

ESTUDIOS ECONÓMICOS URBANOS_01

AV

**ASEQUIBILIDAD
EN EL MERCADO
FORMAL DE
VIVIENDA**

PARTIDO DE GENERAL SAN MARTÍN

DECANO

Marcelo Paz

Escuela de Economía y Negocios

DIRECTOR

Joaquín Ignacio Tomé

Centro de Estudios Económicos Urbanos

COORDINADOR

Roberto Arazo Silva

Centro de Estudios Económicos Urbanos

INVESTIGADORES

Roberto Arazo Silva

Bárbara Stern

María Emilia Saez Reynoso

Agustina Herrera

Centro de Estudios Económicos Urbanos

INVESTIGADOR ASOCIADO

Federico Catalano

Centro de Estudios Económicos Urbanos

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Roberto Arazo Silva

Coordinación

Federico Catalano

Agustina Herrera

Desarrollo y Análisis Conceptual

María Emilia Saez Reynoso

Florencia Riccillo

Análisis Espacial y Cartografía

Bárbara Stern

Revisión General

María Emilia Saez Reynoso

Florencia Riccillo

Diseño Gráfico y Editorial

EDITORIAL

Estudios Económicos Urbanos

N°01 - ISSN: 2683-975X

Escuela de Economía y Negocios (EEyN)

Universidad Nacional de San Martín (UNSAM)

Octubre 2019

Caseros 2241, San Martín, Prov. de Buenos Aires

inveeyn@unsam.edu.ar

tel. 4580 7250 int. 147

www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/

INDICE

00

INTRODUCCIÓN	4
METODOLOGÍA	5
ACERCA DEL PARTIDO DE GRAL. SAN MARTÍN	7

01

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA HABITACIONAL URBANA	8-25
---	-------------

Densidad de oferta: departamentos, casas y ph	9
01.1 Propiedades en alquiler	14
Antigüedad	14
Tamaño de productos inmobiliarios habitacionales	15
Precio	15
01.2 Propiedades en venta	18
Antigüedad	19
Tamaño de productos inmobiliarios habitacionales	19
Precio	20

02

ASEQUIBILIDAD EN EL MERCADO DE VIVIENDA FORMAL	26-31
---	--------------

Ingresos - operaciones de alquiler	26
Capacidad de alquiler en el mercado informal	28
Ingresos - operaciones de venta	29
Capacidad de compra en el mercado informal	31

03

CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES	32-33
---	--------------

ANEXOS	28
--------	----

00_

INTRODUCCIÓN

Durante el último período intercensal (2001 - 2010), el déficit habitacional cuantitativo en los partidos del Gran Buenos Aires pasó del 10,6 al 13,7%¹. Esto significa que, la cantidad de hogares con necesidad de acceso a una vivienda creció aproximadamente tres puntos porcentuales solamente en dicho período (alrededor de 392.000 hogares, en lo que respecta al dato del último censo). En este contexto, el Partido de General San Martín, registró valores que ascienden del 8,6 al 11,8% respectivamente². Esta es, una variación porcentual similar a la del conjunto de los 24 partidos que limitan con la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (en adelante “C.A.B.A.”).

Asimismo, entre el 2 y el 3% de los hogares del conurbano bonaerense habitan en viviendas ubicadas en una villa o asentamiento informal³. Según el Registro Provincial de Villas y Asentamientos Precarios (en adelante “RPPVAP”⁴), de las familias que habitan los 1089 barrios registrados entre el 1° y 2° cordón del Conurbano, San Martín concentra el 6,5%. Este partido es uno de los cinco municipios con mayor cantidad de población en condiciones de precariedad habitacional⁵ (lo que en números absolutos se traduce en un total aproximado de 20.000 familias residiendo en 60 villas y asentamientos).

Tomando una vez más como referencia el último valor censal⁶, esto podría significar que alrededor del 15% de los hogares del municipio tiene dificultades para acceder a una vivienda. Es decir, que sólo disponen del mercado informal como única alternativa para resolver sus necesidades habitacionales.

Esto cobra aún mayor sentido si se tiene en cuenta que, por ejemplo, el valor de alquiler para un departamento de dos ambientes en el Partido de General San Martín representa alrededor del 30% del ingreso total familiar de un hogar tipo⁷ perteneciente al tercer quintil (esto, sin contar gastos adicionales como expensas y servicios). Sí incluso para los sectores medios el acceso al mercado formal de vivienda se vuelve tan costoso, es esperable que los niveles socioeconómicos más bajos terminan cayendo en la informalidad. En el marco de lo expuesto, el presente trabajo tiene como objetivo estudiar la oferta de los principales productos inmobiliarios de uso habitacional ofertados en el mercado formal de vivienda del Partido de General San Martín. Esto, con la intención de dimensionar su asequibilidad e identificar qué sectores de la población pueden acceder a los mismos. Es decir, quiénes estarían en condiciones de alquilar o comprar una vivienda en el mercado formal.

1. Conforme los resultados publicados en el Atlas ID de la Subsecretaría de Planificación Territorial de la Inversión Pública del Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda de la Nación. Estos valores corresponden al déficit compuesto, el cual se entiende como la relación entre la cantidad de hogares, viviendas particulares y viviendas irrecuperables habitadas durante los últimos dos relevamientos censales. Para un análisis más detallado de este indicador, se puede consultar la metodología en el siguiente vínculo: <https://atlasid.planificacion.gob.ar/indicador.aspx?id=58>

2. En frecuencias absolutas, dichos porcentajes representan a un total de 10.295 y 15.662 hogares para 2001 y 2010 según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

3. Para esta estimación se procesó la base usuaria de Encuesta Permanente de Hogares correspondiente al segundo trimestre de los años 2014 a 2018. Conforme el diseño de registro de dicha encuesta, el procesamiento se realizó a partir de la pregunta “IV12_3” (¿La vivienda está ubicada en villa de emergencia?).

4. Subsecretaría Social de Tierras, Urbanismo y Vivienda del Ministerio de Infraestructura y Servicios Públicos de la Provincia de Buenos Aires.

5. Junto a La Matanza, Lomas de Zamora, Quilmes y Lanús.

6. Las estimaciones de proyección poblacional disponibles en el sitio web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) arrojan diferencias leves entre 2010 y 2018 para el departamento de San Martín (inferior a los 6000 habitantes). Por esto, entendemos que la variación de hogares debería seguir el mismo comportamiento. Tal es así que, decidimos tomar el total de hogares del partido a 2010 como mejor referencia disponible para inferir el porcentaje que reside en villas y asentamientos informales.

7. Se consideran los hogares residentes en el aglomerado GBA24 (veinticuatro partidos del Gran Buenos Aires) de la Encuesta Permanente de Hogares del Indec, cuya composición es de tres miembros en promedio.

Para caracterizar la oferta de servicios de vivienda, se implementó una metodología de trabajo basada en la recolección y sistematización de información de avisos web publicados en portales inmobiliarios especializados.

Se identificaron las tipologías de viviendas más frecuentes en el partido de General San Martín y se consolidaron en una única base de datos junto a sus principales atributos: tamaño, antigüedad, ubicación y precio (entre otros). Esta información fue compilada mediante el uso de librerías de web scraping implementadas en python 3.6⁸.

En función de esto, se definieron productos inmobiliarios tipo y se estableció un precio medio para las dos estrategias habitacionales posibles (alquiler y compra). Las publicaciones relevadas corresponden al III trimestre de 2018.

Al respecto, cabe aclarar que la selección de la oferta formal de servicios de vivienda se definió también en función de la imposibilidad de caracterizar el stock de vivienda disponible en mercados informales.

Al tratarse de transacciones que no se llevan a cabo por medio de avisos publicados en medios tradicionales como diarios o portales web, resulta imposible acceder a este tipo de oferta sin apelar a

visitas en territorio.

En lo que concierne a la demanda, se utilizó la Encuesta Permanente de Hogares (en adelante “EPH”) para determinar los quintiles de ingreso de una familia tipo en el Aglomerado Gran Buenos Aires.

Dado que esta encuesta no permite desagregar la información hacia el interior del mismo, los ingresos mensuales de referencia se construyeron para el conjunto de los 24 partidos que conforman la totalidad del aglomerado urbano.

También se consideraron quintiles de ingreso contruidos para un caso de informalidad habitacional. Estos corresponden al asentamiento conocido como “Villa Hidalgo” ubicado en la localidad de José León Suárez.

Esta urbanización se tomó como medida de referencia⁹ para evaluar la capacidad de pago en contextos de informalidad habitacional. Es decir, cuan asequibles son los servicios de vivienda ofertados en el mercado formal para aquellos que resuelven sus necesidades habitacionales en contextos de informalidad.

8. Para la extracción de la información se utilizaron herramientas como Regex y BeautifulSoup. La base de datos fue corregida y depurada con Numpy y Pandas en entorno Jupyter Notebook.

9. Para la elaboración de los quintiles de ingreso en el caso de informalidad habitacional, se utiliza la información relevada por medio de encuestas en el barrio Villa Hidalgo (en el marco de la “Evaluación de Impacto PROMEBA III”).

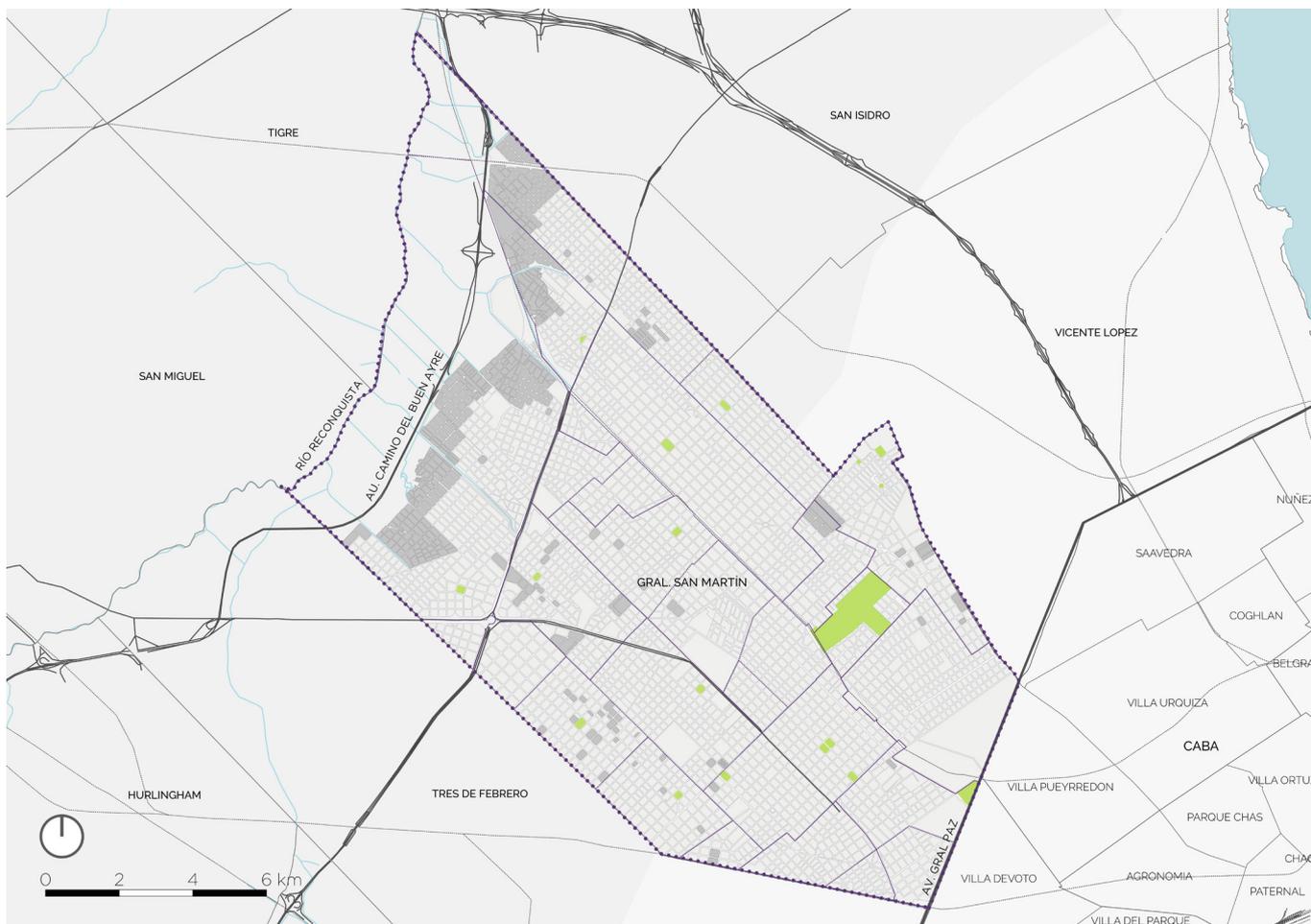
El área de análisis se encuentra comprendida entre los límites administrativos del partido de General San Martín. Se identifica a la dificultad de acceso a la vivienda en el Partido, como una de las principales problemáticas a ser tratadas, teniendo en cuenta que éste es uno de los más densamente poblados del primer cordón, además del área natural de influencia de la Universidad Nacional de San Martín. En instancias posteriores, se busca expandir el alcance de análisis hacia localidades colindantes, como así también al resto de los departamentos que conforman el Aglomerado Gran Buenos Aires.

