

CONSTRUCCIÓN DE DATOS PARA EL ANÁLISIS DE LOS AGENTES INMOBILIARIOS DEL GRAN LA PLATA: ASPECTOS METODOLÓGICOS Y RESULTADOS PRELIMINARES (PRIMER SEMESTRE 2013).

Lucas Ramírez (*), Lucía Matteucci (*), Juan Pablo del Río (***) y Mariana Relli (*)

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

(**) Instituto del Conurbano (UNGS – CONICET).
Universidad Nacional de General Sarmiento.

lucas_e_r14@hotmail.com
luchamatteucci@hotmail.com
geodelry@gmail.com
marianarelli@yahoo.com.ar

Resumen

Este trabajo se encuadra en el proyecto “*Ciudad, mercado inmobiliario y conflicto. Una aproximación metodológica para la construcción de un observatorio urbano*” cuyo objetivo general es analizar la evolución del mercado inmobiliario del Gran La Plata en la última década y los vínculos existentes entre su desempeño y el surgimiento de conflictos urbanos que interpelan el papel del Estado.

Partiendo del supuesto de que la fuerte expansión del mercado inmobiliario local no se explica únicamente por la dinámica macroeconómica general sino también por el surgimiento de **agentes promotores** que se caracterizan por integrar distintos eslabones del negocio inmobiliario (subdivisión, comercialización y construcción), se ha trabajado en la caracterización de dichos agentes. Para ello, se construyó una base de datos que registra el **flujo de oferta inmobiliaria** durante el período marzo-junio de 2013 en el Gran La Plata y, a partir de su análisis, se elaboró una **tipología de agentes** que los agrupa según las características de los servicios y productos ofertados, el segmento del mercado al que apuntan y los niveles de concentración de la oferta.

En esta oportunidad, se expondrán los aspectos teórico-metodológicos que guiaron la confección de la base de datos, se presentará el corpus de información relevada y el análisis preliminar de los resultados obtenidos. Este análisis permitió identificar a los principales agentes económicos que operan en el mercado local y el nivel de control que tienen sobre la oferta.

Introducción

Tras la crisis del 2001/02, Argentina experimentó un franco crecimiento económico, siendo la industria de la construcción y el sector inmobiliario dos actividades que

acompañaron y traccionaron fuertemente dicho proceso. Mientras que el promedio del crecimiento de la industria de la construcción entre 2002 y 2008 casi llegó a duplicar la tasa de crecimiento del conjunto de la economía, la valorización de los inmuebles entre 2001-2010 alcanzó casi a triplicar el interés acumulado de los depósitos bancarios y a duplicar el activo de quienes apostaron al dólar como refugio de valor.¹

En el contexto del “boom inmobiliario” que se dio a nivel nacional, la ciudad de La Plata no fue una excepción. Por el contrario, la ciudad y su área de influencia constituyen el sexto aglomerado urbano del país² y uno de los mercados inmobiliarios más importantes de la Argentina con un fuerte peso en el producto bruto de la construcción en el conjunto de la provincia. De hecho, el municipio de La Plata fue el distrito provincial que más superficie permisada para construir otorgó entre 2003 y 2008 en toda la Región Metropolitana de Buenos Aires (Baer, 2011).

Frente al dinamismo observado en el mercado inmobiliario platense en la última década, esta investigación parte del supuesto que la fuerte expansión del mercado inmobiliario local no se explica únicamente por la dinámica macroeconómica general sino también por el surgimiento de *agentes promotores* que se caracterizan por integrar distintos eslabones del negocio inmobiliario (subdivisión, comercialización y construcción).

Por ello, a efectos de realizar una caracterización de dichos agentes, se construyó una base de datos que registra el *flujo de oferta inmobiliaria* durante el período marzo-junio de 2013 en el Gran La Plata y, a partir de su análisis, se elaboró una *tipología de agentes* que los agrupa según las características de los servicios y productos ofertados, el segmento del mercado al que apuntan y los niveles de concentración de la oferta.

A continuación se exponen los aspectos teórico-metodológicos que guiaron la confección de la base de datos, se presentará el corpus de información relevada y el análisis preliminar de los resultados obtenidos.

Agentes inmobiliarios, especulación y normativa urbana

Siguiendo la revisión sobre el capital inmobiliario y constructor de Lovera (2013) es posible hacer una primera distinción entre la promoción inmobiliaria y la construcción, independientemente de que con frecuencia estas actividades se realizan de manera integrada por un único actor. En este sentido, el promotor inmobiliario es el agente primario del proceso de producción del espacio construido por tanto tiene el control económico y logra apropiarse de la mayor parte del excedente de la operación inmobiliaria. Este agente se encarga de la obtención del terreno, la definición (directa o tercerizada) del proyecto urbanístico-arquitectónico, la canalización de fuentes de financiamiento, la supervisión del proceso productivo (ejecutada a través de empresas constructoras y/o subcontratistas), la difusión (publicidad y marketing) del producto y su comercialización. Por otra parte, el constructor es un agente secundario que ejerce el control técnico del proceso productivo, ejecuta la obra como un prestador de servicios subordinado a los intereses del capital de la promoción inmobiliaria.

