

Dinámica inmobiliaria en la ciudad de Rosario (Período 1998 – 2009)

Real estate dynamics in the city of Rosario (From 1998 – 2009)

*Cintia Ariana Barenboim*¹

Resumen

El comportamiento de la economía rosarina es procíclica: en momentos de prosperidad económica, crece por encima de lo que lo hace el 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.

El presente artículo se aboca precisamente al desarrollo inmobiliario; es decir, al sector que produce y hace circular las mercancías del mercado de tierra urbana. Este ha tenido un comportamiento tremendamente dinámico, operando generalmente con gran libertad y sufriendo diversas variaciones, en la ciudad de Rosario, en los últimos doce años.

En este contexto el estudio se centra, en un primer momento, en explicar la evolución y desarrollo del mercado inmobiliario; luego, el proceso de densificación en la construcción; posteriormente, los distintos componentes para su comercialización (incluyendo las relaciones entre la oferta y la demanda, los tipos de mercados, los agentes involucrados, las formas de financiación) y por último, los precios generales del suelo.

Palabras clave: Mercado inmobiliario; Construcción; Precio de suelo; Rosario, Argentina.

Abstract

The behavior of Rosario's economy is in favour of being cyclical: in times of economic prosperity, it grows beyond what the gross domestic product (GDP) does and, in recession periods, it shows a decline of more than the average. Furthermore, in some sectors, the effects are manifested in a more emphasized way, the real estate market being one of them.

This article attempts precisely to real estate development, that is to say, the sector that produces and makes circulate the goods from the urban land market. This has had a tremendously dynamic behavior, usually operating with great freedom and undergoing various changes in the city of Rosario in the last twelve years.

In this context the study focuses, initially, in explaining the property market evolution and development; then the construction densification process, and thereafter, the different components for marketing (including supply and demand relationship, types of markets, the agents involved, the financing forms) and finally, the overall land prices.

Keywords: Real estate market; Construction; Land price; Rosario, Argentina.

¹Correo electrónico: arq.barenboim@gmail.com

El trabajo es parte de la tesis *Políticas Públicas Urbanas y Transformaciones Edilicias: el Caso del Barrio Pichincha en la Ciudad de Rosario (1998 – 2009)*, realizado en el marco de la maestría en Planificación Urbana y Regional, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad Nacional de Buenos Aires.

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Facultad de Arquitectura, Planeamiento y Diseño de la Universidad Nacional de Rosario. Riobamba 220 bis. (2000) Rosario. Argentina.

Fecha de publicación: 30/06/2010. 24 páginas.

Introducción

Rosario, ubicada en el centro-este de la Argentina, es la tercera ciudad más poblada del país, después de Buenos Aires y Córdoba. En los últimos años, vivió un “boom” de la construcción que recuerda otra época similar durante los años '70 cuando era la localidad con mayor índice de construcción por habitante en América Latina (Fig. N° 1).

Figura N° 1. Ubicación de la ciudad de Rosario en el cono sur de América Latina.



Fuente: Centro Riojano Español de Rosario, 2010.

El comportamiento de la economía rosarina es procíclica: en momentos de prosperidad económica, crece por encima de lo que lo hace el 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.

El presente artículo se aboca precisamente al desarrollo inmobiliario; es decir, al sector que produce y hace circular las mercancías del mercado de tierra urbana. En los últimos doce años, en la ciudad de Rosario, ha tenido un dinamismo extraordinario y ha operado generalmente con gran libertad. En consecuencia ha sufrido diversas variaciones.

En este contexto el estudio se centra, en un primer momento, en explicar la evolución y desarrollo del mercado inmobiliario; luego, el proceso de densificación en la construcción; posteriormente, los distintos componentes para su comercialización (incluyendo las relaciones entre la oferta y la demanda, los tipos de mercados, los agentes involucrados, las formas de financiación) y por último, los precios generales del suelo.

1. Evolución económica y los efectos en el mercado inmobiliario

En los '70, la construcción era impulsada por las desgravaciones impositivas dispuestas por el gobierno. Los montos invertidos en inmuebles a construir gozaban de importantes ventajas. Las reducciones variaban según el tipo de propiedad; si era de bajo nivel, correspondía un 80%, si era de mejor calidad, un 50%. Para las empresas, fue muy rentable construir; sin embargo, no fueron los únicos actores; también las familias y los inversores edificaban.

Los proyectos estaban dirigidos a los sectores de clase media y baja. La ley determinaba características financieras, puesto que había un déficit habitacional. Los emprendimientos se ubicaban en distintos puntos de la ciudad, aprovechando la infraestructura existente, generalmente sobre las avenidas principales de los barrios y en el área central de la ciudad. Posteriormente, hubo otra ley de desgravación del 100% para las viviendas propuestas exclusivamente para alquiler. Por tal razón se saturó el mercado, muchas empresas vendieron las propiedades y destinaron el capital al campo financiero, ya que los intereses eran muy altos. Este fue el período de la *plata dulce*² (Barenboim, 2007). Hacia finales de esta década, se terminó con el congelamiento de los alquileres otorgados en la primera presidencia de Perón, causando una importante oferta. A la par se otorgaron créditos fáciles para la compra de propiedades por parte de los inquilinos y jubilados, entre otros. Es así como hubo muchas viviendas para reciclar, particularmente del tipo de propiedad en horizontal.

El período comprendido entre los '80 y principios de los '90, se caracterizó por ser de gran estancamiento de la producción y de la inversión. La magnitud en la oferta de viviendas desocupadas (producto del boom constructivo de la década anterior) produjo una baja en el costo de los inmuebles y de los alquileres. El precio de venta era similar al costo de la construcción, había stock y por lo tanto poca demanda. En consecuencia, no era redituable invertir en edificación.

Durante este período, la economía nacional sufrió constantes inflaciones monetarias, los precios relativos de cada sector, y por ende de la construcción, fueron afectados. Al finalizar 1984, el salario real había aumentado un 35%, pero la inflación alcanzó el 625% anual. Posteriormente, con la implementación del *Plan Austral* se logra bajar los índices³.

Sin embargo, en 1986, la inflación nuevamente volvió a mostrar una tendencia ascendente. En 1988 reaparece otro intento de regularizar la economía nacional mediante el *Plan Primavera* pero sin mucho éxito⁴. La inflación, que en febrero de 1989 era del 9,6% mensual, alcanzó 78,4% en mayo, mes de las elecciones, adelantadas por el presidente Alfonsín.

Durante los '90, concluida la fase de la debacle económica y financiera, que alcanzó su mayor expresión en la hiperinflación, se inicia un período de estabilidad relativa. La reforma del Estado argentino produjo una significativa incidencia en lo que respecta a la dinámica inmobiliaria en general. El gobierno, en sus distintos niveles, adoptó una nueva modalidad: iniciativa pública y desarrollo privado. El sector operaba generalmente con

² El dinero generaba en los ámbitos financieros ganancias muy superiores a las que otorgaba la producción sea en el rubro que fuera. Los inversionistas se volcaban al mercado financiero.

³ El Plan Austral fue un plan no monetarista, que se basaba en la idea de que, en una economía de alta inflación durante varias décadas, como la argentina, el único modo de lograr la estabilidad era frenando lo que llamaban "inflación inercial"; es decir la anticipación de la inflación por parte de los agentes económicos (Romero, 2001).

⁴ El Plan Primavera consistía en un acuerdo de moderación del aumento de precios con la Unión Industrial Argentina y la Cámara Argentina de Comercio y un nuevo régimen cambiario, en el que el Estado intermediaba en la compra y venta de divisas (Romero, 2001).

relativa autonomía del marco legal que regía el uso del suelo y los sistemas administrativos que le eran propios. Así, se realizaron importantes inversiones privadas y, en menor cantidad, de carácter público, en áreas que antes poseían escaso peso relativo.

En este sentido, la existencia de tierras poco valorizadas (terrenos baldíos, inmuebles en mal estado, antiguos y/o con superficies convenientes para construir) en muchos casos fueron vendidas, por sus propietarios, a bajo precio. Sumado a eso, la gran cantidad de demanda, debido al estancamiento que tenía el sector, explica en parte, las altas tasas de rentabilidad alcanzadas.

En Rosario se evidenció principalmente esta situación en el área metropolitana y en la periferia. Estos lugares han sido escenario de una serie de transformaciones que han modificado su carácter y su rol, tanto en la relación centro – periferia, como en la articulación de la ciudad con otros centros del área metropolitana. Estos cambios se deben, en gran medida, al saneamiento de la cuenca inundable del arroyo Ludueña, la delimitación de parques regionales (Constituyentes, Regional Sur, Balneario Los Ángeles), la localización de grandes centros comerciales, una cierta concentración de equipamientos recreativos y deportivos y obras de infraestructura.

Una clara tendencia fue el aumento de la diversidad de usos y de formas de construcción establecidas en estas áreas; caracterizándose como un mosaico de situaciones heterogéneas. Allí conviven situaciones diversas como ser: grandes conjuntos de vivienda pública destinada a relocalización de asentamientos irregulares, sectores destinados a la construcción de viviendas del Plan Federal, asentamientos irregulares, nuevas urbanizaciones cerradas, áreas residenciales abiertas, grandes establecimientos productivos, áreas industriales, centros de comercialización y recreación, amplios espacios verdes, parques huertas y quintas de producción hortícola, entre otros.

