

Mercado Inmobiliario en Primera y Segunda Globalización*

Lanciotti, Norma¹

Barenboim, Cintia Ariana²

Introducción

El estudio del sector inmobiliario y de la producción de viviendas en Argentina y particularmente en la ciudad de Rosario cuenta con diversos antecedentes. Sin embargo, estos trabajos no han abordado el análisis del sector en el largo plazo, resultando parciales en las temáticas y períodos (Castagna, 2006; Lanciotti, 2009; Cutruneo, 2011; Barenboim, 2014).

El comportamiento de la economía local siempre ha sido procíclica: en momentos de prosperidad económica, crece por encima del crecimiento del producto bruto interno y, en períodos de recesión, exhibe una merma superior a la media. Asimismo, en algunos sectores los efectos se manifiestan de manera más acentuada, siendo el mercado inmobiliario uno de ellos.

Los procesos que explican la modalidad y los patrones de crecimiento de la ciudad de Rosario en las últimas décadas se asocian a condiciones estructurales relativas a la especialización económica de la ciudad puerto que provee servicios a la región productora de bienes exportables. También a prácticas políticas derivadas de su posición de ciudad no burocrática, que se consolidaron en el tiempo. Entre los procesos formativos de la ciudad destacamos: a) la relación entre el crecimiento económico de la región y la expansión inmobiliaria urbana, b) la articulación entre las políticas públicas que delimitan los usos del espacio urbano mediante normativas y planes junto a las estrategias desarrolladas por las empresas inmobiliarias, urbanizadoras, constructoras y fideicomisos y c) los cambios en el ingreso de los habitantes, los patrones de asentamiento y de segregación espacial resultantes de las políticas macroeconómicas.

Esta investigación revisa las herramientas conceptuales aplicables al análisis del mercado de suelo, la relación entre la oferta y la demanda, los precios y la especulación urbana, para luego caracterizar el mercado inmobiliario en dos momentos claves de crecimiento y transformación de la ciudad de Rosario. Analizaremos entonces, los procesos de inversión inmobiliaria y valorización del suelo en la ciudad durante dos coyunturas de crecimiento económico orientado al comercio exterior, coincidentes con la primera y la segunda globalización económica. En ambos casos, el aumento de los precios y los montos de los bienes exportables de la región fortalecen la transferencia de recursos de

* Este artículo es producto de la reflexión y el debate desarrollado por el equipo de investigación integrado por Natalia Pérez Barreda, Gustavo García, Marco Kofman, Gonzalo Brizuela, Ian Sweeny, Florencia Brizuela, Lavih Abraham, Evangelina Tumini y Agustina Villaggi. La investigación se realiza en el marco del Proyecto 1ECO177, "Mercado de tierras y producción de viviendas en Rosario: Un análisis de largo plazo del sector inmobiliario, 1920-2010", Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario.

¹ Bv. Seguí 831 (2.000 Rosario), tel. 0054-341-4624473, nlanctot@unr.edu.ar, Escuela de Economía (CONICET), Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (UNR).

² Pasco 969 pb "b" (2.000 Rosario), tel. 0054-341-2433574, arq.barenboim@gmail.com, Centro Universitario Rosario de Investigaciones Urbanas y Regionales (CONICET), Facultad de Arquitectura (UAI) e Ingeniería Civil (UNR).

los sectores exportadores a la inversión inmobiliaria urbana, reforzando el comportamiento pro-cíclico del sector inmobiliario.

1. La Teoría sobre Mercado de Suelo

Tanto el suelo como la vivienda tienen un carácter distinto a otros tipos de bienes que se comercializan en un mercado. En primer lugar, porque la oferta y la demanda de dichos bienes son directamente influenciadas por factores externos al funcionamiento del mercado inmobiliario (físicos, políticos, económicos y demográficos). Las condiciones macroeconómicas como el acceso al crédito, la tasa de interés, la evolución de los ingresos y la renta per cápita, la inflación; las políticas públicas que regulan el acceso al suelo y a la vivienda, las políticas urbanas y la legislación de ordenamiento del suelo; el ciclo económico y la especialización productiva de la región y de la ciudad; las tendencias demográficas y la estructura de la población, constituyen los factores de distinto orden que inciden en los precios y en el mercado del suelo y de la vivienda, en el corto y el largo plazo.

En segundo lugar, estos bienes son diferentes de otros bienes porque las propiedades urbanas tienen un doble carácter como bien de consumo durable y como bien de inversión. Esto implica considerar distintos segmentos de la demanda (especulativa o intermedia y final) y a la vez una demanda final segmentada según la función o uso de la propiedad (industrial, comercial o residencial) y según los ingresos de los compradores.

En tercer lugar, tanto el suelo como la vivienda son bienes que se comercializan en el mercado pero al mismo tiempo representan derechos sociales cuyo acceso depende de las condiciones sociales y políticas en determinada coyuntura histórica.

