

Mercado inmobiliario y acceso a la ciudad: ¿Por qué no bajan los precios como anunció el sector inmobiliario-constructor platense?

DEL RÍO, Juan Pablo ¹

LANGARD, Federico ²

RELLI, Mariana ³

1. Introducción

Esta ponencia forma parte de una investigación más amplia que tiene por objetivo estudiar el desempeño del sector inmobiliario en el Gran La Plata⁴ en el período iniciado tras la crisis de 2001/02, vincular sus características con el aumento de la conflictividad urbana en la región y, al mismo tiempo, interpelar el papel del Estado en la definición de la política urbana.

En esta oportunidad, presentamos un avance de una de las líneas de trabajo que, tras analizar la reforma del Código de Ordenamiento Urbano (COU) de La Plata y los argumentos que la apoyaron, discute con ellos algunos de sus elementos centrales: que la liberalización de la normativa que atiende la producción y densificación de suelo urbano no genera por sí misma una democratización del acceso al suelo y la vivienda y que dicha liberalización no hizo más que favorecer a los sectores que supieron leer las ventajas que el cambio de régimen macroeconómico les estaba ofreciendo.

La ponencia posee la siguiente estructura. En un primer momento, se comentarán los factores macroeconómicos que explican el crecimiento sostenido del sector de la construcción en el periodo 2002-12 y que lo posicionaron como un fuerte atractor de inversiones. En segundo lugar, intentaremos reflejar los argumentos de los actores sectoriales que presionaron por un cambio en el Código de Ordenamiento Urbano de La Plata que les permita obtener mayores ganancias de su actividad. Al respecto, nos detendremos en los fundamentos esgrimidos y los supuestos en los que se erigen para, en la última parte de este trabajo, plantear una serie de argumentos teóricos y empíricos que intentan desmontar el discurso sectorial.

2. Cambio de régimen macroeconómico y sector de la construcción

El sector de la construcción ha crecido durante el período 2002-2012 a tasas superiores del PBI. En esta sección se exhiben algunos elementos que consideramos centrales para expresar las razones del fuerte crecimiento de la construcción en el país durante el período de la postconvertibilidad.

Luego de la crisis de 2001/02 se configuró un nuevo esquema macroeconómico basado en un tipo de cambio real alto, superávit fiscal y superávit de la cuenta de comercio exterior. A partir de 2003, la política monetaria procuró simultáneamente acumular reservas, evitar la apreciación del tipo de cambio real, mantener bajas las tasas de interés del sistema bancario (en varios años entre

¹ Centro de Investigaciones Geográficas / Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (UNLP - CONICET). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata.

Instituto del Conurbano. Universidad Nacional de General Sarmiento geodelry@gmail.com

² Centro de Investigaciones Geográficas / Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (UNLP - CONICET). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata fedul76@gmail.com

³ Centro de Investigaciones Geográficas / Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (UNLP - CONICET). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Universidad Nacional de La Plata marianarelli@yahoo.com.ar

⁴ Partidos de La Plata, Berisso y Ensenada, provincia de Buenos Aires.

2002 y 2012 la tasa de interés fue negativa) y controlar las tarifas de los servicios públicos. El nuevo modelo macroeconómico postcrisis revirtió el esquema de valorización agro-financiera del capital y forjó un esquema basado en la valorización del capital a partir de la producción de bienes.

Uno de los pilares del cambio del régimen de convertibilidad (1991-2001) al régimen de posconvertibilidad fue la maxidevaluación del peso en el crítico año 2002, que implicó una considerable transferencia de ingresos del trabajo al capital (sobre todo a sus segmentos más concentrados). Esto fue consecuencia directa de la drástica reducción del salario real en la primera etapa del período (Schorr *et al.* 2012; Basualdo 2003; Feliz y López 2012). No obstante, la economía argentina tuvo un importante crecimiento durante la década 2002-2012, que permitió revertir las altas tasas de desempleo y en parte mejorar los bajos salarios.

En gran medida el crecimiento económico mencionado estuvo liderado por los sectores de la construcción y de la industria. En una primera etapa (2002-2009), estos dos sectores tuvieron un fuerte incentivo dada la relación favorable en sus precios relativos (Anlló *et al.*, 2007). En el marco del giro macroeconómico descrito, el sector de la construcción se volvió clave para el gobierno por su impacto en la ampliación de la producción, el empleo y el mercado interno⁵ debido al fuerte efecto multiplicador que tiene sobre la economía en su conjunto, producto de su capacidad de tracción de cadenas productivas de proveedores, en su mayoría, nacionales.

Luego del escenario recesivo, la inversión en la construcción fue valorada desde el gobierno por su impacto en la reactivación del tejido productivo en tanto generadora de empleo y de demanda directa e indirecta de bienes y servicios. Como veremos a continuación, esta actividad operó como un dispositivo eficaz para atender la coyuntura postcrisis y el tándem construcción-obra pública se transformó en un tema central de agenda de gobierno a partir del año 2003.

⁵ En el año 2002 la tasa de desempleo llegó al 21,5%, cifra inédita para el país.