Por otro lado, el desmantelamiento de las viejas instalaciones portuarias y ferroviarias en la ribera incorporaron la mayor parte de esas tierras fiscales a un sistema de parques equipados y, en menor medida al mercado, como es el caso de Puerto Norte iniciado a fines de los noventa.

La evolución positiva que posee el mercado en su conjunto, desde la aplicación del Plan de Convertibilidad que se inicia en 1991, manifiesta una gran baja en 1995 y 1996, debido al llamado *Efecto Tequila*⁵; seguido de una reactivación en 1997. Nuevamente, al año siguiente comienza otra crisis, producto de la devaluación de la moneda brasileña. Después de varios años de cierta prosperidad, desarrolladores, constructores y comercializadores, coincidieron en que hubo una brusca caída en la actividad inmobiliaria (alrededor del 20% respecto de años anteriores) retrocediendo las ventas y acumulándose stocks. A pesar de que hubo un alza entre fines de 1998 y durante 1999, aún en el 2000 no se había podido recuperar totalmente (Clichevsky, 2008).

A principios del siglo XXI, una crisis económica y política motivó la caída del gobierno nacional. Sus principales consecuencias fueron el cierre de industrias y comercios, el quiebre de bancos, la imposibilidad de la libre disposición de ahorros (conocido como corralito financiero), el aumento del desempleo, la emigración de una parte importante de

⁵ En el contexto internacional, a las consecuencias de la crisis económica de México de 1994 se la llamo Efecto Tequila. Esta fue provocada por la falta Reservas internacionales de reservas internacionales, causando la devaluación del peso durante los primeros días de la presidencia Ernesto Zedillo. A unas semanas del inicio del proceso de devaluación de la moneda mexicana, el entonces presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, solicitó al congreso de su país la autorización de una línea de crédito por \$20 mil millones de dólares para el Gobierno Mexicano que le permitieran garantizar a sus acreedores el cumplimiento cabal de sus compromisos financieros denominados en dólares (Romero, 2001).

la población y el incremento de la pobreza. Los Sectores Productores de Servicios representaban en el año 2001 el 85% y el 83% respectivamente del Producto Bruto Geográfico (PBG) de la ciudad de Rosario y el Aglomerado Gran Rosario, y a su vez estas actividades tenían fluctuaciones económicas menores a las observadas en los sectores productores de bienes (Industria, Construcción, Electricidad, Gas y Agua).

Luego de la fuerte crisis del año 2001 y de la salida de la Convertibilidad en el 2002, que a nivel nacional significó una caída del PBI nacional del 10,9% y el PBG de la Prov. de Santa Fe del 6,5%, Rosario apareció como uno de los sitios más favorecidos por el nuevo escenario macroeconómico.

Es apropiado indicar ahora que Rosario y su aglomerado urbano ocupan una posición estratégica como nexo para la salida de los productos de la región agrícola pampeana hacia los mercados mundiales, así como entre diversas regiones del país. En sus alrededores se localiza el complejo aceitero y el conjunto de puertos exportadores más importantes del país. De modo que el cambio de modelo y la depreciación del peso, con el consiguiente cambio en los precios relativos (entre otros factores) produjeron una recuperación de las exportaciones de granos, hecho que impactó particularmente en esta zona; los elevados precios internacionales de los *commodities* agrícolas acrecentaron las ganancias del sector..

Los mayores ingresos provenientes del sector agropecuario generaron un importante efecto multiplicador sobre otros sectores de actividad de la Ciudad como construcción, industria, comercio, etc.). Además, la concreción de importantes obras de infraestructura en la Región (puente Rosario – Victoria, nuevo Aeropuerto Rosario, acondicionamiento del sistema de Puertos, Segunda Avenida de Circunvalación y autopista Rosario – Córdoba, estas dos últimas aún en ejecución) actuó como un atractivo importante para los flujos de inversión. Añadido a esto, se inició un proceso de sustitución de importaciones en algunos sectores industriales debido al ya mencionado cambio de precios relativos. Por último, desde fines de 2003, en la Ciudad se viene produciendo un aumento de visitantes que llegan por turismo lo cual genera mayor ocupación en las plazas hoteleras y actividades vinculadas, incrementando la construcción de dichos establecimientos (Ghilardi, Romero y Yoya, 2005).

La falta de confianza en el sistema financiero, generada por la crisis de comienzos de siglo, y las bajas tasas de interés determinaron la inversión de estos beneficios extraordinarios en la industria de la construcción. En consecuencia, se registró una considerable mutación en los destinos de los fondos excedentes de las empresas y también de las familias. De este modo, se pasó de la especulación financiera de los años ochenta y noventa a la inmobiliaria. Los bienes inmuebles comenzaron a comportarse como un activo financiero produciendo, por un lado, grandes ganancias y por otro, un incremento más que significativo en el precio de los inmuebles.

El excedido aumento del valor en las propiedades dificultó significativamente la posibilidad de acceso a la vivienda propia de los sectores medios, profundizando las diferencias sociales. El sector asalariado, con pequeñas variaciones en su ingreso nominal, y con un mercado hipotecario que aún no logra reestablecerse, se ha visto en una situación de marcada dificultad para acceder a la vivienda propia (Saglione 2003, p.3). En base a datos de Reporte Inmobiliario, Bragos (2008) da cuenta de la distancia cada vez mayor entre los ingresos medios y los precios de los inmuebles. La relación se triplica entre el año 2002 (U\$s 400, U\$s/ m² 800) al 2007 (U\$s 420, U\$s/ m² 1.300).

El caso de la vivienda fue atendida de acuerdo a los distintos niveles socioeconómicos: *altos y medio altos* por la banca privada; *medios* con operatorias mixtas (Banca Privada –

Banco Hipotecario Nacional); *medios bajos* por diversas operatorias crediticias con fondos públicos del Fondo Nacional de la Vivienda (FONAVI) y *bajos* con financiamiento del sector público⁶.

El proceso de construcción intensivo generó grandes transformaciones edilicias, modificando algunas veces el patrimonio arquitectónico y urbanístico local. Este fenómeno, principalmente se vio reflejado en los edificios en altura del área central y su primer anillo perimetral como así también, en las urbanizaciones cerradas y casas de fines de semana ubicadas en la periferia o en el área metropolitana. Entre los inversores se encuentran personas que no viven en Rosario, que eligen la construcción como una forma de resguardo del capital, pudiendo alquilar la propiedad o simplemente, mantenerla desocupada. Los rosarinos operan en el mismo sentido o invierten en una vivienda como residencia. La forma de financiamiento más utilizada fue el fideicomiso (regulada por la Ley 24.441).

En marzo del 2008, una resolución del Poder Ejecutivo Nacional impuso el incremento de las retenciones a las exportaciones de granos. La reacción de los sectores damnificados por la medida junto a los problemas derivados de la sequía, generan un estado de paralización de la actividad económica. A esta situación se suma una crisis mundial, derivada del quiebre de grandes bancos en los EEUU vinculados a los préstamos hipotecarios. Dichos factores contribuyen a una reducción de la tasa de crecimiento y al estancamiento del desarrollo inmobiliario.

A pesar de que el 2009 continuó con mucha incertidumbre termina con mayor fuerza en el mercado inmobiliario y de la construcción. La crisis internacional, por el momento, no ha sido de gran impacto en nuestro país. Asimismo, el lanzamiento del gobierno de créditos hipotecarios tanto nacionales como provinciales, a mediados ese mismo año, comienza a incrementar una nueva demanda de los sectores asalariados. En consecuencia, se espera una evolución favorable en el mercado local que mejore e impulse la construcción a corto plazo.

2. Proceso de densificación en Rosario

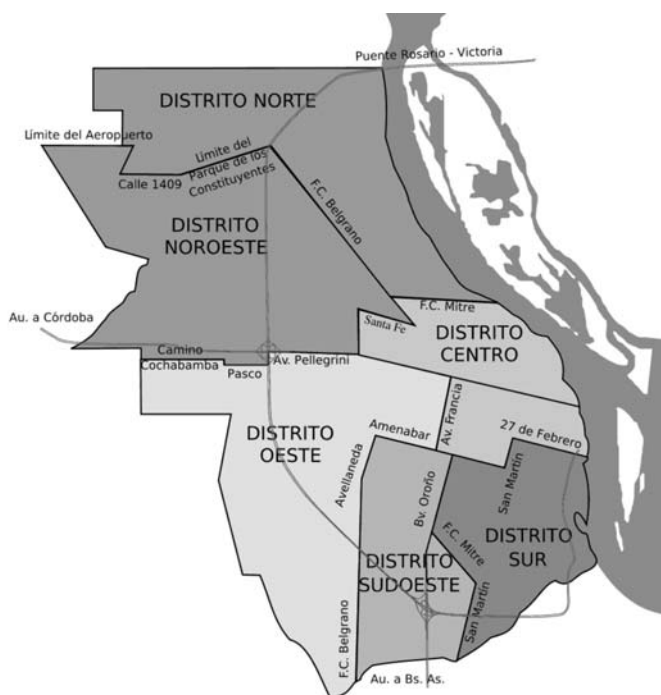
Antes de comenzar a analizar el proceso de densificación en la ciudad de Rosario se exhibirá la evolución de la población durante los años 1998 a 2009 inclusive. Dicho fenómeno debe ser comprendido en su doble dimensión: poblacional (aspectos demográficos) y física (volumen edificado). Éstas no siempre coinciden, en algunas ocasiones pueden darse indicadores positivos de crecimiento de edificación sin que se den los mismos parámetros en lo poblacional o viceversa.

