



# PANORAMA DEL MERCADO INMOBILIARIO en la ciudad de Resistencia

Aproximaciones cuantitativas



## Índice de contenidos

1. Breve introducción y explicación de la metodología utilizada.....	2
2. La oferta de inmuebles.....	3
2.1 Sector residencial.....	8
2.2 Sector comercial.....	11
3. La demanda de inmuebles.....	13
4. Conclusiones.....	16

## Índice de tablas

Tabla 1: cantidad de observaciones según destino del inmueble.....	4
Tabla 2: precio por metro cuadrado de la propiedad en las distintas zonas de Resistencia, por estado de la propiedad.....	7
Tabla 3: Precio promedio de alquiler de los locales comerciales/oficinas según zona, ubicación y tamaño.....	11

## Índice de gráficos

Gráfico 1: Precio promedio de los alquileres según tipo de inmueble.....	4
Gráfico 2: Precio promedio de los alquileres según tamaño.....	5
Gráfico 3: Precio promedio de venta según tamaño.....	6
Gráfico 4: Precio promedio de los alquileres residenciales, por zona geográfica.....	7
Gráfico 5: Precio de alquiler según cruce entre zona y tipo de inmueble.....	8
Gráfico 6: Precio promedio de venta de un departamento según el tamaño en las distintas zonas.....	9
Gráfico 7: Precio promedio de una casa según tamaño.....	11
Gráfico 8: Precio promedio del alquiler de un inmueble comercial según el tamaño en las distintas zonas.....	12

## 1. Breve introducción y explicación de la metodología utilizada

El mercado inmobiliario es uno de los sectores más importantes de la economía, ya que la compra y venta de propiedades es una actividad que involucra un meticuloso planeamiento y afecta a un amplio espectro de la población. Si entendemos este mercado no solo como la compra y venta de propiedades comerciales y residenciales, sino también como el alquiler de los mismos comprenderemos su importancia en el estudio de políticas tanto económicas como habitacionales.

En los últimos años la población fue dejando de lado la casa propia, volcando aún más en el submercado de alquileres. Sin embargo, a pesar de ser en la actualidad un gasto sumamente cuantioso en las finanzas personales, aún no se incluye en índices económicos que influyen en el cálculo de variables socioeconómicas. Según un documento publicado por el Centro de Estudios Metropolitanos titulado “El alquiler asequible como política de acceso a la vivienda en Argentina” (febrero de 2023), actualmente se estima que alrededor de 7 millones de personas habitan en viviendas alquiladas, luego de un aumento sostenido en las últimas 2 décadas del número de hogares inquilinos en las grandes ciudades del país.

En este documento pretendemos brindar un análisis cuantitativo de la oferta y la demanda del mercado inmobiliario. Para esto, recopilamos información de 74 inmuebles en la ciudad de Resistencia de las inmobiliarias más importantes en la ciudad y extrajimos sus datos principales: estado de la propiedad (alquiler/venta), tipo de inmueble (departamento, casa, local/oficina), cantidad de ambientes/dormitorios, zona (macrocentro, centro, UNNE), dirección (si se encontraba sobre una avenida o una calle), superficie propia/cubierta y superficie total/terreno, y sus precios (tanto en dólares como en pesos). Además, entrevistamos a agentes de renombre en el mercado inmobiliario para charlar sobre estas cuestiones y conocer sus perspectivas futuras.

Algunas aclaraciones sobre la metodología utilizada:

- Encontramos que la superficie de los inmuebles estaba, en todos los casos, directamente relacionada con la cantidad de ambientes/dormitorios que presentaba la vivienda, por ende la variable de análisis que usamos es la superficie promedio de los inmuebles, extendiendo así el estudio a los locales comerciales/oficinas (que se presupone que eran de 1 ambiente).
- La superficie promedio surge del promedio entre superficie cubierta y superficie total. Para definir los “tamaños” de los inmuebles se sacaron los valores de los cuartiles de estos promedios resultando en: 1° cuartil desde 0 hasta 37,5 metros cuadrados ( $m^2$  de ahora en más); 2° cuartil desde los 37,6  $m^2$  hasta los 68  $m^2$ . 3° cuartil desde los 68,1  $m^2$  hasta los 145  $m^2$ . Y 4° cuartil mayor a los 145  $m^2$ .

- Para el análisis utilizamos el precio de compra del dólar correspondiente a la fecha del relevamiento de los inmuebles -es decir al 1/3/2023- extraídos de la página dolarhoy.com: Dolar blue = \$373; Dolar oficial = \$184.