A pesar de que estas tres condiciones hacen del suelo y de la vivienda, bienes sustantivamente diferentes a otros bienes que se comercializan en el mercado, la teoría económica convencional ha analizado estos bienes bajo el mismo enfoque que otros bienes, considerando que el mercado es quien asigna eficientemente el acceso a estos bienes por la vía de la competencia.

Así por ejemplo, en su *Economía Urbana*, Camagni (2005) analiza los factores que determinan la formación de las ciudades y de los mercados de tierras en base a los criterios de escala, competitividad y el uso eficiente de los recursos. La formación de las economías urbanas respondería a una serie de principios. El más importante sería el marshalliano de aglomeración en donde la urbanización tiene lugar cuando se produce la concentración espacial de infraestructura genérica. En ausencia de restricciones, la concentración espacial de actividades y factores productivos daría origen a la renta del suelo. Las actividades que le den al suelo el uso más eficiente posible se asegurarán el acceso al bien.

Luego de enunciar estos principios analiza los determinantes de la renta del suelo urbano, que resulta de la oferta y demanda de bienes, donde la oferta expresa escasez y la demanda depende de la sustitución y de la utilidad del suelo para el comprador. En el caso de la renta diferencial urbana, el autor afirma que surge de su accesibilidad a mercados de outputs e inputs (trabajo, información), los costos de transporte y comunicación.

Para fundamentar las políticas de desarrollo territorial y planificación urbana, Camagni apela al concepto de competitividad territorial. Las regiones y territorios actuarían en el contexto de los intercambios interregionales en un régimen de ventaja absoluta y no de

ventaja comparativa. Esto validaría la implementación de políticas locales y regionales, para aprovechar todas las potencialidades de crecimiento y desarrollo.

La aplicación de estos conceptos pueden ilustrarse por el estudio econométrico de Co-remberg (1998) sobre los determinantes del precio de la vivienda en Capital Federal que supone un mercado de competencia perfecta, en el cual el precio de la vivienda se determina por factores que condicionan las cantidades de demanda y factores de oferta.

Por otra parte, el análisis heterodoxo de los determinantes de la renta urbana considerando mercados del suelo urbano de tipo oligopólico y oligopsonio, está representado por los trabajos de Topalov (1979) y de Jaramillo (1994), quienes entienden a la renta como un sobrelucro; una ganancia superior a la normal, apropiada por alguien ajeno al proceso de producción y que no tiene su control.

En esta línea, Jaramillo distingue dos familias de rentas: las rentas primarias, ligadas a la construcción, y las rentas secundarias, vinculadas a las actividades o usos. Ambas rentas intervienen en la formación de los precios de los lotes urbanos. Las rentas primarias se dividen en tres: absoluta urbana es el valor que comparten todos los terrenos urbanos, independientemente de sus circunstancias particulares, diferencial tipo I es la diferencia en los costos en relación a la constructibilidad (condiciones geomorfológicas de la tierra) y la localización en relación a otros sectores, y diferencial tipo II se refiere a la intensidad aplicada a los terrenos, la producción en altura. Las rentas secundarias son cuatro: diferencial de comercio, de industria y de vivienda se refieren a la distancia de los terrenos a elementos de valor en la ciudad y monopolio de segregación se refiere a la disposición de pagar un sobreprecio por un sitio con una determinada identificación o estrato social (Jaramillo, 2010).

Al iniciar un proceso productivo, el capitalista constructor compra el terreno al terrateniente asumiendo, durante el período de producción, simultáneamente el papel de capitalista y terrateniente. Al final del proceso de producción el usuario final accede al bien producido. La compraventa tiene una peculiaridad: el constructor no solamente le vende al usuario el bien sino también la tierra donde este se asienta. Así, aparece el Precio Total del Inmueble. El usuario es consumidor y también funciona como terrateniente.

Al mismo tiempo, entre el terrateniente original y el capitalista a menudo aparece el especulador de tierras que se ocupa de comprar y vender terrenos de manera continua; y entre el capitalista constructor y el usuario final, según la solvencia del usuario final, aparecen con frecuencia los agentes que arriendan los inmuebles. Por último, el Estado es uno de los actores con más capacidad para incidir en el mercado de suelo, mediante la inversión directa o la fijación de normas y tasas. Los incrementos mayores de valores se producen cuando se autorizan los cambios en la asignación de usos e incremento en el coeficiente de edificabilidad (Jaramillo, 2010).

Las fluctuaciones de los precios del suelo urbano promueven la difusión de prácticas especulativas. La compraventa de terrenos con el propósito de capturar los incrementos de precios, desde luego benefician a los propietarios, pero sobre todo atraen la intervención de intermediarios que pugnan por captar una porción del aumento de las rentas derivado de las subas de precio. Dependiendo del tipo de práctica de los agentes involucrados, pueden diferenciarse en: protoespeculación, especulación pasiva y especulación inductiva (Jaramillo, 2010).