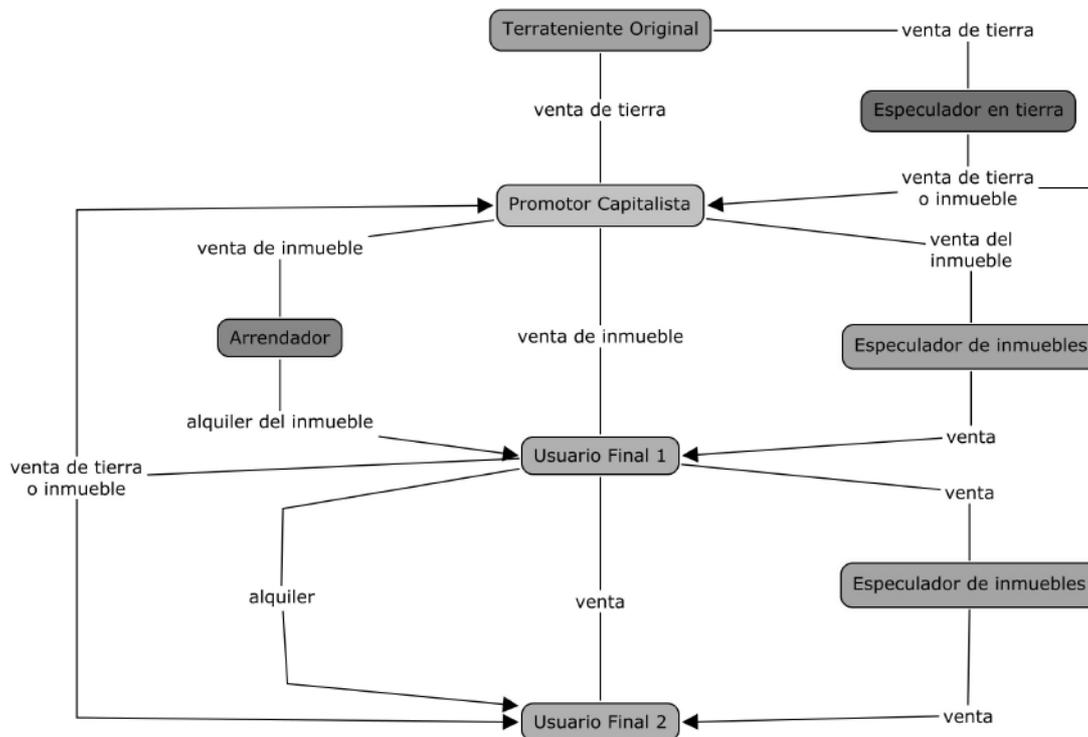
El esquema de agentes propuesto por Jaramillo (2009) permite analizar las relaciones que se dan al interior del mercado inmobiliario formal. La estructura producción-circulación-consumo del espacio construido resulta ilustrativa para

¹ Dirección Nacional Programación Macroeconómica (2010) y Pertierra Cánepa y Pantanetti (2011).

² El distrito de La Plata es ocupa el quinto lugar en el ranking de población a nivel nacional y el aglomerado urbano del Gran La Plata (constituido los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada) ocupa el sexto lugar en el ranking de población considerando los aglomerados urbanos que define el INDEC para la elaboración de la Encuesta Permanente de Hogares.

comprender dichas relaciones y, aunque las relaciones capitalistas no son excluyentes,³ se imponen como dominantes en tanto surgen de la competencia por los usuarios con mayor disposición de pago que garantizan las mayores rentas del suelo.

Gráfico 1. Esquema ampliado de agentes en la formación de la renta urbana



Fuente: Jaramillo (2009).

A partir de la disponibilidad de capital, el promotor inmobiliario desarrolla una actividad productiva buscando maximizar su ganancia. Este agente realiza una lectura compleja del espacio urbano combinando, por un lado, las tendencias de consumo o la formación de expectativas y, por otro, las restricciones normativas, las ventajas de aglomeración, accesibilidad, interacción de actividades, etc. En función de esta lectura, proyecta sobre un terreno específico una edificación destinada a un tipo de uso con determinada intensidad de aprovechamiento y demanda dicho terreno. Frente a la competencia, estima cuánto puede pagar por el suelo luego de realizar el “cálculo hacia atrás”⁴. En este sentido, los promotores inmobiliarios canalizan la demanda derivada del suelo en función de la renta potencial, es decir, compiten por la actividad que allí se puede desarrollar y según las expectativas de tipo e intensidad de uso que el suelo tolera en términos económicos y normativos.