La dinámica poblacional es prácticamente uniforme durante el período de estudio. La Tabla 1 indica un leve incremento de la población hasta el año 2000, donde se produce la variación positiva más significativa, pero luego un descenso abrupto en el 2001 (10 %). Esto fue producto de las grandes emigraciones a razón de la crisis financiera acontecida en nuestro país. Posteriormente, comienza a incrementarse la población pero no logra alcanzar el valor del 2000.

⁶ Desde los '90 la casi totalidad del proceso de producción del espacio residencial estuvo resuelta desde el mercado. La vivienda dejó de constituir un "bien público" provisto por el Estado a través de políticas públicas, conceptualizándose principalmente como "mercancía" producida por el mercado. En este desplazamiento del Estado al mercado, el habitante dejó de ser beneficiario y se convirtió en "usuario" o "cliente" (Szajnberg, 2006).

Otra cuestión a destacar es la distribución poblacional en el municipio descentralizado de Rosario. Allí, la administración central transfiere funciones, competencias y recursos hacia seis ámbitos de menor jurisdicción territorial (Fig. N° 2).

Figura N° 2. División en distritos del municipio de Rosario.



Fuente: Maps of de World, 2010.

El distrito Centro se mantiene, a lo largo del período, con el mayor índice poblacional puesto que concentra un 30 % de total de la ciudad. Sin embargo, en los últimos años, este desciende significativamente al igual que el Norte y Sur y en menor medida, el Suroeste y Noroeste. Contrariamente a lo enunciado, el distrito Oeste aumenta su población, indicando una tendencia en ese sentido (Tabla 1).

La actividad de la industria de la construcción ha sido muy intensa en Rosario durante los años post-convertibilidad. El dinamismo también se registra en otras localidades de la región y da cuenta de la inversión del excedente proveniente del sector agrícola en inversiones inmobiliarias. Esta última, se comporta como un activo financiero produciendo grandes ganancias y un incremento significativo en el precio de los inmuebles (Fig. N° 3).

Figura N° 3 Distribución de la población en la ciudad de Rosario, clasificada por distritos municipales. Período 1998 – 2009

Año	Distrito						Total
	Centro	Norte	Noroeste	Oeste	Sudoeste	Sur	
1998	283.672	157.633	141.752	116.585	113.196	175.007	987.845
1999	287.071	159.521	143.448	117.981	114.552	177.102	999.675
2000	293.832	144.942	160.058	119.403	114.993	178.414	1.011.642

2001	293.991	146.904	163.363	120.824	117.311	181.369	1.023.762
2002	228.554	129.149	155.796	125.322	117.104	153.524	909.449
2003	228.567	129.157	155.805	125.329	117.110	153.533	909.501
2004	228.581	129.164	155.814	125.337	117.117	153.541	909.554
2005	228.593	129.174	155.823	125.347	117.118	153551	909.606
2006	228.608	129.182	155.832	125.355	117.121	153.560	909.658
2007	228.621	129.190	155.841	125.363	117.126	153.569	909.710
2008	228.634	129.198	155.850	125.371	117.131	153.578	909.762
2009	228.647	129.206	155.859	125.379	117.136	153.587	909.814

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Dirección General de Estadística, Municipalidad de Rosario, 1998 a 2009.

A lo largo del período de estudio el volumen construido en Rosario sufre diversas variaciones. La Tabla 2 indica que del año 1998 a 1999 manifiesta un leve descenso, luego se incrementa un 30 % en el 2000 y vuelve a descender prácticamente a un 45 % en el 2001 y 2002, producto de la crisis política y económica en el país. A partir de estos años, comienza a subir desmesuradamente, cuadruplicándose las superficies construidas, hasta el 2007 donde alcanza el punto más elevado. Por último, en el 2008 sufre una caída del 5 % la cual continúa descendiendo fuertemente (55 %) hasta noviembre del año 2009.

Si contrastamos en volumen ambas dinámicas de densificación, se observa que son desiguales el crecimiento poblacional y el edilicio. El mayor incremento poblacional se ubica en el año 2000 con 1.011.642 habitantes mientras que la superficie edificada fue de 520.616 m² (Tabla 2). En forma contraria, el mayor volumen edificado ha sido el comprendido entre los años 2006 a 2008 (de 880.236 a 1.079.607 m²), mientras que sólo se nota un leve incremento de la población (de 909.658 a 909.762 habitantes).

A su vez, dentro de los permisos de construcción, no siempre coinciden las superficies con la cantidades de trámites presentados; es decir, que en algunos años se exhiben pocos permisos pero con grandes volúmenes edilicios y viceversa. En un primer momento, se reducen las cuantías:

- En el año 2009 se registra un 1% del total edificado siendo el valor más bajo del período (dicho porcentaje corresponde hasta el mes de noviembre).
- En los años 2000 y 2001 se registra un 5 % siendo los segundos más despreciable. Luego comienzan a incrementarse a un 8 % hasta el año 2008 con el 13 % (3.387 permisos).

No sucedió lo mismo con las superficies ya que éstas sufren variaciones. Los picos más bajos se encontraron en los años 1999, 2001 y 2002. A partir del último año, también comienzan a incrementarse, duplicando prácticamente los valores; 281.671 m² (2002), 442.849 m² (2003) y 601.309 m² (2004). Por último, el 2008 llegan al punto más elevado 6.671.925 m² (Fig. N° 4).

Figura N° 4 Permisos de edificación según superficies y cantidades. Período 1998 – 2009

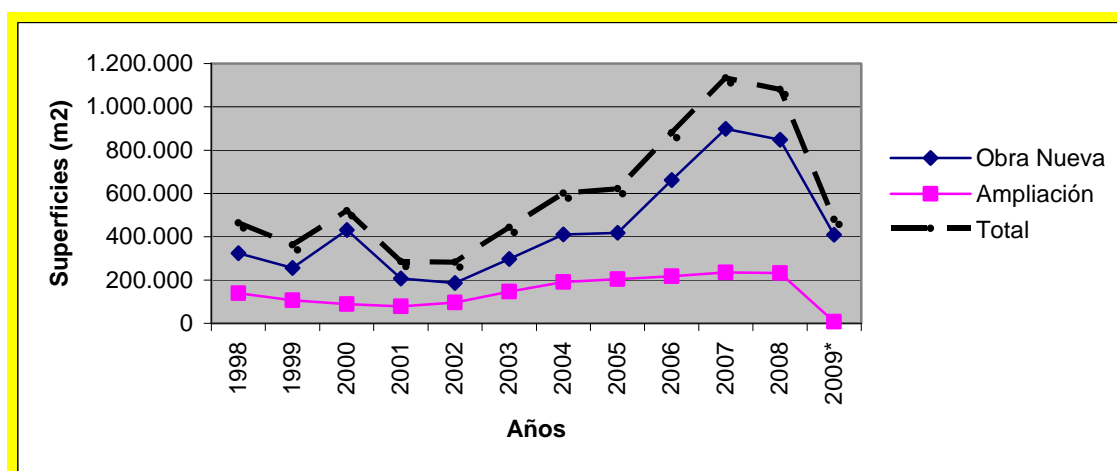
Año	Obra Nueva		Ampliación		Total			
	Cantidad	Superficie	Cantidad	Superficie	Cantidad	%	Superficie	%
1998	1.143	324.300	964	139.014	2.107	8	463.314	7
1999	711	255.648	820	106.212	1.531	6	361.860	5
2000	636	431.785	736	88.831	1.372	5	520.616	7
2001	620	206.597	643	78.588	1.263	5	285.185	4
2002	946	186.311	987	95.360	1.933	8	281.671	4
2003	864	296.574	1.499	146.275	2.363	9	442.849	6
2004	980	410.644	1.664	190.665	2.644	10	601.309	8
2005	982	418.197	1.795	204.018	2.777	11	622.215	9
2006	1.037	662.470	1.870	217.766	2.907	11	880.236	12
2007	1.180	898.787	1.917	234.276	3.097	12	1.133.063	16
2008	1.457	847.749	1.930	231.858	3.387	13	1.079.607	15
2009*	336	409.794	36	7.300	372	1	417.094	6
Total	10.892	5.348.856	14.861	1.740.163	25.753	100	7.089.019	100
Prom. Anual	908	445.738	1.238	145.014	2.146	8	590.752	8

* Datos de permisos de edificación relevados hasta el 30 de Noviembre del 2009.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Dirección General de Estadística, Municipalidad de Rosario, 1998 a 2009.

Con respecto al tipo de operación realizada, el Gráfico 1 muestra que las ampliaciones y obras nuevas exhiben variaciones. La primera es prácticamente uniforme sufriendo un leve descenso en el 2001, luego se incrementa hasta lograr 231.858 m² en el 2008 y vuelve caer muy abruptamente hasta 7.300 m² en noviembre del 2009. En cambio la segunda, baja en 1999, luego se incrementa en el 2000 para volver a caer con la crisis en el 2001 y comenzar su reactivación en el 2003. Se percibe un abrupto descenso en ambas en el último año (Fig. N° 5).

