no diferenciados y la rentabilidad del inversor es a través de la reducción de los costos unitarios de la obra.

## 2.2 Formas de construcción / financiación de inmuebles

Damián Tábakman lista las formas en que pueden financiarse los emprendimientos:

*A través de Bancos:*

Es la manera tradicional en que se financian los emprendimientos en el mundo desarrollado, aunque en la Argentina es poco común. *“Algunos argumentan que la intermediación bancaria agrega valor al proyecto porque introduce una visión profesional de análisis y suma una estructura de garantía reales como la hipotecaria”* (Tábakman, 2009).

*Canje de lote por metros de proyecto:*

Muchas veces los dueños de los terrenos prefieren cambiar sus terrenos por metros cuadrados en vez de dinero en efectivo.



*Mediante inversores:*

Se pueden dividir en dos tipos: los que aportan capital (convirtiéndose en socios del proyecto) y los que participan de la preventa, quienes en Argentina sustituyen el rol de los bancos. La desventaja en este caso es que los costos de obra pueden superar a los de venta.

*Fideicomisos al costo:*

Se crea un patrimonio de afectación separado del de los inversores (fiduciantes/beneficiarios) generando “una mayor percepción de seguridad para cada uno de ellos”.

### 2.3 Los inversores

El objetivo del inversor inmobiliario consiste en obtener el mayor valor actual neto según su aversión al riesgo y su disponibilidad de alternativas de inversión. La unidad de inversión puede ser: la compra de un departamento o en caso de la preventa en pozo la participación en un fideicomiso o una participación accionaria en caso de conformarse una sociedad. También como manera de diversificar el riesgo los inversores pueden preferir colocar su dinero en 2 o más proyectos distintos de menor tamaño que en uno más grande. Es decir, que si por ejemplo cuentan con 500.000 dólares van a invertir en 5 unidades funcionales de 100.000 que en una que cueste medio millón.

En general los inversores en este tipos de activos son minoristas y pasivos y “no son muy exigentes en términos de rentabilidad pero si de seguridad”.

Durante los últimos 10 años la inversión en propiedades logró rendimientos positivos. El gráfico 1.2.1 desarrollado por *Reporte Inmobiliario* compara cómo evolucionaron las inversiones inmobiliarias frente a otros activos, tomando como base 1 los valores en diciembre del año 2001. Por ejemplo por cada Peso de cotización de los departamentos a estrenar hoy en día se cotizan a 9,58 en la zona de Palermo Hollywood.

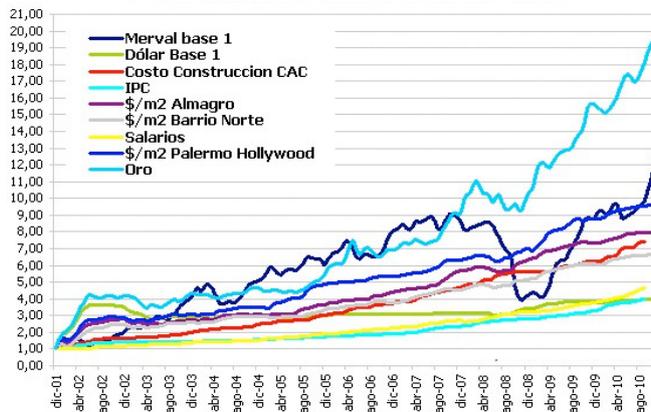


Gráfico 1.2.1: Evolución valores - Base Dic 2001 = 1. Evolución en Pesos. Fuente:ReporteInmobiliario.com

## 2.4 El mercado

Los emprendimientos son desarrollados a medida de la capacidad limitada de ahorro y financiación que poseen sus inversores y de los compradores finales a quienes les resulta cada vez más complicado adquirir propiedades debido a la falta de acceso al crédito hipotecario (gráfico 1.2.2), al aumento de precios por metro cuadrado (gráfico 1.2.3), y las limitaciones de su poder adquisitivo. Según los datos publicados en el Informe de la Construcción y el Mercado Inmobiliario elaborado por el Instituto de Economía de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) se necesitan alrededor de 100 sueldos para comprar una unidad de 50 metros cuadrados (gráfico 1.2.4).

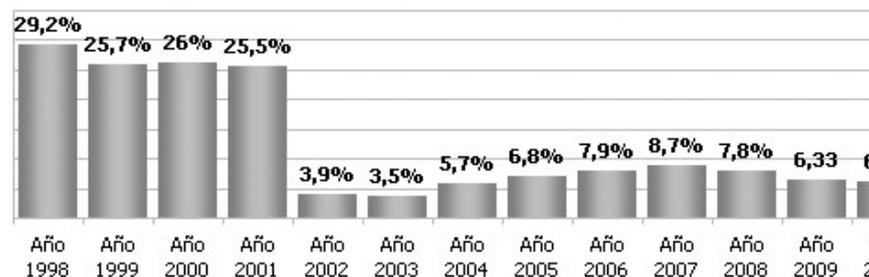
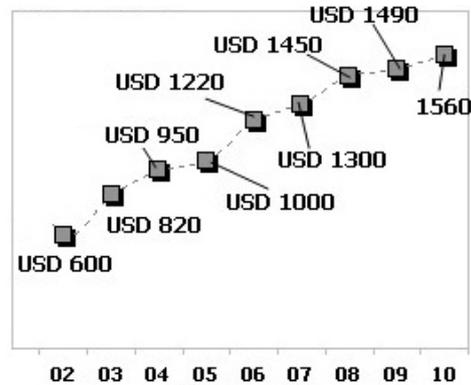
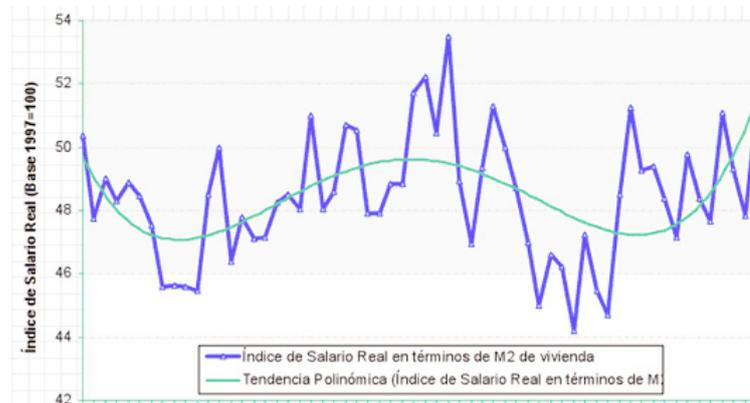


Gráfico 1.2.2: Porcentaje de participación de las hipotecas en operaciones de compra venta, sobre el acumulado anual en la Ciudad de Buenos Aires. Fuente:ReporteInmobiliario.com



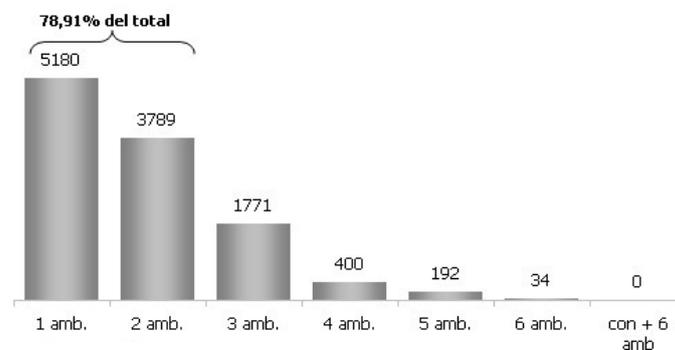
**Gráfico 1.2.3:** Valor promedio por m2 en U\$D para departamentos usados en buen estado de 2/3 ambientes en la Ciudad de Buenos Aires.

Fuente:ReporteInmobiliario.com



**Gráfico 1.6.4:** Índice de salario promedio respecto del valor del metro cuadrado de vivienda. Índice de salario real base 1997 = 100. Fuente: Instituto de Economía – Facultad de Ciencias Económicas – UADE, con datos de Ministerio de Economía, INDEC y estimaciones propias. Datos sujetos a revisión

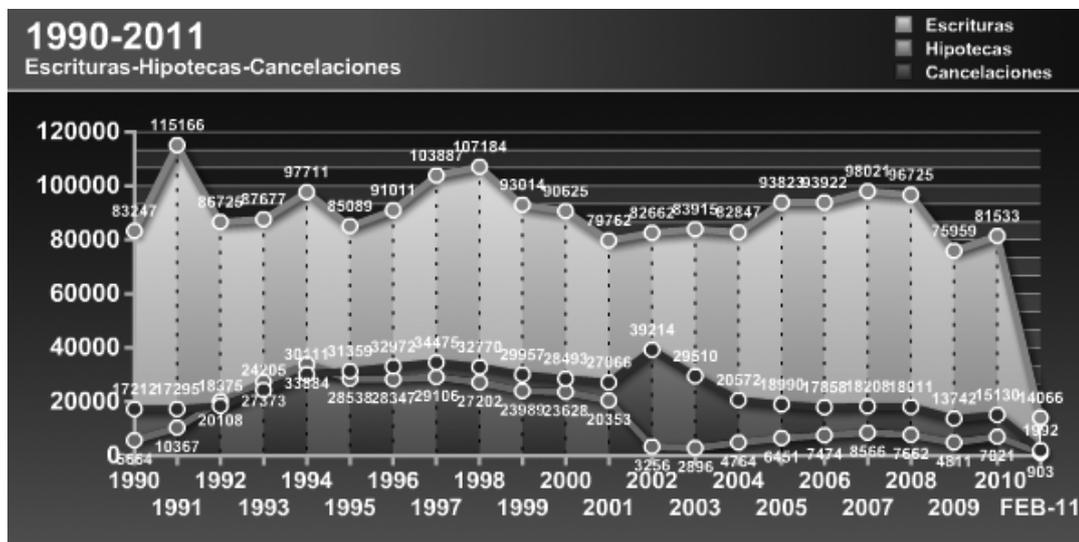
En el último año el 78,91% de los departamentos construidos tiene entre uno y dos ambientes y el 45,57% del total son monoambientes, según un relevamiento de Reporte Inmobiliario (2011) (gráfico 1.2.5). Aunque la mitad de la construcción total en la ciudad es de esta tipología de vivienda, la tendencia en la actualidad es que se vendan más departamentos de dos ambientes que de uno, como indica en la misma nota Manuel Mel, del departamento comercial de la inmobiliaria Raúl Mel Propiedades.



**Gráfico 1.2.5.** Viviendas nuevas en multiviviendas por cantidad de ambientes 2010.  
Fuente: Reporteinmobiliario.com

## 2.5 Cantidad de escrituras

Según estadísticas del Colegio de Escribanos la cantidad de escrituras de compraventa autorizadas por escribanos en la Ciudad de Buenos Aires en 2010 fue de 81,533, y el promedio de los últimos 10 años fue de 80.000 escrituras por año. Teniendo en cuenta que los datos del Censo 2010 indican que la cantidad de viviendas de la Ciudad es de 1.479.015, la cantidad de operaciones de compra-venta de departamentos representaron el 5,5% del stock total (tabla 1.2.2)



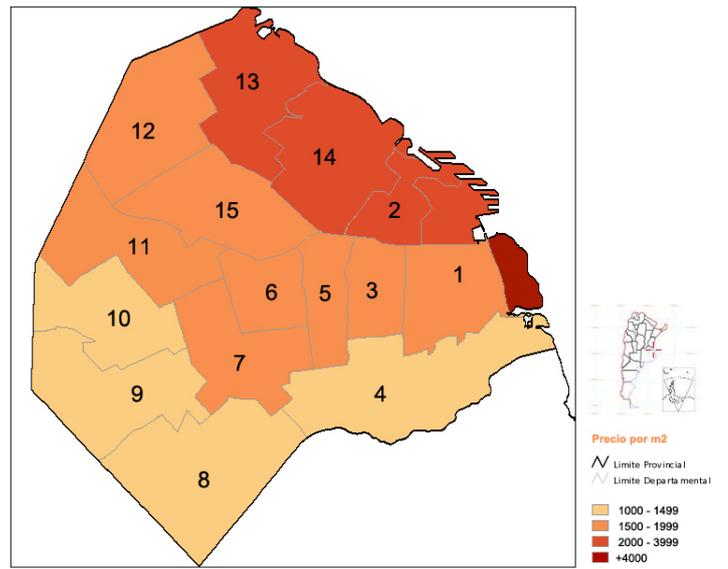
**Tabla 1.2.2** Cantidad de Escrituras-Hipotecas-Cancelaciones Fuente: Cámara Inmobiliaria Argentina en base a los datos del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires

## 2.6 Valores por metro cuadrado en barrios

Los precios de las propiedades se dividen en 4 grupos, tomando los valores publicados por la edición especial Real Estate de la revista Apertura (2010) según el relevamiento de los portales de internet Reporte Inmobiliario y zonaprop.com se pueden agrupar (gráfico 1.2.6 y tabla 1.2.3).

El primer grupo lo integra únicamente Puerto Madero. Debido a la exclusividad de los emprendimientos y el alto valor de la tierra, el promedio por metro cuadrado a fines del año 2010 eran de 4200 Dólares. El segundo grupo corresponde al corredor norte, Recoleta, Palermo donde el promedio es entre 2200 y 2850 Dólares el metro cuadrado.

El tercer grupo corresponde a barrios del corredor oeste y los intersticiales entre esta zona y el corredor norte, con precios que promedian los 1500 a 1950 Dólares. Y finalmente el último grupo corresponde a los barrios del Sur con precios que promedian los 1000 a 1500 Dólares por metro cuadrado.



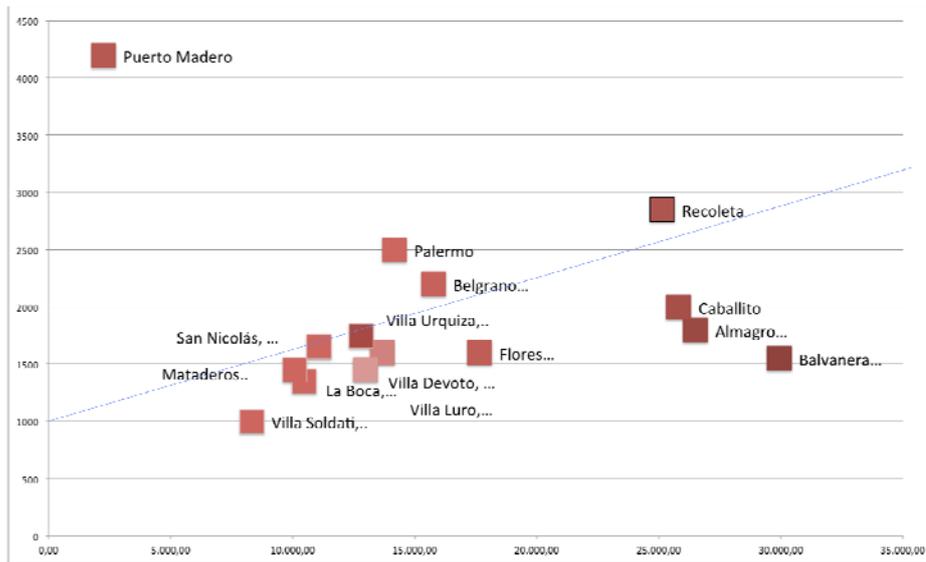
**Gráfico 1.2.6** Promedio de precios por m<sup>2</sup> de unidades a estrenar Fuente: Reporte Inmobiliario y Zonaprop.com



Comuna / Barrios	Precio Promedio
Comuna 1: Puerto Madero	4200 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 2: Recoleta	2850 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 14: Palermo	2500 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 13: Núñez, Belgrano y Colegiales.	2200 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 6: Caballito	1950 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 5: Almagro y Boedo	1800 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 12: Villa Pueyrredón, Villa Urquiza, Coghlan y Saavedra.	1750 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 15: V. Ortúzar, Chacarita, V. Crespo, Paternal, Agronomía y P. Chas.	1650 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 1: (excl P Madero y Retiro) S. Nicolás, Montserrat, S. Telmo y Constitución.	1650 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 7: Flores y Parque Chacabuco.	1600 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 11: Villa Devoto, Villa del Parque, Villa Santa Rita y Villa General Mitre.	1600 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 3: Balvanera y San Cristóbal	1550 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 4: La Boca, Barracas, Parque Patricios y Nueva Pompeya.	1450 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 10: Villa Luro, Vélez Sarsfield, Floresta, Montecastro, Villareal y Versalles.	1450 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 9: Parque Avellaneda, Mataderos y Liniers.	1350 USD/m <sup>2</sup>
Comuna 8: Villa Soldati, Villa Lugano y Villa Riachuelo.	1000 USD/m <sup>2</sup>

**Tabla 1.2.3** Promedio de precios por m<sup>2</sup> de unidades a estrenar Fuente: Reporte Inmobiliario y Zonaprop.com

Utilizando los datos de los precios por metro cuadrado y cruzándolo con los datos de densidad de ocupación por comuna del último censo podemos notar cierta linealidad entre la distribución de la población y el precio (gráfico 1.2.7). Al trazar una recta ficticia podemos ver la división entre los barrios donde predominan los habitantes pertenecientes al estrato social alto y alto-medio y los barrios donde predominan los habitantes del estrato medio. La excepción a la regla es el barrio de Puerto Madero.