Otro elemento central para analizar el mercado de suelo urbano es la concurrencia de distintos tipos de especuladores inmobiliarios, razón por la cual la totalidad de los agentes graficados en el esquema podrían ser considerados especuladores. Sin

³ La producción capitalista se articula o coexiste con otras formas de producción como la autoconstrucción o la producción por encargo. Incluso las formas de promoción privada capitalista pueden asumir una configuración variable de actores, algunos de los cuales responden a lógicas mercantiles simples.

⁴ Realizar el cálculo residual del suelo significa descontar al precio esperado por la venta del inmueble edificado la tasa normal de ganancia, los costos de producción, los costos financieros y los costos de transacción.

embargo, existe un gradiente de situaciones en términos de la especulación inmobiliaria con implicancias muy distintas en el plano de la gestión urbana. De allí que el propio Jaramillo (2009) reconoce al menos tres tipos de especulación: protoespeculación, especulación pasiva y especulación inductiva.

La *protoespeculación* puede observarse en los usuarios finales del espacio construido, los cuales al mismo tiempo que demandan un inmueble persiguiendo un valor de uso, conciben dicho esfuerzo como una inversión que esperan que no se devalúe, en tanto la dinámica de precios puede afectar la sustitución del bien de consumo. Dentro de esta categoría ingresan también los agentes mercantiles simples que se vuelcan a los inmuebles como una forma de colocación segura de ahorros a largo plazo.

Un segundo tipo de especulación que no se vincula sólo con los movimientos de los precios generales que se producen a largo plazo, sino que también reúne a agentes que operan en ciclos coyunturales de los precios del mercado inmobiliario para capturar aquellos cambios de precio que se producen en determinadas áreas de la ciudad (producto de nuevos frentes de demanda, modificaciones a la normativa urbana, extensión de obras públicas, etcétera). Esta forma de *especulación pasiva* supone un conjunto de agentes empresariales especializados en la compraventa de tierra o inmuebles, con rendimientos equivalentes o superiores a la tasa de ganancia general. Estos agentes sólo actúan en el ámbito de la circulación, no controlan las mutaciones que sufre el precio del suelo, pero son lectores experimentados en interpretar las dinámicas urbanas, manejan información en un mercado caracterizado por la opacidad gracias a sus conexiones con el aparato estatal.

Por su parte, la *especulación inductiva* está asociada a los movimientos de precios que se dan en determinadas áreas de la ciudad, producto de las prácticas de promotores inmobiliarios que compran suelo y venden espacio construido. Estos agentes se especializan en alterar los sistemas de significación del espacio (convenciones de usos y pautas de consumo); su acción impacta en las tierras edificadas por ellos y también en el entorno, y combina formas de especulación pasiva e inductiva. Esta última emerge de la capacidad de maximizar intensidades de uso (en términos de disposición de pago) vía la magnitud de inversión realizada, aspecto que les permite captar una ganancia extraordinaria.

Breves aclaraciones de método respecto a la construcción de los datos

En relación a la construcción de la *base de datos de oferta inmobiliaria* que luego se analiza, la misma se elaboró en función del análisis del flujo de oferta de las principales publicaciones inmobiliarias del Gran La Plata, aún cuando la base no es un relevamiento exhaustivo de la totalidad de la oferta inmobiliaria, constituye una muestra lo suficientemente representativa (177 agentes inmobiliarios y 12.602 inmuebles ofertados) para extraer algunas conclusiones.

Dicho relevamiento se realizó entre los meses de marzo y mayo de 2013, a partir de la consulta de páginas web y los periódicos inmobiliarios locales. El mismo tuvo como objetivo dar cuenta de las características que asume el mercado inmobiliario local a partir del análisis de la distribución de la oferta; distinguir los agentes que operan en él según tipo de productos, servicios y niveles de integración, y trazar una primera tipología de agentes inmobiliarios a efectos de avanzar en una segunda etapa del estudio en la aplicación de entrevistas.