Dadas las características de los bienes suelo y vivienda que hemos detallado previamente, consideramos que no es factible analizar el mercado del suelo y de la vivienda desde

la teoría económica neoclásica o convencional; de modo que orientaremos nuestro análisis según la propuesta de Jaramillo.

2. Evolución Urbana e Inmobiliaria en Rosario durante la Primera Economía Global, 1885-1930

La dinámica del proceso de comercialización de las tierras tuvo gran impacto en la producción del espacio urbano al momento de la consolidación de la función comercial exportadora de Rosario a fines del siglo diecinueve. La expansión de la economía cerealera en el sur de la provincia de Santa Fe promovió la emergencia de Rosario como centro urbano primario de la región y primer puerto exportador de cereales. La instalación de las terminales ferroviarias que comunicaban el puerto con el área triguera provincial y con las economías regionales del resto del país, transformó a Rosario en un punto nodal del sistema de transportes y en la segunda ciudad receptora de inmigración europea, después de Buenos Aires. Con la instalación de los servicios de infraestructura para la exportación de productos primarios, Rosario asumió la función de proveer de servicios comerciales y financieros al área rural (Gallo, 1984; Lanciotti 2009).

En 1885-1890, el salto en la producción de maíz y trigo santafesinos explican el aumento de las exportaciones desde 65 a 97 millones de dólares corrientes. Al mismo tiempo, la inversión realizada por el gobierno municipal, los capitales extranjeros y los empresarios locales en obras de infraestructura y las expectativas de crecimiento económico de la ciudad puerto, produjeron una rápida valorización de las tierras puestas en el mercado (Ferreres 2005, Lanciotti 2009, 2012).

La crisis de 1890 puso un límite al alza de precios de los terrenos que se había producido entre 1885 y 1889 con el ingreso de nuevas tierras al mercado por la subdivisión de los terrenos y la multiplicación de las transacciones. En la década de 1890, la recesión impactó fuertemente sobre la actividad, la devaluación de la moneda estabilizó los precios del área central y provocó la caída de los precios de los terrenos en áreas escasamente urbanizadas (S4). En 1903, comenzó una nueva fase ascendente, elevándose precios y ventas paralelamente a la expansión del loteo de terrenos suburbanos en áreas carentes de servicios públicos (ver Cuadro 1). A partir de 1911, bajaron las ventas, cayendo luego también los precios, en lo que sería el inicio de una nueva fase descendente. Similar tendencia manifestaban las exportaciones que pasaron de 152 a 497 millones de dólares entre 1900 y 1914.

En el Cuadro 1 se observa la relación entre la evolución demográfica, salarial y los precios del suelo. Como vemos, el crecimiento demográfico alentó el aumento de la demanda de tierras desde comienzos del ciclo de auge, pero la evolución salarial muestra que sólo después de 1890, la suba del salario real pudo contribuir al incremento de la demanda final de propiedades, alentada por la venta de terrenos en cuotas en el área industrial y ferroviaria de la periferia (s.3, S5).

La valorización progresiva de los terrenos localizados en el área central (S1) se fundaba en las mejores condiciones de acceso a servicios públicos (Pavimento, alumbrado, aguas corrientes y cloacas), medios de transporte urbano y a los servicios comerciales y financieros. Mientras que en el resto de la ciudad la edificación era baja y con trama abierta, en el casco céntrico, la edificación era densa y de menores dimensiones. Confluyeron en la valoración de precios de esta sección tanto las rentas secundarias como rentas primarias diferenciales tipo II, por eso los precios fueron inicialmente más altos

que en otras áreas.

Cuadro 1. Evolución de la población, salarios y precio de la tierra. Rosario 1885-1914.

Año	Población	Tasa media anual de crecimiento	Salario industrial real	Precio suelo centro	Precio suelo costa norte	Precio suelo suburbio	
		%	\$ 2004/mes	Número índice (base 1885)			
				S.1	S.3	S.4	S.5
1885	s.d		474,98	100	100	100	100
1887	50914	4,2	416,99	427	195	288	260
1895	94025	7,4	471,87	356	218	172	400
1900	112461	3,6	651,82	209	297	403	341
1906	150686	4,8	643,87	341	551	276	421
1910	192278	6,1	645,52	432	1199	1223	1066
1914	222592	3,7	754,72	s.d	1484	918	1769

Fuentes: Col.1: Censo Provincial (1887), Censos Nacionales (1895, 1914), Censos Municipales (1900, 1906, 1910). Col. 3: Ferreres (2005). Col. 4-7: Elaboración propia sobre muestreo de Escrituras de compraventa, Colegio de Escribanos de la Provincia de Santa Fe.

[1] Para calcular la tasa se dividió el crecimiento absoluto para cada período por la población media (promedio entre población inicial y final) y por los años comprendidos en el período.