La publicación se organiza en dos secciones principales. Una primera con el análisis y caracterización de los distintos productos inmobiliarios habitacionales (tanto en operaciones de venta como de alquiler) disponibles en el mercado formal. En una segunda sección, se evalúa la asequibilidad de dichos productos para diferentes grupos de población según ingreso. Y por último, una sección de conclusiones y comentarios finales.

ACERCA DEL PARTIDO DE GRAL. SAN MARTÍN

Se ubica en el primer cordón del Gran Buenos Aires, se caracteriza por ser uno de los más extensos del Área Metropolitana de Buenos Aires (en adelante "AMBA"), con una superficie de 56 km² dividida en 27 localidades. De acuerdo con el último censo nacional (2010), la población del municipio alcanzada es de 414.196 habitantes, lo que genera una densidad media de 7.264 hab./km², por debajo del partido de Lanús que cuenta con 9.499 hab./km² y es aquel con mayor densidad poblacional.

M1 | PARTIDO DE GRAL. SAN MARTÍN



Mapa 1 . Partido de Gral. San Martín.
Fuente: Elaboración propia

01_

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA HABITACIONAL URBANA

En este apartado se analizan las principales tipologías habitacionales ofertadas en el mercado formal de vivienda del municipio. Entre las tipologías que priman se encuentran los departamentos, casas y ph.

M2 | DENSIDAD DE OFERTA: DEPARTAMENTOS, CASAS Y PH



Mapa 2 . Mercado formal de vivienda: Tercer trimestre 2018.
Fuente: Elaboración propia.

DENSIDAD DE OFERTA: DEPARTAMENTOS, CASAS Y PH

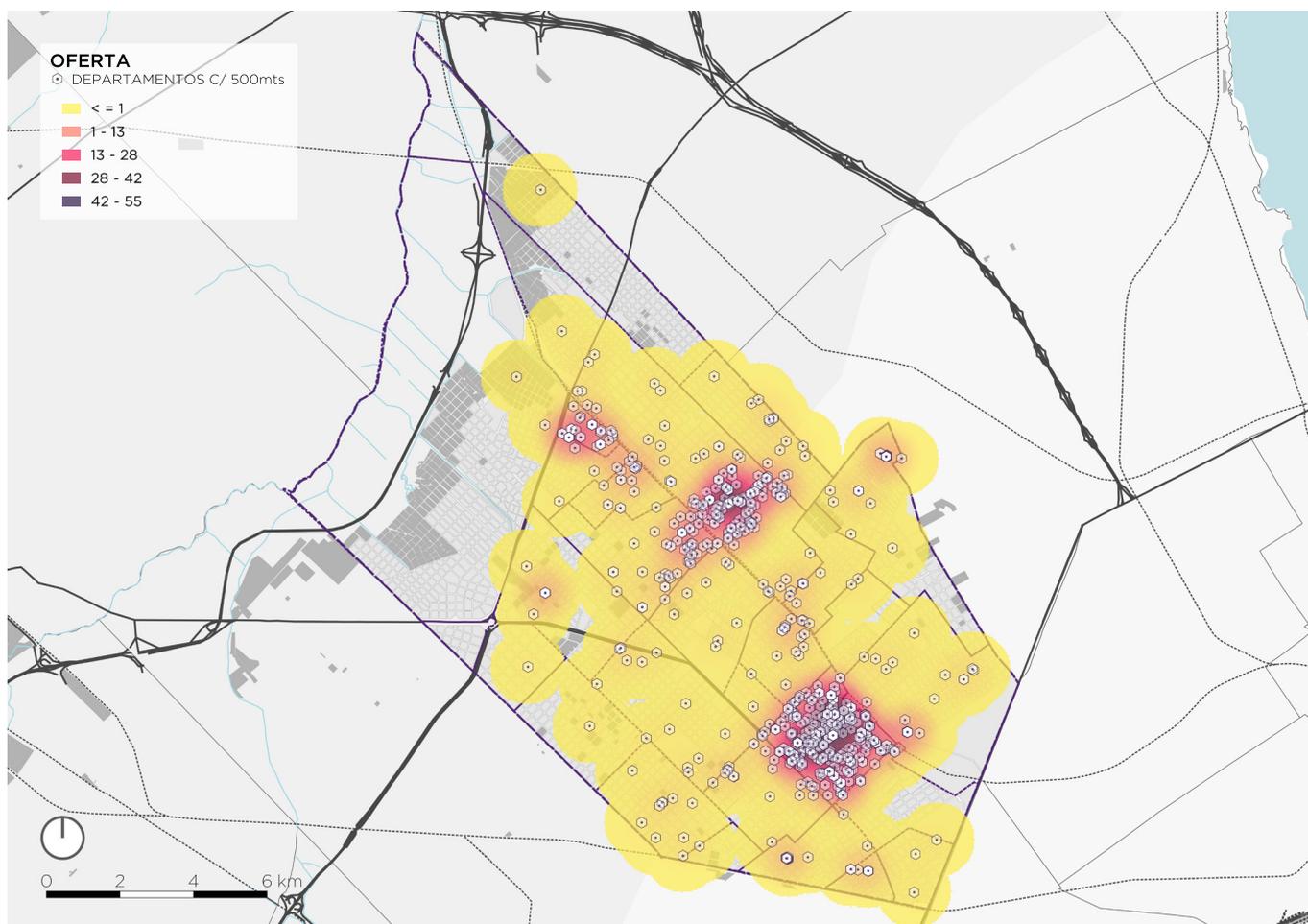
De modo preliminar, pueden observarse, dos patrones de distribución espacial bien marcados en la oferta de vivienda. Por un lado, los departamentos y por el otro, las casas y los ph.

En lo que respecta al primero, se reconocen dos áreas de oferta bien delimitadas. Allí, se conforman dos núcleos donde se aglomeran la mayoría de las unidades que se encuentran tanto en venta como en alquiler. A medida que se produce un alejamiento de estas, el volumen de oferta comienza a decrecer notoriamente.

Por otra parte, las casas y los ph reportan un comportamiento similar entre sí. A diferencia de los departamentos, estos reproducen un patrón de cobertura territorial más extendido (llegando con mayor claridad a los límites administrativos del departamento).

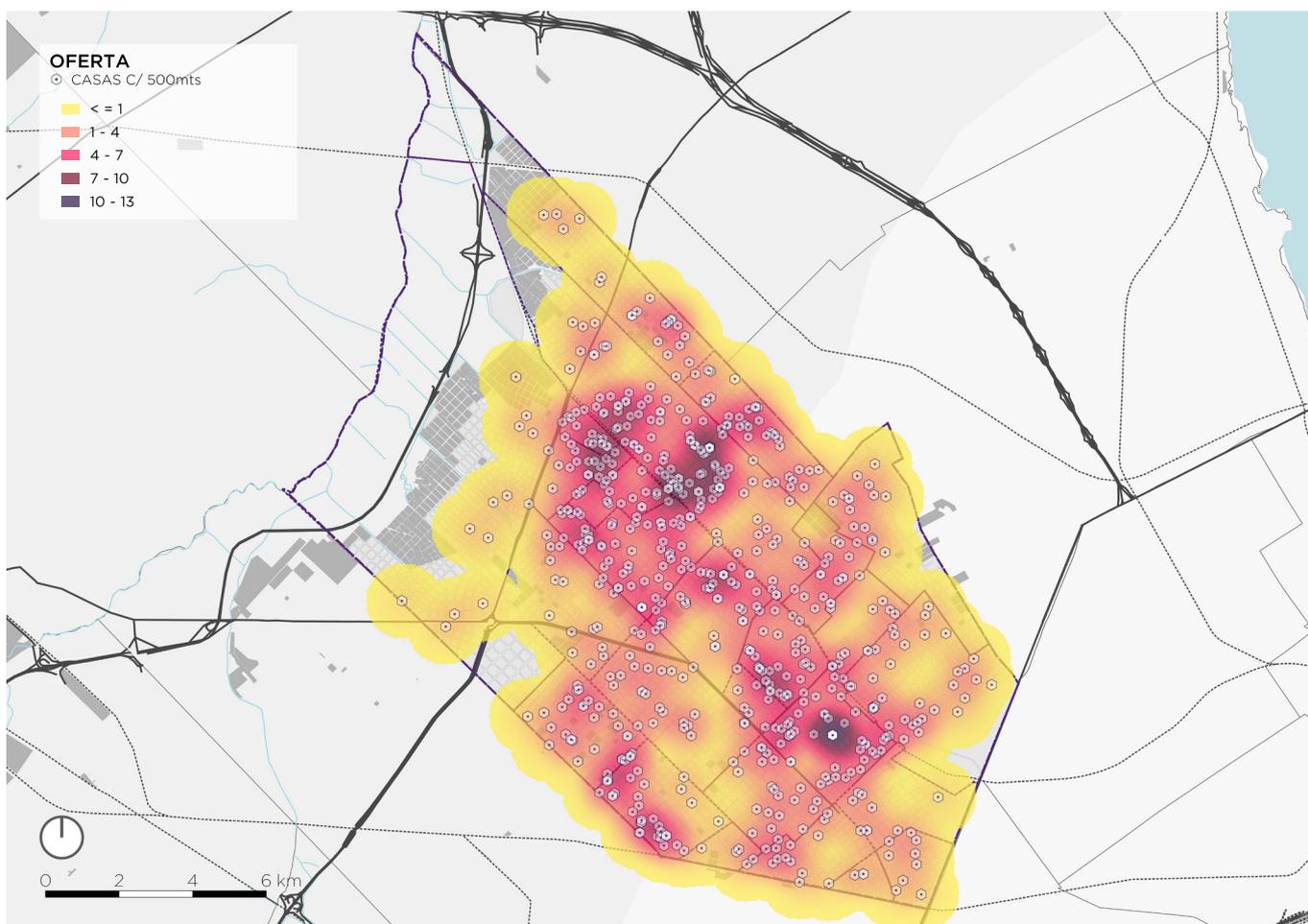
Contabilizando la totalidad de propiedades publicadas en venta y alquiler se evidencia que alrededor del 43% se concentra en dos de las veintisiete localidades que conforman el partido. Estas son: General San Martín y Villa Ballester.