Las variables relevadas fueron las siguientes: 1) nombre de la empresa, 2) cantidad de oficinas, 3) ubicación de oficinas según localidades dentro del partido de La Plata, 4) año de origen (sólo cuando el dato se encuentra disponible), 5) tipo de agente (se distingue inmobiliarias “puras” de agentes que no son sólo intermediarios, sino que además se constituyen como promotores inmobiliarios), 6) tipo de servicios según

niveles de sofisticación o integración⁵, 7) distribución territorial de la oferta o área de influencia⁶, 8) porcentaje de la oferta en el partido de La Plata o en otros distritos (cuando dicha oferta resulta significativa), 9) oferta de emprendimientos inmobiliarios o proyectos en desarrollo (edificios en construcción, fideicomisos, grandes emprendimientos tipo hoteles o urbanizaciones cerradas, entre otros), 10) oferta de nuevos parcelamientos o loteos, 11) oferta de venta según tipo (incluye departamento, casa, oficina, local, galpón, depósito, cocheras, terrenos, terrenos en urbanizaciones cerradas, fracciones sin subdividir o campos), 12) oferta de alquiler según tipo (idem venta) y 13) volumen de oferta (total, venta y alquiler).

Del inventario de variables y de las fuentes de información utilizadas, puede deducirse que los agentes económicos relevados son principalmente “intermediarios” o se ubican en el proceso de circulación de los inmuebles. Si bien esta decisión metodológica restringe la lectura de un campo más amplio de agentes que intervienen en el mercado inmobiliario -especialmente dificulta captar en pleno la figura de promotores y/o desarrolladores inmobiliarios- la justificación de la misma se asienta en la disponibilidad de acceso a la información.⁷ No obstante, como veremos luego, esta aproximación no inhibe plenamente el registro de agentes económicos ligados a la actividad de la construcción o al negocio de la subdivisión de la tierra. Es decir, en los casos en los cuales los desarrolladores o promotores inmobiliarios se vuelcan al control de sus propios canales de comercialización, los mismos han sido registrados en la base (no así cuando su estrategia de venta no cobra visibilidad o bien se encuentra tercerizada en agentes especializados en dicho rubro).

Por esta razón, a pesar de que la base de datos confeccionada no captura el universo de las empresas que se dedican a la producción o construcción de inmuebles en el Gran La Plata, la misma registra en buena medida a las grandes empresas constructoras o promotores inmobiliarios que se han caracterizado por integrar la fase de comercialización o controlar sus propios canales de venta. De allí que la base no contenga tan sólo inmobiliarias “puras” y también registre agentes que abarcan otros eslabones del negocio inmobiliario (integrando desde la subdivisión de la tierra hasta la administración financiera de emprendimientos, la construcción y la comercialización).

El perfil del mercado inmobiliario platense

La evolución reciente del sector de la construcción y la actividad inmobiliaria platense posicionan a la ciudad como uno de los mercados inmobiliarios más importantes de la Argentina. Con una población de 799.000 habitantes (INDEC, 2010), el Gran La Plata constituye el sexto aglomerado urbano del país. El polo petroquímico, el sector metalmeccánico y el de servicios y el peso de la administración pública asociada a su condición de capital provincial definen la dinámica de un mercado de trabajo con una

⁵ Se distinguieron “servicios básicos” (venta, alquiler, tasaciones, administración de inmuebles), “servicios intermedios” (a los servicios básicos se suma algún tipo de asesoramiento de tipo legal, contable, financiero, notarial, proyectual o arquitectónico) y “servicios avanzados” (siendo su característica principal el desarrollo de emprendimientos propios sean estos edificios en construcción a través de fideicomisos, loteos, barrios cerrados, etc.).

⁶ En este caso se distinguieron tres tipos de situaciones: agentes que sólo operan o disponen la totalidad de la oferta en el partido de La Plata, agentes que operan en el Gran La Plata o disponen al menos parte de la oferta en Berisso y Ensenada, y agentes que tienen alguna incidencia significativa en otro distrito no perteneciente al Gran La Plata.

⁷ Hasta el momento no ha sido posible detectar la existencia de un padrón o registro de empresas constructoras para el área de estudio, ni acceder a un listado oficial de las inmobiliarias y martilleros registrados en el Gran La Plata. A partir de diferentes búsquedas realizadas, se estima que la cantidad de inmobiliarias en el área de estudio rondaría los 213 registros.

buena base salarial y bajo desempleo en términos relativos. Los altos niveles de ingreso, la importancia de los sectores de clase media en la composición de su estructura social y una población de 110.000 estudiantes universitarios terminan de configurar -sobre la base de un tejido urbano único planificado desde una impronta higienista a fines de siglo XIX- un mercado relativamente favorable para la expansión del negocio inmobiliario.

De hecho, La Plata fue el distrito que más superficie para construir autorizó entre 2003 y 2008 en toda la Región Metropolitana de Buenos Aires.⁸ Sin embargo, como muestran los datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda (2010), el aumento de la oferta de las unidades habitacionales no redundó en una mejora en las condiciones de acceso a la vivienda por parte de los hogares, por el contrario, el perfil del crecimiento urbano restringió las posibilidades de acceso al espacio habitacional. Tanto el distrito de La Plata como la región del Gran La Plata mostraron una tendencia intercensal de reducción de la proporción de hogares propietarios de la vivienda, observándose como contrapartida un aumento de los hogares inquilinos y de la informalidad urbana (hogares que son sólo propietarios de la vivienda y no del terreno)⁹. Siendo los contrastes más marcados allí donde la dinámica del mercado inmobiliario fue más intensa.