En los terrenos situados en los alrededores de los núcleos de actividad comercial e industrial (S3, S5), a las rentas primarias diferenciales tipo I, derivadas de la localización próxima a las redes de transporte, se agregaban rentas secundarias producidas por la inversión privada en el establecimiento de vías férreas, embarcaderos y muelles. En cambio, los terrenos situados al sur de la primera ronda de bulevares (S4), no recibieron inversiones privadas de importancia hasta 1900, de manera que su valorización fue únicamente promovida por los proyectos municipales de equipamiento urbano (Parque Independencia, hospitales, asilos y cementerios, Matadero Municipal) que alentaron la demanda especulativa de tierras en los años previos a su concreción.

Sólo en la sección central, la concurrencia de un alto número de compradores y vendedores promovió el funcionamiento de un mercado. Fuera del límite de los bulevares (S3, S4, S5), los precios eran fijados por una oferta oligopólica controlada por grandes propietarios, agentes inmobiliarios locales y empresas ferroviarias extranjeras, determinando un mercado limitado donde el acceso a la información y el manejo de la certidumbre se concentraba en manos de pocos agentes, principalmente sociedades urbanizadoras como la Sociedad Anónima El Arroyito, El Saladillo, Echesortu & Casas o La inmobiliaria Rosarina (Lanciotti 2009).

La inflación de los bienes raíces durante el período 1886-1889 profundizó el proceso de subdivisión de la propiedad de las tierras urbanas. Luego de la crisis de 1890, la retracción del flujo de inversiones, la restricción del crédito inmobiliario y el aumento de la iliquidez hicieron caer la compraventa de propiedades y los precios de la tierra, promoviendo un desplazamiento del uso de las tierras como garantía hipotecaria, por su utilización en la producción de bienes habitacionales.

La pronta reactivación de la edificación privada en los años siguientes a la crisis de 1890 se manifestó en la evolución de la construcción de viviendas de material, donde se distingue una tendencia creciente inicial que alcanza su máximo en 1895, seguida de una fase estable y una nueva tendencia creciente entre 1904 a 1911. En 1887-1910, el número de viviendas aumentó desde 8790 a 22.915, y el número de propietarios aumentó desde 2952 a 18493, alcanzando el 9,6% de la población urbana total. También los permisos de edificación dan cuenta del aumento de la producción de viviendas: en 1887 se registraron 500 permisos, en 1895, más de 1000 permisos anuales, que descendieron luego hasta 1905 cuando aumentaron desde 1000 hasta llegar a 3400 permisos anuales de edificación en 1911.³

El auge del ciclo inmobiliario cesó en 1913, cuando la primera guerra mundial frenó la inversión externa e hizo caer las exportaciones argentinas. En los años de la guerra, se estancó también la industria de la construcción por la ausencia de financiamiento y la restricción en las importaciones de materiales. La curva ascendente se retomaría en los años 1920, cuando se reanudaron las transacciones, que elevaron los precios del suelo y de las viviendas. La inflación de principios de la década había impactado fuertemente en los alquileres, motivando la primera ley de congelamiento de los alquileres de 1921.

El aumento demográfico y de la edificación junto a la extensión de la planta urbana exigía una provisión equitativa de los servicios. El municipio comenzó a reclamar a las empresas de aguas y cloacas que según los contratos debían realizar las conexiones al ritmo del crecimiento demográfico (Lanciotti, 2012). La crisis de 1930, afectó la actividad, aunque sólo en el corto plazo. La recuperación de la actividad económica, y especialmente de la industria urbana orientada a sustituir importaciones, reactivó la demanda de propiedades para uso comercial e industrial. Este movimiento trajo aparejado el encarecimiento de la propiedad céntrica respecto de las áreas suburbanas, promoviendo el traslado de la población hacia la periferia, extendiéndose el tejido urbano hasta los límites del municipio (Cutruneo, 2011).

3. Reactivación del Sector Inmobiliario local, 2001 -2013

La recesión económica general iniciada en 1999 que terminó con el régimen de convertibilidad en el año 2002, incidieron en la industria de la construcción y en la actividad inmobiliaria. La crisis económica del año 2001 y la crisis política que se abrió con la caída del gobierno nacional, afectaron profundamente la economía y la sociedad argentina. Las consecuencias económicas directas fueron el cierre de industrias y comercios, la paralización del crédito y el congelamiento de los depósitos, el quiebre de bancos, el aumento del desempleo, el incremento de la pobreza y un mercado de suelo e inmuebles totalmente paralizado. La caída del valor agregado del sector inmobiliario y construcción fue mayor a la observada en otros sectores económicos.

No obstante, a partir de la devaluación del peso argentino en 2002, el sector construcción-inmobiliario se recuperó rápidamente, convirtiéndose en uno de los líderes de la reactivación económica durante la década siguiente a nivel nacional y regional. Esto es debido a que es una actividad de trabajo intensiva que demanda mano de obra, materiales e insumos y también de sus eslabonamientos hacia adelante, en la provisión de ser-

³ Los datos provienen de las memorias de intendencia, anuarios estadísticos municipales y censos provincial y municipales. Para mayor detalle véase, Lanciotti (2009) pp. 91-101.

vicios asociados a la construcción.