Gráfico N° 1. Índice Sintético de la Actividad de la Construcción. 1998 – 2013. En base 2004 = 100



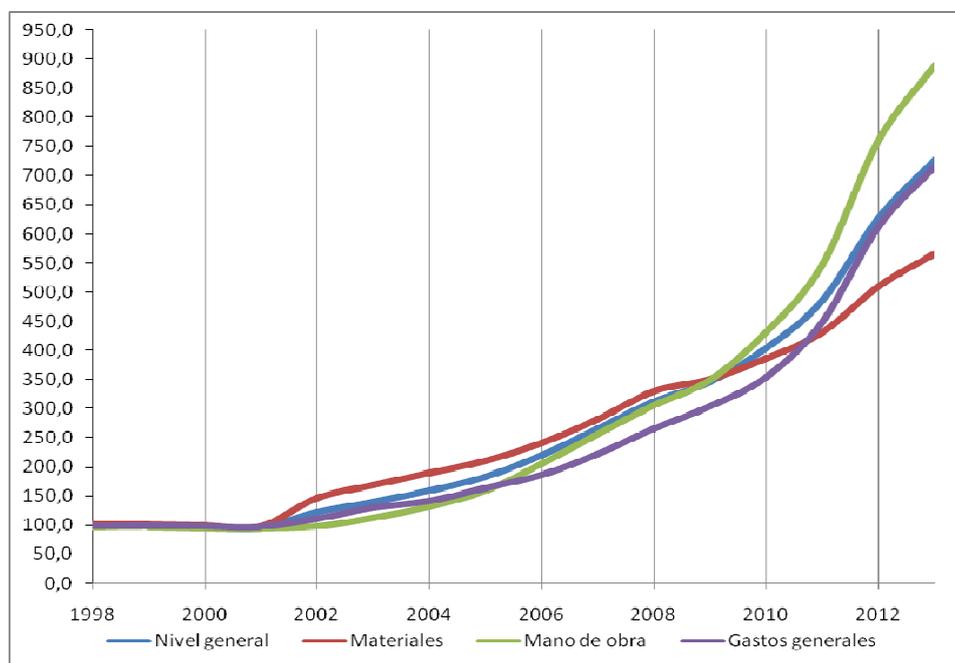
Fuente: elaboración propia en base a INDEC (2014).

En el **Gráfico N° 1** se observa que tras la crisis del 2001/02 el sector de la construcción registró una expansión sostenida y, en 2005, ya superaba los niveles de 1998, acumulando un crecimiento anual promedio del 13,6% en el período 2003-2011. Al observar el crecimiento del sector previo al freno de la crisis internacional, los datos son todavía más significativos. El aumento entre 2002 y 2008 tuvo una tasa de crecimiento anual promedio del 19,3%, duplicando la tasa de crecimiento del conjunto de la economía, con un ritmo superior a la industria manufacturera (que registró un 9,4%) y al 4,5% del sector agropecuario (DNPM, 2010). Ahora bien, para interpretar esta tendencia general de recuperación y expansión del sector de la construcción hay que dar cuenta de un proceso más amplio y complejo.

Por un lado, fue clave la acción pública en los primeros años post convertibilidad: la Inversión Bruta Interna Pública en Construcción tuvo un incremento del 303% durante el período 2002-2005, mientras que la Inversión Bruta Interna Privada creció al 86% (Woelflin, 2009).

Por otro lado, al comienzo del período el sector de la construcción sufrió una importante redefinición en la estructura de costos, asociada al nuevo tipo de cambio, que repercutió en la elevada rentabilidad de la actividad, sobre todo, en el segmento orientado al mercado inmobiliario ya que los costos se pesificaron y las ventas continuaron dolarizadas.

Gráfico N° 2. Índice de Costo de la Construcción desagregado. Base 1993 = 100



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC (2014).

En el **Gráfico N° 2** se observa que, tras el comportamiento estable de los precios relativos del sector durante la convertibilidad, a partir de 2002 éstos comienzan a modificarse y el ICC⁶ adquiere una tendencia ascendente. Ahora bien, debemos destacar que entre 2002 y 2005 el costo de la mano de obra tuvo un incremento relativo menor que los otros costos que componen al ICC y recién en el año 2009 el costo laboral superó a los otros dos índices de costos que componen el ICC. Esto último refleja el impacto del “blanqueo” de parte de la mano de obra y probablemente el reajustes de la tasa de ganancia del sector, en el marco de la puja distributiva.

La inversión pública y el comportamiento de los costos sectoriales, fueron los factores más importantes en el desenvolvimiento del sector, pero hay otros elementos que también contribuyen a explicar su dinámica. En primer lugar, la crisis bancaria del año 2001 -“corralito” mediante-intensificó la desconfianza en el sistema financiero movilizandando activos hacia otros destinos. Esta tendencia se vio reforzada por tasas de interés bajas o negativas frente a la inflación, haciendo de los depósitos en plazo fijo una opción financiera poco rentable. Junto a ello se incrementó la capacidad de compra proveniente de los sectores favorecidos con el nuevo tipo de cambio y el aumento del precio de los *commodities* exportables.⁷

⁶ El ICC mide las variaciones mensuales que experimenta el costo de la construcción privada de edificios destinados a vivienda en la Ciudad de Buenos Aires y en 24 partidos del Conurbano Bonaerense. El nivel general se calcula como una media ponderada de los índices de cada elemento perteneciente al conjunto (ver <http://www.indec.mecon.ar> anexo metodológico).

⁷ Para conocer los sectores “ganadores” del nuevo régimen, se puede consultar Basualdo (2003); Aspiazú y Schorr (2010); Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012).

En segundo lugar, el sector inmobiliario se “apalancó” financieramente a través de la Ley 24.441, sancionada en 1995,⁸ que propuso una política de blindaje de inversión inmobiliaria. El fideicomiso⁹ se constituyó en el marco jurídico-financiero central durante la última década, posibilitando la financiación del negocio inmobiliario.