Figura N° 5. Superficies construidas según tipo de operación. Período 1998 – 2009



* Los datos de los permisos de edificación relevados son hasta el 30 de Noviembre del 2009.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Dirección General de Estadística, Municipalidad de Rosario, 1998 a 2009.

El intenso desarrollo de la actividad en la industria de la construcción trajo aparejado un acelerado proceso de sustitución edilicia, en particular en las áreas centrales de la ciudad.

Sin embargo siguen concentrando los mayores valores. Asimismo, existe una clara tendencia, en cuanto a las preferencias locacionales de la nueva construcción, por los barrios que se ubican hacia el oeste del área central, entre Bulevar Oroño y Avenida Francia y, en menor medida pero aumentando aceleradamente, entre Avenida Francia y Bulevar Avellaneda, más allá del primer anillo. Sumado eso, hacia el noroeste, atravesada la Av. Circunvalación desde Jorge Newery hasta calle Córdoba o Juan José Paso se transforma en una zona residencial de casa orientadas a sectores de alto de ingreso económico.

Por el contrario, la nueva construcción encuentra su límite para la expansión hacia el sur en el Bulevar 27 de Febrero, debido a la presencia cercana de asentamientos irregulares.

Lo antedicho coincide con el elevado índice de población en el distrito Centro y con el incremento de habitantes en los distritos Norte y Oeste; delineando una tendencia ascendente, tanto sea poblacional como edilicia, en esas zonas de la ciudad.

3. Relación entre la oferta y demanda

A lo largo del periodo de estudio, se han producido innumerables cambios en la comercialización de los diferentes productos ofrecidos según los distintos mercados. Los aumentos en los costos de construcción, la mayor o menor cautela de los inversores, las incertidumbres sociales (por ejemplo las preelectorales), las variaciones de costos internacionales, las sucesivas crisis económicas, entre tantos factores han incidido en la dinámica del sector (López Asensio, 2007).

Entre 1998 y 2009 las operaciones de venta tomaron usualmente más tiempo atribuible a una abundante oferta, generada en un primer momento por el estancamiento del sector y luego por el incremento de inmuebles en oferta, resultado de la creciente actividad de la construcción y de la falta de créditos accesibles, para facilitar su venta. La demanda también creció, principalmente por los inversores, a partir de la reactivación del sector.

Las transacciones de compra y – venta, la relación entre la oferta y la demanda denotan la dinámica del sector. Los datos existentes, muestran que el comportamiento

generalizado del mercado inmobiliario ha sido positivo, teniendo un desempeño favorable durante los últimos cuatro años. Asimismo, la evolución del volumen de operaciones, no debe confundirse en términos de cantidades, con el volumen de los ingresos generados en el mercado por estas transacciones.

El Gráfico 2, indica la evolución del volumen de transacciones de compra-venta. Estas comenzaron a caer en términos relativos a fines de 1998 entrando en una fase de desaceleración que se convirtió en recesión a partir de principios de 1999, prolongándose durante todo el primer trimestre de ese año.

Sin embargo, esta serie de operaciones cambió de comportamiento a partir del segundo trimestre de 1999. Hasta ese momento, la tendencia del mercado había sido de franca declinación; sin embargo, esta cambia de signo a partir del ya citado trimestre entrando en una sostenida fase de recuperación de volumen que se mantuvo hacia fines del 2000. Es importante enfatizar que las tasas de crecimiento no solo fueron positivas durante casi todo el año 2000, sino que también fueron crecientes, lo que evidencia una aceleración en el crecimiento del volumen de transacciones en el mercado.

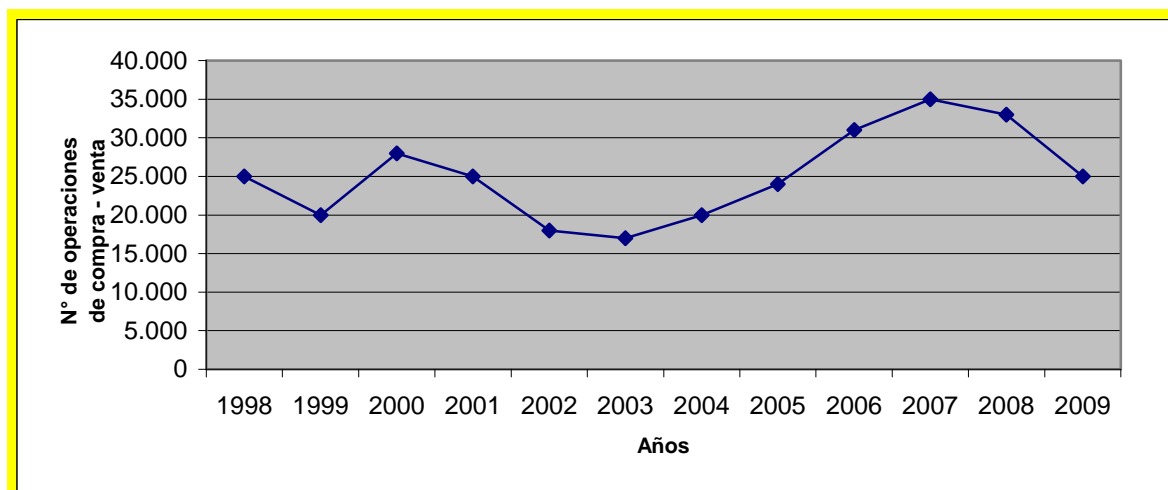
En el 2001, desde la vigencia del *corralito*⁷, el mercado inmobiliario local vuelve a declinar. Las operaciones acumuladas durante este año, fueron un 11,87% inferior a las registradas durante el año 2000 (3.334 transacciones menos). Dentro de este panorama tan sombrío, los operadores del mercado inmobiliario experimentaron cierto alivio a partir de febrero de 2002, cuando el Banco Central dispuso el uso de los plazos fijos para la realización de transacciones inmobiliarias por un período de 45 días. Esta flexibilización del “corralito” favoreció fundamentalmente a quienes venden construcciones nuevas ya que podían utilizar los fondos transferidos para cancelar deudas propias de las obras.

Durante el 2003 no se logró una recuperación. Las transacciones en el mercado inmobiliario del departamento Rosario fueron nuevamente inferiores a las registradas el año anterior. El comportamiento tendencial del volumen de operaciones realizadas en los últimos tres años, demostró una disminución en las ventas sin cambio en la tendencia.

En el año 2004 es cuando comienzan a incrementarse efectivamente las operaciones de compra – venta alcanzando su punto máximo en el 2007. Este supera aproximadamente un 30 % el valor de las escrituras confeccionadas en el 2001. Sin embargo, en el 2008, unos meses posteriores al inicio del estancamiento de la actividad de la construcción y debido a los altos valores que alcanzaron las propiedades, las transacciones empieza a descender, siguiendo con esa tendencia durante el año 2009 (Fig. N° 6).

Figura N° 6. Evolución de las operaciones de compra-venta. Departamento Rosario, 1998 – 2009.

⁷ En Argentina se denominó *corralito* a una restricción a la extracción de dinero en efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorro impuesta por el gobierno de Fernando de la Rúa en el mes de diciembre de 2001



Fuente: Elaboración propia con base en el Registro de la Propiedad Rosario, adaptado del Instituto en Investigaciones en Economía y Dirección para el Desarrollo (1998-2009)

4. Tipos de mercados y su comercialización

Las nuevas demandas, en función de los cambios económicos y sociales, generan modificaciones en algunos mercados y la incorporación de otros. La comercialización se presenta en forma variada: en los departamentos pequeños es alta, en las casas tiene otro ritmo y las transacciones de los galpones o locales de negocios poseen características diferentes y propias. Asimismo, no funciona aisladamente sino que se articulan entre sí, tanto en relación a los agentes que actúan en ellos, como a los productos, habiendo en muchos casos, en un mismo predio espacios para distintas actividades. A continuación se enuncian los principales mercados:

Mercado Residencial:

El mercado residencial estuvo orientado principalmente a los sectores de ingresos altos y medios. En este periodo, la polarización social se continuó agudizando, producto de la concentración del ingreso posibilitando el consumo de viviendas de lujo. La producción de distintos espacios se relaciona asimismo con dos flujos migratorios internos:

- hacia la periferia de la ciudad y
- hacia el centro de la ciudad.

El primero se refiere las urbanizaciones cerradas ubicadas, principalmente en el sector noroeste y oeste, de la periferia y/o área metropolitana rosarina, elegidas como áreas de residencias permanentes o de fin de semana⁸. Este tipo de emprendimientos está asociado a la densificación y extensión de la mancha urbana de Rosario y de aquellas localidades que siempre se han caracterizado por ser el lugar de la segunda residencia.

Entre los casos más significativos se encuentran el Country Aldea Lago, Aldea Tennis y Aldea Golf en Fisherton, Chacras del Rincón en Timbues; Funes Hill y Kentucky en

⁸ Las urbanizaciones cerradas, al igual que los condominios y dúplex comparten la seguridad privada (expensas en común), en cambio los habitantes de los *countries* cuentan con una variada infraestructura social y deportiva. La heterogeneidad de la oferta existente en los barrios privados se vincula sin duda con el tipo de destinatario al cual va dirigido. En el caso de la periferia de Rosario, predominan los barrios cerrados de vivienda individual.