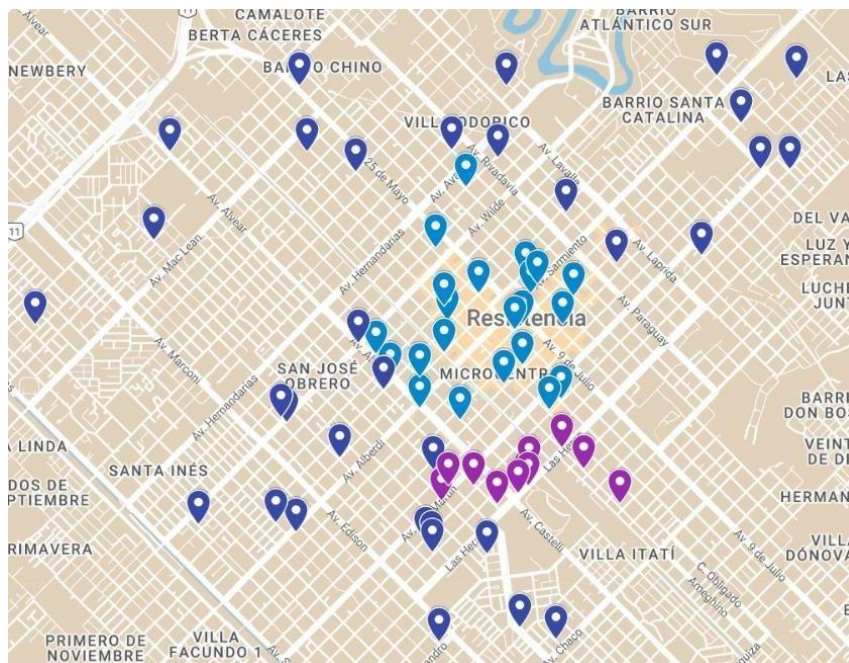
Para caracterizar el mercado dividimos el documento de trabajo en 2 grandes bloques. En primer lugar analizaremos la oferta de inmuebles en la ciudad (tanto para el alquiler como para la venta) procesando los datos provenientes de las páginas web de las inmobiliarias y en segundo lugar estudiaremos la demanda de estos con la colaboración de los agentes inmobiliarios. Concluimos el documento reflexionando sobre el estado actual del mercado inmobiliario y planteando posibles líneas de investigación futuras.

## 2. La oferta de inmuebles

A continuación caracterizamos la oferta del mercado. El análisis se dividirá por tipo de inmueble, distinguiendo el sector residencial y el sector comercial. Dentro de cada sección se analizarán los inmuebles destinados a la compra como al alquiler.

Como primer paneo general, presentamos un mapa con la geolocalización de las propiedades distinguiendo la zona en la que se encuentran: en celeste la zona Centro, en azul la zona Macrocentro y en violeta la zona UNNE.

Mapa 1: Localización de las propiedades destinadas al alquiler y a la venta, por zona geográfica.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

Antes de ahondar en cuestiones más específicas como dividiendo por tipo de inmueble y sus respectivas variables de análisis, nos parece correcto caracterizar la muestra, de 32 inmuebles en alquiler y 44 a la venta:

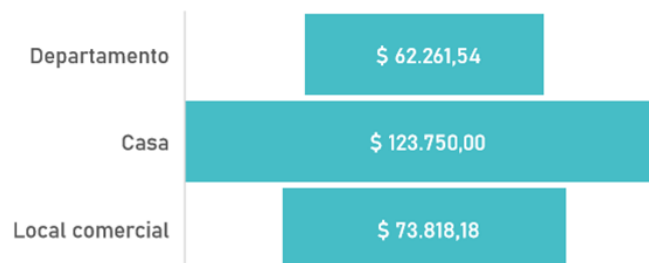
Tabla 1: cantidad de observaciones según destino del inmueble

		Alquiler	Venta
Tipo de inmueble	Departamento	13	25
	Casa	8	14
	Local comercial / oficina	11	4
Tamaño	Muy chico (de 0 a 37,5 m <sup>2</sup> )	13	6
	Chico (de 37,6 a 68 m <sup>2</sup> )	7	12
	Grande (de 68,1 a 145 m <sup>2</sup> )	7	12
	Muy grande (de 145 a 497,5 m <sup>2</sup> )	5	13
Zona	UNNE	5	6
	Centro	10	13
	Macrocentro	17	24

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

En cuanto a la distribución de la muestra por tipo de inmueble, podemos ver como el precio de las casas se ubica en torno a los \$123.750 con un mínimo de \$80.000 y un máximo de \$300.000. Segundo en el ranking de precios se encuentran los locales comerciales/oficinas, cuyos precios rondan en los \$74.000 pesos mensuales, con locales que van desde los \$15.000 hasta los \$200.000. En último lugar, y como era de esperarse, encontramos los departamentos, con un valor promedio de \$62.000 que oscila entre los \$40.000 y los \$85.000. El siguiente gráfico resume la información descrita anteriormente:

Gráfico 1: Precio promedio de los alquileres según tipo de inmueble.



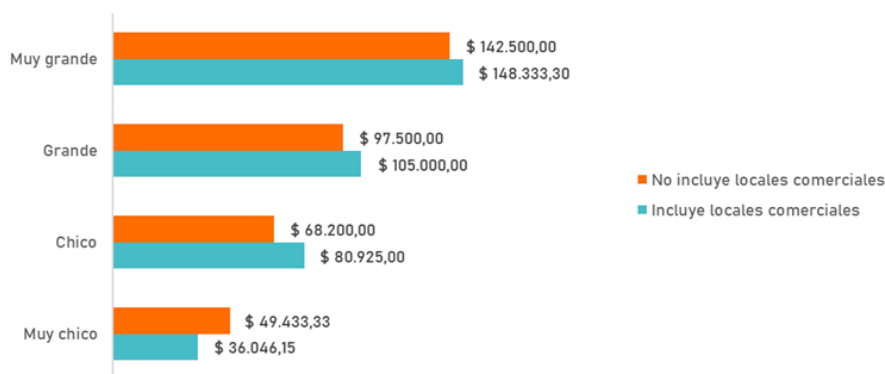
Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

Las diferencias en los precios las analizaremos más adelante, pero en síntesis difieren según el uso al que se destine el inmueble (residencial o comercial), el tamaño (por lo general la superficie de las casas es mucho mayor a las de los departamentos) y la zona en la que se encuentre (los locales comerciales se ubican por sobre todo en las zonas céntricas de la ciudad).