En tercer lugar, podemos inferir, a partir de los indicadores de empleo y consumo de la década (INDEC, 2013), que parte de la demanda de vivienda estuvo impulsada por sectores que mejoraron su situación económica.

Por todas estas razones, la construcción se transformó en uno de los componentes de la economía argentina que más creció durante el período 2002-2012. Cabe destacar que buena parte del excedente nacional tuvo como destino este formato de inversión segura, dolarizada y con una tendencia positiva al alza de precios a largo plazo.¹⁰

3. El discurso sectorial pro “liberalización” de la oferta alrededor del COU

“Cuando empieza a haber excedente, todos sabemos que la actividad de la construcción es muy atractiva para ese excedente, más con la tradición de los italianos y los españoles, de nuestros abuelos, que bueno, si está en ladrillos, hoy vale 5, mañana vale 7, y va a caer un poquito, pero siempre está, es un recurso para cuando uno tiene un problema [...] sobre la construcción, sobre el precio, el metro cuadrado, dónde es, en qué lugar, en La Plata, en Quilmes, bueno, se sabe que La Plata es una ciudad donde todo lo que se construye se vende o se alquila porque es una ciudad donde hay muchos estudiantes, mucha juventud, parejas jóvenes, un montón de explicaciones, pero es un lugar donde todo lo que se construye, afortunadamente, se vende [...] la gente busca un refugio para sus inversiones que la construcción sigue teniendo esa virtud, por supuesto, salvando los estallidos del dólar y esas cuestiones puntuales, el que tiene capacidad de ahorro sigue sintiendo que en la construcción, si el dólar sube, la construcción, antes o después, acompaña, si el dólar baja, la construcción tal vez no baja tanto, porque lo que se hizo a 10 hay que cobrarlo 11, para que tenga sentido, en ese sentido, siempre tiene como un plus a favor” (Transcripción de entrevista al Presidente de APYMECO, Programa Talento empresario, 23/5/13, resaltado nuestro).

En la ciudad de La Plata, para aprovechar las oportunidades de obtener ganancias que el contexto macroeconómico estaba ofreciendo, el sector de la construcción chocaba con un Código de Ordenamiento Urbano que oponía ciertas restricciones. Dicho Código había sido sancionado en el año 2000¹¹ y ya ofrecía algunas ventajas al sector respecto del anterior, de 1978: se introdujo la posibilidad de desarrollar urbanizaciones cerradas en zonas rurales¹², se amplió el área urbana el

⁸ La cual proponía generar nuevos mecanismos de financiamiento para la vivienda y la construcción y argumentaba perseguir la reducción del déficit habitacional.

⁹ El “fideicomiso inmobiliario” es un convenio o contrato temporal y específico entre partes, constituye un instrumento jurídico-financiero destinado a fomentar un negocio en pos de los beneficiarios (inversores) y finaliza con la conclusión de la obra. Desde el punto de vista técnico, el fideicomiso se basa en una transferencia de bienes, cantidades de dinero o derechos (propiedad fiduciaria) de una persona (fiduciante) a otra persona física o jurídica (fiduciario). Este último es una persona idónea que se desempeña como propietario en cumplimiento del encargo, es decir, administra y ejerce la propiedad fiduciaria en beneficio de quien se designe en el contrato (como beneficiario). Al cumplimiento del plazo el fiduciario debe transmitir el beneficio (o los bienes) al fiduciante o al beneficiario también denominado fideicomisario (el cual puede coincidir o no con el fiduciante).

¹⁰ Secretaría de Política Económica (2011).

¹¹ Ordenanza 9231/00 que reformaba la Ordenanza 4495 del año 1978.

¹² Se permitía como urbanización cerrada al *club de campo*, pero restringido a un sector lindero a la Ruta Nacional 2 de acuerdo con la normativa provincial (ley 8912/77).

equivalente al 17% de la superficie y aumentó la zona destinada a la edificación en altura en un 622% (Losano, 2011; Barakdjian y Losano, 2012). Igualmente, hacia fines de la primera década de 2000, una nueva reforma del COU se fue imponiendo en el discurso mediático local como “necesidad” para el despliegue de las ambiciones de empresas, profesionales e inmobiliarias con ansias de capturar inversiones y obtener mayores rentas de la actividad de la construcción.

El *lobby* sectorial obtuvo los resultados esperados y en 2010 el COU fue reformado profundamente para, entre otras cosas, permitir: a) la extensión del área urbana, b) la liberalización del acceso a las áreas rurales bajo la figura de “Proyectos Especiales o Particulares” (buscando introducir nuevos usos rentables a las áreas rurales y anulando las restricciones de localización para los clubes de campo), c) el aumento de las densidades constructivas dentro del casco urbano y d) la posibilidad de creación de emprendimientos inmobiliarios en áreas periféricas (rurales y complementarias) a través de la figura de la propiedad horizontal (ley nacional 13.512) y sin los servicios esenciales.

Podríamos sintetizar que los cambios que se introdujeron en el año 2010 al COU de La Plata se orientaron hacia una liberalización de las condiciones de acceso al suelo por el lado de la demanda y una reducción de las exigencias urbanísticas a los promotores inmobiliarios por el lado de la oferta, configurando un modelo de gestión urbana que tiende a maximizar las rentas en detrimento de beneficios sociales y ambientales en el proceso de urbanización.

Estos cambios en la normativa urbana fueron producto, como ya mencionamos, de las presiones ejercidas desde las cámaras empresariales y los colegios profesionales sobre el poder político, y viabilizados por un nuevo sector que pasó a dominar la escena política municipal, reemplazando a la gestión anterior. El Intendente Pablo Bruera asume el cargo en el año 2007 y de su mano entraron las propuestas de reforma del COU.