Funes; Campos de Esther en Pueblo Esther, etc. Al respecto Bragos, Mateos y Pontoni expresan en Bragos y Ribeiro, L. C. de C. (2003) que en dichos sitios es posible obtener terrenos más baratos que en la ciudad de Rosario y, a la vez, contar con un nivel de servicios de infraestructura similar a los de un barrio del centro de la ciudad, además de disponer de condiciones paisajísticas y espacios verdes de mejor calidad. Por otro lado, el retorno de la modalidad de venta en cuotas de los terrenos, a partir de la estabilidad de la moneda, hace posible que este fenómeno se profundice.

El segundo, a la construcción de torres de “alta gama” ubicadas entre los boulevares que enmarcan el centro de la Ciudad (Plus Ultra Oroño, Bvd.Oroño 1441; Terrazas de Santa Cruz, Mendoza y Ayacucho; Torres Lourdes, Santiago 1208, etc.). Las torres cuentan con una gran división entre los espacios para ser habitados y los lugares de servicios (recreación, compras), de *amenities*. La proporción de estos últimos en relación a la vivienda es un factor que la encarece y, a la vez, le aporta la diferencia con el resto de los edificios.

Dentro de esta segunda variante, también se presentaron los edificios en altura destinados para uso propio o inversión, asegurando un rápido recupero del capital. La intensidad fue dispar y algunas inversiones, resultaron más interesantes que otras. Módolo (2007) realizó un estudio en el cual tomó como unidad de medida los departamentos de uno y dos dormitorios del área central de la ciudad durante noviembre de 2005 y 2006. Aquellos que decidieron construir unidades de un dormitorio se vieron favorecidos con relación a quienes lo hicieron en unidades de dos, registrándose para los primeros un incremento del 29,8 % y para los segundos de un 23 %. Pero esta relación se invierte a la hora de rentar las propiedades, hubo una suba del 36 % para los alquileres de las unidades de dos dormitorios y del 22 % para los de uno.

Por último, en el sub-mercado que contempla las viviendas unifamiliares, no se han producido grandes modificaciones. Este se ha desarrollado de forma continua con diversas intensidades en los distintos barrios que componen la ciudad. Se manifestó un ascenso de la construcción a partir del 2003, contemplando no solo operaciones de obras nuevas sino también ampliaciones y reformas.

Mercado comercial

Rosario mantiene una fuerte identidad comercial a través de su centro tradicional, condición que se hace extensiva a un vasto territorio circundante. Esta organización, basada fundamentalmente en pequeñas y medianas empresas (PYMES), fue duramente puesta a prueba en los últimos diez años, con el ingreso de grandes bocas de expendio, generalmente propiedad de capitales internacionales (supermercado Carrefour, Jumbo, Easy, etc.).

Los nuevos emprendimientos requieren de medianas y grandes superficies de venta. El incremento de las superficies de venta no explica la preferencia por estos sitios, sino una multiplicidad de factores adicionales como menores precios, diversidad de productos, etc. Pero es indudable que produjeron cambios en los hábitos, de compra y otros, que siguen afectando al comercio tradicional. De modo que el proceso de reestructuración de la actividad comercial minorista en la Región, que siguió al arribo de las grandes superficies comerciales, planteó una fuerte competencia entre éstas y los comercios tradicionales.

Finalmente, la reciente construcción de grandes edificios destinados a centros comerciales (Shopping Alto Rosario y El Portal) son hechos significativos dentro de la Ciudad, que carecía de emprendimientos de este tipo.

Mercado de Oficinas:

Este mercado ha cambiado a lo largo del período considerado, debido a la cantidad y tipo de demanda. En el 2001 y 2002, los locales de oficinas estaban en muy bajo precio. Había sobreoferta y las constructoras permanecieron en la convicción de que el rubro tenía suficiente disponibilidad.

Sin embargo, a partir del 2004, el crecimiento económico denotó que la plaza inmobiliaria carecía de espacios para alojar empresas. Rosario carece de oficinas disponibles, ya sea para compra o para alquiler, al menos en lo que refiere a superficies importantes de 100 m² en adelante. Las torres inteligentes se presentaban en casos excepcionales, como es el nuevo edificio de la Bolsa de Comercio. La oferta se daba en una categoría “standard”.

Desde el 2007, algunos inversores del rubro tomaron nota del retraso y han comenzado a construir una serie de proyectos que apuntan al segmento “premium”⁹. La zona dotada sigue siendo el centro rosarino generalmente la city bancaria y el futuro Puerto Norte.

Debido a la situación explicada, los precios exhiben mucha dispersión. De acuerdo a distintas consultas, realizadas por la revista Hábitat a inmobiliarias líderes de la ciudad en abril de 2007, el alquiler de una oficina céntrica de 200 m² puede partir desde \$ 1.500 y llegar hasta \$ 8.000. Los valores dependen del estado, características y ubicación de cada local, pero también del grado de necesidad del locador y del locatario (Bastús, 2007).

Mercado Hotelero

El sector de Hoteles comenzó a manifestar un evidente crecimiento a partir del año 2004, producto de múltiples acontecimientos culturales, educativos, recreativos y comerciales que se desarrollaron en Rosario. Los turistas que arriban a la Ciudad provienen de diversas localidades del país y del exterior.

Se construyeron o reciclaron edificios para corporaciones hoteleras. También, apareció una nueva forma de alojamiento “hostels”. Los lugares preferidos fueron el centro y macrocentro de la ciudad. Las inversiones fueron en aumento. En la actualidad se está desarrollando en Puerto Norte, el Hotel Sheraton (cinco estrellas).

Mercado industrial

Al igual que el mercado de oficinas, ha existido demanda de espacios para la instalación de industrias, dado que no se había construido para este rubro en los últimos años debido a la retracción importante de la actividad.

De esta manera, los predios existentes se encontraban obsoletos. Por este motivo, se implementó el *Programa de Desarrollo de Suelo Industrial Rosario 2008–2018* como una propuesta de reordenamiento y creación de zonas para uso del suelo industrial y de servicios, previendo políticas de consolidación y traslado, principalmente hacia la Periferia. Allí se instalan tres plataformas industriales:

- Complementaria al Mercado Fisherton (zona aprobada pero que todavía no registra ninguna instalación industrial),

⁹ Entre los Proyectos de “alta gama” se encuentran: G.L.M en calle Santa Fe 1369; Altamira, San Luis al 400; Nordlink sobre la costa del río Paraná; Marchar, Santa Fe al 1300; Museiom Alvear al 1600, etc. Todos ellos cuentan con pisos exclusivos, cocheras, fibra óptica, Wi Fi, red land, vistas panorámicas y ascensores de alta velocidad. Algunos poseen inclusive restaurantes, gimnasios y auditorios.

- Uriburu Oeste y
- Corredor Industrial Ovidio Lagos.

Los precios de los establecimientos industriales, a lo largo del período de estudio, han sido relativamente bajos pero con márgenes de rentabilidad importantes.

Mercado de entretenimiento

Este mercado se ha modificado por el tipo y magnitud de las inversiones que se realizan en los últimos años. Los cines adquieren gran importancia pero con otras formas: varias salas de exhibición en un predio, generalmente asociados a centros comerciales o hipermercados. También se realizan centros de convenciones y exposiciones, siendo Rosario sede de grandes eventos de alcance nacional e internacional, especialmente a partir del 2004, periodo con gran desarrollo cultural, equiparable al de los años '60. Se abrieron o restauraron salas de cine, teatros, café – concerts, etc.

Los espacios cedidos por el Estado, como el que permitió la continuación de la apertura de la costa, han facilitado importantes inversiones de iniciativa pública y privada. Las privadas comprenden el Distrito Municipal Centro, Secretaria de Cultura, Museo de la Memoria, Museo de Arte Contemporáneo, La Casa del Tango, etc. Las públicas son el Complejo Cultural y Educativo Parque España, restaurante Don ferro, Bar Davis, Clubes de Pescadores, etc.

5. Agentes involucrados

Hasta los años '90, los agentes que trabajaban en los distintos mercados del suelo eran los propietarios rurales, los pequeños industriales y comerciantes, que invertían directamente en tierra.

Luego se organizaron las empresas llamadas "urbanizadoras", que compraban una fracción rural y se ocupaban de la subdivisión en lotes, destinados tanto a los sectores de altos ingresos como a los de medio y bajo. No eran grandes empresas, al estilo de las grandes constructoras, poseían capital nacional y, jurídicamente, sólo algunas se constituían en sociedades anónimas. Las operaciones de compra-venta en la ciudad eran realizadas por los propietarios a través de la venta directa, pero también por medio de intermediarios entre la oferta y demanda del sector: "las inmobiliarias".

Existen en Rosario dos espacios que nuclean las asociaciones corporativas: la Cámara de Empresas Inmobiliarias de Rosario (CADEIROS) -que funciona en dependencias de la Asociación Empresaria de Rosario- y la Corporación de Empresas Inmobiliarias de Rosario (CEIR) -que se desempeña en dependencias de la Federación Gremial de Comercio e Industria-. Ambas son asociaciones civiles que agrupan a las inmobiliarias inscriptas y las representan con el espíritu de mejorar el control y a la transparencia de las operaciones del sector. Ellas están asociadas activamente a la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA), con sede en Buenos Aires.