La segunda variable de análisis es el tamaño de la propiedad. En cuanto esto, debemos hacer algunas aclaraciones. Del análisis resulta que la mayoría de propiedades destinadas al alquiler son departamentos, por lo general de menor tamaño que las casas, y locales comerciales. Además, si excluimos las propiedades destinadas al sector comercial, cuyo fin es la generación de ganancias, podemos ver como los valores promedio de los precios -sin importar el tamaño del inmueble- son menores que incluyendolos.

La unidad de medida que resume la información del tamaño de la propiedad es la del precio por metro cuadrado (P/m<sup>2</sup> de ahora en más). Si no hacemos distinción de tamaños, el P/m<sup>2</sup> de los alquileres ronda entre los \$266,67 y \$3.541,67, promediando unos \$1.231 por mes.

Gráfico 2: Precio promedio de los alquileres según tamaño.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

Un dato interesante es que a medida que aumenta el tamaño, si bien el precio de alquiler de la propiedad en su totalidad aumenta, el precio del metro cuadrado tiende a disminuir: cuando la superficie de la propiedad es menor a los 37,5 m<sup>2</sup> (es decir muy chicos) el precio por metro cuadrado es de \$1.266,95; cuando la superficie va desde los 37,6 m<sup>2</sup> hasta los 68 m<sup>2</sup>, el precio se ubica en los \$1.773,5; cuando la superficie es grande el P/m<sup>2</sup> toma el valor de los \$903,3, para bajar aún más en las propiedades en las que la superficie es mayor a los 145 m<sup>2</sup>, promediando los \$646,82 el metro cuadrado. Esta observación puede deberse a diversos factores como la disminución del costo de construcción (como los permisos de construcción y los honorarios de los arquitectos, que se dividen entre un área mayor, lo que resulta en una disminución del costo por metro cuadrado) y la menor demanda relativa (por razones que pueden ir desde el poder adquisitivo del comprador/inquilino hasta el costo del mantenimiento de la propiedad).

Las diferencias en estos precios surgen de los valores que delimitan los promedios: si analizamos las propiedades cuya superficie se encuentra por debajo de los 37,5 m<sup>2</sup> -es decir, muy pequeños- podemos afirmar que cuando no contabilizamos los locales comerciales (6 observaciones) los valores extremos se ubican en \$40.000 y \$56.000, pero si los incluimos al análisis (13 observaciones) el valor mínimo disminuye hasta los \$15.000, por lo que el precio promedio desciende a los \$36.046.

Ahora bien, si analizamos los inmuebles chicos y grandes, tanto incluyendo como excluyendo los locales comerciales los valores mínimos son los mismos: \$49.600 para los chicos y \$80.000 para los grandes. El aumento en los valores promedio se deben a los valores máximos, ya que la inclusión de los locales comerciales eleva el extremo de los inmuebles chicos de \$81.000 a \$170.000 y de los grandes de \$135.000 a \$1.500.000.

Por último, las propiedades con superficies mayores a los 145 m<sup>2</sup> presentan los mismos valores máximos y mínimos, tanto incluyendo como excluyendo el sector comercial, que se ubican en los \$80.000 y \$300.000, por lo que la diferencia del precio promedio recae en la cantidad de observaciones, que si incluimos los locales en el análisis aumentan en 2.

Un análisis similar encontramos en los inmuebles destinados a la venta, destacando la tendencia a la alza del precio promedio de los inmuebles según el tamaño. La razón por la que ocurre esto es por el elevado precio de venta de los inmuebles destinados al sector comercial, ya que la venta de la propiedad no genera retornos mensuales lo que hace el locador es aumentar el precio del inmueble, que como podemos ver, se mantiene por debajo del precio sin locales comerciales hasta que llegamos a las superficies menores a 37,5 m<sup>2</sup>, donde el precio incluyendo los es mayor.

Gráfico 3: Precio promedio de venta según tamaño.

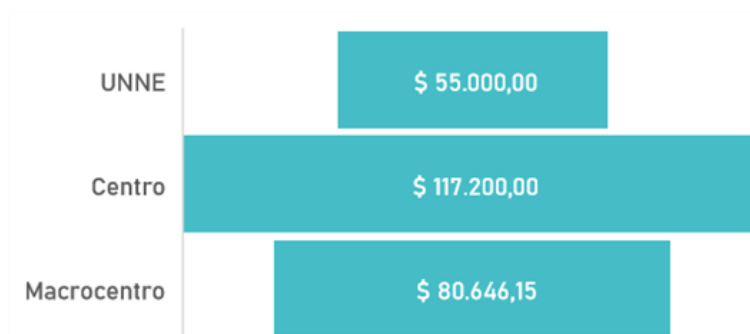


Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

Por último, pero no menos importante, en cuanto a la zona geográfica podemos afirmar que el precio promedio de los alquileres residenciales en la zona UNNE son más bajos respecto a otras

zonas de la ciudad, ubicándose en torno a los \$55.000 por mes, con un mínimo de \$48.000 y un máximo de \$63.500. Por otro lado, los precios de los alquileres en el macrocentro se ubican alrededor de los \$80.650, con un mínimo y un máximo de \$40.000 y \$300.000, respectivamente. Además, la zona con los precios más elevados es la céntrica, con un promedio de \$117.200 entre los \$49.500 y \$135.000 mensuales.

Gráfico 4: Precio promedio de los alquileres residenciales, por zona geográfica.