El sector agropecuario del sur santafesino y área de influencia fue el primer beneficiario de la suba de los precios internacionales de las materias primas y productos agroindustriales (Lapelle, López Asensio y Woelflin, 2011). En este nuevo contexto, la producción agropecuaria y la industria en expansión por la sustitución de importaciones, destinaron gran parte de su excedente hacia la construcción en Rosario. Así lo muestran las estimaciones de valor agregado del sector realizadas por Lapelle y Lopez Asensio (2008) que registran una tasa de crecimiento interanual del 35% en el período 2002-2007.

Su rápida recuperación fue favorecida además por la desconfianza en el sistema financiero derivada del congelamiento de los depósitos, que provocó que los excedentes financieros de aquellos sectores favorecidos por la relación cambiaria, se dirigieran hacia la inversión inmobiliaria. De este modo, se pasó de la especulación financiera de los años ochenta y noventa a la especulación inmobiliaria. Los bienes inmuebles comenzaron a comportarse como un activo financiero produciendo grandes ganancias y un incremento significativo en el precio de los inmuebles. El proceso de construcción se basó principalmente en edificios en altura en las áreas centrales, financiados generalmente por fideicomisos, y nuevos desarrollos en la periferia (Barenboim, 2014).

La actividad específicamente inmobiliaria, como ser la compraventa de tierras e inmuebles, creció a tasas más moderadas que las de la industria de la construcción. Esto se explica por el desplazamiento de los inversores desde la tradicional compra del departamento construido a la adquisición del departamento en pozo, aquél que se comienza a pagar en cuotas desde el inicio hasta la finalización de su construcción, gestionada por los fideicomisos.

Es decir que la tipología más construida fue la de edificios en altura, alcanzando para la formación de su precios, según Jaramillo, tres rentas: la absoluta urbana que es la comparten todos los terrenos y la primaria tipo II, referida a la producción en altura, sujeta a la secundaria de vivienda.

En 2008, hubo un breve intervalo en el crecimiento del sector, como consecuencia del conflicto entre gobierno y sector agropecuario en torno al incremento de las retenciones a las exportaciones de granos, la sequía que afectó la producción agropecuaria ese año, y la amenaza de una crisis financiera mundial. Estos factores limitaron el desarrollo inmobiliario local en el período 2008-2009. No obstante, el escaso impacto de la crisis mundial en la región, sumado a los programas de créditos hipotecarios para la clase media implementados por el gobierno nacional (Procrear) y el gobierno de Santa Fe (Mi tierra, mi casa) consolidaron la tendencia expansiva de la actividad inmobiliaria y de la construcción desde 2012.

Plano 1. Configuración Urbana de la Ciudad de Rosario (1852 - 2013)

Fuente: elaboración propia sobre la base de los distintos planos oficiales de Rosario, 2013.

4. El Mercado Formal del Suelo en Rosario

En la década de 1990, la oferta inmobiliaria era excedente en relación a una demanda deprimida por los efectos de la política económica durante los gobiernos de Menem y De la Rúa. Dichas políticas (ajuste fiscal, privatizaciones, extranjerización de sectores clave, disminución del gasto público, flexibilización laboral, ley de convertibilidad, préstamos internacionales) habían provocado el aumento del desempleo y la caída de los ingresos netos de los trabajadores, tasas de interés elevadas y fuga de capitales alentada por la desconfianza de los ahorristas en el sistema financiero argentino, y por la oportunidad de comprar dólares baratos y remitirlos al exterior dada la sobrevaluación de la moneda nacional durante la convertibilidad que fijó la paridad 1US\$ = 1\$). Los precios del suelo y de la vivienda se mantuvieron depreciados durante toda la década.

En esos años, se modificaba la estructura empresarial que operaba en el sector de la construcción. El grado de integración y asociación de empresas nacionales y transnacionales se concentró en menos grupos, ampliando las distintas formas de subcontratación de las actividades. Los “desarrolladores o promotores” reaparecieron para liderar la actividad inmobiliaria, articulando el capital financiero y los emprendimientos de urbanización y construcción de complejos edilicios.

El fin de la convertibilidad y la devaluación en 2002 generaron las condiciones básicas para la reactivación del sector. Las operaciones tomaron normalmente más tiempo atribuible a una abundante oferta, generada en un primer momento por el estancamiento del sector y luego con el incremento de inmuebles, resultado de la creciente actividad de la construcción, y la falta de créditos tolerables para facilitar su venta. La demanda también creció, principalmente la demanda ejercida por los inversores, a partir de 2003. Esta demanda intermedia no sólo reunía grandes inversionistas sino también a pequeños ahorristas que veían una opción tradicional y segura de resguardo de capital (Barrenboim, 2014).