**Gráfico 1.2.7** Promedio de precios por m2/ Habitantes/km2. Fuente: elaboración propia

## 2.7 Incidencia de los terrenos en el precio de venta

El costo de la tierra y su incidencia en el valor final del metro cuadrado vendible (tabla 1.2.4) es un factor fundamental que los desarrolladores tienen en cuenta para analizar la viabilidad de realizar el emprendimiento.

En los barrios más consolidados la participación porcentual del costo del terreno en el precio de venta por metro cuadrado construido vendible duplica y hasta llega a triplicar la de los barrios con menor desarrollo. Por este motivo, para que un proyecto sea exitoso el terreno deberá tener una correcta tasación que sea ajustada a su capacidad edificable según el Código de Planeamiento Urbano y el valor de venta posible del producto terminado.

	<b>min</b>	<b>max</b>	<b>promedio</b>
Almagro	220	650	<b>420</b>
Balvanera	190	470	<b>300</b>
Barracas	110	420	<b>260</b>
Barrio Norte	460	1350	<b>830</b>
Belgrano	620	1100	<b>960</b>
Boedo	120	480	<b>270</b>
Caballito	200	760	<b>460</b>
Coghland	400	550	<b>490</b>
Congreso	205	500	<b>410</b>
Constitución	190	220	<b>200</b>
Flores	160	600	<b>350</b>
Floresta	120	500	<b>300</b>
Paternal	220	370	<b>290</b>
Liniers	160	370	<b>250</b>
Mataderos	110	290	<b>210</b>
Nuñez	670	880	<b>800</b>
Palermo	470	1400	<b>850</b>
Pque Patricios	170	360	<b>250</b>
San Cristobal	170	490	<b>290</b>
Saavedra	130	440	<b>300</b>
San Telmo	280	550	<b>410</b>
Villa Crespo	220	900	<b>490</b>
Villa del Parque	210	730	<b>330</b>
Villa Pueyrredon	250	450	<b>320</b>
Villa Urquiza	270	760	<b>460</b>

**Tabla 1.2.4** Ciudad de Buenos Aires. Incidencia por metro cuadrado construible en U\$. Valores año 2010  
Fuente: Reporteinmobiliario.com



## 2.8 Superficie anual aprobada para construcción en metros cuadrados

Durante los últimos dos años el barrio de Palermo figura en el tope de la lista de de superficie aprobada para la construcción de metros cuadrados en la Ciudad. Los barrios del corredor norte representan el 24% de los nuevos metros aprobados (tabla 1.2.5).

Año 2010		Dif. % 2010/2009	Año 2009	
1	Palermo 152881	-23,91%	Palermo 200918	
2	Villa Urquiza 115508	-17,44%	Villa Urquiza 139903	
3	Caballito 98334	-12,92%	Caballito 112929	
4	Belgrano 68390	16,94%	Retiro 89733	
5	Flores 58770	-1,44%	Puerto Madero 69784	
6	Montserrat 56933	73,40%	Balvanera 65758	
7	Saavedra 45235	-1,94%	V. Pueyrredón 65059	
8	Balvanera 43097	-34,46%	Recoleta 60274	
9	V. Pueyrredón 37832	-41,85%	Almagro 60170	
10	Almagro 37270	-38,06%	Flores 59630	
11	Núñez 33738	-32,96%	Belgrano 58482	
12	San Nicolás 33096	246,23%	Villa Soldati 56318	
13	Villa Crespo 32709	-18,31%	Núñez 50326	
14	Villa Devoto 32666	-13,04%	Saavedra 46131	
15	Retiro 31060	-65,39%	V. del Parque 45118	
16	V. del Parque 30646	-32,08%	San Telmo 40428	
17	P. Chacabuco 28952	-47,79%	Villa Crespo 40038	
18	Recoleta 28946	-51,98%	Villa Devoto 37565	
19	Colegiales 28750	-4,49%	Chacarita 34547	
20	Monte Castro 27021	92,81%	Montserrat 32833	
21	Floresta 24173	-20,53%	Floresta 30416	
22	Mataderos 22475	-14,20%	Colegiales 30101	
23	Villa Luro 21708	40,50%	Mataderos 26194	
24	Liniers 19487	4,89%	P. Chacabuco 21005	
25	Villa Santa Rita 18056	12,28%	San Cristóbal 20808	
26	Versalles 16041	423,02%	Liniers 18578	
27	San Cristóbal 15142	-27,23%	Constitución 17314	
28	San Telmo 13319	-67,06%	Villa Ortúzar 16508	
29	Villa Gral Mitre 13092	5,25%	Agromomía 16330	
30	Boedo 11827	-1,33%	Villa Santa Rita 16081	
31	Villa Ortúzar 11512	-30,26%	Villa Luro 15451	
32	Barracas 11310	-10,08%	Paternal 15395	
33	P. Patricios 10966	-26,00%	P. Patricios 14819	
34	Coghlan 10850	4,31%	Parque Chas 14062	
35	Chacarita 9799	-71,64%	Monte Castro 14014	
36	Parque Chas 7534	-46,42%	P. Avellaneda 13097	
37	Paternal 6740	-56,22%	Barracas 12578	
38	Vélez Sársfield 5265	-54,38%	Villa Lugano 12458	
39	Villa Real 4437	36,15%	Villa Gral Mitre 12439	
40	Villa Lugano 4381	-64,83%	Boedo 11987	
41	Villa Riachuelo 3878	-16,98%	Vélez Sársfield 11541	
42	Nva. Pompeya 3478	-58,72%	Coghlan 10402	
43	P. Avellaneda 2649	-79,77%	San Nicolás 9559	
44	Constitución 2640	-84,75%	Nva. Pompeya 8425	
45	Agromomía 2628	-83,91%	Boca 5149	
46	Villa Soldati 671	-98,81%	Villa Riachuelo 4671	
47	Boca 461	-91,05%	Villa Real 3259	
48	Puerto Madero 0	-100,00%	Versalles 3067	
<b>TOTAL AÑO 2010</b>	<b>1296353</b>		<b>TOTAL AÑO 2009</b>	<b>1771652</b>

Tabla 1.2.5 Superficie anual aprobada para construcción en M2 Fuente: Reporteinmobiliario.com

## 2.9 Corredor Norte

Dado los puntos estudiados anteriormente, donde existe la dificultad de acceso al crédito y además la proporción de incidencia del valor de la cuota sobre el sueldo resulta en aproximadamente dos salarios promedio de la población para adquirir un metro cuadrado, considero es interesante como objeto de estudio el el corredor norte dado que cuenta con la mayor densidad de habitantes por km<sup>2</sup> de la ciudad (gráfico 1.2.2) con la mayor proporción de hogares de estrato social-económico alto (gráfico 1.2.3), el grupo más propenso a poder pagar un mayor precio por metro cuadrado.

## 2.10 Puerto Madero

Puerto Madero ha tenido una urbanización casi constante desde el desarrollo de su *Master Plan*, interrumpido por un breve período durante la crisis económica y política del año 2001. Los datos del *Atlas de Indicadores de desarrollo urbano de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires* indican que la construcción de uso residencial representa el 97,5% de los metros totales construidos y la totalidad de las viviendas son de tipo suntuosa. Posee el precio promedio más alto por metro cuadrado. Sin embargo la tasa de ocupación respecto a los metros edificados es muy baja. Según los datos provisionales del censo 2010, la población es de 4.720 personas cuando hay capacidad para 16.800, representando sólo un 28% del total (Smith, 2011).

Federico Andreotti, socio gerente de Tizado Propiedades expresa que *“En Puerto Madero vive gente que le ha ido muy bien en los últimos tiempos y que ve al barrio como un lugar seguro, es gente muy próspera. En cambio, no se ven familias con hijos chicos porque acá no hay departamentos enormes para ellos y además no entran colectivos y no hay colegio”* (Smith, 2011).

### 2.11 Marco constructivo y legal

En la Ciudad de Buenos Aires los proyectos de arquitectura se encuentran regulados por el Código de Planeamiento Urbano y el Código de la edificación de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

El código de Planeamiento Urbano fue sancionado originalmente en el año 1977 como una ordenanza municipal y hoy se ha convertido en la Ley 449 Código de Planeamiento Urbano. Regula los asuntos que se relacionan directa o indirectamente con el uso del suelo, de los edificios, el espacio público, la localización de las actividades, la subdivisión y englobamiento de parcelas, los volúmenes edificables, el FOT (factor de ocupación total que determina la cantidad máxima de metros cuadrados que se pueden construir), el FOS (factor de ocupación del suelo que determina el porcentaje que se puede ocupar del terreno), el tejido urbano y los aspectos que tengan relación con el ordenamiento urbanístico del territorio de la Ciudad. Divide a la ciudad en zonas designadas, en primer término por una letra mayúscula que expresa la característica dominante del distrito según los usos permitidos. (C: significa un distrito Central; R: Residencial; E: de equipamiento, etc) y un número cardinal que se coloca a continuación y determina los usos compatibles permitidos en el distrito o por la intensidad de los mismos.

El Código de la edificación de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires establece las reglas de la construcción y rige entre sus contenidos los requisitos básicos que deben cumplir las edificaciones, la habitabilidad de los espacios, sus usos y dimensiones mínimas, entrada de luz y ventilaciones y las exigencias referidas al resguardo de la seguridad estructural y a la funcionalidad.



### Conclusiones del capítulo

Las características de la oferta edilicia son el resultado de la suma de los múltiples actores que intervienen en el mercado y su poder relativo de influencia en el mismo:

- El gobierno de la Ciudad de Buenos Aires regula el marco legal, a través de sus reglamentaciones establece cuánto se puede construir en cada terreno y qué características deberán tener obligatoriamente los edificios y departamentos y cuáles no son necesarias.
- El gobierno Nacional, a través de sus políticas económicas y monetarias (pueden generar confianza / desconfianza para invertir en este sector y no en otros activos) y regula la manera en que se financian los emprendimientos (por ejemplo, través la creación de la figura del fideicomiso) que determinan la forma en que se generan y ejecutan los negocios.
- Los inversores, que buscan obtener la máxima rentabilidad de su dinero, ajustados al marco legal, a sus limitaciones económicas y su conocimiento de oportunidades en el mercado.
- Los arquitectos, que a partir de la necesidad de trabajar de su profesión, generan proyectos teniendo en muchos casos escaso conocimiento del negocio debido a que su educación fue centrada en el diseño y no en las finanzas.
- Los desarrollistas, que buscan el éxito de su parte en el negocio y pueden a su vez buscar reducir la calidad constructiva con el objetivo de obtener el máximo beneficio a través de la reducción de costos y optimización de los metros cuadrados vendibles.
- Los compradores finales, que poseen limitaciones en cuanto al ahorro y al acceso al crédito hipotecario; y a su vez buscan departamentos en determinadas zonas aumentando en ellas su atraktividad y el precio de venta por metro cuadrado.
- Los dueños de las tierras, que según cuántos metros cuadrados se puede construir en ellas y si están ubicadas en zonas de alta demanda y escasez de lotes edificables, establecen los precios de venta y determinan la incidencia de este valor en la construcción.

## CAPÍTULO 3

### Aspectos culturales y sociales de la población

Los atributos y las características en los departamentos que busca la población para vivir dependen de las necesidades fisiológicas del ser humano, de los factores culturales de la sociedad en la que habitan y de las limitaciones que cada individuo posee que afectan en forma directa los comportamientos y las actividades que realizan. La antropología es la ciencia social que estudia al ser humano de forma integral produciendo conocimiento del ser como parte de una sociedad.

Pablo Soriano, autor del libro “Historia del habitar” (2004) define *habitar* como “(...) *acondicionar un entorno para poder instalarse, en el que todos los objetos creados por el hombre sirvan a los propósitos consensuados*”.

Agrega que “(...) *el habitar es un modo de ser ideológico que traduce una imagen del mundo, la habitabilidad depende de ese concepto. La imagen del mundo siempre es una interpretación de la realidad, construida por el cerebro y materializada por las manos.*”

La subjetividad aquí juega un rol esencial, ya que a través de esta el ser humano modifica el *ambiente natural*, transformándolo en un *entorno artificial*, un lugar amigable.

“(...) *Diferente de lo natural, la mediación artificial se manifiesta como materialización (exteriorización objetivada)*” y como *apropiación o mentalización (interiorización)*”.

Marc Auge, antropólogo francés, en el libro “*Los No Lugares: Espacios del anonimato*” (1993) introduce el término *no lugar* y lo define como “*espacios de la sobremodernidad y el anonimato (...) que se contraponen al concepto de lugar de las culturas basadas en una tradición etnológica localizada en el tiempo y en el espacio, radicadas en la identidad de cultura y lugar, en la noción de permanencia y unidad*”.



Por contraposición la vivienda es *EL lugar*. Es donde la familia establece su vida, sus proyectos y sus relaciones. Refleja al individuo quien se apropia de ella, haciendo cada lugar un espacio único. De esta forma la casa toma vida, mutando junto al individuo y sus estados de ánimo, intereses, actividades, etc.

Abraham Maslow, psicólogo estadounidense conocido como uno de los fundadores de la psicología humanista, corriente que postula la existencia de la tendencia básica de los individuos hacia la salud mental, publicó un trabajo: "*Una teoría sobre la motivación humana*" (1943) donde expresa una jerarquización de las necesidades de las personas describiéndolas como una pirámide de cinco niveles: necesidades básicas, seguridad, social / afiliación, reconocimiento, autorrealización.

A medida que se satisfacen las necesidades inferiores, se generan nuevas hasta llegar a niveles superiores, siendo la autorrealización la correspondiente al nivel más elevado donde el ser humano desarrolla todo su potencial.

Esta teoría fue criticada con el pasar del tiempo por muchos autores (Max-Neef, 1994, Ekins, 1992), que rechazan la noción de la existencia de necesidades, si no más bien lo que existe son *deseos*, y lo demuestran a partir de que muchas veces los hombres son capaces de sacrificar algunas *necesidades* de los niveles inferiores para satisfacer otras que se encuentran en niveles superiores (por ejemplo resignar salud o seguridad por riqueza)

Sin embargo, la pirámide puede ayudar a definir algunas de las características que debe poseer una vivienda y que sus funciones satisfagan las *necesidades* humanas para tratar de entender muchos de los motivos que pueden llevar al consumidor a *desear* optar por decidir comprar una vivienda en vez de otra.

Dentro del nivel de las necesidades básicas, afecta la *respiración* la calidad del aire del lugar; la *alimentación* al espacio disponible para consumir, preparar e ingerir los alimentos; la *higiene* con la pulcritud del lugar y la calidad constructiva, ser un ambiente no tóxico; la *homeostasis* con los sistemas de calefacción de luminación natural; al descanso se le debe sumar las condiciones acústicas; y el *sexo*, con la privacidad de los espacios.

El nivel de *seguridad* se relaciona con la ubicación del edificio tanto en el barrio como la calle sean percibidos como seguros, zonas iluminadas o muy transitadas y el refuerzo de poseer guardia en el acceso al edificio. Desde el punto de vista constructivo/estructural el edificio debe aparentar poseer una estructura firme, que esté bien asentado sobre la tierra, construido con materiales durables. Que no se va a caer.

Para el nivel *social*, poseer de espacios de encuentro donde se pueda recibir gente, como salas de estar o SUM para realizar eventos de gran concurrencia y para *afiliación* la ubicación del inmueble, su diseño, tamaño de los departamentos, Marca, entre otras como forma de auto selección de sus habitantes.

El *reconocimiento* o la *denotación de éxito* puede manifestarse a través el barrio, la exclusividad del emprendimiento, la cantidad y tamaño de los espacios y la altura relativa donde se ubica el departamento en el edificio y en la ciudad.

Finalmente, la *autorrealización* depende de cada ser humano, el lugar debe poseer los espacios para desarrollar en plenitud el potencial del individuo y poseer los atributos y características más acordes a cada nivel de cada deseo.

Michael Jensen, profesor de la Escuela de Negocios de Harvard, realizó un estudio sobre el comportamiento humano que publicó en el trabajo "La naturaleza del hombre" *The nature of man*, (1994) donde introduce el modelo modelo maximizador con iniciativa evaluativo REMM (por sus siglas en inglés de *Resourceful, Evaluative, Maximizing Model*). Posee tres postulados, el primero de ellos es *que todos los individuos son evaluadores*: se interesan por casi todo: conocimiento, independencia, el medioambiente, honor, relaciones



interpersonales, aprobación, etc.; están dispuestos a realizar concesiones y sustituciones, resignar un poco de un bien particular por una cantidad abundante de otro; el valor que cada ser humano le asigna a cada bien es relativo y disminuye a medida que posee más de él sobre otros bienes. El segundo postulado es que *todos los deseos son ilimitados y los deseos son siempre insaciados*. El tercer postulado es que *cada individuo es un maximizador*, estando restringido por múltiples limitaciones: riqueza, tiempo, las leyes físicas de la naturaleza, como así también su conocimiento, siempre busca la oportunidad donde pueda elegir la mejor opción que le permita disfrutar el máximo nivel de valor posible.

