

# Estudio sobre la situación de los propietarios en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA)

---

---

## **Autores**

**Equipo cualitativo:** María Cecilia Arizaga - Sofía De San Vito

**Equipo cuantitativo:** Martín Trombetta - Ignacio Paola

# **Estudio sobre la situación de los propietarios en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA)**

---

## Índice

<b>1. Introducción</b>	<b>06</b>
Contextualización del problema	06
Planteo y justificación del estudio	08
<b>2. Marco teórico conceptual</b>	<b>09</b>
El acceso a la vivienda como problema de política pública	09
Tendencias globales y regionales del mercado de vivienda	11
Costumbres argentinas: ahorrar en ladrillos	13
El mercado de vivienda en CABA y el proceso de “inquinilización”	15
Las políticas implementadas	16
La Ley de Alquileres: Los propietarios en el centro de la escena	18
<b>3. Antecedentes</b>	<b>19</b>
<b>4. Metodología</b>	<b>21</b>
Abordaje cualitativo	21
Abordaje cuantitativo	24
<b>5. Situación de los propietarios en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires</b>	<b>28</b>
<b>Caracterización cuantitativa de los propietarios</b>	<b>28</b>
Tendencias generales	28
Venta	31
El precio de los inmuebles	33
Alquiler	37
Alquiler temporal	41
Precios en los alquileres temporales	43
<b>Dimensión cualitativa</b>	<b>45</b>
Historias de vida como propietarios	45
Formas de acceso a la primera propiedad	45
Trayectorias habitacionales	49
<b>Caracterización de los propietarios</b>	<b>54</b>
Perfiles de propietarios y tipos de alquiler	54
<b>Percepciones, motivaciones y decisiones sobre la propiedad. La perspectiva de los propietarios sobre el mercado de alquiler y el acceso a la vivienda como problema social</b>	<b>63</b>

<b>La perspectiva profesional del campo inmobiliario</b>	<b>69</b>
a. El mercado de compraventa	70
b. El Alquiler tradicional	73
c. Alquiler temporario	75
<b>6. Conclusiones y recomendaciones finales</b>	<b>77</b>
<b>7. Referencias bibliográficas</b>	<b>83</b>
<b>8. Anexos</b>	<b>88</b>
<b>Anexo A: Metodología de limpieza de datos</b>	<b>88</b>
Tabla A1. Resumen de limpieza por origen de datos	88
<b>Anexo B: Detalle de las visualizaciones de mapas</b>	<b>89</b>
Tabla B1. Composición de la oferta de propiedades en venta, por plataforma, comuna y tipo	89
Tabla B2. Distribución del precio por metro cuadrado de los departamentos, por comuna y plataforma	89
Tabla B3. Distribución del precio por metro cuadrado de las casas, por comuna y plataforma	90
Tabla B4. Distribución del precio por metro cuadrado de los PH, por comuna y plataforma	90
Tabla B5. Distribución del precio por metro cuadrado de los monoambientes, por comuna y plataforma	91
Tabla B6. Composición de la oferta de departamentos para alquiler, por moneda y comuna	91
Tabla B7. Distribución del precio de los departamentos ofrecidos en pesos, por comuna y plataforma	92
Tabla B8. Distribución del precio de los departamentos ofrecidos en dólares, por comuna y plataforma	92
Tabla B9. Composición de la oferta de alquiler temporal por comuna y moneda	93
<b>Anexo C: Metodología cualitativa</b>	<b>94</b>
Tabla C1. Operacionalización de dimensiones cualitativas	94
<b>Anexo D: Composición de las comunas</b>	<b>96</b>
Tabla D1. Composición de las comunas	96

# 1. Introducción

## Contextualización del problema

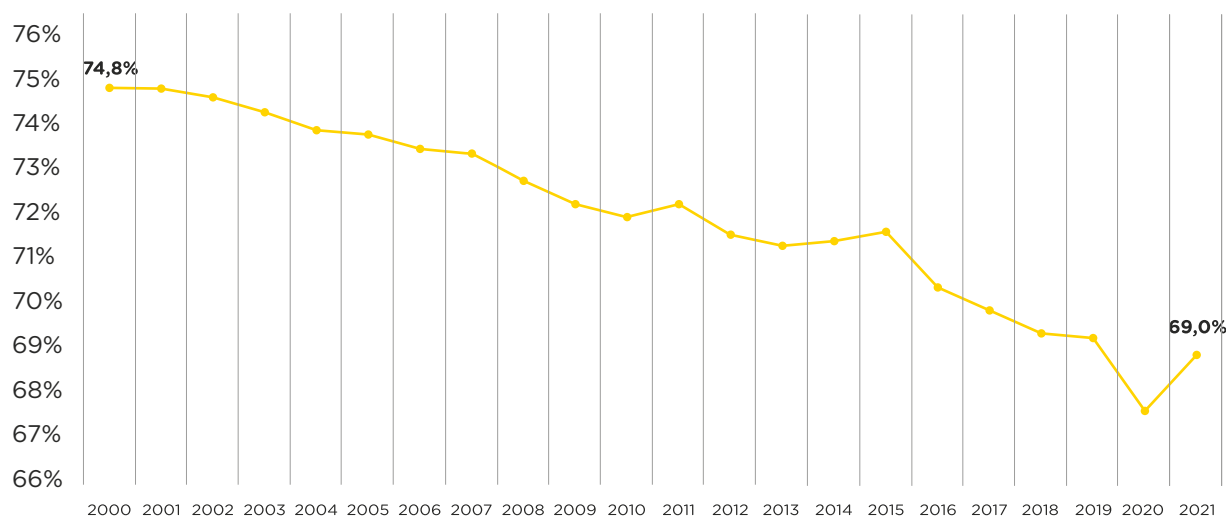
La tenencia de vivienda es un tema central en la agenda de política pública de todas las grandes ciudades del mundo. Esto se debe a consideraciones de diverso tipo, que incluyen la preocupación por la distribución de la riqueza patrimonial, la interacción entre el mercado inmobiliario y el sector de la construcción y el problema del acceso a la vivienda propia.

En particular, la vivienda en alquiler se ha instalado como un tema de fuerte presencia en el debate público, con creciente relevancia en los últimos años, fruto del crecimiento de la proporción de población habitando bajo esta opción de tenencia del hogar, como también de los cambios sucedidos en materia de legislación. Este fenómeno refuerza el interés por comprender las problemáticas particulares que enfrentan los propietarios de viviendas (o bien aquellos inquilinos que desean acceder a esta condición), tanto a nivel nacional como en el caso particular de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), urbe donde la porción de ciudadanos que habita viviendas en alquiler es mayor que la media nacional.

En este marco, el presente trabajo busca aportar una mejor caracterización de la población propietaria para servir como insumo a evaluaciones de políticas habitacionales. Esa caracterización buscará tener en cuenta tanto las lógicas y consideraciones de la población propietaria al momento de tomar la decisión de colocar una propiedad en alquiler u optar por otra alternativa, como también la dimensión competente a las condiciones del mercado. De esta manera, busca poder acercarse a un entendimiento integral del funcionamiento del mercado desde la perspectiva propietaria.

En términos relativos respecto a las tendencias globales, América Latina es una región con elevada proporción de hogares propietarios como régimen de tenencia de vivienda. Sin embargo, la tendencia en el último tiempo marca una caída de esta cifra. Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que recopila datos de las distintas encuestas de hogares de más de 20 países de la región, la población que habita viviendas de su propiedad en nuestro continente muestra una constante tendencia a la baja en el nuevo milenio, pasando de casi 75% de población propietaria en el año 2000 a alrededor de 69% en el año 2021 (CEPAL, 2022).

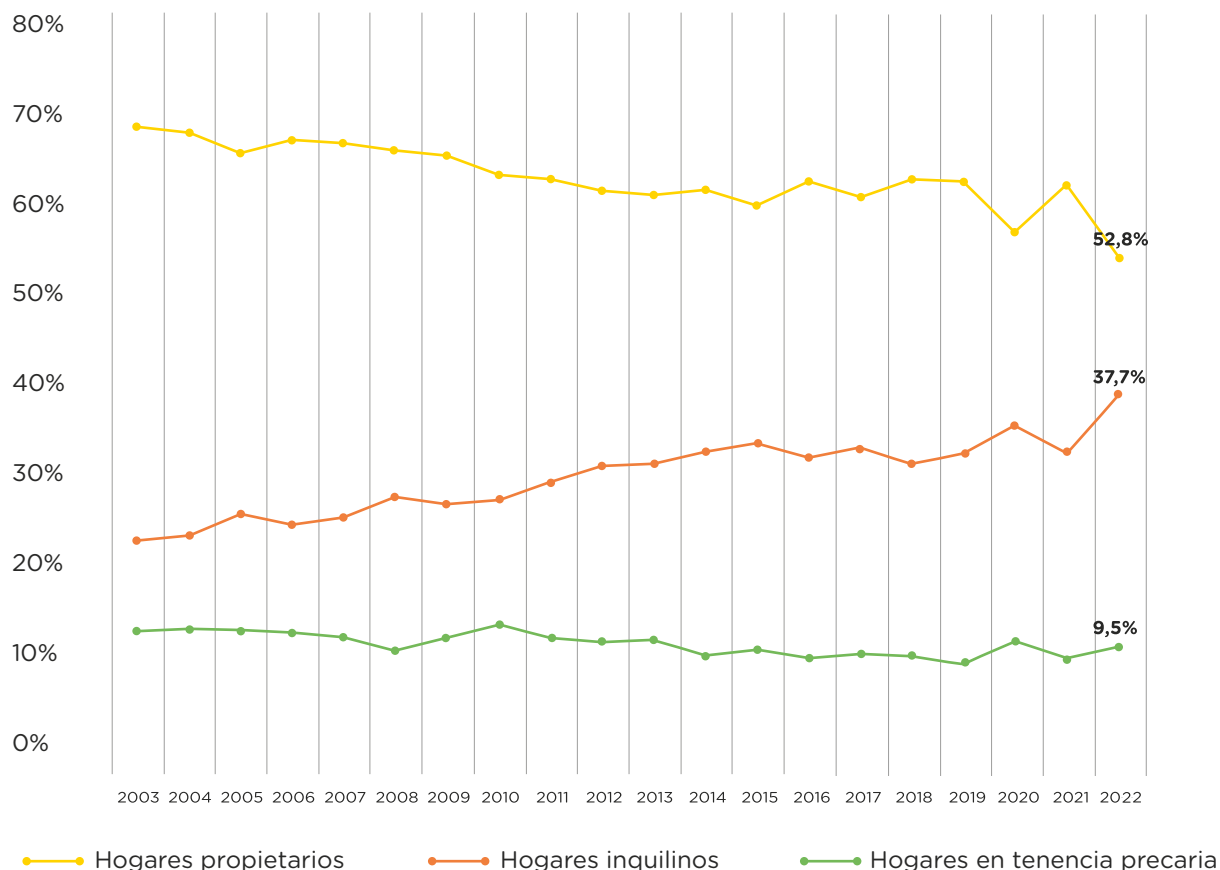
**Gráfico 1.** Población en condición de propietaria de vivienda para América Latina, 2000-2021



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

Nuestro país no escapa a esta tendencia, como tampoco lo hace la Ciudad de Buenos Aires. Según datos del cuarto trimestre del 2022 de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), existen en la CABA 1.264.590 hogares. Desagregándolos según régimen de tenencia, 694.756 (54,9%) son hogares propietarios, 451.503 (35,7%) inquilinos y los restantes 118.331 (9,4%), hogares con tenencia precaria. Sin embargo, esta composición muestra en el último tiempo una tendencia decreciente para los hogares propietarios, como contracara de una creciente proporción de hogares inquilinos.

**Gráfico 2.** Hogares según tenencia en la CABA, 2003-2022



Nota: los valores corresponden a promedios anuales según disponibilidad de la base.

Según datos de la misma fuente para el cuarto trimestre de 2022, 4,4% de los hogares de la CABA declaran que en los últimos tres meses en ese hogar han recibido ingresos por algún alquiler de su propiedad.

La distribución de los hogares propietarios e inquilinos no se da de forma homogénea en toda la ciudad. Según datos de la Encuesta Anual de Hogares (EAH) que realiza la Dirección General de Estadística y Censos del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires (GCBA), para el año 2022 los hogares propietarios de la vivienda y el terreno que habitan son el 55,6% del total de los hogares de la zona sur (comprendida por las comunas 4, 8, 9 y 10), pero 51,1% para la zona centro (comunas 1, 3, 5, 6, 7, 11, 12 y 15) y 47,7% para la norte (comunas 2, 13 y 14). En cuanto a los hogares inquilinos, estos representan el 39% de los hogares de la zona norte, 36,9% de la centro y 30,2% de la sur. De todas formas, no debe perderse de vista que, en cantidades absolutas, la cantidad de inquilinos es mayor en la zona sur de la ciudad, de acuerdo a las proyecciones poblacionales disponibles.

Respecto al perfil de los propietarios de la Ciudad de Buenos Aires, un estudio llevado a cabo por el Observatorio del Mercado Inmobiliario del Colegio Profesional Inmobiliario porteño (CPI, 2023) señala que el 81% de los propietarios son mayores de 65 años; del 19% restante, el 12% son menores de 65 años que tienen un inmueble pequeño (de menos de 60 metros cuadrados) y el 7% restante son menores de 65 años con otro tipo de propiedad<sup>1</sup>. El mismo observatorio, en su informe de julio 2023, señala que son necesarios 3,3 salarios RIPTE<sup>2</sup> (medidos en Dólar MEP<sup>3</sup>) para adquirir un metro cuadrado de un departamento tipo (considerando valores de barrios promedio de la ciudad de Buenos Aires en unidades de 2 ambientes). Por otro lado, el informe detalla que hay 85.138 departamentos publicados para la venta (promedio de diferentes portales), lo que muestra una disminución del 24,3% respecto a lo registrado en 2022. A su vez, la cantidad de escrituras muestra una suba del 17,8% interanual en mayo de este año, lo que sugiere que la tendencia podría estar comenzando a revertirse, merced a un cambio en las expectativas sobre el futuro económico. Los barrios con más oferta promedio en portales son Palermo, Belgrano, Caballito, Recoleta y Villa Urquiza. El informe también señala que los inmuebles en alquiler para vivienda solo conforman el 2,9% del total del mercado inmobiliario. Por último, en julio de 2023 se estima que vencieron aproximadamente 12.800 contratos de locación para vivienda, en un contexto de tendencia a la baja en la cantidad de unidades disponibles.

### **Planteo y justificación del estudio**

El Instituto de Vivienda de la Ciudad (IVC) realizó un primer acercamiento a la temática por medio de un estudio sobre la situación de los inquilinos en la CABA, financiado por el Programa Corporación Andina de Fomento (CAF), en el marco del Componente 4: Fortalecimiento Institucional. El Proyecto de Fortalecimiento del Observatorio de Vivienda de la Ciudad, incluido en el eje de trabajo Monitoreo y Evaluación, desarrolla estudios y análisis relacionados con la vivienda en la CABA. La ejecución del estudio sobre la situación de los inquilinos estuvo a cargo del equipo de investigadores del Centro de Estudios Económicos Urbanos (CEEU), que pertenece a la Universidad de San Martín (UNSAM). Dicho estudio tuvo como objetivo conocer, caracterizar y describir a la población inquilina formal e informal de la Ciudad. Entre los hallazgos, se menciona que los inquilinos tardan en promedio cuatro meses en conseguir la vivienda que decidieron alquilar y que la mayoría se consigue a través de los portales inmobiliarios o a través de las redes de sociabilidad (familiares, amigos o conocidos). Respecto a las exigencias solicitadas para ingresar a un alquiler, los inquilinos declaran que se les solicitó el pago de un depósito y, en su mayoría, una garantía propietaria. Finalmente, el precio del alquiler es, en general, fijado unilateralmente por el propietario (IVC, 2022).

En este contexto y dada la dinámica planteada, reviste gran interés analizar la problemática desde la perspectiva de los propietarios para abordar de manera completa la situación de oferta y demanda de propiedades en la CABA. De este modo, el presente estudio se propone como una aproximación al entendimiento de las problemáticas vinculadas a la tenencia inmobiliaria, incluyendo las distintas dimensiones socioeconómicas que esta implica. Se espera que esto permita una mejor comprensión de las lógicas y consideraciones de la población propietaria en la toma de decisiones sobre la gestión de sus viviendas, incluyendo particularmente las preocupaciones que definen la colocación o no de una propiedad en alquiler.

---

<sup>1</sup> Disponible en: <https://www.infobae.com/economia/2023/07/13/solo-el-19-de-los-propietarios-portenos-tiene-menos-de-65-anos/?outputType=amp-type> (Consultado: 15/07/2023)

<sup>2</sup> Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables (RIPTE)

<sup>3</sup> El Dólar Mercado Electrónico de Pagos (MEP) -conocido también como Dólar Bolsa- es el cambio resultante de una compra de títulos públicos en pesos y su posterior venta en dólares al día siguiente hábil.

El objetivo general del estudio es caracterizar a la población de oferentes privados de propiedades en CABA en el año 2023, con el fin diseñar, implementar y evaluar políticas públicas de carácter habitacional. De acuerdo a esto, los objetivos específicos que se plantean son:

- Identificar la oferta de viviendas según fuentes secundarias, buscando generar una matriz de datos unificada.
- Caracterizar a la población propietaria teniendo en cuenta su trayectoria habitacional y las motivaciones que atraviesan las decisiones de transacción sobre la vivienda (habitación, alquiler, venta, mantenimiento de vivienda vacía).
- Identificar el proceso y los distintos agentes que intervienen en el mercado de oferentes (venta o alquiler) de viviendas: Estado, grupos y empresas inmobiliarias, vendedores de viviendas, propietarios individuales, entre otros.
- Realizar recomendaciones sobre las políticas públicas a implementar sobre esta población.

El alcance del estudio es la población de oferentes privados de propiedades en CABA en el año 2023 y tiene un carácter exploratorio, ya que se busca realizar una aproximación a una problemática que desde la perspectiva de los propietarios es poco investigada. El mismo tendrá un abordaje mixto: cualitativo y cuantitativo.

Desde el enfoque cualitativo, se busca conocer las motivaciones, expectativas y problemáticas del mercado de viviendas desde la perspectiva de la población propietaria y se basará en fuentes primarias a partir de entrevistas semiestructuradas y grupos focales a propietarios de viviendas situadas en la CABA y a profesionales del campo inmobiliario que participen en el mercado de vivienda porteño.

Mientras que el enfoque cuantitativo tendrá como sustrato fuentes secundarias, con el fin de indagar y caracterizar la oferta de viviendas a partir de bases de datos sobre propiedades publicadas para venta, alquiler o alquiler temporal.

Se espera que los resultados del estudio brinden datos sobre la población propietaria para el diseño y la implementación de políticas públicas que se aproximen a la problemática de fragilidad habitacional de la vivienda y permitan trabajar en el mejoramiento del parque habitacional disponible y su ampliación.

## **2. Marco teórico conceptual**

### **El acceso a la vivienda como problema de política pública.**

Hablar de acceso a la vivienda supone considerar los diversos tipos de tenencia que pueden existir. Por un lado, Vinuesa Angulo (2008) señala que la tenencia de vivienda puede funcionar en dos sentidos: como satisfactor del derecho al alojamiento digno y como activo económico. Al mismo tiempo, el acceso a la vivienda puede darse como propietario o como inquilino pero también existen otras modalidades de acceso como el préstamo (generalmente entre familiares y conocidos) y la ocupación de hecho, que adquieren formas de tenencia precaria en muchos casos. La CEPAL en su Portal de Desigualdades para América Latina considera tres formas de tenencia: propiedad, arriendo y otras (que incluye a ocupantes de la vivienda con y sin permiso de sus propietarios), entendiendo a la vivienda como “el activo más importante del que disponen la mayor parte de los hogares”. Su propiedad supone la garantía de disponer de un lugar propio para alojarse y con el que poder hacer frente a situaciones de emergencia, algo que no sucede en otro tipo de tenencias” (CEPAL, 2022).

Siguiendo a Abramo (2003), el acceso a la vivienda puede darse a partir de tres lógicas diferenciadas que, si bien en lo conceptual resultan tipos ideales, en la práctica suelen entrecruzarse: la lógica del

mercado, la lógica pública y la lógica de la necesidad. Las formas y combinatorias que toman estas lógicas varían de una región a otra y de un país a otro en sus distintos momentos históricos de acuerdo al modo en que cada sociedad procesa aspectos de diverso orden, fundamentalmente sociales, económicos y políticos.

La importancia del acceso a la vivienda, a la calidad de la misma y del barrio donde se ubica está directamente relacionada con la calidad de vida de las personas. “Tener un techo” -en las diferentes modalidades de tenencia- resulta uno de los factores más decisivos en el desarrollo humano y comunitario y, en ese sentido, se vuelve primordial atender a la problemática del déficit habitacional.

Por déficit habitacional se entiende no sólo la falta de vivienda sino la precariedad de la vivienda y el entorno como determinantes de las condiciones en que habita la población en un territorio determinado. Es así que se pueden distinguir dos tipos de requerimiento habitacional: uno de tipo cualitativo, el llamado déficit habitacional cualitativo, que se relaciona con la calidad de la vivienda (refiriéndose a hogares de calidad precaria, ya sea por los materiales, falta de acceso a servicios, condiciones de hacinamiento o por tipo de tenencia informal) y el llamado déficit cuantitativo, relacionado con la expansión del número de viviendas, es decir, que apunta al faltante de vivienda. El déficit habitacional tanto en su dimensión cualitativa como cuantitativa, resulta uno de los insumos de información fundamentales para la definición de políticas y programas del sector habitacional (CEPAL, 2003).

De acuerdo al Informe ONU-Habitat (2010), una vivienda adecuada debe reunir los siguientes criterios:

- La seguridad de la tenencia: cierta medida de seguridad de la tenencia que garantice protección jurídica contra el desalojo forzoso, el hostigamiento y otras amenazas.
- Disponibilidad de servicios, materiales, instalaciones e infraestructura: contar con agua potable, instalaciones sanitarias adecuadas, energía para la cocción, la calefacción y el alumbrado, y conservación de alimentos o eliminación de residuos.
- Asequibilidad: en el caso de compra de vivienda o alquiler, la ONU señala como criterio de asequibilidad para el acceso a la vivienda que el máximo de todos los ingresos del hogar destinados al pago del crédito o renta de alquiler mensual sea inferior al 30% del ingreso neto mensual del hogar.
- Habitabilidad: debe garantizar seguridad física, espacio suficiente y protección contra el frío, la humedad, el calor, la lluvia, el viento u otros riesgos para la salud y peligros estructurales.
- Accesibilidad: debe considerar las necesidades específicas de los grupos desfavorecidos y marginados.
- Ubicación: no debe estar ubicada en zonas contaminadas o peligrosas. Al mismo tiempo, debe ofrecer acceso a oportunidades de empleo, servicios de salud, escuelas, guarderías y otros servicios e instalaciones sociales.
- Adecuación cultural: la vivienda debe respetar la expresión de la identidad cultural.

Por otro lado, la ONU distingue entre el derecho a una vivienda adecuada y el derecho a la propiedad:

“(…) el derecho a una vivienda adecuada es más amplio que el derecho a la propiedad, puesto que contempla derechos no vinculados con la propiedad y tiene como fin asegurar que todas las personas, incluidas las que no son propietarias, tengan un lugar seguro para vivir en paz y dignidad. La seguridad de la tenencia, que es la piedra angular del derecho a una vivienda adecuada, puede adoptar diversas formas, entre ellas el alojamiento de alquiler, las viviendas cooperativas, los arrendamientos, la ocupación por los propietarios, el alojamiento de emergencia y los asentamientos improvisados.” (ONU, 2010:8)

Las políticas de vivienda están orientadas así a reducir el déficit habitacional cualitativo y cuantitativo. En lo que respecta a este último, las políticas pueden orientarse hacia la propiedad (“ser propietario”) o hacia el alquiler (“ser inquilino”). Las políticas de acceso a la vivienda orientadas hacia la propiedad se distinguen por fomentar el crédito hipotecario y la construcción de viviendas, mientras que para el alquiler, las políticas se dirigen hacia la regulación del mercado, los subsidios a inquilinos y a la construcción o recuperación de viviendas para alquilar. En América Latina las políticas de vivienda se orientan en su mayoría hacia la compra de vivienda más que de alquiler (González Rouco, 2021).

El ser propietario de una vivienda depende de diversos factores entre los que se destacan los ingresos, el ciclo de vida, las preferencias e intereses y la situación del mercado. Ser propietario no supone de por sí el ser oferente de una propiedad. Los propietarios de una única propiedad generalmente viven en ella y vale considerar que aproximadamente 7 de cada 10 hogares en el mundo están habitados por sus dueños (González Rouco, 2021). El ser propietario de dos o más unidades habilita decidir diversos destinos para esas propiedades adicionales. De este modo, alquilarla para vivienda, para alquiler temporal, para alquiler comercial, ponerla en venta, prestarla o dejarla vacía están entre las opciones posibles<sup>4</sup>.

En el caso de alquilar la propiedad, el propietario se convierte en el locador y el inquilino (también llamado locatario o arrendatario) es quien va a pagar por la utilización de toda o parte de una vivienda, una cantidad en dinero o en especie (anual, mensual, quincenal, etcétera), independientemente de que medie un contrato legal. La renta por alquiler es la ganancia obtenida por la explotación comercial del alquiler del inmueble.

### **Tendencias globales y regionales del mercado de vivienda.**

La dificultad de acceso a la vivienda es un problema central para los sectores de menores recursos de la sociedad pero también para una parte de las capas medias y, dentro de este segmento, para los jóvenes en edad de emanciparse, convirtiéndose en uno de los debates europeos principales sobre todo a partir de las crisis económica del año 2008 (Leal Maldonado, 2017)<sup>5</sup>.

En el caso europeo, el acceso a la vivienda, lejos de tomar caminos homogéneos, responde a particularidades regionales y propias de cada país. De este modo y en términos generales tomando los tipos de acceso mencionados por Abramo (2003), en la región centro y norte de Europa se observa una tradición orientada hacia la lógica pública mientras que en la zona meridional prevalece la lógica del mercado (Echaves García, 2017).

El caso de España es particularmente interesante ya que, luego de atravesar una fuerte suba de precios inmobiliarios entre 1996 y 2008, a menudo caracterizada como una burbuja especulativa (Echaves García, 2017), sufrió de lleno los efectos negativos de la crisis financiera causada por la quiebra de bancos de 2008, fuertemente asociada al problema de la gestión del riesgo hipotecario. Esta crisis afectó a la totalidad de las economías occidentales, con particular impacto en el sector inmobiliario y el mercado de la vivienda en general, lo que motivó que diversas entidades financieras internacionales alerten acerca del peligro del surgimiento de nuevas burbujas en los mercados inmobiliarios de otros países europeos (Górgolas, 2019).

---

<sup>4</sup>A lo largo de este documento, se referirá al alquiler para vivienda propia permanente como “alquiler tradicional” y se hará la aclaración del caso específico cuando se haga referencia a otras modalidades de alquiler de propiedades (en particular, el alquiler temporal).

<sup>5</sup>Se considera joven con problemas de emancipación a las personas que entre los 25 y los 35 años continúan viviendo en la casa paterna.

Si bien los años posteriores vieron mayor estabilidad en los mercados financieros, la tendencia al alza en los precios inmobiliarios continuó merced a nuevas tendencias que comenzaron a ganar lugar en la agenda pública, tales como la gentrificación<sup>6</sup> y la turistificación<sup>7</sup>, ambas con impactos grandes y complejos sobre la estructura del mercado inmobiliario, sobre la distribución de la población en las ciudades y sobre los patrones generales de consumo en estas.

En América Latina, la situación de la vivienda toma características particulares por la extensión, densidad y desigualdad que caracteriza el modo en que se ha desarrollado la vida urbana. Se trata de la región más urbanizada del mundo, con un 81% de la población viviendo en ciudades. A esta extensión de la vida urbana se le agrega la densidad que toman muchas de estas ciudades, algunas de las cuales concentran diez millones de habitantes o más, lo que las convierte en megalópolis. Es el caso de Buenos Aires, como también de Ciudad de México, San Pablo, Río de Janeiro y Lima (Di Virgilio, 2021)

Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2012), en América Latina y el Caribe muchos de los problemas de vivienda afloraron en los años cincuenta como producto de las olas migratorias del campo a la ciudad. Los problemas de vivienda en la región afectan a más de una tercera parte de las familias que viven en ciudades y repercuten en la calidad de vida, la vulnerabilidad ante desastres naturales, las posibilidades de desarrollo económico, educativo y social de las familias y el consiguiente futuro de sus hijos.

Entre las problemáticas de las familias que viven en las ciudades latinoamericanas, el estudio enumera el compartir vivienda con otra familia, residir en viviendas irreparables y no contar con título de propiedad, agua potable, saneamiento, pisos inadecuados o espacio suficiente. Se agregan muchas veces a estas circunstancias el vivir en barrios que carecen de facilidades urbanas básicas como transporte público, parques y hospitales. Estas formas de déficit habitacional responden habitualmente a problemas típicos de estas economías: ingresos familiares bajos en relación al valor de los inmuebles (es decir, una elevada brecha ingresos-m<sup>2</sup>), falta de acceso al crédito hipotecario y altos precios de la tierra y de la construcción.

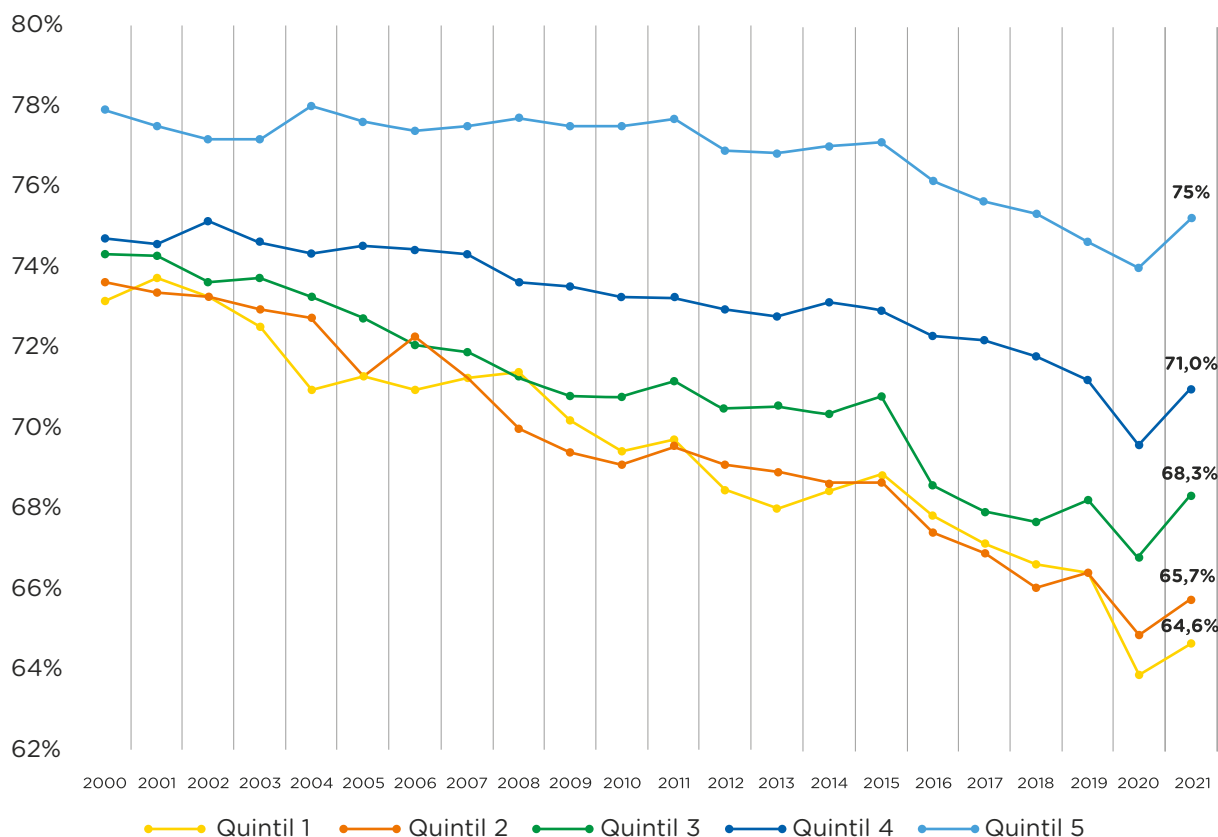
En cuanto a la distribución de la población según la condición de tenencia de la vivienda que habitan, datos de la CEPAL (2022) muestran las desigualdades de acceso a la vivienda asociadas al nivel de ingresos de las personas. Si bien para todos los niveles de ingreso se observa una disminución punta a punta para los años disponibles en la proporción de personas propietarias, esta caída se aminora conforme se incrementa el nivel de ingresos per cápita del hogar considerado.

**Gráfico 3.** Población en condición de propietaria de vivienda para América Latina según quintil de ingresos per cápita del hogar, 2000-2021.

---

<sup>6</sup>La gentrificación implica un proceso de migración selectiva en función de las características socioeconómicas de las personas, lo que da lugar a un desplazamiento de los grupos sociales con ingresos más bajos debido a la llegada de otros grupos con ingresos más altos (López Gay et al., 2019; Kern, 2022)

<sup>7</sup>Se entiende por turistificación un conjunto de cambios en diversos mercados (vivienda, restaurantes, comercios de proximidad) operados como consecuencia de un aumento del peso relativo de los turistas en la demanda.



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

El resultado lógico de este movimiento es el crecimiento de la brecha de individuos propietarios entre ingresos altos y bajos. Mientras que en 2003 el 78% de los individuos del quintil más rico (quintil 5) residían en una vivienda de su propiedad contra el 73,2% del quintil más pobre (quintil 1), para el año 2021 -último dato disponible-, dentro del quintil 5 es el 75% mientras que en el quintil 1 lo es el 64,6%. La misma fuente de datos corrobora que para la población inquilina se da el movimiento opuesto: el porcentaje de personas que alquilan cae a medida que aumenta el quintil de ingresos considerado.

### Costumbres argentinas: ahorrar en ladrillos

La tradición de invertir y ahorrar “en ladrillos”, es decir, la decisión de pequeños y medianos ahorristas de invertir en propiedades, tiene su origen en la primera mitad del siglo XX en la Ciudad de Buenos Aires y en los centros urbanos más importantes del país. Durante ese período se experimentó un proceso de movilidad ascendente que permitió que amplios sectores populares, en su mayoría provenientes de los hogares inmigrantes de finales del siglo XIX y principios del XX, pasaran a integrar las nuevas capas medias. Conjuntamente con la idea del “techo propio” -ser propietario de la vivienda donde se vive- y beneficiados por la Ley de Propiedad Horizontal<sup>8</sup>, muchos de los sectores más favorecidos de esta naciente clase media urbana llegaban a contar con una capacidad de ahorro que les permitía comprar una segunda vivienda que destinaban al alquiler, lo que representaba tanto una inversión como una forma de ahorro.

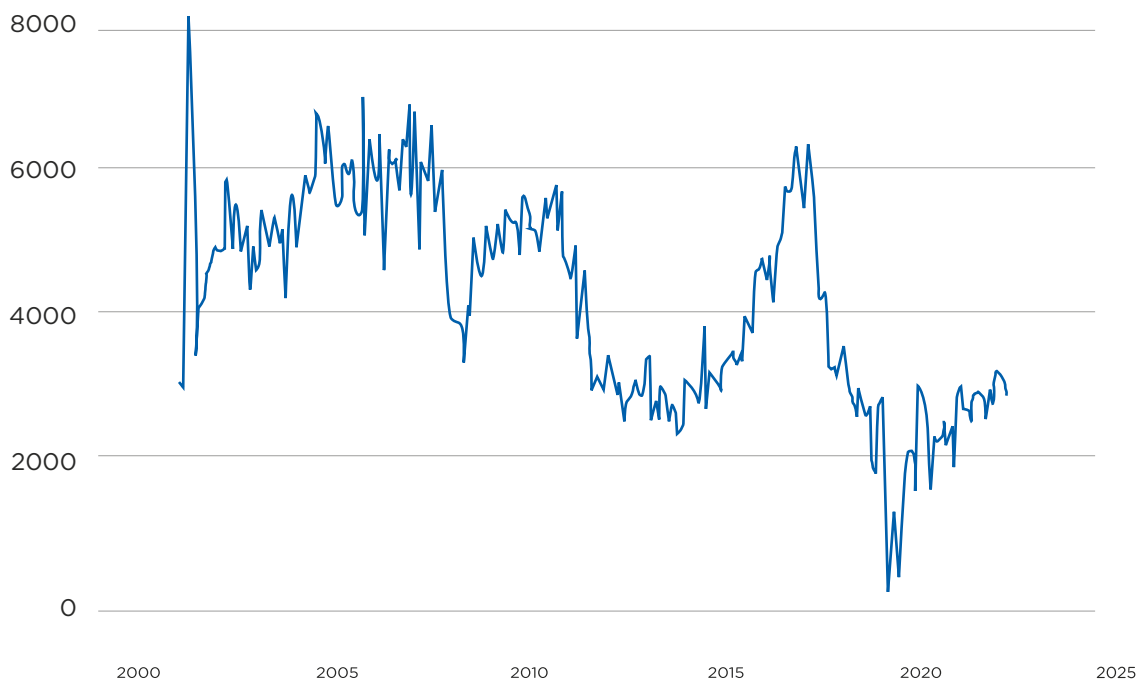
<sup>8</sup>La ley 13.512, conocida como Ley de Propiedad Horizontal, fue sancionada en 1948 y marcó un quiebre en el uso y ocupación del suelo, promoviendo el crecimiento en altura y la densificación de los centros urbanos

Esta práctica se consolidó principalmente como consecuencia de un historial de crisis económicas caracterizadas por procesos inflacionarios de largo alcance que erosionaron la función de reserva de valor en la moneda local a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Esto confluyó con un escaso desarrollo del mercado financiero local y una política de tasas de interés reales generalmente negativas, limitando enormemente las alternativas de ahorro de los hogares argentinos, lo que hizo que pequeños y medianos ahorristas vean en el mercado inmobiliario una salida segura para invertir su dinero a largo plazo.

D'Avella (2012) ve el afianzamiento definitivo de la tradición de inversión y ahorro por parte de los sectores medios en bienes raíces en dos momentos bisagra: en los finales de la década del setenta, cuando en plena dictadura y bajo las políticas de liberación de la economía, el precio de los inmuebles se dolarizó. Y más tarde, post crisis del 2001 como respuesta al temor a la confiscación de los ahorros que dejó el llamado “corralito”, es decir, la inmovilización de los depósitos impuesta por el gobierno de Fernando De La Rúa y su ministro de economía Domingo Cavallo. Es en este período post 2001, donde D'Avella sitúa el comienzo de un “boom inmobiliario” en la CABA, cuando contabiliza en 2006 un aumento del 30% de propiedades construidas respecto a diez años atrás, sobre todo en barrios como Caballito, Palermo y Villa Urquiza.

En las últimas dos décadas, la evolución del mercado inmobiliario en la CABA se vio afectada por diversos fenómenos macroeconómicos, particularmente por el estancamiento económico que se observa a partir de 2012. Según datos del Colegio de Escribanos de la CABA (que disponibiliza la Dirección General de Estadística y Censos de la CABA), la tendencia en la escrituración de inmuebles ha sido negativa precisamente desde el comienzo de ese ciclo económico, a excepción de un breve período de auge entre 2016 y 2017.