Un estudio sobre el mercado del suelo en Rosario de Castagna, Raposo y Woelfin, (2006), analizaba los factores que influían positiva o negativamente en el precio del suelo en cinco áreas urbanas. Este ponderaba la localización, normativa, accesibilidad, disponibilidad de servicios, disponibilidad de infraestructura, la escasez relativa (restricción de oferta), y las características de la construcción lindante, entre otras cuestiones. El análisis de la encuesta a los compradores establecía que los factores que incidieron positivamente en los precios del suelo urbano en Rosario eran la distancia al centro (siendo esto excepcional en relación a otras ciudades latinoamericanas), la valoración de los espacios verdes y la vista al río. Se señalaba además un significativo desplazamiento de población de altos ingresos de la zona del Parque de la Bandera y Barrio Martín, hacia el frente costero. Entre los factores coyunturales que explicarían el aumento de los precios del suelo urbano, el informe destaca el aumento de la inversión inmobiliaria originada por las rentas agropecuarias.

Se indicaba además que el tamaño del terreno se relacionaba inversamente con el precio del m². Precio condicionado, a su vez, por la presencia de asentamientos irregulares dispersos en la ciudad. Finalmente, el informe indica que la presencia de infraestructura de servicios y transportes era un factor importante en la diferenciación de precios en la periferia. Un párrafo aparte se reservaba a los barrios cerrados donde el factor que se pondera es la búsqueda de un lugar tranquilo y seguro para vivir, sumado a un valor de pertenencia social.

El trabajo de Barenboim (2010) sobre la evolución del mercado inmobiliario y los precios del suelo en la periferia rosarina nos brindan un panorama diferente. Desde 1998 a 2002, el precio de la tierra urbana estaba en clara tendencia decreciente. A fines de 2001, el precio promedio era de 300 U\$s el m²; y hacia mediados de 2002 se había desplomado a 180 U\$s el m², disminuyendo el 60% en sólo seis meses. Sin embargo, a partir del 2003, el panorama cambia con la reactivación de la economía y de la construcción, aumentando el precio de los terrenos en todas las zonas, preferentemente en el micro y macrocentro (U\$s 390, 2007; U\$s 450, 2009).

La observación más significativa respecto a la evolución de los precios del suelo proviene de la diferencia en la tasa de crecimiento de los precios del suelo urbano en el centro y en la periferia rosarina. El estudio de Barenboim (2010) muestra que el precio promedio del suelo en Rosario, ascendió de U\$S 230/m² en 2001 a U\$S 440/m² en 2010, esto es un incremento de 191%. No obstante los precios de la periferia aumentaron aún más, desde U\$S 31.1/m² a U\$S 89.7/m², lo cual representa un 288% de incremento durante el mismo período. Pero además, la autora identifica el aumento de precios según áreas cualificadas, particularmente áreas reservadas para uso residencial de sectores de altos ingresos. La consecución de proyectos de barrios cerrados y urbanizaciones en la periferia provocó el aumento de los precios del suelo especialmente en el norte, en el noroeste y en el oeste, más que en el sur y en el suroeste. El incremento diferencial de los precios del suelo se correlaciona con el área de viviendas más costosas en el norte, adyacente al Parque de la Cabecera sobre la costa y la Av. Circunvalación, y hacia el noroeste en las urbanizaciones cerradas de Aldea y Fisherton. Entre 2001 y 2010, las propiedades localizadas en esas áreas triplicaron su valor en dólares.

Este aumento impresionante se relaciona con la urbanización de la periferia encabezada por las sociedades urbanizadoras con el auxilio del gobierno local. Si bien en otros ciclos de auge, los precios de las propiedades en la periferia también aumentaron a una tasa más elevada que los precios del área central, por ejemplo, entre 1903 y 1911, o entre 1921 y 1930, en esos períodos, tasas de crecimiento demográfico mayores al 5% anual, anticipaban una demanda creciente de vivienda, sin embargo entre 1990 y 2010 la población urbana creció poco. Entonces el crecimiento demográfico no explica la base del crecimiento de la demanda final de propiedades, para explicar el aumento de precios.

Otro factor que podría explicar el notable aumento del precio del suelo se centra en el aumento de la demanda de vivienda por parte de las familias. Pero si examinamos las variables que afectan el comportamiento de la demanda en el largo y en corto plazo (población, ingresos y crédito), vemos que no hay la correlación entre las fluctuaciones de la demanda final de propiedades y los precios de la tierra. El factor principal que incide en la demanda final de propiedades en el corto plazo es el costo del crédito. Por eso entre 2001 y 2012, no hubo expansión de la demanda de vivienda para uso propio porque aun cuando los ingresos comenzaron a recuperarse a partir de 2004, las condiciones del crédito no flexibilizaron el acceso a lotes urbanos para los asalariados. La demanda final solo empezó a reactivarse con los programas de crédito hipotecario del Banco Hipotecario y los programas estatales Procrear y Mi tierra, Mi casa. Este proceso, difiere de lo sucedido en 1903-1914, cuando el crédito hipotecario barato era ofrecido por las urbanizadoras.