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

En el gráfico 4 podemos observar como los precios aumentan en el centro de la ciudad, y disminuyen a medida que se alejan. Esto puede suceder por la facilidad que les brinda a las personas la cercanía a empresas, instituciones, centros de entretenimiento, entre otros, lo cual provoca que su demanda sea alta elevando también el precio. Por otro lado, la zona UNNE corresponde a las zonas aledañas a la única universidad pública en la región, por lo que suelen dedicarse exclusivamente a estudiantes que por lo general son del interior y vienen a desarrollar sus perfiles educativos.

La unidad de medida que refleja la disminución de los precios a medida que nos alejamos del centro de la ciudad es el precio por metro cuadrado. La siguiente tabla refleja estos valores y dejan ver como la influencia de la facilidad que les brinda a las personas la cercanía a empresas, instituciones, centros de entretenimiento, entre otros, provoca que su demanda sea alta elevando también el precio:

Tabla 2: precio por metro cuadrado de la propiedad en las distintas zonas de Resistencia, por estado de la propiedad

P/m <sup>2</sup>	Centro	Macrocentro	UNNE
Alquiler	\$ 1.272,95	\$ 1.125,98	\$ 1.314,16
Venta	USD 1300	USD 800	USD 1053

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023



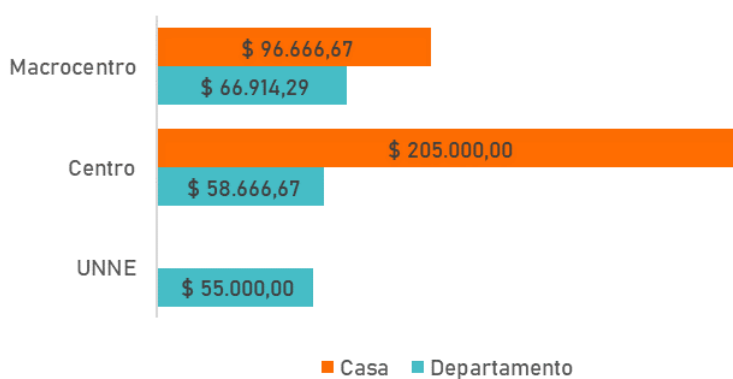
Debemos hacer la salvedad de los precios correspondientes a la zona UNNE. Dado que comprende las zonas aledañas a la única universidad pública en la región, por lo que suelen dedicarse exclusivamente a estudiantes del interior que vienen a desarrollar sus perfiles educativos. Esto hace que las propiedades en esta zona sean por lo general hogares unipersonales de pequeño tamaño, por lo que influye mucho en el precio por metro cuadrado de la zona, ya que, al achicarse la base del cociente, por más que los precios sean más bajos que en las otras zonas, el cociente te acrecienta.

## 2.1 Sector residencial

El sector residencial en el mercado inmobiliario se refiere a la parte del mercado que se enfoca en la compra, venta y alquiler de propiedades residenciales, es decir, aquellas destinadas a vivienda. En esta sección ahondaremos tanto en el alquiler de estas propiedades como en la compra, reflexionando sobre el proceso de inquilinización tanto voluntaria como involuntaria. Dentro de este sector encontramos amplia variedad de tipos de propiedades, como departamentos, casas unifamiliares, condominios, casas adosadas, entre otros, que agrupamos en 2 grandes clasificaciones: departamentos y casas.

A continuación descubriremos cómo su precio se encuentra en función de varios factores, como su ubicación, tamaño, características y estado de conservación, entre otros.

Gráfico 5: Precio de alquiler según cruce entre zona y tipo de inmueble



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

Lo primero que se puede observar en el gráfico 5 es la ausencia de casas disponibles para alquilar en la zona UNNE. Esto tiene cierto sentido dado que, por lo general, la zona comprende estudiantes que no conviven con familias. Además, por esta misma razón los precios de alquiler de los departamentos son los más bajos relevados, con valores que oscilan entre los \$48.000 y los \$63.500.

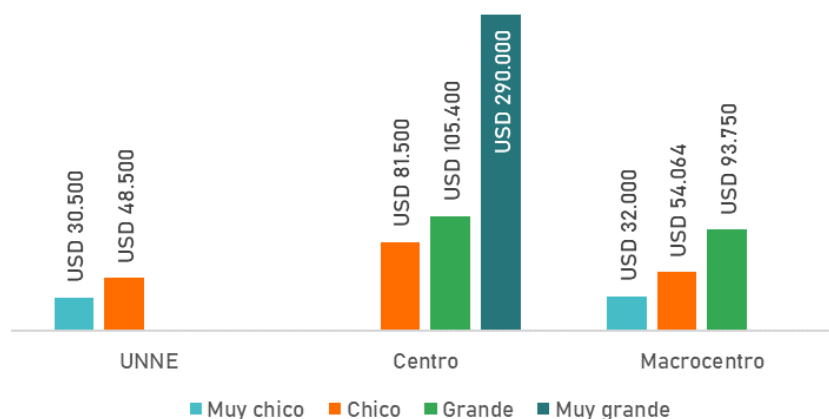
El segundo dato a resaltar, es la gran diferencia del precio promedio de alquiler entre casas y departamentos en el centro de la ciudad. Con valores mínimos y máximos de \$110.000 y \$300.000,

respectivamente, los precios de las casas superan ampliamente los de los departamentos (min= \$40.000, max= \$85.000). Como veremos más adelante, estas diferencias se concentran en los tamaños de las propiedades, que por lo general las casas cuentan con mayor superficie, brindando así más utilidades al inquilino.