En el momento de elección de la vivienda, según sus limitaciones, cada individuo estará dispuesto a realizar las concesiones necesarias de manera tal de obtener el mayor grado de satisfacción en cuanto a sus deseos y necesidades.

Dados las siguientes limitaciones: las condiciones del comprador para acceder a una vivienda (riqueza, ahorros, capacidad de acceder a un préstamo); y el espacio mínimo habitable que necesita para poder vivir (espacios, ambientes, tamaño de ellos) que surgen de sus necesidades y costumbres sociales, el usuario buscará el lugar óptimo para vivir que maximice dicha función.

### **Conclusión del capítulo**

Según lo expuesto en este capítulo podemos concluir que las características y atributos que busca la población dependen tanto de las necesidades fisiológicas del ser humano como de su cultura y la sociedad en la que habita, en este caso definidas en el capítulo 1.

La demanda se ve afectada a su vez por la oferta inmobiliaria en el mercado, que a través de los actores enumerados en el segundo capítulo determinan qué se desarrolla en el área de estudio.

En la segunda parte de este trabajo averiguaremos cuáles son estas características y atributos y si se están desarrollando emprendimientos que los posean de manera de responder el interrogante de esta investigación.



## PARTE 2

### DESARROLLO EMPÍRICO

En esta parte de la investigación se determinarán las características y atributos que busca la población a través de un estudio cualitativo. Se relevará luego la oferta de los actuales emprendimientos examinando si cumplen con estos requisitos de manera de responder si la oferta de nuevos edificios de departamentos corresponde con lo que la gente quiere cuando busca una vivienda.

La investigación será explicativa y no experimental, debido a que nos limitaremos a observar los resultados del estudio y compararlos con la oferta actual.

## CAPÍTULO 5

### Análisis de la demanda

Con el objetivo de determinar cuáles son las características y atributos que busca la población a la hora de comprar un departamento se realizó un estudio cualitativo. La población elegida son los habitantes del corredor norte de la Ciudad de Buenos Aires, el área comprendida por los barrios de Recoleta, Palermo, Belgrano, Colegiales y Nuñez dado que es el área que cuenta con la mayor densidad de habitantes por km<sup>2</sup> de la ciudad con la mayor proporción de hogares de estrato social-económico alto, el grupo más propenso a poder pagar un mayor precio por metro cuadrado.

El tamaño de la población según los datos del último censo es de 612.237 personas.

Como Instrumento de recolección de datos se realizó una encuesta de una duración aproximada de 5 minutos que se distribuyó en Internet a través de la herramienta *FORM* de *Google Docs*. De manera de conseguir un nivel de confianza del 99% (valor crítico 2,58) con un margen de error del 10%, se determinó el tamaño óptimo de la muestra en 167 individuos.

El trabajo de campo se realizó entre el 9 de enero y 10 de abril de 2011.

## Cuestionario

Los participantes debieron responder una serie de preguntas divididas en cinco categorías.

### 1) Datos generales

Los encuestados tuvieron que indicar su sexo, fecha de nacimiento, el barrio en que viven, si se han mudado recientemente o planean hacerlo en los próximos 2 años, el barrio en que buscan vivir, la cantidad de personas que vivirán en el departamento y la cantidad de ambientes que deberá tener el departamento.

### 2) Importancia de los atributos y características del edificio y departamento

Se pidió a cada individuo que indique su nivel de acuerdo / desacuerdo según una escala de tipo Likert. Las opciones respecto a la importancia de cada afirmación fue: Nada importante / Algo importante / Importante / Muy importante / Fundamental

2.1 Ubicación y entorno: en calle, avenida y boulevard, proximidad a plazas, paradas de colectivos/ subte/ tren, centros comerciales, escuelas, clubes.

2.2 Características del edificio: ser a estrenar, ser una torre de perímetro libre, ser un emprendimiento que denote exclusividad, poseer un amplio hall de entrada, ser apto profesional, permitir animales domésticos, palier privado.

2.3 Amenities del edificio: Salón de usos múltiples, parrilla / quincho, pileta, jacuzzi, sauna, gimnasio, micro cine, sala de lavado.

2.4 Servicios del edificio: Seguridad 24 hs, entrenador personal, médico de guardia, guardería infantil, servicio de mucamas .

2.5 Ambientes y espacios propios del departamento: un amplio living, amplios dormitorios, habitación en suite, vestidor, doble acceso/ circulación interna, cocina integrada al living,



cocina independiente, amplia cocina, dependencia de servicio, Biblioteca/ estudio, lavadero, balcón, cochera, cochera techada, más de una cochera, baulera.

2.6 Atributos, características y terminaciones del departamento: orientación norte, vista al río, vista a un parque, iluminación natural, ventanas de doble vidrio, caldera individual, persianas en el living, persianas en los dormitorios, pisos de madera en living, pisos de madera en dormitorios, piso parquet, paredes de placas de yeso (tipo durlock), paredes de ladrillo, aislación acústica adicional, terminaciones de placard, terminaciones en el baño, porcellanato en baños, grifería Premium en baños, hidromasaje, mesada de granito en cocina, isla en la cocina, anafes/ horno eléctrico, espacio para lavavajillas.

### 3) Flexibilidad:

Los participantes debieron elegir si prefieren comprar un departamento que se entregue con todas las terminaciones incluidas en el desarrollo, que el usuario pueda seleccionar una opción entre un menú de dos o tres alternativas o que el departamento se entregue sin terminaciones y comprador se haga cargo de ellas.

### 4) Prioridades:

Los encuestados debieron escribir las 5 características que más importancia le asignan a la hora de elegir el departamento, pudiendo elegir entre las mencionadas anteriormente o ingresar otras que no figuren.

### 5) Comentarios Finales:

Finalmente y en forma opcional tuvieron al oportunidad de agregar algún comentario/ o sugerencia que vieran conveniente.



### Procesamiento de datos

Los datos fueron volcados a una hoja de cálculos y se procesaron utilizando el programa estadístico SPSS 19.

Dado que la encuesta estaba abierta a cualquier persona que deseara participar, se excluyeron de los resultados los encuestados que no pertenecían a la población elegida. La cantidad final de participantes que cumplieron los requisitos según el criterio elegido fue de 171 individuos.

Para ponderar las respuestas según importancia lo primero que se procesó fueron las prioridades que enunciaron los encuestados. Se agruparon sus preferencias en cuatro grandes grupos que determinan el valor final de la vivienda:

1. Ubicación (incidencia del valor del terreno)
2. Función de los espacios propios del departamento y tamaño de los mismos (cantidad metros cuadrados)
3. Atributos y terminaciones (mayor valor por metro)
4. Espacios comunes y servicios del edificio (mayor valor final y costo de mantenimiento del edificio).

Dentro de cada grupo se separó a los que tienen un mayor peso.

Respecto a la importancia de los atributos y características del edificio y departamento se calculó la mediana y la moda de cada ítem. La dispersión se calculó por medio del intervalo entre cuartiles.



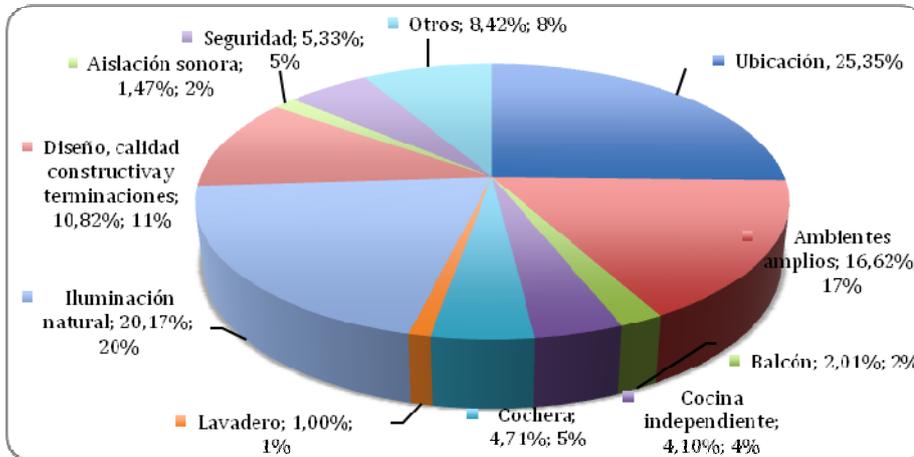
Se calculó el porcentaje de usuarios que prefiere la compra de departamentos con todas las terminaciones determinadas e incluidas, que el usuario pueda elegir entre un menú o que se haga cargo de ellas.

### **Análisis de resultados**

Cuando a los participantes se les pidió ingresar sus prioridades, las características que mayor número de menciones tuvo, ponderada por su ubicación en la lista fue la siguiente:

1. La ubicación (25,35%)
2. Abundante iluminación natural (20,17%).
3. Amplitud general de los ambientes (16,62%).
4. El diseño, la calidad constructiva y las terminaciones (10,82%).
5. La seguridad (5,33%).
6. Cochera (4,71%)
7. Cocina independiente (4,10%)
8. Balcón (2,01%)
9. Aislación sonora (1,47%)
10. Lavadero (1%).

El resto de los atributos mencionados no obtuvo suficientes menciones totales para alcanzar más del 1% (gráfico 2.1.1)



**Gráfico 2.1.1.** Prioridades a la hora de elegir comprar un departamento.  
Fuente: Elaboración propia

## 1. UBICACION

Quando hablamos de ubicación, el factor más importante que consideran los encuestados es el barrio. La mayoría de ellos buscarán una vivienda en el mismo lugar que habitan (tabla 2.1.1) .

¿En qué barrio vive actualmente?	¿En qué barrio busca vivir?								Total
	Recoleta	Barrio Norte	Palermo	Belgrano	Nuñez	Otro barrio Bs As	G.B.A. Zona Norte	Otro	
Recoleta	64.3%		21.4%	7.1%	7.1%				100.0%
Barrio Norte		72.7%	9.1%	18.2%					100.0%
Palermo	3.1%		84.4%	3.1%		9.4%			100.0%
Belgrano			17.9%	60.7%	7.1%	7.1%	3.6%	3.6%	100.0%
Nuñez			11.1%	11.1%	44.4%	11.1%	22.2%		100.0%
G.B.A. Zona Norte						8.3%	91.7%		100.0%
Otro	9.4%	7.5%	34.9%	20.8%	6.6%	6.6%	13.2%	.9%	100.0%

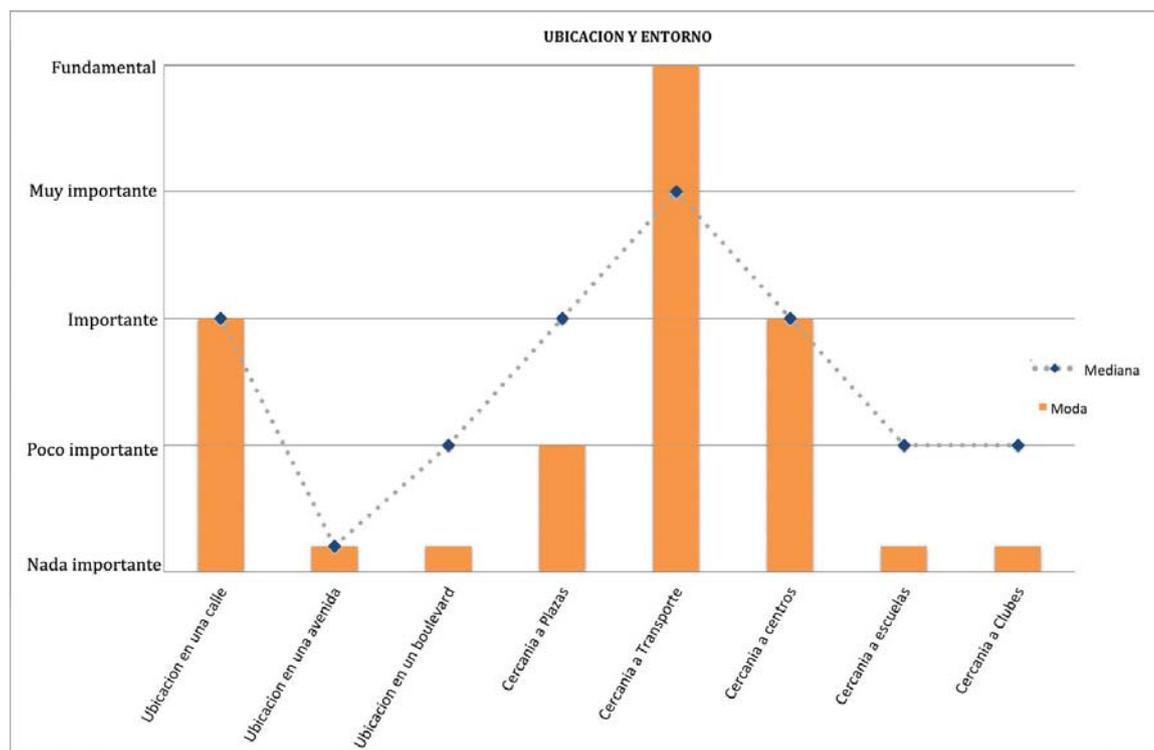
**Tabla 2.1.1.** Barrios en donde busca vivir la muestra, en base al barrio en el que vive habitualmente. Fuente: elaboración propia

Este factor puede deberse a la fuerte identidad que relaciona a cada individuo con su barrio, la familiaridad que éste representa junto a los hábitos y costumbres, además del estatus social que el lugar puede significar.

Sólo un muy pequeño grupo dentro de los encuestados desean mudarse de barrio, y la mayoría de ellos dentro del mismo corredor norte.

### Calle / Avenida / *Boulevard*/ Cercanías

Los encuestados tienden a darle mucha importancia a que la ubicación del edificio sea en calles de la ciudad, tratando de evitar las avenidas. Se muestra indiferencia frente a la ubicación en *boulevards*, pese a poseer características urbanísticas que los hacen generalmente más bellos que las calles y avenidas.



**Gráfico 2.1.2:** Ubicación y entorno. Fuente: elaboración propia



Respecto a las cercanías, los encuestados valoran como fundamental la ubicación próxima a accesos a medios de transporte (paradas de líneas de colectivo, estaciones de subte y tren). La proximidad a centros comerciales es un factor importante. No demuestran ser un hecho determinante la proximidad a escuelas y clubes, aún en grupos familiares donde viven 3 o 4 personas, grupos que en su mayoría poseen integrantes en edad de escolaridad.

Los usuarios parecen capaces de ir sacrificando metros cuadrados hasta la cantidad mínima necesaria para poder habitar hasta acceder a la ubicación en la que desea vivir.

Si no logra llegar a este objetivo, se irán alejando de la ubicación deseada hacia lugares periféricos (efecto “derrame”) o hacia algún otro lugar que considere estratégico (por ejemplo: accesibilidad a medios de transporte).

Si el comprador logra cumplir las condiciones de ubicación / espacio habitable mínimo, irá agregando metros cuadrados, que se repartirán entre mayores comodidades (cochera, lavadero, cocina independiente) y espacios más amplios (dormitorios, living, cocina) y cualidades constructivas del edificio y departamento (cantidad de luz que ingresan a los ambientes, terminaciones, *amenities*, servicios, estatus, Marca) que generan un mayor valor por metro.

## 2. CARACTERÍSTICAS DEL EDIFICIO

De las prioridades mencionadas entre los encuestados la calidad constructiva del edificio es una característica que se le da sumo valor, sin embargo los participantes no le dan mucha importancia a que el edificio sea nuevo, denote exclusividad, posea un amplio hall de entrada o palieres privados de acceso a las unidades.

Tampoco son factores importantes que sea apto profesional o permita tener animales domésticos.