A partir de los '90, se modifica la estructura empresarial que opera en el sector de la construcción en general. El grado de integración y asociación con otras empresas (nacionales y transnacionales) se concentran, quedan menos grupos, ampliándose las distintas formas de subcontratación de las actividades.

Dichos cambios se adaptaron al esquema de apertura al exterior e impulsaron la incorporación de los nuevos "efectos dinámicos" en los procesos de construcción. Es decir que se han multiplicado los agentes -promotores, las empresas constructoras y las

inmobiliarias dedicadas a la compra-venta. En realidad, existe una articulación parcial entre ellos, dado que trabajan de manera especializada en cuanto a productos y localización.

Los “desarrolladores o promotores” se constituyen en un nuevo tipo de agente inmobiliario, apareciendo en Rosario mucho más tarde que en el resto del país. Ellos son buscadores de oportunidades, agregan valor a un terreno por el solo hecho de encontrarle una utilidad en la que, hasta ese momento, nadie había reparado. Clichevsky (2008) explica que ellos valorizan, a partir de la idea de un emprendimiento, una parcela de suelo sobre la cual han definido trabajar; esto permite un rápido crecimiento de las áreas adyacentes, a la vez que genera alianzas con otras actividades económicas. Generalmente, están formados por un grupo empresario integral que posee capacidad técnica, administrativa y comercial para detectar, diseñar y producir un producto inmobiliario comerciable.

Por lo tanto, a partir del nuevo siglo, se incorporan nuevos actores en la oferta y también se produce un cambio importante en el perfil de los demandantes del espacio, principalmente residencial. Este mercado se divide entre “los que buscan vivienda propia” e “inversionistas”. No se trata solo de grandes inversionistas sino que se incorporan también pequeños ahorristas que ven a los bienes inmuebles como una opción tradicional y segura para la colocación de fondos y obtención de una renta, producto de la desconfianza en el sistema financiero.

Asimismo, el perfil de las inmobiliarias cambia y se expande en estos últimos años. Estas incorporan nuevos servicios que antes les correspondía a otros actores como ser las empresas constructoras, desarrolladores, estudios de arquitectura, estudios jurídicos, etc. Es decir, que la imagen corporativa también se amplía, reemplazando el tradicional nombre de *inmobiliaria* por: negocios inmobiliarios, estudio inmobiliario, desarrolladores, consultora, operaciones inmobiliarias, entre otros.

6. Formas de financiación de las operaciones inmobiliarias

El dinamismo inmobiliario de fines la década del noventa y principios del s.XXI fue posible, en parte, por las formas que adoptó la financiación. Los *créditos hipotecarios* para vivienda fueron los principales exponentes, logrando un gran desarrollo en la Argentina (4% PBI). Sin embargo, en la mayoría de los países de América Latina la relación préstamos hipotecarios/PIB fue más elevada: Chile 15%, México 12%, Brasil 5% y Colombia 4,5%. Asimismo, en los países desarrollados esas proporciones se encuentran dentro de un rango significativamente superior: en Estados Unidos 68% y en la Unión Europea 48% del PIB (Bleger, 2007).

El crédito para la construcción, compra y refacción de viviendas constituyó una importante herramienta para contribuir a resolver las necesidades habitacionales de la población, principalmente de los sectores medios. Bajan las tasas de interés y los créditos en dólares fueron aumentando a medida que fue consolidándose la confianza en el Plan de Convertibilidad y especialmente a partir de 1996, el mercado hipotecario se expandió. Sin embargo, desde fines de 1998 la situación recesiva sumada a la restricción de créditos otorgados por el Banco Hipotecario, influyó negativamente (Clichevsky, 2001).

Por otra parte, el mercado secundario de hipotecas¹⁰, posible a partir de la implementación de la Ley 24.441/94 de Financiación de Vivienda y Construcción y la Resolución 804/94 del Directorio del Banco Hipotecario, no se desarrolló con amplitud.

Por la mencionada Ley, se crearon las *sociedades originantes*, destinadas a desarrollar carteras hipotecarias para el BH. Estas eran empresas que proveían el financiamiento solicitado por la actividad de la industria de la construcción.

También se pudo promover inversiones a partir de la implementación del *dominio fiduciario*. Aquí, el propietario se asocia al realizador y le transmite el inmueble en forma fiduciaria. El *dominio fiduciario* es un derecho real de dominio desprovisto de perpetuidad, en la medida en que se puede extinguir por el cumplimiento de un plazo o de una condición resolutoria.

En estos casos, el realizador (fiduciario) trasmite el dominio de las unidades a los compradores y recibe unidades en forma de pago del inmueble. De este modo, se asegura que la propiedad esté a salvaguardia de medidas cautelares y la quiebra del mismo. Esta modalidad se ha utilizado para la construcción de edificios..

Otra modalidad fue la implementación de los *fondos comunes cerrados de inversión*, que no tuvieron mucho desarrollo en nuestro país. Esta forma de operación no obliga a garantizar rentabilidad alguna y las cuotas partes no tienen otro respaldo que el patrimonio neto del fondo. Los primeros que lo utilizan son los barrios privados.

Por último, la financiación por parte de las empresas constructoras se presentó como un *sistema de consorcio* a largo plazo con fines diversos. Así, consolidan el acceso a la vivienda propia y la inversión segura de capital mediante aportes mensuales accesibles, que el inversor puede realizar hasta en un plazo de 20 años. Entre las empresas que operan con este sistema se pueden citar a Pilay S.A y a la Cooperativa de Vivienda Rosario.

El nuevo siglo presenta una gran diferencia con la década anterior, que se caracterizó por tener una financiación en retirada. La escasa actividad del mercado de préstamos, en particular de mediano y largo plazo, son algunas de las carencias. Esta debilidad es un fenómeno de larga data porque las recurrentes crisis económicas y bancarias tuvieron un efecto devastador sobre la intermediación financiera; es decir, sobre el volumen de ahorro canalizado a través de los bancos y sobre la capacidad de éstos de proveer el financiamiento. Por otra parte, los insuficientes fondos disponibles se concentran en operaciones pasivas y activas con plazo corto.

En Argentina, los *préstamos hipotecarios* desaparecieron durante la crisis de los años 2001-2002 y, como ocurre habitualmente en estos períodos, los préstamos de más largo plazo (como es el caso de los hipotecarios) fueron los últimos en reactivarse. En el 2004, se presentaron créditos esporádicos con tasas bajas (9 % o 10 %). Los bancos públicos fueron los financistas más elegidos, entre ellos el Nación. La elección de organismos locales, se debió a la desconfianza a los bancos extranjeros y a la vez, a los bajos intereses. El stock de préstamos hipotecarios alcanzó un mínimo en el tercer trimestre de 2005. Sin embargo, durante el año 2007 las financiaciones crecieron a una tasa anual similar a la del conjunto de préstamos al sector privado. El plazo promedio de los préstamos para la vivienda era de 12 años y las tasas se estabilizaron en un rango de 10,5% a 12%. El costo financiero total (que incluye los gastos de administración y el costo

¹⁰ Operaciones que se realizan entre los originadores de las hipotecas y otros inversionistas, que adquieren los bonos o títulos que aquellos emiten, constituyendo el *mercado secundario de hipotecas*.

del seguro) se ubico entre dos y tres puntos anuales por encima de esa tasa (Bleger, 2007).

La aceleración en el crecimiento de los préstamos hipotecarios alcanzó su punto máximo, aunque no muy elevado, en el mes de setiembre de 2007. A partir de allí, en el marco de las turbulencias internacionales generadas por las caídas en el segmento de hipotecas de baja calidad en los Estados Unidos, los bancos argentinos asumieron una actitud más conservadora. Las tasas comenzaron a aumentar, quedando actualmente alrededor de 16 % o 18 %. El elevado valor hace que sean impagables. Sumado esto a que el valor de las propiedades han subido desmesuradamente en relación al ingreso de las personas.

Según estimaciones del Banco Central, la cuota para adquirir un inmueble básico en el período estudiado, equivale actualmente al 66% del salario promedio de un trabajador formal. Sin embargo, este no es el único inconveniente. La falta de calificación de personas para adquirirlos es uno de los principales problemas ya que a pesar de que algunos lo pueden pagar, se encuentran en dificultades por no poder justificar sus ingresos. Rosario presenta un gran porcentaje de habitantes (pequeños comerciantes, jóvenes profesionales, obreros, etc.) que trabajaban en un mercado informal.

En consecuencia, la figura de *fideicomiso* cobró un protagonismo notorio en la conformación legal de negocios de construcción residenciales, incrementándose su utilización en forma exponencial, en los últimos años. Los convenios tenían una duración de dos a tres años, hasta finalizar la obra. La gran mayoría de los emprendimientos fueron edificios en altura realizados en el micro y macro centro de la ciudad de Rosario. Entre los operadores más conocidos se encuentran Grunseid, Cachero y Kozuch, MZ Group, Inbelt, entre otras. También, se implementó el contrato para la realización de barrios cerrados.