En el macrocentro, las casas continúan con un precio más elevado que los departamentos, pero la brecha de precios se achica con valores que oscilan entre los \$80.000 y los \$135.000 para las casas y entre los \$49.500 y los \$81.000 para los departamentos. De esta manera, si disponemos de -aproximadamente- \$80.000 para gastos habitacionales, podemos encontrar en el macrocentro de la ciudad una casa de 2 o 3 dormitorios por el mismo precio que un departamento de 1 o 2 dormitorios. La diferencia radica en el ya analizado P/m<sup>2</sup> que hace que las mayores superficies disminuyan su precio relativo con respecto a las superficies más chicas.

Un dato que no se desprende del gráfico es la cantidad de observaciones. Mientras que el total de departamentos en alquiler alcanza las 13 observaciones, con mayor concentración en el macrocentro, el total de casas en alquiler alcanzan las 8 observaciones, con la casi totalidad (6/8) ubicadas en la misma zona. Sin embargo, no podemos afirmar que haya más departamentos en la oferta de alquiler, ya que algunas propiedades ni siquiera llegan a publicarse por la alta demanda que existe, de lo cual hablaremos más adelante.

Gráfico 6: Precio promedio de venta de un departamento según el tamaño en las distintas zonas



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

En cuanto a la oferta de departamentos en alquiler según el tamaño en las distintas zonas de la ciudad, como podemos apreciar en el gráfico 5, en la zona UNNE únicamente encontramos propiedades de tamaño muy pequeño, con 4 departamentos chicos que promedian los 48.500 dólares y 2 muy chicos (30.500 USD). Si nos enfocamos en el centro de la ciudad, encontramos 8 departamentos que van desde los 32 a los 145 m<sup>2</sup> con precios promedio de USD 81.500 para los de tamaño chico, USD 105.400 para los de tamaño grande y USD 290.000 para los de tamaño muy grande. Un dato relevante, es que solo en esta zona podemos encontrar un solo departamento a la venta de superficie mayor a los 145 m<sup>2</sup> que cuenta con 2 dormitorios.

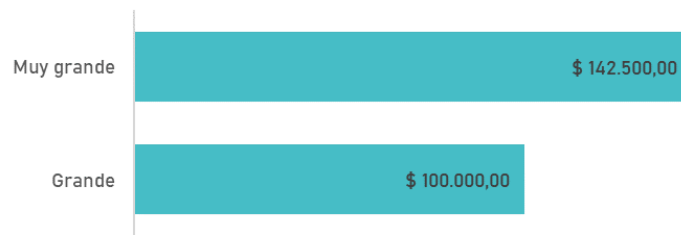
Ahora bien, si nos enfocamos en alquiler de estos, en primer lugar, no existen departamentos de muy grandes dimensiones, es decir, con superficies mayores a los 145 m<sup>2</sup>. Por otro lado, encontramos departamentos grandes (de 68 a 145 m<sup>2</sup>) únicamente en el centro de la ciudad, que corresponde a una única vivienda por \$85.000 mensuales. Y por último, se mantiene el análisis de “a mayores dimensiones, mayor precio” sin importar la zona geográfica.

Sin embargo, si combinamos la zona con las dimensiones podemos encontrar que el precio promedio de un departamento chico en zona centro ( $P/m^2 = \$1.282,92$ ) equivale casi lo mismo que uno muy chico en el macrocentro ( $P/m^2 = \$1.731,44$ ), o que uno muy chico en zona UNNE ( $P/m^2 = \$1.635,94$ ) vale casi lo mismo que uno chico en zona centro ( $P/m^2 = \$1.282,92$ ). ¿Por qué pasa esto, si dijimos que los alquileres estaban más caros a medida que nos acercábamos al centro de la ciudad? Debido a que estos valores promedio se encuentran fuertemente afectados por valores extremos: dado que el macrocentro es la zona con mayor cantidad de observaciones, sus promedios son un mejor reflejo de la oferta de alquileres por zona geográfica, entonces es mucho más probable que encuentre departamentos muy chicos (3 observaciones) y chicos (5 observaciones) con los valores que aparecen en el gráfico que departamentos muy chicos (2 obs.) y chico (1 obs.) en la zona UNNE.

El análisis para las casas es diferente: dado que la cantidad de casas disponibles para alquilar son menores en cantidad a los departamentos, partimos de bases diferentes. Además, mientras que los departamentos eran de bajas dimensiones, las casas solo presentan observaciones en las dimensiones más grandes, con 5 casas de tamaño grande y 4 muy grandes. Ahondando un poco en las casas muy grandes -es decir, con una superficie mayor a los 145 m<sup>2</sup>- encontramos 2 en el centro de la ciudad, con un promedio de \$205.000 mensuales, y 2 en el macrocentro, con un precio promedio de \$80.000 mensuales.

Un poco continuando con el análisis de las casas, presentamos en el gráfico 6 el precio promedio de alquiler de una casa según el tamaño, en general (el cruce con zona fue realizado anteriormente). Con valores que oscilan entre los \$80.000 y los \$135.000, encontramos que el precio promedio de las casas grandes en alquiler ronda los \$100.000, con 5 observaciones (una de 2 ambientes y 4 de 3 ambientes). En cuanto a las casas con dimensiones superiores a los 145 m<sup>2</sup>, encontramos 3 observaciones con 2, 3 y 5 ambientes, respectivamente, con un precio promedio en torno a los \$142.500 con el mismo valor mínimo que las casas grandes y un valor máximo muy superior, más del doble, que se ubica en los \$300.000 mensuales (correspondiente a una casa de 5 ambientes, en la zona céntrica de la ciudad).