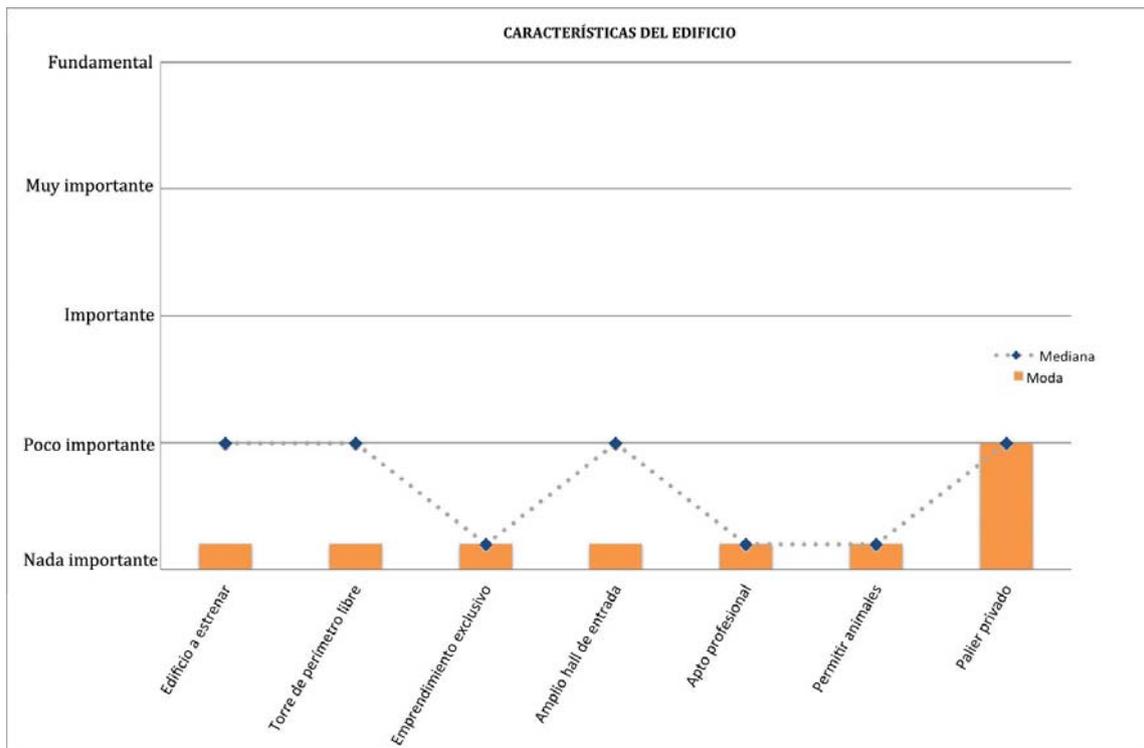


Gráfico 2.1.3: Características del edificio. Fuente: elaboración propia

### 3. AMENITIES

La mayoría de los encuestados tiende a restar importancia a los *amenities*, ya sea por considerarlos innecesarios o agregar un costo al mantenimiento del edificio.

Los únicos *amenities* que generan opiniones mixtas, pero en ningún caso de ven como fundamentales, son la pileta y parrilla/ quincho.

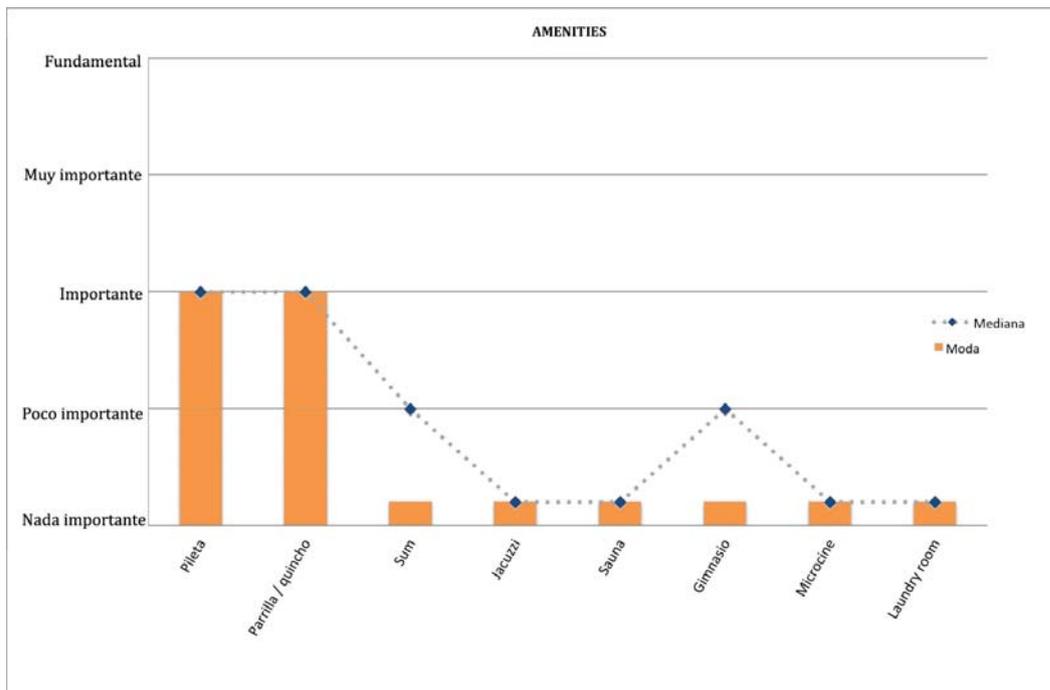


Gráfico 2.1.4: Amenities. Fuente: elaboración propia

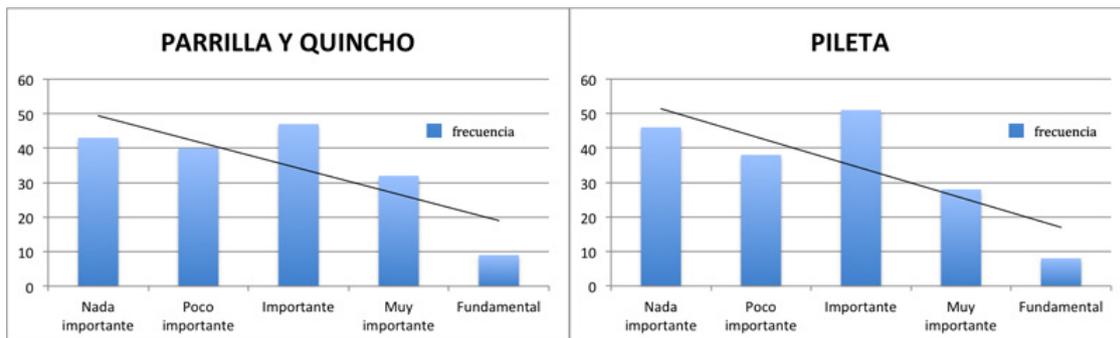


Gráfico 2.1.5 y 2.1.6: Características del edificio: parrilla y quincho y pileta. Fuente: elaboración propia

#### 4. SERVICIOS

##### Seguridad

Dados los resultados de la encuesta, se puede inferir que los individuos no están satisfechos con la seguridad en la ciudad ya que consideran muy importante tener el servicio 24 horas en el edificio.

Resto de los servicios

Los demás servicios mencionados, que pueden ayudar a posicionar los nuevos emprendimientos dentro de un determinado grupo (por ejemplo guardería infantil para grupos de familias de jóvenes profesionales, médico de guardia para personas mayores), son vistos como innecesarios.

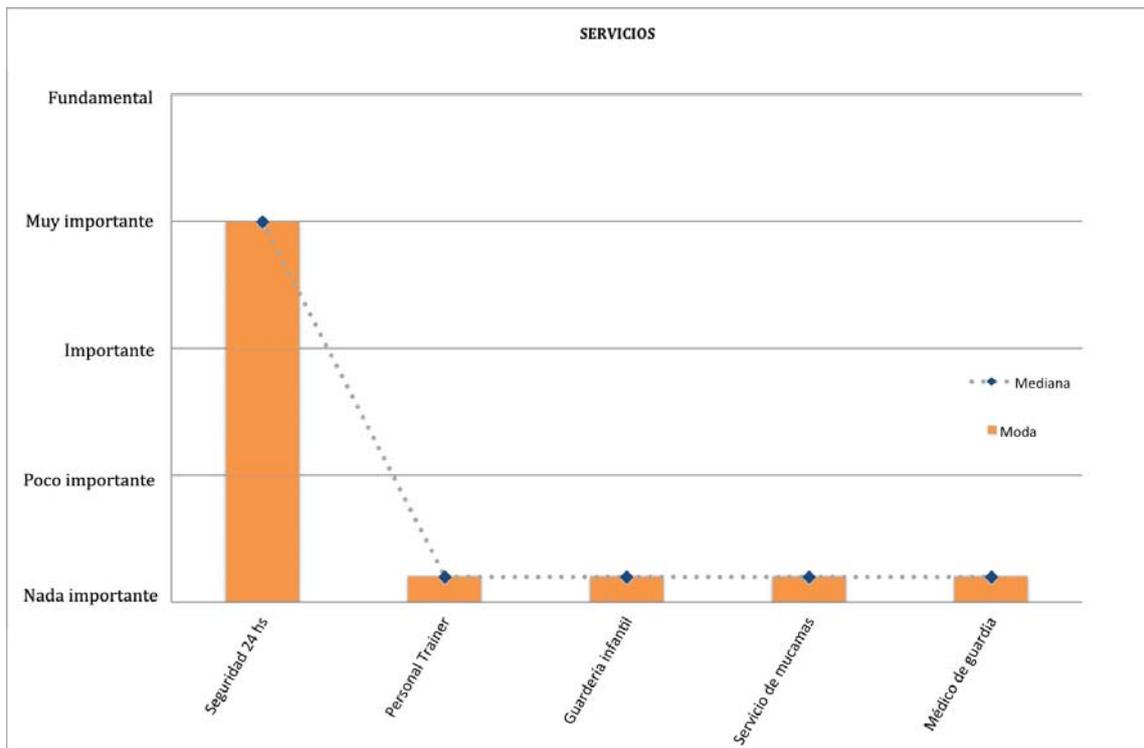


Gráfico 2.1.7: Servicios. Fuente: elaboración propia

## 5. AMBIENTES Y ESPACIOS PROPIOS DEL DEPARTAMENTO

Cantidad de ambientes

La cantidad de ambientes que tendrá el departamento varía según la cantidad de personas que habitará en el departamento en un primer momento, la proyección de cuánto



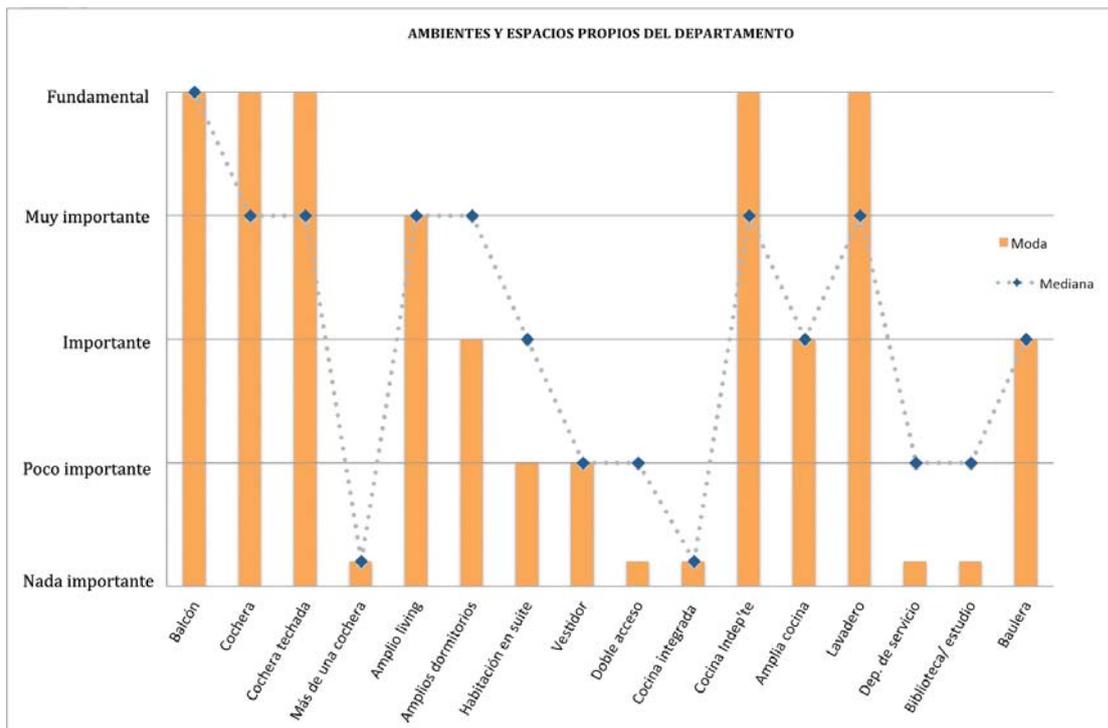
tiempo vivirán allí y cómo se modificará el grupo familiar durante dicho período y la cantidad de ambientes que necesitan para vivir.

Cuando los individuos viven solos, la mayoría buscan departamentos de dos ambientes (living y un dormitorio), al convivir dos personas buscan departamentos de tres ambientes (living y dos dormitorios), los grupos familiares de 3 y 4 personas buscan viviendas de 4 ambientes (living y tres dormitorios) y los grupos familiares donde viven 5 personas buscan en su mayoría departamentos de 5 ambientes. Los monoambiente son sólo buscados por una minoría de individuos que viven solos.

		Grupo Familiar / Ambientes					Total
		¿Cuántos ambientes deberá tener el departamento?					
		1	2	3	4	5	
¿Cuántas personas vivirán en el departamento?	1	18.2%	39.4%	30.3%	12.1%		100.0%
	2		18.2%	52.3%	25.0%	4.5%	100.0%
	3			23.1%	61.5%	15.4%	100.0%
	4				83.3%	16.7%	100.0%
	5				25.0%	75.0%	100.0%
Total		5.7%	19.8%	34.0%	32.1%	8.5%	100.0%

**Tabla 2.1.2:** Cantidad de ambientes por grupo familiar. Fuente: elaboración propia

Dada la cantidad de personas que van a vivir en el departamento y una vez cubierto el espacio mínimo necesario para habitar en él, se evidencia que los individuos buscarán espacios adicionales que le brinden mayor comodidad.



**Gráfico 2.1.8:** Ambientes y espacios propios del edificio. Fuente: elaboración propia

### Balcón

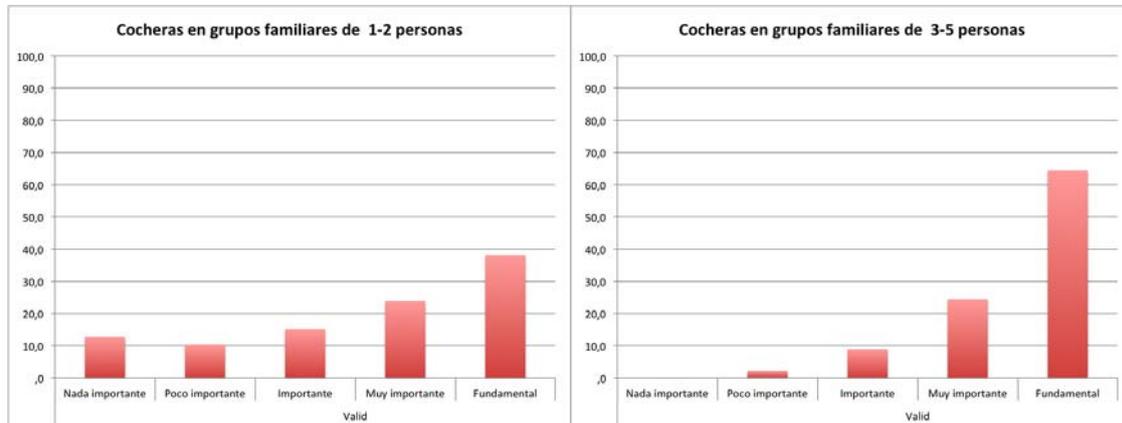
El balcón es un espacio que se considera fundamental a la hora de elegir. Si bien generalmente se los ve deshabitados al recorrer las calles de la ciudad y observarlos, se puede inferir que la búsqueda por tenerlo se deba a la necesidad de los habitantes en la ciudad de poseer un espacio propio que sirva de nexo directo con el exterior.

### Cochera

Pese a la opción de estacionar en la calle, en edificios de estacionamiento o simplemente no tener auto, los encuestados consideran la disponibilidad de cochera en el mismo edificio como un factor fundamental, y parecieran estar dispuestos a pagar el precio por este espacio que en algunos casos pueden llegar a costar el 80% de un departamento monoambiente (ver precios en anexo 2)



Este factor es visto necesario especialmente dentro del grupo de familias de 3 o más integrantes donde se registra la mayor moda dentro de todas las opciones del cuestionario.



**Gráfico 2.1.9 y 2.1.10:** Cocheras en grupos familiares de 1-2 personas y 3-5 personas. Fuente: elaboración propia

Se observa que la necesidad no es sólo de guardar el vehículo, sino además de protegerlo de las impericias del clima. Los encuestados consideran fundamental que la cochera sea techada.

La disponibilidad de un segundo espacio de guardado para otro automóvil aún no parece ser importante.

### Lavadero

Según los resultados de la encuesta, poseer un espacio separado para lavar y secar la ropa es considerado muy importante y la opción de verlo como fundamental ha sido el valor más elegido por los individuos.