**Gráfico 4.** Escrituras mensuales (desestacionalizadas) en la CABA, 2002-abril 2023



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística y Censos - Ministerio de Hacienda y Finanzas GCBA.

Superada la depresión causada por la irrupción del COVID a comienzos de 2020, la inversión en el mercado inmobiliario mantiene un significativo peso en la Argentina y en la CABA en particular, con la construcción de viviendas a pesar del contexto económico dificultoso. Según el Anuario Estadístico de 2022 de la CABA, para ese año se otorgaron 1.033 permisos de construcción destinados a viviendas por un total de 1.634.000 metros cuadrados. En el 82% de los casos estos permisos consisten en obras nuevas y solo en el 18% a ampliaciones de unidades ya existentes. Si bien se trata de un valor inferior al de 2021, resulta de todos modos una magnitud considerable. Las comunas 13 y 14 (en particular los barrios de Palermo y Belgrano) fueron las principales ubicaciones elegidas para las nuevas obras.

### **El mercado de vivienda en CABA**

El problema de la vivienda en la CABA se inscribe en este marco local e internacional, situando sus orígenes durante la primera mitad del siglo pasado cuando toman fuerza los procesos de migración de la población rural a las ciudades, ante la emergencia del empleo industrial. En la CABA este crecimiento demográfico dio lugar al fenómeno de la informalidad como modo de acceso a la vivienda por parte de sectores que no contaban con recursos para acceder a esta desde la lógica mercantil.

Como plantean Rodríguez et al. (2015), en ese mismo período en el conurbano bonaerense se desarrollaron mediante la lógica del mercado los loteos populares que facilitaron el acceso a la vivienda a sectores populares que buscaban asentarse en zonas próximas a la ciudad donde trabajaban. Esta experiencia fue perdiendo fuerza con el advenimiento de la dictadura militar de 1976-1983, a partir de la sanción de la Ley N°8.912 de Ordenamiento Territorial, que puso fin a la posibilidad de que los sectores trabajadores de menores recursos tengan acceso a la vivienda por la vía del mercado. A partir de los años ochenta, ya finalizada la dictadura, la informalidad en el acceso a la vivienda dejó emerger nuevas modalidades como la ocupación de edificios y tomas de tierra en la zona sur de la ciudad.

Así, la lógica de la necesidad (Abramo, 2003) ha dado muestras de una persistencia en la historia del acceso de la vivienda. Al mismo tiempo, como hemos ya adelantado, el problema de la informalidad es transversal a todos los sectores sociales. Es así que se dan contratos bajo el marco de las leyes vigentes y también por fuera de ellas, mediante acuerdos entre las partes. Sobre esta situación que fluctúa entre lo formal y lo informal, algunos autores señalan la coexistencia y acoplamiento de mercados inmobiliarios formales (que se encuadran en la normativa vigente) y de mercados inmobiliarios informales (que están por fuera de las regulaciones económicas y urbanas).

La caída analizada previamente en la proporción de hogares propietarios alcanza también a la CABA, que toma características particulares merced a la performance macroeconómica argentina, especialmente rezagada respecto del resto de la región. El fuerte aumento de la brecha entre los salarios locales y el valor de los inmuebles (fruto de una combinación entre el carácter bimonetario de la economía local, la caída del salario real y la dinámica particular del mercado inmobiliario argentino) contribuyó a un proceso de aumento de la cantidad de inquilinos (Rodríguez et al., 2015), marcado por un brutal debilitamiento del proyecto del “techo propio” como imaginario social de los sectores medios -e incluso de las capas populares- hasta la mitad del siglo pasado (Felice, 2016; Blanco Esmoris, 2021; Arizaga, 2023).

La cuestión legal y con ella las categorías de formalidad e informalidad, atraviesan la problemática de la vivienda. Desde la dimensión urbana, la CABA se conforma de una “ciudad formal” y de los llamados barrios populares, generalmente caracterizados por tenencia precaria y diversas formas de informalidad.

La ciudad formal refiere “al total de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, con sus comunas y

barrios, excluyendo los polígonos en los que se reconocen asentamientos informales, también referidos como barrios populares” (IVC, 2022, p.7). De acuerdo con la Secretaría de Integración Socio-Urbana del Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat (2020), estos últimos son barrios vulnerables en los que viven al menos ocho familias agrupadas o contiguas, donde más de la mitad de la población no cuenta con título de propiedad del suelo, ni acceso regular a dos o más de los servicios básicos: red de agua corriente, red de energía eléctrica con medidor domiciliario y/o red cloacal (Marcos, 2022).

En la cuestión del mercado de alquiler, las relaciones establecidas entre las partes -es decir, entre el propietario y el inquilino- pueden tomar formas legales, donde el acuerdo se realiza a partir de las normas vigentes con un contrato de alquiler por escrito, o pueden hacerlo por fuera de la ley. Por otro lado, autores como Cravino (2009) y Di Virgilio, Guevara y Arqueros Mejica (2014) señalan la existencia de un mercado inmobiliario informal en los barrios populares que dificulta el desarrollo de los programas de regularización dominial de estos barrios, lo que termina de cerrar un círculo de informalidad y vulnerabilidad.

### **Las políticas implementadas**

En relación a las políticas públicas de acceso a la vivienda, el Estado argentino ha tomado mayoritariamente un rol interventor construyendo viviendas u otorgando créditos desde el sector público a través de cooperativas, gobiernos locales y/o constructores privados con financiamiento público (González Rouco, 2021).

Entre las políticas públicas implementadas a nivel nacional en los últimos diez años se destaca el Programa Crédito Argentino del Bicentenario para la vivienda única familiar, conocido como PRO.CRE.AR, lanzado en junio de 2012 en el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner. El Programa se discontinuó en 2018 durante el gobierno de Mauricio Macri hasta su relanzamiento en el 2020, como PRO.CRE.AR II, en el gobierno de Alberto Fernández. En sus orígenes, el Plan consistía en el otorgamiento de créditos para la construcción de viviendas a través del Banco Hipotecario Nacional, a pagar en 20 y 30 años. Al mismo tiempo, buscaba impulsar la actividad económica a través de incentivar el mercado de la construcción. También se contemplaba el otorgamiento de créditos para la refacción de viviendas, la compra de viviendas a estrenar y la compra de terrenos.

Entre 2016 y 2017, el gobierno de Mauricio Macri impulsó preferentemente la compra de viviendas, tanto nuevas como usadas, más que la construcción. En septiembre de 2016 se lanzaron los créditos basados en las Unidades de Valor Adquisitivo, conocidos como UVA, préstamos ofrecidos por los bancos a largo plazo, ya que su período de devolución era de 20 años, y con indexación del capital a la inflación. Junto a la expansión de estos créditos se abrió la línea Nación Tu Casa que otorgaba créditos a tasa fija por tres años y luego variables. También se lanzó en ese año el Plan Nacional de Vivienda (PNV) orientado al acceso a la propiedad y el mejoramiento de viviendas con algún tipo de déficit. En 2017 se lanzó el Plan PRO.CRE.AR Ahorro Joven (PAJ), destinado a personas hasta 35 años. El perfil de los inscriptos en este plan fueron jóvenes que promediaban los 28 años, eran inquilinos y sus ingresos no superaban los tres salarios mínimos. El escenario macroeconómico dominado por una suba del dólar que no estuvo acompañada por un aumento de los salarios impactó fuertemente en estas políticas que dejaron de funcionar en el año 2018 (González Rouco, 2021).

El lanzamiento del PRO.CRE.AR II en 2020, ya en el gobierno de Alberto Fernández y mientras se desarrollaba la pandemia por el COVID 19, quedó a cargo del Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat. La problemática de la vivienda tomó un protagonismo muy significativo en la pandemia por la necesidad de permanecer en las casas al decretarse el Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio

(ASPO) en todo el país el 19 de marzo del 2020<sup>9</sup>. El ASPO impactó sobre todo en los hogares con viviendas en situación de hacinamiento y condiciones de mala calidad así como en las mujeres bajo condiciones de violencia de género.

Actualmente, el PRO.CRE.AR II ofrece tres líneas de crédito: “Desarrollos urbanísticos”, destinados a la compra de viviendas en desarrollos urbanísticos en distintas provincias del país, “Lotes con servicio”, destinado a la compra de lotes con servicios básicos, y “Mejoramiento/Gas”, destinado a la compra de materiales y realización de obras para el acceso a la red de gas en las viviendas . Por otro lado, el programa Casa Propia otorga créditos para la construcción y refacción de viviendas y el Banco Nación otorga préstamos con un plazo de devolución de hasta diez años para la ampliación, refacción y/o terminación de vivienda única.

Al mismo tiempo, la CABA ha puesto en marcha diversos programas en términos de políticas que busquen abordar el acceso a la vivienda y la situación de fragilidad habitacional, principalmente a través del Instituto de la Vivienda y el Banco Ciudad.

En el año 2015 se lanzó el programa “Alquilar se puede” (ASP) orientado a hogares jóvenes de bajos ingresos. El programa tenía puntos en común con el programa “Chao suegra” que Chile lanzó en el año 2013. Si bien tuvo problemas en su implementación, resulta un antecedente a tener en cuenta en tanto se orientó a facilitar las condiciones de alquiler para los jóvenes en situación de independizarse (González Rouco, 2021).

A su vez, en 2018 se sancionó la Ley de vivienda asequible N°6.137, que busca fomentar la oferta de inmuebles destinados a viviendas familiares. También existen otros créditos hipotecarios como los enmarcados en los planes “Ciudad Vivienda” y la línea de financiamiento para Proyectos Especiales . Pueden destacarse también la implementación de facilidades para certificar firmas, tanto para inquilinos como para garantes.

Más recientemente, el programa “Mudate al Microcentro”<sup>13</sup>, ofrece créditos y facilidades para afrontar los gastos de mudanza y derivados de quienes pasen a alquilar para vivienda permanente inmuebles en el centro de la ciudad. Por su parte, el programa “Garantía + fácil”<sup>14</sup>, lanzado en el 2022, busca reducir las barreras al alquiler a partir de facilitar el seguro de caución bonificando una parte de su costo. Finalmente, el Programa “ALQUILAR+FÁCIL”<sup>15</sup> brinda financiamiento a inquilinos, por un monto de hasta tres meses el precio mensual buscando eliminar las barreras de entrada relacionadas con los gastos de depósito, garantía, mes inicial y mudanza.

---

<sup>9</sup>Decreto 297/2020, disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-297-2020-335741> (consultado: 29/07/2023)

<sup>10</sup>PRO.CRE.AR II, disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/habitat/procrear> (consultado: 29/07/2023)

<sup>11</sup>Ciudad vivienda, disponible en: [https://www.bancociudad.com.ar/institucional/personas/Prestamos%20Hipotecarios/Ciudad-Vivienda?gclid=CjwKCAjwzo2mBhAUEiwAf7wjkkvgcR7Htkq5R0jO\\_9IzcZTdRYxMewj18YYH3EdgbkDmRvQilwcEqhoCEhwQAvD\\_BwE](https://www.bancociudad.com.ar/institucional/personas/Prestamos%20Hipotecarios/Ciudad-Vivienda?gclid=CjwKCAjwzo2mBhAUEiwAf7wjkkvgcR7Htkq5R0jO_9IzcZTdRYxMewj18YYH3EdgbkDmRvQilwcEqhoCEhwQAvD_BwE) (consultado: 26/07/2023)

<sup>12</sup>Proyectos Especiales, disponible en: <https://www.bancociudad.com.ar/institucional/pymes/Financiacion%20B3n/Distritos,%20Barrios%20o%20Polos%20CABA> (consultado: 26/07/2023)

<sup>13</sup>Mudate al Microcentro, disponible en: [https://bancociudad.com.ar/cms/recursos/institucional/carpeta\\_recurso/Condiciones\\_prestamo/Personal\\_Mudate\\_a\\_Microcentro\\_01.11.22.pdf](https://bancociudad.com.ar/cms/recursos/institucional/carpeta_recurso/Condiciones_prestamo/Personal_Mudate_a_Microcentro_01.11.22.pdf) (consultado: 26/07/2023)

<sup>14</sup>Garantía + Fácil, disponible en: <https://vivienda.buenosaires.gob.ar/garantia> (consultado: 26/07/2023)

<sup>15</sup>Alquilar + Fácil, disponible en: <https://vivienda.buenosaires.gob.ar/alquilar> (consultado: 26/07/2023)

## **La Ley de Alquileres: Los propietarios en el centro de la escena.**

Si bien ha quedado claro que el problema de la vivienda no es novedoso en nuestro país, como tampoco lo son las políticas específicas orientadas a mitigarlo, se puede argumentar que, en los últimos años, este tomó un nivel de centralidad inusual en la agenda pública (con un componente importante de mediatización del problema), en buena medida como consecuencia de la sanción de la Ley 27.551, conocida como “Ley de Alquileres”.

En un contexto de grandes dificultades socioeconómicas, fruto de la combinación entre la crisis económica de 2018-2019 y la pandemia de COVID que comienza en 2020, los principales bloques legislativos acordaron la necesidad de introducir modificaciones importantes en la regulación de los contratos de alquiler de viviendas: incremento de la duración mínima de los contratos de dos a tres años, fijación de aumentos anuales calculados a través de un índice oficial<sup>16</sup>, regulación del pago de depósitos y ampliación del abanico de garantías.

Estos cambios suscitaron un fuerte descontento entre distintas organizaciones del sector inmobiliario y también entre los expertos, que han esgrimido fuertes críticas de tipo técnico<sup>17</sup>.

En líneas generales, estas orbitan en torno al problema de la determinación del precio del alquiler: en un contexto de aceleración inflacionaria, la existencia de un único aumento anual se vuelve problemática tanto para propietarios (que deben adelantarse a la inflación futura en una ventana demasiado larga) como para inquilinos (que deben afrontar un salto muy grande en cada actualización).

De hecho, al promediar variaciones de precios y salarios en un contexto de caída del salario real, el ICL fuerza aumentos por debajo de la inflación, lo que los propietarios generalmente interpretaron como un daño grande (en 2022 la inflación fue de 94,8% pero, mediante el ICL, se estipuló un 89,8% de aumento del monto de alquiler). La extensión del plazo mínimo de contrato también fue interpretada como problemática, debido al alto grado de incertidumbre que caracteriza a la economía argentina actual.

Este descontento llevó a diversas estrategias de parte de los propietarios, no siempre enmarcadas en la Ley. Las organizaciones de inquilinos han documentado numerosos casos de incumplimiento de la normativa de parte de propietarios que continúan exigiendo esquemas de aumentos alternativos y, en algunos casos, precios de alquiler dolarizados. De hecho, un estudio de Mercado Libre y la Universidad de San Andrés del año 2023 estima que un 42% de los alquileres para vivienda ofrecidos en CABA en marzo de 2023 estaban publicados en dólares.

Aun cuando la ley no es directamente violada, diversas estrategias desplegadas por los propietarios para defenderse del perjuicio que la normativa ocasiona complican la realidad del mercado local de alquileres. En primer lugar, los precios de los contratos nuevos de alquileres sí crecieron por encima del IPC: en diciembre de 2022, ZonaProp<sup>18</sup> publicó un informe acerca de la situación de la vivienda en CABA que señala que el precio del alquiler de un departamento de dos ambientes aumentó un 98,2% durante 2022, es decir, más de tres puntos porcentuales por encima de la inflación de ese período.

Este no fue el único efecto de la sanción de la Ley. Diversas fuentes observan, a la par, un significativo aumento de la proporción de contratos no renovados, un incremento de la cantidad de viviendas vacías

---

<sup>16</sup> El Índice de Contratos de Locación (ICL) publicado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) se obtiene como un promedio entre la evolución del Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el RIPTÉ.

<sup>17</sup> Por ejemplo en: <https://www.lanacion.com.ar/propiedades/casas-y-departamentos/daniel-lipoveztky-el-creador-de-la-ley-de-alquileres-me-hago-cargo-tiene-un-monton-de-errores-y-hay-nid02082023/> (Consultado 11/8/2023)

<sup>18</sup> [https://drive.google.com/file/d/1yTHwmy1nSIWk\\_jGnX6eDAvFNsRS44nhg/view](https://drive.google.com/file/d/1yTHwmy1nSIWk_jGnX6eDAvFNsRS44nhg/view)

(probablemente a la espera de cambios en la normativa que ofrezcan mejores condiciones para los propietarios) y una expansión del segmento de alquileres temporales y también de los arreglos de alquiler informales en que la propiedad sólo es ofrecida a amigos o familiares<sup>19</sup>.

Este contexto de tensión en el mercado de alquileres pone de relieve la necesidad de comprender la perspectiva de los propietarios, sus necesidades, expectativas y restricciones. La Ley 27.551 ha reforzado una poderosa lección que es tradicional en la literatura sobre política pública: no es razonable sancionar políticas que no contemplan la conducta estratégica de las personas.

### 3. Antecedentes

Si bien existe una amplia literatura sobre la cuestión del acceso a la vivienda, los antecedentes que indaguen sobre la realidad y percepción de los propietarios, en su rol de oferentes en el mercado inmobiliario, son más escasos. Como se mencionó, Vinuesa Angulo (2008) señala que la tenencia de vivienda puede funcionar como satisfactor del derecho al alojamiento digno y como activo económico. En este sentido, resulta evidente que los antecedentes de estudios sobre vivienda se han enfocado en la primera de estas funciones en tanto derecho básico y fundamental.

El estudio del IVC sobre la situación de los inquilinos en la CABA, realizado por el centro de Estudios Económicos Urbanos de la escuela de Economía y Negocios de la UNSAM, constituye el antecedente más directo de este trabajo. Entre los hallazgos principales, el estudio refiere a las diferencias existentes entre la población inquilina de las zonas norte, centro y sur de la ciudad. La zona norte condensa los alquileres de la población con mejores índices socioeconómicos mientras que la zona sur concentra los más bajos, los que los coloca a ambos grupos y zonas en situaciones muy diferentes en lo que refiere a las posibilidades de hacer frente a los costos del alquiler. El estudio asume que esta situación coloca a la zona sur en condiciones de irregularidad mayores en comparación con las zonas norte y sur. Por otro lado, la zona centro presenta indicadores cercanos al promedio (IVC, 2022).

Estos datos coinciden con los aportados por el estudio ya citado de Carla Rodríguez et al. (2015), los cuales le permiten hacer una georreferenciación de hogares según ingresos y según informalidad, encontrando en la zona sur las peores condiciones y en la zona norte las más favorables de estos indicadores. Esta desigualdad en la capacidad de ingresos entre los distintos sectores de la población de la ciudad -marcados por el eje norte-sur- se acompaña, según el mismo estudio, por una desigualdad en la sintonía entre ingresos y m<sup>2</sup>, siendo los hogares más empobrecidos los que muestran una mayor brecha entre ingresos y precio del m<sup>2</sup>. Respecto al proceso de inquilinización al que refiere dicho estudio y el de Cosacov (2012), vale aclarar que otros autores mencionan procesos similares en Santa Fe (Carné, 2021), Rosario (Barenboim, 2017) y Córdoba (Brunelli Giorgis y Falú, 2019).

Desde el contexto global, el trabajo de Leslie Kern (2022) sobre el fenómeno de la gentrificación resulta un antecedente significativo para identificar los aspectos que comparten las grandes ciudades mundiales actualmente y que impactan en el problema de la vivienda, su oferta y la relación entre propietarios e inquilinos. Así, la autora entiende que los desplazamientos que afectan a los sectores medios bajos y bajos en los procesos de gentrificación están asociados a otras desigualdades, no sólo económicas, sino de género y raza entre otras, y se han agudizado a partir de la pandemia. Por otro lado, frente al proceso de gentrificación de un barrio, la autora identifica diferencias notables entre propietarios e inquilinos. En términos generales, los que son propietarios de una vivienda y ponen su

.....  
<sup>19</sup>Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/propiedades/vender-dolarizar-o-vaciar-los-atajos-de-los-propietarios-que-ya-no-ofrecen-sus-departamentos-para-nid11072023/> (Consultado: 29/07/2023)

inmueble en alquiler se benefician con los aumentos de precios generados por la gentrificación del barrio y buscan inquilinos de mayores ingresos, lo que termina desplazando a los antiguos vecinos, inquilinos pero también propietarios, de sectores medios y bajos.

Muchas veces asociado a los procesos de gentrificación, el fenómeno del alquiler temporario de propiedades es una opción que gana adeptos entre los propietarios. Los trabajos de Granero (2019) y de Lerena Rongvaux (2022) sobre la plataforma de alquiler temporario Airbnb en la CABA, brindan un panorama sobre la emergencia de nuevas modalidades de alquiler que eligen los propietarios respecto al destino de sus propiedades. Granero (2019) destaca el crecimiento del fenómeno en la ciudad, triplicando prácticamente la cantidad de ofertas en el período comprendido entre 2016 a 2019 y estima que hacia 2019, 9.338 viviendas fueron extraídas del parque habitacional de Buenos Aires para su uso temporario

El estudio de Lerena Rongvaux, al ser del 2022, pone de relieve, la pausa que significó la pandemia en este mercado asociado tan directamente con el turismo. Al mismo tiempo, destaca que si bien esta modalidad viene de la mano de los procesos de turistificación de ciertas zonas de la ciudad, en los últimos años se ha expandido a barrios sin tradición turística aprovechando la tendencia de “vivir la experiencia de ser local”, como aspecto propio del posturismo (Lash y Urry, 1997). Así señala que si bien la mayoría se concentran en el área central y a lo largo de los principales ejes de acceso en la zona norte, especialmente Palermo, Recoleta y Belgrano, progresivamente la presencia de Airbnb se extiende a casi todos los barrios, con la excepción de los del suroeste.

Por otro lado, la autora enfatiza que cada vez más estas propiedades son administradas por personas especializadas, lo que supone una profesionalización del fenómeno en detrimento de su origen centrado en compartir la vivienda alquilando una habitación al turista por un tiempo limitado, o tal como se presentaba al fundarse en el año 2008 “un mercado comunitario basado en la confianza”. En paralelo, el estudio admite que existe un gran porcentaje de anfitriones que alquilan una sola vivienda, lo que daría cuenta de nuevas estrategias para complementar el ingreso de los hogares, a una escala de economía familiar.

En el mismo trabajo, se hace un extenso relevamiento de estudios sobre el fenómeno de las plataformas de alquileres temporarios en el extranjero (ya que destaca que localmente los estudios no abundan) y, dentro de estos trabajos, menciona aquellos que se focalizan en los distintos perfiles de los oferentes de viviendas a través de Airbnb, identificando así el surgimiento de nuevas formas de inversión del excedente y acumulación de capital en las ciudades.

Entre estos trabajos, el estudio de Gil García y Sequera (2018) analiza el caso de Madrid y, en coincidencia con el proceso que Lerena Rongvaux destaca en la CABA, se alude a la creciente profesionalización del mercado de alquiler temporario donde los propietarios delegan en un administrador la tarea. El trabajo destaca cómo esta profesionalización abandona los principios de economía colaborativa y cómo cada vez menos se trata de una dinámica de “sharing economies” y más de un submercado de rentas emergente. Al mismo tiempo, también menciona las resistencias que este proceso está generando entre los ciudadanos. Los autores analizan el modo en que las dinámicas de Airbnb en Madrid, generan “rent gaps” - la ganancia o plusvalías latentes que se obtienen al comprar “barato” en áreas desvalorizadas y degradadas, y vender “caro” una vez reurbanizado el entorno (Harvey, 2013)- tensionando la convivencia entre residentes y visitantes, provocando el desplazamiento de los primeros y como frente a esta situación se ha dado la constitución de redes asociativas de carácter vecinal y barrial que tratan de proponer alternativas a este modelo de “ciudad turística” basados en enfoques más inclusivos y sostenibles. A su vez, el estudio de Paolinelli, J., Guevara, T. y Dondo, M. (2013) analiza el problema de los inmuebles urbanos ociosos, fenómeno que en varias ocasiones se menciona en

conjunto con el fenómeno del alquiler temporario.

Existen antecedentes relevantes para cuantificar la dimensión de la oferta y condiciones de mercado en la CABA. Se destacan varios de los ya mencionados. Por un lado, estudios previos realizados por el Instituto de Vivienda de la Ciudad, tanto el referido sobre la situación de los inquilinos como los que particularizan en la situación de inquilinos jóvenes o las viviendas vacías (IVC, 2022, 2019, 2018). En segundo lugar, el Informe Inmobiliario de Publicaciones, publicado trimestralmente en conjunto por Mercado Libre y la Universidad de San Andrés (2023). En lo particular del fenómeno de los alquileres temporales, el portal Inside Airbnb<sup>20</sup> pone en disponibilidad pública datos referidos al uso de la aplicación para la CABA. Finalmente, el anuario estadístico de la CABA, también mencionado previamente, aparece como antecedente relevante en lo particular de la sección referida a construcción y mercado inmobiliario.

## 4. Metodología

### Abordaje cualitativo

En relación con la metodología del estudio, desde el enfoque cualitativo se buscó conocer las características de los propietarios en cuanto a sus historias de vida, sus trayectorias habitacionales, sus formas de acceso a la propiedad y las motivaciones en sus decisiones sobre la vivienda. También se indagó en las percepciones y valoraciones de los y las propietarias en torno al mercado inmobiliario y sobre los distintos agentes intervinientes. El alcance del estudio fue la población de propietarios en CABA en el año 2023.

Al tratarse de un estudio exploratorio, antes del trabajo de campo se realizó como primer acercamiento al problema un relevamiento cualitativo de algunos de los principales portales inmobiliarios (Zonaprop, Mercadolibre, Properati y Argenprop) entre el 13 y 17 de junio del 2023 así como de las páginas web de los principales diarios de alcance nacional: Infobae, Clarín, La Nación y Página 12 dentro del período comprendido entre enero y julio (inclusive) del año 2023. Esta aproximación al tema a través de datos secundarios junto a un extenso trabajo de relevamiento de bibliografía para el diseño del marco teórico conceptual y los antecedentes sobre el tema resultó un insumo muy significativo para el diseño del abordaje metodológico. En esta primera etapa también se elaboró un plan de trabajo mediante un cronograma en formato GANTT con un desglose de etapas y actividades y sus tiempos estimados.

El trabajo de campo se desarrolló entre el 26 de julio y el 31 de agosto de 2023. Vale aclarar que este período coincidió con dos situaciones que se vinculan con el problema de la vivienda: el 13 de agosto se llevaron a cabo las elecciones primarias donde se eligieron los candidatos de cada partido político para competir en las elecciones de octubre a nivel nacional, provincial y municipal y el 23 de agosto se discutieron en la Cámara de Diputados, las modificaciones a la ley de alquileres vigente.

Se realizaron 18 entrevistas semiestructuradas a propietarios oferentes y no oferentes de la CABA, partiendo de una muestra teórica e intencional de acuerdo a los objetivos propuestos. Las y los entrevistados fueron reclutados/as mediante un muestreo voluntario por avalancha o bola de nieve. Tomando en cuenta el carácter flexible y emergente del diseño cualitativo, algunos aspectos de la conformación de la muestra en cuanto a criterios de inclusión y exclusión, se fueron definiendo con el avance del campo y los datos que se iban relevando. Antes de cada entrevista, se realizaba un

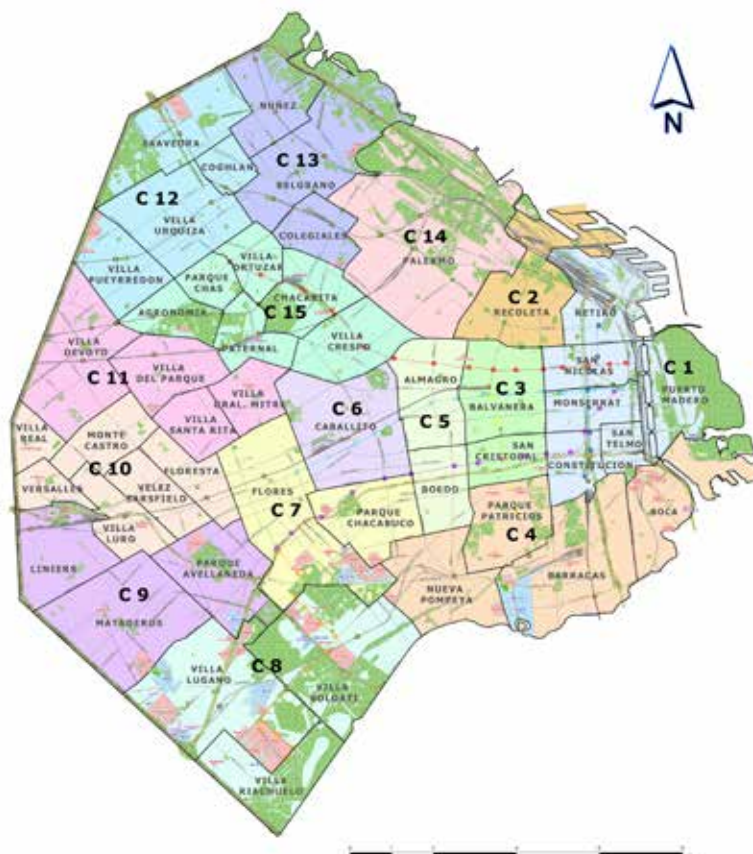
---

<sup>20</sup><http://www.insideairbnb.com/buenos-aires/>

primer contacto virtual con los participantes que actuaba como filtro para definir si era pertinente su inclusión en la muestra. Para la inclusión y segmentación de la muestra se tuvieron en cuenta dos aspectos relevantes en la conformación de los perfiles de la población de propietarios: los aspectos sociodemográficos de los propietarios y la condición en la que se encontraba la vivienda dentro del mercado.

En lo referido a aspectos sociodemográficos se tuvo en cuenta el género, edad, nivel socioeconómico y zona en la que se ubica la propiedad. La muestra se conformó por mujeres y varones propietarios oferentes y no oferentes de vivienda de la CABA pertenecientes a sectores medios en su amplio espectro, tomando en consideración su ocupación actual o aquella que fue su ocupación principal en el caso de los propietarios que actualmente son jubilados. Los propietarios y propietarias que participaron del trabajo de campo en su mayoría responden al grupo etario comprendido por los mayores de 50 años, lo que es coherente con la edad que la bibliografía menciona como predominante en el perfil. Para determinar la zona en la que se ubica la propiedad, se utilizó la subdivisión que aplica la EAH: la zona norte que incluye a las comunas 2, 13 y 14, la zona centro que incluye a las comunas 1, 3, 5, 6, 7, 11, 12, 15 y la zona sur que incluye a las comunas 4, 8, 9 y 10.

#### Mapa de barrios y comunas de la Ciudad de Buenos Aires



Fuente: Departamento de Cartografía. Dirección General de Estadística y Censos (Ministerio de Hacienda G.C.B.A.) - Fecha de elaboración: 2010. Disponible en <https://www.estadisticaciudad.gov.ar/eyc/wp-content/uploads/2016/04/DT011004.pdf>

### Composición de la muestra por perfil sociodemográfico.

#### • Edad

- Adultos mayores (+ 50 de años)= 11
- Adultos jóvenes (36-50 años)= 4
- Jóvenes (29-35 años)= 3

#### • Género

- Mujeres: 10
- Varones: 8

#### • Ocupación

- Jubilados: 6
- Profesionales: 7 (Licenciado en Marketing, psicóloga, abogada, médico, arquitecta, fonoaudióloga, asesor político)
- Comerciantes: 2
- Ama de casa: 1
- Docente: 1
- Empresario: 1

#### • Zonas de las viviendas (en algunos casos en dos zonas por poseer más de una propiedad)

- Centro: 10
- Norte: 7
- Sur: 3

En lo que respecta a la condición de la vivienda dentro del mercado, se decidió incorporar a propietarios no oferentes para tener una mirada ampliada de las perspectivas y las distintas posibilidades que hoy presenta el mercado inmobiliario y así poder tener un registro de los emergentes que podrían surgir en el trabajo de campo. De este modo, a medida que el trabajo de campo avanzaba se fue conformando una tipología de propietario de acuerdo a las distintas condiciones en que se encontraba la vivienda dentro (Propietario Oferente: PO) o fuera del mercado (Propietario No Oferente: PNO). Entre los Propietarios Oferentes con segunda propiedad (o más) encontramos aquellos que alquilan de modo convencional, quienes alquilan de modo temporario, quienes tienen la propiedad en venta o aquellos que la prestan a familiares o amigos (“en préstamo”). También en el espacio de oferentes se encuentra el propietario de una única propiedad que la alquila para a su vez alquilar una más grande donde vivir y quienes alquilan ambientes dentro de la casa donde viven (conviviente) o alquila toda la propiedad durante un lapso breve en la que se va a vivir a la casa de un familiar o amigo (no conviviente). Este último perfil resultó uno de los emergentes que se hallaron en el campo. El otro perfil emergente que surgió en el campo se vincula con la experiencia y el nivel de profesionalización que se detecta en propietarios oferentes. Teniendo en cuenta estos dos aspectos se han identificado como “Experimentados a nivel profesional”, cuando la actividad de alquiler es su trabajo principal y se extiende a propiedades ajenas y por otro lado, “Experimentados amateur” (no profesional) cuando el alquiler es un ingreso que se suma al trabajo principal y se limita al alquiler de sus propiedades.

Lo amateur en este perfil también está dado por el carácter lúdico, social y cultural que le confiere a la actividad y sobre todo al alquiler de un cuarto de la casa donde vive (modo conviviente). Entre los Propietarios No Oferentes (PNO) se encuentran aquellos que tienen vacía su segunda propiedad desde hace meses por decisión propia, quienes viven en otra ciudad y le dan un uso vacacional o de “casa de fin de semana” cuando visitan la CABA o quienes están evaluando la posibilidad de convertirse en oferentes con su única vivienda de modo no conviviente.

A fin de hacer una triangulación que amplíe la perspectiva sobre el problema se realizaron tres entrevistas a profesionales del campo inmobiliario que aportaron una mirada especializada a partir de sus conocimientos y experiencias sobre la situación del mercado de vivienda y un grupo focal a corredores inmobiliarios de las tres zonas: norte, centro y sur de la CABA.

La participación de todos los entrevistados y entrevistadas fue voluntaria, informándoles previamente sobre los objetivos del estudio y los beneficios esperados. También se les aclaró que las entrevistas son anónimas y confidenciales y se les pidió permiso para grabar los audios a fin de poder procesar las entrevistas para su posterior análisis.

Las entrevistas se realizaron en forma presencial o mediante plataformas virtuales, de acuerdo a los requerimientos de las y los entrevistados. En simultáneo con el campo se realizó una primera etapa de procesamiento de las entrevistas, volcando los textuales significativos (verbatim) en un instrumento para el procesamiento (“Notas de campo”). Al mismo tiempo, luego de cada entrevista se realizaron los ajustes pertinentes a la guía de entrevista cuando se detectaron datos que valía incorporar en las entrevistas siguientes, logrando un trabajo flexible y emergente, característico del diseño cualitativo.

Para el trabajo de campo se elaboraron los siguientes instrumentos:

1. Una guía de entrevista a propietarios
2. Una guía de entrevista a profesionales del campo inmobiliario (que luego se ajustó para realizar el grupo focal)
3. Un cuadro de “notas de campo” a ser completado con verbatim para el procesamiento de las entrevistas.

Estos instrumentos surgen de la operacionalización de las dimensiones de estudio que se realizó en consonancia con los objetivos específicos planteados.<sup>21</sup>

### **Abordaje cuantitativo**

Para contemplar la metodología en el aspecto cuantitativo, es necesario describir las plataformas de las que provienen los datos utilizados, dado que cada una reviste una lógica de funcionamiento diferente que determina el tipo de información que es capaz de captar y suministrar:

**Zonaprop:** plataforma muy popular de anuncios inmobiliarios que incluye viviendas tanto en venta como en alquiler estable, en CABA y otras ciudades del país. Actualmente Zonaprop lista casi 300.000 anuncios y ofrece diversos servicios tanto para propietarios como para inquilinos (incluyendo tasación de propiedades y asesoramiento en contratos de alquiler) y opera en otros seis países de la región. Opera desde 2008.

---

<sup>21</sup> Ver Anexo C, Tabla C1. Operacionalización de dimensiones cualitativas.

- **Properati:** al igual que la anterior, se trata de una plataforma de anuncios inmobiliarios de gran relevancia, en la que se ofrecen viviendas para venta, alquiler y alquiler temporal, tanto en CABA como en otras ciudades. Properati lista casi 500.000 anuncios (incluyendo desarrollos inmobiliarios) y opera en otros tres países de la región. Opera desde 2012.

- **Mercado Libre:** la plataforma de marketplace líder en Argentina y una de las líderes regionales. Si bien no es específicamente inmobiliaria, posee una sección especial para publicaciones de este tipo con más de 200.000 anuncios, en la que se ofrecen viviendas para venta, alquiler y alquiler temporal. También se ofrecen diversos servicios de asesoramiento para oferentes y demandantes. Opera desde 1999, aunque su popularidad como portal de inmuebles se vuelve relevante desde mediados de los años 2000s.

- **Airbnb:** plataforma líder internacional de publicación y gestión de viviendas para alquiler temporal, por lo tanto, solo incluye ese tipo de anuncios, que totalizan cerca de 20.000 publicaciones hacia fines de 2022. Opera en nuestro país desde 2013.

De este modo, la conformación de las bases de datos utilizadas está condicionada, en primer lugar, por la lógica propia de cada plataforma. En segundo lugar, los criterios de registración y provisión de información tienen cierta variabilidad entre las fuentes. A esto se agrega la necesidad de aplicar tratamientos convencionales a variables específicas, incluyendo deflactación de valores monetarios, estandarización de variables categóricas para contar con clasificaciones unificadas entre bases y georreferenciación de observaciones sin especificaciones de ubicación, siguiendo en todos los casos criterios que aseguren la consistencia interna entre las bases utilizadas. Finalmente, es preciso eliminar ciertos registros que no parecen adecuados para los fines de este trabajo, generalmente por razones de falta de confiabilidad.

Sobre esto último, cabe la aclaración pormenorizada de los criterios utilizados para detectar observaciones poco confiables. Estos son empleados de forma general para todas las bases, contemplando tanto cuestiones vinculadas a los precios como a las características de los inmuebles publicados.

En primer lugar, todo inmueble en venta en pesos es descartado. Una prolongada tradición del sector inmobiliario local ha elegido el dólar como moneda de referencia (producto de décadas de alta inflación y otros desmanejos económicos<sup>22</sup>), lo que indica que las publicaciones en pesos factiblemente pueden ser consideradas maniobras publicitarias o formas de llamar la atención para una operación que en última instancia se realizará en dólares<sup>23</sup>.

Por otra parte, se limita el análisis a sólo tres tipos de propiedades: casas, PH o departamentos. Las otras ofertas encontradas en las bases (consultorios, terrenos, cocheras, habitaciones de hotel, etcétera) representan una proporción muy pequeña de los casos totales y se considera que pertenecen a mercados con funcionamientos diferentes del que se analiza aquí.

A su vez, se determinan umbrales superiores e inferiores de precio según moneda y tipo de operación. Toda publicación por debajo o por encima de estos umbrales es considerada poco confiable, y por ende es descartada. Los umbrales fueron determinados buscando flexibilidad suficiente para dejar por fuera sólo valores en extremo anormales. Corresponde señalar que todos los valores nominales en

---

<sup>22</sup>Al respecto, se puede consultar Libman, Ianni y Zack (2023)

<sup>23</sup>A esto debe sumarse una tendencia observada en varias plataformas entre 2022 y 2023 hacia los anuncios sin precio. Este tipo de publicaciones tampoco son tenidas en cuenta en este estudio y, si bien se trata de un número de casos muy reducido en las bases utilizadas, cierta evidencia no sistemática sugiere que se trata de un fenómeno creciente.

pesos son llevados a precios constantes de diciembre de 2022, de modo que el análisis no es afectado por la inflación. Sobre los valores en dólares no se realiza ningún ajuste de este tipo (la inflación estadounidense no parece una variable relevante en Argentina).