M3 | DENSIDAD DE OFERTA: DEPARTAMENTOS



Mapa 3. Mercado formal de vivienda: Departamentos cada 500mts.
Fuente: Elaboración propia.

M4 | DENSIDAD DE OFERTA: CASAS



Mapa 4 . Mercado formal de vivienda: Casas cada 500mts.
Fuente: Elaboración propia.

A medida que se avanza hacia el noroeste del partido, la presencia del mercado inmobiliario formal comienza gradualmente a desdibujarse. Por ejemplo, las dos localidades que limitan con el Camino del Buen Ayre (Ciudad Jardín y Villa Necochea), se ubican entre las localidades con menor intensidad de oferta de productos habitacionales.

Para ilustrar esto, fue elaborado un índice tomando el porcentaje de viviendas¹⁰ publicadas y de los hogares¹¹ residentes en cada una de las 27 locali-

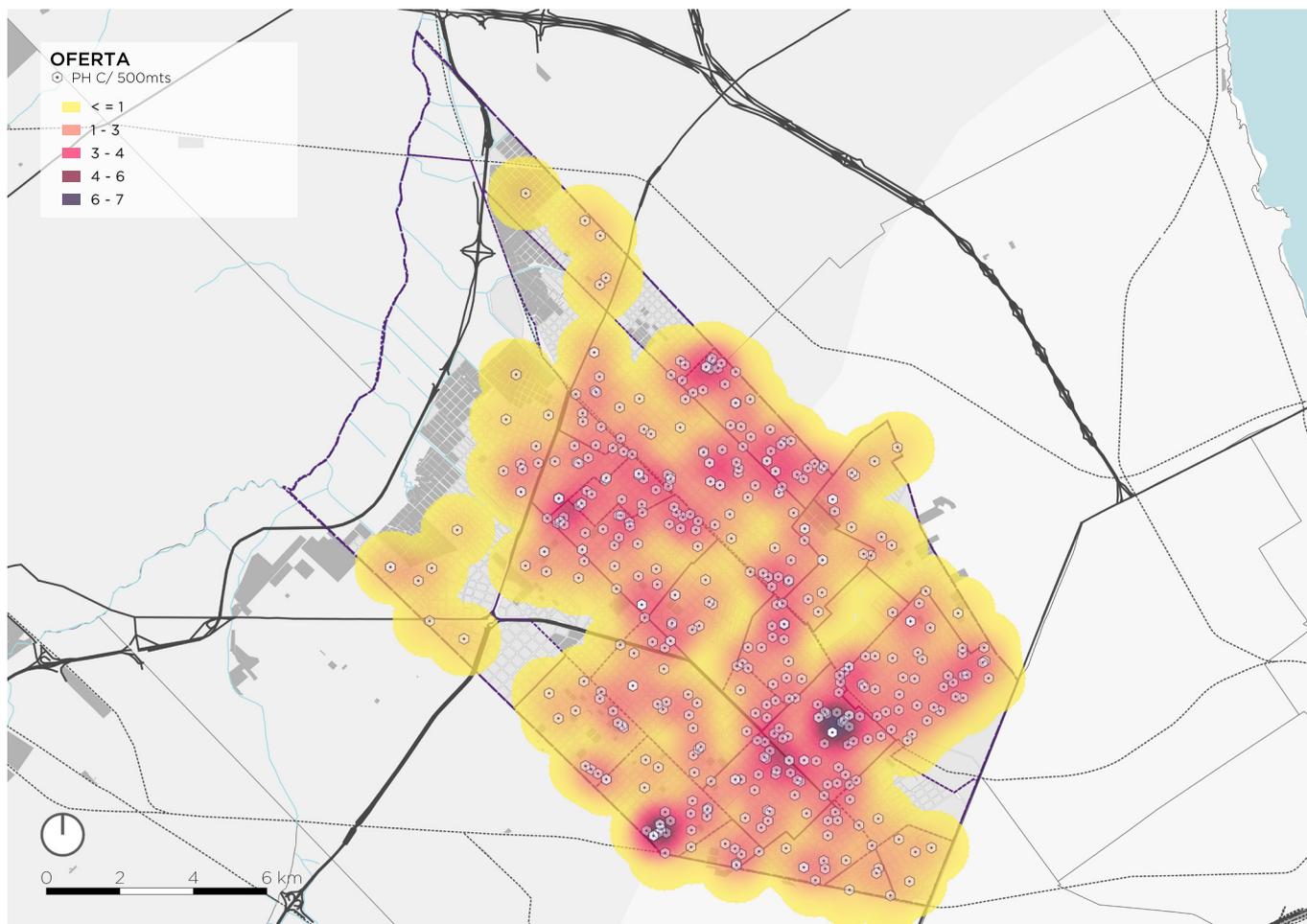
dades. Esta última variable, se utiliza como medida proxy o de referencia con la finalidad de dimensionar la capacidad del mercado para atender las necesidades habitacionales de potenciales usuarios o consumidores. De esta manera fue tomada la proporción de viviendas y de hogares que cada localidad representa respecto del total de ofertas y residentes en el partido y fueron divididas entre sí. Con esto, se construye un ratio que simula la relación entre el volumen ofertado y la demanda potencial¹².

10. Se consideran los departamentos, casas y ph tanto en venta como en alquiler.

11. Para determinar el total de hogares en cada una de las 27 localidades del partido de San Martín, se utilizaron los radios del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda de 2010 circunscriptos dentro de los límites administrativos de cada una de ellas.

12. El índice asume un valor igual a uno cuando ambas proporciones se asemejan entre sí. Si el porcentaje de viviendas publicadas es menor al de hogares, el mismo adopta valores entre cero y uno. Lo contrario sucede cuando esta relación se invierte. En este escenario, el índice toma uno e infinito como límites inferior y superior. Es decir, que el volumen de oferta estaría por encima de la proporción poblacional.

M5 | DENSIDAD DE OFERTA: PH



Mapa 5 . Mercado formal de vivienda: PH cada 500mts.
Fuente: Elaboración propia.

Tomando en cuenta ambos extremos del gráfico, se pueden reconocer dos de las localidades con mayor porcentaje de población en el partido. Tanto Ciudad Jardín como General San Martín concentran respectivamente el 14 y 9% de los hogares totales. Sin embargo, una se encuentra muy por encima de la otra en lo que respecta al volumen de propiedades ofertadas en el mercado formal de vivienda.

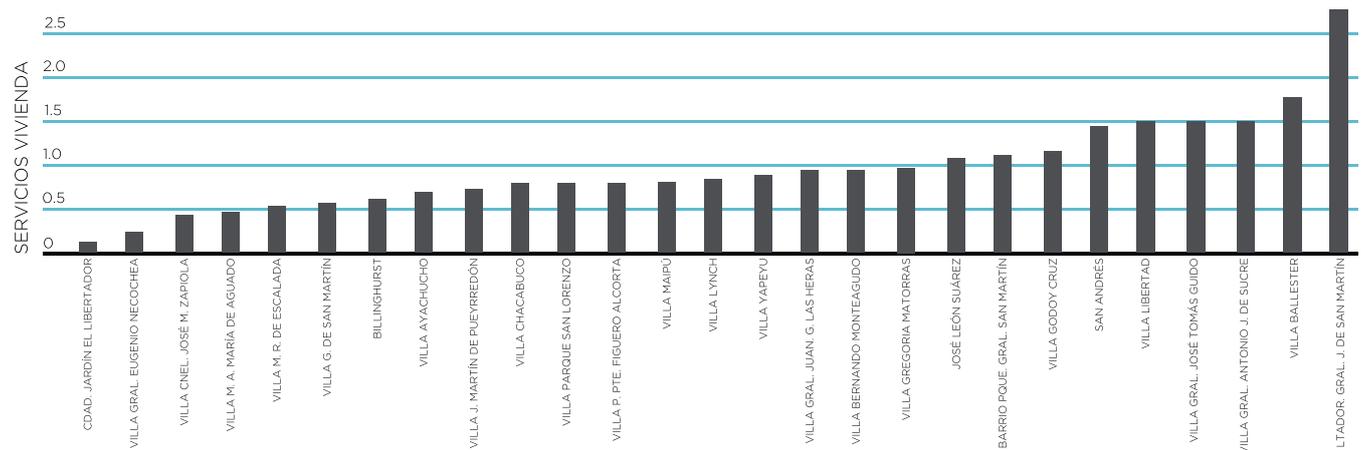
Mientras que en General San Martín el nivel de oferta duplica la proporción de población residente, en

Ciudad Jardín el mercado inmobiliario estaría ofreciendo una cantidad de servicios habitacionales que ni siquiera alcanzan al 5% de los hogares que allí residen¹³.

De igual forma, esta situación se reproduce en algunas de las localidades donde la concentración de asentamientos precarios es relativamente alta.

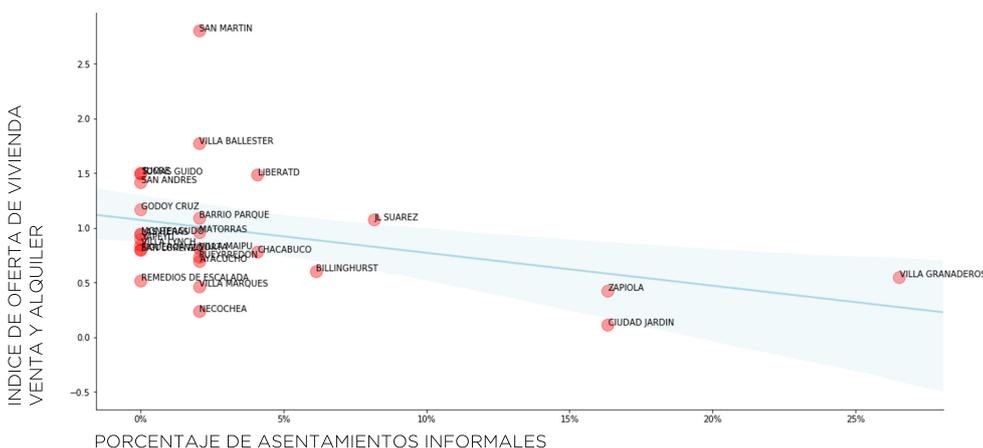
En el gráfico se pueden distinguir tres grupos de localidades. En primer lugar, se observa que aquellas que concentran entre el 15 y el 25% de las villas y asentamientos informales del partido son las que

E1 | CAPACIDAD DE OFERTA POR LOCALIDAD. SAN MARTÍN, III TRIMESTRE 2018



Esquema 1. Relación entre oferta de vivienda en venta-alquiler y hogares residentes: 27 localidades del partido de Gral. San Martín. Fuente: Elaboración propia.

E2 | CAPACIDAD DE OFERTA SEGÚN PORCENTAJE DE ASENTAMIENTOS INFORMALES



Esquema 2. Oferta de vivienda en el mercado inmobiliario formal: 27 localidades del partido de Gral. San Martín. Fuente: Elaboración propia.

menor capacidad de oferta tienen (Ciudad Jardín, Villa Granaderos y Coronel Zapiola).

A su vez, se aprecia el caso de Billinghamurst y José León Suárez. Ambas con una concentración de villas y asentamientos que oscila entre el 5 y el 10%.

En lo que respecta a la última, su intensidad de oferta parecería ser alta. Ahora bien, debe aclararse que esto puede resultar engañoso dado los límites administrativos de la localidad.