3.1 El procedimiento y los actores convocados

El análisis de la reforma del COU de La Plata requiere un esfuerzo para distinguir las críticas cruzadas en torno al procedimiento seguido para tal fin¹³ de las argumentaciones a favor y en contra de su contenido. Aún sin pretender centrar la atención sobre el procedimiento, una mirada sobre el mismo y, más específicamente, sobre los actores convocados a participar de la reforma, nos permiten sostener que el cambio de código se realizó en favor de los intereses del sector de la construcción.

La Plata contaba desde mediados de la década del '90 con el **Consejo de Ordenamiento Urbano y Territorial (COUT)**, organismo creado por ordenanza municipal para asesorar en materia de planificación urbana al municipio. El COUT fue concebido como un ámbito de confluencia de sectores representativos de la ciudad con conocimientos teóricos y técnicos que pudieran opinar para enriquecer los procesos de planificación y gestión municipal. Estaba conformado por seis instituciones: tres colegios profesionales (arquitectos, ingenieros y profesionales de ciencias naturales), dos unidades académicas de la UNLP (FaHCE y FAU) y una cámara empresarial (CAC). Su constitución evidencia un peso importante dado a las instituciones de perfil profesional en detrimento de otras posibles a ser convocadas (defensoras de intereses económicos sectoriales y asociaciones vecinales).

¹³ La desprolijidad que caracterizó al procedimiento y la falta de información al respecto de lo que se iba a modificar o introducir en el nuevo COU suscitaban fuertes denuncias de ediles de la oposición, miembros de la UNLP y de asociaciones vecinales.

En 2009, cuando comienza a instalarse mediáticamente la “necesidad” de reformar el COU, desde el municipio se crea el **Instituto de Reformulación Normativa (INRENO)**. El reemplazo del COUT por el INRENO abrió significativamente el juego a las entidades representativas de los intereses del sector de la construcción a nivel local y supralocal, tanto desde el empresariado como desde el ámbito profesional vinculado a la actividad de la construcción. De los 23 integrantes del INRENO, sólo 3 estaban en el COUT: la Cámara Argentina de la Construcción, el Colegio de Arquitectos Distrito 1 y el Colegio de Ingenieros. La gran excluida fue la UNLP, único integrante del COUT sin intereses económicos directos en la reforma.

Más de la mitad de los integrantes del INRENO son representantes de intereses privados vinculados a la construcción y a la intermediación inmobiliaria, encontramos en este grupo asociaciones locales, provinciales y nacionales. Quienes siguen a los empresarios en cantidad de representantes son los colegios profesionales (arquitectos, ingenieros, agrimensores, técnicos y martilleros), que tienen el 30% de la representatividad e incluyen entidades locales y provinciales.

La mirada sobre la composición del COUT y del INRENO muestra el giro municipal respecto a quienes deben opinar/pensar/decidir sobre el proceso de urbanización y la alianza entre actores políticos locales y actores sectoriales vinculados a la industria de la construcción y sus actividades adyacentes. También señala antipatía frente a la opinión de los actores técnicos (técnico-políticos) y a la participación abierta de la comunidad en la definición de los lineamientos que regirán la producción de la ciudad en los próximos años.

3.2 Los argumentos del sector

Los actores políticos y económicos impulsores de la reforma del Código de Ordenamiento Urbano de la ciudad de La Plata fundamentaron la necesidad de cambios que permitan la densificación del centro de la ciudad y la ampliación de las áreas residenciales con algunos tópicos que podemos resumir, a partir del análisis de sus discursos, de la siguiente manera:

- a) El actual y futuro crecimiento de la demanda de vivienda a la que el sector de la construcción no puede responder cuantitativamente si no se permiten las ampliaciones mencionadas¹⁴ y se refuerza con la premisa acerca de la supuesta baja de precios que induciría el aumento de la oferta de unidades habitacionales.
- b) La escasez de infraestructura y los altos costos de extender las redes para producir suelo urbano, lo cual conduce a preferir la densificación para aprovechamiento de las redes existentes.
- c) El sector de la construcción como factor dinamizador de la economía, creador de empleo directo e indirecto.

“El trazado fundacional de la ciudad posee una infraestructura completa pero parcialmente ociosa que se hace indispensable explotar adecuadamente, en términos de mejorar la calidad de vida potenciada [...] el Código de Planeamiento Urbano (ord. 9231/00) representó desde su puesta en vigencia, hace casi una década, una herramienta árida y dificultosa para nuestro quehacer profesional, resultando ser –paralelamente– contraproducente para un desarrollo urbano armónico y equilibrado. Por eso era necesario revisar las consecuencias “prácticas” de una norma de carácter

¹⁴ Esta preocupación se fundamenta en las proyecciones de crecimiento de la ciudad, debidas tanto a su histórica situación de capital provincial y ciudad universitaria, como a las inversiones que se están dando actualmente en la región (puerto, playa de contenedores, etc.), que darán como resultado una mayor demanda de unidades habitacionales en el corto y mediano plazo.

eminente “teórico” y tecnocrático, para incorporar en ella elementos superadores de un enfoque drásticamente “formalista”. Las políticas deben ser promotoras de vigorosa actividad, por eso hoy, los profesionales dedicados a la construcción en el Partido de La Plata vemos con satisfacción que desde el municipio local se comienza a cargar de actividad a los núcleos vitales de la planta urbana, entendiendo de este modo que construir es hacer patrimonio, preservando y desarrollando la cultura ciudadana” (El Día, 23/12/09, resaltado propio).