**Tabla 2.** Umbrales de precios

Operación	Moneda	Umbral	Monto	Unidad
Alquiler	ARS	Inferior	10.000	Mensuales
		Superior	-	
	USD	Inferior	50	
		Superior	25.000	
Alquiler temporal	ARS	Inferior	2.000	Por noche
		Superior	300.000	
	USD	Inferior	10	
		Superior	5.000	
Venta	USD	Inferior	1.000	Por metro cuadrado
		Superior	10.000	

Nota: Precios en pesos constantes de diciembre de 2022 a partir de IPC-INDEC.

También se aplican filtros sobre características del inmueble. Algunas publicaciones encontradas incluyen datos que las hacen poco confiables en los campos que describen la propiedad: superficie, superficie cubierta, ambientes y cuartos. Por ese motivo, establecemos umbrales para estas variables también y descartamos las observaciones fuera del rango aceptado. La tabla 3 muestra los criterios.

**Tabla 3.** Umbrales para características del inmueble

Característica	Cantidad	Unidad
Superficie	15	m2
	1000	
Superficie cubierta	15	
	1000	
Cuartos	1	un
	11	
Ambientes	1	
	12	

Fuente: Elaboración propia.

Además de estos lineamientos generales, para cada base de datos se requirió un proceso de limpieza particular dadas las características que estas presentaban. Para un detalle desagregado de los mismos, consultar el anexo A.

A modo de resumen final luego de todos los tratamientos realizados, la tabla 4 expone la composición de las versiones finales de las bases, tal como serán utilizadas en el análisis:

**Tabla 4.** Atributos incluidos en las bases de datos utilizadas

Base	Observaciones	Dimensiones disponibles	Período temporal
<b>Airbnb</b>	~ 70.000 (~30.000 inmuebles)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Tipo de inmueble</li> <li>• Tipo de operación</li> <li>• Precio</li> <li>• Moneda</li> <li>• Dueño</li> <li>• Noches mínimas</li> <li>• Reseñas</li> </ul>	Primer trimestre 2022 - cuarto trimestre 2022
<b>Mercado Libre</b>	~ 400.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Tipo de inmueble</li> <li>• Tipo de operación</li> <li>• Precio</li> <li>• Moneda</li> <li>• Ambientes</li> <li>• Superficie</li> <li>• Duración de publicación</li> </ul>	Enero 2022 - mayo 2023 (iniciadas hasta diciembre 2022)
<b>Properati</b>	~ 100.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Tipo de inmueble</li> <li>• Tipo de operación</li> <li>• Precio</li> <li>• Moneda</li> <li>• Duración de publicación</li> <li>• Título</li> <li>• Descripción</li> <li>• Ambientes</li> <li>• Superficie</li> </ul>	Enero 2022 - octubre 2022 (iniciadas hasta julio 2022)
<b>Zonaprop</b>	~ 50.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Tipo de inmueble</li> <li>• Tipo de operación</li> <li>• Precio</li> <li>• Moneda</li> <li>• Ambientes</li> <li>• Superficie</li> </ul>	Enero 2023 - febrero 2023

## 5. Situación de los propietarios en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

### Caracterización cuantitativa de los propietarios

Según datos de la Encuesta Trimestral de Ocupación e Ingresos (ETOI), en 2022, la población de CABA se componía de 1.346.000 hogares. El 53% de estos hogares era propietario de la vivienda que habitaba, mientras que un 35% era inquilino (la proporción restante corresponde a otros regímenes de tenencia que incluyen diversas formas de ocupación, cesión, préstamo y otros arreglos). Esto quiere decir que el mercado de alquileres incluye casi 470.000 viviendas, mientras que poco más de 700.000 propiedades actualmente habitadas por sus dueños podrían entrar tanto al mercado de alquileres como al de compraventa eventualmente.

La información disponible sobre la oferta inmobiliaria en la CABA es limitada, puesto que no existen bases de datos abiertas de origen público. Algunas plataformas privadas ofrecen acceso libre a algunos datos, mientras que otras permiten la obtención de información mediante técnicas de web scraping<sup>24</sup>, pero en general las bases de datos construidas por estas vías sufren fuertes limitaciones y no tienen consistencia entre sí.

En esta sección se analizan bases de datos de origen privado, provenientes de cuatro plataformas online: Zonaprop, Properati, Mercado Libre y Airbnb. Estas plataformas tienen importantes diferencias en su lógica de funcionamiento y, por lo tanto, cada base de datos registra información diferente, de modo que es necesario aplicar un proceso de profunda limpieza y armonización de los datos para generar bases consistentes entre sí que permitan caracterizar diversos aspectos de la oferta inmobiliaria de CABA. El período de análisis abarca desde enero de 2022 hasta mayo de 2023.

Antes de emprender el análisis, corresponde realizar una aclaración conceptual general. La oferta de propiedades solo puede ser estudiada a partir de la información disponible sobre viviendas que están siendo efectivamente ofrecidas en el mercado (para una u otra finalidad) en un momento dado del tiempo. Es posible argumentar que esta no es la oferta total, en tanto es posible que existan propietarios interesados en vender o alquilar un cierto inmueble que no es ofrecido de manera abierta en ninguna plataforma (digital o de otro tipo). Un ejemplo de esto podrían ser los propietarios que solo están interesados en el modelo “friends and family”, de modo que no recurren a ninguna forma de difusión abierta de su propiedad.

No existe forma de acceder a información en grandes bases de datos sobre los inmuebles que se encuentren en una situación de este tipo. En consecuencia, el concepto de oferta inmobiliaria analizado en esta sección debe ser interpretado como aquella que es colocada en un sistema de publicación abierta.

### — Tendencias generales

Existen tendencias salientes del mercado inmobiliario a nivel agregado en el período analizado, sobre las que vale la pena pormenorizar, marcando las diferencias entre plataformas. Cabe aquí una aclaración metodológica adicional: dados los límites temporales de cada tipo de publicación (indicados en la columna “Período temporal” de la tabla B1 en el anexo), sólo podemos analizar aquí el stock de

---

<sup>24</sup>Estos métodos consisten en descargar de manera automatizada la información públicamente disponible en páginas web. Se trata de un método habitual en el estudio de diversos mercados, incluido el inmobiliario, pero que sufre diversas limitaciones. En particular, el web scraping solo puede mostrar una “fotografía” válida para un momento específico, sin claridad sobre la representatividad de esa información a lo largo del tiempo.

publicaciones activas en cada momento del tiempo, en tanto no contamos con información completa sobre la duración de cada publicación. Así, para Mercado Libre, se limita la temporalidad al año 2022, mientras que para Properati, al primer semestre de dicho año.

**Tabla 5.** Disponibilidad temporal y cantidad de publicaciones activas, por plataforma. CABA, 2022-2023.

	2022												2023	
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb
<b>Airbnb</b>	15.114		15.555				17.257				19.713			
<b>Properati</b>	52.829	46.232	41.513	37.860	39.067	41.954	40.332							
<b>Mercado Libre</b>	120.805	121.060	122.915	119.281	118.377	119.992	117.506	122.185	123.679	120.740	126.823	116.674		
<b>Zonaprop</b>													28.149	24.950

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Airbnb, Properati, Mercado Libre y Zonaprop.

Más allá de la estructura temporal dispar entre bases, es posible realizar algunas comparaciones a trazos gruesos. Mercado Libre mantiene un stock de publicaciones activas de inmuebles de la CABA relativamente constante en torno a las 120.000, mientras que en Zonaprop este valor se sitúa en 27.000, aunque solo en dos meses. En cambio, en Properati se observa una caída importante punta a punta, de casi 53.000 publicaciones a poco más de 40.000. Por su parte, Airbnb muestra un aumento de 15.000 a casi 20.000, aunque por tratarse de una plataforma exclusivamente dedicada al alquiler temporal, no es posible descartar que este incremento sea atribuible parcial o totalmente a un patrón estacional que marca aumentos de actividad en el mercado en épocas de vacaciones.

Estos resultados indican un peso relativo muy alto para Mercado Libre (que supera en cantidad de publicaciones a las otras tres plataformas combinadas, independientemente del recorte temporal que se elija), con baja participación de Zonaprop y Airbnb (nuevamente, este último caso esto puede responder a una especificidad del segmento de alquiler temporal) y un rol intermedio para Properati.

**Tabla 6.** Disponibilidad temporal y cantidad de publicaciones para venta, por plataforma. CABA, 2022-2023.

	2022												2023	
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb
<b>Airbnb</b>														
<b>Properati</b>	44.903	40.039	35.305	32.244	33.291	35.520	34.500							
<b>Mercado Libre</b>	105.841	106.559	109.352	107.761	106.183	106.467	104.132	108.057	111.316	108.427	113.279	103.250		
<b>Zonaprop</b>													23.716	20.576

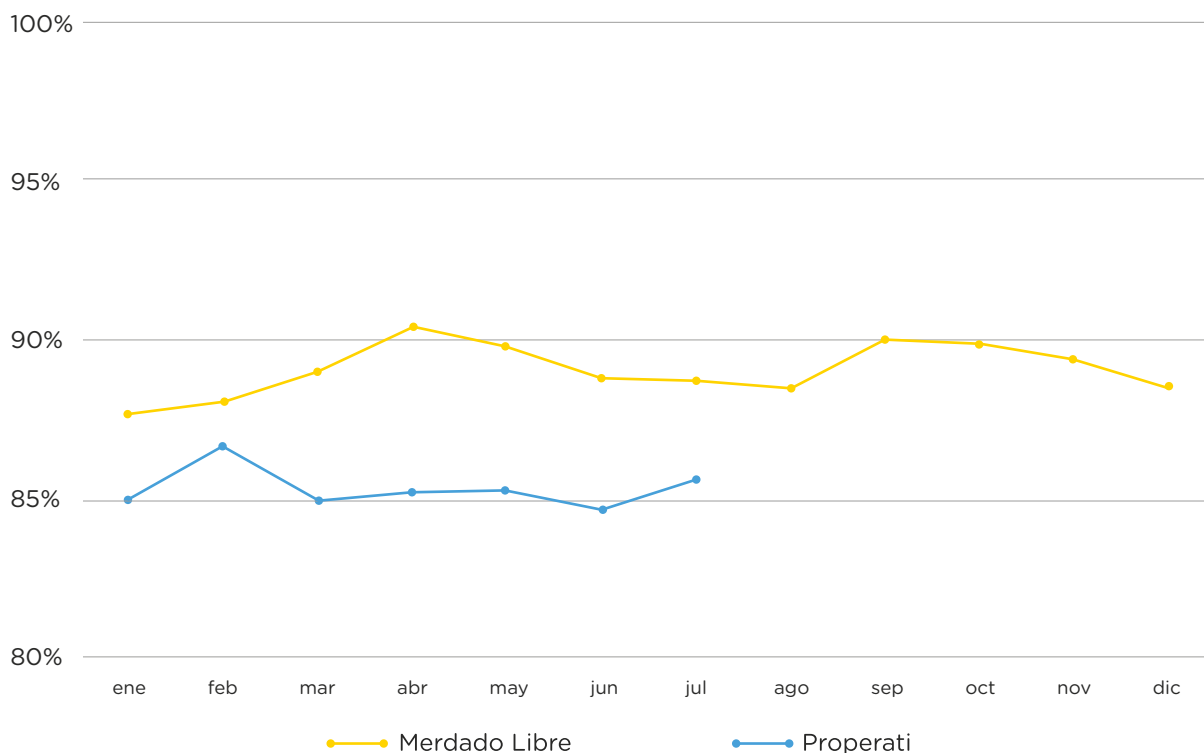
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Properati, Mercado Libre y Zonaprop.

Ahora bien, la apertura por tipo de operación revela otras tendencias. En las plataformas que se dedican a distintos tipos de operaciones, las ventas dominan a lo largo de 2022 por sobre los distintos tipos de alquiler, pese a que la demanda está compuesta principalmente por búsqueda de inmuebles para alquilar, no para comprar<sup>25</sup>. El gráfico 1 a continuación muestra que tanto en Properati como en

<sup>25</sup>Gómez, D. (16/10/2022). Venta de inmuebles: el 90% de los barrios de CABA registró baja de precios en septiembre. Ámbito financiero. <https://www.ambito.com/economia/inmuebles/venta-el-90-los-barrios-caba-registro-baja-precios-septiembre-n5559920>

Mercado Libre la proporción de propiedades ofrecidas para venta es aproximadamente constante y superior al 85%.

**Gráfico 1.** Participación de las publicaciones de ventas en el total de mercado



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Properati y Mercado Libre.

Sin embargo, cuando se pone la lupa en los alquileres, se encuentran tendencias novedosas. La tabla 7 muestra que en las plataformas más grandes este tipo de publicaciones sufre una tendencia claramente descendente, con caídas punta a punta de 32% en Properati (julio contra enero) y 25% en Mercado Libre (diciembre contra enero). En Zonaprop, el limitado período de observación no permite inferir comportamientos.

**Tabla 7.** Disponibilidad temporal y cantidad de publicaciones de alquiler, por plataforma. CABA, 2022-2023.

	2022												2023	
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb
<b>Airbnb</b>		15.114			15.555			17.257			19.713			
<b>Properati</b>	5.447	4.269	4.214	3.730	3.685	4.068	3.713							
<b>Mercado Libre</b>	8.333	7.212	7.068	6.190	6.244	6.315	6.282	6.388	6.551	6.597	6.793	6.291		
<b>Zonaprop</b>													4.433	4.374

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Properati, Mercado Libre y Zonaprop.

Por su parte, el alquiler temporal tiene un nivel de publicaciones inferior al de los alquileres tradicionales. Tanto en Properati como en Mercado Libre, el stock de publicaciones es aproximadamente constante, mientras que en Airbnb se observa un aumento que, como explicamos previamente, puede ser fruto de patrones estacionales.

**Tabla 8.** Disponibilidad temporal y cantidad de publicaciones para alquiler temporal, por plataforma. CABA, 2022-2023.

2022												
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
<b>Airbnb</b>	15.114		15.555			17.257			19.713			
<b>Properati</b>	2.479	1.924	1.994	1.886	2.091	2.366	2.119					
<b>Mercado Libre</b>	6.631	7.289	6.495	5.330	5.950	7.210	7.092	7.740	5.812	5.716	6.751	7.133

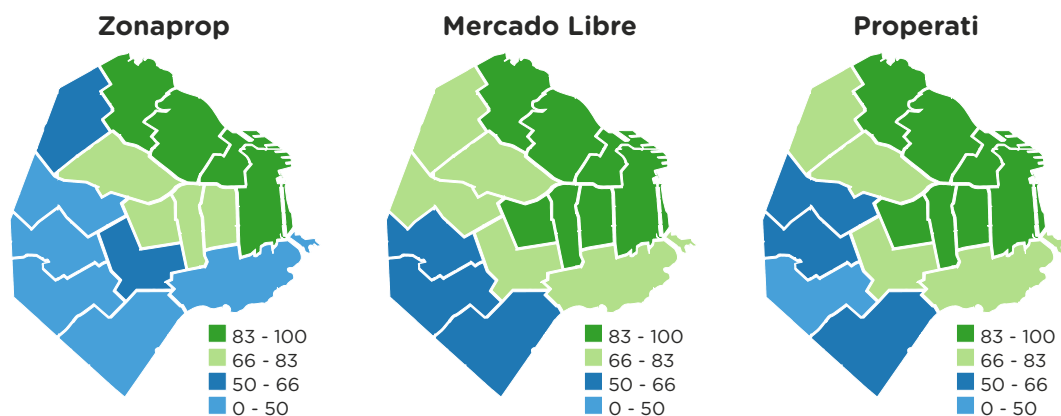
**Zonaprop**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Airbnb, Properati y Mercado Libre.

**— Venta**

A continuación se analiza la oferta de propiedades en venta. Se comienza describiendo la composición de los anuncios por plataforma, comuna y tipo de propiedad.

**Gráfico 2.** Proporción (en %) de la oferta de venta de propiedades de tipo departamento, por plataforma y comuna<sup>26</sup>

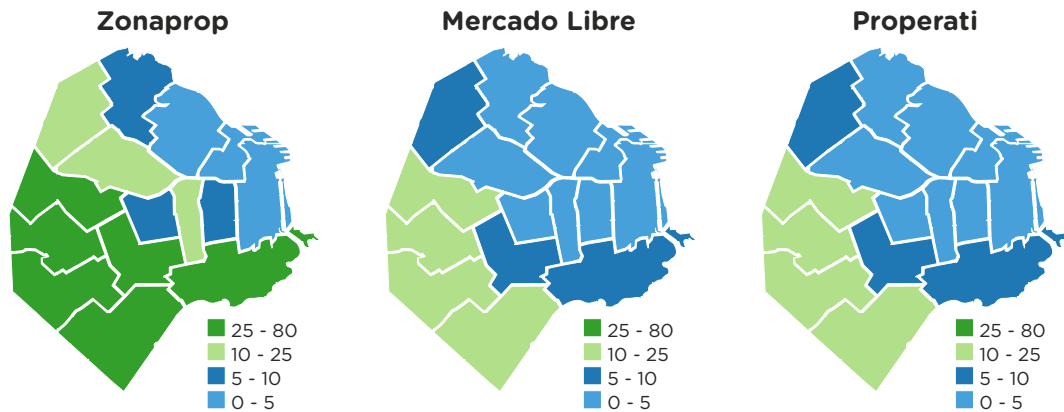


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

A nivel general, la oferta inmobiliaria tiene un fuerte sesgo hacia los departamentos: este tipo de inmueble representa el 70,4% de las publicaciones en Zonaprop, el 86,3% en Mercado Libre y el 86,5% en Properati. Para estas dos últimas plataformas, no existe casi ninguna comuna (la excepción es la comuna 9 en Properati) en donde menos del 50% de las publicaciones de ventas publiquen departamentos.

<sup>26</sup>En el anexo B puede consultarse una descripción de mayor detalle en forma de tablas de la información volcada en este mapa y los subsiguientes

**Gráfico 3.** Proporción (en %) de la oferta de venta de propiedades de tipo casa, por plataforma y comuna.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

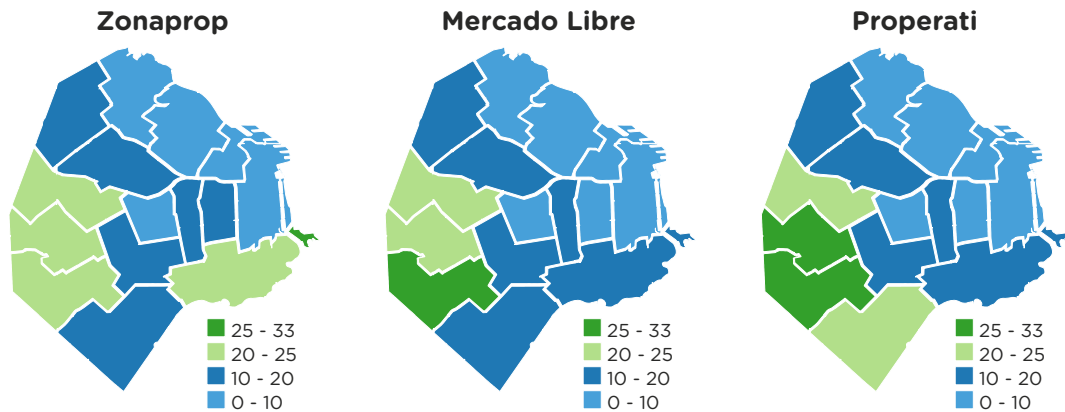
Los PH, por su parte, representan el 12% de las viviendas ofrecidas en Zonaprop, el 9,3% en Mercado Libre y el 9,4% en Properati. Las casas, finalmente, constituyen algo más del 4% de la oferta en Properati y también en Mercado Libre, pero su representación es bastante mayor en Zonaprop, con un 17,6%. Las distribuciones por comuna son bastante similares entre plataformas, aunque se pueden mencionar algunas diferencias en comunas específicas. A su vez, es interesante notar que, si bien la predominancia de los departamentos en la oferta inmobiliaria es una característica de muchas grandes ciudades argentinas, el caso de CABA destaca como aquel en el que este fenómeno es más saliente.

La oferta está casi completamente concentrada en departamentos en las comunas 1, 2, 13 y 14. Estas comunas coinciden aproximadamente con lo que la ETOI y la EAH registran como la zona Norte de la ciudad, caracterizada por un ingreso per cápita elevado (47,5% por encima de la media general de la ciudad)<sup>27</sup>. El caso de la comuna 3 es interesante ya que, con un nivel de ingresos medios considerablemente más bajo que las anteriores, exhibe una distribución similar de la oferta inmobiliaria, aunque esto es algo diferente en Zonaprop, donde se encuentra un 14,3% de PHs y un 8,4% de casas. Algo similar ocurre en la comuna 6.

En el extremo opuesto se encuentra la comuna 8, la de menor ingreso medio de la CABA y también la que presenta la menor proporción de departamentos, aunque nuevamente aquí se observa una diferencia entre plataformas, en tanto la oferta de departamentos es marginal en Zonaprop pero no tanto así en Mercado Libre y Properati, donde representa el 57,8% y el 53,5% del total, respectivamente. En menor medida, se observa un panorama similar en las comunas 4, 9 y 10, todas ellas caracterizadas por peor performance en indicadores socioeconómicos (el ingreso per cápita familiar en esta parte de la ciudad es, en promedio, 38,4% inferior a la media general). La oferta de PH es más alta en la comuna 9 en Mercado Libre y Properati y en la comuna 10 en Zonaprop. La oferta de casas, en cambio, tiene su máximo en la comuna 8 en las tres plataformas.

<sup>27</sup>En rigor, la zona Norte de la ETOI y la EAH excluye la comuna 1.

**Gráfico 4.** Proporción (en %) de la oferta de venta de propiedades de tipo PH, por plataforma y comuna



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

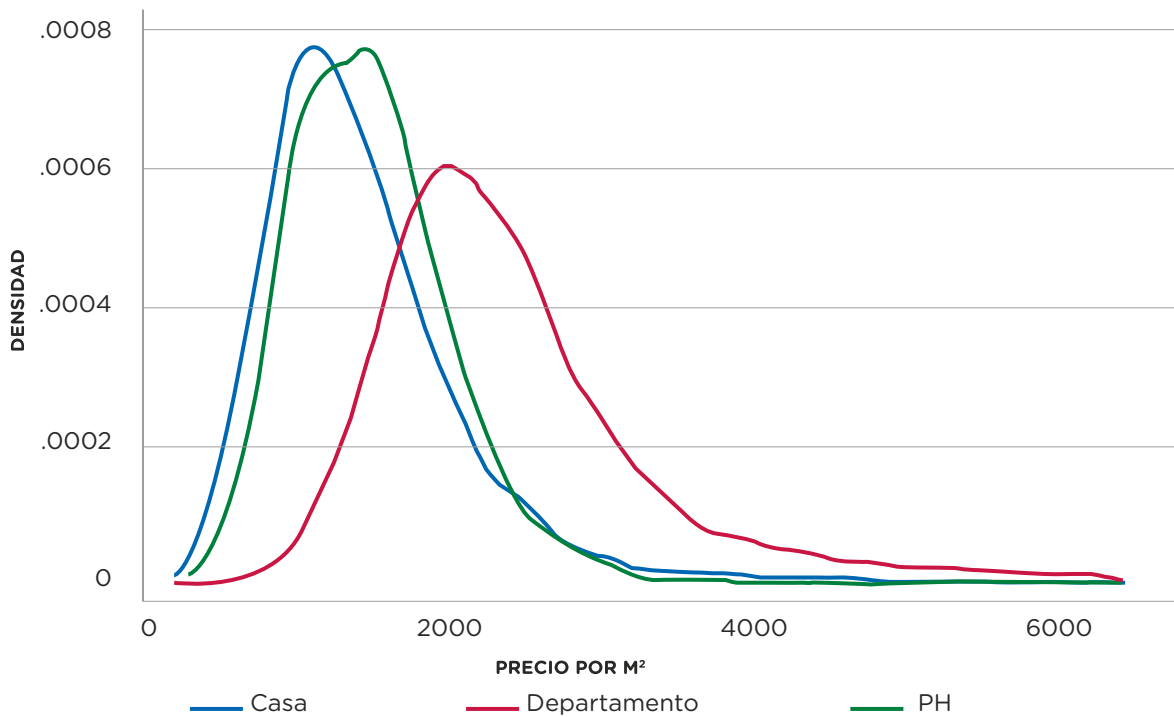
### — El precio de los inmuebles

Siguiendo la convención estándar, se elige como variable de interés el precio por metro cuadrado de superficie de cada inmueble, en tanto la tradición del sector inmobiliario argentino utiliza esta métrica para evaluar operaciones de compraventa de propiedades inmobiliarias. Si bien a menudo se considera solo la superficie cubierta de cada unidad a la hora de calcular este valor, esta variable no está disponible en todas las plataformas, de modo que el análisis se realizará a partir de la superficie total.

Resulta de interés analizar la media y dispersión del precio al interior de cada comuna, segmentando por tipo de propiedad y plataforma. Sin embargo, las distribuciones de precios de los inmuebles típicamente son asimétricas a la derecha, es decir, su valor medio está muy influido por una minoría de valores altos. El gráfico 5 muestra un ejemplo de este comportamiento, generalizable a todas las distribuciones de interés en este estudio. Por este motivo, se reemplaza la media por la mediana, una medida de tendencia central que resulta más apropiada para distribuciones de este tipo. Para medir la dispersión, se calcula el ratio entre el desvío estándar y la mediana, una medida similar en espíritu al coeficiente de variación tradicional.

<sup>28</sup>Funciones de densidad estimadas mediante el método de kernel Epanechnikov.

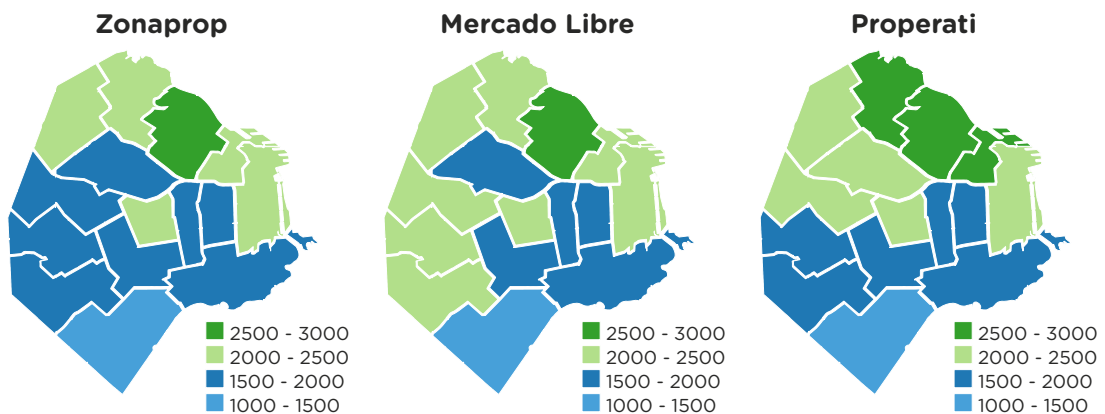
**Gráfico 5.** Distribución del precio por metro cuadrado, propiedades ofrecidas en Zonaprop<sup>28</sup>



Fuente: elaboración propia en base a Zonaprop.

Un primer resultado a mencionar es que las diferencias entre plataformas son pequeñas. Si bien se observan diferencias numéricas en comunas y tipos de propiedad específicos, en líneas generales los patrones de interés no son sensibles a la elección de una u otra plataforma. Este hallazgo sugiere que no hay sesgos entre plataformas que puedan sugerir que estas representan mercados diferentes o segmentados.

**Gráfico 6.** Precio mediano por metro cuadrado de los departamentos, por comuna y plataforma



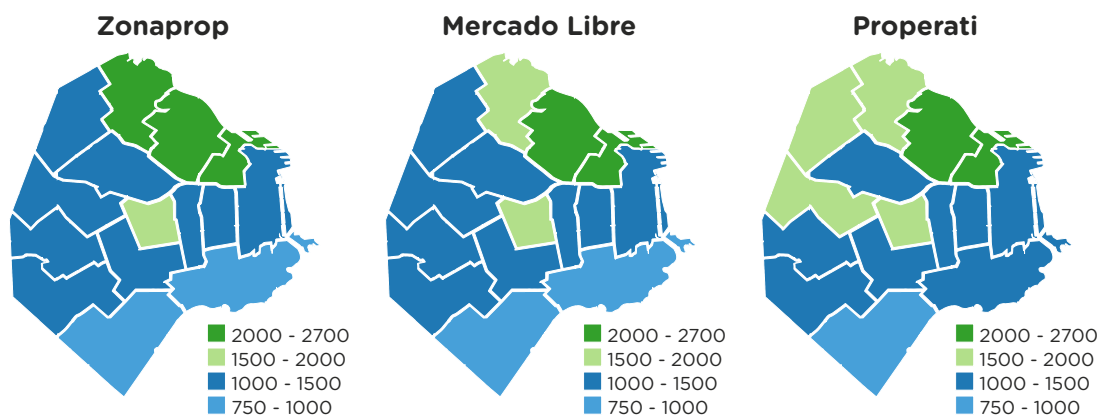
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

El gráfico 6 presenta la distribución del precio de los departamentos por comuna y plataforma. Como es de esperar, el precio mediano del metro cuadrado es más alto en las comunas de mayor poder adquisitivo y viceversa. El ratio entre la comuna más cara (14) y la más barata (8) oscila entre 2 y 2,5, dependiendo de la plataforma, lo que pone de relieve las enormes diferencias de renta urbana existentes entre las distintas zonas de la ciudad. Las comunas más cercanas a la mediana general de cada muestra son, en las tres plataformas, la 5, la 6 y la 11. Esto configura un vector geográfico en la oferta inmobiliaria: el llamado corredor norte concentra las viviendas de mayor valor; el sur de la ciudad, las más baratas, mientras que los barrios restantes constituyen una franja intermedia.

También es interesante evaluar la variabilidad al interior de cada comuna. El ratio desvío-mediana se ubica entre 0,2 y 0,4 en casi todos los casos<sup>29</sup>. Si bien no se trata de valores especialmente elevados, sí indican que el precio del metro cuadrado no es uniforme al interior de cada comuna. Plausiblemente, esta variabilidad responde a atributos para los cuales no se cuenta con información, como la antigüedad de las propiedades, su calificación o cercanía al transporte público, entre otros. El caso de la comuna 8 destaca por un nivel de variabilidad más alto (entre 0,35 y 0,76), posiblemente como consecuencia del hecho de que una parte de la oferta en esta comuna está ubicada en zonas de difícil acceso, cercanas a barrios populares o bien en construcciones muy antiguas como los monoblocks.

La comuna 1, por su parte, presenta una realidad muy particular. Aquí la variabilidad observada es sensiblemente más alta a la del resto de la ciudad, con ratios de entre 0,72 y 0,85. Este hallazgo es previsible y resulta de la particular combinación que esta comuna alberga: dos barrios de muy altos ingresos (uno tradicional y uno moderno, Retiro y Puerto Madero, respectivamente) y otros cuatro barrios de ingresos considerablemente más bajos (San Nicolás, Monserrat, Constitución y San Telmo).

**Gráfico 7.** Precio por metro cuadrado mediano de las casas, por comuna y plataforma



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

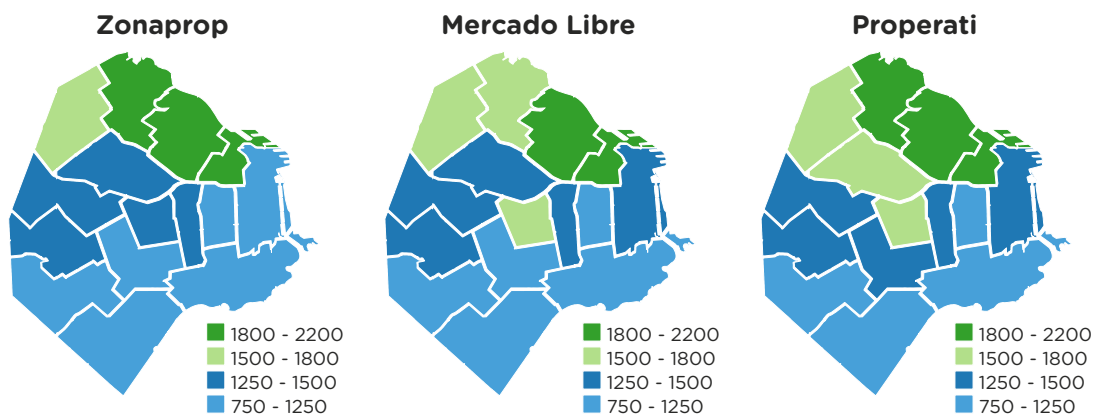
La distribución de precios de las casas exhibe valores medianos más bajos que la de departamentos aunque con similar patrón geográfico, como lo muestra el gráfico 7. Es posible que este resultado esté parcialmente influido por una decisión metodológica: al utilizar la superficie total para calcular el precio por metro cuadrado, se igualan superficies cubiertas y no cubiertas, algo que quizás no refleje perfectamente el comportamiento de los agentes en el mercado, que plausiblemente valoran más un

<sup>29</sup>La información correspondiente a medidas de dispersión tales como los ratios desvío-mediana se encuentran en el Anexo B. En este caso, corresponde a la información presente en la tabla B2.

metro cuadrado cubierto que uno no cubierto. Dado que las casas típicamente incluyen una proporción relevante de superficie no cubierta (algo inusual en los departamentos), esta elección metodológica sesgaría hacia abajo los precios de este tipo de propiedad. Naturalmente, esto no implica descartar otros factores que pueden hacer a los departamentos más caros que las casas, como la antigüedad, la calificación o el acceso a amenities.

El otro resultado saliente es que las casas exhiben mayor variabilidad al interior de cada comuna, con ratios generalmente entre 0,35 y 0,5. Nuevamente se observa una excepcionalidad en la comuna 1, donde el ratio es cercano a 0,7 en dos de las tres plataformas, aunque de solo 0,46 en Zonaprop. Por otra parte, se agrega como otro caso distintivo la comuna 14, donde este ratio está ligeramente por encima de 0,7 en Zonaprop y Properati pero asciende a 0,98 en Mercado Libre. De hecho, en Properati, son varias las comunas que sobresalen por su variabilidad (2, 3, 4 y 8; en menor medida, 10 y 11), lo cual parece un atributo específico de esta base más que un patrón general. Es posible que esta especificidad sea fruto del hecho de que la cantidad de casas publicadas (tanto en términos relativos como absolutos) es menor en Properati que en las otras dos plataformas. Por último, la comuna 4 resalta por valores medianos especialmente bajos (de 1000 USD o menos) pero acompañados de una variabilidad considerable en los tres casos.

**Gráfico 8.** Precio por metro cuadrado mediano de los PH, por comuna y plataforma



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

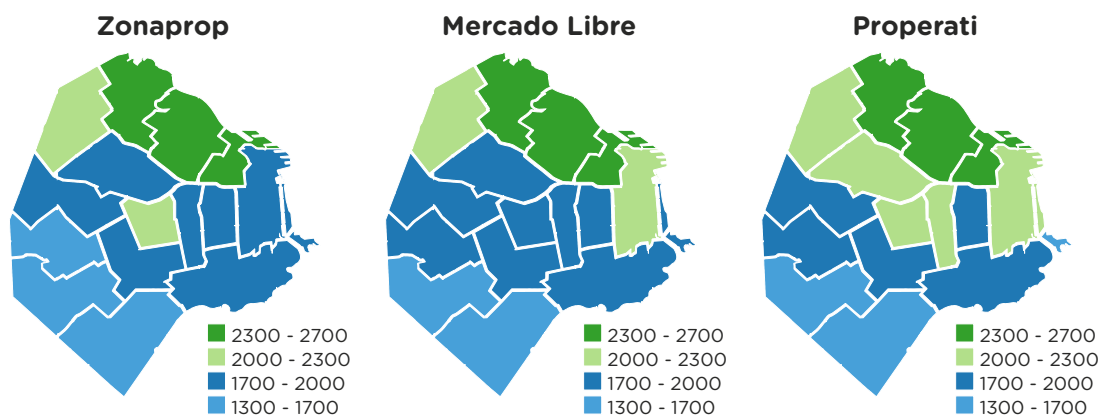
Por último, el gráfico 8 presenta los precios medianos observados para los PH. Estos son similares a los discutidos previamente para las casas, aunque con una variabilidad más baja, generalmente cercana a la observada en los departamentos. Los patrones geográficos discutidos previamente se mantienen, aunque el caso de la comuna 1 es menos claro aquí. Esta registra una variabilidad muy alta en Zonaprop pero no así en las plataformas restantes. Esto posiblemente se da como consecuencia del tamaño muestral relativamente más bajo en aquella plataforma, que incluye solo 95 PH publicados en esta comuna.

Por otra parte, es interesante analizar una franja específica del mercado inmobiliario, la de los monoambientes. Este segmento específico de los departamentos es interesante por tratarse de propiedades relativamente más accesibles, lo que las hace populares entre jóvenes que buscan acceder a su primera vivienda<sup>30</sup>, como se resalta en testimonios de jóvenes recolectados en la sección cualitativa. El monoambiente mediano en CABA tiene alrededor de 35 metros cuadrados y es ofrecido a un precio

<sup>30</sup>Las plataformas de hecho promocionan los monoambientes en esos términos, por ejemplo en <https://www.zonaprop.com.ar/noticias/actualidad/alquilar-de-monoambientes-por-que-son-cada-vez-mas-codiciados/>.

que ronda los 80.000 USD. Si bien se trata de un precio muy elevado en relación al salario medio (en diciembre de 2022, equivalía a aproximadamente 300 veces el salario promedio de los trabajadores menores de 30 años en CABA), es un monto bajo en relación al resto del mercado inmobiliario: en la distribución general de precios de propiedades en venta, este valor se ubica cerca del percentil 25.

**Gráfico 9.** Precio por metro cuadrado mediano de los monoambientes, por comuna y plataforma



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

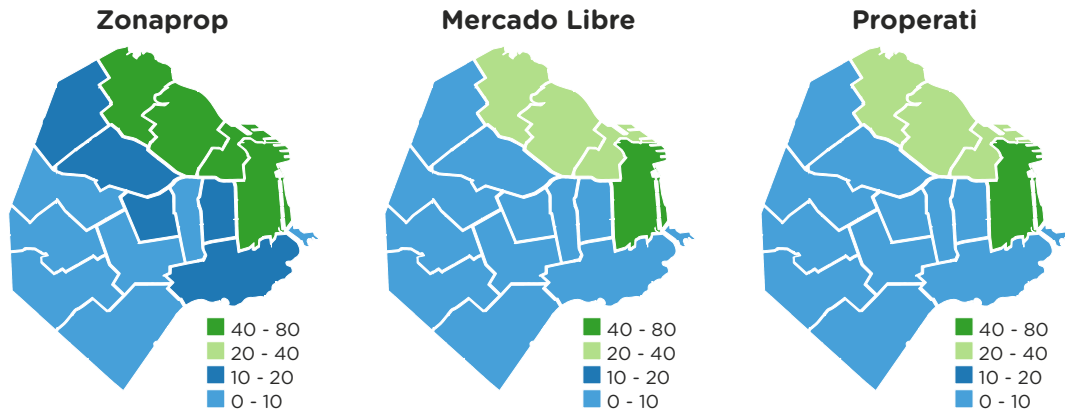
El gráfico 9 muestra el precio mediano para los departamentos de un único ambiente. Por un lado, observamos que el precio mediano del metro cuadrado en este tipo de unidades difiere poco del presentado para los departamentos en general en el gráfico 6 (a excepción de las comunas 3 y 8, donde es algo mayor en los monoambientes). En cambio, la dispersión sí es visiblemente más baja en monoambientes que en departamentos en general en todas las comunas excepto en la 1 y en la 2. Esto sugiere que, dejando de lado algunos casos particulares, la oferta de monoambientes parece ser más homogénea.