De esta manera el fideicomiso se aplicó en la construcción de la infraestructura y las áreas comunes, quedando a cargo de cada propietario la construcción de su residencia bajo un reglamento interno. No obstante, el *sistema de consorcio* continuó expandiéndose durante este periodo.

Cabe señalar que a mediados del 2009 se lanzó una nueva línea de créditos nacionales y provinciales destinados a familias de clase media, con cierta capacidad de ahorro y de pago. Los primeros son los préstamos para la vivienda del Banco Hipotecario, denominado "El Crédito para tu Casa", solventado con fondos de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES)¹¹. Los segundos son préstamos con Garantía Hipotecaria a Propietarios de Terrenos otorgados por la Dirección Provincial de Viviendas financiados con recursos del Fondo Nacional de Viviendas (FONAVI)¹². Estos ya existían

¹¹ Los créditos están destinado a la adquisición de casas nuevas o usadas, así como para la construcción, ampliación o terminación de unidades habitacionales. Para acceder a estas líneas se requiere contar con un ingreso mínimo de dos mil pesos mensuales. El plan exige a los interesados una relación de dependencia laboral mínima de seis meses y, en el caso de ser independientes, comprobantes de al menos un año en la actividad. La cuota mensual no puede superar el cuarenta por ciento del ingreso familiar mensual, por sobre el veinticinco por ciento que requieren las líneas convencionales. El plazo de los créditos para la construcción es de hasta doscientos cuarenta meses, con tasa de diez por ciento, y para la ampliación o terminación, de hasta ciento ochenta meses, con tasa de diez por ciento. En tanto, para la adquisición de vivienda nueva, de hasta ciento ochenta meses con tasa de trece por ciento, y para la compra de vivienda usada es de hasta ciento ochenta meses con tasa de quince por ciento. El monto máximo de adquisición es de trescientos mil pesos, mientras quien pretenda construir deberá tener terreno disponible (Banco Hipotecario, 2009).

¹² Los créditos se otorgan para la construcción de la primera vivienda. Los interesados deben tener el terreno, que se hipoteca y el grupo familiar o de "convivientes" debe acreditar un ingreso mensual mínimo de tres mil quinientos pesos. Los montos a otorgar están entre los noventa y cien mil pesos. Los créditos pueden ser totales o parciales, y se pagan a tasa fija en cuotas de seiscientos y mil pesos. Además de la devolución del

pero beneficiaban a pocas familias de Santa Fe y Rosario, extendiéndose ahora a toda la provincia. Al respecto, dado lo reciente de la medida, no hay registro exacto de cuántas familias se encuentran en cada préstamo, pero si se evidencia una gran expectativa generada.

En síntesis, en las dos últimas décadas las principales formas de financiación eran contrapuestas. En la década del noventa los créditos hipotecarios fueron los más notables mientras que los fideicomisos no fueron de gran relevancia. Contrariamente, la primera década del XXI, se caracterizó por la ausencia de créditos y el auge de los fideicomisos.

Sin embargo, a mediados del 2009, se lanza una nueva línea de créditos (provinciales y nacionales), reapareciendo el Estado con un rol activo subvencionando la vivienda. Por último, las diversas formas de financiación estuvieron principalmente dirigidas a los sectores medios. Los grupos de altos ingresos no necesitan endeudarse para adquirir sus viviendas, mientras que la atención de las necesidades habitacionales de los sectores de ingresos más bajos requiere de otras instituciones y herramientas, en las que al sector público le cabe un rol protagónico.

7. Precios de la tierra en Rosario

Un antecedente importante, en el estudio del valor del suelo en la ciudad de Rosario, son las Guías de Tasaciones Anuales realizadas por la Cámara de Empresas Inmobiliarias de Rosario (2001, 2005 y 2006). Éstas dedican sus esfuerzos, a evaluar los valores base (U\$/ m²), de un terreno tipo de 8,66 m x 25 m, en las diferentes zonas de la ciudad.

A partir de los precios de las diversas zonas se estima un valor promedio. En los años restantes, el valor de los terrenos fue tomado del Reporte Inmobiliario (2009). A continuación se detalla en la Tabla 3 el precio promedio de suelo en la ciudad (Fig. N° 7).

Figura N° 7 Precio promedio de suelo en U\$/ m²

Año	Precio Promedio U\$/m ²
1998	380
1999	360
2000	330
2001	300
2002	180
2003	210
2004	240
2005	280
2006	330
2007	390

dinero, también se exige y verifica como contraprestación la real ejecución de la obra a través del monitoreo de las etapas (DERF Agencia Federal de Noticias, 2009).

2008	430
2009	450

Fuente: Elaboración propia con datos de la Guía de Tasaciones; 2001, 2005 y 2006 y Reporte Inmobiliario, 2009.

Durante el período 1998 a 2009, Rosario sufrió una gran variación en los precios de los terrenos. Desde 1998, el valor comienza a reducirse pero luego del “estallido social” desencadenado por la crisis económico-social de finales de 2001. La gran depresión de la economía argentina afectó a todas las actividades económicas, entre ellas, el mercado inmobiliario donde el precio promedio de los terrenos fue de 300 U\$s el m². Desde entonces el suelo comenzó a experimentar una abrupta desvalorización. Para mediados de 2002 se había desplomado a 180 U\$s el m², es decir, había disminuido un 60% en sólo seis meses.

Sin embargo, a partir del 2003, el panorama cambia con la reactivación de la economía. Rosario es una ciudad en la cual se vuelcan excedentes del sector agropecuario en la compra de propiedades, inmuebles y lotes, lo que generó un “boom” en la construcción de edificios y trajo aparejado el aumento del precio de los terrenos en todas las zonas, pero preferentemente en el micro y macrocentro. El valor promedio de los terrenos se recuperó en el año 2007 (U\$s 390) superando los que poseía en 1998 (U\$s 380) y continuó incrementándose lentamente hasta el 2009.

Más allá del período de estudio

En la actualidad, los precios no se han incrementado. Asimismo, se presenta una merma en las ventas de inmuebles. Frente a esto hay quienes apuntan que podría reproducirse un acomodamiento de los valores. Sin embargo, desde la Cámara Inmobiliaria de Rosario (CADEIROS) no creen que los valores vayan a ingresar en un espiral descendente. Grandinetti presidente de CADEIROS manifestó: “...

es cierto que los compradores están a la expectativa de que la crisis genere algún reacomodamiento de precios. Pero para que esto ocurra tienen que darse una serie de condiciones. Por un lado, una merma en la demanda inmobiliaria, algo que ocurrió, pero también tiene que haber una sobreoferta. Hoy tenemos la misma oferta de unidades que hace un año, y a esto hay que sumarle que no hay necesidad de liquidez entre los vendedores. Así que no podemos hablar de una baja de precios” (Williams, 2009:15).

En línea con esto, Badaloni presidente de la Corporación de Empresas Inmobiliarias de Rosario (CEIR), manifiesta que actualmente la punta vendedora no muestra vocación de bajar sensiblemente los precios. Lo que si notan es una retirada de la demanda ya que los compradores creen que habrá una caída de precios. Pero lo cierto es que pese a la coyuntura, no vemos una caída generalizada (Williams, 2009,16).

Otro estudio, de gran aporte, en cuanto al valor del terrenos en las diferentes áreas de Rosario (microcentro, macrocentro, norte, oeste y sur)¹³ fue el realizado en forma conjunta entre el Lincoln Institute de la Universidad de Massachusetts de EEUU y la

¹³ Castagna (2006) delimita las zonas de la ciudad de Rosario en: microcentro (Río Paraná, Bv. Oroño y Av. Pellegrini), macrocentro (a partir del microcentro hasta Bv. Avellaneda y Bv. Seguí), norte (desde Bv. Avellaneda hasta el Noroeste, las vías del FFCC Belgrano – ruta Nac. 34 y el río Paraná), oeste (desde Av. Avellaneda hacia el norte, llegando hasta el límite del Municipio) y sur (desde Bv. Seguí a Av. Circunvalación, delimitado por el FFCC Belgrano al oeste y el río Paraná al este).

Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario, coordinado por Castagna (2006). Allí, se analizaron las variables que impactan en la formación del precio de la tierra en relación con ciertos atributos propios. Las particularidades que se consideraron fueron: localización, normativa de uso (renta potencial) accesibilidad, disponibilidad de servicios, disponibilidad de infraestructura, cercanía de algún elemento que pudiera ser tomado como positivo o negativo, escasez relativa (restricción de oferta, características de las construcciones circundantes) y otras (Fig. N° 8).

Figura N° 8 Relación entre la zona donde se ubica, el terreno y el precio

Zona	Precio Promedio U\$s/ m ²	Desvío Estandar	Coefficiente de Variación	N
Microcentro	707	374	0,53	58
Macrocentro	380	245	0,64	148
Norte	164	119	0,72	66
Oeste	60	58	0,97	154
Sur	92	68	0,74	41

Fuente: Castagna, 2006.

La tipificación de los terrenos con respecto al precio del m² muestra que Rosario es una ciudad que tiene un centro importante y dinámico, lo que se refleja en su valorización económica, ya que la distancia al centro es una variable importante en la determinación de los precios del suelo.

La diversidad de factores es mayor a medida que nos alejamos del centro. Es el caso de los servicios y el transporte que son más importantes en las zonas periféricas, ya que en el macro y microcentro están garantizados.