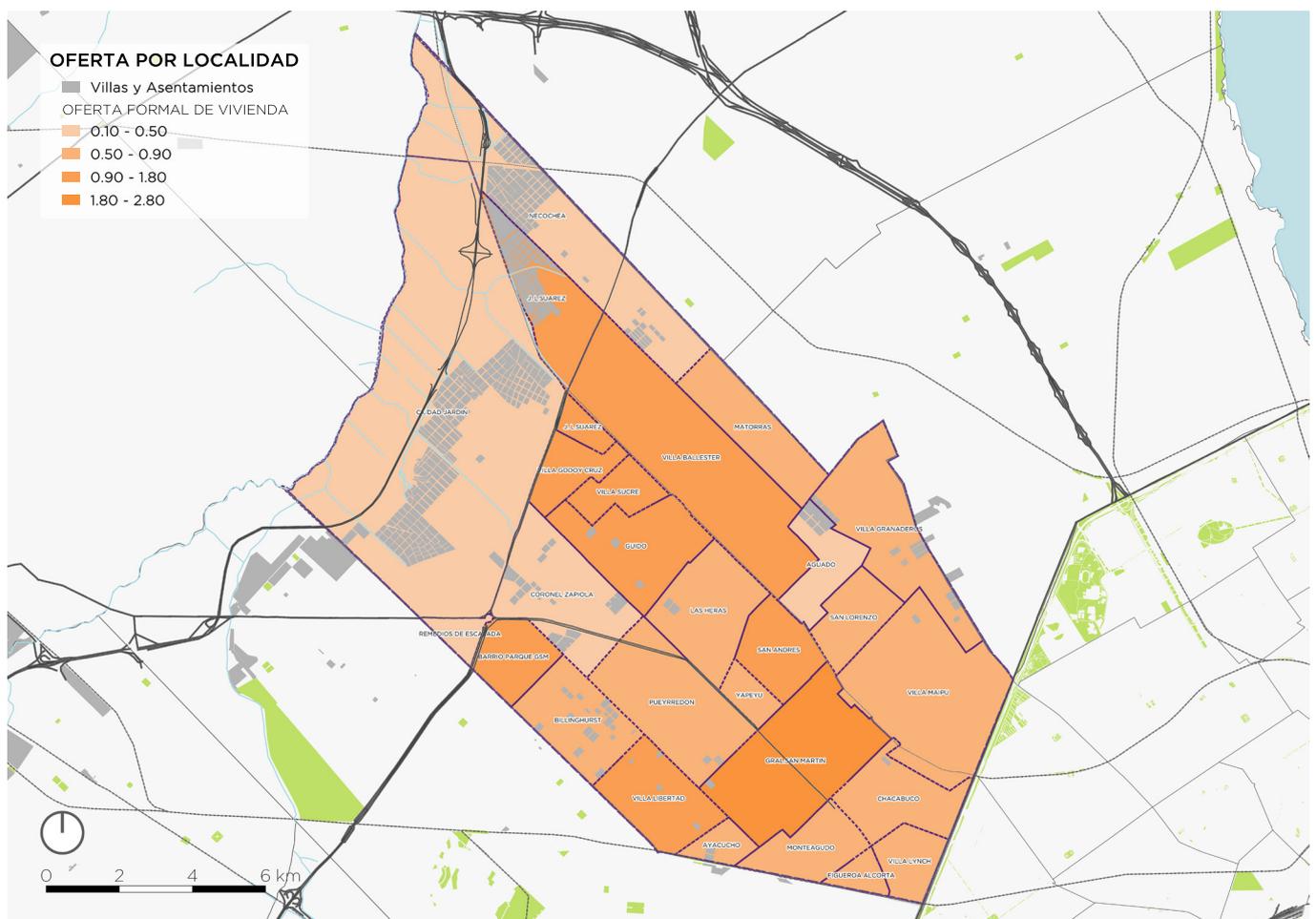
Las viviendas ofertadas corresponden a las inme-

diaciones de la estación del ferrocarril. Más allá de la Ruta Provincial N°4 estas son casi inexistentes.

Por último, se evidencia que el grueso de las localidades concentra menos del 5% de las villas y asentamientos.

Entre ellas, solamente siete tienen una capacidad de oferta superior a su proporción poblacional (siendo San Martín y Villa Ballester las localidades con mayor capacidad de oferta relativa).

M6 | CAPACIDAD DE OFERTA POR LOCALIDAD



13. Si bien este ejercicio simplifica el escenario de demanda habitacional considerando a todos los hogares residentes en la localidad como potenciales consumidores de las unidades de vivienda ofertadas, resulta útil como medida de referencia para dimensionar en qué zonas el mercado inmobiliario tiene un mayor dinamismo.

01.1_

PROPIEDADES EN ALQUILER

En lo que respecta a operaciones de alquiler, los departamentos se destacan como tipología preponderante en la composición de la oferta de vivienda. Mientras el 69% de los alquileres del mercado corresponden a esta tipología, el 31% restante se divide entre ph y casas (alcanzando esta última tan sólo el 4% de las publicaciones).

Siguiendo la línea general de distribución geográfica, la mayor parte de la oferta de departamentos en alquiler se ubica en Libertador

General San Martín (44%) y Villa Ballester (27%). El otro 29% se distribuye en las 25 localidades restantes.

En el límite del municipio con el partido de Tigre, se registran muy pocas publicaciones. Esto se debe a que dicha región corresponde a la cuenca del Río Reconquista, la cual está conformada, casi en su totalidad, por villas y asentamientos informales.

Para esta sección, es importante aclarar que los valores de antigüedad de los inmuebles fueron contruados a partir de información declarada por los anunciantes. Si bien esto puede significar que en algunos casos haya cierto nivel de subestimación, el dato de antigüedad resulta significativo para entender algunas diferencias entre las distintas tipologías ofertadas. No sólo la identificación de las más modernas, sino también la distancia que existe entre los promedios de antigüedad de cada una y, eventualmente, su estado de conservación.

En primer lugar, podemos destacar que el 54% de los departamentos en alquiler ofertados en el partido tienen menos de 10 años de antigüedad declarada. El resto, registra valores que van desde los 11 a los 50 años; siendo así la edad promedio de un departamento en alquiler de 17 años aproximadamente.

En lo que se refiere a ph, sólo el 31% de esta tipología habitacional tiene menos de 10 años. El 69% restante corresponde a edificaciones más an-

tiguas. Principalmente, en el rango de antigüedad de 10 a 50 años, lo que arroja una edad promedio general para esta tipología de 23 años.

De manera que, alrededor del 46% del parque inmobiliario compuesto por departamentos en alquiler sería susceptible de ser renovado o actualizado. En lo que concierne a los ph, tal actualización podría representar un esfuerzo un tanto mayor (69%)¹⁴.

Un escenario de estas características abre la posibilidad de debatir eventuales líneas de acción para la renovación del parque habitacional del municipio. Por ejemplo, a partir de la implementación de políticas de crédito destinadas a la refacción de inmuebles de rangos de antigüedad específicos. A su vez, esto podría significar el desarrollo de un mercado potencial de servicios para los agentes privados como constructoras, estudios de arquitectura o contratistas individuales.

ANTIGÜEDAD

14. Las casas en alquiler no fueron incluidas en este análisis ya que la cantidad de casos para este tipo de operaciones no era lo suficientemente significativo.

15. Dirección General de Estadística y Censos, Ministerio de Economía y Finanzas, Dinámica del Mercado de Venta de Departamentos, 2do trimestre de 2018, Informe

de Resultados 1311. Según este informe, el 46% de las unidades ofertadas en CABA son de 2 ambientes. Asimismo, fue consultado el tamaño de los departamentos en alquiler en otras localidades, y se pudo corroborar que esta tipología sigue siendo la más frecuente. Tal es el caso de las propiedades publicadas en Vicente López o Tres de Febrero en el portal Properati, por mencionar sólo algunos ejemplos.

TAMAÑO DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS HABITACIONALES

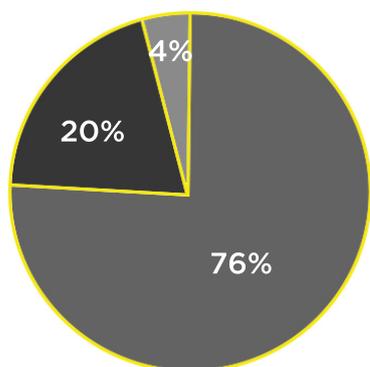
En el partido de General San Martín, el 76% de los departamentos ofertados en alquiler corresponde a unidades de dos ambientes. Por su parte, el 20% a inmuebles de tres ambientes, y el 4% restante corresponde a la oferta de monoambientes. Este comportamiento -preponderancia de las unidades de dos ambientes- también se observa en otros barrios de la CABA y localidades del AMBA¹⁵.

Asimismo, en el caso de los ph, se puede decir que predominan las unidades de tamaño más reducido ya que el 48% no superan los 70 m² de superficie

cubierta. De manera que, el 19% pertenece a los ph que tienen entre 70 y 100 m² y el 33% restante, a las propiedades de más de 100 m².

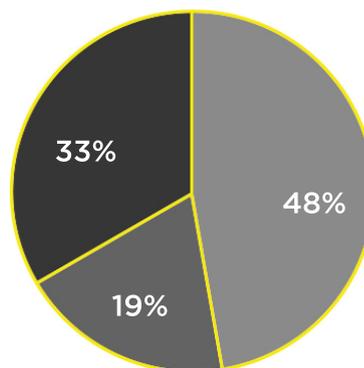
Los datos observados arrojan que la superficie promedio es de 86,5 m² por vivienda. Dicho valor indudablemente diferirá de acuerdo con la cantidad de ambientes y el tipo de propiedad. Es decir, mientras que un departamento tiene una superficie media cubierta de 75,24 m², las dimensiones de los ph son mayores a ésta, ya que el promedio es de 110,29 m².

DEPARTAMENTO



3 ambientes | 2 ambientes | monoambiente

PH



más de 100 m² | de 70 a 100 m² | hasta 70 m²

El precio medio de una vivienda en alquiler ubicada en el partido de General San Martín se encuentra comprendido entre los \$8.600 y los \$11.300, según la tipología.

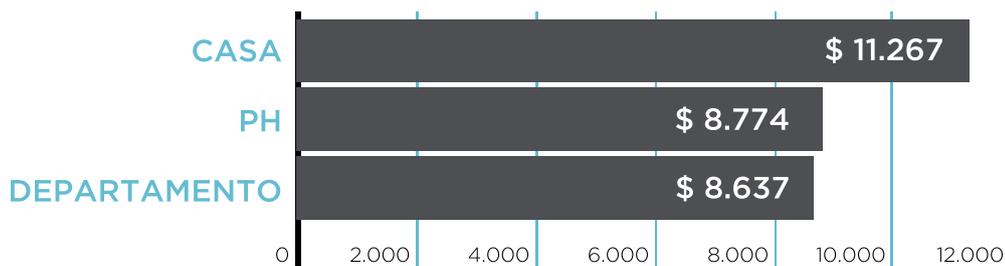
El rango de superficie con mayor cantidad de viviendas en alquiler se encuentra por debajo de los 70 m² (abarcando el 58% de la oferta total). Dentro de este, si se compara el precio promedio se puede observar que una casa en alquiler cuesta aproximadamente \$12.000 mensuales, mientras

que lo que se paga en promedio por un departamento o un ph ronda los \$8.500. Es decir que, alquilar una casa con una superficie menor a 70 m² en el partido de General San Martín podría llegar a ser aproximadamente un 40% más costoso que alquilar un departamento o un ph de dimensiones similares dentro del municipio.

La ubicación geográfica es otra de las variables que genera una fuerte influencia en el comportamiento del mercado de alquiler de vivienda.