Gráfico 7: Precio promedio de una casa según tamaño



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

En cuanto a los departamentos, el análisis se centra en las propiedades chicas y muy chicas. Los departamentos muy chicos oscilan entre los \$40.000 y los \$56.000, con un promedio de \$49.433,33 para 6 observaciones. En cuanto a los chicos, el rango de precios es más alto, con un mínimo de \$49.600 y un máximo de \$81.000, para 7 observaciones con un precio promedio de \$68.200. Por último, solo encontramos un departamento con dimensiones grandes, cuyo valor se ubicaba en los \$85.000 mensuales.

## 2.2 Sector comercial

Entendemos por sector comercial a las propiedades con fines lucrativos, comprendiendo locales comerciales -espacios físicos destinados a la venta de bienes o servicios al público, como tiendas, restaurantes, cafeterías, bares, salones de belleza, entre otros- y también oficinas -por lo general dedicadas a desarrollar actividades profesionales como contabilidad, leyes, finanzas, entre otras-. La siguiente tabla resume los valores relevantes para el análisis de este sector:

Tabla 3: Precio promedio de alquiler de los locales comerciales/oficinas según zona, ubicación y tamaño.

Zona	UNNE	\$ 175.000,00
	Centro	\$ 53.400,00
	Macrocentro	\$ 48.750,00
Ubicación	Calle	\$ 57.750,00
	Avenida	\$ 116.666,70
Tamaño	Muy chico	\$ 24.571,43
	Chico	\$ 170.000,00
	Grande	\$ 150.000,00
	Muy grande	\$ 160.000,00

Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

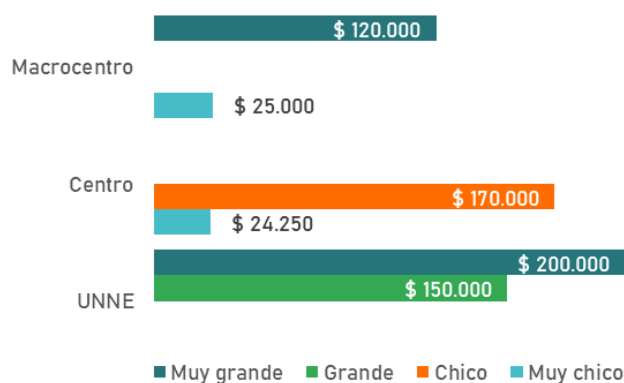
En cuanto a la zona, podemos notar diferencias relevantes en cuanto al sector residencial. Pareciera ser que los locales comerciales en la zona UNNE son más caros que en el centro o el

macrocentro de la ciudad. La realidad es que esto puede que no sea así, dado que únicamente se relevaron 2 casos de dimensiones grandes y muy grandes y, además, ubicados sobre avenidas - que como veremos, incrementan el valor del inmueble-. Esta conjunción de estos factores, llevaron a que los valores mínimos y máximos sean elevados (\$150.000 y \$200.000), por lo que el precio promedio también sea elevado.

Sin embargo, pareciera ser que la cercanía o lejanía al centro de la ciudad se comporte de la misma manera que en el sector residencial, con precios más elevados en el centro -5 observaciones que se ubican en torno a los \$18.000 y los \$170.000 promediando los \$53.400- que disminuyen hacia la periferia -4 observaciones que promedian los \$48.750, entre un valor mínimo y máximo de \$15.000 y \$120.000, respectivamente-.

Con respecto a la ubicación, podemos notar como los inmuebles sobre avenidas tienen un mayor valor económico para el mercado que aquellos que se encuentren sobre calles. Con valores que oscilan entre los \$15.000 y los \$170.000, el precio promedio de las propiedades comerciales se ubica en los \$57.750 gracias a la cantidad de observaciones en estas ubicaciones (8 observaciones). Por otro lado, este valor promedio aumenta hasta llegar a los \$116.666,7, producto de 3 observaciones con un mínimo de \$30.000 y un máximo de \$200.000. Esto puede deberse a diversos factores, entre ellos la mayor visibilidad, el prestigio, la accesibilidad y la competencia, aumentando así el valor de los inmuebles ubicados sobre avenidas.

Gráfico 8: Precio promedio del alquiler de un inmueble comercial según el tamaño en las distintas zonas



Fuente: Elaboración propia en base a relevamiento realizado el 1/3/2023

En cuanto al tamaño de las propiedades destinadas a fines lucrativos, hay varios puntos a resaltar: encontramos que la mayoría de observaciones (64%) poseen muy bajas dimensiones. Le siguen las superficies muy grandes, con un 18%, para quedar en tercer lugar los inmuebles comerciales con superficies chicas y grandes, con un 9% cada una. A su vez, la dispersión de los precios es bastante menor que en el sector residencial -probablemente por no poder ofrecer mucha variedad de servicios a quienes lo ocupan-. De los 7 locales/oficinas de superficie menor a 37,5 m<sup>2</sup>

relevados, el precio promedio se encuentra en los \$24.500 aproximadamente, que surge de un valor mínimo de \$15.000 y un máximo de \$30.000. Por otro lado, solamente se encontraron 2 inmuebles comerciales de tamaño chico y grande, respectivamente, con precios de \$170.000 y \$150.000. A pesar de ir en contra de la lógica de “a mayor tamaño, mayor precio”, la diferencia radica en la zona geográfica en la que se encuentran los mismos, donde el local grande se encuentra en zona UNNE, y el chico en la zona céntrica de la ciudad. Por último, tenemos que el precio promedio de los inmuebles destinados al sector comercial con superficies mayores a los 145 m<sup>2</sup> es el resultado de promediar 2 valores, un mínimo de \$120.000 y un máximo de \$200.000, resultando en \$160.000 mensuales.