La radiografía de la dinámica del mercado inmobiliario platense trazada por un estudio reciente es bastante elocuente en este sentido. La tasa media de crecimiento de la superficie permitida de construcción en el partido de La Plata fue del 50% entre 2002 y 2009, con 1.800.000 metros cuadrados declarados para dicho período, de los cuales: el 59% se concentró en el caso urbano fundacional de la ciudad, el 26% en el eje NO del partido -asociado a la suburbanización de los sectores de ingresos medio-altos (con epicentro en la localidad de City Bell)- y el 15% restante se distribuyó en la periferia popular de los ejes SO y SE. Los principales productos inmobiliarios ofertados fueron los departamentos de uno y dos dormitorios, con un precios promedio en 2010 de 1300 u\$s/m² (200 u\$s por encima de la media nacional) y con una fuerte expansión en la estructura de la oferta inmobiliaria, en gran medida asociada a la construcción de vivienda multifamiliar ubicada en el área central de la ciudad, tipología edilicia que tuvo un crecimiento del 92% de la superficie permitida para construir (Losano, 2011).

Cuadro 1.
Cantidad de oferta según tipo de operación e inmueble en el Gran La Plata, 2013

Tipo de Inmueble	Venta			Alquiler			Venta y Alquiler		
	Total	A estrenar	Usados	Total	A estrenar	Usados	Total	A estrenar	Usados
Deptos.	4498	2261	2237	1435	432	1003	5933	2693	3240
Casas	2889	87	2802	293	12	281	3182	99	3083
Locales	368	97	271	468	94	374	836	191	645
Lotes	143	-	-	13	-	-	156	-	-
Oficinas	142	47	95	137	24	113	279	71	208
Otros*	145	24	121	54	3	51	199	27	172
Galpones	96	5	91	81	5	76	177	10	167

Fuente: elaboración propia en base a relevamiento de 177 inmobiliarias, marzo-mayo de 2013.

* Se consigna principalmente cocheras, pero también incluye fondos de comercio, tiempo compartido, hoteles, etc.

⁸ Entre 2003 y 2008 se dio permiso para la construcción de 1.650.000 m² (Baer, 2011).

⁹ Según el INDEC, entre 2001 y 2010 el porcentaje de *hogares propietarios de la vivienda y del terreno* se redujo del 73 al 68%, aumentaron los *hogares inquilinos* del 13,6 al 18,8% y, en menor medida, los *hogares sólo propietarios de la vivienda* del 3,7 al 4,4% (esta proporción se duplica si además se considera a los *hogares ocupantes por préstamo*).

Los resultados del relevamiento realizado sobre la oferta inmobiliaria a principios de 2013 confirman y refuerzan las tendencias mencionadas. Como puede observarse en el cuadro 1, luego de las “casas usadas” (33,8% de la oferta en venta) los “departamentos a estrenar” constituyen el principal nicho de mercado, representando el 27,3% de la oferta de los inmuebles en venta y 89,6% de los inmuebles en venta a estrenar. Como ocurre en la gran mayoría de los casos, los inmuebles usados constituyen el principal producto ofertado, con 2,4 inmuebles usados por cada un inmueble a estrenar en el conjunto de las operaciones de venta y alquiler (siendo dicha relación de 2,2 en operaciones de venta y 3,3 para alquiler).

Otro dato importante que surge de nuestro relevamiento¹⁰ es que tan sólo el 15% del flujo de oferta para venta es “apto banco” y dicha proporción se reduce al 3,5% al considerar las unidades a estrenar. Este aspecto pone en evidencia dos cuestiones: que la oferta de inmuebles para quienes pueden acceder a un crédito hipotecario es muy reducida y que los promotores o desarrolladores inmobiliarios no requirieron del apalancamiento hipotecario para expandir su negocio.¹¹ Esto último, junto con la difusión de la figura del “fideicomiso inmobiliario” y el aumento de la tasa de inquilinos, da cuenta de que el crecimiento de la construcción y la oferta inmobiliaria se explicó más por la inversión financiera en ladrillos que por una demanda de acceso a la vivienda propia, única y familiar.