PRECIO

PRECIO MEDIO DE ALQUILER POR TIPO DE PROPIEDAD



Por ejemplo, el valor promedio de un departamento en alquiler de dos ambientes situado en Villa Pueyrredón (barrio limítrofe del municipio) es \$11.300 aproximadamente, mientras que el promedio en el partido de General San Martín ronda los \$8.200. A pesar de situarse de forma contigua una de la otra, se puede notar que las propiedades en

el municipio están valuadas un 27% menos aproximadamente.

En la tabla que se presenta a continuación, se puede observar las variaciones que existen entre distintas ciudades y la localidad de Libertador General José de San Martín, en el precio promedio de un departamento en alquiler de dos ambientes¹⁶:

T1 | PRECIO PROMEDIO DE UN DEPARTAMENTO EN ALQUILER DE DOS AMBIENTES

CIUDAD	ALQUILER DPTO. 2 AMB.	% RESPECTO A SAN MARTÍN
Tres de Febrero	\$7.876	-4%
Villa Pueyrredón	\$11.374	39%
Tigre	\$11.700	43%
Villa Urquiza	\$12.819	57%
Vicente López	\$13.180	61%

Tabla 1. Precio promedio de un departamento en alquiler de dos ambientes.
Fuente: Elaboración propia.

16. Banco de Datos del mercado inmobiliario publicado por la Dirección General de Estadísticas y Censos (Villa Pueyrredón y Villa Urquiza) y del Índice de alquileres GBA de Reporte Inmobiliario (Tigre y Vicente López). En ambos casos, se utilizan

datos del mes de septiembre 2018. Respecto a Tres de Febrero corresponde al alquiler promedio de departamento publicado por Properati en noviembre del corriente año.

01.2_

PROPIEDADES EN VENTA

De manera similar a la dinámica que presenta el mercado inmobiliario de vivienda en alquiler, en las operaciones de venta también se puede observar una fuerte concentración de la oferta en la tipología departamentos, con el 41%. El resto corresponde a casas con un 37% y por último, ph con el 22% del total.

Asimismo, esto se condice con la ubicación geográfica de las propiedades en alquiler, ya que el 42% del parque de venta se ubica en las localidades de Libertador General José de San Martín (25%) y Villa Ballester (17%), mientras que el 58% restante de casos se encuentran distribuidos en las demás localidades.

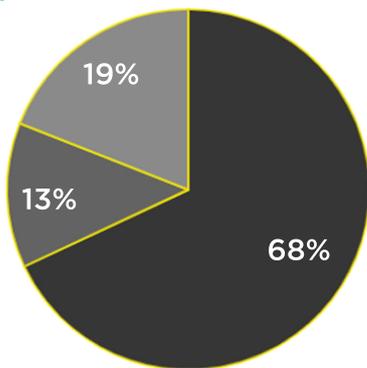
Si se tiene en cuenta únicamente los departamentos, la concentración en ambas localidades es aún más acentuada ya que le corresponde el 62% de la oferta, siendo que el 41% se sitúa en San Martín centro y el 21% restante en Villa Ballester. Respecto

a los otros tipos de vivienda -casa y ph- se puede verificar que la participación no sigue un patrón tan evidente como en el caso anterior, dado que las publicaciones de venta de dichos inmuebles se encuentran distribuidos equilibradamente a lo largo de cada localidad.

La forma de localización de cada uno de los tres tipos de inmueble dentro del partido, se encuentra regulada por el Código de Ordenamiento Urbano del municipio, la cual organiza el partido en dos subáreas: urbanizada y semiurbanizada.

La primera, corresponde a las zonas comerciales y residenciales de alta y media densidad poblacional, que son aquellas donde se observan las edificaciones de tipo multifamiliar (edificios). Esto es lo que ocurre en el centro de las localidades de Libertador General José de San Martín y Villa Ballester, donde predominan los departamentos frente a las casas o ph, como se muestra a continuación:

LIBERTADOR GRAL. JOSÉ DE SAN MARTÍN

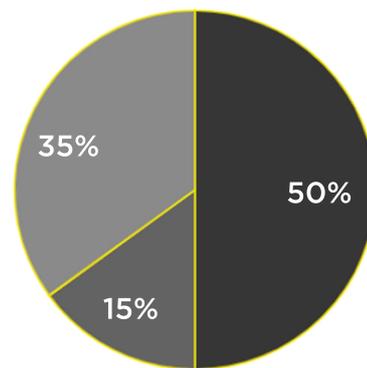


departamento

PH

casa

VILLA BALLESTER



La segunda, pertenece a la subárea del municipio donde no están desarrollados todos los servicios básicos de infraestructura, y por lo tanto, la oferta

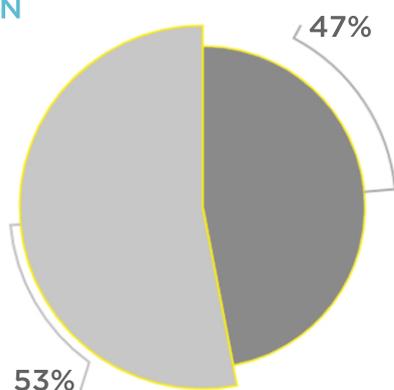
de inmuebles en venta es más reducida. Este es el caso de Barrio Parque General San Martín y Villa María de los Remedios de Escalada, por ejemplo.

ANTIGÜEDAD

Respecto a la antigüedad, se observa que gran parte de la oferta inmobiliaria de vivienda en venta es usada. El 57% de las propiedades en el mercado tienen más de 20 años. Si se tiene en cuenta sólo

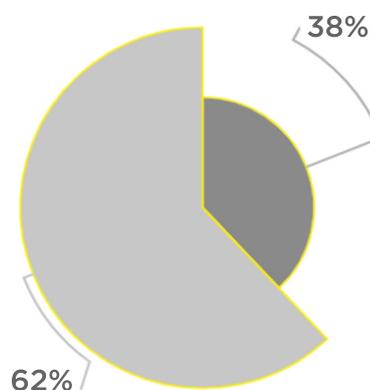
los departamentos, Villa Ballester es la localidad con el parque inmobiliario más reciente, ya que el 62% de éste corresponde al rango de 0 a 10 años, mientras que San Martín centro presenta el 53%.

LIBERTADOR GRAL. JOSÉ DE SAN MARTÍN



más de 10 años 0 a 10 años

VILLA BALLESTER



La edad promedio de una propiedad en venta del partido de San Martín es de 22 años. Las localidades con las viviendas más antiguas en venta son: Villa Parque San Lorenzo con una media de 37 años, y Villa Parque Presidente Figueroa Alcorta y Villa Lynch con una media de 33 años.

En referencia al tipo de propiedad, los departamentos son los que presentan valores más bajos, con un promedio de antigüedad de 12 años, seguido de ph con 26 años y por último, casas con 30 años.

TAMAÑO DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS HABITACIONALES

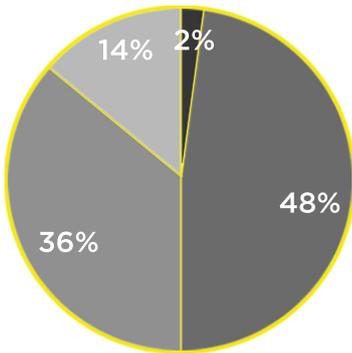
Si se analiza la oferta de departamentos del partido, las propiedades de 2 y 3 ambientes son las más recurrentes. El 84% de los mismos corresponden a unidades de estas dimensiones. Sin embargo, no sucede lo mismo con las casas y ph en venta del municipio, ya que la mayor parte del mercado se compone por unidades de mayor tamaño.

En términos de superficie, el 71% de la oferta de casas y el 55% en el caso de los ph, corresponden

a propiedades con superficie cubierta mayor a 70 m².

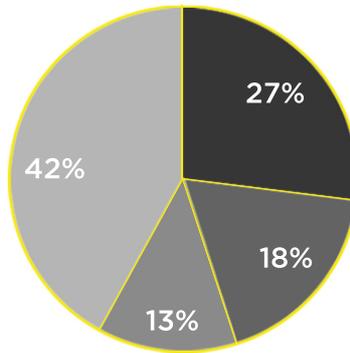
Con respecto a la superficie cubierta, la media de un departamento en venta del municipio es 70 m², mientras que las casas y ph si bien presentan promedios superiores, lo hacen con un mayor nivel de dispersión (lo que se traduce como una mayor heterogeneidad en los atributos y comodidades que ofrecen).

DEPARTAMENTOS



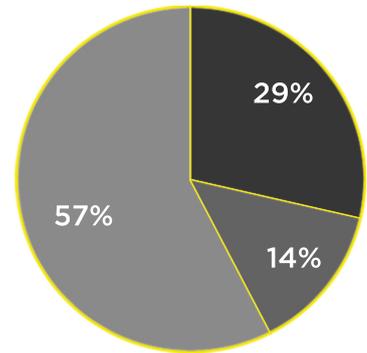
monoambiente
2 ambientes
3 ambientes
4 amb. o más

PH



hasta 50 m2
de 50 a 70 m2
de 70 a 100 m2
más de 100 m2

CASAS



hasta 70 m2
de 70 a 100 m2
más de 100 m2

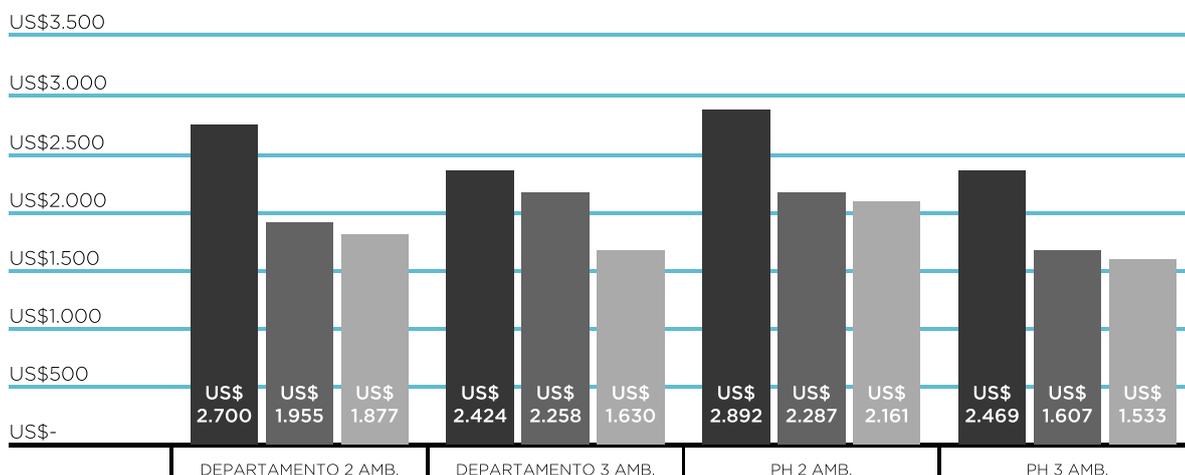
PRECIO

A partir de los datos relevados en el partido de Gral. San Martín, se puede observar que el precio promedio de un departamento ronda los USD 110.000, el de una casa es USD 210.000 y por último, USD 115.000 para un ph.

Para tener una mejor referencia de estos valores, se realiza una comparación del precio del metro cuadrado más específica entre departamentos y ph.