Esta pequeña parte de la solicitada publicada en diciembre de 2009 en el Diario El Día con el título “¿Construcción ya no es sinónimo de progreso?” y firmada por instituciones y profesionales con incumbencias en el campo de la construcción (colegios profesionales, asociaciones empresarias, empresas y profesionales liberales, la mayoría integrantes del INRENO), muestra los argumentos centrales de los impulsores del cambio de normativa, que luego se desplegaron con mayor o menor desarrollo en distintas expresiones: la densificación para el aprovechamiento de la infraestructura existente en el centro, los obstáculos que representa una normativa a su juicio “teórica y tecnocrática” para el desenvolvimiento del sector y el apoyo a la construcción como dinamizadora de la economía.

Tal como vimos expresado en el fragmento de la solicitada y en las expresiones periodísticas consultadas, los desarrolladores exigen mayor aprovechamiento de la infraestructura existente, pero no se plantean intervenir en la ampliación de las redes.

Desde esta posición se plantea densificar para dar respuesta a la creciente demanda habitacional. En ese sentido, encontramos expresiones como las del Colegio de Ingenieros de la provincia de Buenos Aires y las de Apymeco¹⁵ que en sendos comunicados firmados por sus autoridades apuntaban a la necesidad de dar impulso al sector como proveedor de unidades habitacionales a las nuevas familias que demandan viviendas a través de la *reducción del precio de los lotes*. Esta reducción se alcanzaría gracias al aumento de la oferta resultante de las oportunidades de construcción en altura del nuevo COU (Poder Local, 13/12/09).

El Colegio de Agrimensores también defendió la flexibilización de las normas para permitir más subdivisiones, bajo el supuesto de que la mayor oferta de lotes bajará los precios y facilitará el acceso a la vivienda en propiedad; y aquí llama la atención la contradicción en la que incurre una de sus autoridades al señalar: *“Es cierto que se construyó mucho y hasta ahora no han bajado [los precios], pero la lógica indica que tendrían que hacerlo”* (Poder Local, 13/12/09, subrayado nuestro). Es justamente en esa “lógica” instalada en el sentido común donde pisan firme los agentes con intereses sectoriales para argumentar en favor de la reforma del COU (volveremos a esta discusión en el apartado siguiente).

Por último, el apoyo a la extensión de la actividad de la construcción estuvo fundamentado en las características del sector como fuerte dinamizador de la economía:

“lo que se está generando a través de la construcción es verdaderamente para que el ciudadano pueda adquirir una vivienda [...] Porque el dinero ese, encima, es dinero que queda en la región. Porque el que vende, los martilleros que participan, los escribanos, las empresas, son todas locales, los beneficiarios son todos locales, los materiales se compran en la localidad, esto genera un derrame sumamente importante” (Apymeco, 1/8/11, resaltado nuestro).

¹⁵ Asociación Pymes de la Construcción de la provincia de Buenos Aires.

4. Claves para entender el mercado de inmuebles y sus precios

En esta última sección nos proponemos presentar una serie de claves interpretativas que contradicen el discurso del sector inmobiliario platense, el cual sostiene que *el aumento de la oferta inmobiliaria se traduciría en una disminución de los precios de los inmuebles siguiendo el principio de oferta y demanda*, y por eso la política urbana debería estar orientada a reducir las cargas e imposiciones sobre el sector, flexibilizando los procedimientos de subdivisión de suelo y exigencias en materia constructiva.

Una primera cuestión a tener en cuenta es que el mercado de suelo urbano es básicamente un **mercado de localización**, esto significa que son los atributos extrínsecos al suelo y la valorización social de los mismos los que inciden en la formación de sus precios. Este aspecto otorga al mercado de suelo una serie de peculiaridades respecto de la producción de mercancías normales de origen industrial, en las cuales los costos de producción determinan en buena medida los precios de los bienes a mediano o largo plazo.

Esta particularidad se explica por el *efecto de localización* que hace del suelo una **mercancía peculiar** en tanto funciona como una *mercancía única, irreproducible y escasa*. Es *única* producto de la heterogeneidad que le brinda a cada inmueble su singularidad de ubicación respecto del resto de las actividades sociales; es relativamente *irreproducible* “no tanto [por] la dificultad de crear [al suelo] como soporte físico de las actividades en general sino por la dificultad de repetir su ubicación respecto a otras actividades de la sociedad” (Morales, 2007: 1); y es *estructuralmente escasa*, en tanto su oferta resulta inelástica dado el gran esfuerzo colectivo y el costo de crear localizaciones similares o relativamente homogéneas.

Por esta razón, la literatura (Smolka, 1981; Morales, 2007; Baer, 2008) sostiene que otro rasgo central, en la formación de los precios al interior de la ciudad, es la **falta de complementariedad entre la oferta y la demanda** en el mercado de suelo urbano. En otras palabras, dado que no existe una localización igual a otra, que toda localización es monopolizada por el propietario del inmueble y que la demanda tiende a concentrarse en determinados lugares, la demanda efectiva de un terreno no puede ser satisfecha plenamente por la oferta de otro terreno. Por ello se sostiene que el precio del suelo tiende a explicarse por el “tirón de la demanda”.