### Cocina independiente

La cocina independiente es el factor menos deseado por los participantes pudiendo afectar la decisión de compra en forma negativa. La cocina como ambiente independiente es un factor muy importante según los encuestados.



Amplitud del comedor, dormitorio, cocina, baulera

La amplitud del living comedor es vista como factor muy importante, seguido por los dormitorios y la cocina.

El baño en suite es considerado importante y también la opción de un vestidor, sin embargo de los dos espacios, el baño posee una mayor moda.

La baulera es vista como factor importante.

Dependencia de servicio, estudio biblioteca

Estos espacios son vistos como poco importantes. La dependencia de servicio, que en otras épocas era ofrecida como estándar en los departamentos, debido a los cambios de hábitos de los individuos, hoy no es tan buscada.

## **6. ATRIBUTOS, CARACTERÍSTICAS Y TERMINACIONES DEL DEPARTAMENTO**

Iluminación natural

El atributo fundamental que debe poseer el departamento según los encuestados es el de la iluminación natural que ingresa al departamento. Esto se logra a través de la orientación de los espacios (el norte siempre es mejor en el hemisferio sur), el tamaño de las ventanas y las no interferencias que tenga el espacio exterior.

Persianas

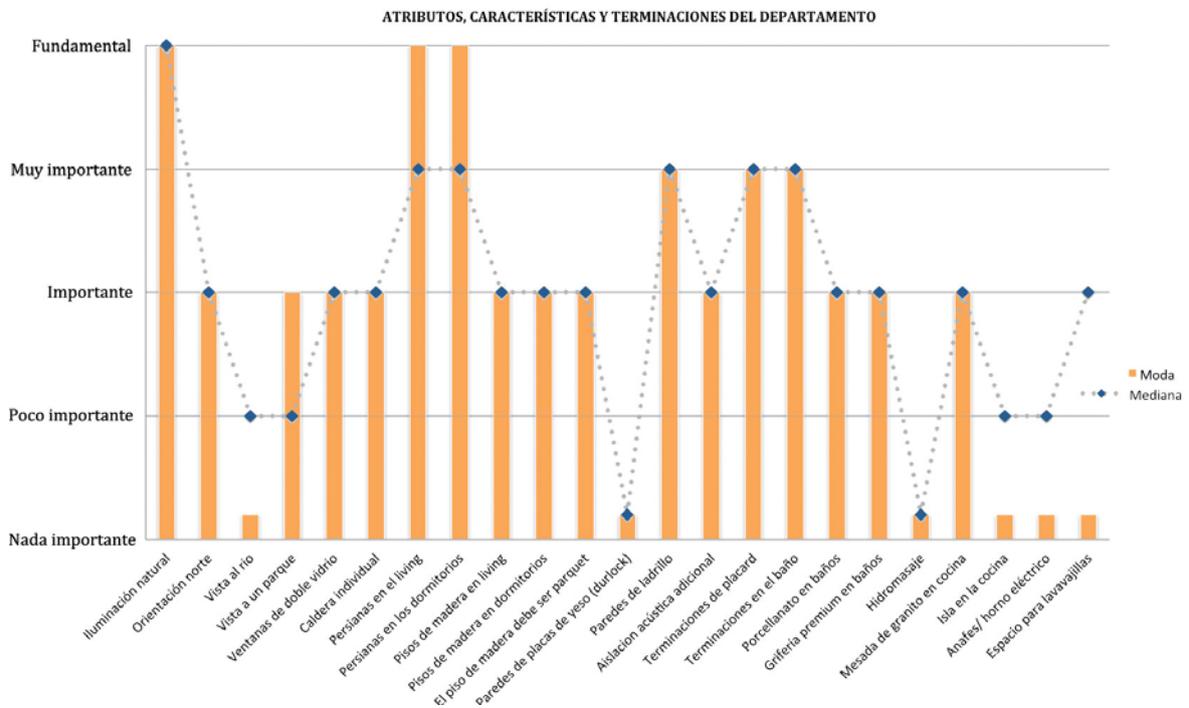
Las persianas de enrollar cumplen la función dar privacidad al interior del departamento y detener la entrada de los rayos de luz solar que entran a las unidades (que transmiten luz y calor).



Si bien pueden reemplazarse por cortinas en el interior de la unidad (privacidad y luz) y equipos de aire acondicionado (calor), los encuestados consideran muy importante que los departamentos posean persianas de enrollar, tanto en dormitorios como en los living-comedores.

#### Terminaciones en placard y baño

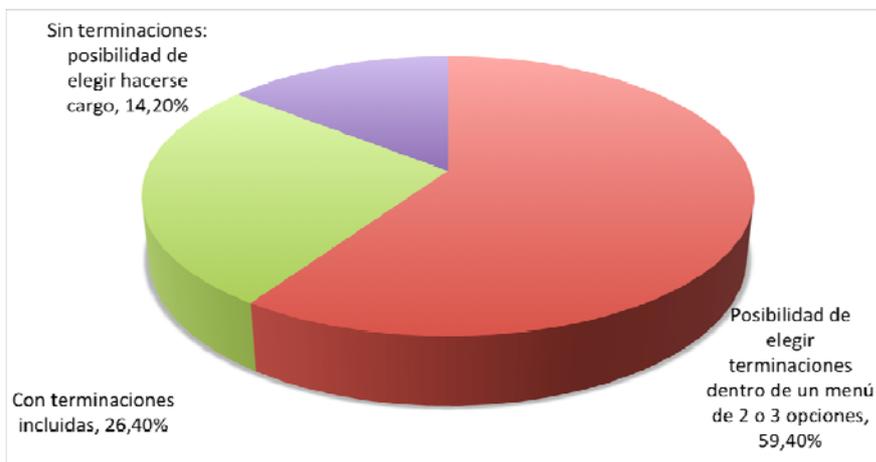
Las terminaciones de placard y baño son consideradas muy importantes por los encuestados y se puede inferir que son factores decisorios que afectan la percepción de la calidad del edificio.



**Gráfico 2.1.11:** Atributos, características y terminaciones del departamento. Fuente: elaboración propia

**7. FLEXIBILIDAD**

Respecto a la flexibilidad a la hora de comprar un departamento del pozo, si se le da la opción al comprador, la preferencia está en poder elegir terminaciones dentro de un menú de 2 o 3 opciones.



**Gráfico 2.1.12:** Flexibilidad. Fuente: elaboración propia

**Conclusiones del estudio cualitativo**

El departamento óptimo debería cumplir las siguientes condiciones:

Poseer:

**Servicios:** seguridad 24 hs

**Ambientes y espacios:** balcón, cochera (techada), lavadero, cocina independiente, amplio living, amplio dormitorio, amplia cocina. Dada la subjetividad de este punto para calificar como amplio se tomará todos los ambientes que posean tamaños mayores a los metros mínimos que pide por requisito el código de edificación.

**Terminaciones:** iluminación natural, persianas en dormitorios, persianas en el living, paredes de ladrillo, terminaciones de placar, terminaciones en el baño, pisos de madera en living

No deben poseer:

**Amenities:** Laundry Room, Microcine, Gimnasio, Sauna, Sum, Jacuzzi

**Servicios:** Medico de Guardia, Personal Trainer, Guardería infantil, Servicio de Mucamas

**Ambientes y espacios:** Cocina integrada, biblioteca, dependencia de servicio, espacio para más de una cochera por unidad

**Terminaciones:** paredes de placas de yeso, hidromasaje, isla en cocina

## CAPÍTULO 6

### Análisis de la oferta

Según los resultados de la encuesta que se ha relevado y determinó el departamento óptimo se realizó un estudio de la oferta:

Se utilizó como base los relevamientos por zona de nuevos emprendimientos que publica el sitio web Reporte Inmobiliario.

Las zonas analizadas por el portal son las siguientes, según su nombre comercial: Barrio Norte, Parque Las Heras, Palermo "sur", Palermo "Freud", Palermo "Soho", Palermo "Hollywood", Palermo "Nuevo", Las Cañitas, Colegiales, Belgrano "R", Belgrano "C", Belgrano (2). Representan el 70%, del corredor (gráfico 2.2.1).



Página 62 de :



La cantidad de edificios relevados fue de 460 y la información que proporciona el informe es la siguiente: ubicación (calle y número); hipervínculo en la Web a imagen de la fachada del edificio; tipo de propiedad (edificio terminado, edificio en construcción, a estrenar); metros cuadrados; porcentaje realizado de obra; datos del estudio que realiza el proyecto, constructora, desarrolladora o comercializadora; unidad tipo, valor en Dólares de la unidad, valor en Dólares de la cochera cubierta, valor en Dólares por metro cuadrado, superficie homologada, cantidad de ambientes de la unidad tipo.

Como primer filtro, se quitó de la lista los edificios que no están siendo comercializados en la actualidad y los que no poseen cocheras. Quedaron 202 emprendimientos.

El segundo filtro se realizó consultando la foto que aparecía referenciada en el listado, y en caso que el edificio esté terminado no posea características de terminación visibles como ser persianas y balcones.

Se buscó en Internet información de los emprendimientos restantes, sitios web oficiales de los edificios, estudios de arquitectura, desarrolladoras o comercializadoras, buscando los planos de obra o descripción de las características. Quedaron 16 edificios que se visitaron en forma presencial. Ninguno cumplió con todas las condiciones de la búsqueda (anexo 2).

## ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los elementos que se observaron no cumplen con las preferencias de la demanda son la no disponibilidad de cochera, ausencia de lavadero, cocina integrada, persianas en dormitorios y *livings* y numerosos *amenities* (*laundry room* – sala de lavado- , gimnasio, salón de usos múltiples)



### 1. NO DISPONIBILIDAD DE COCHERAS

El Código de Planeamiento Urbano establece para cada uso y superficie proyectada la cantidad mínima de cocheras denominados “espacios guardacoches”, sin embargo, no es requisito este espacio en parcelas cuyo ancho libre sea menor a diez metros y no superen los 200 metros cuadrados, en caso de estar ubicados en distritos Distritos R2a. Por este motivo muchos desarrolladores prefieren omitirlas en caso de no verlas económicamente atractivas.

### 2. COCINA INTEGRADA

Debido a la búsqueda de optimizar los metros cuadrados vendibles del edificio y la posibilidad que brinda el Código de Construcción de la Ciudad de Buenos Aires de no tener que realizar la cocina como lugar independiente, siempre y cuando *esté unido en forma directa con otro ambiente que reciba luz y ventilación natural*, la cocina integrada o “americana” se ha convertido en la modalidad de facto, en la distribución de la planta especialmente en las unidades chicas.

Una de las soluciones a este problema podría estar en la habilidad de los desarrolladores en buscar terrenos donde el factor de ocupación (FOT) obligue a proyectar patios sin desperdiciar metros vendibles, porque en el caso contrario generan un gran desperdicio de metros vendibles.

### 3. AUSENCIA DE LAVADERO

Otro lugar que ha ido desapareciendo en las unidades chicas y en algunas de mayor tamaño es el lavadero independiente, ya que según el Código de Edificación de la Ciudad es un lugar posible de unificarlo con la cocina. Muchos edificios ofrecen un lugar común de lavado en el edificio como manera de compensar la falta de este espacio.

**4. AUSENCIA DE PERSIANAS EN *LIVINGS* Y DORMITORIOS**

Las persianas son un elemento cuya inclusión dentro de las terminaciones del edificio ha sido dejada de considerarse necesaria por los arquitectos durante los últimos años, tanto en los edificios de gama baja como los emprendimientos posicionados *Premium*. Entre las razones se encuentran: la manera en que afecta la imagen del edificio, la mala calidad del producto o simplemente para recortar los costos de construcción al poder ser reemplazadas sus funciones por elementos colocados por los usuarios finales en el interior de la unidad. Miguel Jurado, editor del suplemento de arquitectura de Clarín en el artículo “Salven a las persianas” explica que “ninguna de las dos soluciones funciona tan bien como parece” debido a que “la luz (atravesada) el vidrio una sola vez (y) cambia su longitud de onda (rebotando) sobre el cristal repetidamente. (produciendo el) fenómeno (llamado) efecto invernadero” (Jurado Miguel, 2011).

**5. AMENITIES**

Es muy difícil la exclusión de *amenities* en los nuevos emprendimientos. Los edificios de gama baja los incluye como manera de compensar el pequeño tamaño de las unidades y baja calidad constructiva; los edificios *Premium* como manera de justificar el alto precio por metro cuadrado. La forma en que se promocionan los nuevos emprendimientos en los avisos de diarios y carteles de obra hacen énfasis en los *amenities* del edificio colocan en un segundo plano u omiten las características y terminaciones de las unidades funcionales. (imagen 2.2.1 2.2.2 y 2.2.3).



Imágenes 2.2.1, 2.2.2 y 2.2.3. Oferta en Clasificados. Fuente: La Nación 23 de abril de 2011



## ANÁLISIS DE RESULTADOS

Según el estudio cualitativo las características y atributos busca la población a la hora de elegir comprar un departamento y los resultados acerca de si se están desarrollando emprendimientos que los posean son las siguientes:

### 1. UBICACIÓN

Es el factor más importante a la hora de decidir comprar un departamento es su ubicación (gráfico 2.1.1) y la mayoría de los encuestados al momento de mudarse busca una vivienda en el mismo barrio en el que habita (tabla 2.1.1).

A pesar de:

- la alta densidad de personas que habitan por manzana en la zona de estudio (gráfico 1.1.1) lo que deviene en escasez de terrenos disponibles para realizar nuevas construcciones,

- que el corredor norte posee los precios más altos por metro cuadrado de la ciudad (exceptuando Puerto Madero) (tabla 1.2.3),

- y la alta incidencia del precio de la tierra en estos barrios que puede llegar a erosionar los márgenes de ganancia en la venta de las unidades (tabla 1.2.4)

**podemos observar que en los últimos dos años casi un cuarto del total de metros aprobados en la ciudad para nuevas edificaciones corresponden a la zona de estudio (tabla 1.2.5).**

**Esto evidencia que esta zona continúa siendo económicamente atractiva. Se puede inferir que en este punto el mercado brinda una respuesta adecuada a la demanda.**

Cabe mencionar que para generar estos proyectos la identidad edilicia que a lo largo de la historia se asoció con estos barrios, la de estar poblado por mansiones, palacios, palacetes, *châteaux* y *petits hôtels* de estilo francés, se está perdiendo debido a que están siendo reemplazados por edificios de vivienda de propiedad horizontal. Estas edificaciones



pueden tener un valor arquitectónico mucho menor pero poseen un mayor valor económico, dado que aprovechan al máximo la cantidad de metros que se pueden construir y vender según la regulación del Código de Planeamiento Urbano.

## 2. CANTIDAD DE AMBIENTES

La cantidad de ambientes que los encuestados desean tener en los departamentos varía conforme al número de habitantes en el hogar. La cantidad de habitantes a su vez puede cambiar en el tiempo según varios factores, entre ellos: la cantidad de nacimientos (tabla 1.1.5), la cantidad de muertes (tabla 1.1.6), casamientos y divorcios (tabla 1.1.4).

Si bien el 29% de las viviendas de la ciudad está habitado por una sola persona (tabla 1.1.2), de este grupo de individuos sólo un 18% desea vivir en monoambientes (tabla 2.1.2). Esta tipología edilicia representó el 45,57% del total de las nuevas unidades aprobadas para edificar en el año 2010 (gráfico 1.2.5).

En el otro extremo, el 83,3% de los encuestados cuya composición en el hogar es de 4 integrantes y el 61,5% cuya composición es de tres personas buscan unidades de 4 ambientes. El 31,6% hogares de la ciudad corresponde a hogares donde viven entre tres y cuatro habitantes.

**Sólo el 3% de las viviendas nuevas construidas en el 2010 posee la cantidad de 4 ambientes** (gráfico 1.2.5).

La poca oferta en el mercado de nuevas unidades se debe a la escasa atraktividad que tiene responder a esta demanda en la actualidad debido a que:

- las unidades con mayor cantidad de ambientes requieren una mayor superficie, siendo un factor multiplicador en el precio final,
- la alta incidencia de los precios de las propiedades en relación al salario medio (gráfico 1.6.4),



- la baja cantidad de créditos que accede la población sobre el total de operaciones inmobiliarias realizadas (Gráfico 1.2.2),

- desarrollar departamentos chicos es más atractivo no sólo por la mayor cantidad de personas puede acceder a ellos al venderse a un monto total menor, sino también porque se pueden vender a un mayor precio por metro cuadrado que el de las unidades grandes (anexo 2).

### 3. ATRIBUTOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS DEPARTAMENTOS

Los atributos y las características que busca la población dependen de las necesidades fisiológicas del ser humano, del contexto cultural en el que habita y las limitaciones propias de cada individuo (capítulo 3).

Según la teoría publicada por Maslow pueden variar los requisitos desde ser lugares básicos que permitan protegerse de las inclemencias del clima y tener privacidad, hasta ser espacios que permitan desarrollar en plenitud el potencial de cada individuo al satisfacer todos sus deseos. La vivienda es un reflejo de sus habitantes debido a la apropiación del espacio que realizan en ella.