Durante los años de la crisis, la reducción de la oferta monetaria y la consecuente iliquidez, habían propiciado la caída de la demanda efectiva. La retracción de la demanda profundizó el estancamiento haciendo caer los precios, pero esto solo sucedió por pocos

años, a partir de 2005, los precios vuelven al nivel de 2001 en dólares, (aumentan mucho más en pesos) y esto no refiere a la demanda final ni al aumento del poder adquisitivo de las familias, sino a la demanda intermedia. La crecida de los precios de la periferia responde al aumento de la demanda intermedia activada por los desarrolladores y urbanizadores.

¿Por qué aumentó esta demanda? Por las operaciones inmobiliarias que convierten al suelo en un activo financiero, como bien señala Barenboim. Esta observación refuerza nuestra hipótesis de que en cada ciclo de crecimiento económico de la región asociado al aumento de precio internacional de los bienes exportables, hay un excedente de ingresos de los propietarios y productores rurales que se deriva a la inversión financiera-inmobiliaria, empujando los precios al alza. Este proceso facilita la compra de propiedades como bien de inversión al mismo tiempo que dificulta la adquisición de viviendas para uso familiar, porque los ingresos de los asalariados no se incrementan al mismo ritmo que el precio del suelo.

En cada fase de auge del ciclo de crecimiento de base exportadora, aumentan los precios internos, pero más aumentan los precios de la tierra, como resultado de la demanda especulativa de tierras. La relación inversa entre los precios de la tierra y los salarios reales resultante de la pérdida de poder adquisitivo del salario en las coyunturas inflacionarias induce a desestimar el efecto de los salarios sobre la demanda de propiedades urbanas en el corto plazo. Pero además, la inelasticidad de la demanda respecto al ingreso se relaciona con la cualidad de los bienes inmobiliarios de ser bienes de consumo a la par que bienes de inversión. La adquisición de una propiedad comprometía una elevada proporción del presupuesto familiar y generalmente era el resultado del ahorro durante varios años del ciclo de vida doméstica.

De este modo, la demanda de propiedades se ajusta lentamente a los cambios en el ingreso, es decir, las variaciones salariales influyen en el nivel de la demanda en el largo plazo pero no en sus fluctuaciones de corto plazo. En el corto plazo, la demanda final sólo se expande vía programas de crédito a bajas tasas de interés.

La teoría económica convencional sigue analizando al mercado inmobiliario como un mercado auto-regulado donde la oferta y la demanda se encuentran en el punto de equilibrio, fijando cantidad y precio, y luego los mercados se vacían. En el mercado inmobiliario urbano, no hay precios de equilibrio. Tal como señala Clichevsky (2009), la presencia de asentamientos irregulares en la ciudad, significa que hay sectores urbanos de bajos niveles de ingreso que no pueden ocupar los terrenos que en algún momento podrían haber comprado, por lo tanto no hay mercados en equilibrio, ni mercados vacíos.

La distinción entre centro y periferia no sólo refiere a una demanda segmentada por uso y por ingresos, si no que la estructura de cada sub-mercado muestra una oferta oligopólica, y en el caso de la periferia una demanda que provoca el alza de precios, y aumenta la ganancia extraordinaria de los propietarios. La demanda del suelo para su producción inmobiliaria, urbanización o venta es oligopsónica y está formada por compradores concentrados (propietarios asociados en fideicomisos).

Sintetizando, en el largo plazo, la demanda inmobiliaria depende de los ingresos pero la demanda de las tierras para producción inmobiliaria depende de otros factores macroeconómicos como la preferencia por la liquidez, la inflación, la tasa de interés, y la disponibilidad de crédito. También de la posibilidad de realizar inversiones alternativas y de la renta agraria excedente, derivada del alza de precios internacionales. Por lo tanto, las políticas orientadas a promover un acceso equitativo al hábitat urbano deben integrar

estos factores a su evaluación.

Reflexiones Finales: Interrogantes y Agenda de Investigación

En base a los estudios previos y a los análisis recientes sobre el sector inmobiliario en Rosario, identificamos una serie de temas que nos parece relevante analizar y profundizar.

En primer lugar, la relación entre la evolución de los precios internacionales de las commodities, los ciclos económicos y los ciclos inmobiliarios. A partir de la evidencia existente sobre las fases de auge de la actividad inmobiliaria y de la construcción, parece existir una correlación entre la suba de los precios de los bienes exportables y la suba de los precios del suelo urbano en Rosario, por lo menos durante los dos períodos de auge en la primera y la segunda economía global (1885-1913; 1998-2010). De modo que en primer lugar, habría que determinar la evolución del ciclo inmobiliario en el largo plazo debiendo reconstruir indicadores de la evaluación de la actividad inmobiliaria y de la construcción en los períodos no analizados, entre 1930 y 1998. También contrastarlos con la evolución de los precios de los bienes exportables de la región.