Un tercer elemento a tener en cuenta al momento de evaluar por qué el aumento de la oferta no implica necesariamente una reducción del precio de los inmuebles, es la distinción entre la *demanda derivada del suelo*, la *demanda final de inmuebles* y los *usuarios finales* de los mismos. La **demanda derivada** surge del proceso de intermediación que realiza el promotor inmobiliario entre el propietario original del suelo y la demanda final del inmueble construido. Este concepto es clave para entender por qué la formación de los precios del suelo depende generalmente de su uso potencial, las expectativas de rentabilidad a futuro de la actividad que allí se realice y la capacidad de retención del suelo que ofrezca el propietario.

En este sentido, el esquema de agentes que participan de la estructura producción–circulación–consumo del espacio construido propuesta por Jaramillo (2009) muestra que, aunque en el espacio urbano las relaciones capitalistas no son excluyentes, las mismas se imponen como dominantes en tanto surgen de la competencia basada en la disposición de pago de diferentes usos/usuarios.¹⁶ Esto último tiende a garantizar las mayores rentas del suelo y otorga a la **promoción inmobiliaria** un papel central en la formación de los precios del suelo urbano, ya que

¹⁶ De allí que bajo las reglas de mercado, la lógica de acumulación ampliada logra imponerse a otras lógicas mercantiles simples u orientadas a percibir al espacio urbano como valor de uso, al momento de explicar los cambios que se producen en la estructura urbana.

los promotores inmobiliarios son quienes canalizan la demanda derivada del suelo en función de la renta potencial, es decir, compiten por la actividad que allí se puede desarrollar y según las expectativas de tipo e intensidad de uso que el suelo tolera en términos económicos y normativos¹⁷.

Otro elemento clave para entender el funcionamiento de este mercado es el papel que juega la **retención de una mercancía imperecedera** (al menos en las condiciones de regulación actual donde la especulación inmobiliaria no está castigada). Por ello, para oferentes sin apremio por vender, las expectativas de precios a futuro pueden llevar a contraer la oferta e incluso compensar económicamente la desventaja de la retención del terreno en el corto o mediano plazo. A su vez, es esta misma práctica la que le permite al propietario intentar captar parte de la valorización del suelo sin esfuerzo alguno (es decir, sin incorporación de trabajo, ni capital), siendo ésta generada por la demanda derivada del uso potencial que desarrollará el promotor inmobiliario (Baer, 2008).

Un segundo grupo de argumentos para interpretar la evolución de los precios de los inmuebles construidos requiere considerar ciertas articulaciones con la industria de la construcción. En primer lugar, hay que observar algunas **relaciones de tipo macroeconómico**. Como vimos en el primer apartado, el hecho de que luego de la crisis de 2001/2002 el sector de la construcción haya crecido por encima del conjunto de la economía explica en parte el ciclo de alza de los precios sectoriales, incluso por encima de la inflación general. También la expansión del sector inmobiliario-constructor incidió en el aumento del precio del suelo, el cual incide en el precio final del inmueble construido. A ello se suma la afluencia de capitales ligados a otras actividades que buscan capturar la rentabilidad del sector y las limitaciones del mercado de capitales para ofrecer a los ahorristas colocaciones financieras que no se deterioren frente a la inflación. Todo esto, a su vez, retroalimenta el ciclo y configura un escenario de crecimiento de la demanda derivada dispuesta a pagar un precio elevado sólo por la expectativa de mayor valorización a futuro (la cual, normalmente, suele estar acompañada por una tendencia al alza a largo plazo).¹⁸

Otro aspecto que también incide en la tendencia al alza de los precios es que, en materia habitacional, existe un déficit estructural histórico (tanto a nivel nacional como a nivel local) que opera en el mercado inmobiliario como una forma de **demanda insatisfecha**. A esta realidad se refieren los discursos del sector inmobiliario cuando reclaman la liberalización de las condiciones de producción, aunque sus productos no apunten necesariamente a los sectores que demandan vivienda para vivir (a continuación se profundiza este argumento).

¹⁷ A partir de la disponibilidad de capital, el promotor inmobiliario desarrolla una actividad productiva buscando maximizar su ganancia. Este agente realiza una lectura compleja del espacio urbano combinando, por un lado, las tendencias de consumo o la formación de expectativas y, por otro, las restricciones normativas, las ventajas de aglomeración, accesibilidad, interacción de actividades, etc. En función de esta lectura, el promotor proyecta sobre un terreno específico una edificación destinada a un tipo de uso con determinada intensidad de aprovechamiento y demanda dicho terreno. Frente a la competencia, estima cuánto puede pagar por el suelo luego de realizar el “cálculo hacia atrás” (descontar al precio esperado por la venta del inmueble edificado la tasa normal de ganancia, los costos de producción, los costos financieros y los costos de transacción).

¹⁸ En este sentido, en base a información disponible para la Ciudad de Buenos Aires y los principales mercados inmobiliarios del país (Gran Buenos Aires, Rosario, Córdoba y Mendoza), luego de la salida de la convertibilidad, momento en el cual los inmuebles experimentaron una fuerte depreciación, se observó una recuperación marcada de los mismos para alcanzar en 2005 precios en dólares equivalentes al momento previo a la devaluación. Y, en el segundo quinquenio de 2000, los precios del mercado inmobiliario marcaron un récord histórico desde la década del '70 (Arturi, del Río, Langard, Politis, 2013).