Los habitantes del corredor norte demandan los siguientes atributos y características:

#### Poseer:

- **Servicios:** seguridad 24 hs
- **Ambientes y espacios:** balcón, cochera (techada), lavadero, cocina independiente, amplio living, amplio dormitorio, amplia cocina.
- **Terminaciones:** iluminación natural, persianas en dormitorios, persianas en el living, paredes de ladrillo, terminaciones de placar, terminaciones en el baño, pisos de madera en living



No deben poseer:

- **Amenities:** Laundry Room, Microcine, Gimnasio, Sauna, Sum, Jacuzzi
- **Servicios:** Medico de Guardia, Personal Trainer, Guardería infantil, Servicio de Mucamas
- **Ambientes y espacios:** Cocina integrada, biblioteca, dependencia de servicio, espacio para más de una cochera por unidad
- **Terminaciones:** paredes de placas de yeso, hidromasaje, isla en cocina

Dentro del corredor norte se están desarrollando emprendimientos que cumplen con algunos de estos requisitos, entre ellos diseño, abundante entrada de luz, balcón, cochera, seguridad, **pero hay otros que están ausentes, tanto en edificios de baja gama como en los posicionados como *Premium***. La cocina independiente está siendo reemplazada por cocinas integradas en departamentos chicos y los lavaderos están siendo reemplazados por espacios de lavado comunes en departamentos chicos y en algunos grandes también. Las persianas en dormitorios y *livings* como elemento de cierre y protección frente a la luz y el calor son un elemento que se encuentra en extinción.



## CONCLUSIÓN

Tal como se planteó en la introducción, el objetivo de la investigación consistió en estudiar si la oferta corresponde con lo que la gente quiere cuando busca una vivienda. De allí se derivaron dos interrogantes:

- ¿Qué características y atributos busca la población a la hora de elegir comprar un departamento?
- ¿Se están desarrollando emprendimientos que posean estos atributos y características?

Dado el contexto analizado en la parte teórica, los resultados encontrados en el análisis cualitativo y el análisis de la oferta disponible, **podemos concluir que en la actualidad la oferta edilicia de nuevos departamentos en el corredor norte de la ciudad no corresponde con lo que la gente quiere cuando busca una vivienda.**

Como se ha mencionado en el análisis del mercado de la construcción, los habitantes son tomadores de precio y tienen poca influencia en el mercado, debiéndose adaptar a lo que se ofrece. Quienes eligen las viviendas como vehículo de inversión poseen un peso mucho mayor en las decisiones acerca de qué construir, dónde y a qué precio final.

Respondiendo el interrogante acerca de cuáles son las características y atributos que busca la población a la hora de elegir comprar un departamento podemos agrupar las preferencias de los habitantes en tres grandes grupos: la ubicación del inmueble; el tamaño y la cantidad de ambientes del departamento; y los atributos y características intrínsecas del mismo.

- Respecto a la ubicación los habitantes priorizan permanecer en el barrio en el que habitan. Esto se debe entre otras razones a la fuerte identidad de cada barrio y la estrecha asociación con ellos de sus habitantes.

- El tamaño y la cantidad de ambientes deseados varía según la composición de los hogares al momento de la búsqueda y su proyección respecto a las expectativas de cada pareja o individuo sobre su futuro.



- Dentro de los atributos sobresalen el deseo de los habitantes que la unidad posea cochera techada y seguridad 24 hs. Estas características inciden en gran parte del costo de adquisición de la unidad y en las expensas por el mantenimiento posterior. Sin embargo, dado el contexto actual de sensación de inseguridad y de ser normal poseer un vehículo teniendo la necesidad de contar con un espacio propio para guardarlo, ambas características se ven como fundamentales. Por otro lado, la mayoría de los encuestados tienen una percepción negativa hacia el resto de los *amenities* por considerarlos innecesarios o por el costo/beneficio que pueden llegar a otorgar.

Otras características que aparecen mencionadas como muy importantes son las que se perciben que no se incluyen como estándar en las nuevas unidades que se desarrollan en la ciudad como ser persianas en livings y dormitorios, cocina independiente, lavadero y terminaciones en baños y placares.

Respecto al segundo interrogante planteado, acerca de si se están desarrollando en el corredor norte emprendimientos que posean los atributos y características que busca la población, los resultados son mixtos, variando según cada grupo analizado. Sin embargo se pudo verificar que ningún emprendimiento cumple con la totalidad de los deseos de la mayoría de la población.

- Respecto a la ubicación, el mercado brinda una respuesta adecuada. Un cuarto del total de metros aprobados para las nuevas edificaciones correspondieron a la zona de estudio pese a la escasez de terrenos disponibles en estos barrios, los altos precios finales de venta y a la alta incidencia del precio de los terrenos en estos barrios que pueden erosionar los márgenes de ganancia. De esta manera se evidencia que la zona continúa siendo económicamente atractiva.

- Con respecto a la cantidad de ambientes el mercado no da una respuesta adecuada. Los monoambientes representaron casi la mitad de las nuevas unidades aprobadas para edificar en el año 2010 siendo la preferencia de sólo el 20% de los habitantes que viven solos. Mientras tanto en el otro extremo de la oferta, sólo el 3% de las viviendas nuevas construidas en el 2010 poseen la cantidad de 4 ambientes.



Esto se debe a que aunque exista demanda de unidades más grandes, su alto precio en relación a la incidencia salarial, sumada a la alta escasez de acceso al crédito hacen que sea más difícil la adquisición de este tipo de unidades de parte de quienes las demandan para vivir disminuyendo su atractividad en el mercado.

Si bien el aumento de la cantidad de individuos que viven solos en la ciudad permite absorber esta oferta de monoambientes, se llegará a un punto de inflexión donde la cantidad de departamentos de un solo ambiente que se agregan al mercado se equilibrará con la demanda y luego la supere. A menos que cambien las condiciones del mercado se puede dar un caso similar al de Puerto Madero donde existe un alto porcentaje de departamentos con dueños, pero sin habitantes.

- Dentro del grupo de atributos y características en el corredor norte, se están desarrollando emprendimientos que cumplen con algunos de los requisitos que piden los habitantes, pero hay otros que están ausentes tanto en edificios de baja gama como en los posicionados como *Premium*, debido a la optimización del espacio que permite el código de edificación vigente.

Los *amenities* se pueden encontrar tanto en edificios “no diferenciados” como edificios *Premium*. Los proyectos chicos y no diferenciados los poseen como manera de compensar la ausencia de características en las unidades funcionales, los proyectos *Premium* como forma de justificar su alto precio.

La respuesta a estos dos interrogantes demuestran que si bien en el mercado las condiciones no son las más favorables para los habitantes que desean adquirir una vivienda, efectivamente existe una oportunidad de desarrollar nuevos negocios que contemplen sus necesidades insatisfechas.

El relevamiento efectuado en este estudio sienta las bases para desarrollar una alternativa de negocios. Debido a que cada proyecto inmobiliario es único e irrepetible (según las características del mercado enumeradas en el punto 2.1, entre ellas la valuación del terreno, su ubicación, sus particularidades intrínsecas y las del su entorno) se deberá estudiar cada caso en particular.

Entendiendo mejor a la demanda utilizando los resultados aquí enumerados se podrán generar proyectos que atiendan de mejor manera los deseos de la población, construyendo una mejor ciudad, con edificios acordes a los deseos de su gente y logrando establecer una verdadera ventaja competitiva.



## BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, Andy: Real Estate, Real Design Casos reales de diseño en el sector inmobiliario. Un enfoque estratégico. Red Argenta Ed

ISBN: 978-987-23751-8-8

- Augé, Marc (aut), Mizraji, Margarita, (tr.): Los no lugares: espacios del anonimato. # Editorial Gedisa, S.A. 1ª ed., 1993

ISBN: 8474324599

- Álvarez de Celis, Fernando: ATLAS II ATLAS DE INDICADORES DE DESARROLLO URBANO DE LA CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES, Ministerio de Desarrollo Urbano Subsecretaría de Planeamiento, 2010

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Resultados Provisionales Censo 2010 ([http://www.censo2010.indec.gov.ar/preliminares/cuadro\\_caba.asp](http://www.censo2010.indec.gov.ar/preliminares/cuadro_caba.asp))

- Código De La Edificacion De La Ciudad Autónoma De Buenos Aires

- Código De Planeamiento Urbano Ley N° 449

- Cruces, Juan José: El camino de los créditos. La Nación, 2009. 1 de junio  
<http://www.lanacion.com.ar/1134322-el-camino--de-los-créditos>

- García Espil, Enrique: Hacer ciudad: los desafíos de un proyecto colectivo. Buenos Aires, Ediciones Nobuko, 2006 ISBN 987-058-052-1



- Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA) .Encuesta Permanente de Hogares, 2008
  
- Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda GCBA). Población de Buenos Aires, 2010
  
  
- Ekins , Paul. Riquezas sin límites. Ed. EDAF, 1992. ISBN: 84-7640-595-2
  
  
- Gómez, Mario; Tisocco, David: Evaluación de proyectos inmobiliarios. 1ª ed, Buenos Aires, BRE – Bienes Raíces ediciones, 2009  
ISBN 978-987-1630-00-4
  
  
- Gómez, Mario: Herramientas financiera para la valuación de inmuebles. 1ª ed, Buenos Aires, BRE – Bienes Raíces ediciones, 2007  
ISBN 978-987-22683-4-3
  
  
- Jensen, Michael C., y William H. Meckling. "The Nature of Man." Journal of Applied Corporate Finance 7, no. 2 ,1994. Harvard University Press, 1998.
  
  
- Jurado, Miguel: "Salven a las persianas". Clarín, 2011. Abril 20  
[http://www.clarin.com/ciudades/buenos\\_aires/Salven-persianas\\_0\\_466153564.html](http://www.clarin.com/ciudades/buenos_aires/Salven-persianas_0_466153564.html)
  
  
- Maslow, Abraham. *A Theory of Human Motivation*, Psychological Review 50(4) (1943)
  
  
- Más personas viven solas en la ciudad. La Nación, 2010. Marzo 21.  
[http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=1245705](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=1245705)



- Max-Neef , Manfred. Desarrollo a escala humana . Ed. Icaria, 1994

ISBN: 8474262178

- Reporte Inmobiliario (<http://www.reporteinmobiliario.com>)

- Revista Apertura. Edición especial Real Estate 2011. Ed. El Cronista Comercial, 2010

ISSN N 0328-6401

- Sánchez, Nora: De uno o dos ambientes, entre los más buscados. Clarín, 2011. 2 de febrero  
([http://www.clarin.com/ciudades/buenos\\_aires/ambientes-buscados\\_0\\_434956634.html](http://www.clarin.com/ciudades/buenos_aires/ambientes-buscados_0_434956634.html))

- Smith, Romina: Puerto Madero: sólo el 28% de las viviendas están habitadas. Clarín, 2011. 15  
de enero. ([http://www.clarin.com/buenos\\_aires/Puerto-Madero-solo-viviendas-habitadas\\_0\\_409159248.html](http://www.clarin.com/buenos_aires/Puerto-Madero-solo-viviendas-habitadas_0_409159248.html) )

- Soriano, Pablo: Las mediaciones figurativas como historia del habitar: nómadas sedentarios,  
1ª ed, Buenos Aires, Nobuko, 2004

ISBN 987 – 1135-66-1

- Tábakman, Damián: De arquitecto a desarrollista: de profesional a empresario. . 1ª ed,  
Buenos Aires, BRE – Bienes Raíces ediciones, 2009

ISBN 978-987-1630-02-8

- Zonaprop.com (<http://www.zonaprop.com.ar/>)

**ANEXO 1****TABLAS RESUMEN TRABAJO DE CAMPO****Ubicación y entorno**

	N		Mediana	Moda	Desv. Estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
	Válidos	Faltantes						25	50	75
Ubicación en una calle	171	0	3,00	3	1,229	1	5	2,00	3,00	4,00
Ubicación en una avenida	171	0	1,00	1	1,013	1	5	1,00	1,00	2,00
Ubicación en un boulevard	171	0	2,00	1	1,085	1	5	1,00	2,00	3,00
Cercanía a Plazas	171	0	3,00	2	1,208	1	5	2,00	3,00	4,00
Cercanía a paradas de colectivos/ estaciones de subte/ tren	171	0	4,00	5	1,193	1	5	3,00	4,00	5,00
Cercanía a centros comerciales	171	0	3,00	3	1,181	1	5	2,00	3,00	4,00
Cercanía a escuelas	171	0	2,00	1	1,221	1	5	1,00	2,00	3,00
Cercanía a Clubes	171	0	2,00	1	1,055	1	5	1,00	2,00	2,00

**Características del Edificio**

	N		Mediana	Moda	Desv. Estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
	Válidos	Faltantes						Válidos	Faltantes	
Edificio a estrenar	171	0	2,00	1	1,208	1	5	1,00	2,00	3,00
Torre de perímetro libre	171	0	2,00	1	1,144	1	5	1,00	2,00	3,00
Emprendimiento exclusivo	171	0	1,00	1	1,090	1	5	1,00	1,00	3,00
Amplio hall de entrada	171	0	2,00	1	,951	1	5	1,00	2,00	2,00
Apto profesional	171	0	1,00	1	,996	1	5	1,00	1,00	2,00
Permitir animales domésticos	171	0	1,00	1	1,414	1	5	1,00	1,00	3,00
Palier privado	171	0	2,00	2	1,181	1	5	1,00	2,00	3,00

**ANEXO 1****TABLAS RESUMEN TRABAJO DE CAMPO****AMENITIES**

	N		Mediana	Moda	Desv. Estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
	Válidos	Faltantes						25	50	75
Pileta	171	0	3,00	3	1,185	1	5	1,00	3,00	3,00
Parrilla / quincho	171	0	3,00	3	1,203	1	5	1,00	3,00	3,00
Sum	171	0	2,00	1	1,177	1	5	1,00	2,00	3,00
Jacuzzi	171	0	1,00	1	,842	1	5	1,00	1,00	2,00
Sauna	171	0	1,00	1	,811	1	5	1,00	1,00	2,00
Gimnasio	171	0	2,00	1	1,194	1	5	1,00	2,00	3,00
Micro cine	171	0	1,00	1	,622	1	5	1,00	1,00	1,00
Laundry room	171	0	1,00	1	1,019	1	5	1,00	1,00	2,00

**SERVICIOS**

	N		Mediana	Moda	Desv. Estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
	Válidos	Faltantes						25	50	75
Seguridad 24 hs	171	0	4,00	4	1,198	1	5	3,00	4,00	5,00
Personal Trainer	171	0	1,00	1	,199	1	2	1,00	1,00	1,00
Guardería infantil	171	0	1,00	1	,730	1	4	1,00	1,00	2,00
Servicio de mucamas	171	0	1,00	1	,863	1	5	1,00	1,00	2,00
Médico de guardia	171	0	1,00	1	,730	1	5	1,00	1,00	1,00



## ANEXO 1

## TABLAS RESUMEN TRABAJO DE CAMPO

## Ambientes y espacios propios del departamento

	N		Mediana	Moda	Desv. Estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
	Válidos	Faltantes						Válidos	Faltantes	75
Balcón	171	0	5,00	5	,955	1	5	4,00	5,00	5,00
Cochera	171	0	4,00	5	1,322	1	5	3,00	4,00	5,00
Cochera techada	171	0	4,00	5	1,308	1	5	3,00	4,00	5,00
Más de una cochera	171	0	1,00	1	1,281	1	5	1,00	1,00	3,00
Amplio living	171	0	4,00	4	,922	1	5	3,00	4,00	4,00
Amplios dormitorios	171	0	4,00	3	,895	1	5	3,00	4,00	4,00
Habitación en suite	171	0	3,00	2	1,337	1	5	2,00	3,00	4,00
Vestidor	171	0	2,00	2	1,294	1	5	2,00	2,00	3,00
Doble acceso	171	0	2,00	1	1,247	1	5	1,00	2,00	3,00
Cocina integrada al living	171	0	1,00	1	,856	1	5	1,00	1,00	2,00
Cocina independiente	171	0	4,00	5	1,395	1	5	2,00	4,00	5,00
Amplia cocina	171	0	3,00	3	1,165	1	5	3,00	3,00	4,00
Lavadero	171	0	4,00	5	1,249	1	5	3,00	4,00	5,00
Dependencia de servicio	171	0	2,00	1	1,318	1	5	1,00	2,00	3,00
Biblioteca/ estudio	171	0	2,00	1	1,162	1	5	1,00	2,00	3,00
Baulera	171	0	3,00	3	1,184	1	5	2,00	3,00	4,00