Los lotes localizados sobre las avenidas generalmente no poseen valores elevados pero sí en sus inmediaciones. Es el caso de Ovidio Lagos y Avellaneda donde se establecen mayoritariamente usos no residenciales. Allí las molestias que provocan el ruido y el tránsito, entre otros inconvenientes, alteran la calidad de vida, siendo ésta un factor importante para todos los ciudadanos.

Otras cuestiones, no relacionadas con la localización sino con las preferencias son los vínculos sociales, la pertenencia a determinado grupo social explican la elección de algunas zonas y la calificación de los terrenos. Los casos de los Barrios Fisherton y Alberdi son un ejemplo de ello, a pesar que presentan carencias en algunos servicios básicos. Las edificaciones en los barrios cerrados, en zonas alejadas, tienen precios mayores que otras ubicadas en el mismo sector, debido a que cuentan con mayor infraestructura, seguridad, espacios verdes y un entorno social de características acordes con el poder adquisitivo a sus habitantes.

Contrariamente, los asentamientos irregulares en Rosario se encuentran dispersos en toda la trama urbana, impactando negativamente en los precios de los terrenos aledaños. El valor del m² decae de acuerdo a la cercanía de los mismos, provocando en algunos casos diferencias notables en una misma zona. Tal es el caso del perjuicio en los valores de los terrenos cercanos a la "villa de emergencia" situada en el sector de la Ciudad

Universitaria de Rosario, con relación a otros terrenos que distan pocas cuadras de ella, como los que se encuentran sobre Av. Pellegrini (al norte) o sobre calle Necochea (al oeste). Conjuntamente, los barrios de *vivienda social* realizados por entes oficiales también tienen, si bien en menor grado, una influencia negativa.

Por último, la realización de importantes obras y la concreción de grandes proyectos variaron la fisonomía de algunas áreas como ser: la instalación de dos grandes shoppings, la apertura de algunas avenidas, la reconstrucción del barrio Pichincha, la remodelación de la zona del Teatro El Círculo, la construcción de los edificios de los Centros Municipales de los Distritos (Norte, Oeste, Centro, Sur y Noroeste), provocando un incremento en el valor de la tierra. En la actualidad hay proyectos que están incidiendo en los cambios de los precios de la tierra: en la zona sur, la instalación del casino de la ciudad. También hay planes especiales en marcha como ser Puerto Norte en el macrocentro y el Parque Habitacional Ludueña en el noroeste.

8. Conclusiones

En los últimos doce años, el mercado de suelo urbano en Rosario ha tenido un comportamiento tremendamente dinámico, operando generalmente con gran libertad y sufriendo diversas variaciones, consecuencia de las distintas situaciones político-económicas que ha atravesado el país y características particulares de la ciudad.

Lo antedicho se evidencia también en el volumen construido. Los menores índices se registran entre el año 2001 y 2002, producto de la crisis mencionada en el país, y los mayores valores son desde el año 2004 al 2008, motivados principalmente por la renta generada en el sector agropecuario de Rosario.

Los cambios en la comercialización de los diferentes productos ofertados, según sus mercados, han sido innumerables. Las nuevas demandas, generan modificaciones de los mercados y la incorporación de otros. La comercialización se presenta en forma variada: en los departamentos pequeños es alta, financiados principalmente con fideicomisos; en las casas tiene otro ritmo y en las transacciones de galpones o locales de negocios poseen características propias.

El perfil de los actores involucrados cambia; no se trata solo de grandes inversionistas sino que se incorporan también pequeños ahorristas, que ven en los bienes inmuebles una opción tradicional y segura. Asimismo, los mercados no funcionan aisladamente sino se articulan entre sí, tanto en relación a los agentes que actúan en ellos como a los productos.

El precio del suelo urbano resulta heterogéneo, manteniéndose los valores más elevados en el área central. Los factores que modifican sus importes están relacionados con la localización, normativa de uso (renta potencial), accesibilidad, disponibilidad de servicios, disponibilidad de infraestructura, cercanía de algún elemento positivo o negativo, escasez relativa (restricción de oferta, características de las construcciones circundantes), entre otros.

Se considera que las perspectivas indican, a corto plazo, una evolución a nivel económico en el mercado local que mejorará e impulsará la construcción. Sumado a eso, el lanzamiento, por parte del gobierno, de créditos hipotecarios tanto nacionales como provinciales a mediados del año 2009; probablemente incrementará una nueva demanda de algunos sectores asalariados. Sin embargo, esto a la vez podrá generar una presión alcista sobre el precio de los inmuebles.

Bibliografía

Banco Hipotecario. (2009). Créditos Nacionales. Banco Hipotecario. Recuperado el 19 de septiembre de 2009, de: www.hipotecario.com.ar.

Barenboim, C. (2007). *La renta urbana: el auge de la propiedad horizontal en la ciudad de Rosario*. Trabajo final de la materia Economía Urbana en la maestría en Planificación Urbana y Regional. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo (sin publicar).

Bastús, L. (2007). *La fiebre del ladrillo relega las oficinas*. Revista Hábitat, Construcción y Negocios. 5, 16 – 18.

Bleger, L. (2007). “*El mercado del crédito hipotecario en la Argentina*” en Damill, M. y Frenkel, R. (coord.). Conferencia Crédito para la vivienda y desarrollo inmobiliario, Contribuciones para la Argentina, Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina, 1 - 5.

Bosch, A; Picasso, J. y otros. (2001, 2005 y 2006). *Guía de Tasaciones, Actualización 2001, 2005 y 2006*, Cámara de Empresas Inmobiliarias de Rosario. (1ª ed.). Rosario: editorial San Patricio.

Bragos, O. (2008). “*Crecimiento económico, disputas territoriales y ordenamiento urbanístico. La reforma del Código Urbano en la ciudad de Rosario*”, en Firkowski, O. (coord.). 7º Coloquio de Transformaciones Territoriales, p.44., Curitiba: Editora Esplendor.

Castagna, A. (2006). *El mercado del suelo en Rosario*. Rosario: Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, UNR.

Centro Riojano Español de Rosario (2010). Imágenes de Rosario. Recuperado el 20 de mayo de 2010, de: www.crerosario.org.ar/images/mapa%20argentina.jpg

Clichevsky, N. (2001). *Mercado de tierra y sector inmobiliario en el área Metropolitana de Buenos Aires – AMBA. Transformaciones e impactos territoriales*. Curso de Educación a Distancia sobre Mercados del Suelo. Buenos Aires: Lincoln Institute of Land Policy.

Clichevsky, N. (2008). “*Mercado de tierras en Buenos Aires: entre la globalización y la post-crisis (2001-2007)*”. Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio RII, pps.1 – 19. Santiago de Querétaro: Red Iberoamericana de Investigadores.

Agencia Federal de Noticias. (2009). Créditos hipotecarios provinciales para quienes ya tengan terrenos. Agencia Federal de Noticias. Recuperado el 20 de septiembre de 2009, en: www.derf.com.ar.

Dirección General de Estadística. (1998 – 2009). *Anuario Estadístico de la Ciudad de Rosario*. (Edición 1998 – 2009). Rosario: Municipalidad de Rosario.

López Asensio, G. (2007). “*El mercado inmobiliario de Rosario. Sus principales características*”. 12º Jornadas Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, pps. 1 – 9. Rosario, Universidad Nacional de Rosario.

Ghilardi, M. F.; Romero, L. y Yoya, M. A. (2005). “*El sector terciario de rosario y su región en el período postconvertibilidad*”. Segundas Jornadas de Historia Regional Comparada,

pps. 1 – 24. .Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser.

Ghilardi, M. F.; Romero, L., Yoya, M. A. Y Woelflin, M. L. (2005). “*Sectores que impulsan el auge de Rosario: ¿qué indica el producto bruto geográfico?*”. Décimas Jornadas Investigaciones en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, pps. 1–11. Rosario, Universidad Nacional de Rosario.

Instituto en Investigaciones en Economía y Dirección para el Desarrollo. (1998 – 2009). *Indicadores Regionales*. Rosario: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Austral.

Maps of de World (2010). Maps. Recuperado el 20 de mayo de 2010, de: mapsof.net/uploads/static-maps/distritos_de_rosario.png&imgrefurl.

Módolo, C. (2007). *Los alquileres siguen subiendo cuesta arriba*. Rosario: Centro de Estudios Políticos Estratégicos Americanos, Departamento de Investigaciones Económicas.

Romero, L. A. (2001). *Breve historia contemporánea de la Argentina*. (2ª ed.). Buenos Aires: editorial Fondo de Cultura Económica.

Saglione, G. (2003). *El mercado inmobiliario de Rosario en el 2003*. Rosario: Centro de Estudios Políticos Estratégicos Americanos, Departamento de Investigaciones Económicas.

Szajnberg, D. (2006). *El proceso de densificación del tejido residencial en Buenos Aires desde los años noventa*. Tesis de maestría en Planificación Urbana y Regional. Buenos Aires: Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, UBA.

Williams, A. (2009). “*Mercado inmobiliario, preso de la puja entre oferta y demanda*”. En Revista Punto Biz, pps.138, 14 – 16. Rosario.
Disponible en <http://www.puntobiz.com.ar/il.html>