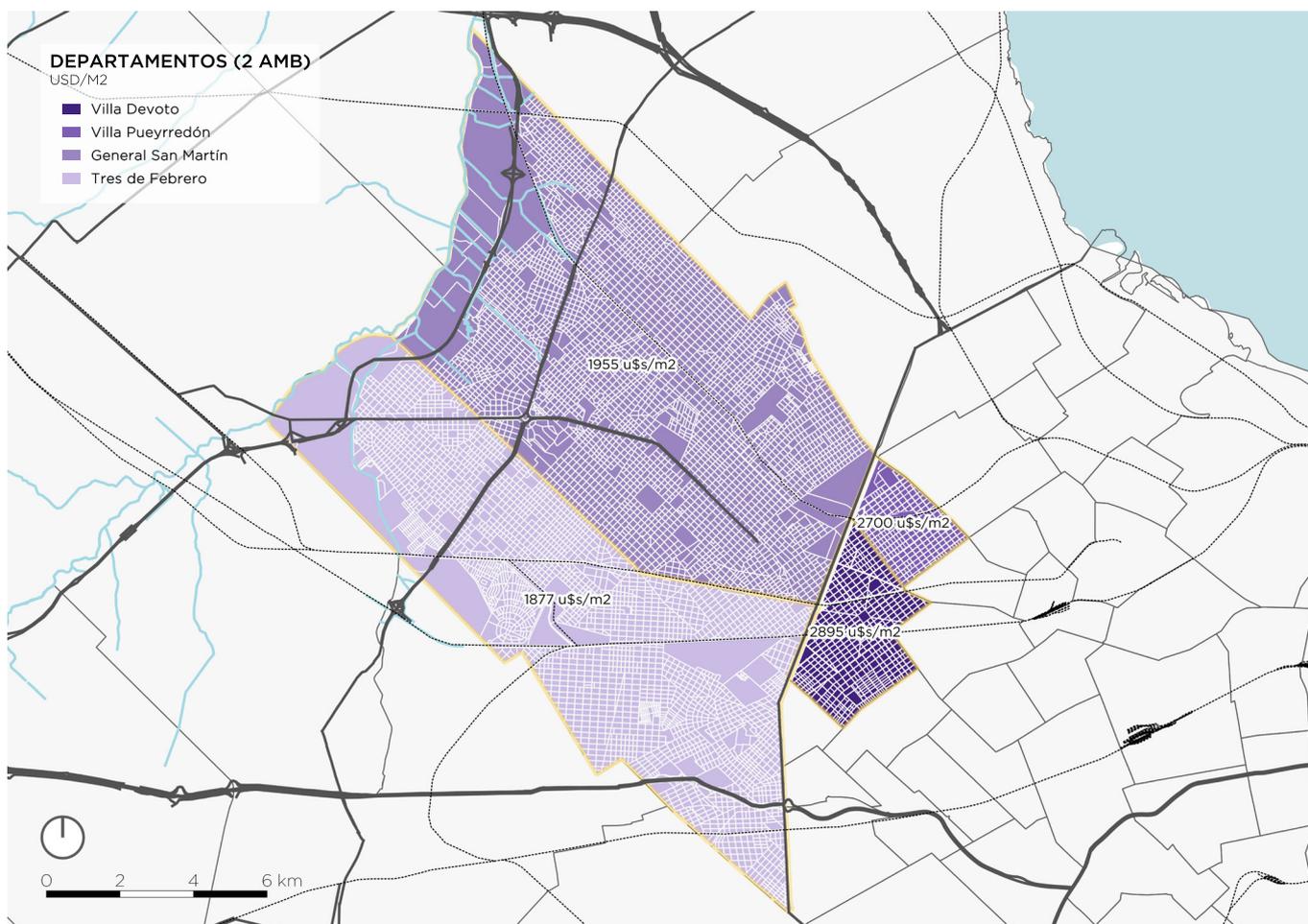
Se tienen en cuenta tanto dos como tres ambientes, y se selecciona un barrio y un partido que limitan con el municipio de San Martín: Villa Pueyrredón y Tres de Febrero. Tomando como referencia los precios publicados por algunas consultoras especializadas¹⁷, se puede observar que el municipio de San Martín reporta valores que se ubican por debajo de la primera y por encima de la última.

■ VILLA PUEYRREDÓN
■ SAN MARTIN
■ TRES DE FEBRERO



17. Los datos corresponden al Índice de compraventa publicado por Reporte Inmobiliario para el mes de septiembre 2018.

M8 | USD/M2 - DEPARTAMENTOS DE 2 AMBIENTES



Mapa 8 . USD/M²-Departamentos de 2 ambientes.
Fuente: Elaboración propia.

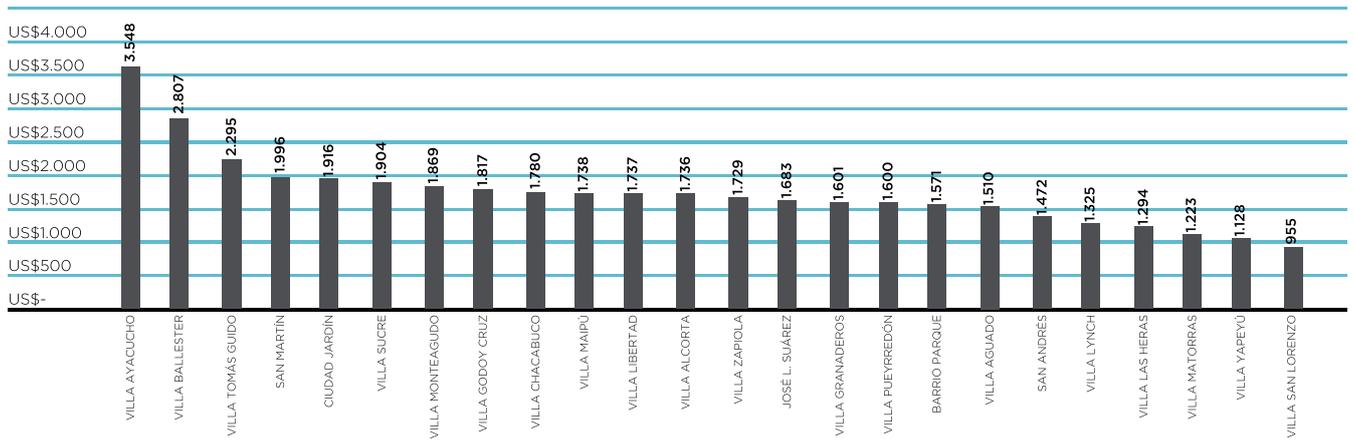
En cuanto a la primer tipología, se puede observar una variación positiva del precio en Villa Pueyrredón con respecto al de San Martín. Es decir que, el m² se encuentra mejor valuado en la C.A.B.A que en el partido de General San Martín. Por el contrario, la variación del precio del m² de un departamento ubicado en Tres de Febrero, es negativa (-4% para dos ambientes y -28% para tres ambientes) frente a este municipio.

Respecto a las propiedades tipo ph, sucede algo muy similar. En promedio, las viviendas ubicadas en Villa Pueyrredón cotizan un 40% más que en San Martín centro. En el caso de Tres de Febrero,

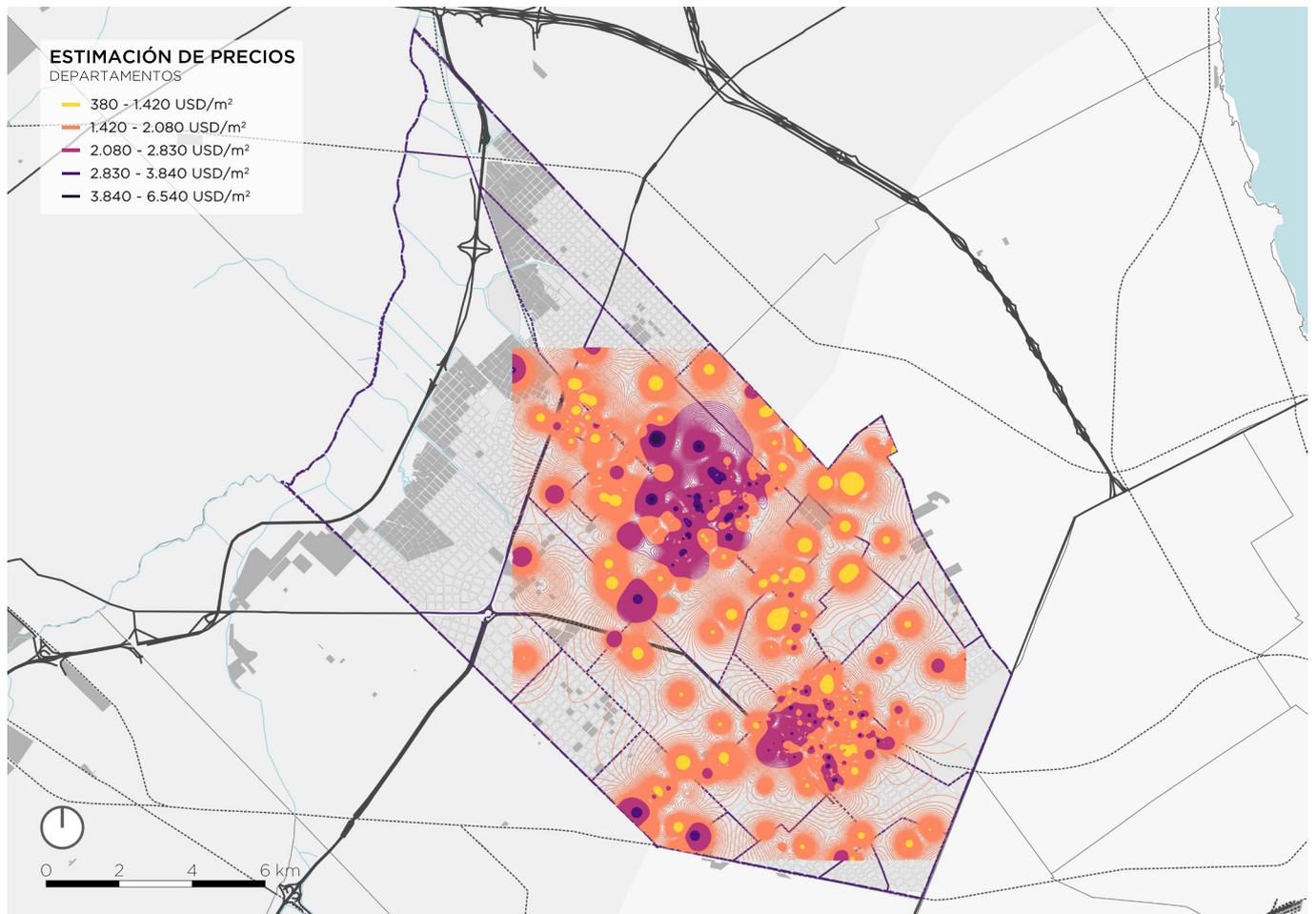
la variación del precio es menor (-5%) pero aun así negativa, de igual forma que en el análisis anterior.

Asimismo, de acuerdo con la localización de la propiedad dentro del municipio, el valor del m² de un departamento en venta puede oscilar entre los USD 950 y USD 3.500. Por ejemplo, la localidad Villa Parque San Lorenzo que presenta los valores más asequibles, se encuentra en un 46% por debajo de la media. Mientras que Villa Ballester, siendo uno de los barrios con los importes más elevados, está en un 60% por encima del promedio general del municipio (USD 1.760/m²).