## — Alquiler

En esta sección, se analiza la oferta inmobiliaria para alquiler estable. Es preciso comenzar con algunas limitaciones metodológicas adicionales. En primer lugar, este análisis se limita a departamentos, dado que la oferta de casas o PHs en alquiler es muy reducida y no ofrece variabilidad suficiente para justificar su inclusión (los departamentos representan el 89,5% de la oferta total de alquileres en Zonaprop, el 91,9% en Mercado Libre y el 93,8% en Properati).

El segundo factor a considerar en este análisis es que, en el período analizado, este mercado se encuentra dividido en dos segmentos claramente diferenciados: las propiedades publicadas en pesos y las propiedades publicadas en dólares. La composición relativa es distinta en cada plataforma; en Zonaprop, los inmuebles publicados en dólares son el 48,5% del total, mientras que esta proporción es de 17,5% en Mercado Libre y de 22,2% en Properati. Pero las principales diferencias aparecen cuando se segmenta por comuna, como muestra el gráfico 10.

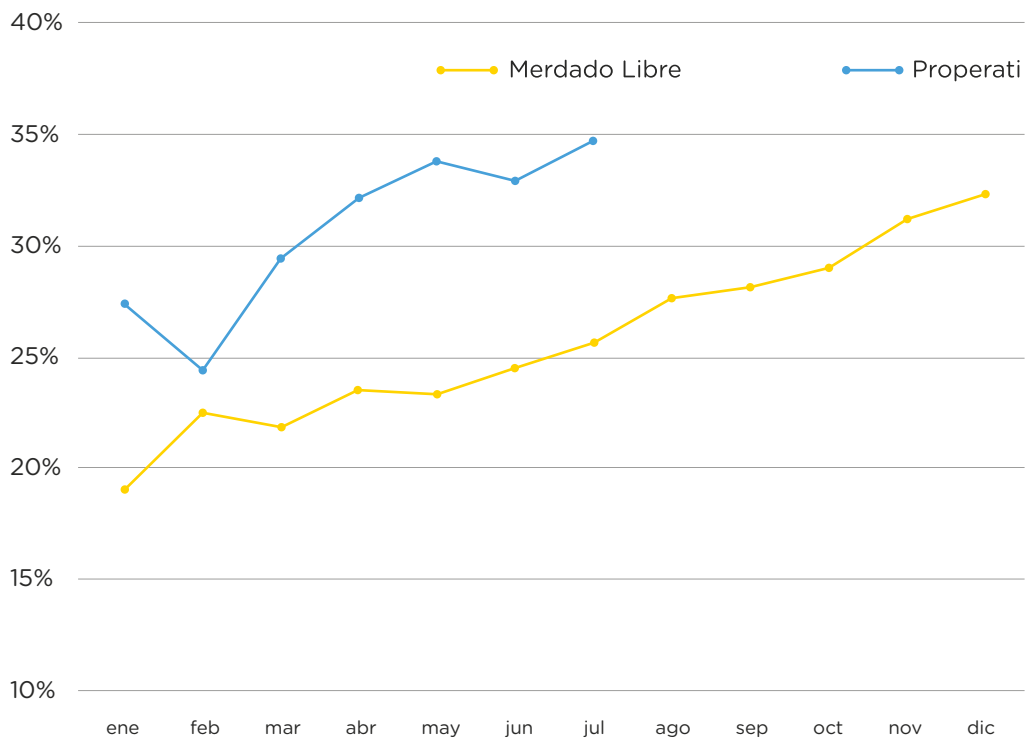
**Gráfico 10.** Proporción de la oferta de departamentos para alquilar en dólares, por comuna



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

La oferta de alquileres en dólares está concentrada casi totalmente en las comunas del corredor norte (1, 2, 13 y 14). En las restantes comunas, la oferta en dólares es muy reducida, inferior en todos los casos a 16% y, en muchos, cercana a 0; de hecho, la comuna 8 no registra ninguna publicación en dólares en ninguna de las tres plataformas, mientras que la 9 solo registra una minúscula proporción en Zonaprop. Resulta claro entonces que la práctica de ofrecer viviendas en alquiler en dólares está limitada a las zonas de alto poder adquisitivo, mientras que es inusual o directamente inexistente en los barrios de ingresos medios o bajos. También es interesante notar que la proporción de alquileres publicados en dólares muestra una tendencia temporal positiva, como se puede observar en el gráfico 11.

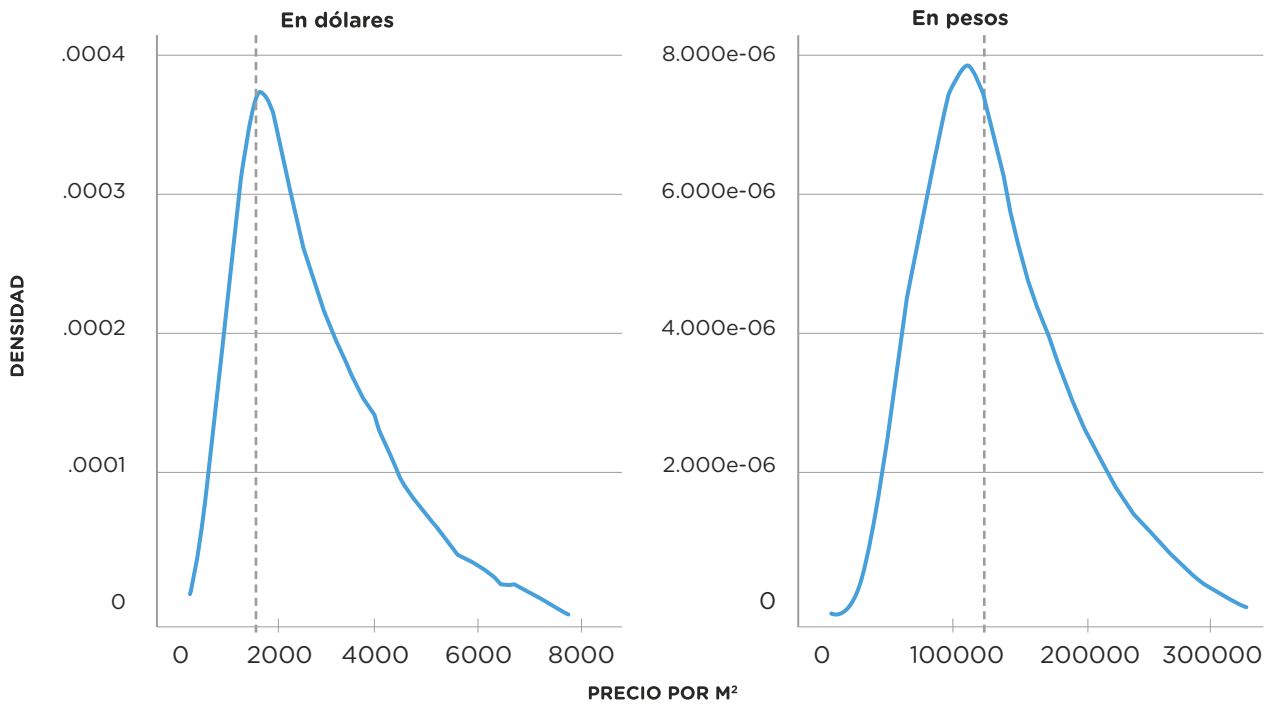
**Gráfico 11.** Evolución de la proporción de alquileres publicados en dólares



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mercado Libre y Properati.

Estos dos segmentos de mercado deben analizarse de manera separada dado que sus distribuciones de precios difieren notablemente. A modo de ejemplo, el gráfico 12 a continuación compara las distribuciones de los precios de alquileres en pesos y en dólares en Zonaprop. Resultados análogos se obtienen en las otras dos plataformas.

**Gráfico 12.** Distribución del precio, propiedades ofrecidas en Zonaprop

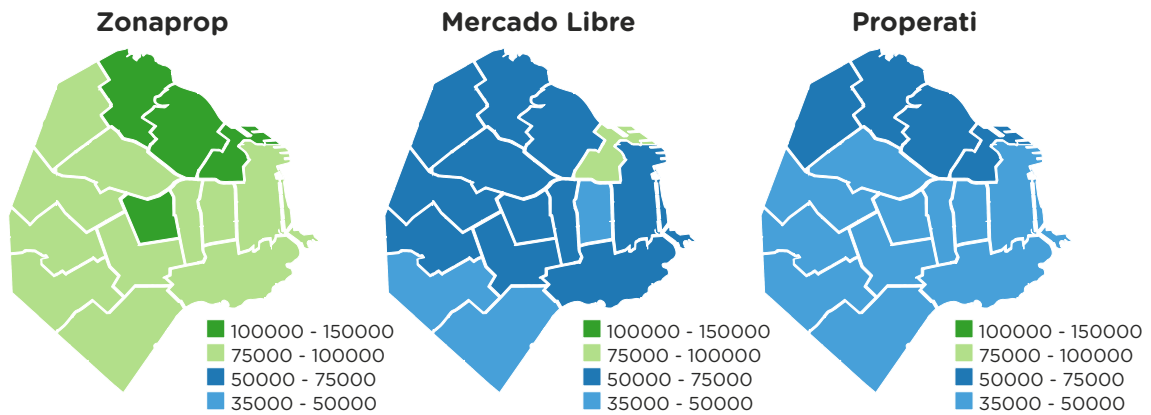


Fuente: elaboración propia en base a datos de Zonaprop.

Nota: Funciones de densidad estimadas mediante el método de kernel Epanechnikov.

En el análisis de los alquileres, la variable de interés es el precio total y no la relación entre precio y superficie, que muestra mayor dispersión que en el caso de las ventas y no parece la variable de decisión habitual de los actores del mercado. El gráfico 12 muestra las enormes diferencias de precios entre publicaciones en pesos y publicaciones en dólares: tomando la cotización del dólar paralelo en diciembre de 2022, la mediana del segmento en dólares es de 587.000 pesos, casi seis veces la mediana del segmento en pesos (con un ratio similar de promedios). En definitiva, no es posible “combinar” estos dos grupos de ofertas, que claramente apuntan a inquilinos diferentes y, plausiblemente, corresponden a propiedades de distinto valor.

**Gráfico 13.** Precio mediano de los departamentos ofrecidos en pesos, por comuna

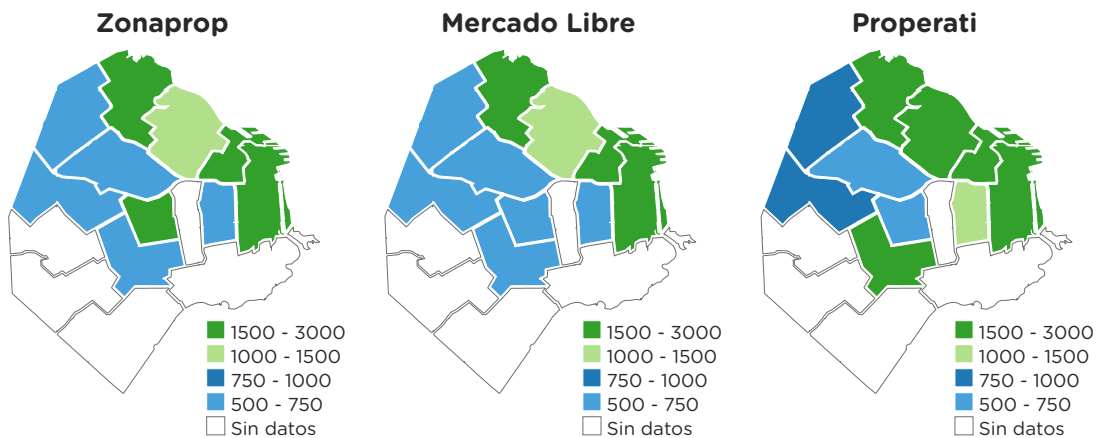


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

Pasando a considerar precios publicados en pesos, las medianas observadas difieren entre plataformas. Mercado Libre muestra precios ligeramente más altos que Properati, pero la mayor diferencia se encuentra en Zonaprop, donde los precios medianos son de aproximadamente el doble en todas las comunas. Esta brecha refuerza la hipótesis de mercados de alquiler segmentados, aunque no se trata de una diferencia tan grande como la existente entre publicaciones en pesos y publicaciones en dólares. La distribución geográfica de los precios respeta el vector geográfico anterior, que divide a la ciudad en tres tercios, con los valores más altos situados en el corredor norte y los más bajos en la zona sur.

En cuanto a la variabilidad, los ratios desvío-mediana en estas publicaciones son más altos que los observados en las propiedades en venta, generalmente en el rango entre 0,5 y 0,9. Al igual que en las ventas, el valor más alto se observa en la comuna 1 en las tres plataformas, aunque aquí también hay una novedad interesante: la variabilidad es especialmente elevada en Properati (1,7) e intermedia en Mercado Libre (1,4) y más baja en Zonaprop (1,1). A diferencia de lo observado anteriormente, aquí la variabilidad en la comuna 8 es notoriamente baja, pero sí se encuentran niveles altos de dispersión en las comunas 2 y 14.

**Gráfico 14.** Precio mediano de los departamentos ofrecidos en dólares, por comuna



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Mercado Libre y Properati.

El gráfico 14 replica la información provista por el gráfico 13 pero para las propiedades ofrecidas en dólares. Las comunas 4, 5, 8, 9 y 10 no fueron incluidas dado que o bien no registran ninguna publicación en dólares o bien solo contienen una cantidad muy pequeña que no es considerada suficiente para el análisis. Nuevamente, este patrón es fruto de la segmentación de mercados discutida previamente: los alquileres en dólares están concentrados en el corredor norte de la ciudad. También se amplifica considerablemente la diferencia de precios medianos entre comunas: el alquiler en la comuna 1 o 2 triplica o cuadruplica el precio observado en las comunas 7, 11 o 15. Por su parte, las diferencias de precios entre plataformas aquí se limitan a las comunas 3, 7 y 11, con valores similares entre Zonaprop y Mercado Libre aunque marcadamente superiores en Properati.

Finalmente, la alta variabilidad es una característica de los alquileres en dólares en todas las comunas del corredor norte y también en algunas de la franja intermedia (la 12 en las tres plataformas y la 15 en Properati) y de la zona sur (comuna 8 en Mercado Libre).

### — Alquiler temporal

El mercado de alquileres temporales tiene especificidades que obligan a agregar algunas consideraciones metodológicas a las anteriores. Al igual que en el caso anterior, la oferta de PH y casas es muy reducida<sup>31</sup>, de modo que el análisis se limita a departamentos. Nuevamente, se debe separar la oferta denominada en pesos de la denominada en dólares, pero aquí aparece una división adicional, ya que el caso de Airbnb en este mercado representa una situación cualitativamente diferente de las otras plataformas.

Airbnb gestiona exclusivamente alquileres temporales que se reservan por noche, aunque en algunos casos con un mínimo de noches, cuyo valor mediano en la base es de 3 (con muy baja variabilidad entre comunas). En cambio, Properati ofrece alquileres temporales que se renuevan de manera mensual. Esta diferencia plausiblemente equivale a otro tipo de segmentación de mercado ya que alquilar una propiedad por un mes implica contingencias y compromisos distintos para las partes que los que aplican al caso de alquiler por una noche o un número reducido de noches.

Por estos motivos, se dividirá el análisis por plataforma y por moneda de publicación. También corresponde aclarar que las propiedades ofrecidas en Airbnb generalmente no están disponibles todas las noches del año sino un número más reducido, que está disponible en la base. Por esto se muestra también la distribución por comunas ajustando cada publicación por su disponibilidad anual para alquiler, aunque este ajuste resulta poco importante en los resultados.

---

<sup>31</sup>Esto también aplica a otros tipos de propiedades disponibles en Airbnb, como habitaciones en propiedades compartidas o cuartos de hotel.

**Tabla 9.** Composición de la oferta de departamentos para alquiler temporal por comuna

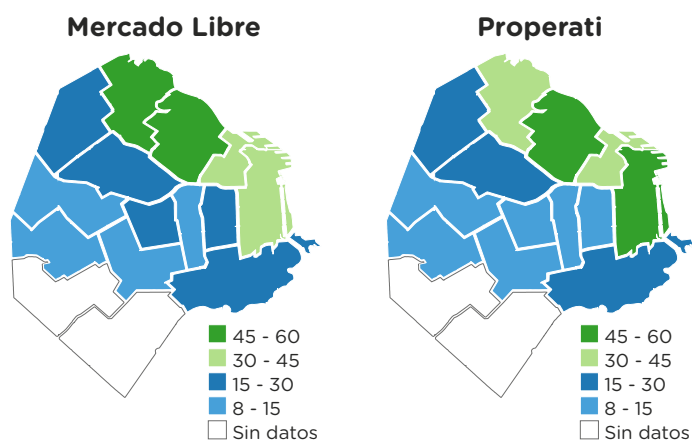
Comuna	Mercado Libre	Properati	Airbnb	Airbnb ajustado
1	19,4%	18,8%	19,7%	19,8%
2	17,3%	18,4%	16,3%	15,9%
3	5,0%	3,3%	3,1%	3,1%
4	0,8%	0,4%	1,1%	1,3%
5	4,9%	3,2%	3,5%	3,6%
6	2,8%	2,4%	1,7%	1,8%
7	0,6%	0,5%	0,5%	0,6%
10	0,2%	0,1%	0,3%	0,3%
11	0,7%	0,5%	0,7%	0,7%
12	2,6%	2,9%	2,4%	2,5%
13	14,9%	14,4%	9,4%	9,4%
14	27,3%	32,2%	36,6%	36,3%
15	3,4%	2,8%	4,8%	4,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Airbnb, Mercado Libre y Properati.

El alquiler temporal es una innovación del mercado inmobiliario que no forma parte de la oferta “tradicional”, de modo que es interesante analizar la distribución de las publicaciones de este tipo entre comunas. En la tabla 9 se puede apreciar que estas se encuentran concentradas en solo 3 comunas, 1, 2 y 14, aunque la 13 también tiene importancia en Mercado Libre y Properati. En otras partes, el alquiler temporal es un fenómeno prácticamente excluyente del corredor norte de la ciudad, cuya frecuencia es inferior al 2% (o incluso nula) en la zona sur.

En el gráfico 15 a continuación se agrega la distribución por moneda en Mercado Libre y Properati. Con una incidencia media del 39% en ambas plataformas, las publicaciones en dólares son más frecuentes, nuevamente, en el corredor norte, aunque las comunas 12 y 15 también registran valores relativamente altos. Previsiblemente, lo contrario ocurre en las comunas ubicadas al sur de la CABA.

**Gráfico 15.** Composición (en %) de la oferta de alquiler temporal en dólares, por comuna y plataforma



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mercado Libre y Properati.

### ■ Precios en los alquileres temporales

En cuanto a la distribución del precio, las publicaciones en Properati muestran nuevamente diferencias muy grandes de niveles según moneda, aunque no ocurre lo mismo con la variabilidad. El ratio desvío-mediana no tiene un patrón claro y parece razonable afirmar que es insensible a la denominación monetaria de la publicación. El caso de Mercado Libre debe ser excluido ya que la información disponible en la base no permite separar precios por noche de precios por mes.

**Tabla 10.** Distribución del precio de los departamentos en alquiler temporal en Properati por comuna y moneda

Comuna	Mercado Libre			Airbnb ajustado		
	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio
1	55000	40785	0,742	1000	922	0,922
2	65000	47074	0,724	900	715	0,794
3	60000	32240	0,537	525	153	0,291
4	57500	34550	0,601	500	206	0,411
5	66500	36133	0,543	600	389	0,648
6	75000	43312	0,577	450	331	0,735
7	65000	16460	0,253	600	115	0,192
11	60000	44327	0,739	500	141	0,283
12	81000	33758	0,417	800	271	0,339
13	80000	46963	0,587	850	753	0,886
14	75000	43547	0,581	800	638	0,797
15	70000	29133	0,416	550	184	0,334

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Properati.

Finalmente, la tabla 11 muestra la distribución de los precios publicados en Airbnb. Los valores medianos son mayores a los observados en las publicaciones en pesos de Properati, un resultado natural en tanto alquilar una cantidad pequeña de noches es razonablemente más costoso que fijar un alquiler por un mes completo. Sin embargo, el hallazgo central aquí es la variabilidad particularmente alta que exhibe esta distribución, en la que los ratios desvío-mediana son cercanos a 1,5 en la mayoría de las comunas, con picos de 2,6 y 3,4 en las comunas 4 y 12, respectivamente.

**Tabla 11.** Distribución del precio por noche de los departamentos en alquiler temporal en Airbnb

<b>Comuna</b>	<b>Mediana</b>	<b>Desvío</b>	<b>Ratio</b>
<b>1</b>	5790	10574	1,826
<b>2</b>	6406	9441	1,474
<b>3</b>	4527	8538	1,886
<b>4</b>	5638	14491	2,570
<b>5</b>	4929	9684	1,965
<b>6</b>	4948	4274	0,864
<b>7</b>	4343	8177	1,883
<b>8</b>	5814	10007	1,721
<b>9</b>	5636	5831	1,035
<b>10</b>	6000	10418	1,736
<b>11</b>	4967	6427	1,294
<b>12</b>	5000	16761	3,352
<b>13</b>	6162	9498	1,541
<b>14</b>	7048	11532	1,636
<b>15</b>	5066	9122	1,801

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Airbnb.

## Dimensión cualitativa

### — Historias de vida como propietarios

#### FORMAS DE ACCESO A LA PRIMERA PROPIEDAD

¿Cómo llegaron a ser propietarios los varones y mujeres entrevistados? En muchos de los entrevistados y entrevistadas, la primera propiedad, aquella que marca el origen de “ser propietario”, es también la primera vivienda al independizarse de sus padres, lo que establece una característica significativa ya que en estos casos no hay una trayectoria que dé cuenta de un recorrido de inquilino a propietario. Lo que resulta una condición común entre los propietarios entrevistados es contar con un “empujón inicial” que suele estar vinculado a redes de ayuda familiar y que abre el camino a “ser propietario”, algo característico de los sectores medios (Di Virgilio, 2009). Las redes de ayuda toman diversas formas que se describen en este capítulo: “dones”, “refuerzo/ahorro+ayuda”, herencias y donaciones. Otra de las formas de acceso a la primera propiedad, y que puede combinarse con una red de ayuda, es el crédito hipotecario. Teniendo en cuenta esta condición compartida, resulta significativo marcar las diferencias generacionales entre los grupos etarios entrevistados. Los momentos en que uno y otro grupo etario accede a su primera propiedad está atravesado por condiciones macroeconómicas y cambios culturales y sociales que impactan en el modo en que estas redes se activan, cómo se distribuyen estas ayudas entre los pares generacionales y los ciclos y estilos de vida asociados a la primera propiedad.

De acuerdo a esto, es importante considerar que los propietarios adultos entrevistados accedieron a su primera propiedad entre las dos últimas décadas del siglo pasado y primera década del 2000, cuando el proceso de en sectores medios no tenía el peso que tiene actualmente. Entre los adultos jóvenes (de 36 a 50 años) y los mayores de 50 años, se mencionan mayoritariamente como modalidades de acceso: las redes de ayuda (muchas veces combinada con el ahorro propio) y el acceso a un crédito. En los adultos, llegar a la vivienda propia era parte de una identidad de clase media compartida por lo cual no colocaba a los jóvenes propietarios de aquellos años en una posición de privilegio respecto a sus pares o al menos no lo percibían así. Por el contrario, en los jóvenes propietarios entrevistados se destaca la singularidad que detentan entre sus pares por “ser propietario”, lo que expone la dificultad que supone acceder a una propiedad actualmente. En sus relatos manifiestan que son propietarios porque cuentan con alguna red de ayuda, mediada por los padres generalmente, que actúa como puntapié de inicio y a diferencia de los mayores, donde esto era la regla, se perciben como privilegiados dentro de su grupo de pares donde la mayoría alquila. Resulta interesante en este punto marcar la preponderancia que sigue teniendo la familia en los sectores medios como red fundamental en la transmisión de la vivienda entre generaciones, ya sea a través de la herencia, la cesión de la vivienda o la ayuda, total o parcial, para adquirirla.

De este modo, tanto en los adultos como en los jóvenes, la accesibilidad a esta primera vivienda como propietario se hace posible en muchos de los casos entrevistados a partir de “redes de ayudas” que toman la forma de “dones” o de un “refuerzo”: el “Ahorro + ayuda”. En el primero de los casos, el puntapié inicial toma la forma de “dones” cuando los padres compran a sus hijos la primera vivienda. Esta modalidad de inicio a la vida como propietario aparece fundamentalmente en el grupo de los jóvenes:

*Propietario de ese departamento me habré convertido en 2017-2018, pero eso fue plata de mis viejos que pusieron. Se arregló que el departamento se utilice para alquiler, así se les saca alguna ganancia. Y después, cuando terminé la carrera, me mudaba. Al otro mes que terminé la carrera y tenía un trabajo más estable, me mudé. (Propietario, zona centro, 30 años - 18/08/2023)*

A diferencia del don, en el que el acceso a la propiedad se resuelve por el aporte económico de los padres en forma total, en el refuerzo del “Ahorro + ayuda”, la red se activa para completar “lo que falta” para llegar al precio de venta. De este modo parte de la compra se hace con la ayuda (en forma de regalo o préstamo) generalmente de los padres y la otra parte es producto del ahorro propio. Esta modalidad de acceso a la primera propiedad apareció mayoritariamente en los entrevistados adultos y en estos casos, el esfuerzo que implicó el ahorro aparece como un ingrediente fundamental en su historia como propietarios.

*Una parte me regaló mi papá, cuando me casé, o sea, para casarme y después el resto fue ahorro de años, de siete años de novios, de trabajar y trabajar y trabajar. Así lo conseguimos (Propietaria, zona centro, 50 años - 16/08/2023)*

Las herencias y donaciones en vida constituyen otras de las formas de acceso a la propiedad mediante las redes de ayuda. En algunos casos, la propiedad que se hereda se comparte con otros herederos lo que supone decidir entre compartir la vivienda o dividir las partes previa venta del inmueble y a partir de allí comprar una propiedad.

*El departamento anterior estaba a nombre de mi mamá, y mi mamá murió el año que cambié de departamento, o el año siguiente, no me acuerdo exactamente las fechas... pero cuando yo cambié de departamento, mi mamá ya no estaba; ese departamento estaba a nombre de mi mamá, entró en sucesión y quedó en nombre de los tres: de mi papá, de mi hermana y de mí. Como todo entró en sucesión y está todo a nombre de los tres, todo lo manejamos tratando de ponernos de acuerdo sobre las cosas. Entonces, mi hermana se quedó -porque se fue dando así- en una casa que era de mis abuelos, y a mí me quedó el departamento de Buenos Aires, y mi papá tiene su casa. Obviamente cuando lo elegí, lo elegí yo porque soy yo la que vive ahí, pero mi papá obviamente me ayudó a buscarlo, tuvieron que ir a firmar, aceptar, etcétera. (Propietaria, zona centro, 35 años, 16/08/2023)*

En el caso de una propietaria, la herencia que recibe se suma al ahorro que tenía con su pareja, lo que les permite comprar su primer departamento en el barrio de Nuñez (zona norte) al casarse. Su relato, como el de otros entrevistados que adquirieron su primera propiedad a fines de los ochenta y principios de los noventa, muestra el modo en que los vaivenes económicos de una economía inflacionaria acompañan los ciclos de vida. Cuando se casan, en el año 1989, compran su primer departamento a 16.500 dólares y seis años después, ya con dos hijos, lo venden a 60.000 dólares para mudarse a uno más grande.

*Fue en el '89. Entonces una parte pusimos nosotros y la otra parte tenía como una herencia de mi hermana, qué sé yo, y con eso compramos [...] un tres ambientes de 50 metros. Muy chiquito, porque eran tres ambientes, pero tenía 50 metros. Y después de eso, a los años nos venimos a vivir acá, donde vivimos. Y eso fue también por un dinero que obviamente era de la herencia y ahí pusimos. Igual el departamento ya, el otro lo habíamos comprado bastante barato, re barato, o sea, ponele, lo habíamos comprado a 16.500 dólares y lo vendimos a 60.*

*- ¿En cuánto tiempo?*

*Y en el '89 y en el '95. Y entonces eso acá, después pusimos un poco para este y después no me mudé más. Acá me quedé (Propietaria, zona sur, 57 años - 9/08/2023)*

El crédito y el ahorro muestran brechas generacionales entre los entrevistados. Entre los adultos, el acceso a un crédito hipotecario resultó otras de las formas de inicio a la historia como propietario y también la posibilidad de “agrandarse” ante la llegada de los hijos. En estos casos los entrevistados reconocen la importancia que tuvo acceder a un crédito aunque la experiencia no estuvo desprovista

de los vaivenes de una situación de crisis macroeconómica. Entre los jóvenes entrevistados, uno de ellos accedió a un monoambiente a través de un crédito privado otorgado por la empresa donde trabajaba su padre. Sin embargo, esto es visto como algo excepcional ya que en los jóvenes el crédito no se registra actualmente como una posibilidad para el acceso a una propiedad.

*Y cuando nos mudamos a Pilar y construimos, sacamos un crédito. La experiencia del crédito sí me la recuerdo. Nosotros habíamos comprado el terreno, en ese country que se vendía a precios muy accesibles el terreno. Entonces nosotros lo habíamos comprado con plata de lo que vendimos. Nosotros compramos el terreno y ahí quedó. Cuando decidimos construir completamos con la venta del departamento y con el crédito. Y el crédito fue bárbaro en un principio pero las últimas etapas del crédito fueron muy difíciles porque fue toda la etapa 2001, todo eso, que hubo situaciones en el trabajo, hubo momentos complicados. Pero bueno, por esa situación particular del país y lo laboral, pero la experiencia me parece muy buena. (Propietaria, zona norte, 57 años - 11/08/2023)*

*Originalmente iba a sacar un préstamo en el banco Nación. Empecé el trámite y me lo durmieron por muchísimo tiempo. De hecho, un día mi tío fue a una sucursal y vio que tenían una montaña de expedientes y justo vio mi nombre ahí tirado. Entonces surgió la posibilidad de tener un préstamo privado con el trabajo que tenía mi papá en una empresa privada. (Propietario, zona norte, 29 años - 22/08/2023)*

La cuestión generacional también aparece como significativa al establecer diferencias en el modo en que se accede al “ser propietario” según los ciclos de vida que se atraviesan. En la mayoría de los adultos entrevistados el inicio del “ser propietario” está ligado al irse de la casa paterna como ingreso a la vida adulta, marcado por el comienzo de una vida en pareja y un proyecto familiar con la llegada de los hijos.

*Accedí a ser propietaria cuando nos casamos, vivíamos en un departamento muy chiquito en Barrio Norte [...] En el '88. Teníamos ahorros, el primer departamento nos salió 12.000 dólares. No se puede creer. Teníamos ahorros que casi lo completaban y después nos regalaron para el casamiento una parte y bueno, podíamos comprar un departamento chiquito, treinta y pico de metros. Pero bueno, te permite empezar a ser propietaria. Y después de ahí fuimos creciendo nosotros. Ahorros y alguna ayuda familiar pero fue un porcentaje más alto de ahorros que de ayuda familiar. (Propietaria, zona centro, 57 años - 11/08/2023)*

Entre los jóvenes entrevistados no aparece esta relación de independencia ligada al proyecto de comenzar una nueva familia. La vida como propietarios se inaugura viviendo solos o con un hermano o amigo y el ser propietario no supone per se el ingreso a la vida adulta, al menos en los parámetros tradicionales asociados a la conformación de una familia nuclear. Más bien se impone una lógica de “casa joven” en la que se articulan el asumir responsabilidades propias de una vida independiente de los padres con prácticas asociadas a un estilo de vida juvenil, cambiante, flexible en donde la casa no supone “establecerse” en algún lugar o condición de vida. La casa se vuelve un espacio que acompaña la vida móvil juvenil: la propiedad no implica “afincarse” en un lugar ni define una única forma de vida, vivir solo implica también que en algún momento puede sumarse un amigo, una pareja o puede irse por unos días a la casa de un amigo o familiar para alquilársela a alguien y sumar un ingreso extra.

*Mi amigo de la facultad, me dijo que iba a venir una pareja de Pergamino a Buenos Aires a pasar un fin de semana largo, no me acuerdo qué recital iban a ver. Y bueno, nada, les ofrecí quedarse acá por un monto y dijeron que sí. Simplemente eso, yo me quedé con mi vieja y ellos se quedaron acá. (Propietario, zona centro, 30 años - 18/08/2023)*

Entre los adultos, donde es posible establecer una historia de vida como propietarios, resulta interesante identificar a este “empujón inicial” como el eslabón que marca el comienzo de una trayectoria propietaria en la que se activan capitales económicos y también simbólicos que acompaña los ciclos vitales y familiares y las necesidades propias de cada ciclo, “agrandarse”, achicarse”, acercarse a un trabajo o a un colegio de los hijos, entre otras cuestiones que pueden traccionar esa trayectoria:

*Yo me casé en el '95, en marzo del '95. Después nos mudamos a otro departamento bastante más grande también en Barrio Norte, que ya tenía como 100 metros o más, 100 y algo, que estaba destruido, pero literalmente destruido. Mi ex marido es arquitecto, así que lo fuimos arreglando de a poco y se fue arreglando y quedó divino. Y después nos mudamos a este que estamos ahora (Propietaria, zona norte, 59 años - 03/08/2023)*

En otros casos, la historia como propietario, si bien acompaña los ciclos vitales, va tomando un comportamiento especializado y orientado a la compra de propiedades para ser alquiladas. Es en estos casos donde la trayectoria, entendida como un recorrido que presupone estrategias en el logro de posiciones, toma impulso y va conformando un saber experto.

*El departamento de Barrio Norte, que fue la primera vivienda que tuve, me la compró mi papá cuando tenía 24 años y bueno, primero me fui a vivir yo ahí y después conocí al que después fue mi marido, me fui a vivir con él, entonces dejé esa propiedad y le empecé a alquilar primero de manera informal a algunos amigos, que también éramos chicos, entonces cada uno iba necesitando y yo le iba alquilando. Ese es el mismo departamento (que tengo ahora). Y después yo heredé de parte de mi mamá que se murió cuando yo tenía 28 años, y entonces compré la casa de Nuñez en la que vivo, y después se murió mi papá y compré los otros departamentos de Nuñez que alquilo. (Propietaria, zona norte, 60 años - 04/08/2023)*

El caso de una de las propietarias marca el trayecto de inquilina a propietaria y las diversas estrategias que va asumiendo en el proceso. Al independizarse de la casa paterna, alquila un departamento con una amiga, luego vive con su pareja en una casa prestada y, finalmente, accede a la propiedad bajo la lógica “Ahorro +ayuda”.

*Y tendríamos 26 años, no sé qué año era.--- T. Y nos fuimos, estábamos buscando.... . Y justo la que era mi jefa en ese momento, hizo una inversión con el marido de comprar un departamento y me dijo “por qué no lo vas a ver y te lo alquilo a vos”. Yo le dije “bueno”, lo fuimos a ver, era sobre Arenales. Y lo fuimos a ver con mi amiga y fue, nos dijo “chicas, por tanta plata se los doy, así me quedo tranquila que lo tiene alguien que lo cuida” y estuvimos ahí, estuvimos ahí cinco años creo. (Vivi) Con mi amiga en ese departamento, después yo me fui, lo conocí a Juan en el medio y después ya me fui a vivir con él a un departamento que tenían mis suegros en capital, de donde vivía él [...]*

*- Contame entonces cómo fue ese proceso de llegar a ser propietarios...*

*Y no tomábamos vacaciones, no se gastaba nada. Juan tenía dos laburos. Sí, fue muy difícil. Y al final, como el departamento tenía los planos que se habían incendiado, un incendio o una inundación, no sé si se incendian o no se perdieron por el agua, que había ido en rentas, no aplicábamos para el crédito de vivienda porque no teníamos los planos. Entonces salieron nuestros padres a prestar más plata [...]Estuvimos ahorrando un montón de tiempo para podernos mudar, y nos prestaron parte del dinero porque obviamente no nos alcanzaba, y no encontrábamos departamento, y fuimos a ver este, que lo habían publicado hace nada, y es un departamento antiguo, de los años 50, súper lindo, que tiene piso de madera, tiene muchísima luz porque al contra frente y hay dos patios, entonces entra muchísimo el sol, y cuando yo entré dije, este*

*departamento está divino, y justo la persona que lo vendía lo había heredado y no lo podía mantener. Y cuando nos conoció, ella había crecido en ese departamento de la señora, y nos dijo, “yo quiero que se lo queden ustedes”, y yo le dije “no, mirá, nos llegamos” -porque estábamos re apretados-, y bueno, ella se acomodó, nosotros pedimos plata prestada y logramos acceder al departamento. (Propietaria, zona centro, 44 años - 08/08/2023)*

La entrevistada recalca que tanto en su condición como inquilina como al comprar su casa, contó con la ayuda de redes familiares y con la buena disposición de la parte propietaria para llevar a cabo la negociación (“estábamos re apretados, y bueno, ella se acomodó”) y así llegar al fin propuesto. Estas redes de ayuda, familiares y de la contraparte en el proceso de alquiler y venta, representan para esta propietaria un aporte fundamental en su trayecto a la casa propia.

### **TRAYECTORIAS HABITACIONALES.**

Las trayectorias habitacionales se refieren a los movimientos espaciales dentro y fuera de la CABA que las personas asumen a lo largo de su vida. Entre los factores que intervienen en las movilidades intra y extra urbanas, se destacan entre los entrevistados el ciclo de vida y sus pasajes (de vivir solo a vivir en pareja, la llegada de los hijos, etc), la accesibilidad de la vivienda (respecto al trabajo, medios de transporte, acceso a lugares de esparcimiento y tiempo libre), los atributos de la vivienda (sobre todo lo referido a metros cuadrados/cantidad de ambientes y la necesidad de “agrandarse” o “achicarse” según el ciclo vital que se atraviesa) y los atributos del barrio (sobre todo referidos a la seguridad y al crecimiento inmobiliario que se percibe negativo por perjudicar a la vivienda y a la vida barrial ).

Las trayectorias habitacionales que los propietarios refieren pueden dividirse en tres tipos de acuerdo a las movilidades al interior y por fuera de la CABA.

#### **Trayectoria dentro de la CABA:**

La mayor parte de los propietarios entrevistados se incluye en esta categoría. Se trata de los propietarios que han hecho sus trayectorias residenciales siempre dentro de la CABA. Las movilidades espaciales en estos casos se dan por barrios más que por zonas, como es el caso de un propietario, que en sus 66 años de vida, vivió en distintos barrios pero siempre dentro de la zona norte de la ciudad. En estos casos, la permanencia, ya sea en la zona o en el mismo barrio, como es el caso de algunos de nuestros entrevistados, obedece a una decisión voluntaria que se sostiene en el tiempo y a las diferentes etapas y ciclos de vida que se atraviesan, como parte de una identidad espacial con el territorio (“soy del barrio de toda la vida”). Se explicita en los relatos una idea de pertenencia con el barrio que acompaña las historias de vida dentro de una trayectoria habitacional lineal.