Pero este tipo de demanda tiene su correlato por el lado de la oferta y los cambios en el mapa de agentes inmobiliario no han sido menores. Por este motivo, como se verá en el siguiente apartado, en las últimas dos décadas ha surgido un nuevo tipo de agente inmobiliario integrado vertical y horizontalmente, que ha tendido a concentrar buena parte de la oferta inmobiliaria platense.¹²

Concentración de la oferta inmobiliaria y tipos de agentes

Al observar la distribución de la oferta inmobiliaria puede verse que, mientras el 10% de los agentes inmobiliarios con menor participación en el mercado controlan apenas el 1,2 % de la oferta asociada a las operaciones de venta y alquiler, el 10% de los agentes con mayor participación controlan el 44,6% de la oferta. Por otra parte, una lectura diferenciada del mercado de venta y alquiler muestra que el decil de los agentes más grandes aumenta su participación al 47,4% en la oferta ligada a las operaciones de venta, segmento que redundaba en una mayor rentabilidad para el sector.

¹⁰ A partir de un universo menor de oferta (1274 registros) para el cual pudo registrarse si la transacción de venta del inmueble se encuentra en condiciones de ser realizada a través de hipoteca bancaria o la oferta responde a la categoría de “apto banco”. Esta cualidad indica que el inmueble ofertado se encuentra en condiciones regulares tanto desde el punto de vista dominial como urbanístico.

¹¹ En el año 2012 se anunció el Programa de Crédito Argentino del Bicentenario (PRO.CRE.AR) que apunta, por un lado, al financiamiento hipotecario de la construcción (recientemente se extendió el alcance del programa a la ampliación y refacción) de vivienda propia única y familiar y, por otro lado, a financiar la adquisición de aquellas viviendas construidas a través del mismo programa en terrenos fiscales. Por su naturaleza, el PRO.CRE.AR no financia la adquisición de vivienda nueva construida por fuera del programa, motivo por el cual esta línea de crédito no repercute de manera directa en el análisis que aquí se presenta.

¹² Cabe mencionar que el grueso de la oferta está radicado en La Plata y que el peso de los partidos de Ensenada y Berisso es ínfimo (131 de 177 inmobiliarias tiene la totalidad de la oferta en La Plata y el resto la distribuye en los municipios del aglomerado, principalmente en La Plata).

Si bien hay una diversidad de agentes (algunos administran una cartera muy reducida de inmuebles y operan sólo en el segmento de venta de unidades usadas, otros se especializan en el segmento de productos a estrenar, y un tercer grupo se caracteriza por poseer una importante proporción de propiedades en alquiler, pero sin dejar de participar en las transacciones de compra-venta) es importante destacar que existe una diferencia en el volumen de oferta entre los agentes que ofrecen *servicios inmobiliarios básicos* y *avanzados* (ver nota 5).

Cuadro 2.
Distribución de la oferta por tipo de operación y estructura de agentes en GLP, 2013

Agentes por deciles	Oferta Venta y Alquiler	Venta y Alquiler (%)	Oferta Venta	Venta (%)	Oferta Alquiler	Alquiler (%)
1	159	1,2	95	0,9	0	0,0
2	254	2,0	228	2,2	17	0,7
3	371	2,9	253	2,4	88	3,5
4	432	3,3	409	3,9	45	1,8
5	618	4,8	415	4,0	138	5,5
6	768	6,0	587	5,6	180	7,2
7	1063	8,2	885	8,5	180	7,2
8	1448	11,2	1098	10,5	256	10,3
9	2044	15,8	1519	14,6	456	18,3
10	5758	44,6	4936	47,4	1130	45,4
TOTAL	12915	100%	10425	100%	2490	100%

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento de 177 inmobiliarias, marzo-mayo de 2013.

En este punto, el relevamiento realizado permite verificar cierto nivel de correlación entre el tipo de servicio y la magnitud de la oferta que controlan los distintos actores. El cuadro 3 muestra que el 24,5% de los agentes que brindan *servicios intermedios o avanzados* controla el 53,6% de la oferta (es decir, 43 actores administran la oferta de 6943 propiedades). Aún cuando esta distribución de la oferta no acentúa los contrastes observados en el cuadro 2, puede inferirse que en buena medida dicho perfil de agentes tiende a ubicarse en los deciles 8, 9 y 10.

Por otra parte, si se analiza en detalle el perfil de los agentes inmobiliarios que poseen una cartera de más de 300 propiedades, se descubre que sólo seis empresas superan ese volumen, que los primeros cinco agentes concentran el 25% de la oferta total y, particularmente, un único actor controla el 13% de la oferta inmobiliaria del Gran La Plata.

De las seis empresas mencionadas, una sola es *inmobiliaria pura*, es decir, se encuentra vinculada exclusivamente a la comercialización y administración de inmuebles; los otros cinco casos son empresas que integran otros eslabones del circuito inmobiliario, es decir, son *grandes promotores inmobiliarios* que, además de intervenir en la etapa de comercialización, incorporaron a su negocio el desarrollo de emprendimientos inmobiliarios, operando en la subdivisión de la tierra, en el proceso de construcción o en ambos. Excepto un caso con mayor trayectoria, el resto de los actores han surgido en la últimas dos décadas.