5. Discutiendo con evidencias los argumentos sectoriales

Al inicio de este trabajo hemos visto que el período de la posconvertibilidad observó un crecimiento económico extraordinario, con un crecimiento del sector de la construcción más extraordinario aún. Este último proceso fue consecuencia de la inversión pública, el cambio en los precios relativos y la consolidación de la inversión en ladrillos como una de las opciones financieras más rentables y seguras del período. El aumento de la liquidez producto del crecimiento del PBI y el fuerte aumento de los precios internacionales del principal producto de exportación de la Argentina (soja), junto con la desconfianza en el sistema financiero post crisis de 2001 y la falta de alternativas de inversión, se encuentran en la base de la apreciación que experimentaron los inmuebles.

En este sentido, a pesar del cambio macroeconómico que rompió con la lógica de la valorización financiera de los '90, en la década de 2000 los precios (en dólares) de los inmuebles tuvieron el alza más pronunciada de los últimos 35 años (SPE, 2011). Y, si bien la evolución del precio de los inmuebles suele estar estrechamente vinculada al crecimiento del PBI, en este período la apreciación que ha tenido se disocia del resto de los parámetros del mercado interno.

Frente a ese escenario macroeconómico y a las particularidades de los mercados de suelo urbanos, la liberalización de las pautas para la expansión del parque construido en la ciudad de La Plata -argumentada desde el sector de la construcción local como una condición necesaria para dar respuesta a la demanda insatisfecha de vivienda- no parece tener los resultados anunciados.

Según revelamiento de la municipalidad de La Plata y en base a datos propios, el precio promedio del suelo urbano (en parcelas menores de 500 m²) era de 92 U\$S/m² en 2001 y ascendió a 269 U\$S/m² en 2013, acumulando un crecimiento relativo para el período del 192% y una tasa de crecimiento anual promedio del 17,4%. En relación a las viviendas a estrenar -según la serie del Instituto de Estadísticas y Registros de la Industria de la Construcción (IERIC) - mientras que en 2005 el precio promedio era de 812 U\$S/m², en 2010 ascendía a 1300 U\$S/m² y en 2013 a 1950 U\$S/m², acumulando un incremento del 140% en 8 años y un crecimiento interanual promedio del 17,5%. Paralelamente, el ingreso promedio familiar total para el Gran La Plata, entre octubre de 2001 y el cuarto trimestre de 2010, registró un incremento medido en dólares del 15,6% y un crecimiento interanual promedio de 1,7% (EPH, INDEC).

Una de las consecuencias de este aumento del precio del suelo y la vivienda tan por encima de los ingresos familiares fue que el partido de La Plata tuvo, en el último período intercensal (2001-2010), un incremento de la informalidad urbana absoluta de 3.643 hogares y un incremento de inquilinos equivalente a 19.059 hogares. Esto significó en términos relativos un pasaje del 3,1% al 4,1% de los “hogares propietarios sólo de la vivienda” (categoría censal que identifica explícitamente la situación de irregularidad en la tenencia de la tierra) y del 14,8% al 20,5% de hogares inquilinos. Como la información censal normalmente subrepresenta el fenómeno de la informalidad urbana, recurrimos al estudio de González (2011) quien muestra que al 2010 se sumaron 31 villas y asentamientos sobre los 126 existentes en el año 2001, representando un incremento del 24% en la cantidad de barrios informales y un 18% de la superficie ocupada.

Con estas cifras sobre la mesa, parece necesario problematizar el argumento que presenta el sector inmobiliario platense según el cual la oferta generada por él atiende a la demanda insatisfecha de vivienda, sobre todo, porque los productos desarrollados por los promotores inmobiliarios se encuentran orientados a sectores de medios y altos ingresos, incluso segmentos de inversores (Del Río y Relli, 2013), y el déficit habitacional tiende a concentrarse en los estratos de menores ingresos. Pero esto no significa que exista independencia total entre los distintos segmentos que componen la demanda potencial del parque habitacional. Por el

contrario, sin perjuicio de que bajo determinadas circunstancias el desarrollo del sector inmobiliario pueda atender parcialmente algunos segmentos sociales de medios y bajos ingresos, lo que se produce es una **integración subordinada** de quienes concurren al espacio urbano persiguiendo la satisfacción de la necesidad de vivienda (valor de uso) frente a quienes persiguen valores de cambio o conciben a la ciudad como espacio de valorización del capital (*ciudad banco*). Esta es una de las razones por las cuales en La Plata no han descendido los precios del suelo urbano ni de las viviendas y, al mismo tiempo, ha aumentado la informalidad urbana y la tasa de inquilinos.

Podemos concluir que, a pesar del récord histórico de permisos constructivos y crecimiento de la oferta inmobiliaria platense, los precios del suelo y de la vivienda estuvieron lejos de comportarse como pregonaban los discursos sectoriales. No sólo no se redujeron los precios de los inmuebles sino que, además, la tendencia ascendente que éstos tuvieron contribuyó a generar un proceso de valorización inmobiliaria que se explicó más por la canalización de la liquidez de inversores y ahorristas que por la satisfacción de la demanda de usuarios finales de viviendas. Esto no sólo incidió en el alza de los precios sino que además contribuyó a restringir aún más el acceso a la vivienda a través de la compra por parte del segmento de demanda potencial que más sufre el déficit habitacional. Por otra parte, aún cuando es necesario realizar una exploración más exhaustiva de los datos, podría hipotetizarse que -bajo las condiciones de regulación actual- cuando la ampliación de la oferta del mercado inmobiliario formal incide en el mejoramiento del parque habitacional (reduciendo parcialmente el déficit), se produce una aceleración de la tasa de inquilinos, en tanto la demanda final de inmuebles se disocia de los usuarios finales de los mismos.