*Yo vivo en Santa Fe y Armenia, frente al Botánico. Mucho ruido, mucho ruido de calle, pero me encanta. Ahí vivo desde el 2010. Yo nací en lo que era Barrio Norte, pero ahora se dice Recoleta, Larrea y Santa Fe. Después me fui a vivir cuando me casé en Núñez. Después me separé, me fui a Recoleta, Junín y Las Heras. Y ahora estoy en Palermo, en Santa Fe y Armenia. Y a mí me encanta el ruido, ¿viste? Me encanta llegar en el subte, en el colectivo. Yo soy muy, muy de Bondi, muy de Bondi. Y amo, soy de los que aman Buenos Aires, ¿viste? Y cuando vas al exterior, todos putean a Argentina y yo digo, pará, pará, pará. (Propietario, zona norte, 66 años - 02/08/2023)*

*- ¿Viviste siempre en ese barrio?*

*Sí, sí, sí. Toda la vida. (Me he mudado) Dos cuadras menos, cinco más, cinco menos, pero siempre igual. (Propietaria, zona norte, 56 años - 03/08/2023)*

- ¿En qué barrio está la casa?

*Entre Balvanera y Barrio Norte, Córdoba y Pueyrredón, por ahí. Setenta y ocho años que no me moví a más de diez cuadras de acá. (Propietario, zona centro, 78 años - 31/08/2023)*

Este sentido de pertenencia y de identidad barrial, parece ser más fuerte con el barrio que con alguna de las tres zonas que componen la ciudad. “El barrio” es un territorio que no necesariamente concuerda con la nominación, coordenadas y límites que se imponen oficialmente. El caso de los barrios de Recoleta y Palermo (comunales 2 y 14 de la zona norte) en muchos relatos se enmarcan como un barrio en sí mismo, el “Barrio Norte”. Se trata de un barrio que en lo formal no existe como tal pero que sin embargo contiene una identidad singular para quienes han hecho allí su trayectoria residencial y que se vincula, sobre todo en las generaciones más adultas, con imaginarios asociados a los sectores más favorecidos en capitales económicos, sociales y culturales de la ciudad, independientemente de que en términos prácticos siga siendo así. Es ahí cuando la ciudad habilita un espacio social en el que se juegan procesos de distinción y pertenencia social. Identificarse a través del barrio: “Ser de Barrio Norte”, “ser de Floresta”, “ser de Caballito” expone una identidad territorial y un habitus<sup>32</sup> propio de los residentes de ese barrio, de sus capitales sociales, culturales, económicos y simbólicos: un determinado barrio puede añadir un prestigio social al residente o bien puede restarlo. Así, mudarse de barrio muchas veces implica poner en juego esa identidad y el capital social, los amigos que “quedan en el barrio”. Cuando se da un pasaje de un barrio alejado del centro a otro cercano a él, la decisión puede estar movilizada por cuestiones de comodidad vinculadas al traslado a actividades laborales y también por lo que “el centro” representa respecto a ofertas de consumos culturales, de ocio y tiempo libre. Es el caso de un joven propietario, que desde que nació vivió en Floresta, zona sur de la ciudad, y, al independizarse de la casa paterna, su padre vendió un departamento en un barrio lindante a Floresta y con esa venta, le compró un monoambiente en la zona centro para trasladarse con más facilidad a su trabajo.

*Había otro departamento en la zona de Monte Castro, lo vendimos (se refiere a su padre, quien le compró el departamento a él y a su hermano) porque yo quería mudarme a un lugar un poco más céntrico, cerca de la estación de subte, cerca del trabajo [...] El transporte, tengo más líneas, tengo dos líneas subte cerca, la C y la H, y la H te pasa por todas las otras líneas. Estoy cerca del centro comercial, del centro administrativo, del trabajo. Bueno, yo soy de Boca, voy a la cancha, así que también me queda cerca la cancha de Boca. (Propietario, zona centro, 30 años - 18/08/2023)*

Entre los propietarios, la movilidad dentro de la ciudad también obedeció a factores asociados a atributos del barrio. Entre ellos se menciona el aumento de edificios de gran altura en barrios que tradicionalmente eran de casas bajas que quedan en “un pozo” entre torres y la pérdida de identidad barrial. También surge la cuestión de la inseguridad en las decisiones sobre la movilidad de un barrio a otro, lo que introduce la idea de “barrios nobles” y “barrios innobles” dentro de la ciudad.

*El barrio (Abasto) en un momento se puso muy complicado... O sea, de correr un día porque tenía un tipo que vendía drogas enfrente y se empezó a armar todos los fines de semana, era uno*

---

<sup>32</sup>Siguiendo a Pierre Bourdieu, se entiende por habitus a las estructuras sociales internalizadas como sistemas de disposiciones incorporados por los agentes a lo largo de su trayectoria social. Se trata de esquemas de percepción, pensamiento y de acción adquiridos dentro de una posición determinada en el espacio social (Bourdieu, 2000:127). Respecto al vínculo entre el concepto de habitus y espacio urbano ver Arizaga, C. (2021)

*tras otro. Un día le prendieron fuego, al otro día se colgaban de los árboles, otro día se tiraban botellas. Así me fui cansando. [...] Y ahí resigné espacio, pero como yo estaba sola, cuando logré venderlo me compré este en Almagro.” (Propietaria, zona centro, 35 años - 16/08/2023)*

### **Trayectoria Gran Buenos Aires (GBA)/CABA:**

En el caso de las trayectorias que se dan entre la CABA y el GBA, lo que está definiendo la movilidad de uno a otro punto en los propietarios entrevistados está marcado por ciclos vitales y decisiones familiares. El matrimonio, la llegada de los hijos y las decisiones en torno a ellos como la elección de los colegios, los divorcios y las nuevas parejas ensambladas van marcando un camino de trayectorias habitacionales que deja de lado la linealidad para tomar una forma sinuosa donde la CABA no aparece como única opción residencial. Los casos de dos entrevistados, si bien comparten este tipo de movilidades, siguen cursos diferentes en sus trayectorias.

En uno de los propietarios, se da un trayecto GBA/CABA/GBA que de algún modo, por su relato, marca un punto de llegada buscado a lo largo de ese camino: volver a su lugar de origen en la zona norte del Gran Buenos Aires. Al casarse, se va de allí a Castelar, en la zona oeste del GBA, donde era oriunda su pareja. Luego se mudan a un departamento en el barrio de Nuñez, en la zona norte de la CABA, buscando una mayor cercanía con el colegio que habían elegido para sus hijos. Años más tarde, al divorciarse, se muda a un departamento más chico y en ese pasaje intraurbano, mantuvo la zona norte de la ciudad: pasó del barrio de Nuñez a Belgrano. Sin embargo, cuando pudo comprar una propiedad más grande a partir de una donación en vida, eligió volver a una localidad del Gran Buenos Aires donde había nacido, conservando el departamento de Belgrano para alquiler.

*Yo estaba casado, tenía una propiedad con mi ex-mujer y vivíamos en Castelar [...] ambos padres nos habían ayudado a comprarla en su momento en el 2002 o 2003 por ahí. Y bueno después nos mudamos para Capital, vendimos esa casa y nos compramos en Capital, con la venta de esa casa, compramos un departamento. Bueno, después nos separamos y yo alquilo el departamento, hacemos división de bienes y con una parte de ayuda de herencia en vida de mi papá, me puedo comprar el departamento y ahora hace un tiempo mi papá decidió hacer la total donación de bienes en vida y por eso yo puedo comprar y venir a vivir a esta casa en la Lucila, pero bueno, quedarme también con el departamento que es el que tengo en alquiler. (Propietario, zona norte, 50 años - 15/08/2023)*

En el caso de una entrevistada, la trayectoria resulta más móvil y las mudanzas incluyen una etapa fuera del país. Ya de regreso al país, las decisiones de movilidad estuvieron determinadas no sólo por la llegada de los hijos y la necesidad de “agrandarse” sino por aspectos vinculados a su profesión: es arquitecta y se dedica a reciclar propiedades, venderlas o alquilarlas, lo que hizo que más de una vez se mudara con su familia a una de estas propiedades. Por otro lado, si bien nace en el GBA, su vínculo con la CABA es más fuerte que en el caso del último propietario: desde su adolescencia vivió en la CABA y lo siente como su lugar de origen y donde quiere volver en algún momento, más allá de mantener muchas propiedades en la CABA en alquiler temporario. La mudanza a Vicente López, en la zona norte del GBA no aparece en su imaginario a futuro como el lugar definitivo sino como un trayecto más en el devenir residencial.

*Justo elegiste a alguien que suele moverse mucho. Nací en zona oeste, en Ramos Mejía. A los 13 años me mudé a Capital Federal, a Rodríguez Peña y Tucumán. A los 15 me volví a mudar más cerca del Alto Palermo. Después de recibirme me fui a vivir a México. En los dos años que viví en México, primero viví en un lugar que se llama Oaxaca. Y después me mudé a la playa, a*

*Huatulco. Y ahí volví a Buenos Aires. En Buenos Aires viví en Once. Hasta que tuve a mi primer hijo y después me mudé a Palermo. Y en Palermo me fui mudando, pero ya más a diferencia de cuadra. Palermo lo que era hoy es Palermo Hollywood. Después me fui hacia Chacarita, al otro lado de Córdoba. De ahí a Colegiales. Y de ahí a Vicente López. (Propietaria, zona centro, 43 años - 07/08/2023)*

El caso de otra propietaria, marca un tipo de trayectoria que resulta paradigmática de un perfil extendido dentro de los sectores medios más acomodados: familias con hijos pequeños que realizan el pasaje de la ciudad-centro al country en los finales de los años '90 y luego, vuelven a la ciudad-centro con los hijos más grandes.

*Accedí a ser propietaria cuando nos casamos, vivíamos en un departamento muy chiquito en Barrio Norte. Después accedimos a uno un poquito más grande, también en Barrio Norte, y después subimos a uno con un balcón en Belgrano. Ahí estuvimos en Belgrano un tiempo y después nos fuimos a vivir a Pilar, que construimos. Vivimos ahí como 10 años y después volvimos. Alquilamos allá y alquilamos acá. Y bueno, el alquiler hizo que viviéramos en dos o tres lugares diferentes, teníamos que cambiar y después en determinado momento vendimos Pilar y compramos acá en Belgrano. Y ahora ya estamos ahí, hace 14 años, este lo compramos. (Propietaria, zona norte, 57 años - 16/08/2023)*

Una última forma que toma la movilidad GBA/CABA da cuenta de un acercamiento exploratorio y de descubrimiento de un territorio que aparece como aspiracional. La ciudad aparece en la juventud como un espacio a conquistar y la posibilidad de mudarse de la zona norte del GBA donde transcurrió su vida en la casa paterna al Barrio Norte de la ciudad como propietaria, inauguró una trayectoria de movilidades intraurbanas que aunque eran dentro de la misma zona norte, el cambio de "Barrio Norte" a Nuñez resulta en un primer momento un quiebre en ese imaginario social. Algo que con el correr de los años se irá transformando y encontrando los aspectos positivos que la afincan al barrio y que hicieron que el barrio y su casa acompañen sus ciclos de vida.

*Cuando empecé a buscar, encontré en Arenales y Libertad, que es donde compré el departamento. Y esa zona me encantaba.. Porque lo compré en el año 89, es decir, hace mil años. Y ahí, no sé si estaba de moda, había un montón de lugares a los que íbamos por ahí. Entonces, tal vez estaba más de moda. Como si fuese un Palermo. Barrio norte tenía... Había lugares que íbamos a comer, a bailar. Era más una zona que estaba más de moda. Entonces me sonaba más cool. Y los otros, que compré... después cuando yo me fui de Barrio Norte, me fui a Belgrano, a otros barrios que a los 20 años no conocía. Como que no los conocía, sabía que existían, pero no eran familiares. Y cuando vinimos a vivir a Núñez, que en realidad era medio un barrio, me acuerdo que mi primer marido me dijo que era un barrio, entre comillas, "pobre", voy a decir que era un barrio que no era canchero. En el 93 compramos. Y como que él venía de... No sé, él venía de jugar en un club en San Isidro, y nosotros llevábamos a nuestros hijos a San Isidro, ahí al club. Y nadie vivía en Núñez. Era como... No sé, parecía que estaba mal vivir en Núñez. Pero para mí era un barrio que... reunía un montón de cosas que a mí me habían gustado. Era capital, pero era un barrio. Estaba cerca de los transportes públicos. Yo no manejo, no tengo auto. A mí me resolvió un montón la vida. De poder moverme con tranquilidad, de la seguridad, el transporte público. La noche no es un ogro. Estás a media cuadra de Cabildo. Sí, tengo a cuatro cuadras el tren. Los colectivos, todos. El subte está a tres cuadras. Entonces para mí fue un lugar de mucha libertad. Y para educar a mis hijas también fue un lugar de mucha libertad. Y aparte en la educación de mis hijas para mí fue muy importante que fuese acá. Porque ellas crecieron de otra manera que yo, que fui tan dependiente. Ellas enseguida se empezaron a mover solas, a moverse en colectivos.*

*Como que tuvieron una adolescencia muy libre en ese sentido. [...] Nosotros hace 30 años que vivimos acá. [...], bueno fuimos arreglando la casa, que era muy antigua y estaba bastante rota. Y después a medida que fui teniendo hijos, fuimos como habilitando otros espacios que estaban como inhabilitados, que eran un par de cuartos que había como un entrepiso, y después cuando tuve más hijos... Después yo me separé, después de mi tercera hija, y después me volví a poner en pareja con otro hombre, y tuve otra hija. Y siempre en esta casa, que era mi casa. Entonces después hicimos otra reforma, para que las chicas fueran creciendo, y eran varias que tuvieran un cuarto en cada una, entonces arriba, en el piso de arriba, hicimos otra reforma, y así la casa se fue haciendo cada vez más grande. Después me volví a separar, y bueno, y ahora vivo con dos hijas, viví con mis hijas sola, bastante tiempo, y ahora dos se fueron. (Propietaria, zona norte, 60 años - 04/08/2023)*

#### **Trayectoria Provincia/Ciudad de Buenos Aires/Provincia:**

Este tipo de trayectoria en los entrevistados está atravesada por un proceso de migración. Se trata de personas que han nacido y vivido en PBA, durante su infancia y adolescencia y migraron a la CABA para estudiar una carrera universitaria. En el caso de una entrevistada, la posibilidad de volver a Buenos Aires no la percibe lejana. Vivió en Buenos Aires hasta el año pasado y vuelve a la propiedad en donde vivía en la zona centro, producto de una herencia, cada vez que puede “los fines de semana para pasear” y cuando surge una oportunidad de trabajo, valorando las posibilidades que brinda la vida en la ciudad.

*No tengo ninguna intención de venderlo jamás. Yo amo Buenos Aires profesionalmente, o sea, siempre tengo un pie ahí: yo si quiero estudiar, si me sale algún trabajo, si tengo que ir como con esta materia de la universidad que la tomé y eran dos meses virtuales y me comprometí a tomar mesas presenciales y fui encantada. Y después, bueno, mi mamá obviamente estuvo enferma un montón de tiempo y se atendía en Buenos Aires y se quedaban en mi departamento conmigo. Sabemos que Buenos Aires te ofrece cosas que el pueblo no y no es tan sencillo estar en Buenos Aires, o sea, es caro estar en Buenos Aires: tener la posibilidad de ir, de atenderse, o mi papá se tuvo que ir a atender ahora también, fuimos, se queda... esa cuestión obviamente que tiene que ver con los médicos, con la comunidad, con el estudio, mientras lo pueda mantener, lo mantengo: todos los gastos fijate, los cubro yo. Y mi intención es seguir teniéndolo.” (Propietaria, zona centro, 35 años - 16/08/2023)*

Por el contrario, en el caso de otra entrevistada, la posibilidad de volver a Buenos Aires no está en los planes: al menos en los próximos años, piensan permanecer en la provincia. Ella es de Buenos Aires y su marido es de 25 de Mayo, PBA y han decidido emprender su vida laboral como abogados y su vida familiar allí en busca de mayor tranquilidad. Viven en una casa prestada por un familiar. La propiedad en la que residían en Buenos Aires la siguen manteniendo, ahora alquilada como ingreso extra y la ven como un reaseguro a futuro.

*La vida en el interior es mucho más tranquila. Sí, no sé qué pasará cuando los chicos puedan ir a estudiar, la verdad que no es algo que me preocupe ahora, después veré. Pero la idea es el departamento mantenerlo mientras podamos, y que se mantenga con los alquileres y todo. (Propietaria, zona centro, 44 años - 08/08/2023)*

El caso de esta propietaria se encuadra en una tendencia que tiene más de una década: matrimonios con hijos en edad escolar que dejan la ciudad en búsqueda de una vida más tranquila en pueblos de PBA. Otra entrevistada también comentó que la mudanza a un pueblo de la provincia fue una idea

que comenzaron a plantearse con su marido a partir de la pandemia. Finalmente, se decidieron por construir una casa en la localidad de Canning, en la zona sur del Gran Buenos Aires, que por ahora sólo usan los fines de semana, aunque con intenciones de mudarse en un futuro próximo. En este caso, se trata del fenómeno de suburbanización de sectores medios que tuvo su origen en los años noventa, como se mencionó anteriormente.

*[...] Bueno, ya te digo, por ahí vendés tu departamento y allá te podés hacer una casa que de última te la diseñás vos. Y bueno, acá capaz, no sé si tenían la habitación, cada uno tiene su habitación, pero bueno, ahí podés hacerle a cada uno su habitación más grande, capaz que le entre la cama, que le entre, no sé, un escritorio y un sillón, un ventanal gigante lleno de luz, digamos, pequeños detalles. Por ahí hacen a lo cotidiano y que te cambia en el día, qué se yo, para levantarte, que entre el sol por la ventana. Y bueno, no sé si acá te entra el sol por la ventana. No sé, tenemos otras cosas, priorizamos la ciudad porque queremos estar cerca del trabajo, porque das la vuelta manzana y haces todas las compras, tenés el súper, tenés todo. Pero me parece que con la pandemia se empezaron a priorizar otras cosas. Decidió la calidad del tiempo. Y entonces, bueno, muchos dijeron "la verdad que no, así no quiero seguir, bueno, cambiamos, probemos con otro rumbo". (Propietaria, zona centro, 50 años, 16/08/2023)*

Las trayectorias habitacionales y los motivos de mudanza entre los propietarios entrevistados, guardan algunos aspectos similares con los descriptos en el estudio de inquilinos (IVC, 2021) sobre todo en lo referido a la pertenencia al barrio, lo que podría significar que la condición de propietario no determina per se la percepción de pertenencia al lugar. Por otro lado, entre los propietarios e inquilinos, los motivos de mudanza de un barrio a otro dentro de la CABA responden a buscar mayor seguridad o cercanía con el trabajo.

## **Caracterización de los propietarios.**

### **Perfiles de propietarios y tipos de alquiler.**

En el conjunto de entrevistados, uno de los aspectos diferenciales entre ellos está dado por la cantidad de propiedades que poseen. Se han identificado así a tres grandes tipos de propietarios: "Única vivienda", compuesto por aquellos propietarios que poseen una única propiedad, "La segunda propiedad", compuesto por aquellos propietarios que tienen dos propiedades (incluida la propiedad donde viven) y los "Multipropietarios", compuesto por quienes tienen tres o más propiedades (incluida la propiedad donde viven). En cada uno de estos tres tipos de propietarios se puede distinguir entre quienes ofrecen su propiedad en venta o alquiler ("Ofertantes") ya sea por medio de una inmobiliaria (u otros intermediarios en caso del alquiler temporario) o por cuenta propia y, por otro lado, quienes no la ofrecen por motivos diversos: por que es donde viven aunque ven como posibilidad en algún momento alquilarla temporariamente, quienes viven fuera de la ciudad y la usan cuando la visitan para pasear o trabajar, quienes la prestan a un familiar y quienes deciden tenerla vacía. Al mismo tiempo, dentro de los ofertantes que alquilan su propiedad, están quienes la alquilan como vivienda y quienes ofrecen su propiedad como alquiler temporario. En el tipo de alquiler temporario, se distinguen variantes según la asiduidad de la oferta de alquiler (regular o eventual), el destino de origen de la vivienda (si fue utilizada antes como alquiler para vivienda o su destino siempre fue para alquiler temporario), según quien administra el alquiler (el propietario por su cuenta o un administrador contratado para tal fin). Por último, se tuvo en cuenta el apego o no a la ley en los diversos tipos de alquiler (formal/informal) y se identifican modalidades actitudinales que adquieren los propietarios en su trayectoria como ofertantes ("experimentados", "profesionales" y "amateurs") y tendencias en los tipos de alquiler para vivienda y temporario, como la casa compartida de los "Roomies" y la modalidad "Friends&Family".

El siguiente esquema ilustra esta tipología.

Propietarios					
Única propiedad		Segunda propiedad		Multipropiedad	
No oferentes	Oferentes	Oferentes	No oferentes	No oferentes	Oferentes
Vacío + ocio= 1  Alquiler temporario o eventual= 1	Vivienda  Friends & Family= 1  Convive / Roomie= 1	En venta= 1	Presta= 1	Vacía= 1	En venta= 1
	Temporarios  Eventual / No conviviente= 1	Alquiler  Vivienda Inmobiliaria= 1  Temporario Administración= 1 Por su cuenta= 1			Alquiler  Vivienda= 1  Temporario=3  Por su cuenta= 1 Profesionalizada= 1 Amateur/ Roomie= 1

### Única propiedad.

Entre los entrevistados que poseen una única propiedad, se encontraron algunas de las modalidades emergentes que pueden identificarse como tendencias tanto para los alquileres destinados a vivienda, como temporarios. Por otro lado, vale considerar que en la mayoría de los casos entrevistados dentro del perfil, se trata de alquileres informales, es decir, por fuera de la ley vigente aunque con diversos matices. Tomando en cuenta estas cuestiones, se distinguen los siguientes subtipos:

**-Oferentes de alquiler para vivienda.** Los “Roomies” y los “Friends&Family”: una de las primeras distinciones a considerar entre quienes tienen una única propiedad y la alquilan como vivienda es si conviven o no con quienes alquilan su propiedad. El caso de uno de los propietarios, jubilado, que alquila su departamento del barrio de Balvanera, en la zona centro de la ciudad, resulta paradigmático para analizar cómo confluyen nuevas modalidades de alquiler con procesos de pauperización y precarización de las condiciones de vida. Desde hace unos años, para poder costear sus gastos, el entrevistado se ve obligado a alquilar informalmente las habitaciones de su departamento a estudiantes que vienen de países limítrofes o de una provincia, lo que los configura en una versión algo particular de roomies -abreviación de roommate-, que define a quienes comparten una misma vivienda.

*Somos yo, la perra, y las tres chicas, [...] es como para uso de estudiante o uso turístico. No me gustaba estar mal como ahora, que estoy viviendo en la habitación de servicios, y trabajar, ya soy grande, no puedo, no es que me pongo en la calle vendiendo cubanitos, siempre fui comerciante. Y te compraba cinco, vendía ocho. Esa era mi vida. Con la diferencia podía vivir y todo. Ahora con la jubilación que era 80 mil pesos, que era mini, que ahora me iría 120, no sé, eso no me alcanza para pagar las expensas, porque pago 110, de expensas y 77 de Hospital Italiano, para esas dos cosas nomás me alcanza la jubilación. ¿Y qué hago? ¿Salgo a laburar? No. Entonces fui a armar una habitación, después la otra... Las inquilinas vienen de otros lugares, muchas son extranjeras,*

*como hay ahora de Venezuela, Brasil, vienen a estudiar acá... hubo una brasilera que estuvo dos años, y se terminó de recibir. Así la mayoría de las chicas. (Propietario, zona centro, 78 años - 31/08/2023)*

El caso de este entrevistado no sería el caso más emblemático del roomie, ya que se trata de una modalidad crecientemente difundida entre las generaciones jóvenes, sobre todo cuando buscan independizarse de la casa paterna y no cuentan con los ingresos suficientes para costearse por sí solos un departamento. La solución que suelen encontrar es alquilar una vivienda entre varios jóvenes, conocidos o no entre sí, y compartir los gastos del alquiler. En las redes, los jóvenes suelen difundir las ofertas para ser roomie y también se difunde por la red de contactos de los interesados. En el caso del entrevistado, la publicidad del departamento es a través de “cartelitos” que deja en los comercios del barrio, donde aclara comodidades y precio. Decide a quien le alquila según la confianza que le transmite, cerrando un acuerdo de palabra.

A diferencia de él, un joven propietario alquila pero no convive con su inquilino. A través de su padre, accedió a un crédito para comprarse un monoambiente en Saavedra y decidió alquilarlo a un conocido de la familia para mudarse con su novia a un PH de mayores dimensiones en Vicente López, localidad del corredor norte del Gran Buenos Aires lindante a la capital, propiedad de otro conocido. Su caso se inscribe en lo que se conoce como alquiler Friends&family, una de las modalidades que hoy aparecen como tendencia en los medios y que alguno de los profesionales del campo inmobiliario refirieron como el modo más conveniente de alquilar actualmente, ya que al ser “entre conocidos” facilita sortear los aspectos formales vinculados con la Ley de alquileres vigente .

*El departamento está en Saavedra, a cinco cuadras del parque más o menos. Lo compré en 2017 y no vivo ahí porque es un monoambiente de 36 metros que para convivir se hacía muy chiquito. Necesitábamos algo más grande porque también como hacemos home office a veces los dos, a veces uno solo, necesitábamos un espacio adicional. Además de que no había lugar para guardar ropa o algunas cosas que tengo yo, tipo instrumentos. En general, no había lugar de guardado. Y por eso fuimos a buscar originalmente un dos ambientes, pero cuando apareció la opción de un tres ambientes con muy buen precio, como te digo, de un conocido, fuimos para allá. Nosotros estamos pagando 130 mil pesos de alquiler desde hace tres meses. Antes estábamos en 95. Es un precio que técnicamente se paga por dos ambientes. Entonces a nivel financiero servía. (El monoambiente) Está alquilado, también sin contrato, por una amiga de una amiga mía. (Propietario, zona norte, 29 años - 22/08/2023)*

**-Ofertantes de alquiler temporario:** otra de las modalidades que surgieron entre los ofertantes que poseen una única vivienda es el alquiler de la propia vivienda por pocos días, “un fin de semana largo”, a gente conocida o “conocida de conocidos”. Resulta una variante de friends & family bajo la modalidad de alquiler temporario, con el objeto de contar con un ingreso extra. En estos casos, lo que surge en primera instancia es la posibilidad de dejar la vivienda por esos pocos días e irse a vivir a la casa de un familiar o amigo.

*Es un ambiente, pero lo dividí en dos. Es un ambiente de 36 metros cuadrados con balcón. Lo dividí en dos. Es un edificio nuevo, pero no tiene amenities. [...] Mira, yo la alquile una vez un fin de semana largo que yo me fui. Vinieron unos amigos de la facultad acá en Buenos Aires y se las alquilé. Pero de no ser así, no lo haría. [...] mi compañero, mi amigo de la facultad, me dijo que iba a venir una pareja de Pergamino a Buenos Aires a pasar un fin de semana largo, no me acuerdo qué recital iban a ver. Y bueno, nada, les ofrecí quedarse acá por un monto y dijeron que sí. Simplemente eso, yo me quedé con mi vieja y ellos se quedaron acá. [...] Por eso te repito, si son*

*conocidos, gente de confianza. Ponerlos en Airbnb, eso no, yo estuve un par de meses cuidando departamentos con Airbnb y te puede tocar cualquiera. Entonces yo acá vivo, no es que lo uso para alquilar, así que solo gente de confianza. (Propietario, zona centro, 30 años - 18/08/2023)*

Entre los propietarios de única vivienda no oferentes, esta posibilidad también existe. Una de las entrevistadas no descarta la idea de recurrir a este tipo de alquiler un fin de semana por mes como ingreso extra, sobre todo a partir de la transformación que viene teniendo el edificio por el aumento de alquileres temporarios. En su relato, la propietaria cuenta que el edificio donde vive se está convirtiendo en “un hotel” a partir de la gran cantidad de departamentos que pasan de alquiler para vivienda a alquiler temporario, y las consecuencias que percibe al respecto.

*Hablando también con vecinos, me comentaron justamente que una vecina tenía que ahorrar para poder pagar su departamento y vio que la manera podía ser alquilarlo temporalmente, por ejemplo los fines de semana largos, para poder ahorrar en dólares y poder devolver, digamos, lo que le habían prestado para poder comprarse al departamento. Me pareció buenísimo, lo hizo, pudo devolver todo, y una vez que terminó de pagar, bueno ahora ya no lo sigue haciendo, pero resultó como una manera de poder ahorrar. Obviamente uno tiene que tener un lugar donde poder irse y donde guardar sus cosas. Y a partir de ahí, en realidad, con el tema de la inflación, se me ocurrió que era una manera de poder también tener quizás un ahorro en dólares e irme un fin de semana largo, poder alquilarlo en Airbnb. [...] Mientras sea un departamento que esté en una buena zona y sobre todo si tiene amenities, la posibilidad está. A mí me cuesta un poco más porque tengo una hija y tenemos que ver [...] A uno le cuesta porque el departamento es la vivienda de uno. (Propietaria, zona centro, 57 años - 11/08/2023)*

Por último, entre los no oferentes con única vivienda están los casos de dos entrevistadas. Una de ellas, mantiene su departamento en Buenos Aires aunque por trabajo está viviendo en Maipú, en PBA. Ella dice que su idea es volver a Buenos Aires y, que mientras tanto, usa el departamento cuando viene algún fin de semana a pasear a la ciudad o a realizar un trabajo puntual.

*Ahora fui hace 15 días a trabajar, tenía que tomar unos finales en la universidad, estuve cuatro días: me quedo ahí y vuelvo. (Propietaria, zona centro, 35 años - 16/08/2023)*

En el otro caso, a ella y a su marido, el vivir lejos de la ciudad en una casa que les presta un familiar en la localidad de 25 de Mayo, hace que privilegien una modalidad de alquiler para vivienda que no suponga complicaciones. La decisión de tener un alquiler a largo plazo, con contrato de acuerdo a la ley vigente y por inmobiliaria, está motivado por privilegiar la seguridad legal y la comodidad de delegar en la inmobiliaria todas las problemáticas que puedan surgir con el departamento.

*Es un alquiler convencional de la ley de alquileres, por los que son por tres años. Todos lo que te dicen es que sea temporario, pero yo la verdad no quiero estar encima del departamento para ponerlo en temporario, que no sabes quién entra, no sabes quién va. El edificio es súper familiar. La verdad es que hoy hay una familia viviendo que no me generó ningún problema. Mis vecinos me dicen que son divinos, que cuidan el departamento. La verdad no me interesa modificar la situación. (Propietaria, zona centro, 44 años - 08/08/2023)*

## **La segunda propiedad.**

Dentro de este perfil se pueden distinguir oferentes para la venta aparte del alquiler, lo mismo que

en el caso de los multipropietarios. Una de las entrevistadas heredó de su marido un departamento en San Telmo que comparte con sus hijos y, luego de dirimir algunas diferencias entre ellos, finalmente decidieron ponerlo a la venta.

*La realidad es que la propiedad es por una herencia y en este momento se arregló porque estaba muy deteriorada. Y en principio, como es una herencia y es compartida y todo, [...] algunos piensan que sería bueno alquilarla y otros piensan que es mejor venderla. A lo cual estamos viendo y en principio pensamos en venderla. Esa sería la idea. (Propietaria, zona sur, 57 años - 09/08/2023)*

A diferencia del perfil anterior, donde primaban los acuerdos informales ya que la misma condición de única vivienda lleva a dar lugar a modalidades poco convencionales, el caso de uno de los entrevistados, muestra la centralidad que tiene el apego a la ley al alquilar su segunda propiedad privilegiando la tranquilidad por sobre la rentabilidad que pueda dar el alquiler. Este propietario percibe que un contrato de acuerdo a la ley le brinda la seguridad que valora como primera medida en la decisión de alquilar. La preferencia de realizarlo a través de una inmobiliaria, es parte de esa tranquilidad y seguridad que valora. Así el alquiler resulta “una ayuda”, “un ingreso extra” pero fundamentalmente un sostén para mantener el inmueble como fuente de seguridad a mediano y largo plazo.

*Cuando yo tengo la donación de los bienes de mi papá, o sea, de esta casa, yo ya me pongo en campaña para alquilar el departamento para venirme a esta casa y me contacto con un inmobiliaria para hacer todo el proceso porque lo quiero hacer bien para no tener ningún problema de ninguna manera, ni con la parte legal, ni con la parte fiscal para que quede todo según la ley de alquilar. Así que bueno, me asesora la inmobiliaria y bueno, ahí se pone en campaña a buscar, a publicarlo [...] la alquilé por la ley vigente, tal cual como dice todo lo que dice la ley. (Propietario, zona norte, 50 años - 15/08/2023)*

En su caso, otro aspecto que sobresale en comparación con otros entrevistados, es su perfil de principiante como locador, lo que explicaría también el modo en que privilegia todo lo relativo a sentirse seguro al decidir alquilarlo. Por el contrario, cuando se trata de un alquiler temporario, lo que se privilegia es la renta que se puede obtener de la segunda propiedad. Este interés por la renta muestra actitudes diferenciadas en los propietarios según el “destino originario” de la propiedad: si la propiedad fue adquirida para ser alquilada temporariamente o si existió un pasaje de vivienda a temporario. En el primero de los casos, lo que se ve es una decisión muy clara y definitiva respecto al destino de la propiedad: una de las entrevistadas compró con su marido, ambos jubilados recientes, un departamento con la intención de alquilarlo bajo la modalidad temporaria, con el claro propósito de que sea una fuente de ingresos en esta nueva etapa vital. La administración y manejo del alquiler temporario, lo delegan en un intermediario.

*Es un departamento de un ambiente muy chiquitito en Palermo. Lo tengo en alquiler temporario. Lo alquilo por Airbnb o por mi cuenta... poquito lo alquilo por mi cuenta. [...] Adquirirlo fue con ahorros que lo compramos de pozo. Pagamos una parte y el resto lo vas pagando, eso nos permitió comprarlo, fue una financiación de la constructora. Y después no lo queríamos alquilar sin muebles. [...] Desde el principio (se pensó para alquiler temporario) el objetivo fue un poco hacerlo como una jubilación, para que sea un ingreso que completara. Así que lo pusimos. [...] Y a partir de ahí, un amigo de Felipe, que se dedica a eso, se lo dimos y lo trabajan ellos [...] Está tercerizado: lo publica y luego lo entrega, lo limpia, lo mantiene. Y además ellos asesoran en qué cosas tenía que tener de vajilla. Toda la parte de la blanquería la compran ellos porque van renovando. Ellos dan el servicio de que tengan esas cosas básicas de departamento. [...] No nos*

*da seguridad (el alquiler para vivienda) y es mucho más redituable el temporario. (Propietaria, zona norte, 57 años - 16/08/2023)*

La seguridad, o inseguridad, a la que alude la entrevistada, refiere a la posibilidad de tener inquilinos permanentes que no paguen y que deba llevarse a cabo una acción legal e incluso un desalojo, cosa que ven improbable en un alquiler temporario.

En el caso de otra de las entrevistadas, la segunda propiedad, que heredó de sus padres, no tuvo un origen de alquiler temporario sino de vivienda, lo que constituyó toda una decisión con fuerte carga moral el pasaje a alquiler temporario: una disyuntiva a la que se vio enfrentada al quedarse desempleada. En su relato, la propietaria admite en varios momentos que “sintió culpa” y que le fue muy difícil tomar la decisión de pasar de alquiler de vivienda a temporario. Interpreta ese sentimiento a partir del vínculo que se generó con el inquilino, aunque también menciona la problemática social que entraña una decisión de ese tipo ante la dificultad del acceso a la vivienda.

Gracias a Dios no, porque creo que es una condena. Esa pobre gente que hoy tiene la situación que se está viviendo con el tema de los alquileres, en la cual yo soy una de las culpables de lo que está pasando [...] Siempre lo tuve alquilado, hasta enero de este año y desde marzo, abril, estoy haciendo un alquiler temporario. Obviamente es abismal la diferencia entre una cosa y la otra. Hoy esa plata la uso para vivir, realmente la uso para eso. Una diferencia abismal de ingresos. [...] Mira, también era un chico que estaba..., era un médico del Garrahan, me daba cosita, era residente y todo eso y le dejaba un alquiler barato, ¿no? Pero en el mes de enero, más o menos para que tengas una idea, él me pagaba 56 mil pesos de alquiler. Era muy bajo, ya en enero, yo lo sé, él me lo decía, me decía, “Valeria, vos no me cobrás el alquiler...”, bueno, una cosa así. Después pasé al mes de... y mira que yo todavía no lo tengo muy ocupado todavía porque soy nueva y no me conocen tanto -a pesar de que tengo muy buenas calificaciones-... y pasé a cobrar 200 y pico, ¿entendés? Es una diferencia...

*Algunos (pagan) en pesos, otros en dólares, en una tarjeta que está afuera, una tarjeta como de crédito, que ahí te van depositando los ingresos de lo que es Airbnb. (Propietaria, zona norte, 59 años - 03/08/2023)*

### **Los multipropietarios**

Dentro de esta categoría se incluyen todos los entrevistados que tienen tres o más propiedades, incluida la propiedad en la que viven. Se trata de personas que tienen entre 59 y 66 años, salvo una de ellas, que tiene 43 años y su trabajo está ligado al alquiler de sus propiedades. El tener varias propiedades no parece mostrar un perfil multifacético de los propietarios en lo que respecta al tipo de alquiler que se decide. Es decir que en un mismo propietario se ve cierta continuidad respecto a decidir alquilar para vivienda o para alquiler temporal o tener las propiedades vacías. Sin embargo, sí se pueden distinguir entre los entrevistados multipropietarios diferencias al interior de cada tipo de alquiler de acuerdo a las modalidades que toman respecto a lo formal/informal, si el alquiler lo hacen con la intervención del campo inmobiliario o por cuenta propia y las características distintivas que se asumen como arrendatarios o locadores.

Tomando en cuenta esta característica, entre quienes alquilan para vivienda se pueden distinguir dos tipos de multipropietarios: quienes han adquirido sus propiedades a lo largo de su vida adulta a través de diversas instancias (herencias, divorcios, ahorros, créditos y ayudas familiares) y quienes repentinamente, por una situación puntual, se convierten en propietarios de varias propiedades.

Dentro del primer grupo se distingue un perfil más tradicional y conservador en cuanto a la trayectoria que tiene como propietario y a las decisiones que toma en el alquiler.