## ANEXO 1

## TABLAS RESUMEN TRABAJO DE CAMPO

## ATRIBUTOS, CARACTERÍSTICAS Y TERMINACIONES DEL DEPARTAMENTO

	N		Mediana	Moda	Desv. Estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
	Válidos	Faltantes						25	50	75
<b>Iluminación natural</b>	<b>171</b>	<b>0</b>	<b>5,00</b>	<b>5</b>	<b>,828</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>4,00</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>
Orientación norte	171	0	3,00	3	1,200	1	5	1,00	3,00	3,00
Vista al río	171	0	2,00	1	1,162	1	5	1,00	2,00	3,00
Vista a un parque	171	0	2,00	3	1,076	1	5	2,00	2,00	3,00
Ventanas de doble vidrio	171	0	3,00	3	1,244	1	5	2,00	3,00	4,00
Caldera individual	171	0	3,00	3	1,235	1	5	2,00	3,00	4,00
<b>Persianas en el living</b>	<b>171</b>	<b>0</b>	<b>4,00</b>	<b>5</b>	<b>1,234</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3,00</b>	<b>4,00</b>	<b>5,00</b>
<b>Persianas en los dormitorios</b>	<b>171</b>	<b>0</b>	<b>4,00</b>	<b>5</b>	<b>1,032</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3,00</b>	<b>4,00</b>	<b>5,00</b>
Pisos de madera en living	171	0	3,00	3	1,147	1	5	3,00	3,00	4,00
Pisos de madera en dormitorios	171	0	3,00	3	1,129	1	5	2,00	3,00	4,00
El piso de madera debe ser parquet	171	0	3,00	3	1,274	1	5	2,00	3,00	4,00
Paredes de placas de yeso (durlock)	171	0	1,00	1	,965	1	5	1,00	1,00	2,00
<b>Paredes de ladrillo</b>	<b>171</b>	<b>0</b>	<b>4,00</b>	<b>4</b>	<b>1,271</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3,00</b>	<b>4,00</b>	<b>5,00</b>
Aislación acústica adicional	171	0	3,00	3	1,206	1	5	2,00	3,00	4,00
<b>Terminaciones de placar</b>	<b>171</b>	<b>0</b>	<b>4,00</b>	<b>4</b>	<b>1,045</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3,00</b>	<b>4,00</b>	<b>4,00</b>
<b>Terminaciones en el baño</b>	<b>171</b>	<b>0</b>	<b>4,00</b>	<b>4</b>	<b>1,027</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>3,00</b>	<b>4,00</b>	<b>4,00</b>
Porcellanato en baños	171	0	3,00	3	1,277	1	5	2,00	3,00	4,00
Grifería Premium en baños	171	0	3,00	3	1,276	1	5	2,00	3,00	4,00
Hidromasaje	171	0	1,00	1	1,116	1	5	1,00	1,00	2,00
Mesada de granito en cocina	171	0	3,00	3	1,301	1	5	2,00	3,00	4,00
Isla en la cocina	171	0	2,00	1	1,204	1	5	1,00	2,00	3,00
Anafes/ horno eléctrico	171	0	2,00	1	1,466	1	5	1,00	2,00	4,00
Espacio para lavavajillas	171	0	3,00	1	1,455	1	5	1,00	3,00	4,00



## ANEXO 2.1

## RELEVAMIENTO DE OFERTA

UBICACIÓN	UNIDAD TIPO	VALOR US\$	VALOR COCHERA	VALOR M2	SUPERFICIE	DESCRIPCION UNIDAD TIPO	ATRIBUTOS Y CARACTERÍSTICAS PRESENTES/ AUSENTES
3 de Febrero 2260/64	6º Fte.	159400	20000	2184	73	3 amb.	Sin persianas
Acuña de Figueroa 1448	9º Fte.	175000	20000	1795	97,5	3 amb c/terrazza	Sin persianas
Agüero 2351 "Newland"	4º Cfte.	115000	30000	2840	40,5	2 amb.	Cocina integrada
Amenabar 2346	2º cfte.	240000	28000	3117	77	3 amb.	Sin persianas
Amenabar 2423/35/37 "Las Plazas"	19º Fte.	204000	25000	2000	102	2 amb.c/terrazza	Sin persianas
Araoz 1924	8º Fte.	145000	vendidas	2230,77	65	2 amb. c/tza - Ultimo	Sin persianas
Araoz 1924	7º Fte.	115000	20000	2347	49	semipisos 2 amb.	SUM
Araoz 2055	8º Fte.	117200	No tiene	2493,62	47	2 amb.	No posee cochera
Araoz 2060	5º Fte.	118000	20000	2537,63	46,5	2 amb.	No posee lavadero
Araoz 2267/69	4º Fte.	179000	25000	2294,87	78	3 amb	Cocina integrada
Arce 570	2º Fte.	84000	20000	2000	42	2 amb.	Cocina integrada
Arcos 2140/46	1º Fte.	225000	30000	3000	75	3 amb c/patio.	gimnasio
Arenales 2861	6º Cfte.	125000	20000	3086	40,5	2 amb	Cocina integrada
Arevalo 2020 esq. Nicaragua - Live Hotel	4º	240000	27000	3117	77,00	3 amb.	Gimnasio, Sauna, SUM, Serv. De Mucamas
Arevalo 2262	5º Fte	150000	20000	2055	73,00	3 amb.	SUM
Arevalo 2378	6º Fte.	101400	16000	2204	46,00	2 amb. Ultima unid.	Cocina integrada
Arevalo 2724	1º Fte. 3º y 4º Cfte.	130000	no tiene	2097	62	Dúplex de 2 amb.	No posee cochera
Armenia 1852	4º Cfte.	169000	no tiene	2380	71	2 amb. Duplex.	No posee cochera
Armenia 2245	5º Fte.	131400	24000	2246	58,5	2 amb.	Gimnasio
Armenia 2254	7º Cfte.	175000	21000	2431	72	3 amb.	SUM
Austria 1912/14 "Smart Point Austria II"	8º Cfte.	107900	25000	2732	39,5	2 amb.	No posee lavadero, Cocina integrada
Austria 1944 "Austria Plaza"	6º Fte.	271500	28000	3526	77	3 amb.	Sin persianas
Austria 2287/95	2º Cfte.	136800	25000	2631	52	2 amb.	Sin persianas
Av Libertador 4802 esq. Maure "Quartier"	4º Fte.	690000	20000	4000	172,5	4 amb. c/dep.	Sin persianas
Av Libertador 5116 "Libertador Style"	10º Fte.	1190000	30000	4857	245	5 amb. c/dep	Sin persianas
Av. Alvarez Thomas 1016/20	5º Fte.	124000	15000	1938	64	3 amb.	SUM
Av. Alvarez Thomas 879	4º Fte.	133000	18000	1822	73	3 amb.	persianas living,Cocina integrada
Av. Congreso 2064	6º Fte.	153000	25000	2186	70	3 amb	persiana en living
Av. Congreso 2169	9º Cfte.	122300	-	1853	66	3 Amb. Edif. S/Coch.	No posee cochera
Av. Congreso 2172	4º Fte.	73000	-	1973	37	1 amb. S/Coch	No posee cochera
Av. Congreso 2227	2º Cfte.	110000	27000	1746	63	2 amb. Duplex.	Sin persianas
Av. Cordoba 3588 "Avenue"	7º Fte.	80000	20000	1975	40,5	monoambiente	Cocina integrada



Av. Cordoba 3993 "Cordoba Tower 3"	4º Fte.	96000	no tiene	1979	48,5	2 amb.	No posee cochera
Av. Coronel Diaz 2043	2º Cfte.	110000	no tiene	3143	35	1 amb.	No posee cochera
Av. Coronel Diaz 2561	10º Fte.	198000	no tiene	4125	48	Monoambientes.	No posee cochera
Av. Cramer 2159	10º	700000	35000	2647	264,5	Pisos 5 ambientes con dependencia	gim, hidromasaje
Av. Cramer 2222	4º Fte.	129000	30000	2389	54	2 amb. Semipisos	jacuzzi
Av. Cramer 2280	7º	465000	30000	2360	197	Pisos 4 ambientes con dependencia y escritorio	
Av. Cramer 2469	5º Fte.	324600	25000	2375	136,7	Semipisos 4 amb.	Sin persianas
Av. Cramer 2476	5º Fte.	232000	25000	2698	86	3 amb.	No posee Lavadero
Av. Cramer 2543/49	1º Fte.	176000	25000	2301	76,5	3 amb.	Sin persianas
Av. Cramer 2636/40 "Siddhartha"	3º Fte.	85273	20000	2055	41,5	Semipiso monoamb. 3 amb. Ult. Disponibles.	Cocina integrada
Av. De Los Incas 3110	8º Fte.	140000	vendidas	1750	80	Fideic.	Cocina integrada
Av. Dr. R. Balbín 2325	5º Cfte.	95500	20000	2170	44	2 amb.	Sin persianas
Av. Dr. R. Balbín 2335	5º Cfte.	102100	Sin valor	1791	57	2 amb.	Cocina integrada
Av. Dr. R. Balbín 2336	9º Fte.	183500	23000	2238	82	3 amb.	Sin persianas
Av. Dr. R. Balbín 2350/52	6º Fte.	154000	20000	2081	74	3 amb.	Sin persianas
Av. Dr. R. Balbín 2354	2º Cfte.	97000	22000	2256	43	2 amb.	Cocina integrada
Av. Dr. R. Balbín 2431	7º Cfte.	164000	25000	1941	84,5	3 amb.	Sin persianas
Av. Elcano 3525	2º Cfte.	87000	18000	1933	45	2 Amb.	Sin persianas
Av. F. Alcorta esq. Salguero "Le Parc"	21º	1260000	52000	6300	200	4 amb. Torre Alcorta	Sin persianas
Av. Federico Lacroze 3011	4º Cfte.	77800	no tiene	1831	42,5	2 amb.	Sin cochera
Av. Federico Lacroze 3071	7º Fte.	168000	vendidas	2018	83,25	3 amb. Semipisos. Ult. Disp.	Sin persianas
Av. Federico Lacroze 3140	6º Cfte.	126000	18000	1938	65	3 amb.	No posee Lavadero
Av. Forest 1185	6º Fte.	81500	no tiene	1680	48,5	2 amb.	Cocina integrada
Av. J. B Justo y Nicaragua - Mirabilia	32º T2	291600	37500	3914	74,50	3 amb.	Gimnasio, Sauna, SUM, Jacuzzi
Av. Juan B Justo 1045 - Quartier	11º	165000	20000	3000	55,00	2 amb. Torre Bosque	No posee lavadero
Av. Las Heras 2601 "Recoleta Square"	7º Fte.	117000	30000	3162	37	1 amb.	Cocina integrada, persianas
Av. Las Heras 2700 esq. Tagle 2520	2º Fte.	182000	30000	2528	72	3 amb.	Sin persianas
Av. Las Heras 3515	7º Cfte.	85000	no tiene	2742	31	Monoambientes.	No posee cochera
Av. Las Heras 3775	8º Cfte.	130000	no tiene	2889	45	2 amb.	No posee cochera
Av. Las Heras 3854	6º Fte.	175000	no tiene	2917	60	3 amb.	No posee cochera
Av. Libertador 2424/Ruggeri 3045	8º Fte.	1290000	60000	5466	236	4 amb.c/coch doble	amenities, persianas
Av. Libertador 3172	5º Fte.	2640000	30000	6600	400	5 amb.c/coch doble	Gimnasio
Av. Medrano 1044	3º Cfte.	74900	no tiene	1742	43	monoambiente	No posee cochera
Av. Monroe 1939 "Terrazas V"	8º Fte.	229000	18500	1908	120	4 amb. C dep.	Sin seguridad
Av. Monroe 1985	3º Cfte.	92500	-	1947	47,5	Sem. 2 Amb. S/Coch.	No posee cochera
Av. Olazabal 3070	6º cfte.	140000	19900	2523	55,5	2 amb. Semipisos	hidromasaje
Av. Olazabal 3090	3º Fte.	95880	vendidas	1776	54	monoambiente divisible 1 amb. Equipado. Ultima Unidad	Sin persianas, Cocina integrada
Av. Pueyrredon 1770	10º Fte.	115000	vendidas	3108	37		Cocina integrada
Av. Pueyrredón 2414 "Recoleta Design"	1º Fte.	240000	no tiene	2727	88	3 amb.Ultimo	No posee cochera
Av. Scalabrini Ortiz 1160	5º Fte.	81900	21500	1689	48,5	2 amb.	Cocina integrada



Av. Scalabrini Ortiz 1160	9º y 10º Cfte.	133500	22300	2384	56			Cocina integrada
Av. Scalabrini Ortiz 1611	6º Fte.	150000	no tiene	2273	66	3 amb.		No posee cochera
Av. Scalabrini Ortiz 1611/15	9º Fte.	125000	no tiene	2358	53	2 amb.		No posee cochera
Av. Scalabrini Ortiz 1633	5º Cfte.	142000	no tiene	2014	70,5	3 amb.		No posee cochera
Av. Scalabrini Ortiz 1633	1º Fte.	75000	no tiene	2226	33,7	monoambiente		No posee cochera
Av. Scalabrini Ortiz 1720	5º Fte.	102000	18000	2082	49	2 amb.		Cocina integrada
Av. Scalabrini Ortiz 1720	4º Fte.	105000	vendidas	2143	49	2 amb. ultimo disponible		Cocina integrada
Av. Scalabrini Ortiz 3092	7º Fte.	177000	no tiene	3576	49,5	2 amb.		No posee cochera
Av. Scalabrini Ortiz 3331	5º Fte.	158000	30000	3098	51	2 amb.		Cocina integrada
Azcuenaga 1570 "IQ Recoleta"	1º Cfte.	175000	vendidas	2612	67	2 amb y 1/2		Cocina integrada
Azcuenaga 1661	4º Fte.	119800	22500	3048	39,3	1 amb.		Cocina integrada
Beruti 4437	5º Cfte.	73900	22500	2309	32	Monoambiente		Cocina integrada
Billinghurst 1087	4º Fte.	76500	vendidas	1913	40	monoambiente		Cocina integrada
Billinghurst 1126	8º Fte.	145000	vendidas	2231	65	2 amb ultimo disponible		Cocina integrada
Blanco Encalada 2995	1º Fte.	108000	no tiene	1662	65	3 amb. Ultimo disp.		No posee cochera
Bonpland 2180	4º Fte.	112000	no tiene	2635	42,50	2 amb.Dx - S/coch		No posee cochera
Cabello 3118 "Smart Point Cabello II"	4º	480000	30000	3000	160	3 amb. c/play. Pisos.		Sin persianas
Cerviño 4678	9º Cfte.	130000	no tiene	2680	48,5	Monoambiente Divisible.		No posee cochera
Charcas 3387	10º Fte.	149000	No tiene	3274,73	45,5	Monoambiente		Cocina integrada
Charcas 3930	4º Fte.	279900	25000	2691	104	4 amb.		No posee lavadero, Cocina integrada
Charcas 4168	8º Cfte.	170000	20000	1889	90	3 amb.		Sin persianas
Charcas 4338	4º Cfte.	86500	vendidas	2060	42	2 amb.		Cocina integrada
Chennaut 1730	3º Fte.	235000	20000	2500	94	3 amb.		Sin persianas
Chennaut 1811	2º Fte.	86000	no tiene	2529	34	1 amb.		No posee cochera
Chennaut 1945	5º Cfte.	136000	no tiene	3126	43,5	2 amb.		No posee cochera
Conde y Olaguer y Feliú	3º Fte.	102000	20000	1619	63	2 amb.		Cocina integrada
Conesa 1046	3º y 4º Fte.	213000	20000	2266	94	2 amb. Duplex. (64 cub+50 desc)		Sin persianas
Conesa 1965/71/73	6º Fte.	525000	26000	3182	165	4 amb. con dependencias		sauna, gim
Conesa 2670	1º	224000	25000	1806	124	Pisos 4 amb.		Sin persianas
Costa Rica 6025	5º Fte.	105000	17000	2165	48,50	2 amb. Duplex.		Sin persianas
Costa Rica 6031	5º Fte.	123500	18500	2041	60,50	3 amb. Duplex.		Cocina integrada
Costa Rica 6080	2º Y 3º Fte.	123000	20000	1864	66,00	2 amb. Duplex.		Cocina integrada
Darragueira 2442	4º Cfte.	113000	22000	2330	48,5	2 amb.		Sin persianas
Delgado 1553/69	1º Cfte.	132000	18000	1500	88	1 amb.		Cocina integrada
Dorrego 2069	5º Y 6º Fte.	164000	18000	2073	79,10	Loft		Cocina integrada
Dorrego 2377 - Dorrego Hollywood	7º Cfte.	120000	18000	1875	64,00	2 amb.		Sin persianas
Echeverria 2780/82	5º Fte.	89000	no tiene	1874	47,5	2 amb. semipisos		No posee cochera
El Salvador 5537	1º Cfte.	140000	no tiene	1728	81,00	3 amb.		No posee cochera
Eslovenia 1945	2º Fte.	74000	no tiene	2114	35	1 amb. Ultima Unidad		No posee cochera
Eslovenia 1959	4º Fte.	145000	no tiene	2042	71	Loft.		No posee cochera