Bibliografía

ANLLÓ G., KOSACOFF B. Y RAMOS A. (2007). “Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007.” En: Kosacoff B. (ed.) *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. Documento de trabajo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Buenos Aires.

ARTURI, D.; DEL RÍO, J. P.; LANGARD, F. Y POLITIS, A. (2013). “Interpretaciones acerca del crecimiento de la construcción y los efectos del boom inmobiliario en el acceso a la ciudad” en XV Jornadas de Geografía, FaHCE/UNLP, La Plata.

ASPIAZU, D. Y SCHORR M. (2010). “La difícil reversión de los legados del neoliberalismo. La recuperación industrial en Argentina en la posconvertibilidad”. Nueva Sociedad No 225. En: www.nuso.org

BAER, L. (2008). “Precio del suelo, actividad inmobiliaria y acceso a la vivienda: el caso de la ciudad de Buenos Aires luego de la crisis de 2001/2002” en *Ciudad y Territorio*, vol. XL, n° 156.

BARAKDJIAN, G. Y LOSANO, G. (2012). “Mercado Inmobiliario y Código de Ordenamiento Urbano. Efectos en la ciudad de La Plata, Argentina” en *Mundo Urbano* N° 39, <http://www.mundourbano.unq.edu.ar>

BASUALDO, Eduardo (2003). “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década del los noventa”. En *Revista Realidad Económica* N° 200. IADE. Buenos Aires.

DATAURBIS (2010, 2011, 2013). El Mercado Inmobiliario en La Plata. *Informes Dataurbis* N° 3, 8 y 9, www.dataurbis.com.ar

DEL RÍO, J. Y RELI, M. (2013). “Concentración de la oferta inmobiliaria y nuevos agentes en el Gran La Plata” en Actas del IV Congreso Nacional de Geografía de Universidades Públicas y XI Jornadas Cuyanas de Geografía, Universidad Nacional de Cuyo.

DIRECCIÓN NACIONAL DE PROGRAMACIÓN MACROECONÓMICA (2010). *Argentina: indicadores económicos*. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, Buenos Aires, www.mecom.gov.ar

FELIZ, M. Y LÓPEZ, E. (2012). *Proyecto neodesarrollista en Argentina*. El Colectivo – Herramienta, Buenos Aires.

GAGGERO A. Y NEMIÑA P., (2013). “Ladrillos...”. Suplemento Cash. Diario Página 12. 23 de junio de 2013. Disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-6901-2013-06-23.html>

GONZÁLEZ, P. (2011). “La urbanización popular en el Gran La Plata. Una aproximación a su magnitud y crecimiento en la década del 2000” en Actas Primer Congreso Latinoamericano de Estudios Urbanos, UNGS, Los Polvorines.

JARAMILLO, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá, CEDE, Universidad de Los Andes.

LOSANO, G. (2011). Código de ordenamiento urbano y economía urbana. Análisis de una problemática concreta en la ciudad de La Plata. *Quid16* N° 1, pp. 74-91.

MORALES SCHECHINGER, C. (2007). “Algunas reflexiones sobre el mercado de suelo urbano” en Curso de Especialización en Mercado y Políticas de Suelo, LILP, Bogotá.

PERTIERRA CÁNEPA, F. Y PANTANETTI, M. (2011). “El fideicomiso y el boom inmobiliario argentino.” *Documento de trabajo* N° 451, Universidad del CEMA, Buenos Aires.

SCHORR, M., MANZANELLI, P. Y BASUALDO, E. (2012) “Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad.” En: *Realidad Económica* N° 265. IADE. Buenos Aires.

SECRETARÍA DE POLÍTICA ECONÓMICA (2011). “¿Existe una “Burbuja Especulativa” en el Sector Inmobiliario Argentino?” en: Nota Técnica n 43 - Informe Económico n 75 Primer Trimestre de 2011. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

SMOLKA, M. (1981) “Precio de la tierra y valorización inmobiliaria urbana: esbozo para una conceptualización del problema” en *Revista Interamericana de Planificación*, vol XV, n° 60.

WOELFLIN, M.L.; LAPELLE, H. Y LÓPEZ ASENSIO, G. (2009) “El comportamiento del sector construcción frente a la crisis del 2008”, XIV Jornadas “Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística” U.N.R. Rosario, noviembre 2009.

Fuentes consultadas

INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda (2001, 2010).

INDEC, Encuesta Permanente de Hogares, Gran La Plata (2001, 2010).

IERIC, Serie de precios de viviendas a estrenar, La Plata (2005-2013), <http://www.ieric.org.ar>

Relevamiento de precios del suelo urbano de La Plata (2001). Dirección de Planeamiento Urbano, Municipalidad de La Plata.

Relevamiento de precios del suelo urbano de La Plata (2013). Equipo de Estudios Urbanos, Centro de Investigaciones Geográficas, UNLP.

Fuentes documentales

Ordenanzas municipales 9231/00, 10703/10, La Plata

Decreto Provincial 466/11, Provincia de Buenos Aires

Fuentes periodísticas y de difusión de oferta inmobiliaria

Páginas web: Sitio Inmobiliario Platense (SIOC), inmobiliarias de La Plata, Berisso y Ensenada, Municipalidad de La Plata, colegios profesionales y partidos políticos.

Prensa: El Inmobiliario, Diario El Día, Diario La Nación, Revista La Pulseada

Páginas web de noticias: La Plata Ya, Poder Local, Indymedia Argentina, La Política On Line, Infoplatense, Desocultar, Terra

Audios de entrevistas en Radio Universidad, Radio Provincia y del programa Talento Empresario disponibles en la web.