*Una es en Núñez. Ese era el departamento donde vivíamos de casados, me quedó a mí. Y se lo alquilo a Charlie, un tipo que conocí en 2008. Y se lo alquilo a él que vive con su mujer. Y no teníamos contrato, es todo de palabras. Tenemos buena onda. Después le dije, "che, hagamos un contrato". Básicamente por dos cosas: mi hijo, si yo me muero, viste la típica... que te llevas bien, se muere uno, aparece el hijo y se lo rompe... Cuando aparezca la nueva ley, que espero que sea más flexible, le voy a proponer hacer un contrato para defenderse él y defenderme a mí. Porque lo mismo pasa si se muere él. Viene el hijo y... [...] Y después tengo otra en la calle Peña y Ayacucho. Que es el que yo me compré cuando me separé. Cuando me separé, hicimos toda la división de bienes. Y tenía plata. Y voy a ver un departamento con una inmobiliaria que es una mujer, que es una divina, me mostró el departamento y le digo, "bueno, gracias y me dice, "¿gracias qué? Anda a tu casa y tráeme la seña", me dice. Y me convenció y lo compré. Nunca lo usé. Fue siempre inversión. Era un departamento que compré con la plata que me separé. ¿Viste? Pero bueno, esa la alquilo. La alquilo a través de una inmobiliaria que son amigos míos. Y ahora está Sofía y no me acuerdo el nombre de su marido. Y se va el 31 de agosto. (Propietario, zona norte, 66 años - 02/08/2023)*

*Tengo un departamento donde vivo y otro donde vive una de mis hijas, en Bajo Belgrano. Después tengo cuatro departamentos que son mínimos, son monoambientes en Chacarita. Y otro departamento que también tiene tres dormitorios, cuatro ambientes, en Chacarita. [...] Están todos alquilados [...] Por la ley nueva, un desastre. (Propietario, zona norte y centro, 59 años, 16/08/2023)*

Si ambos entrevistados han realizado una trayectoria como propietarios adquiriendo varias viviendas a lo largo de su vida, por el contrario, otra entrevistada se ha visto convertida en multipropietaria de un momento a otro por lo que ella llama "la tómbola inmobiliaria". El cambio de código urbano hizo que la casa en la que vivía con su familia en el barrio de Nuñez se convirtiera en un terreno muy codiciado por desarrolladores que le ofrecieron dinero y diez departamentos monoambientes (lo que en total ella menciona como equivalente a "veinte departamentos") que los mismos desarrolladores estaban construyendo en Villa Urquiza a cambio del terreno:

*[...] En el 2019, que fue cuando cambió el código, o cuando estaba cambiando el código y qué sé yo, por esta tómbola inmobiliaria y estos negociados, esa casa o ese terreno empezó a valer un montón de gaita. [...] No te estoy hablando de valores. Lo que nosotros pagamos, dos departamentos, hoy sale, hoy nos pagaron 20 departamentos por esa propiedad. Es obsceno. O sea, cuando vendimos la casa, nos miramos, yo soy docente, Daniel es empresario, sí, pero nos miramos, no existe una inversión sensata, una inversión digna, una inversión honesta que te dé en 30 años ese rédito. ¿Se entiende? Es obsceno. Además te digo, yo podía decir que lo sostuve durante mucho tiempo, "yo me quiero quedar en esta casa", "yo no estoy en esta casa como una inversión", porque en el camino los desarrolladores la veían venir y los estudios se hicieron. Entonces me ofrecieron la mitad en el camino, que también era un montón de gaita. O sea, yo había pagado dos, me daban diez. O sea... Y en el camino yo decía, "no, yo estoy bien acá, tengo una casa [...]"*

*Todavía no la demolieron (la casa), pero van a construir ahí. O sea, me compraron esto como terreno para construir. [...] ¿Viste el ventanal ese de la cocina? Era de allá. A mí me dijo, "llévate lo que quieras". Tengo mi casa acá. Sí. Pero además alrededor de esa casa, con esta tómbola*

*inmobiliaria, todos son edificios altos. Me iba a quedar en el pozo. (Propietaria, zona centro, 60 años - 03/08/2023)*

Por otro lado, se puede distinguir una modalidad que constituyó un emergente en el trabajo de campo conformada por aquellos casos de multipropietarios que muestran un perfil experto y multifacético respecto al alquiler de sus propiedades. El caso de una de ellas resulta el caso más paradigmático de este perfil, ya que alquila todas sus propiedades temporalmente pero con modalidades diversas. Algunas de sus propiedades las alquila por Airbnb, otras por su cuenta y también administra alquileres temporarios de otros propietarios. Por otro lado, como arquitecta, reformó el PH en el que vivía hasta separarse y construyó cuatro unidades, del tipo “monoambiente”, para alquiler temporario. También compra y recicla PH para vender o para alquiler temporario, convirtiendo todo el conjunto de actividades que despliega como su profesión.

*El inicio de esa actividad fue porque yo fui mamá y me permitía tener un buen ingreso y manejarlo obviamente desde el mismo lugar y tener mi tiempo sin quitarle el tiempo a mis hijos. Entonces era una actividad que me cerraba. Y la verdad que al principio era muy interesante el intercambio cultural que se daba. Conocer gente de todos lados, había mucho tiempo de charla y de intercambio. En cuanto al espacio compartido era algo normal. Había áreas privadas y áreas comunes. Las terrazas o los patios que incluso por ejemplo yo podía compartir un asado con inquilinos y amigos nuestros. Y estaba buenísimo siempre y cuando al inquilino no le molestara mi vida o mis costumbres. Hubo inquilinos que sí, que tuvimos algunos roces, sobre todo por los chicos. Los chicos usaban el patio, la terraza, iban y obviamente para los chicos lo tomaron como algo natural porque crecieron con eso. Entonces para ellos era su casa y podían entrar a todos lados, a los departamentos ellos también. Era como tener una doble cocina o “vamos a la cocina de arriba o de abajo”. [...] Era una gran casa dividida en unidades. Mi PH y después dos departamentos arriba y habitaciones con baño privado. [...] Tenía cuatro unidades que se alquilaban. Más la mía. (Propietaria, zona centro, 43 años - 07/08/2023)*

Los alquileres de este tipo, si bien no cumplían con la característica más ajustada de “roomie”, según el testimonio de esta propietaria sí propiciaban vínculos afectivos con los inquilinos.

*A lo mejor alquilamos por días, cuatro o cinco noches y después también, entendiendo que no dejaba de ser nuestra casa y también por los chicos, empezamos a tratar de tener estadías más largas. Justamente para no cambiar el ingreso y el egreso de gente. Y lo que hizo que tengamos otro tipo de relación con los huéspedes, con los inquilinos. Obviamente también como responsable del conjunto de los huéspedes, de los que me pedían el ingreso, es a cualquier hora, también me tocaban la puerta y me pedían lo que fuera necesario. Pero sí, es otra relación totalmente distinta que con un inquilino convencional que ni sabe mi cara. (Propietaria, zona centro, 43 años - 07/08/2023)*

A diferencia de ella, una de las entrevistadas también conforma un perfil experto en su rol de locadora multipropietaria pero no de un modo profesionalizado. Si bien los alquileres constituyen una fuente de ingresos fundamental en su economía y se maneja con un saber experto en el tema por la trayectoria que tiene alquilando sus propiedades, su profesión es la psicología y su acercamiento y actitud respecto a sus propiedades en alquiler toma una forma “amateur”. Sus propiedades, que en su mayoría son producto de herencias, las alquila para vivienda, de acuerdo a la ley y generalmente con inmobiliaria de por medio.

*Hay una de las propiedades que tengo alquilada hace 15 años, a la misma persona. Así que vamos renovando el contrato. Al principio fue por una inmobiliaria en el origen y después le fui renovando, digamos, fuimos renovando nosotros. Después dio la casualidad que el inquilino este se convirtió en una inmobiliaria. Y entonces él me empezó a hacer otros procedimientos de las otras propiedades. En general las alquilé con él. La de Barrio Norte la alquilé con él. La renovación me la hizo él, porque fue por el segundo contrato. Y después el otro departamento lo alquilé a través de un amigo de una de mis hijas. [...] Dos quedan en Núñez y uno en Barrio Norte. [...] El que está alquilado este último, que se lo alquiló a una amiga de mi hija, sí, hizo un contrato, pero no por inmobiliaria, pero bueno, también es legal. O sea, cumple con todos los requisitos. (Propietaria, zona norte, 60 años - 04/08/2023)*

La entrevistada menciona que en algunas oportunidades decide alquilar una habitación de su casa habilitando el modo roomie. Encuentra que aparte de ser un ingreso extra, es una experiencia que le resulta interesante y que si bien son alquileres “de palabra” con gente que llega por conocidos y con la idea de quedarse semanas o meses, alguna vez los tiempos se han prolongado. También, como en el caso anterior, recalca los vínculos que se forman con los inquilinos convivientes aún al abandonar la casa.

*Yo pienso que tanto mis hijas como yo somos bastante particulares en cuanto alojar a un extraño, me parece que tal vez nos gusta, hay algo que nos seduce del otro, que nos da curiosidad, todo eso además de preguntar mucho, charlar, nos interesa lo que el otro trae, no somos para nada... Digamos, a mí en general el otro me captura bastante, entonces al principio me es fácil, incorporo rápido, tal vez lo que me es más difícil es después soportar, ¿no? El otro después me cansa, ocurre.. El cotidiano era yo seguía haciendo un poco mi vida y ella hacía su vida y se adaptaba también a lo que quería hacer y teníamos cierto respeto por lo que hacía el otro. No compartíamos la comida, por ejemplo, porque a ella no le gustaba la cocina, yo al principio lo ofrecí. Ella tenía unos horarios muy distintos, se levantaba muy tarde, a veces le molestaban los ruidos de la casa, pero bueno, ella también sabía que se tenía que adaptar. Y bueno, tuvimos una convivencia en algún punto, se tornó un poco familiar y hasta discutían, mis hijas discutieron alguna vez con ella, pero bueno, siempre fue para mí más interesante que no. (Propietaria, zona norte, 60 años - 04/08/2023)*

Por último, en este perfil de multipropietarios, están quienes tienen propiedades que destinan para alquilar y otras para venta. Y quienes deciden no mover por ahora sus propiedades y mantenerlas vacías esperando “tiempos mejores”.

*A uno (lo tengo vacío) porque todavía está con todas las cosas de mi madre, que vive todavía, pero no vive ahí, vive en un hogar, en un geriátrico. Y por una cuestión sentimental, mientras ella viva no lo quiero vaciar y alquilarlo. Y el otro sí está vacío, estuvo alquilado, pero se fueron los inquilinos hace un par de años y no lo alquilé más. Decidí no alquilarlo. Había que pintarlo, hacer un par de cosas, pero más que nada, no me convenció. [...] No me pareció buen negocio alquilarlo por los importes y por los ajustes que hay y por todo eso.*

*- Cuando se quedó libre, ¿ya estaba esta ley nueva vigente?*

*No. [...] No, en un principio no, fue un poco de dejado, de decir “bueno, a ver qué pasa”, pero después, con el asunto de la ley, peor todavía. (Propietario, zona sur, 60 años - 25/08/2023)*

Esta decisión de dejar vacía la propiedad contrasta con otras que apuntan a alquilar a pesar de que la rentabilidad sea baja a favor de otros intereses, como se plantea en el próximo punto respecto a las percepciones y motivaciones de los entrevistados sobre sus propiedades.

## **Percepciones, motivaciones y decisiones sobre la propiedad. La perspectiva de los propietarios sobre el mercado de alquiler y el acceso a la vivienda como problema social**

Entre los y las entrevistadas, las decisiones que toman respecto a la propiedad suelen estar fundamentadas en dos grandes ejes que suelen aparecer en tensión: rentabilidad y seguridad. La rentabilidad se privilegia entre los propietarios entrevistados cuando el ingreso del alquiler toma un lugar preponderante en la economía del propietario. En otros casos, lo que motiva el alquilar es la seguridad de que alguien “cuide” la propiedad (la mantenga en buenas condiciones), pague la cuota del alquiler todos los meses y se ocupe de los gastos. En estos casos el propósito fundamental es alquilar para poder mantener la propiedad y no verse en la necesidad de tener que venderla, ya que la propiedad actúa como un “reaseguro a futuro” (entre los entrevistados adultos se alude a la posibilidad de contar con un ingreso para engrosar una futura jubilación, fundamentalmente) o un capital que está a disposición para cuando sea necesario.

*- En ese sentido, preferís tenerlo alquilado, aunque veas que la renta es menor, digamos.*

*Yo prefiero pájaro en mano que cien volando, entonces, hoy me están pagando 85, con el aumento sería 170, estoy más que contento, más que contento, con un buen inquilino, ¿no? 170, con un tipo que no sabe si mañana pone cinco gitanos y no lo saca más, también es importante eso. Esas cosas que también existen, tenés que tener en cuenta. (Propietario, zona norte, 66 años - 02/08/2023)*

Quienes privilegian los valores asociados a la seguridad, prefieren resignar la rentabilidad y alquilar para vivienda, es decir de un modo tradicional, aún reconociendo que la rentabilidad del temporario está muy por encima y que las condiciones de la macroeconomía, fundamentalmente el problema inflacionario, no van en línea con lo que establece la ley, lo que juega en contra de una rentabilidad aceptable, como surge del siguiente testimonio. Se trata de una propietaria que vive en el interior y alquila su única propiedad ubicada en el barrio de Palermo, en la zona norte de la CABA, uno de los barrios donde sobresale el alquiler temporario.

*Mi idea era tener un ingreso más. Pero bueno, no solamente la ley, es porque hay una inflación tremenda, porque es incontrolable. Creo que nada suma. Si se hubiese estipulado un proceso de actualización de los montos más mensual, cada dos meses, además sería distinto. [...] Pero yo me quedo tranquila porque sé que lo están cuidando, que está ocupado. [...] Todos lo que te dicen es que sea temporario, pero yo la verdad no quiero estar encima del departamento para ponerlo en temporario, que no sabes quién entra, no sabes quién va. (Propietaria, zona centro, 44 años, 08/08/2023)*

La opción por la seguridad, en desmedro de la rentabilidad, está directamente asociada al imaginario del “techo propio”. Como se ha mencionado ya, se trata de un imaginario fundacional en la conformación identitaria de los sectores medios argentinos. En los jóvenes entrevistados la idea de “tener un techo” estaría respaldando estos ideales de seguridad y estabilidad en un contexto de incertidumbre, desplazando así la idea de “invertir en ladrillos”, como otro de los imaginarios fundacionales de las clases medias ascendentes del siglo pasado. En este sentido, el testimonio de un joven propietario contrasta el imaginario del “techo propio” asociado a valores de seguridad y estabilidad, con el de “invertir en ladrillos”, asociado a la rentabilidad. Su testimonio resulta significativo para advertir valores, ideas (y prácticas asociadas a ellas) en retroceso -adquirir propiedades como inversión- e ideas y valores asociados al “tener un techo propio” que aún con transformaciones propias de la época, muestran una vigencia en las generaciones más jóvenes.

*No, no, es básicamente imposible recuperar la inversión. Lo que sí creo que te da es una tranquilidad en otros niveles no económicos, que para mí muchas veces la gente se olvida de analizarlo. Cuando dicen que no es negocio comprar un departamento en Argentina o poner la plata en el ladrillo, seguro que no lo es. Pero te da una tranquilidad que va por otro lado, que se cae de maduro: tenés un lugar para vivir, básicamente, aunque no lo estés usando. Y también creo que tiene que ver un poco con la crianza de la clase media, que es por lo menos la que me dieron a mí, creo que un poco viene por ahí. Hay algo de eso, de que eso equivale a estabilidad, tranquilidad, que vos tengas una casa, un departamento, pero no, no lo considero que sea una inversión. (Propietario, zona norte, 29 años - 22/08/2023)*

El testimonio de este joven propietario junto al de otros jóvenes entrevistados muestra las mutaciones que fue tomando el acceso a la propiedad, en cuanto a estilos y proyectos de vida, como se analizó en el primer capítulo de este apartado, así como las dificultades que implica en la actualidad acceder al techo propio para estas nuevas generaciones. En este sentido, surge “el monoambiente” como la salida posible ante un escenario tan complejo como el que se presenta en la actualidad y así, este tipo de vivienda muchas veces se ofrece en el mercado apelando a textos e imágenes que buscan convertirla en una vivienda aspiracional para los más jóvenes. Si bien en términos relativos sus precios pueden estar por encima de los valores de propiedades de tres o más ambientes, en términos absolutos el precio de un monoambiente resulta lo más cercano a la posibilidad de acceder a la vivienda propia. El crecimiento de la construcción y oferta de este tipo de vivienda, puede leerse también en clave demográfica: en la CABA los hogares unipersonales representan un 39,8 % del total. Este porcentaje asciende considerablemente cuando se trata de barrios donde residen sectores medios y medios altos: 58,2% en la comuna 2, 50,1% en la comuna 6 y 61,5 % en la comuna 14 mientras que caen abruptamente en los barrios del sur (7,2 % en la Comuna 8), donde residen los sectores más vulnerables (EAH, 2021). Si bien los hogares unipersonales no son privativos de los jóvenes sino que trascienden los ciclos etarios (Fernández Lopes, 2023) y tampoco todos los hogares unipersonales son monoambientes y viceversa, sí se puede dar lugar a la siguiente pregunta: ¿es posible trazar una afinidad electiva entre el crecimiento de este tipo de viviendas y las actuales condiciones de acceso a la vivienda de las generaciones más jóvenes?

Si el alquiler tradicional, para vivienda, es la modalidad elegida cuando lo que se privilegia es el valor seguridad, la rentabilidad es el motor de la opción por el alquiler temporario entre los propietarios entrevistados. En estos casos, las comparativas entre la rentabilidad del alquiler para vivienda y el temporario surgen espontáneamente entre los propietarios sin distinciones. Las diferencias están dadas por la decisión que se toma respecto al destino que se le da a la propiedad: tradicional o temporario. Quienes optan por esta última opción justifican los altos precios, y en algunos casos que sea en dólares, por los gastos que implica instalar una casa para alquiler temporario.

*[...] Ponele que este departamento hoy, si lo alquilo tradicional, o sea, tenemos que estar hablando más o menos de 140 mil pesos por mes. Y hoy este departamento bien alquilado de forma temporal le estoy sacando aproximadamente 900 dólares por mes. No, no hay forma porque aparte no solamente eso, sino que se hizo toda la inversión, que fue una inversión enorme. (Propietario, zona norte y centro, 59 años, 17/08/2023)*

Entre los alquileres temporarios se mencionan muchas variantes. Entre ellas se destacan las diferencias de perfiles de inquilinos según el barrio. Como menciona esta propietaria “experimentada profesional” los barrios y zonas van marcando perfiles de inquilinos (o “huéspedes”, como se suele llamar en la modalidad temporaria al locatario).

*No noto tanta diferencia por el tiempo de estadía, sino por el barrio que elegís. En mi casa que estaba en Chacarita el perfil era muy claro...[...] gente más relajada que el que alquila por Palermo Hollywood que requiere una cantidad de cosas y es un inquilino que un poquito apunta a una categoría que no permite ni que se cuelgue internet más o menos. Los de Chacarita son más relajados y apuntan a un intercambio cultural y a pasear con vos, a caminar o a compartir una comida. (Propietaria, zona centro, 43 años - 07/08/2023)*

Otra de las diferencias que pueden identificarse en los alquileres temporarios surge de la duración de la estadía. En las plataformas suele haber un mínimo de tres noches, aunque a veces se extiende a algo más, como condición para alquilar. Sin embargo por el testimonio de los entrevistados surge que esto varía de acuerdo al motivo que lleva a alquilar. Si se trata de un motivo turístico, la estadía estará limitada a los tiempos de visita a la ciudad. Allí se trata por lo general de períodos breves que no suelen superar un par de semanas. Cuando los motivos están dados por una mudanza por estudio, trabajo u otra situación que supone un desplazamiento temporal o definitivo del lugar de residencia, el alquiler aparece como un mojón dentro de ese proceso de mudanza y puede extenderse en el tiempo incluso activando vínculos entre propietario e inquilino, como ya se ha mencionado.

*Es gente que viene a estudiar y van viendo hasta que se acomodan a Buenos Aires, se adaptan a Buenos Aires o resuelven sus papeles, muchas veces tienen que extender su estadía. Por ejemplo, [...] eran dos chicos que trabajaban online enseñando idiomas y hay uno que terminó siendo profesor de chino de mi hijo. (Propietaria, zona centro, 43 años - 07/08/2023)*

Las modalidades para publicitar los alquileres también muestran variaciones según el tipo de alquiler. En los alquileres para vivienda sobresale el uso de plataformas, sobre todo refieren a ZonaProp, sea por dueño directo o con la mediación de una inmobiliaria. Otra de las modalidades que se han extendido en el último tiempo son las publicaciones en redes personales (por ejemplo, publicar en Instagram para que entre los “seguidores” circule la información) y el “boca a boca”. En el caso de los alquileres temporales, funcionan las plataformas especialmente creadas para este tipo de alquileres, y entre ellas se menciona casi con exclusividad a Airbnb. Sin embargo, muchas veces se alterna el uso de la plataforma con otros canales como Instagram, que de acuerdo a los entrevistados, funciona como un medio cada vez más utilizado para dar a conocer las ofertas de alquiler temporario. También se menciona el WhatsApp, activando tanto por esta vía como por instagram una red de contactos que funciona en la práctica como el tradicional “boca a boca”.

*Al principio (se contactan) por una plataforma, Airbnb. Y después ya con el tiempo la gente me llama, porque ya hace varios años que me dedico a esto. Pasan mi teléfono y por contactos se comunican conmigo. (Propietaria, zona centro, 43 años - 07/08/2023)*

En lo que respecta al apego a la ley, la relación que se establece adquiere variados matices, como se adelantó en el punto anterior al describir aspectos de los tres tipos de propietarios. Están los propietarios que tienen un apego total a la ley vigente y a cumplir todos los pasos que se esperan en el proceso del alquiler. En su versión ideal, estos propietarios alquilan sus propiedades bajo la modalidad tradicional, buscan los servicios de una inmobiliaria de confianza (que generalmente conocen de un modo más o menos personal) y delegan en ellos el proceso total. Este perfil se relaciona con aquellos propietarios que privilegian la seguridad y la comodidad de “delegar” en expertos las cuestiones referidas al alquiler de su propiedad. Entre los entrevistados es un perfil que se mostró fundamentalmente entre aquellos que cuentan con una sola propiedad para ofrecer (“la segunda propiedad”).

*La alquilé por la ley vigente, tal cual como dice todo lo que dice la ley.[...] Conozco propietarios que alquilan que me dicen que no lo ponen ni loco con la ley, porque como no ganan plata, entonces o que lo alquilan por fuera de la ley o que por ahí incluye a algunos no les sirve tanto y ni siquiera como que lo quieren alquilar, pero bueno, eso son otros, yo no quiero un problema, quiero hacer la cosa bien y no quiero inconvenientes, pero bueno... me parece que esto de la ley complica más que ayuda... porque escucho a mucha gente, de hecho cuando yo quería alquilar se me vinieron un montón de gente “alquilame a mí, alquilame a mí”pero yo lo tengo con inmobiliaria porque piden hacerlo por la ley, bueno, ahí un montón me dijeron, “ah, no, no, por la ley no porque yo no tengo garantías” y yo le decía “yo lo voy a hacer como corresponde para estar tranquilo yo y que el otro también esté tranquilo”, o sea, según la ley, pero bueno... (Propietario, zona norte, 50 años - 15/08/2023)*

*Somos abogados, leímos el contrato nosotros. Ah, sí, participó mi cuñada, que es contadora, y tenemos que registrar en AFIP el alquiler. Una vez que se firmó todo, se lo pasamos a ella, para pasar todo a la AFIP. Y yo emito factura cada vez que cobro el alquiler. (Propietaria, zona centro, 44 años - 08/08/2023)*

En la vereda opuesta, están quienes optan por un contrato “de palabra”. En estos casos prima una confianza dada por la cercanía afectiva de la modalidad “friends&family”, aunque en más de uno de los casos entrevistados, el no contar con ningún documento aún informal, puede generar sentimientos de intranquilidad ante un panorama tan incierto. El caso de este joven propietario presenta dos variantes de la modalidad informal: por un lado, alquila su monoambiente a un conocido con un contrato que armaron entre ellos (“algo que esté en el medio” entre lo formal y lo informal, según él) y vive en un PH que le alquila a un amigo “de palabra”, sin contrato alguno.

*No hay contrato, lo hablamos en un momento para que queden algunas cosas claras, y no tener que revisarlo todo el tiempo, pero al final, como es amigo de toda la vida no fue necesario. Es que me arrepiento de no haber hecho contrato, aunque sea un conocido, por un tema hasta logístico te diría. [...] Acá (por el PH donde vive) sí trate de que haya por lo menos un documento que lo avale para no tener discusiones. (Propietario, zona norte, 29 años - 22/08/2023)*

Como se ha planteado, el alquiler temporario no suele estar asociado entre los entrevistados a valores de seguridad y tranquilidad. Sin embargo, en una de las entrevistadas surgió la idea de que el alquiler temporario le resultaba más seguro en tanto no estaba presente la amenaza de la falta de pago o el desalojo, al menos en la medida que lo percibe en el alquiler tradicional. Se trata de cuestiones que aparecen en los propietarios entrevistados como los principales factores en la percepción de riesgo al alquilar junto a la posibilidad de que surjan deterioros importantes del inmueble por parte de los inquilinos. A fin de prevenir estas consecuencias no deseadas, y temidas en muchos casos, los propietarios dicen tener ciertos requisitos de ingreso, que definen a quién se alquila y a quién no. En algunos casos se trata de condiciones estrictas y objetivas, en otras lo que define es una impresión subjetiva. Al mismo tiempo, en el caso de los alquileres temporarios, se mencionan las calificaciones que los propietarios (llamados “anfitriones”) dan a sus huéspedes.

*[...] Que no hubieran perros, que no fueran solo jóvenes, porque según la inmobiliaria me decía que le maltratan mucho al edificio, [...]También puso como reparo que sean muy importantes, muy buenas y muy serias las garantías y también muy serios los ingresos de las personas, de la familia, digamos, que iban a ir al departamento, o sea hubo mucho para elegir, digamos, un poder estar bien tranquilo de que sea gente que pagará en término, que no tuviera problemas financieros, que tuviera un buen respaldo de garantía, así que bueno. (Propietario, zona norte, 50 años - 15/08/2023)*

*No sé, a mí lo que me pasaron es que no tenía deudas, es que tenía unos ingresos estándar que podían cubrir el alquiler, y que no tenía ningún embargo. Igual yo cuando lo conocí me pareció que estaba bien. Bueno, era más que nada un tema económico, porque después es medio de una lotería, como es cada persona, así que me relajé y dije, bueno, qué sea lo que Dios quiera. (Propietaria, zona centro, 44 años - 08/08/2023)*

*Yo te miro la cara, si veo que son normales...(Propietario, zona centro, 78 años - entrevista 31/08/2023)*

El tipo de requisitos, más o menos exigente y regido por impresiones o aspectos más formales, parece estar vinculado con la presencia o no de un profesional del campo inmobiliario. Salvo en los casos donde el propietario cuenta con un saber experto, sino entre los entrevistados el contar con una inmobiliaria al menos en la primera parte del proceso de alquiler, da cierto reaseguro de que “los papeles están en orden”. Entre los propietarios que utilizan los servicios de una inmobiliaria, surgieron en varias oportunidades la confianza, la profesionalidad y la “atención personalizada” como los principales aspectos valorados. En varios propietarios se mencionó que se establece un vínculo que trasciende lo profesional ya sea porque hay un conocimiento previo por contactos en común o porque hay una historia previa de ventas y alquileres con el profesional que construyó un vínculo de familiaridad.

*Consiguen unos inquilinos bárbaros, también le alquila a mi vieja, también le alquila a mi hermano, también le alquila a mi suegra. Y siempre tienen esa habilidad de conseguir buenos inquilinos. Porque cuando uno los tiene, no se da cuenta lo importante, que son los buenos inquilinos. (Propietario, zona norte, 66 años - 02/08/2023)*

Por otro lado, a contramano de aquellos propietarios que se sienten tranquilos al tener la casa alquilada, están quienes no encuentran que las condiciones actuales del mercado de alquiler cubran los gastos del deterioro que supone el inmueble al estar en uso. La rentabilidad aparece entre los principales argumentos que los propietarios mencionan como determinantes para sacar una vivienda del mercado de alquiler tradicional o no renovar el contrato.

*Las veces que me pasa que un inquilino me llama, que se rompió un termotanque o pasó algo en el departamento, los valores hoy por hoy te comen un alquiler o sea, el valor de un mes de alquiler. Y la propiedad como que se desgasta mucho más. Al ser un usuario cotidiano. De hecho, he tenido inquilinos muy buenos, hace no mucho se terminó un contrato de tres años que el valor había quedado super desactualizado. Era un docente probablemente no podían presentar el nuevo valor de alquilar. Y me daba mucha pena perdersela porque la verdad que fue de las pocas que había cuidado en el departamento. Me da cosa que se vaya, pero bueno. Y ella misma me dijo, “sí, sé que el valor de mercado está bien, que no es que me estás pidiendo más. Pero bueno, no lo puedo afrontar”. (Propietaria, zona centro, 43 años - 07/08/2023)*

Situaciones similares, donde el propietario se ve enfrentado a un inquilino que no puede pagar el costo del alquiler, fueron referidas por los propietarios en varias ocasiones. La situación macroeconómica y la ley vigente al momento de las entrevistas, es decir anterior a la última modificación de octubre 2023, aparecían en los entrevistados como los elementos decisivos a la hora de definir el destino de la propiedad y las decisiones a tomar respecto al alquiler. Entre las que se mencionaron, sobresalieron el regirse o no por la ley vigente y la moneda en la que fijarían el precio del alquiler. La cuestión legal, como se viene mencionando, se ve atravesada por los valores que privilegian los propietarios: la seguridad y el “estar tranquilos” está en concordancia con quienes muestran un mayor apego a la ley. Mientras que la decisión de fijar el precio del alquiler en moneda local o extranjera parece estar atravesada por

la zona donde se ubica la propiedad. De este modo, entre los entrevistados que tienen sus propiedades en la zona norte de la ciudad se mencionan los alquileres en dólares, ya sea como decisión tomada o como posibilidad aún decidiendo alquilar en moneda local, lo que ocurre en la mayoría de los alquileres tradicionales en contraste con los temporarios donde es mayoría el precio en dólares. Por el contrario, el precio en dólares prácticamente no se menciona entre los propietarios de las zonas centro y sur, donde el alquiler apunta a sectores económicamente menos favorecidos que los de zona norte. Esto estaría mostrando una congruencia con lo que se ve en el análisis de las plataformas inmobiliarias donde hay un claro recorte por zona del precio en dólares, mostrando una marcada concentración en el corredor norte de la ciudad. Al mismo tiempo, esta diferencia deja lugar a que se advierta un conocimiento por parte de los propietarios en cuanto al papel que juega la zona respecto a las posibilidades de sus propiedades y la decisiones que pueden evaluar o no respecto a ellas.

El precio en dólares, así como los altos precios en moneda local, dieron lugar también a una mirada hacia la difícil situación de los inquilinos por parte de muchos de los propietarios entrevistados. Así, mientras muchos de los entrevistados hacían referencia a lo poco redituable del alquiler por la situación macroeconómica y las normativas de la ley, al mismo tiempo reflexionaban sobre la difícil situación de los inquilinos en este panorama.

*Todo el mundo estaba dolarizando el alquiler, que los alquileres se hacen en dólares, que yo decía, pero la gente no gana el sueldo en dólares, ¿cómo le van a cobrar a alguien en dólares? Me impresiona la locura. (Propietaria, zona centro, 44 años - 08/08/2023)*

De este modo, la cuestión de la accesibilidad de la vivienda apareció en las entrevistas como una problemática a resolver. Se mencionó la falta de crédito como uno de los aspectos principales al abordar el tema asociándolo con la inflación y el contexto macroeconómico. El crédito también apareció entre las soluciones sugeridas más recurrentes para el problema de la vivienda y aunque las críticas hacia la ley de alquileres fue mayoritaria entre los propietarios entrevistados, prácticamente todos coincidieron en que el problema principal radica en la inflación.

El relato de un propietario de 78 años, es paradigmático para comprender el peso que tenía el acceso al crédito y el ahorro en la posibilidad de acceder a una vivienda a comienzos de la década de los sesenta del siglo pasado. También el significado que aportaba el techo propio en la experiencia de movilidad social ascendente, donde amplios sectores de trabajadores tuvieron la posibilidad de formar parte de una creciente clase media.

*Vivíamos en una casa alquilada y cuando tenía 18 años -que eran otras épocas-, daban cuotas fijas. Y así pude comprar una, dos, tres propiedades. Porque yo trabajaba. [...] Y con eso que trabajaba, juntaba y podía pagar una cuota [...] Ahorrando y gastando menos de lo que ganaba, siempre. (Propietario, zona centro, 78 años - entrevista 31/08/2023)*

Entre los programas de acceso a la vivienda de los últimos diez años, los propietarios mencionan fundamentalmente los créditos UVA, un préstamo hipotecario que se ajusta por inflación y cuyo lanzamiento data del año 2016 durante el gobierno de Mauricio Macri y el programa PROCREAR, destinado al acceso a la vivienda única familiar lanzado en el año 2012 en el gobierno de Cristina Fernández. También algunos propietarios mencionan los créditos para la primera vivienda del Banco Ciudad como los más recientes, aunque en su mayoría se alude a la inexistencia de créditos o las dificultades de acceso en la actualidad.

*[...] Cuando me quise mudar estaba el crédito para la primera vivienda y era el año 2015 y 2014 más o menos. Y eran créditos del Banco Nación, me acuerdo. Y había créditos del Banco*

*Ciudad también, para la primera vivienda. Para acceder como propietaria. No tenías que tener otros bienes ni nada. Y por el Procrear también. (Propietaria, zona centro, 44 años, 08/08/2023)*

Finalmente, los propietarios entrevistados plantean un escenario donde la ley de alquileres es un mojón más que se agrega a un panorama que se percibe incierto y problemático. Entre los puntos de la ley que valoran más negativamente se encontró la anualización en los ajustes de precios y la duración del contrato por tres años. La reforma de la ley, que se discutía en las cámaras legislativas mientras se llevaba a cabo el trabajo de campo y fue aprobada en octubre del 2023, mantiene la duración de los contratos por tres años y establece un intervalo mínimo de seis meses para la actualización de los precios.

### **La perspectiva profesional del campo inmobiliario.**

Si bien el trabajo de campo se concentró en indagar las perspectivas de los propietarios, también se realizaron entrevistas y un grupo focal a profesionales del campo inmobiliario explorando sus opiniones y conocimientos respecto al mercado inmobiliario, su funcionamiento, los agentes que intervienen y sus puntos de vista respecto al contexto actual.

En la sección anterior, los propietarios mencionaron en varias ocasiones los vínculos que se establecen con los profesionales del campo inmobiliario. Si bien muchos alquileres se hacen bajo la modalidad de “dueño directo”, es decir, sin que participe una inmobiliaria, en los casos donde los propietarios deciden utilizar sus servicios, los motivos suelen fundamentarse en la confianza, la profesionalidad y la “atención personalizada”. Los servicios de un profesional del campo inmobiliario pueden limitarse a publicitar la propiedad, conseguir el inquilino adecuado de acuerdo a los requisitos establecidos previamente y organizar toda la documentación y desarrollo del trámite necesario para el contrato de alquiler o bien, puede extenderse a lo largo de todo el alquiler ocupándose del cumplimiento de los pagos e incluso de algunos problemas que puedan surgir con la propiedad.

De acuerdo a lo relevado en las entrevistas realizadas a los profesionales del campo inmobiliario, en un alquiler que se lleva a cabo con la intermediación de una inmobiliaria, participan: las dos partes interesadas (el propietario y el inquilino), el profesional inmobiliario y un garante o un seguro de caución. En algunos casos, puede sumarse un escribano para certificar firmas. También se mencionó a las fianzas como un dispositivo que entró en el mercado de alquiler en los últimos años ante la dificultad de conseguir garantes. Para el proceso de venta participan la parte compradora, la parte vendedora, un escribano, un martillero y un contador que se ocupa de los aspectos fiscales. La figura del agrimensor suele participar si se trata de una casa.

En los referentes del campo inmobiliario entrevistados se marcó una distinción entre el “profesional inmobiliario” y el “agente inmobiliario” dejando ver una tensión al interior del mercado inmobiliario entre “las inmobiliarias” y “las franquicias”. Al referirse a estas últimas, los corredores inmobiliarios aluden a una empresa de origen estadounidense que opera en más de 100 países bajo un sistema de red de franquicias inmobiliarias, que desembarcó en el país hace ya dos décadas.

*“Agente inmobiliario” no, el “agente” no debería existir. Para ser corredor necesitas un título universitario, son entre tres y cuatro años de carrera. Nosotros percibimos honorarios por nuestra labor y se confunde mucho porque está muy difundido en el mercado, el nombre de “agente” a través de las franquicias. (Grupo focal campo inmobiliario - 19/09/2023)*

El modo de inicio para toda transacción de venta y de alquiler es la publicidad de la propiedad en los portales digitales. En algunos casos, también, se mencionan los grupos de WhatsApp que funcionan como redes entre las inmobiliarias para intercambiar pedidos y publicar propiedades.

*Se ofrece por los portales inmobiliarios. Por un lado, nosotros lo subimos a nuestro portal de la inmobiliaria y eso se replica en ZonaProp, ArgenProp, Mercado Libre, OLX, Reporte Inmobiliario. Principalmente, la mayor consulta vienen por la plataforma nuestra como red inmobiliaria o de ZonaProp o de Argenprop, y algunos de MercadoLibre que antes estaba mucho más alto y ahora bajó bastante, no sé por qué bajó, entiendo que quizás sea un hábito de consumo del buscador, es muy fuerte la inversión que hizo ZonaProp, entonces, cuando la gente va a buscar, lo primero que aparece es ZonaProp -que antes era de La Nación- y buscan por ese lado. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

Entre los profesionales del campo inmobiliario queda claro que actualmente existen diferencias significativas respecto a la venta y el alquiler y al interior del alquiler en sus diversas formas. En las entrevistas surgen así tres grandes ejes que conforman mayoritariamente el mercado inmobiliario actual: la compraventa, el alquiler tradicional con destino de vivienda y el alquiler temporario. Esta situación permite distinguir cada una de ellas en su especificidad así como las posibles articulaciones y tensiones entre ellas.

#### **a. El mercado de compraventa**

Uno de los aspectos sobresalientes que surgieron en las entrevistas a profesionales respecto al mercado de compraventa de propiedades es la distinción que debe considerarse según la zona de influencia. De acuerdo a sus testimonios, quienes manejan operaciones mayoritariamente en el corredor norte, e incluso algunas comunas de la zona centro, hablan de un mayor movimiento que el del alquiler con mayor oferta que demanda. Por el contrario, quienes tienen como zona de influencia la zona sur de la ciudad, ven una situación más difícil en la compraventa de propiedades, lo que estaría mostrando una marcada segmentación por nivel socioeconómico, tal como se ve en estos dos testimonios, el primero de una profesional del campo inmobiliario que opera mayoritariamente en la zona norte de la ciudad y el siguiente, un operador de la zona sur.