Cuadro 3.
Distribución de la oferta según tipo de servicio y tipo de operación en GLP 2013

Tipo de servicios	Cantidad agentes	Oferta Venta y Alquiler	Venta y Alquiler (%)	Oferta Venta	Venta (en %)	Oferta Alquiler	Alquiler (en %)
Básicos	129	5982	46,3	4796	46,0	1186	47,6
Intermedios	17	1478	11,4	1180	11,3	298	11,9
Avanzados	29	5455	42,2	4449	42,6	1006	40,4
TOTAL	175	12915	100%	10425	100%	2490	100%

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento de 177 inmobiliarias, marzo-mayo de 2013.

Desde mediados de los '90 y en los primeros años del 2000, comenzaron a difundirse y a adquirir más visibilidad en el Gran La Plata los grandes promotores inmobiliarios. Estas empresas inmobiliarias y desarrolladoras con gran poder de lobby a nivel local, consolidaron una posición central en el mercado inmobiliario. A continuación describiremos algunos rasgos de las empresas Building Tower, Moragues, Credil y Dacal, las cuales constituyen los ejemplos más relevantes.

Building Tower es una empresa creada por el Arq. Julio Chaparro en el año 1993 y que, a la fecha, lleva construidos y en desarrollo unos 80 edificios de alta gama en el centro de la ciudad de La Plata. Sus construcciones suman un total de 115.000 metros cuadrados en unas 2000 unidades funcionales (viviendas principalmente, además de locales y oficinas). Dirigen sus productos a sectores de poder adquisitivo alto y se esfuerzan por crear una especie de marca emblemática basada en particularidades de las fachadas de los edificios que construyen (a la que denominan “nuevo estándar de viviendas de alta gama”).

Actualmente, esta empresa tiene 9 emprendimientos en obra entre los que se cuentan un complejo de siete torres de departamentos en Pinamar, más siete edificios de departamentos y oficinas y un hotel de dos torres con puente sobre una avenida (Sheraton Building Square) en La Plata. Este emprendimiento cuenta con el apoyo explícito del intendente municipal y, según los mismos desarrolladores, “se realiza en consonancia con el Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable de la Nación” (La Plata Ya, 6/1/12).

Moragues es una empresa que en sólo una década de vida se ha consolidado en tres rubros interrelacionados: el desarrollo inmobiliario, la intermediación (compraventa y alquiler de inmuebles) y la venta de materiales de construcción y equipamiento de hogares. En su estrategia comunicacional, se presenta públicamente como un conjunto de tres empresas: Grupo Moragues, Inmobiliaria Javier Moragues y Moragues Corralón de Materiales, con enlaces entre sí.

Como inmobiliaria se especializa en el asesoramiento a inversores, la comercialización y administración de inmuebles, para ello cuenta con tres oficinas en el centro de la ciudad de La Plata. En la actualidad, la empresa “Edificios Moragues” ofrece departamentos, locales y oficinas en 38 edificios en construcción y tres urbanizaciones en propiedad horizontal. También se ofrece asesoramiento para decoración y amoblamiento de las unidades ofertadas a través del “Servicio de Post Venta Moragues”.

Credil S.A. nació como financiera en la ciudad de La Plata en los años '80, especializándose en préstamos personales de fácil acceso y altas tasas de interés para personas de bajos ingresos. A mediados de la década del '90, se creó la sección inmobiliaria de la empresa y comenzó a ofrecer viviendas de uno y dos ambientes en edificios en zonas semicéntricas y residenciales.

Actualmente posee más de 150 oficinas comerciales en La Plata, ciudades del interior del país, Uruguay, Paraguay y Estados Unidos. Lleva construidos 76 edificios de

viviendas (de los cuales, 71 están emplazados en La Plata) y 34 obras públicas (fundamentalmente escuelas) ubicadas en el Conurbano Bonaerense y La Plata.

La empresa cuenta con un plantel de 200 operarios y ha afianzado su posición como empresa constructora capitalizándose (flota de camiones, grúas, talleres de herrería, máquinas y herramientas) y construyendo depósitos de materiales y herramientas. Además de integrar distintos eslabones de la construcción, ha diversificado sus estrategias de negocios en el agro, la madera, el aluminio, la distribución de electrónica y la creación de espacios de eventos.

Dacal Bienes Raíces y Alberto Dacal Propiedades son dos promotores inmobiliarios que originalmente fueron una única empresa creada en 1988 y que en la actualidad tienen estrategias articuladas de operación y salida al mercado. La firma señala que su crecimiento ha sido vertiginoso desde 2006 y que por eso han abierto oficinas en Puerto Madero y Recoleta, además de las que poseen en La Plata y City Bell.