PRECIO PROMEDIO M² SEGÚN LOCALIDAD



M9 | ESTIMACIÓN DE PRECIOS (DEPARTAMENTOS)

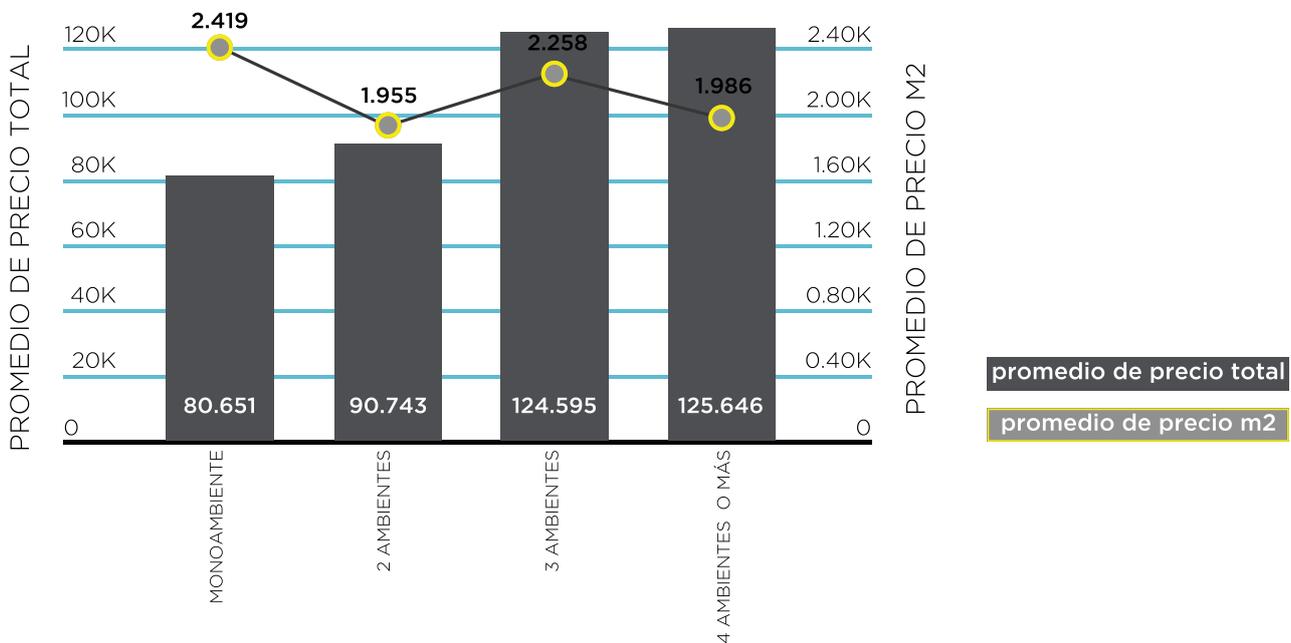


Mapa 9 . Estimación de precios (Departamentos).
Fuente: Elaboración propia.

Tanto en San Martín centro como en Villa Ballester, fue donde se registraron los valores por m² más elevados. Como puede observarse en el siguiente mapa, ambas zonas son las que concentran un mayor nivel de oferta y precios relativos más elevados que el de otras áreas¹⁸.

En términos relativos se observa que, a medida que se incrementa la cantidad de ambientes de un departamento, el precio promedio del metro cuadrado tiende a disminuir. Dicho comportamiento se puede visualizar en el siguiente gráfico¹⁹:

PRECIO PROMEDIO DE UN DEPARTAMENTO EN VENTA Y DEL METRO CUADRADO



Por lo tanto, lo dicho hasta aquí supone que comprar un departamento con dimensiones reducidas, como puede ser un monoambiente, representa en promedio un 20% más del valor del metro cuadrado, que si se adquiere un departamento con 4 ambientes o mas, por ejemplo.

Asimismo, puede verificarse lo mencionado con anterioridad en relación al tamaño y al precio, si se tiene en cuenta la superficie cubierta del inmueble: es decir que a mayor cantidad de metros cuadra-

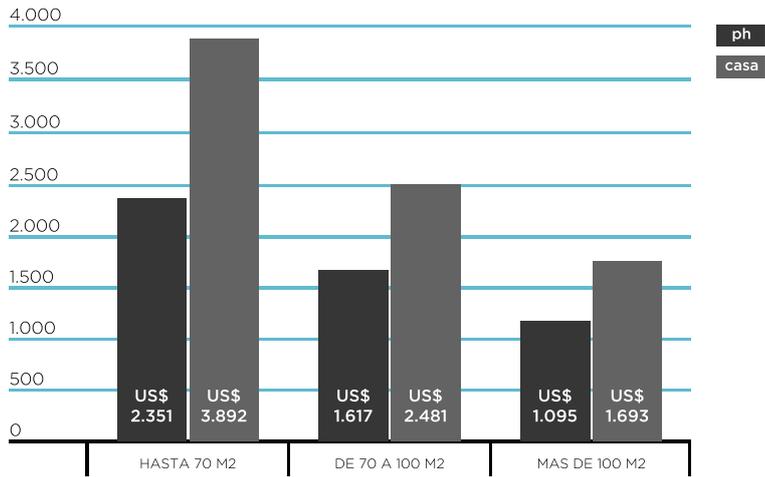
dos, el valor unitario de éste será menor y viceversa. Ahora bien, sucede lo mismo con el resto de las tipologías de propiedad (casa y ph).

Particularmente, los datos empíricos muestran una notable contracción en el precio promedio del metro cuadrado de estos inmuebles a medida que sus dimensiones totales aumentan aproximadamente del 30% a medida que se pasa de una categoría a otra, como se observa en el siguiente gráfico:

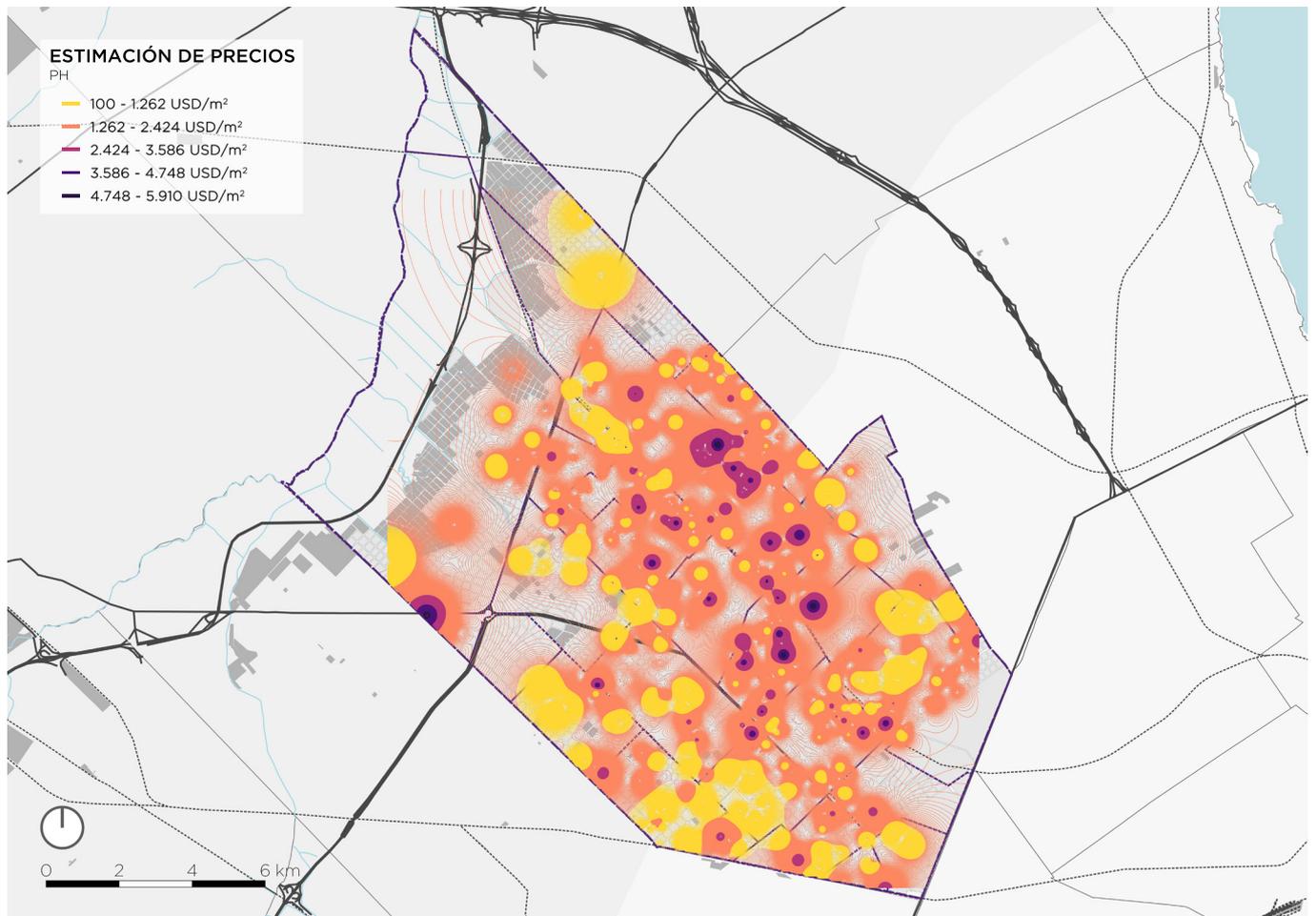
18. Es necesario aclarar que las isóneas de precio conforman una superficie estadística estimada en función del valor medio del m² para el punto donde se localiza la vivienda ofertada. En base a esto, y a la proximidad existente entre los mismos, es que resultan las estimaciones que se aprecian en el mapa. La distancia entre las isóneas estimadas comienza a hacerse más grande a medida que la densidad de puntos (u oferta de vivienda) comienza a bajar.

19. Cabe aclarar que el aumento que se observa en el precio del metro cuadrado de un departamento de dos ambientes a uno de tres, se debe al notable incremento en el valor total del bien de cada uno. Es decir que, a pesar de ello, en términos relativos el precio tiende a bajar.

PRECIO MEDIO DEL METRO CUADRADO POR TIPO DE PROPIEDAD Y RANGO DE SUPERFICIE CUBIERTA



M10 | ESTIMACIÓN DE PRECIOS (PH)



Mapa 10 . Estimación de precios (PH).
Fuente: Elaboración propia.