*La gente que hoy quiere comprar es más o menos el mismo tipo de gente... En general, es gente con un nivel socioeconómico alto. (Entrevista campo inmobiliario - 26/07/2023)*

*Yo estoy en la zona de Barracas, San Telmo. Tenemos dos oficinas. [...] soy corredor inmobiliario y soy contador público. En el mercado, lo que es la compraventa, en este momento, la verdad que está en mínimos históricos y todo esto se está dando un poco por la situación que está viviendo el país, ¿no? Poco crédito hipotecario, que como estamos teniendo la inflación, obviamente, es así inviable poder sacar un crédito hipotecario. El tema del salario real, que está a niveles de 2002. Son varios factores que influyen en que el mercado no esté funcionando. También tenemos una ley de alquileres. Son varios factores que no hay uno solo que yo diga, "bueno, es este el motivo por el cual el mercado está tan mal", sino que son varios que fueron confluyendo en este momento que tenemos hoy. (Grupo focal campo inmobiliario - 19/09/2023)*

En los relatos aparecen distintos perfiles que caracterizan a los propietarios que compran propiedades. Entre ellas sobresalen las siguientes:

-“El inversor”: esta figura se menciona tanto en singular como en plural, “los inversores” y tal como se la presenta en algunos de estos relatos oscila entre diversas modalidades: por un lado, se identifica como la versión actualizada de la tradición de “invertir en ladrillos” que se popularizó en los sectores medios en ascenso, principalmente durante la primera mitad del siglo pasado con el empuje de la ley de Propiedad horizontal (Ley 13.512) promulgada en 1948 y el auge crediticio de mitad del

siglo pasado. En estos casos, suele mencionarse a adultos mayores, en muchos casos jubilados, que buscando un resguardo seguro de sus ahorros siguen la tradición heredada de invertir sus ahorros en una propiedad. Una variante de esta modalidad, es el propietario experto que adquiere varias propiedades a lo largo de su vida, ya no como resguardo de ahorros sino como su ingreso fundamental. En otros casos, la figura del inversor se presenta aggiornada por una caracterización más cercana a la del “financista” en un contexto de “burbuja inmobiliaria”. Se distancia de la primera versión en la medida que sus intereses y prácticas difieren: lo que busca gira en torno a la rentabilidad más que a un “resguardo” conservador de sus ahorros y mayormente invierte “en pozo”, es decir, en un proyecto que se encuentra en estado de realización, desde el comienzo o cuando aún no está concluido el edificio, lo que no ocurre generalmente en quien busca seguridad y por tanto una propiedad ya terminada. En sus dos versiones, la propiedad o propiedades en las que invierte no tendrán como destino ser la propia vivienda sino la compra o venta.

*Gente mayor también que ha tenido la posibilidad de comprar muchas propiedades, todavía hay varias personas mayores que han tenido la posibilidad de invertir en su momento y hoy te encuentras que tienen varias propiedades y, en la suma de todas, les sirven para el estilo de vida que llevan (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

*Hoy en Capital están buscando mucho para invertir, mucho departamento chico para invertir, pero la gente busca más bien uno nuevo, o sea, busca algo de pozo. [...] El que busca invertir es gente con plata, gente con plata que le sobra y gente de campo. Y el otro, me sale (que es) gente como yo, que ahorró un mango, que pudo en un momento tener un poco más y ahora no quiere seguir con los ahorros debajo de la almohada y quiere ponerlos en algo porque aprovecha la oportunidad. (Entrevista campo inmobiliario, 26/07/2023)*

Suele ser un grupo de inversores que compran entre varios, reparten entre cada persona y después lo ponen en alquiler [...] Después, lo pueden llegar a vender a distintos propietarios pero ya queda como un edificio con distintos propietarios para cada unidad. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)

-“Los Padres”: esta figura se vincula con la práctica del don a la que se hizo referencia en una sección anterior al hablar de los modos de acceso a la propiedad en los jóvenes. Se trata de adultos mayores que buscan una propiedad con el destino de ser una vivienda para sus hijos en vías de independizarse. En algunos casos, la vivienda queda a nombre de los padres, dándole también un destino de “inversión”. Otras veces, cuando “el don” no cumple con las condiciones que se perciben suficientes para un destino de vivienda propia (por ejemplo, un monoambiente que resulta muy pequeño) la propiedad “donada” funciona como una vía para obtener un rédito que le permita al hijo alquilar algo más grande para vivir, como relata uno de los profesionales entrevistados.

*En el mercado del usado, el que compra es el que realmente necesita porque lo ayuda mamá, papá, todos y juntan todo y hacen un tremendo esfuerzo para llegar, aunque parezca mentira [...] lo que quedó en el colchón de parte de los padres ((Grupo focal campo inmobiliario - 19/09/2023)*

-“El comprador por ciclo de vida”: se trata de aquellos compradores que se encuentran en un momento de sus vidas que los lleva a buscar una nueva vivienda, ya sea por la entrada a su vida adulta e independiente de sus padres o porque debe mudarse a un espacio más grande o más chico de acuerdo a las circunstancias. A diferencia de los perfiles anteriores, la búsqueda tiene como objetivo su próxima vivienda. En estos casos, las trayectorias habitacionales muestran nuevamente una tendencia a buscar una nueva vivienda dentro de la zona de pertenencia, como se desarrolló anteriormente. Así, se privilegia la búsqueda dentro del barrio donde vive o la zona de influencia. Sin embargo, la difícil

situación económica muchas veces los lleva a buscar otros barrios con el fin de permanecer dentro de la ciudad.

*Cuando pueden elegir, eligen siempre los barrios donde se movieron desde chicos, si es Belgrano, en Belgrano, Caballito en Caballito... incluso en Lugano. Lo que pasa es que también, movidos por la crisis económica en los '90 y en las distintas crisis, muchos de los que eran clase media de Caballito, el centro de la ciudad, se fue a lugares más marginales de la ciudad de Buenos Aires, por ejemplo, Lugano... para no irse a la provincia, se resisten lo máximo que pueden, buscan quedarse en CABA lo más que pueden. Entonces, encuentran en barrios periféricos de la ciudad una alternativa para no alejarse tanto de sus trabajos y la zona donde se mueven. Eso es lo que pueden elegir: no ir a provincia y quedarse por una oportunidad de compra en CABA en un barrio periférico. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

En un panorama tan complejo como el actual, quienes emprenden una búsqueda con fines de compra “se profesionalizan” en tanto desarrollan un estudio exhaustivo del mercado antes de tomar una decisión.

*Hay que respetar mucho a la demanda porque la demanda se profesionaliza, es una experta tasadora porque va comparando y, antes de tomar una decisión de compra es porque vio más o menos entre cinco, diez, quince propiedades, entonces comparan, entonces saben muy bien el precio y qué es lo que necesitan. Y ahí está el rol nuestro de mediar y acompañarlos hasta el final de la operación. (Grupo focal campo inmobiliario - 19/9/2023)*

Por otro lado, entre “los vendedores”, es decir, quienes ponen en venta sus propiedades, se menciona en las entrevistas la tendencia a “sacarse de encima la propiedad”. De acuerdo al relato de los profesionales del sector, se trata de propiedades que en muchos casos están vacías como producto de la conjunción de la compleja situación macroeconómica y la ley en vigencia. Esta situación vuelve poco atractivo el alquiler y promueve la existencia de viviendas vacías en un contexto donde el acceso a la vivienda se vuelve más problemático.

*Hay gente que se quiere sacar propiedades de encima y hay gente que justamente está comprando. No sé si pasó siempre, creo que ahora hay más gente que quiere sacarse propiedades de encima que en otra época. De hecho nosotros mostramos muchas propiedades que están vacías, que en otra época no [...] son herencias y las dejaron de alquilar porque no querían alquilar, porque no querían meterse en esto (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

Entre los entrevistados del campo inmobiliario, se repitió la existencia de barrios en alza y en baja, barrios para inversión, barrios para alquiler temporario y barrios de vivienda. Para el mercado de compraventa, los profesionales identifican las siguientes distinciones:

*Palermo es uno de los barrios que más se buscan. Belgrano es un barrio que tiene mucho movimiento pero, lo que ha pasado es que bajó mucho el metro cuadrado por la cantidad de sobre oferta que hay. Otro barrio que en algún momento estaba dejado de lado pero parece que ha subido bastante es Almagro y la zona de San Nicolás, en Microcentro [...] La gran mayoría, lo destinan a alquiler temporario. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

*Los que buscan para inversión es más todo lo que es la zona de Núñez, pero por otro lado, porque se está moviendo muchísimo Núñez, pero también hay para vivienda, o sea, es lo que decía: 50-50. (Entrevista campo inmobiliario - 26/07/2023)*

*El 70% de las operaciones inmobiliarias se dan de Av. Rivadavia para el sector norte, lo que es el corredor oeste-norte, el otro 30% lo tenemos de este lado (zona sur), o sea que tenemos una zona muy chiquita. Los valores obviamente son mucho más bajos entre el sur y el norte, hay diferencias que pueden ser hasta el 100%, para que te des una idea. [...] Estamos teniendo mucha afluencia de gente de zona sur [...] Un poco motivada por la inseguridad, otro poco motivado porque es un punto intermedio entre las zonas de trabajo. (Grupo focal campo inmobiliario - 19/9/2023)*

## **b. El Alquiler tradicional.**

Respecto al alquiler tradicional, todos los profesionales consultados coinciden en que la situación es crítica y se caracteriza por una gran demanda con una escasa oferta. En la explicación que dan confluyen dos elementos principales que hacen una “tormenta perfecta”: el contexto inflacionario y la ley de alquileres.

*[...] Fijate todo lo que pasa de forma paralela por un sistema que no está funcionando, no le funciona ni al propietario ni al inquilino: la Ley de alquileres [...] Entiendo que quisieron defender a los inquilinos pero los perjudicaron y también perjudicaron a los propietarios... Entonces, quedó un sistema en el que al principio se empezaron a ver los problemas pero, ahora ya es una crisis grave habitacional. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

¿Quiénes son los que ponen en alquiler sus viviendas en este contexto? Entre los profesionales emerge una idea de que quien está hoy alquilando su propiedad de modo tradicional es alguien que “está haciendo la plancha” esperando que la situación mejore para tomar una decisión o bien necesita de ese magro rédito para cubrir sus gastos. decididamente no ven que sea algo redituable.

*Hoy, quien pone en alquiler una propiedad de forma convencional, en su gran mayoría es gente que no quiere vender ahora porque piensa que el mercado está muy bajo y tiene la esperanza de que quizás, en unos años, mejore, ‘no quiero tomar la decisión ahora, espero tres años’, no tienen la expectativa de ganar mucho con eso, encima en el contexto de un año electoral, a ver qué pasa después de las elecciones, qué pasa con 2 años de entrada un próximo gobierno... entonces, la gran mayoría tiene que ver con eso porque la verdad, lo que ganan es muy poco con el alquiler convencional. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

*Zonas como Barracas o Parque Patricios. Ahí mayormente lo que se está alquilando son gente que ya está generalmente jubilados que compraron la propiedad en otro momento y la siguen alquilando porque con eso lo que ayudan es complementar un poco su subsistencia. (Grupo focal campo inmobiliario - 19/9/2023)*

Desde el lado de los inquilinos, la situación se vuelve muy compleja frente a una oferta tan escasa. En ese marco, son los mismos profesionales los que sugieren a sus clientes salidas por fuera del circuito formal, como la modalidad Friends&Family.

*Todo el mundo, medio país está buscando alquilar, sí, pero no hay (...) Generalmente los que me llaman, son de confianza, digo “mira, lo mejor que puedes hacer es tratar de buscar en tu círculo íntimo a ver si hay alguien que tiene un alquiler”. Eso para mí es el mejor consejo: “arregla entre partes y no te metas en un contrato”. Los contratos no le sirven a ninguno de los dos porque el contrato para el propietario se le esfuma la plata al margen de la inflación. Y al*

*inquilino lo exprimen, porque entre las expensas que son 100 lucas y el alquiler que se le aumenta semestralmente, el pibe no puede pagar. (Entrevista campo inmobiliario - 26/07/2023)*

*Yo estoy en la zona sur de la capital, en Barracas, San Telmo, La Boca, Parque Patricios [...] Nosotros somos cuatro personas en la oficina. A todos nos suenan los celulares 10, 15 veces por día, entre whatsapp y llamados nos están pidiendo alquileres y no tenemos publicados. No es que yo tengo un alquiler publicado y me llaman 10, 15 personas por día: no tenemos publicaciones activas, no tenemos alquileres disponibles y, sin embargo, nos están llamando para decir "¿tenés un alquiler?" (Grupo focal campo inmobiliario - 19/9/2023)*

En este panorama, las trayectorias habitacionales de quienes buscan alquilar se ven afectadas. Los profesionales mencionan que si bien sus clientes buscan en primera instancia dentro de la zona de pertenencia, la escasa oferta hace que terminen alquilando donde consiguen.

*Depende del potencial inquilino, depende en qué barrios se mueva siempre va a priorizar; si está por el centro de la ciudad, va a priorizar Caballito, Almagro, Parque Chacabuco, si está en la zona Norte, va a priorizar lo que es Belgrano, Palermo y todo el corredor norte pero, también hay un montón de casas en Lugano de gente que necesita alquilar PH, casas más grandes para familias más grandes, entonces no es que yo hoy te diga, 'mirá, tengo una casa para alquilar en tal lugar y no la puedo alquilar', hoy se alquila todo. Indudablemente, por parte del inquilino potencial, hay dos o tres barrios de inicio de búsqueda pero si no encuentra ahí, sale a buscar... iba a buscar por Belgrano, y se va a Saavedra o a Villa Urquiza, a Núñez... se empieza a abrir porque no encuentra en su búsqueda primaria, entonces empieza a buscar para otros lados. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

La determinación del precio inicial también aparece como problemática en este contexto inflacionario, lo que determina poner en práctica estrategias para que la rentabilidad del propietario no resulte afectada. La determinación del precio inicial es un tira y afloje entre el precio que marca el mercado en ese momento y lo que se prevé para los meses siguientes, cuando el precio se ajusta anualmente según la ley. Por otro lado, entre los profesionales hay coincidencia respecto a que en los barrios del corredor norte los precios en muchos casos abandonan el peso y se dolarizan. En otros casos, y sobre todo en los barrios de la zona sur, el precio en dólares no aparece como una opción, al menos en términos generales.

*Nosotros como agentes hacemos un estudio comparable y le mostramos todo lo que hay en la zona. Son niveles altos de entrada. Esa es una de las cuestiones: hoy los propietarios saben que si lo tienen que poner tres años y la actualización va a ser anual por el índice que da el Banco Central, que siempre es un poco más bajo que la inflación, dicen 'pongámoslo en lo más alto que se pueda de entrada porque al segundo año me va a quedar bajo'. Entonces, nosotros mostramos y fundamentamos en qué nivel tiene que estar y generalmente, el propietario pide un poquito más arriba... pero lo que queda de entrada es un precio muy alto y después de tres meses quizás no tanto. Muchas veces los propietarios aceptan un precio y a los 2 o 3 meses te están llamando diciendo 'me quedó bajo el precio, es una locura', pasa mucho. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

*En general, dólares. De hecho, mi hija Victoria quiere alquilar y no llega a alquilar porque los valores son tan altos que no puede acceder. Hay pocos alquileres en pesos y yo no tengo. (Entrevista campo inmobiliario - 26/07/2023)*

Otra característica que se identifica en el mercado bajo las condiciones actuales, es la tendencia de los propietarios a sumar requisitos respecto al perfil del inquilino. La gran demanda y pobre oferta de

alquileres con destino de vivienda, da lugar a que algunos propietarios construyan un “inquilino ideal” y en ese proceso surgen nuevas limitaciones para el inquilino, fundadas en estigmatizaciones que circulan socialmente.

*Eso depende mucho del propietario y de la historia que tuvieron poniendo en alquiler porque hay muchos que son muy cerrados y te dicen ‘este perfil no, este no, quiero un profesional, quiero...’ depende la experiencia que han tenido y de la personalidad del propietario, cómo achica las posibilidades. Lo que pasa es que hoy tienen tantos interesados que pueden elegir... es medio lamentable pero pueden elegir el público y, a veces, traen cuestiones bastante insólitas. Esto es porque tienen tanta gente que quiere buscar su departamento, que los eligen. Por un lado es lógico, para cuidar su propiedad pero, a veces hay abuso... yo considero que hay abuso y decimos ‘ya están pidiendo cualquier cosa’. Por ejemplo, con los inmigrantes, depende de dónde vengan, te dicen ‘este tipo de inmigrantes, no’, a veces te dicen ‘chicos no’, ‘perros no’, te empiezan a limitar mucho la búsqueda. Y después te dice ‘si es médico, mejor’, ‘si es profesional, mejor’. Ahí empiezan a aparecer muchas cuestiones que en otra época quizás no estaban pero, como hoy hay tanta búsqueda y tanta necesidad. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

Cuando el alquiler se hace a través de una inmobiliaria, los entrevistados entienden que el apego a la ley al cerrar contratos de alquiler es lo usual. Sin embargo, hay coincidencia de que la ley de alquileres habilitó un crecimiento del mercado inmobiliario informal desde el momento en que el propietario percibe que la ley lo perjudica. Surgen así diversas estrategias con matices y graduaciones respecto a la formalidad que asume el proceso.

*Arreglos informales hay un montón. Frente a una situación donde es tan difícil encontrar vivienda para alquiler, arreglos informales hay un montón. En realidad, los propietarios dicen: en vez de esperar un año para actualizar el precio, hacen contratos paralelos donde se actualizan cada seis meses como si fuera un contrato comercial y es vivienda pero lo hacen como si fuera un alquiler comercial (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

Entre los profesionales del campo inmobiliario hay coincidencia respecto a la diferencia que existe entre la situación del mercado de alquiler tradicional y el alquiler temporario, concentrado en los barrios del corredor norte fundamentalmente. Esto lleva a que la publicación de alquileres para vivienda en los portales tenga menor protagonismo que la de los alquileres temporarios.

*Los (alquileres) tradicionales, los de tres años, casi ni se publican.. No llegan a publicarse. O sea, se publican y lo publicas y tenés 50 llamados en el día, lo mostrás al día siguiente y se alquilan. Es tan engorroso el tema de alquileres que prefiero que me den un temporario y no un alquiler tradicional. (Entrevista campo inmobiliario - 26/07/2023)*

*En el mercado de alquileres, hay que diferenciar: alquiler convencional, muy poca oferta; alquiler temporario en contratos de hasta tres meses donde pueden ir renovando el precio y la mayoría están en dólares, oportunidad.(Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

### **c. Alquiler temporario**

En el alquiler temporario se pueden identificar subtipos dentro de la categoría. Entre ellos, se menciona fundamentalmente el temporario con fines turísticos. En el alquiler temporario turístico predomina el precio en dólares, se concentra fundamentalmente en el corredor norte y se expande hacia algunos barrios de la zona centro. Al mismo tiempo, se mencionan entre los entrevistados otros

subtipos dentro de la categoría, como por ejemplo el alquiler temporario a estudiantes y el alquiler temporario que se da alrededor de hospitales como el Hospital Garrahan y el Hospital Italiano, cada uno tomando diversas modalidades en cuanto a precios, duración del alquiler y otros aspectos que puedan surgir en los acuerdos que se establezcan.

Como contraparte a la compleja situación del mercado de alquiler para vivienda, el alquiler temporario aparece como un mercado que se expandió fuertemente. Como se desarrolló en el marco teórico, el período comprendido entre 2016 a 2019 tuvo un crecimiento del fenómeno en la ciudad, por el cual hacia 2019, más de 9000 viviendas fueron extraídas del parque habitacional de Buenos Aires para su uso temporario según estimaciones de Granero (2019). De acuerdo a lo que relatan los entrevistados, este proceso de expansión se mantiene y las condiciones actuales del mercado han contribuido fuertemente a este crecimiento. A tono con esta expansión del mercado de alquiler temporario y la dificultad del alquiler tradicional, surge entre los profesionales entrevistados la incorporación del alquiler temporario como un servicio en crecimiento dentro de las inmobiliarias a diferencia de lo que ocurre con el alquiler tradicional.

*Los temporarios, en general, en todos los portales, ZonaProp, Mercado Libre, bueno, hay un montón. Nosotros manejamos mucho los grupos de WhatsApp entre inmobiliarios, los publicamos ahí, o sea, sí, se publican ahí. Nosotros como inmobiliarios tenemos grupos y hasta hace poco, a principio de año, se creó un grupo de alquileres temporales que no existía porque antes era solamente para alquileres. (Entrevista campo inmobiliario - 26/07/2023)*

Por otro lado, si bien este tipo de alquiler se concentra mayoritariamente en la zona norte de la ciudad, se manifiesta una expansión a barrios de la zona central e incluso se menciona la reconversión para alquiler temporario de oficinas céntricas que dejaron de funcionar como tales a partir de la pandemia. Este proceso se enmarca en un Plan de reconversión del microcentro, una zona tradicionalmente ocupada por oficinas, lanzado por el Gobierno de la CABA. La reconversión de oficinas en alquiler temporario se alejaría de la intención inicial de expandir el mercado de vivienda, especialmente la primera vivienda y el mercado de alquileres como parte de una política que promueva el acceso a la vivienda.

*La zona de San Nicolás, desde Callao, Corrientes hasta la 9 de Julio, hasta Santa Fe, todo ese perímetro, hoy es ideal para el alquiler temporario; por eso hay tanta compra que se convierte después en alquiler temporario. Los ponen en dólares y los principales inquilinos son: gente del interior, turistas latinoamericanos o extranjeros. Al estar en dólares, es un beneficio. Hay casos en la zona de Retiro o San Telmo de edificios que eran de oficinas y se han reconvertido o departamentos clásicos e históricos con una arquitectura increíble y los han puesto en alquiler temporario sacando una renta mensual que se pueden llegar a aproximar a los mil dólares. Y, en Puerto Madero, se puede llegar a aproximar a los 1800 o 2000 dólares por mes, ahí estamos hablando de propiedades de lujo con buen metraje, vista abierta al río. Después en Belgrano y Núñez también hay un segmento de alquiler temporario que puede ir desde los 400 a los 600 dólares. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

*[...] Hay un poco más de demanda en lo que es San Telmo, pero lo que pasa es que se termina volcando alquiler temporario, entonces no termina ayudando a la parte social, se destina a todo lo que es al cliente que puede venir del exterior. Termina pasando eso: no se invierte en zonas de bajos recursos y donde se invierte, no se invierte para esto. (Grupo focal campo inmobiliario - 19/9/2023)*

Entre los programas de acceso a la vivienda implementados para la CABA, los profesionales del sector mencionan los créditos UVA como la respuesta más cercana en el tiempo. Nuevamente, la

situación macroeconómica, vuelve a tomar protagonismo al describir el devenir de esta política.

*Hasta el 2017, muchísimos inquilinos pasaron a ser propietarios por los créditos UVA. En el 2018 con la crisis, esto se cae y se empiezan a caer los créditos, el mercado no se acomoda. (Entrevista campo inmobiliario - 02/08/2023)*

Hay coincidencia entre los profesionales que el acceso al crédito es una de las vías fundamentales para una política de vivienda y que la resolución de la actual situación macroeconómica, fundamentalmente se menciona la inflación como factor clave, es la clave necesaria para llegar a plantear soluciones integrales al problema. Sin embargo, entienden también que hay programas concretos y puntuales que deberían pensarse desde una perspectiva que abarque al sector inmobiliario. La reconversión del microcentro que se mencionó anteriormente resulta una propuesta concreta que demanda considerar las múltiples dimensiones del fenómeno. Surge el reclamo de que el sector inmobiliario sea convocado en este tipo de iniciativas y poder sumar la experiencia y el conocimiento en un programa de este tipo.

Tenes que cambiar el reglamento de propiedad interna para que todas las unidades se transformen. Y estructuralmente tenes que poner baños, cocina, cambiar de estructura, es una inversión muy grande. No es fácil. Y normativamente el Gobierno tiene un par de deficiencias en la normativa que no lo acompañan, por más que esté buena la idea.

*Modificar los reglamentos de copropiedad, que se puedan permitir hacerlos, generalizar o profundizar el fideicomiso, de manera tal que pueda haber un préstamo para que los edificios se puedan reconvertir y modernizar. Creo que ese es el camino para convertir el microcentro en una atracción para un inversor, pero con seguridad jurídica. [...] Además, al microcentro le falta estructura: no tenes para estacionar, faltan lugares para comprar alimentos, hay todo un tema estructural que tampoco es tan fácil. Todavía se restringe la entrada de automóviles... yo tengo dueños de estacionamiento que están nulos, tierra improductiva, porque está ahí, no lo pueden alquilar, ni se puede generar nada, hay mucho para hacer en el Gobierno de la ciudad de Buenos Aires. Es importante que escuchen a los profesionales que estamos en esto. (Grupo focal campo inmobiliario - 19/9/2023)*

Finalizando, la perspectiva de los profesionales del campo inmobiliario encuentra líneas de acercamiento con lo planteado con los propietarios, fundamentalmente en la descripción del panorama actual del mercado. Al mismo tiempo, habilita otras líneas que invitan a considerar caminos posibles para la implementación de soluciones y proyectos concretos que, sin desconocer los aspectos estructurales de la economía que afectan al problema del acceso a la vivienda, puedan concretarse mediante políticas específicas en las que pueden colaborar desde su experiencia en la materia.

## **6. Conclusiones y recomendaciones finales**

El análisis realizado permite caracterizar el sector de propietarios de la Ciudad en diversas dimensiones y, por lo tanto, puede ser útil para la elaboración de políticas públicas tanto a nivel urbano (local) como más general (nacional). A continuación se presentan las conclusiones finales y las recomendaciones que se derivan de las mismas.

En primer lugar, los datos relevados reflejan claramente una ciudad dividida en tres zonas geográficas (norte, sur y centro), a partir de tres indicadores salientes del mercado de propiedades: el precio de los inmuebles, la proporción de publicaciones ofrecidas en dólares y la penetración del segmento de

alquiler temporal. Estos datos coinciden con la información estadística disponible en la ETOI y en la EAH del GCBA, que vinculan la zona geográfica con la situación laboral y de ingresos de hogares y personas residentes en la CABA. Esto conforma un corredor norte caracterizado por ingresos altos, un cordón sur de ingresos más bajos y una franja intermedia en la zona central.

Al interior de cada comuna se observa una considerable homogeneidad de la oferta inmobiliaria (a excepción del caso de la comuna 1, que presenta una mayor heterogeneidad por los barrios diversos que incluye). Esto sugiere que la división administrativa de la ciudad en comunas puede ser eficaz como recurso de segmentación de las políticas públicas, al permitir el diseño de abordajes específicos a la medida de las necesidades de cada comuna. Sin embargo, corresponde señalar que esta correlación entre la división administrativa y las diferentes condiciones entre las zonas no está exenta de debates críticos ya que puede considerarse un factor que no favorece la integración urbana.

Por otro lado, si bien es esperable que las comunas de ingresos altos concentren la oferta de propiedades más valiosas -en tanto allí se dirige la demanda de mayor poder adquisitivo-, no debe pasar inadvertido que es allí donde también se condensa la mayor disponibilidad de bienes públicos como espacios verdes y una accesibilidad ampliada al transporte público. Estos aspectos aparecen con una alta valoración en las entrevistas, siendo factores asociados a procesos de movilidad de un barrio a otro y de una zona a otra, dentro de las trayectorias habitacionales. El caso del subterráneo (concentrado en la franja intermedia aunque también importante en el corredor norte) o los carriles exclusivos para colectivos (más distribuidos a lo largo de la ciudad, aunque nuevamente con gran peso en los barrios de mayores ingresos), son indicativos de un mayor acceso al transporte público en las partes de la ciudad en las que se encuentran también las viviendas de mayor valor.

Se recomienda una política pública que promueva la expansión de la red de transporte público en la zona sur, así como la ampliación de espacios verdes y bienes públicos en general, a fin de achicar la brecha existente entre el corredor norte y la zona sur de la ciudad.

Sobre el acceso a la propiedad, las entrevistas tanto a propietarios como a profesionales del rubro inmobiliario, muestran la preponderancia que sigue teniendo la familia en los sectores medios como red fundamental en el camino a “ser propietario”. La transmisión de la vivienda propia entre generaciones se resuelve a través de la herencia, la cesión de la vivienda o la ayuda, total (“dones”) o parcial (“refuerzo”). Esto está mostrando la continuidad de una tradición característica de los sectores medios locales y, al mismo tiempo, una clara marca de distinción en las modalidades que toman las redes de ayuda en las distintas generaciones de acuerdo a las transformaciones socioeconómicas y culturales de cada grupo etario que impactan en los ciclos y estilos de vida. Aspectos como el retraso del inicio de una vida familiar y el consiguiente afianzamiento de un “modo de vida joven”, trasladado al habitar doméstico en las nuevas generaciones y el acceso al crédito y la posibilidad de ahorro en los adultos, muestran brechas generacionales que van a influir en que las redes de ayuda, al transitar el camino hacia el techo propio, tomen la forma de “refuerzo” en los adultos y de “dones” en los jóvenes. Si bien “el don” está fuertemente ligado a la baja capacidad de ahorro y crédito de los jóvenes, también deben considerarse transformaciones generacionales alrededor de aspectos culturales que impactan en valores y estilos de vida articuladamente con los factores económicos. Por otro lado, los jóvenes entrevistados muestran un sostenimiento del imaginario del techo propio, que convive con un estilo de vida móvil y distanciado de los parámetros de ciclo de vida adulto que guiaba el imaginario en las generaciones anteriores. El techo propio para estos jóvenes es un legado que se activa como un nicho de certeza en un contexto de incertidumbre. Frente a eso, vale preguntarse si funciona del mismo modo en los jóvenes de los diversos sectores de la sociedad y, específicamente, dentro del amplio horizonte de las llamadas clases medias, fragmentadas en su interior.

Dentro de los datos secundarios relevados, el precio aparece como una variable central. Las distribuciones de precios encontradas para las propiedades en venta describen un patrón controversial del mercado inmobiliario porteño: el valor del metro cuadrado está actualmente muy alejado de la realidad salarial local. En este sentido, incluso cuando se analizan propiedades de escasos metros cuadrados, se observan valores que resultan prohibitivos en relación a las limitadas posibilidades de ahorro; a modo de ejemplo, un monoambiente tipo tiene un valor de aproximadamente 300 salarios promedio de un trabajador joven. Este desajuste entre ingresos y valor de las propiedades es producto de la fuerte caída en los salarios en dólares observada en los últimos años y, más en general, de la débil performance macroeconómica general.

Al mismo tiempo, entre los entrevistados del campo inmobiliario surgen modalidades habitacionales para un público específico, como es el caso de los monoambientes para los jóvenes. De acuerdo a los datos secundarios relevados, es un tipo de vivienda que en términos absolutos puede resultar más accesible para una primera propiedad, si bien en términos relativos el precio por metro cuadrado resulta más elevado que otras de más ambientes. Sin embargo, entre los entrevistados del segmento joven y de mediana edad se tiende a priorizar espacios no tan reducidos, que permitan las nuevas modalidades de trabajo en casa (home office) que se han mantenido en muchos casos en la post pandemia, así como se valora la luz y el acceso a espacios públicos verdes.

Los datos secundarios cuantitativos muestran también que la oferta inmobiliaria de la ciudad es amplia y homogénea en departamentos y bastante más acotada y heterogénea en casas y PH. Este resultado invita a evaluar el futuro del parque inmobiliario local: si se proyecta un aumento en la demanda relativa de propiedades más grandes o con secciones abiertas, es posible que esta preeminencia de los departamentos no resulte óptima y esto se traduzca en cambios de precios relativos.

Respecto a las trayectorias habitacionales se observa la existencia de un fuerte sentido de pertenencia y de identidad barrial entre los propietarios entrevistados. Sin embargo, los profesionales del campo inmobiliario refieren que dada la crisis habitacional, muchos inquilinos deben habilitar movimientos por fuera del barrio al momento de buscar donde vivir. Las movilidades espaciales se dan por atributos tradicionales de una zona como la accesibilidad al trabajo, pero surgen también otros factores más novedosos, como el aumento de edificios de gran altura en barrios que tradicionalmente eran de casas bajas y la consecuente pérdida de identidad barrial. En este sentido, se recomienda promover políticas referidas al reordenamiento del código urbano que contemplen estas demandas así como las referidas a la seguridad y la consecuente fragmentación urbana entre “barrios nobles” (asociados al corredor norte y algunos barrios de la zona centro) y “barrios innobles” (asociados a la zona sur).

Al caracterizar a los propietarios y sus prácticas, uno de los aspectos diferenciales que emergen está dado por la cantidad de propiedades que poseen. Los hallazgos referidos a modalidades emergentes se ubicaron mayoritariamente entre los entrevistados que poseen una única propiedad. Es en este perfil donde surgieron modalidades del tipo “roomies” y “friends and family”, como prácticas para esquivar la crisis económica. Esto es especialmente así cuando se alquila la única vivienda, ya sea como conviviente o no, a diferencia de otros casos que emergieron en los multipropietarios donde aparece la cuestión cultural y social junto a la económica. Por otro lado, en estos casos emergentes, las características propias del alquiler hacen que sea el grupo en donde se concentran mayoritariamente los alquileres informales en sus diversos matices. Por el contrario, en los propietarios entrevistados con una “segunda propiedad”, el apego a la ley aparece con mayor fuerza y se vincula con privilegiar la seguridad por sobre la rentabilidad.

En consonancia con esto último, uno de los hallazgos que aparecieron de modo transversal en todo el trabajo de campo, es la centralidad que toman en las decisiones respecto a la propiedad, dos valores

en tensión: seguridad y rentabilidad. La rentabilidad se privilegia entre los propietarios entrevistados cuando el ingreso del alquiler toma un lugar preponderante en la economía del propietario, caso que se ve con mayor fuerza entre los “multipropietarios” entrevistados. También la rentabilidad es el factor que mueve la decisión del alquiler temporario así como la de mantener vacía la propiedad esperando “tiempos mejores”. Por el contrario, cuando lo que motiva el alquiler es la posibilidad de mantener la propiedad como reaseguro a futuro y la renta del alquiler es una “ayuda” y no la vía de ingreso fundamental, como ocurre entre los que cuentan con una sola propiedad para alquilar, lo que se privilegia es el valor seguridad.

Así, entre los propietarios se percibe una brecha entre el factor rentabilidad y el factor seguridad y esto repercute en el apego a la ley: si el valor prioritario es la rentabilidad, no aparece como conveniente alquilar en el mercado formal ya que los precios y condiciones entre el mercado formal e informal difieren de modo considerable. A fin de achicar esta brecha, se recomienda que las políticas tiendan a un punto de equilibrio y promuevan políticas que apunten a que los propietarios introduzcan sus viviendas en el mercado formal a partir de incentivos concretos que beneficien a los propietarios registrados.

Los resultados obtenidos confirman la percepción generalizada de una baja efectividad de la normativa vigente, que prohíbe expresamente las ofertas en dólares y limita muy fuertemente los alquileres temporales. La brecha de precios entre alquileres en pesos y alquileres en dólares o entre alquileres permanentes y alquileres temporales sugiere que este problema tiene raíz económica: el costo de atenerse a la normativa es elevado para los propietarios. Reformular esta normativa con un foco importante en asegurar su cumplimiento, pero también en generar los incentivos indicados, aparece como uno de los grandes desafíos para el diseño de políticas para el sector. También corresponde mencionar que, según indica el trabajo realizado en la sección cualitativa de este estudio, las dificultades en la implementación de la normativa podrían no reducirse simplemente a su dimensión económica, sino que se debería incluir su potencial choque con tradiciones y usos propios del sector inmobiliario y a la vez, considerar las dimensiones culturales del fenómeno, específicamente en lo que respecta a la tensión mencionada entre valores de seguridad y rentabilidad que están en juego en el proceso. Nuevamente, esto apela a la necesidad de revisar la implementación de las normas en el futuro.

La decisión de fijar el precio del alquiler en moneda local o extranjera está atravesada por la zona donde se ubica la propiedad. No todos los entrevistados de zona norte manifiestan tener sus propiedades en dólares, esto se da cuando juega en primer lugar la cuestión de la rentabilidad y se habilita la idea de la informalidad de la transacción, como se ha explicado antes respecto a los condicionantes de apego a la ley. Sin embargo, la posibilidad de fijar el precio en dólares surgió en las entrevistas a los propietarios de zona norte independientemente de la moneda elegida para sus alquileres, cosa que no ocurrió en las otras zonas.

Del mismo modo, el interés de los turistas por alojarse en zonas económicamente favorecidas probablemente explique la mayor penetración del alquiler temporal en estas comunas, aunque no se puede descartar que también intervengan aquí diversos costos de entrada o de gestión que supone este segmento para los oferentes. Esto muestra una clara congruencia con lo que muestra el análisis cuantitativo de las plataformas inmobiliarias, así como los relatos de los profesionales del mercado inmobiliario donde aparece la zona como marca de segmentación con la existencia de barrios en alza y en baja, barrios para inversión, barrios para alquiler temporario y barrios para alquiler tradicional. Al mismo tiempo, refuerza la existencia de una segmentación del mercado, producto de una fragmentación urbana que es claramente percibida por los propietarios.

La existencia de la plataforma Airbnb probablemente explica en buena medida este fenómeno. Esta plataforma permite a los propietarios explotar muy eficazmente el rendimiento económico

de su propiedad, aprovechando diversos recursos que este tipo de herramientas digitales ofrecen, incluyendo recomendaciones de usuarios, verificación, medios de pago y otros. De este modo, si cada propietario es capaz de monetizar todos los esfuerzos realizados en la gestión de su unidad, el resultado es una distribución mucho más variable. Si bien la pandemia significó una pausa en este tipo de alquileres -fundamentalmente por su fuerte dependencia con el mercado turístico-, los relatos de los propietarios y los profesionales del campo inmobiliario muestran que el alquiler temporario retomó su proceso de expansión en la post pandemia. Este crecimiento puede leerse considerando diversos factores: por un lado, el crecimiento del turismo local y sobre todo extranjero, que se habilitó luego de la pandemia como parte de una tendencia global a viajar luego del encierro que esta implicó<sup>33</sup> y, en el caso argentino, la conveniencia económica que significa para el turista extranjero la devaluación del peso. Por otro lado, si bien propietarios y profesionales del mercado inmobiliario coinciden que el alquiler temporario se concentra en el corredor norte de la ciudad, vale considerar que de acuerdo a la experiencia global, existe la tendencia a una expansión geográfica del fenómeno desplazándose hacia barrios no turísticos. A este fenómeno se suma la emergencia de otras modalidades de alquiler temporario no vinculadas con el turismo (por ejemplo, inquilinos locales o inmigrantes “en tránsito” por motivos de estudio, divorcio, entre otros). Por fuera del corredor norte fue este último tipo de alquiler temporario el que surgió en algunas de las entrevistas, aunque también se mencionó entre los propietarios el aumento de alquileres temporarios que perciben en barrios de la zona centro de la ciudad como Villa Crespo y Chacarita.

Se recomienda considerar estos procesos de expansión del fenómeno de alquiler temporario. Hay una percepción generalizada entre los entrevistados, propietarios y profesionales del campo inmobiliario, respecto al peso que va cobrando en la ciudad el alquiler temporario y su impacto en el acceso a la vivienda. Entre las consecuencias principales del fenómeno está el desplazamiento de propiedades del mercado de alquiler tradicional al temporario así como el aumento de precios, muchas veces fijados en moneda extranjera, en los alquileres tradicionales. Este proceso lleva al desplazamiento de sectores medios hacia barrios menos afectados por el alquiler temporario, donde residen sectores de niveles económicos más bajos, lo que repercute en el acceso a la vivienda de los sectores más vulnerables. En este sentido, se vuelve imperioso desde las políticas públicas promover una normativa que ponga el foco en el acceso a la vivienda asequible y a su cumplimiento efectivo. Por otro lado, las políticas deberían considerar también lo que ocurre en edificios que están siendo transformados en “hoteles”, según la expresión de una de las propietarias entrevistadas, a partir del incremento exponencial de alquileres temporarios. Las experiencias que se han desarrollado en otras ciudades del mundo a fin de minimizar los efectos problemáticos del fenómeno del alquiler temporario pueden resultar orientativas aunque resulta primordial considerar las particularidades del fenómeno local, lo que demanda impulsar estudios que permitan conocerlos en profundidad.