En cuanto a los inmuebles destinados a este sector destinados a la venta, solo haremos algunas observaciones: en primer lugar, notamos que escasea la oferta de este tipo de inmueble para la venta, que puede ocurrir tanto por la necesidad de ingresos a largo plazo -dado que vivimos en una economía muy volátil-, o por el valor del mercado del inmueble -que como veremos en el apartado de demanda, el valor se encuentra muy bajo en comparación a otras épocas.

### 3. La demanda de inmuebles

En los últimos años la demanda de inmuebles en Argentina ha sido afectada por la inestabilidad económica y la incertidumbre política. La pandemia de COVID-19 también ha tenido un impacto significativo en la industria inmobiliaria, con restricciones en las visitas presenciales a las propiedades y la dificultad de llevar a cabo transacciones en un entorno económico difícil.

A pesar de estos desafíos, se han observado ciertas tendencias en el mercado inmobiliario. Si bien el foco en este informe está puesto en la ciudad de Resistencia, debemos mencionar que algunos resultados del análisis de este caso particular se extienden a otros territorios, como la disminución en los precios de venta de los inmuebles debido a la menor demanda.

Si bien a nivel general el país ha sufrido un proceso de empobrecimiento y disminución del poder adquisitivo, la provincia del Chaco lidera estos rankings con un 50,2% de personas pobres al segundo semestre de 2021 (IPECD, 2023). Estos factores, sumados a la disminución de la actividad económica y el aumento del desempleo, afectan en las decisiones de compra o alquiler de propiedades de los habitantes chaqueños y argentinos.

En algunas áreas urbanas de la provincia, especialmente en la capital provincial, se ha observado un aumento en la oferta de propiedades en alquiler debido a la disminución de la demanda, lo que ha llevado a una disminución en los precios de los alquileres. Sin embargo, en algunas áreas rurales y en zonas de mayor desarrollo agrícola, la demanda de propiedades en alquiler puede ser mayor debido a la necesidad de alojamiento para trabajadores de la agricultura y la ganadería.

Es importante tener en cuenta que las leyes de alquiler en Argentina han cambiado recientemente con la sanción de la nueva ley de alquileres en 2020, que establece nuevos términos y condiciones para los contratos de alquiler.

Es por esto que entrevistamos a referentes del sector para obtener información más precisa sobre la situación actual del mercado inmobiliario, que se pueden describir en 2 visiones: una desarrollista, más orientada al largo plazo, y una más coyuntural, con el foco puesto en las necesidades inmediatas de la gente.

Cuando les preguntamos por el estado general del mercado, la visión más desarrollista puso el foco en la evolución de este en los últimos años. Mencionó que la gente se “retiró del mercado inmobiliario” dado que aparecieron nuevas opciones de inversión -criptomonedas, plazos fijos, incluso dólares debajo del colchón, etc- que se consideraban más fáciles que “poner la plata en ladrillos”. Sin embargo, la falta de demanda del consumidor final se vio contrarrestada por una baja histórica en el precio de los materiales y el costo de la construcción, lo cual hizo muy atractiva la inversión para quienes contaran con el poder adquisitivo necesario para hacerlo.

La visión coyuntural no difiere de lo planteado anteriormente, pero hace más énfasis en la crisis a nivel nacional, la inflación, la baja en el poder adquisitivo de la sociedad -distinguiendo clases medias y bajas-. El aporte viene de la mano de los alquileres, donde comenta que la demanda es incluso tan elevada que algunos inmuebles ni siquiera llegan a publicarse en las páginas web de las inmobiliarias:

*“Recien vos me decías que caracterizan la oferta con lo publicado en internet y no, no completamente porque: a mi en particular y entiendo que algunos colegas también, se está alquilando casi sin publicar. Yo voy armando listas de gente que consulta por alquileres y bueno los voy agendando y ni bien me entra algo ya les aviso y en una semana ya está alquilado.”*

Además, comentó que en Resistencia hay antecedentes de construcciones de edificios sin finalizar, que “se terminó el boom de las construcciones”, limitando los productos nuevos para ofrecer en el mercado, pero con una demanda que aumenta constantemente. Al respecto, reflexiona que la cápsula de la nueva Ley de Alquileres que rige los alquileres temporarios (Art. 1199 C.C.C.) “está ganando terreno en la ciudad” de manera que contribuye a suplir esta demanda en ascenso dado que, además de igualar las partes del contrato, el objetivo de la ley es contribuir con la disminución del déficit habitacional.

*“La gente tiene muy claro que el que pone un inmueble para alquilar es una persona que está colaborando con la sociedad, está poniendo un patrimonio que lo podría tener en plazo fijo, lo está poniendo al servicio de toda la sociedad, a cambio de una renta que es algo lógico.”*

Yendo un poco más hacia la caracterización de la demanda, ambas visiones conjugan en una cosa: la demanda de inmuebles a la venta bajó, y la de alquileres aumentó. Al respecto, un entrevistado comentó que: *“Nosotros tenemos la misma cantidad de trabajo, pero con menos cantidad de clientes. Antes teníamos doscientas cuentas activas, y ahora tenemos únicamente cinco clientes”*. En este punto vale aclarar que el entrevistado al que nos referimos es el dueño de una inmobiliaria que está ya hace más de 25 años en el mercado, por lo que logró desarrollar toda la cadena de producción del inmueble, desde la localización del lote, los estudios de arquitectura, construcción y ubicación del comprador, hasta gestión de inquilinos.