En segundo lugar, las políticas de flexibilización del crédito hipotecario, orientadas a los sectores de ingresos medios, y las políticas públicas de vivienda social, orientadas a la población de los asentamientos informales, tienen un impacto directo y en el corto plazo en la ampliación de la demanda final de propiedades urbanas, contribuyendo a reactivar rápidamente la industria de la construcción. No obstante en los dos períodos observados, la expansión de la demanda final del suelo y de propiedades urbanas se produjo después del alza abrupta de precios del suelo que da comienzo a las fases favorables del ciclo. Vale decir, la tendencia alcista parece asociarse con la expansión de la demanda intermedia del suelo como activo financiero o bien de inversión según el caso. Esto implica que el alza eleva las rentas de los propietarios y los compradores que forman la demanda final termina transfiriendo parte de sus ingresos a los sectores propietarios y a los intermediarios financieros, por la vía de los precios del suelo. Entonces, una línea de análisis se propone sistematizar la evidencia sobre la demanda del suelo, el crédito hipotecario y los programas estatales de vivienda en los períodos no analizados.

En tercer lugar, la trayectoria analizada estimula la reflexión sobre un problema no abordado sistemáticamente en los estudios sobre ciudades argentinas, y que refiere a la temprana creación de asentamientos informales, y en forma asociada a la articulación entre el mercado formal y el mercado informal de tierras. En este sentido, además del análisis de la población residente en los asentamientos informales en Rosario en el largo plazo, interesa examinar cómo se ha organizado el mercado informal del suelo históricamente y cómo funcionan las transacciones en dicho mercado actualmente.

Como último punto, y también desde una perspectiva de largo plazo, resulta interesante evaluar el rol del Estado en los distintos mercados: los mercados formales e informales del suelo, el mercado de la vivienda y de la vivienda social. Es decir el Estado es un poderoso agente que tiene una gran influencia en el mercado, siendo su análisis específico importante para abordar un tópico de gran trascendencia tanto en el desarrollo urbano contemporáneo como en la vida social: la política estatal sobre el suelo y la vivienda. Este objetivo se orienta a definir un patrón de intervención o modelo de actuación estatal que permita ser comparado con otras formas y modalidades de acción en otros países.

Referencias Bibliográficas

- Barenboim, Cintia Ariana (2010) “Dinámica inmobiliaria en la ciudad de Rosario (Período 1998 – 2009)”, en Revista Proyección N° 8. Mendoza: Instituto de Cartografía, Investigación y Formación para el Ordenamiento Territorial.
- _____ (2014) Mercado inmobiliario, normativa e impacto territorial: Rosario y su Periferia. Rosario: Editorial UNR.
- Camagni, Roberto (2005) *Economía Urbana*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Castagna, Alicia y otros (2006) *Mercado del suelo en Rosario*. Rosario: Lincoln Institute of land Policy.
- Clichevsky, Nora (2009) *Suelo vacante: ¿de quién, cuánto, dónde, por qué, para qué? Respuestas y redefinición de políticas de suelo*. Buenos Aires: Lincoln Institute of land Policy.
- Coremberg, Ariel (1998) “El Precio de la Vivienda en la Argentina: ¿Burbuja o Fundamentals? Un Análisis Econométrico de sus Determinantes Fundamentales”, en AAEP. Mendoza: XXXIII Reunión Anual.
- Cutruneo, Jimena (2011) Arquitectos y mercado inmobiliario. Vivienda e innovación tipológica. Rosario 1920-1948. Tesis de doctorado en Historia. Rosario: UNR (inédito).
- Ferreres Orlando (2005), Dos siglos de economía argentina, 1810-2004: historia argentina en cifras, Buenos Aires, El Ateneo, Fundación Norte y Sur.
- Gallo, Ezequiel (1984). La Pampa Gringa. La colonización agrícola en Santa Fe, 1870-1895. Buenos Aires: Ed. Sudamericana.
- Jaramillo, Samuel (1994) Los fundamentos económicos de la “participación en plusvalías”. Boston: Lincoln Institute of land Policy.
- Jaramillo, Samuel (2010) *Hacia una teoría de la renta de suelo urbano*. Centro de Estudios sobre Desarrollo Económicos. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Lanciotti Norma (2012) “Las empresas británicas de servicios públicos en Rosario, 1885-1955”, en Carina Frid y Norma Lanciotti (Coords.) *De la expansión agraria al desarrollo industrial: La economía de Santa Fe entre 1850 y 1970*. Rosario: Prohistoria Ediciones.
- Lanciotti, Norma (2009) *De Rentistas a empresarios; Inversión inmobiliaria y urbanización en la pampa argentina. Rosario, 1880-1914*. Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral.
- Lapelle, Hernán; López Asensio, Guillermo y Woelflin, María Lidia (2011) “El sector construcción-inmobiliario a una década de la crisis 2001”, en Decimosextas Jornadas Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística. Rosario: UNR.
- Topalov, Christian (1974) *La urbanización capitalista*. México: Editorial Edicol.