Dacal Bienes Raíces es propiedad de Raúl Rodríguez Dacal, quien fue Secretario de Economía del Municipio de La Plata durante la gestión de Julio Alak (1991-2007). Este actor dio un salto de la gestión pública a la empresarial en el marco del negocio inmobiliario. Además de los servicios de compra, venta y/o alquiler de inmuebles, administración de propiedades de terceros, Dacal ha avanzado, desde la segunda mitad de la década del 2000, en la evaluación de proyectos de inversión, formación de fideicomisos, construcción de edificios de viviendas y oficinas y grandes proyectos como barrios cerrados (Lomas de City Bell) y centros comerciales (miembro del grupo inversor Güemes SA. para el proyecto One City Bell).

Alberto Dacal Propiedades, también se dedica a la actividad inmobiliaria y se ocupa de la comercialización y arrendamiento de explotaciones agropecuarias (División Campo). Además, esta empresa posee la división Alberto Dacal y Asociados de servicios de asistencia y asesoramiento a inversores.

A modo de cierre

Iniciamos nuestro trabajo comentando el fuerte dinamismo observado en el mercado inmobiliario platense en la última década y señalando que, para explicarlo, nuestra hipótesis aboga en la necesidad de analizar tanto las dinámicas macroeconómicas -que favorecen, sin dudas, la expansión del sector de la construcción y el *boom* inmobiliario- como el surgimiento de nuevos actores locales de fuerte peso en los segmentos de producción y comercialización de inmuebles.

El análisis preliminar de la estructura de la oferta inmobiliaria nos permitió identificar que, a pesar de la atomización de la oferta que caracteriza a este mercado, en el caso platense se observó una concentración de la intermediación inmobiliaria, la cual responde en buena medida a actores que se desempeñan en distintos eslabones del negocio (subdivisión de la tierra, intermediación financiera, construcción, comercialización, entre otros). Esta estrategia de integración vertical intrasectorial -que combina formas de especulación inmobiliaria pasiva e inductiva- junto con estrategias de integración horizontal tendientes a diversificar inversiones, explica en buena medida a los agentes que se encuentran en una posición hegemónica en el mercado inmobiliario platense.

No obstante dado que de trabajo se encuentra aún en elaboración, las afirmaciones realizadas no pretenden ser totalmente concluyente. A futuro es necesario profundizar la indagación de la relación entre el proceso de la intermediación/circulación y la promoción o el desarrollo inmobiliario, además nos interesa analizar las estrategias desarrolladas por los principales promotores inmobiliarios para consolidar su posición central en el mercado platense y avanzar en la identificación del entramado de actores que se constituye en torno a la agenda urbana municipal.

Bibliografía

Baer, Luis (2011): **El mercado de suelo formal de la Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano**. Tesis de Doctorado FFyL–UBA, Buenos Aires.

Barakdjian, Gustavo y Losano, Gabriel (2012): “Mercado Inmobiliario y Código de Ordenamiento Urbano. Efectos en la ciudad de La Plata, Argentina” **Revista Mundo Urbano** N° 39, Universidad Nacional de Quilmes.

Dataurbis (2010, 2011, 2013) “El Mercado Inmobiliario en La Plata” Informe Dataurbis. N 3, 8 y 9 www.dataurbis.com.ar

Dirección Nacional Programación Macroeconómica (2010). “Argentina: indicadores económicos”. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación. Buenos Aires, www.mecom.gov.ar

ICOMOS Argentina (2010): “Informe sobre la ciudad” CAPBA 1, La Plata, www.capbauno.org.ar

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

Losano, Gabriel (2011): “Código de ordenamiento urbano y economía urbana. Análisis de una problemática concreta en la ciudad de La Plata” **Revista Quid16** N° 1, IIGG-UBA, Buenos Aires.

Lovera, Alberto (2013): “Enfoques de investigación sobre el capital inmobiliario y constructor y la producción de la ciudad en América Latina” **Cátedra Sur UNGS**, www.ungs.edu.ar/catedrasur

Morales Schechinger, Carlos (2007): “Algunas reflexiones sobre el mercado de suelo urbano” en Curso de Especialización en Mercado y Políticas de Suelo, LILP, Bogotá.

Pertierra Cánepa, Francisco y Pantanetti, Mariano (2011): “El fideicomiso y el boom inmobiliario argentino” **Documento de trabajo 451**, Universidad del CEMA, Buenos Aires.

Fuentes periodísticas y de difusión de oferta inmobiliaria

- Sitio Inmobiliario Platense (SIOC)
- Páginas web de las inmobiliarias de La Plata, Berisso y Ensenada
- Periódico El Inmobiliario