En general los inmuebles a la venta están compuestos por casas y terrenos, y como alcanzar un financiamiento es difícil, mucha gente se vuelve a las compras “de contado”, como volviendo al sistema de trueque:

*“Por ahí la gente no tiene la liquidez inmediata, no tiene todo el dinero, entonces las ofertas vienen con algo como parte de pago, o sea, te ofrezco tanto, más un terreno, más un auto, y así están saliendo un poco las operaciones.”*

Además, siguiendo con la premisa de que aparecieron otras oportunidades de inversión, el referente coyuntural sostuvo que el mercado no contempla los incentivos necesarios para que la gente invierta en tener una propiedad propia, siendo desplazados al mercado de alquiler. En este punto, juega un rol importante las perspectivas en el largo plazo de los habitantes chaqueños, que por lo general no pueden por sus bajas capacidades de acceso al ahorro por la poca previsibilidad fruto de la inseguridad jurídica y económica. En conjunto con esto, mencionó que es una condición general de latinoamérica, ya que en países desarrollados como Estados Unidos o algún europeo donde hay previsibilidad, las propiedades se compran a 30 años, por lo general con créditos hipotecarios e instrumentos de esa índole. Al respecto, el entrevistado comentó que:

*“Es muy difícil porque tenés que juntar, o sea, juntar la plata. Y juntar la plata, ¿cómo la juntás? ¿En pesos? En un plazo fijo, lo vas guardando en un plazo fijo, que la inflación en definitiva te va comiendo. No te queda otra que ir un poco al dólar o metiendo en bienes, digamos, que vas guardando el valor. Caballos, animales,*



*tractores, propiedades, software, no sé, para mantener un poco el valor”*

Cuando les preguntamos por el efecto de la ley de alquileres sobre la demanda inmobiliaria, ambas posturas -la desarrollista y la coyuntural- acordaron en que, si bien surgió en un momento inoportuno, en la actualidad presenta pros y contras. Entre los puntos a favor encontramos que ofrece mayor protección al inquilino, que por lo general es la parte débil del contrato. En segundo lugar, una parte positiva para las inmobiliarias es que sus honorarios están cubiertos en partes iguales por el inquilino y por el propietario, quitándole un peso de encima al locatario.

Además, el hecho de que se mantenga una tarifa plana durante 12 meses y luego aumente con el Índice de Contratos de Locación es bueno y malo tanto para el propietario como para el inquilino: *“se alargó el periodo contractual de 24 a 36 meses y creó una incertidumbre al inquilino en el sentido de que hoy empieza a pagar un monto, durante 12 meses paga esa tarifa plana, y a los 12 meses le cae el ICL, que hoy es un 84% de aumento. (...) es un importe muy fuerte, no es gradual, pasan 12 meses, el propietario se tuvo que comer 12 meses, la tarifa plana, el inquilino ahí se encuentra con un salto del doble prácticamente.”*

#### 4. Conclusiones

A medida que aumenta la cercanía al centro de la ciudad, el precio -tanto de alquiler como de compra- aumenta también. Esto puede suceder por la facilidad que les brinda a las personas la cercanía a empresas, instituciones, centros de entretenimiento, entre otros, lo cual provoca que su demanda sea alta elevando también el precio. Por otro lado, la zona UNNE corresponde a las zonas aledañas a la única universidad pública en la región, por lo que suelen dedicarse exclusivamente a estudiantes que por lo general son del interior y vienen a desarrollar sus perfiles educativos.

A mayor tamaño, mayor precio. Por lo general las casas son más grandes que los departamentos, lo que hace que su precio sea más elevado en comparación. El precio que se rige en el mercado surge de un estudio objetivo -que contempla ubicación, tamaño, disponibilidades-, y uno subjetivo, donde se incorporan los niveles de demanda de los inmuebles.

En cuanto al análisis del sector residencial podemos concluir que existe un proceso de inquilinización que combina factores como poder adquisitivo, inflación, previsibilidad, entre otros. Las propiedades de mayor tamaño se ubican en las zonas aledañas de la ciudad, que por lo general conjugan precios altos por el tamaño y bajos por la ubicación. En cuanto al sector comercial, podemos notar la falta de unidades a la venta, ocasionadas por las necesidades de ingresos a largo plazo, o por el valor del mercado del inmueble -muy bajo en comparación a otras épocas-.

Si bien en este momento es un muy buen negocio comprar departamentos o construir, porque nos encontramos por debajo de la media histórica del costo de la construcción, el desarrollo del mercado inmobiliario debe surgir de un trabajo conjunto entre entidades públicas y privadas. Tanto el estado, como las instituciones del rubro y las empresas de servicios deben juntas trabajar por la disminución del déficit de viviendas que azota no solo a la ciudad sino a toda la provincia.

Este trabajo mancomunado implica establecer políticas públicas que fomenten la construcción de viviendas, promover la construcción de viviendas asequibles -a través de la implementación de programas de vivienda social y la asignación de terrenos a precios más bajos para la construcción de viviendas-, desarrollo de infraestructura, y por sobre todo crear oportunidades económicas para las clases medias y bajas, disminuyendo el aumento generalizado de los precios y también generando más puestos de empleo.

Con todo esto, nos queda un largo camino por recorrer en el estudio de este mercado tratando de impulsar políticas de Estado que garanticen el acceso a viviendas dignas y asequibles para toda la población, especialmente para aquellas en situación de vulnerabilidad socioeconómica.