En muchas de las entrevistas a propietarios surgió una mirada de empatía hacia la difícil situación que atraviesan los inquilinos. Esto ocurrió de modo emergente en el trabajo de campo y se manifestó mayoritariamente entre quienes valoraban la seguridad y había un consecuente apego a la ley. Las cuestiones que aparecieron como problemáticas en este punto y mostraron hacia el inquilino una actitud de comprensión y de “ponerse en el lugar”, estuvieron vinculadas con la brecha entre los ingresos y los precios de los alquileres. También con los precios en dólares y el crecimiento del mercado temporario en detrimento del tradicional.

---

<sup>33</sup>Según la Organización Mundial del Turismo (OMT) durante el año 2022 se registró un incremento notable en el turismo internacional a escala mundial con tendencia al alza: <https://www.unwto.org/es/news/el-turismo-va-camino-de-recuperar-los-niveles-pre-pandemicos-en-algunas-regiones-en-2023>

Como contrapunto, la complejidad de la actual situación lleva a que surjan requisitos para acceder a un alquiler ligados a estigmatizaciones hacia grupos diversos (como por ejemplo, inmigrantes de países limítrofes) y a situaciones familiares (por ejemplo, parejas con hijos). Se recomienda considerar acciones que limiten este tipo de prácticas al desarrollar políticas públicas referidas al acceso a la vivienda.

Los propietarios como los profesionales del campo inmobiliario entrevistados demandan políticas concretas que promuevan el acceso a la vivienda, tanto en lo referido a alquileres como a la compra de la primera propiedad. En lo que respecta al alquiler, impulsar políticas que promuevan tasas de rentabilidad en armonía con los ingresos de los hogares inquilinos resulta fundamental para la proyección de una política de vivienda asequible. En cuanto al acceso a la vivienda propia, se recomienda pensar políticas que promuevan el acceso a créditos como herramienta estándar en el resto del mundo pero que tiene muy escaso desarrollo en nuestro país como consecuencia de la alta inestabilidad económica.

Por otro lado, se recomienda que estas políticas tengan en cuenta las condiciones diferenciales por ciclos vitales y que atiendan a los estilos de vida emergentes post pandemia tanto para políticas de alquiler como de acceso a la primera propiedad. En este sentido, resulta primordial encarar estudios que profundicen aspectos emergentes que surgen en este trabajo y considerar experiencias de políticas encaradas en otras ciudades del mundo para la solución de la problemática de la vivienda desde una perspectiva con especial énfasis en las particularidades del caso local.

Entre los profesionales surge la mención de programas como el de Reconversión del microcentro como una política concreta para el acceso a la vivienda. Para este objetivo, se recomienda considerar las múltiples dimensiones que requiere la reconversión tanto de edificios como de una zona que no está preparada para la vivienda, en cuanto a servicios, infraestructura y reglamentaciones. Será fundamental contar con profesionales que brinden una mirada interdisciplinaria para implementar reformas de infraestructura y edificaciones así como reformas a los reglamentos de copropiedad, al código urbano y reformas de planeamiento urbano.

Los propietarios y profesionales del campo inmobiliario coinciden que la situación macroeconómica, y específicamente la inflación, es el principal problema que afecta el acceso a la vivienda. La ley se agrega como un factor que complejiza la situación, sobre todo en torno a dos puntos: la anualización en los ajustes de precios y la duración del contrato por tres años. La mayoría de los propietarios entrevistados coincidieron en que si bien la ley vigente no es satisfactoria, es necesario contar con leyes que regulen los alquileres contemplando las condiciones de ambas partes en el marco de un contexto como el actual. Al mismo tiempo, manifestaron incertidumbre sobre el panorama a corto plazo respecto a la ley y al contexto socio económico en general. Mientras se llevaba a cabo el trabajo de campo, se discutía la reforma de la ley de alquileres en las cámaras legislativas, que finalmente fue aprobada en octubre del 2023. Esta nueva ley mantiene la duración de los contratos por tres años y establece un intervalo mínimo de seis meses para la actualización de los precios.<sup>34</sup>

Por último, corresponde señalar que la disponibilidad de información estadística se erige hoy como una limitante para el diseño de políticas públicas específicas para abordar la problemática inmobiliaria en CABA. En el futuro, es deseable realizar esfuerzos de cara a la generación y disponibilización de información estadística sobre este complejo fenómeno, particularmente aquella que permita vincular las características de las propiedades que forman parte de la oferta inmobiliaria local con los atributos

---

<sup>34</sup>Al momento en que se estaba cerrando este informe, se conoció el Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) 70/2023 que el presidente Javier Milei presentó en diciembre del 2023, a pocos días de asumir. En el mismo se deroga la Ley de alquileres vigente hasta la fecha y los contratos vuelven a estar bajo el Código Civil y Comercial con libertad entre las partes para acordar el precio inicial, los ajustes, el tipo de moneda y la duración de los contratos entre otros puntos.

sociodemográficos, laborales y familiares de sus dueños. Bases de datos de este tipo permitirían grandes avances en la comprensión de los determinantes de la oferta actual, su estructura, su comportamiento y su potencial evolución futura.

## 7. Referencias bibliográficas

Abramo, P. (comp.) (2003). La ciudad de la informalidad. El desafío de las ciudades latinoamericanas. Río de Janeiro: Livraria Sette Letras.

Actos notariales de compra venta de inmuebles e hipotecas anotados en el Colegio de Escribanos. Ciudad de Buenos Aires. 2023. Dirección General de Estadística y Censos del GCBA. Disponible en <https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/?p=27225> (Consultado el 21/7/2023)

Anuario estadístico 2022 de la Ciudad de Buenos Aires. Dirección General de Estadística y Censos del GCBA. Disponible en:

[https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/wp-content/uploads/2023/06/Anuario\\_estadistico\\_2022\\_web.pdf](https://www.estadisticaciudad.gob.ar/eyc/wp-content/uploads/2023/06/Anuario_estadistico_2022_web.pdf) (Consultado el 21/7/2023)

Arizaga, C. (2021) La ciudad en la sociología de la cultura de Pierre Bourdieu. Habitus, estilos de vida urbanos y distinción social. En Paiva, V. (compiladora) (2021) Sociología y vida urbana, Buenos Aires: Teseo URL:<https://www.teseopress.com/sociologiyvidaurbana>

Arizaga, C. (2023). Del ideal del techo propio a la casa nómada. Transformaciones del habitar doméstico en sectores medios profesionales de la Ciudad de Buenos Aires a partir de relatos sobre la primera vivienda (1986-2022), en Anales IAA, núm.53, FADU. Disponible en: <http://www.iaa.fadu.uba.ar/ojs/index.php/anales/article/view/7/7> (Consultado el 30/07/2023)

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2012). (Un espacio para el desarrollo: Los mercados de vivienda en América Latina y el Caribe / César Patricio Bouillon, editor. Disponible en: <https://www.google.com/url?q=https://publications.iadb.org/publications/spanish/viewer/Un-espacio-para-el-desarrollo-Los-mercados-de-vivienda-en-Am%25C3%25A9rica-Latina-y-el-Caribe.pdf&sa=D&source=docs&ust=1690646983966012&usg=AOvVaw2Z8RkBGScOFI-D2U1y31Bm> (consultado el 10/07/2023)

Barenboim, C. (2017). Valorización de la vivienda y dificultad para su acceso en el mercado formal de Rosario. *Direito da cidade*, 9(2), 420-436. Disponible en: <https://doi.org/10.12957/rdc.2017.27942> (consultado el 10/07/2023)

Blanco Esmoris, M. F. (2021). Habitar la 'casa', experimentar la clase. Aspiraciones compartidas y alternativas materiales en familias de clases medias en Haedo (Buenos Aires, Argentina). *Antropológicas*, 17, pp. 4-13. Recuperado de: <https://revistas.rcaap.pt/antropologicas/article/download/19859/17681/91015> (consultado el 10/07/2023)

Bourdieu, P. (2000) [1987] *Cosas Dichas*, Barcelona: Gedisa

Brunelli Giorgis, A. y Falú, A. M. (2019). El acceso a la vivienda en alquiler en Córdoba Capital. Un análisis desde el derecho a la ciudad y la perspectiva de género. *Hábitat y Sociedad*, 12, 29-42. Disponible en: <http://hdl.handle.net/11086/17249> (consultado el 10/07/2023)

Campos, J. L. (2008). La burbuja inmobiliaria española. Madrid: Marcial Pons.

Carné, M. (2021). El alquiler como régimen de tenencia de la vivienda: características de los hogares inquilinos del Aglomerado Gran Santa Fe entre el 3° trimestre de 2016 y el tercer 3° trimestre de 2019. *Revista Quid* 16, 15, 234-252. Disponible en: <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/quid16/article/view/5346> (consultado: 10/07/2023)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2003). América Latina: información y herramientas sociodemográficas para analizar y atender el déficit habitacional Camilo Arriagada Luco, Santiago de Chile. Disponible en: [https://www.google.com/url?q=https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/FS21\\_rev\\_1\\_Housing\\_sp.pdf&sa=D&source=docs&ust=1690646983972067&usg=AOvVaw3TDxN3eQ3apnUuJykcYRc4](https://www.google.com/url?q=https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/FS21_rev_1_Housing_sp.pdf&sa=D&source=docs&ust=1690646983972067&usg=AOvVaw3TDxN3eQ3apnUuJykcYRc4)

(consultado: 26/07/2023)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2022). Portal de desigualdades. Personas que residen en áreas urbanas según condición de tenencia de la vivienda, por quintiles de ingresos per cápita. Disponible en: <https://statistics.cepal.org/portal/inequalities/housing-and-basic-services.html?lang=es&indicator=4619> (consultado: 26/07/2023)

Congreso de los Diputados. (2017). Diario de Sesiones. Comisiones de Investigación. XXI Legislatura. Número 12.

Cosacov, N. (2012). Alquileres e Inquilinos en la Ciudad de Buenos Aires. Una radiografía. Laboratorio de Políticas Públicas. Disponible en: <https://esnuestralaciudad.org/wp-content/uploads/2015/11/COSACOV-Alquileres-e-inquilinos-en-la-CABA.-Una-radiografía.pdf> (Consultado el 30/07/2023)

Cravino, M.C. (2006). Las villas de la ciudad: mercado e informalidad urbana. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Cravino, M.C. (2008). Relaciones entre el mercado inmobiliario informal y las redes sociales en asentamientos informales del área metropolitana de Buenos Aires. *Territorios* 18-19 / Bogotá 2008, pp. 129-145 ISSN: 0123-8418

Cravino, M.C. (2009). Relaciones entre el mercado inmobiliario informal y las redes sociales en asentamientos consolidados del Área Metropolitana de Buenos Aires en P. Pírez (Ed.), Buenos Aires, la formación del presente. (2009, pp. 121-138). Olacchi. <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/57404.pdf> (Consultado el 30/07/2023)

D'Avella, N. J. (2012). "Pesos, dólares, y ladrillos: la espacialidad del ahorro en la Argentina". En *Boletín de Antropología*. Universidad de California. DOI: <https://doi.org/10.17533/udea.boan.15613> (Consultado el 30/07/2023)

Di Virgilio, M.M. (2009). Trayectorias residenciales y estrategias habitacionales entre familias de sectores populares y medios residentes en el Área Metropolitana de Buenos Aires, Argentina. En J. Erazo (coord.), *Inter/secciones urbanas: origen y contexto en América Latina*(pp.233-257). Quito: FLACSO - Sede Ecuador: Ministerio de Cultura del Ecuador.

Di Virgilio, M. M., Guevara, T. A. y Arqueros Mejica, M. S. (2014). Políticas de regularización en barrios populares de origen informal en Argentina, Brasil y México. *Urbano* 29 p. 57-65.

Di Virgilio(2021) Desigualdades, hábitat y vivienda en América Latina. En Nueva Sociedad 293, Mayo-Junio 2021, ISSN: 0251-3552. DOI:

<https://nuso.org/articulo/desigualdades-habitat-y-vivienda-en-america-latina/>

Echaves García, A. (2017). El difícil acceso de los jóvenes al mercado de vivienda en España: precios, regímenes de tenencia y esfuerzos. DOI: <https://doi.org/10.5209/CRLA.54986> (Consultado el 17/07/2023)

Encuesta Anual de Hogares (EAH) 2022 - Dirección General de Estadística y Censos del GCBA. Ciudad de Buenos Aires.

Felice, M. (2016). Me voy a vivir solo: economía, afectividad y subjetividad en el proceso de conquista de la vivienda en jóvenes de sectores medios de la Ciudad de Buenos Aires. Tesis de Maestría en Sociología Económica. Instituto de Altos Estudios Sociales - Universidad Nacional de San Martín.

Gil García, J. y Sequera, J. (2018). Expansión de la ciudad turística y nuevas resistencias: el caso de Airbnb en Madrid. *Empiria, revista de metodología de ciencias sociales*, (41), 15-32. DOI: <https://doi.org/10.5944/empiria.41.2018.22602> (Consultado el 17/07/2023)

González Rouco, F. (2021) Dueños o inquilinos. ¿Cómo pensar el acceso a la vivienda? Qué sabemos, qué hicimos y hacia dónde vamos. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Grupo Unión

Górgolas, P. (2019). La burbuja inmobiliaria de la “década prodigiosa” en España (1997-2007): políticas neoliberales, consecuencias territoriales e inmunodeficiencia social. Reflexiones para evitar su reproducción. Disponible en: <https://www.redalyc.org/journal/196/19660434008/html/> (Consultado el 17/07/2023)

Granero, G. (2019). Viviendas en conflicto. El despliegue de Airbnb en Buenos Aires. Serie Documentos CEM N° 22. Centro de Estudios Metropolitanos. <http://estudiosmetropolitanos.com.ar/2019/07/19/el-despliegue-de-airbnb-en-buenos-aires/> (Consultado el 17/07/2023)

Harvey, D. (2013). Ciudades rebeldes. Del derecho de la ciudad a la revolución urbana. Madrid: Akal.

Herzer, H., Di Virgilio, M. M., Rodríguez, M.C., y Redondo, A. (2008). ¿Informalidad o informalidades? Hábitat popular e informalidades urbanas en áreas urbanas consolidadas (Ciudad de Buenos Aires). *Pampa, Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, 4(4), 85-112.

Instituto de Vivienda de la Ciudad (IVC) (2018). Informe sobre situación habitacional de los/las inquilinos/as en la Ciudad de Buenos Aires. Documento n° 5. Buenos Aires: IVC CABA.

Instituto de Vivienda de la Ciudad (IVC) (2019). Informe sobre situación habitacional de los/as jóvenes en la Ciudad de Buenos Aires. Documento n° 6. Buenos Aires: IVC CABA.

Instituto de Vivienda de la Ciudad (IVC) (2019). Informe sobre la condición de ocupación de las viviendas en CABA. Mesa de estudio de viviendas vacías. Buenos Aires: IVC CABA.

Instituto de Vivienda de la Ciudad (IVC) (2022). Estudio sobre la situación de los inquilinos en la Ciudad de Buenos Aires. Buenos Aires: IVC CABA.

Kern, L. (2022). La gentrificación es inevitable y otras mentiras. Buenos Aires: Godot.

Lash, S. y Urry, J. (1997). Economías de signos y espacio. Sobre el capitalismo de la posorganización. Buenos Aires: Amorrortu.

Leal Maldonado, J. (2017) La vivienda imposible. Cuadernos de relaciones laborales, Vol.35, Núm. 1, pp.11-14. Disponible en: <https://produccioncientifica.ucm.es/investigadores/164416/publicaciones> (Consultado el 19/08/2023)

Lerena Rongvaux, N. (2022). Tendencias de mercantilización de la vivienda en América Latina: el submercado de alquileres temporarios a través de plataformas digitales. Airbnb en Ciudad de Buenos Aires. Geograficando, 18 (2), e115. En Memoria Académica. Disponible en: [https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art\\_revistas/pr.15249/pr.15249.pdf](https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.15249/pr.15249.pdf) (Consultado el 30/07/2023)

López-Gay, A. et al. (2019). Midiendo los procesos de gentrificación en Barcelona y Madrid: una propuesta metodológica. En XIII CTV 2019 Proceedings: XIII International Conference on Virtual City and Territory: "Challenges and paradigms of the contemporary city": UPC, Barcelona, October 2-4, 2019. Barcelona: CPSV, 2019, p.8680. E-ISSN 2604-6512. DOI <http://dx.doi.org/10.5821/ctv.8680> (Consultado el 17/07/2023)

López, I. & Rodríguez, E. (2010). Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010). Madrid: Traficantes de Sueños.

López Villanueva C. y Crespi Vallbona, M. (2021). Gentrificación y turistificación:

Dinámicas y estrategias en Barcelona. En Revista Encrucijadas.

Marcos, M. (2022). Las villas en las estadísticas públicas: propuesta para su delimitación conceptual y territorial en la Ciudad de Buenos Aires. Población de Buenos Aires 31.

Mercado Libre Inmuebles y Universidad de San Andrés (2023). Informe inmobiliario con resultados del primer trimestre del 2023. Disponible en: [https://www.mercadolibre.com.ar/inmuebles/blog/informe-inmuebles-completo#deal\\_print\\_id=16868240-25e0-11ee-9322-b9b1b18d965d&c\\_id=special-normal&c\\_element\\_order=6&c\\_campaign=NOTA\\_INFORME-INMOBILIARIO&c\\_uid=16868240-25e0-11ee-9322-b9b1b18d965d](https://www.mercadolibre.com.ar/inmuebles/blog/informe-inmuebles-completo#deal_print_id=16868240-25e0-11ee-9322-b9b1b18d965d&c_id=special-normal&c_element_order=6&c_campaign=NOTA_INFORME-INMOBILIARIO&c_uid=16868240-25e0-11ee-9322-b9b1b18d965d) (Consultado el 30/07/2023)

Ministerio de Desarrollo Territorial y Hábitat - Secretaría de Integración Socio-Urbana (2020). Barrios Populares. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/barrios-populares> (Consultado el 30/07/2023)

Observatorio Estadístico del Sector Inmobiliario del Colegio Profesional Inmobiliario (CPI) (2023). Informe Julio 2023, Buenos Aires: CPI. Disponible en: [https://mcusercontent.com/ad066e6e67209065d14118f1f/files/aacde1dd-380d-0b1a-475a-6a42ab6f2bac/Informe\\_Observatorio\\_Julio\\_2023.pdf](https://mcusercontent.com/ad066e6e67209065d14118f1f/files/aacde1dd-380d-0b1a-475a-6a42ab6f2bac/Informe_Observatorio_Julio_2023.pdf) (Consultado el 25/07/2023)

ONU Habitat (2010) El derecho a una vivienda adecuada, Folleto informativo No 21/Rev.1. Disponible en: [https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/FS21\\_rev\\_1\\_Housing\\_sp.pdf](https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/FS21_rev_1_Housing_sp.pdf) (consultado el 26/07/2023)

Paolinelli, J.; Guevara, T. y Dondo, M. (2013). El problema de los inmuebles urbanos ociosos: Fundamentos de una propuesta de regulación para los municipios argentinos. Teuken Bidikay, 4, 87-

106. Disponible en: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/22525> (Consultado el 30/07/2023)

Pilcic, T . (2009). La distribución del bienestar en la Argentina Peronista. La Ley de Propiedad Horizontal y su impacto en la ciudad de Mar del Plata. Segundas Jornadas Nacionales de Historia Social, 13, 14 y 15 de mayo de 2009, La Falda, Córdoba. En Memoria Académica. Disponible en: [http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab\\_eventos/ev.9748/ev.9748.pdf](http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.9748/ev.9748.pdf) (Consultado: 25/07/2023)

Rodríguez, M. C., Rodríguez, M. F. y Zapata, M. C. (2015). La casa propia, un fenómeno en extinción. La “inquilinización” en la ciudad de Buenos Aires. Cuadernos de Vivienda y Urbanismo, 8(15), 68-85. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cvu8-15.cufe> (Consultado el 30/07/2023)

Vinuesa Angulo, J. (2008). Prospectiva demográfica y mercado de vivienda. Clm. Economía Revista económica de Castilla-La Mancha.

D’Elia, V., Conte Grand, M. y León, S. (2020). Bus rapid transit and property values in Buenos Aires: Combined spatial hedonic pricing and propensity score techniques. Research in Transportation Economics. Volume 80.

Guzmán, M.; Morra, F.; Tosi, R. y Zack, G. (2023). Asignación de liquidez y política monetaria: cómo canalizar el ahorro argentino hacia la inversión productiva. Buenos Aires: Fundar. Disponible en <https://www.fundar.ar>

Libman, E., Ianni, J. y Zack, G. (2023) Argentina bimonetaria: Cómo salvar al peso sin morir en el intento. Buenos Aires: Fundar. Disponible en <https://www.fundar.ar>

## Anexos

### Anexo A: Metodología de la limpieza de datos

**Tabla A1.** Resumen de limpieza por origen de datos

Tratamiento	AirBnB	Mercado Libre	Properati	Zonaprop
<b>Construcción de la base</b>	Combinación de bases trimestrales	✓	Combinación de bases semestrales	Combinación de bases mensuales
<b>Eliminación de variables repetidas o sin información</b>	✓	✓	✓	✓
<b>Armonización de variables</b>	✓	Adecuación de tipo de inmueble (casa, PH, dpto.), moneda (ARS, USD), publicación (alquiler, alquiler temporal, venta)	Adecuación de tipo de inmueble (casa, PH, dpto.), moneda (ARS, USD), publicación (alquiler, alquiler temporal, venta)	Adecuación de tipo de inmueble (casa, PH, dpto.), moneda (ARS, USD), publicación (alquiler, alquiler temporal, venta)
<b>Georeferenciación y estandarización de variables geográficas</b>	Corrección de errores de tipeo o escritura para unificar en los 48 barrios porteños. Ubicar faltantes a través de latitud y longitud.	Corrección de errores de tipeo o escritura para unificar en los 48 barrios porteños. Ubicar faltantes a través de latitud y longitud.	Corrección de errores de tipeo o escritura para unificar en los 48 barrios porteños. Ubicar faltantes a través de latitud y longitud.	Corrección de errores de tipeo o escritura para unificar en los 48 barrios porteños. Ubicar faltantes a través de latitud y longitud.
<b>Deflactación de variables en pesos</b>	✓	✓	✓	✓
<b>Descarte de valores no confiables según criterios especificados</b>	✓	✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia.

## Anexo B: Detalle de las visualizaciones de mapas

**Tabla B1.** Composición de la oferta de propiedades en venta, por plataforma, comuna y tipo

Comuna	Zonaprop			Mercado Libre			Properati		
	Depto.	Casa	PH	Depto.	Casa	PH	Depto.	Casa	PH
1	90,9%	3,2%	5,9%	95,4%	0,8%	3,7%	95,0%	0,8%	4,3%
2	97,7%	0,7%	1,6%	98,1%	0,3%	1,6%	98,4%	0,3%	1,3%
3	77,3%	8,4%	14,3%	91,7%	1,5%	6,8%	90,9%	1,4%	7,7%
4	39,5%	39,7%	20,8%	74,9%	8,9%	16,2%	72,0%	9,0%	18,9%
5	70,1%	12,5%	17,4%	86,8%	2,6%	10,6%	86,6%	2,0%	11,4%
6	81,1%	9,7%	9,2%	91,9%	2,0%	6,1%	91,1%	2,7%	6,2%
7	53,4%	32,0%	14,7%	79,3%	7,6%	13,1%	76,8%	8,6%	14,6%
8	9,3%	77,7%	13,0%	57,8%	23,0%	19,3%	53,5%	24,2%	22,2%
9	20,7%	58,8%	20,5%	56,3%	18,3%	25,4%	49,0%	18,1%	32,9%
10	28,8%	46,4%	24,8%	64,0%	12,2%	23,8%	59,1%	13,9%	27,1%
11	43,5%	35,3%	21,2%	68,7%	10,3%	21,0%	65,7%	12,1%	22,2%
12	59,4%	20,8%	19,9%	80,3%	5,8%	13,8%	77,7%	5,4%	16,9%
13	85,5%	9,1%	5,4%	94,0%	2,4%	3,6%	92,6%	3,0%	4,4%
14	90,8%	4,5%	4,7%	95,0%	1,4%	3,6%	95,6%	1,3%	3,2%
15	67,6%	15,6%	16,8%	82,3%	4,3%	13,3%	80,7%	4,7%	14,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B2.** Distribución del precio por metro cuadrado de los departamentos, por comuna y plataforma

Comuna	Zonaprop			Mercado Libre			Properati		
	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio
1	2265	1928	0,851	1972	1409	0,715	2125	1720	0,809
2	2500	856	0,342	2489	771	0,310	2571	864	0,336
3	1511	458	0,303	1618	454	0,281	1667	627	0,376
4	1650	511	0,310	1746	541	0,310	1778	668	0,376
5	1822	472	0,259	1868	488	0,261	1954	555	0,284
6	2057	567	0,276	2053	536	0,261	2179	665	0,305
7	1756	440	0,250	1781	475	0,267	1877	570	0,304
8	1400	488	0,349	1028	485	0,472	1100	831	0,755
9	1667	432	0,259	1726	511	0,296	1713	786	0,459
10	1675	426	0,254	1806	470	0,260	1829	757	0,414
11	1922	524	0,273	1978	534	0,270	2049	622	0,304
12	2144	499	0,233	2154	509	0,236	2303	657	0,285
13	2500	961	0,384	2500	807	0,323	2672	975	0,365
14	2715	1166	0,429	2622	915	0,349	2771	1114	0,402
15	1895	474	0,250	1958	519	0,265	2084	688	0,330

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B3.** Distribución del precio por metro cuadrado de las casas, por comuna y plataforma

Comuna	Zonaprop			Mercado Libre			Properati		
	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio
1	1184	545	0,460	1151	805	0,699	1073	844	0,787
2	2284	686	0,300	2111	789	0,374	2050	1641	0,801
3	1042	455	0,437	1105	467	0,422	1231	1060	0,862
4	841	450	0,535	878	467	0,532	1029	1061	1,031
5	1250	571	0,457	1272	538	0,423	1392	647	0,465
6	1574	664	0,422	1528	579	0,379	1682	657	0,391
7	1115	466	0,418	1083	455	0,420	1251	758	0,606
8	813	439	0,540	762	328	0,431	851	858	1,008
9	1091	488	0,448	1086	452	0,416	1173	676	0,577
10	1160	537	0,463	1150	430	0,374	1188	825	0,694
11	1392	509	0,366	1330	483	0,363	1553	1079	0,695
12	1472	521	0,354	1475	509	0,345	1601	642	0,401
13	2011	949	0,472	1953	732	0,375	1976	955	0,483
14	2400	1686	0,703	2377	2323	0,977	2627	1988	0,757
15	1308	496	0,379	1378	509	0,369	1489	669	0,450

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B4.** Distribución del precio por metro cuadrado de los PH, por comuna y plataforma

Comuna	Zonaprop			Mercado Libre			Properati		
	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio
1	1190	1297	1,090	1262	490	0,388	1344	794	0,591
2	1871	632	0,338	1978	635	0,321	2047	1003	0,490
3	1097	322	0,294	1182	371	0,314	1235	740	0,599
4	1023	382	0,374	1034	428	0,413	1110	875	0,789
5	1351	409	0,303	1380	422	0,306	1466	664	0,453
6	1458	377	0,258	1551	430	0,277	1662	637	0,383
7	1167	350	0,300	1147	413	0,360	1296	735	0,567
8	784	418	0,533	906	413	0,456	952	1015	1,066
9	1117	429	0,384	1188	449	0,378	1241	667	0,538
10	1298	453	0,349	1324	427	0,323	1426	911	0,639
11	1428	419	0,293	1389	428	0,308	1496	689	0,460
12	1606	509	0,317	1606	454	0,283	1734	737	0,425
13	1824	522	0,286	1755	502	0,286	1842	647	0,351
14	1972	630	0,319	1921	612	0,318	2034	718	0,353
15	1407	456	0,324	1470	431	0,294	1631	834	0,511

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B5.** Distribución del precio por metro cuadrado de los monoambientes, por comuna y plataforma

Comuna	Zonaprop			Mercado Libre			Properati		
	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio
1	1933	1392	0,720	2058	921	0,447	2099	1113	0,530
2	2653	1053	0,397	2632	718	0,273	2655	846	0,318
3	1714	415	0,242	1761	429	0,244	1834	836	0,456
4	1703	419	0,246	1783	418	0,235	1809	623	0,345
5	1944	416	0,214	1977	434	0,220	2037	498	0,244
6	2026	407	0,201	2000	446	0,223	2120	561	0,265
7	1795	337	0,188	1875	408	0,218	1933	537	0,278
8	1571	412	0,262	1663	455	0,273	1300	398	0,306
9	1636	389	0,238	1697	422	0,249	1676	776	0,463
10	1662	383	0,231	1819	336	0,185	1806	795	0,440
11	1857	371	0,200	1947	428	0,220	1977	592	0,300
12	2060	438	0,213	2119	432	0,204	2234	535	0,239
13	2479	602	0,243	2538	560	0,221	2605	649	0,249
14	2543	591	0,233	2564	576	0,225	2643	640	0,242
15	1965	420	0,214	2000	472	0,236	2194	757	0,345

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B6.** Composición de la oferta de departamentos para alquiler, por moneda y comuna

Comuna	Zonaprop		Mercado Libre		Properati	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
1	22,4%	77,6%	58,8%	41,2%	50,8%	49,2%
2	27,8%	72,2%	67,9%	32,1%	70,2%	29,8%
3	89,2%	10,8%	99,4%	0,6%	99,7%	0,3%
4	84,1%	15,9%	99,0%	1,0%	99,0%	1,0%
5	93,5%	6,5%	99,4%	0,6%	98,9%	1,1%
6	86,9%	13,1%	97,5%	2,5%	98,6%	1,4%
7	97,3%	2,7%	99,4%	0,6%	99,3%	0,7%
8	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
9	95,2%	4,8%	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%
10	98,1%	1,9%	99,3%	0,7%	99,4%	0,6%
11	94,2%	5,8%	98,8%	1,2%	99,0%	1,0%
12	86,3%	13,7%	96,2%	3,8%	96,1%	3,9%
13	44,2%	55,8%	77,7%	22,3%	76,7%	23,3%
14	28,4%	71,6%	65,2%	34,8%	63,0%	37,0%
15	86,5%	13,5%	96,7%	3,3%	98,4%	1,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B7.** Distribución del precio de los departamentos ofrecidos en pesos, por comuna y plataforma

Comuna	Zonaprop			Mercado Libre			Properati		
	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio	Mediana	Desvío	Ratio
1	97050	102469	1,056	55000	76690	1,394	45000	76457	1,699
2	142721	114705	0,804	77500	66618	0,860	64000	58745	0,918
3	80875	39527	0,489	50000	27165	0,543	40000	20435	0,511
4	80875	36773	0,455	53000	49253	0,929	45000	24345	0,541
5	98738	68980	0,699	58000	31634	0,545	47000	23687	0,504
6	109420	69942	0,639	60000	43739	0,729	50000	35102	0,702
7	85633	41311	0,482	58000	33020	0,569	50000	43106	0,862
8	80696	10101	0,125	48000	19164	0,399	44000	19162	0,435
9	76208	32877	0,431	50000	30505	0,610	38000	29783	0,784
10	88649	38857	0,438	55000	27433	0,499	42000	20352	0,485
11	86584	51053	0,590	62000	33850	0,546	50000	29716	0,594
12	92769	50636	0,546	65000	37614	0,579	52000	32356	0,622
13	142721	91371	0,640	75000	66294	0,884	67000	59802	0,893
14	139131	118670	0,853	75000	71589	0,955	68000	66978	0,985
15	85633	44189	0,516	60000	34555	0,576	50000	24105	0,482

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B8.** Distribución del precio de los departamentos ofrecidos en dólares, por comuna y plataforma

Comuna	Zonaprop			Mercado Libre			Properati		
	Precio mediano	Desvío estándar	Ratio	Precio mediano	Desvío estándar	Ratio	Precio mediano	Desvío estándar	Ratio
1	2700	3080	1,141	2200	2247	1,022	2500	2567	1,027
2	1800	2009	1,116	1600	1685	1,053	1800	1805	1,003
3	500	246	0,491	550	685	1,245	1500	1838	1,226
6	820	489	0,597	600	447	0,745	600	396	0,660
7	600	177	0,295	650	1269	1,952	2000	538	0,269
11	650	832	1,280	630	457	0,726	1000	1604	1,604
12	750	684	0,912	600	619	1,032	795	855	1,075
13	1800	2211	1,229	1600	1856	1,160	2200	1908	0,867
14	1500	2012	1,341	1500	1787	1,191	1800	2063	1,146
15	700	243	0,347	700	463	0,662	600	914	1,523

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Zonaprop, Properati y Mercado Libre.

**Tabla B9.** Composición de la oferta de alquiler temporal por comuna y moneda

<b>Comuna</b>	<b>Mercado Libre</b>		<b>Properati</b>	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
<b>1</b>	66,6%	33,4%	54,6%	45,4%
<b>2</b>	59,0%	41,0%	62,0%	38,0%
<b>3</b>	82,3%	17,7%	88,7%	11,3%
<b>4</b>	74,4%	25,6%	83,3%	16,7%
<b>5</b>	85,5%	14,5%	91,2%	8,8%
<b>6</b>	80,3%	19,7%	85,8%	14,2%
<b>7</b>	92,0%	8,0%	89,3%	10,7%
<b>8</b>	89,7%	10,3%	87,5%	12,5%
<b>9</b>	87,9%	12,1%	92,0%	8,0%
<b>10</b>	72,5%	27,5%	75,3%	24,7%
<b>11</b>	52,8%	47,2%	62,4%	37,6%
<b>12</b>	48,5%	51,5%	51,6%	48,4%
<b>13</b>	72,4%	27,6%	78,7%	21,3%
<b>14</b>	65,2%	34,8%	63,0%	37,0%
<b>15</b>	96,7%	3,3%	98,4%	1,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Properati y Mercado Libre.

## Anexo C: Metodología cualitativa

**Tabla C1.** Operacionalización de dimensiones cualitativas

<b>Características de la oferta de viviendas</b>	
<b>Categoría / Ejes</b>	<b>Relevamiento / Actores</b>
<b>Destino de las viviendas</b>	<p><b>Datos primarios:</b> Entrevistas a agentes inmobiliarios / uso ocasional, alquiler para vivienda o comercial o venta o vacía. Tipo de alquiler (vivienda, temporal, etc.), diferencias por barrios o zonas, zonas con destinos específicos.</p> <p><b>Datos secundarios:</b> relevamiento cuali exploratorio en sitios web (ZonaProp, Mercado Libre, Properati, etc.), medios de comunicación y artículos académicos.</p>
<b>Modalidad de tenencia</b>	<p><b>Datos primarios:</b> Entrevistas a propietarios y agentes inmobiliarios sobre conocimiento y percepciones de modalidad de tenencia (Segura/Precaria, otras).</p>
<b>Rentabilidad</b>	<p><b>Datos primarios:</b> Entrevistas a propietarios y agentes inmobiliarios sobre conocimiento y percepciones de rentabilidad</p>
<b>Determinación del precio inicial de un alquiler</b>	<p><b>Datos primarios:</b> Entrevistas a propietarios y agentes inmobiliarios sobre conocimiento y percepciones de la determinación del precio.</p>

<b>Características de los propietarios</b>	
<b>Categoría / Ejes</b>	<b>Relevamiento / Actores</b>
<b>Edad, ciclo de vida y Nivel Socio-Económico promedio de los tenedores de vivienda</b>	<p><b>Datos primarios:</b> Entrevistas a agentes inmobiliarios sobre los conocimientos y percepciones acerca de edades, ciclos vitales y decisiones sobre la propiedad vinculadas con la edad.</p>
<b>Formas de acceso a la propiedad</b>	<p><b>Datos primarios:</b> Entrevistas a agentes inmobiliarios (lógica de acceso: mercado, pública, necesidad / conocimiento y opiniones sobre programas de acceso a la vivienda).</p>

### Percepciones y valoraciones de los propietarios y oferentes de vivienda

Categoría / Ejes	Relevamiento / Actores
<b>Historia de vida de los propietarios y oferentes de vivienda</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a Propietarios. Historia personal y familiar, trayectorias habitacionales y ciclos de vida, destino y características de la segunda propiedad, aspectos económicos, emocionales, subjetivos en juego.
<b>Determinantes y dificultades para colocar o sacar una vivienda en alquiler</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a Propietarios. Motivos de la decisión, percepciones sobre beneficios y dificultades
<b>Valoración de la rentabilidad de un alquiler</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a Propietarios.
<b>Valoración sobre el mercado de alquiler y sus agentes</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a Propietarios.
<b>Motivos de no monetización del alquiler de una segunda propiedad</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a Propietarios. Explorar los factores que están detrás de la decisión de no monetizar la segunda propiedad.
<b>Percepciones sobre el costo de oportunidad del capital hundido en las decisiones en torno a la propiedad</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a Propietarios. Explorar las percepciones respecto a afrontar gastos sobre la segunda vivienda (por ej.: por reformas, expensas, etc.)
<b>Percepción sobre los riesgos asumidos en las transacciones contractuales</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a Propietarios. Explorar las percepciones respecto a los riesgos asumidos en el contrato (por ej.: no pago, desalojos, escritura, comisiones de inmobiliarias, expensas extraordinarias, precios desactualizados, etc.)

### Análisis de los agentes intervinientes en el mercado

Categoría / Ejes	Relevamiento / Actores
<b>Identificación de los roles y responsabilidades específicas de cada agente (se busca comprender la naturaleza de su participación en el mercado)</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a agentes inmobiliarios.
<b>Intereses y motivaciones que impulsan a cada agente a participar en el mercado (se busca comprender las estrategias que utiliza y metas que persiguen)</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a agentes inmobiliarios.
<b>Interacciones y relaciones entre los distintos agentes (se busca determinar colaboraciones y conflictos entre ellos)</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a agentes inmobiliarios.
<b>Tendencias y patrones del mercado de oferta de viviendas (se busca identificar oportunidades y desafíos que plantea el mercado en la actualidad y en el futuro)</b>	<b>Datos primarios:</b> Entrevistas a agentes inmobiliarios.

Fuente: Elaboración propia.

## Anexo D: Composición de las comunas

**Tabla D1.** Composición de las

<b>Comuna</b>	<b>Barrio</b>
<b>1</b>	Retiro, San Nicolás, Puerto Madero, San Telmo, Monserrat, Constitución
<b>2</b>	Recoleta
<b>3</b>	Balvanera, San Cristóbal
<b>4</b>	La Boca, Barracas, Parque Patricios, Nueva Pompeya
<b>5</b>	Almagro, Boedo
<b>6</b>	Caballito
<b>7</b>	Flores, Parque Chacabuco
<b>8</b>	Villa Soldati, Villa Riachuelo, Villa Lugano
<b>9</b>	Liniers, Mataderos, Parque Avellaneda
<b>10</b>	Villa Real, Monte Castro, Versalles, Floresta, Vélez Sarsfield, Villa Luro
<b>11</b>	Villa General Mitre, Villa Devoto, Villa del Parque, Villa Santa Rita
<b>12</b>	Coghlan, Saavedra, Villa Urquiza, Villa Pueyrredón
<b>13</b>	Núñez, Belgrano, Colegiales
<b>14</b>	Palermo
<b>15</b>	Chacarita, Villa Crespo, La Paternal, Villa Ortuzar, Agronomía, Parque Chas

Fuente: Elaboración propia.