F. J. Sta. Maria de Oro 2220	6º Fte.	115000	24000	1885	61	3 amb.	Cocina integrada
F. J. Sta. Maria de Oro 2264/66	5º Cfte.	190000	30000	2171	87,5	3 amb.	Sin persianas No posee lavadero, Cocina integrada, Sin persianas
F. J. Sta. Maria de Oro 2270	6º Cfte.	153200	20000	2253	68	3 amb.	
Fitz Roy 1957/55	4º Cfte.	70000	15000	2029	34,50	monambiente.	Cocina integrada
Fitz Roy 1965 - Panorama	8º Cfte.	149900	20000	2584	58,00	2 amb.	Sin persianas
Fitz Roy 2065	7º Cfte.	128400	20000	2469	52,00	2 amb.	Cocina integrada
Fitz Roy 2121	4º Y 5º Fte.	114000	no tiene	2192	52,00	2 amb. Duplex.	No posee cochera
Franklin D. Roosevelt 1961	6º Cfte.	81500	17000	2117	38,5	Monoambiente	cocina, persianas
French 2281	8º	160000	no tiene	2560	62,5	2 amb. Piso. Ultimo	No posee cochera
French 2947 y Bollini	6º Fte.	248000	32000	3200	77,5	3 amb. Semipiso.	Cocina integrada, sin persianas en living
Gallo 1093	3º Fte.	95000	no tiene	1759	54		No posee cochera
Gallo 1184	3º Fte.	95000	20000	1979	48	2 amb.	Cocina integrada
Giribone 1159	2º Fte	98000	20000	1782	55	2 amb.	Sin persianas
Godoy Cruz 2861/69 "Confort Godoy"	5º Fte	140400	27500	2600	54	2 amb.	Hidromasaje
Gorriti 3520 "Topacio"	2º Fte.	179000	25000	2733	65,5	3 amb.	Sin persianas
Gorriti 3639 "Edificio Jade"	7º Fte.	175000	20000	2431	72	3 amb.	Sin persianas, Cocina integrada
Gorriti 3664	8º Cfte.	93595	20000	2202	42,5	2 amb.	Sin persianas
Gorriti 3920	2º Fte.	77000	22000	2139	36	1 amb.	Sin persianas
Gorriti 4102/04 "Mantras de Gorriti"	4º y 5º Fte.	139970	20000	2153	65	2 amb.	SUM
Gorriti 4600, esq. Av. Scalabrini Ortiz	3º Fte.	112000	vendidas	1778	63	2 amb	Sin persianas, Cocina integrada
Guatemala 4165	4º Fte.	110000	vendidas	1833,33	60	Dx 2 amb. Ultimo	Cocina integrada
Guatemala 4453	2º Cfte.	90000	20000	1978	45,5	2 amb.	Cocina integrada, lav
Guatemala 4743* Palermo Twins	8º Fte.	327000	30000	2725	120	4 amb. C/ dep.	Sin persianas
Guatemala 5557	2º Fte. y Cfte.	115000	no tiene	1983	58,00	2 amb.	No posee cochera
Guatemala 5971 "Arqasas2"	3º Fte.	170000	20000	2099	81,00	3 amb.	No posee lavadero
Guatemala 6061	4º Fte.	116000	20000	2000	58,00	2 amb.	Gimnasio, Sauna, SUM, Jacuzzi
Guatemala 6066	5º Fte.	193000	20000	2263	85,30	3 amb.	Sin persianas
Guemes 3334	8º Fte.	95900	15000	2740,00	35	Monoambiente	Interiores de placar
Guemes 3655	3º Fte.	253000	25000	2908,05	87	3 amb.	Sin seguridad
Guemes 4032	6º Fte.	95000	a confirmar	2209	43	2 amb.	Sin persianas
Guemes 4280	8º Cfte.	138000	25000	2379	58	3 amb.	hidromasaje, Cocina integrada
Guemes 4474	6º Fte.	175000	a confirmar	2734	64	2 amb.	Sin persianas
Guemes esq. Thames	4º Fte.	77500	a confirmar	2013	38,5	2 amb.	Gimnasio
Guise 1668	5º Fte.	168000	20000	2434,78	69	3 amb.	Sin persianas
Gurruchaga 2227	6º Fte.	83700	a confirmar	2067	40,5	1 amb.	Cocina integrada
Gutierrez 2545/49	4º Fte.	105600	S/Comer	2854	37	Monoambientes	Cocina integrada
Heredia 1364	2º Cfte.	140000	20000	1609	87	2 amb.	Sin persianas en el living
Honduras 3736 "Icono"	3º Fte.	98300	Sin valor	2234	44	2 amb.	Cocina integrada
Honduras 3831/5	4º Cfte.	174000	20000	1933	90	2 amb. Con bcon tza	SUM
Humboldt 2260/54	4º Cfte.	107500	20200	2085	51,56	2 amb.	No posee lavadero



Iberá 2312	6º Cfte.	134000	19500	1928	69,5	3 amb	Sin persianas en living
J.L.Borges 1842	2º Cfte.	131000	25000	2183	60	3 amb.	cocinas integradas, persianas
Jeronimo Salguero 1175	5º Fte.	118000	20000	2185	54	2 amb.	Sin persianas
Jeronimo Salguero 3074	1º Fte.	378000	38000	2976	127	4 amb. Ultimo	Sin persianas, Sum
Jorge Newbery 1718	2º Fte.	125000	no tiene	2874	43,5	2 Amb. Semipisos.	No posee cochera
Jorge Newbery 1813 "Solar Suites"	5º Fte.	151980	vendidas	2951	51,5	2 amb.	Cocina integrada
Jorge Newbery 1907	3º Fte.	125000	no tiene	2232	56	2 Amb.	No posee cochera
Jose Cabrera 3217/19	8º Fte.	127000	no tiene	2442	52	2 amb.	Sin cocheras
Jose Cabrera 3337	5º y 6º Fte.	118000	no tiene	1983	59,5	2 amb.	Sin cocheras
Jose Cabrera 3350	4º Fte.	105000	15000	2100	50	2 amb.	Sin persianas
Jose Cabrera 3558 (Solar Cabrera)	5º Fte.	97400	20500	2530	38,5	2 amb.	Sin persianas
Juan F. Segui 3874 "Segui Plaza"	5º	330000	25000	2946	112	Pisos .4 amb c /dep.	Sin persianas
Juan F. Segui 3970 "Design Segui"	7º Fte.	199000	30000	3522	56,5	2 amb.	No posee lavadero
Julián Alvarez 1971	4º Fte.	167000	15000	2335,66	71,5	3 amb.	SUM
Juncal 1981 "Mali"	5º Fte.	172000	no tiene	2991	57,5	2 amb.	No posee cochera
Juncal 2249	10º Cfte.	296000	20000	2150	137,7	3 amb.	Sin persianas
Juncal 2354/8 "Solar Juncal"	7º Fte.	118000	no tiene	3049	38,7	2 amb.	No posee cochera
Juncal 2899 esq.S Bustamante "Diamond"	7º Cfte.	260000	30000	2737	95	3 amb.	SUM
L. María Campos 459	9º Cfte.	126800	vendidas	2818	45	2 amb.	Sin persianas
L. María Campos 621	9º y 10º	155000	no tiene	1938	80	Duplex 3 amb.	No posee cochera
Lafinur 3060 "Design Lafinur"	8º	642200	25000	3001	214	Pisos .5 amb c /dep.	Sin persianas
Laprida 2164/70 "Respria Recoleta"	4º	431000	35000	2836	152	Pisos 4 amb. con dep.	Sin persianas
Larrea 1417	3º Fte.	114000	no tiene	2815	40,5	1 amb. Divisible	No posee cochera
Malabia 2145	6º Fte.	94450	no tiene	2122	44,5	1 amb divisible	No posee cochera
Malabia 2284	5º Fte.	74860	a confirmar	2268	33	1 amb.	Cocina integrada
Mansilla 3511 "Solar de Mansilla"	3º Fte.	119100	No tiene	2869,88	41,5	2 amb.	No posee cochera
Mario Bravo 1159	2º Fte	96000	20000	1959	49	2 amb.	Sin persianas
Mendoza 1758	3º Fte.	94700	25000	2037	46,5	2 amb.	Cocina integrada
Mendoza 1798 esq. 11 de Sep	1º Fte.	60000	-	1579	38	2 amb.	Sin persianas, Cocina integrada
Mendoza 1826 "Maior Barrancas"	7º Cfte	242000	30000	2521	96	3 amb.	jacuzzi, gim
Migueletes 1188	6º Fte.	160000	no tiene	2667	60	2 amb. Ultima Unidad	No posee cochera
Migueletes 681 "Migueletes Park"	8º Fte.	220000	30000	3385	65	3 amb.	Cocina integrada
Migueletes 753/77	6º Fte.	222100	30000	2811	79	3 amb.	SUM
Migueletes 966	1º Cfte	188000	25000	2611	72	Loft. 2 amb.	Sin persianas
Moldes 1829	3º Fte.	85370	20000	2189	39		Sin persianas
Moldes 2265	6º Fte.	120000	25000	2239	53,6	2 amb. Semipisos	Sin persianas
Moldes 2546	6º Cfte.	81000	22000	2189	37	Monambiente	Cocina integrada
Moldes 2863	2º Fte.	179000	15000	2157	83	4 amb. Ult. Dispon.	Sin seguridad
Monroe 2841	6º Fte.	155000	25000	2313	67	Semipisos 3 amb.	Sin persianas
Nicaragua 4448	2º Fte.	160000	25000	2162	74	3 amb.	SUM



Nicaragua 5544 - Edificio Nic	10º Fte. 2º y 3º Cfte.	170000	25000	2931	58,00	2 amb.	Sin persianas
Nicaragua 5629		102000	15000	1962	52,00	2 amb. Duplex.	Sin persianas
O'Higgins 2471	5º Fte.	111000	20000	2220	50	2 amb.	Cocina integrada
O'Higgins 2679	5º Fte.	248000	-	2255	110	3 amb. C dep.	Sin persianas en living
O'Higgins 2689	2º Fte.	139000	-	2014	69	3 amb. Semipisos.	Sin persianas
O'Higgins 2845	3º 4º y 5º Cfte.	110000	23000	2095	52,5	Pisos - 2 Amb.	Sin persianas
O' Higgins 2385		134000	30000	2627	51	duplex 2 amb.	Sin persianas
Olleros 1890 (Esq. L M Campos)	5º	506000	25000	3466	146	Semipisos 4 Amb.	Gimnasio y SUM
Ortega y Gasset 1938	2º Fte.	152000	22000	1987	76,5	3 amb.	Sin seguridad
Pacheco de Melo 1859 " IQ Callao"	7º Fte.	155000	35000	3253	47,65	1 amb.	Sin persianas, Cocina integrada
Pacheco de Melo 1879/87	1º Fte.	128903	no tiene	2658	48,5	2 amb.	No posee cochera
Pacheco de Melo 2143/45	2º Fte	73731	S/Comer	2169	34	2 amb.	No posee lavadero
Pacheco de Melo 2420	7º Fte.	130000	25000	2385	54,5	2 amb.	Sin persianas
Pacheco de Melo 2523	4º Fte.	106050	no tiene	3074	34,5	1 amb.	No posee cochera
Pacheco de Melo 3090	9º Fte.	117200	no tiene	3256	36	1 amb.	No posee cochera
Palestina 1143	4º Fte. 2º Fte. Y Cfte.	115000	20000	1775	64,8	3 amb. Ultimo disponible	Sin persianas
Palpa 3663/ Charlone 812		241000	17000	2008	120	4 amb.	amenities
Paraguay 4267/77	5º Fte.	104000	20000 solo p 3 amb.	1962	53	Apto prof.	Sin persianas
Paraguay 4412	4º Cfte.	96000		2430	39,5	2 amb.	Sin persianas
Paraguay 4747 "Soho II"	8º Fte.	180000	25000	2093	86	3 amb.	SUM
Paraguay 4760	5º Fte.	114000	15000	1804	63,2	2amb.	Amenities
Paraguay 4831	8º Fte.	145000	18000	2042	71	3 amb.	Sin persianas
Paraguay 4870	5º Fte.	104000	25000	2144	48,5	2 amb.	Sin persianas
Paraguay 5141	8º y 9º Fte.	92000	no tiene	1957	47,00	2 amb Duplex.	No posee cochera
Paraguay 5161	6º Fte.	119000	no tiene	1983	60,00	2 amb. c/tza	No posee cochera
Paraguay 5449	2º Fte.	97300	12000	1836	53,00	2 amb. Ult. Unid.	Cocina integrada
Paunero 2833	5º	345000	25000	2875	120	Pisos. 3 amb.	No posee lavadero, Cocina integrada
Peña 2324	5º Cfte.	115000	no tiene	2911	39,5	2 amb.	No posee cochera
Peña 2680	3º Cfte. 4º y 5º Fte.	235000	20000	2848	82,5	3amb.	SUM
Peña 2811		128000	30000	2723	47	2 amb.	persianas
Quesada 2144	5º Cfte	160000	18000	2388	67	3 amb.	Sin persianas en living
Ravignani 1963 "Studios y Lofts"	3º Cfte	126000	15000	2066	61,00	Loft 4 amb. c/dep. c/coch. doble.	Cocina integrada
S. de Bustamante 2468	8º Cfte.	460000	40000	2788	165		SUM
S. De La Independencia 1342	9º Cfte.	98000	19000	2450	40	2 amb.	Sin persianas
S. De La Independencia 1417	4º y 5º	175000	no tiene	2355	74,3	Duplex. 3 amb. Fte	No posee cochera
S. De La Independencia 515	7º y 8º	136500	vendidas	2482	55	Duplex 2 amb.	Sin persianas
S.de Bustamente 1989	6º Fte.	125000	no tiene	2717	46	2 amb.	No posee cochera
Salguero 1675	7º Cfte.	84500	23000	2522,39	33,5	Monoambiente	Sin persianas
Salguero 1679/81	7º/8º.	148500	20000	2538,46	58,5	2 amb. Duplex	Sin persianas en living
Sanchez de Bustamante 2622	8º Fte.	112000	0	2872	39	Monoambientes.	Cocina integrada



Sinclair 2958	3º Fte.	93700	no posee	2756	34	Monoambiente	No posee cochera
Soler 4073	8º Cfte.	84000	25000	2240,00	37,5	Monoambiente	Cocina integrada
Soler 4125	5º Fte.	83760	18000	2094	40	monoambiente	Sin persianas mono
Soler 4860	3º Fte.	195000	18000	2216	88	3 amb.	Sin persianas
Soler 5987 esq Arevalo	3º Cfte.	115000	20000	1825	63,00	2 amb. Ult. Unid.	Sin persianas
Soler 6063	4 Fte	184000	20000	2300	80,00	3 amb.	SUM
Soler 6069	6º Fte. Y Cfte.	122000	16000	2103	58,00	2 amb. Ult. Unid. Duplex 4 amb. Última unidad disponible	SUM
Sta. M. de Oro 2673/75	8º y 9º	290000	35000	2148	135		Sin persianas
Teodoro Garcia 1890	9º Fte.	284000	21000	2582	110	3 amb.	Gimnasio
Thames 2161 "Soho"	8º Fte.	301000	26000	2922	103	3 amb.	Sin persianas
Thames 2263	8º Fte.	225820	21500	1898	119	3 amb. c/dep.	SUM
Thames 2354 "Palermo Uno"	19º Fte.	160000	20000	3048	52,5	2 amb.	No posee lavadero
Tronador 1441	4º Cfte.	190000	18000	1845	103	3 amb.	Sin persianas
Ugarteche 3120	5º	166000	no tiene	3074	54	Pisos 2 amb.	No posee cochera
Ugarteche 3157	7º Cte.	470000	30000	2875	163,5	Semipisos 4 amb.	Sin persianas
Uriburu 1544 "Palazzo Recoletta"	5º	510000	30000	2849	179	Pisos 4 amb. con dep.	Gimnasio, Sum
V. de obligado 2467	4º Fte.	85000	-	1889	45	1 amb. S/Coch	No posee cochera
Vidal 1848	4º Fte.	116755	17000	2245	52	2 amb.	Cocina integrada
Vidal 2480	9º Cfte.	172000	25000	2177	79	3 amb.	gimnasio
Vidal 2577	1º Fte.	150000	20000	1923	78	Semipiso 3 amb.	No posee Lavadero
Vidt 1669/75 "Square Tower"	15º Cfte.	180000	25000	2400,00	75	2 amb c/tza. Ultimo	Sin persianas
Virrey Aviles 3885	2º Fte.	144000	20000	1745	82,5	3 amb.	Sin persianas
Zapiola 2273	5º Fte.	132000	no tiene	1956	67,5	3 amb	No posee cochera
Zarraga 3920	2º Fte. Y Cfte.	105000	20000	1556	67,5	2 amb.	Sin persianas