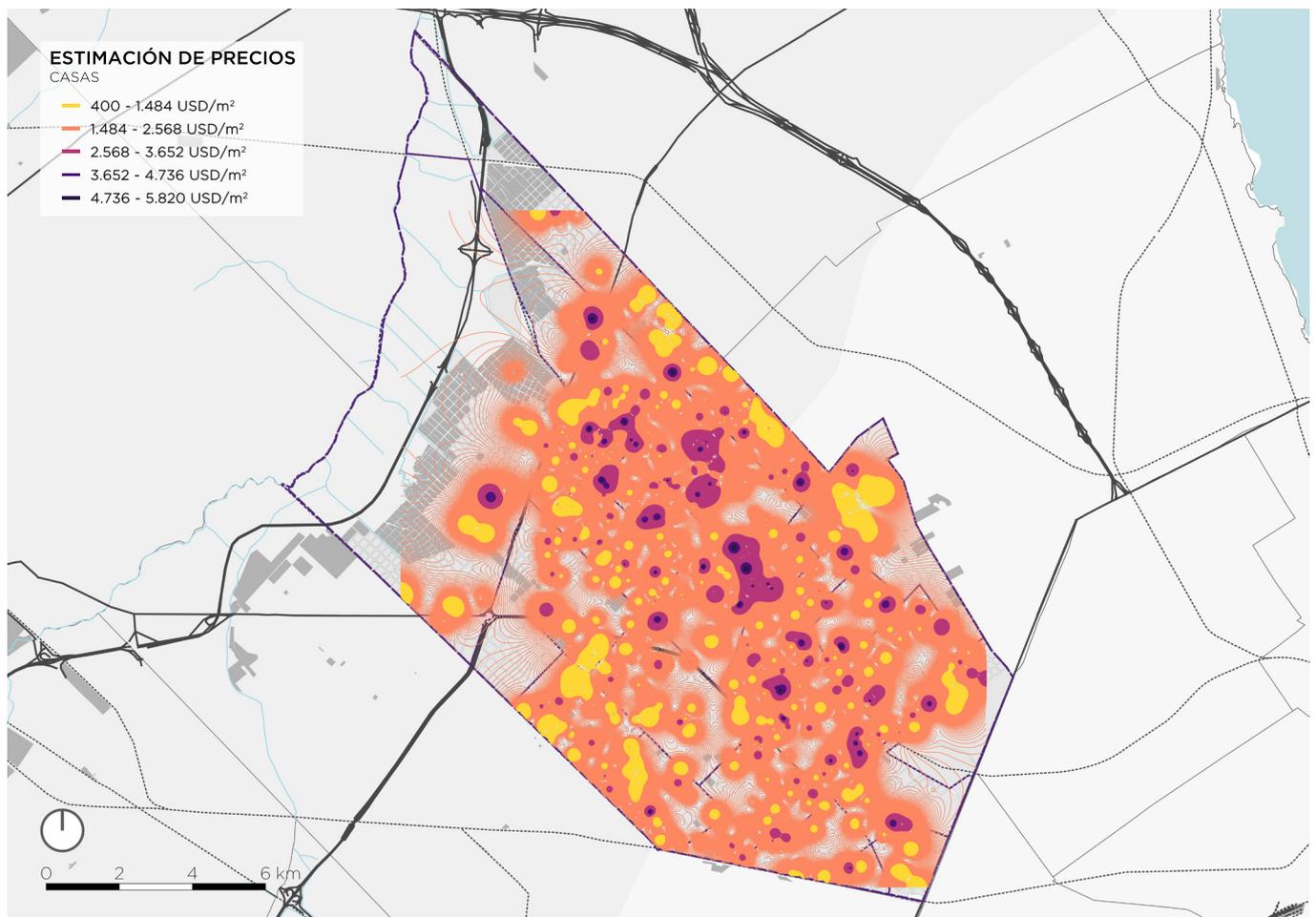
Por otro lado, resulta relevante mencionar la diferencia entre cada tipología. Esto se debe a que acceder a la compra de una casa puede llegar a representar aproximadamente un 58% más, respecto al costo unitario del metro cuadrado, de lo que vale una propiedad tipo ph. Esta discrepancia, puede ser muy representativa para una familia a la hora de seleccionar el tipo de vivienda.

Asimismo, otro rasgo importante que se puede señalar es que a medida que el tamaño del bien

aumenta, la brecha entre los dos tipos de propiedad tiende a achicarse. Con esto, se podría pensar que los ph de menores dimensiones responden a un tipo de mercado más específico o selectivo.

Asimismo, la antigüedad también influye sobre el valor del bien en cuestión. En este caso, el precio promedio del metro cuadrado de un departamento a estrenar ubicado en el partido de General San Martín equivale a un 25% más que el de una unidad en uso, cualquier sea su antigüedad.

M11 | ESTIMACIÓN DE PRECIOS (CASAS)



Mapa 11. Estimación de precios (Casas).
Fuente: Elaboración propia.

02_

ASEQUIBILIDAD EN EL MERCADO DE VIVIENDA FORMAL

A partir de la información obtenida sobre los productos inmobiliarios relevados dentro del partido de General San Martín, se construyen distintos escenarios de asequibilidad para los dos tipos de operación analizados previamente. Para ello, tomamos como referencia los precios de departamentos (tipología que se presentó con mayor frecuencia), e identificamos cuáles son los sectores de la población que se encontraría en mejores condiciones para acceder a los mismos.

Para ello, se toma como referencia el ingreso total familiar (en adelante "IMTF") declarado para el

último mes de referencia en un hogar tipo²⁰ en el Gran Buenos Aires, tomando como fuente de información la EPH realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). También consideramos los ingresos de un hogar ubicado dentro de un asentamiento informal del Municipio de San Martín. La información se construyó a partir de un relevamiento propio en la zona de Villa Hidalgo. Dicho asentamiento se tomó como referencia para evaluar la capacidad de pago de estos sectores, en caso que intentaran resolver sus necesidades habitacionales por medio del mercado formal.

INGRESOS - OPERACIONES DE ALQUILER

Con base en los microdatos del segundo trimestre del 2018 de la Encuesta Permanente de Hogares, se realiza una escala de ingresos agrupando la población del aglomerado de Gran Buenos Aires en cinco quintiles²¹.

Para ello, se toma como referencia el IMTF y se compara con el precio medio de alquiler de un departamento, de dos y tres ambientes, en el partido de General San Martín. Los resultados obtenidos son los siguientes:

T2 | INGRESOS POR QUINTIL

	ESCALA DE INGRESOS				Lo que representa el alquiler de un dpto. sobre el ingreso familiar	
	DESDE	HASTA	INGRESO MEDIO	MEDIANA	2 AMB. (\$ 8.261)	3 AMB. (\$ 10.037)
1º quintil	\$ -	\$ 14.624	\$ 9.636	\$ 10.133	86%	104%
2º quintil	\$ 14.624	\$ 22.101	\$ 18.743	\$ 19.200	44%	54%
3º quintil	\$ 22.101	\$ 32.000	\$ 26.516	\$ 26.667	31%	38%
4º quintil	\$ 32.000	\$ 49.333	\$ 39.140	\$ 38.667	21%	26%
5º quintil	\$ 49.333	\$ 313.333	\$ 74.639	\$ 64.000	11%	13%

Como se puede ver, el primer quintil corresponde a la parte de la población con menores recursos, donde se observa que el IMTF no supera los \$10.000. Para tener una referencia de lo que este valor significa se podría comparar con el sueldo mínimo, vital y móvil, el cual fue de \$10.700²² en el mes de septiembre para un trabajador soltero y sin hijos.

Cabe señalar que una familia tipo (tres integrantes en promedio) perteneciente al primer quintil no podría pagar un alquiler en el mercado formal y, a su vez, cubrir sus necesidades básicas de alimentos y servicios, transporte, salud, vestimenta, etc.. Tomando como referencia la Canasta Básica Total (en adelante "CBT") que publica el INDEC²³, parte de este segmento poblacional se encuentra por debajo del umbral de pobreza, ya que de acuerdo con la última publicación (octubre del corriente año) una familia debe ganar más de \$7.845 para no considerarse pobre.

Respecto al segundo quintil, si bien el IMTF permite el alquiler de un departamento tanto de dos como tres ambientes, sólo deja disponible el 44% y 54%, respectivamente, del ingreso para los demás gastos básicos que puede tener una familia tipo. Es decir que, si se adiciona el costo de la CBT al precio medio de alquiler, el IMTF tampoco alcanzaría para solventar todos los gastos mensuales de un hogar.

A partir del tercer quintil, se podría pensar en una familia tipo de clase media baja donde el ingreso

medio total ronda entre los \$25.000 y \$30.000 mensuales aproximadamente. No obstante, existen otros tipos de gastos fijos, como lo son las expensas y los servicios públicos, que se deben contemplar en el presupuesto familiar y no han sido incorporadas en el análisis.

Por lo tanto, a pesar de que quede disponible un poco más de la mitad del IMTF para los gastos de la CBT, también se podría contemplar alrededor de un 15% adicional del valor de alquiler (es decir, \$1.500 aproximadamente), que es lo correspondiente al valor de expensas que paga en promedio un departamento de dos o tres ambientes, en el partido de General. San Martín. Si bien este grupo poblacional estaría en mejores condiciones que los dos anteriores, el excedente de ingresos luego de pagar el alquiler no es extremadamente alto.

A partir de los dos últimos quintiles, se verifican mayores posibilidades de que una familia acceda al alquiler de un departamento, tanto de dos como tres ambientes, y asimismo, pueda cubrir los demás gastos que estima para vivir.

Por consiguiente, se podría considerar que, dada la carga que representa el alquiler de una vivienda tipo en el mercado formal (sobre todo para los sectores más bajos) es esperable que muchos cubran sus necesidades habitacionales recurriendo a otras alternativas. Probablemente en el marco de la informalidad.

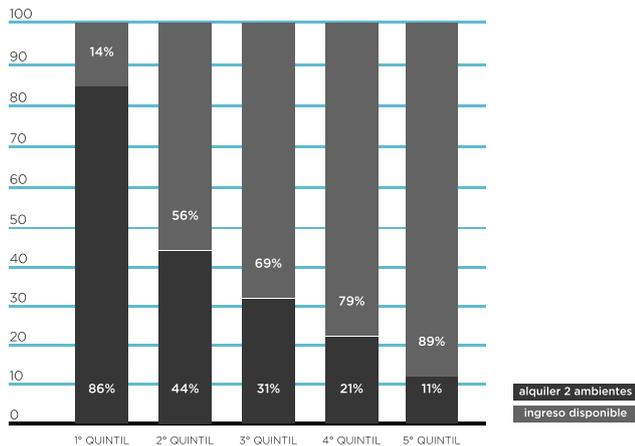
20. En promedio, un hogar en los 24 partidos del GBA cuenta con tres miembros. Dado que el interés estuvo en reconocer los rangos de ingreso en el área de recorte, no se discrimina entre cantidad de miembros. Esto para conservar la mayor cantidad de casos en la zona identificada.

21. La última base publicada en el sitio web del Indec corresponde al segundo trimestre de 2018. Para que esta información sea comparable con los avisos de propiedades publicadas en sitios web de internet, se calculó el ingreso total familiar declarado para el último mes de referencia y se llevó a precio dólar del Banco Nación tipo vendedor billete del último día hábil del trimestre (29/06/18); luego se actualizó con la cotización del día en que se descargó la base.

22. De acuerdo con la información legislativa publicada el 08/08/18 por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/310000-314999/313259/norma.htm>

23. Véase: https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/canasta_11_18.pdf

RELACION DEL PRECIO DE ALQUILER Y EL INGRESO TOTAL FAMILIAR



CAPACIDAD DE ALQUILER EN EL MERCADO INFORMAL

Al igual que en el análisis de asequibilidad para el aglomerado Gran Buenos Aires, se estableció una escala de ingresos agrupando a los hogares de Villa Hidalgo (asentamiento ubicado en la localidad de José León Suárez) en quintiles. Estos valores corresponden a un relevamiento propio realizado durante el mes de octubre.

En el siguiente gráfico se observan los cinco quintiles para dicha población y se compara con el valor de un alquiler de un departamento de dos y tres ambientes, como se realizó anteriormente. Asimismo,

los datos obtenidos del asentamiento de referencia indican que la cantidad media de integrantes por familia es levemente superior al que se tomó como referencia a partir de la EPH. En concreto, de 4 a 5 personas para el primero y de 3 a 4 miembros para el segundo caso.

Por lo tanto, se esperaría que un hogar que optara por resolver sus necesidades habitacionales en el mercado informal, necesite tipologías más amplias. En este sentido, se incorpora el alquiler promedio para un departamento de 4 ambientes.

T3 | INGRESOS POR QUINTIL

	ESCALA DE INGRESOS (Villa Hidalgo)				Lo que representa el alquiler de un departamento sobre el ingreso familiar		
	DESDE	HASTA	INGRESO MEDIO	MEDIANA	2 AMB. (\$ 8.261)	3 AMB. (\$ 10.037)	4 AMB. (\$ 11.667)
1° quintil	\$ -	\$ 7.424	\$ 4.517	\$ 4.750	183%	222%	258%
2° quintil	\$ 7.424	\$ 9.000	\$ 8.084	\$ 8.000	102%	124%	144%
3° quintil	\$ 9.000	\$ 15.000	\$ 11.128	\$ 11.000	74%	90%	105%
4° quintil	\$ 15.000	\$ 20.000	\$ 16.079	\$ 15.000	51%	62%	73%
5° quintil	\$ 20.000	\$ 50.000	\$ 27.105	\$ 25.000	30%	37%	43%

Así, se puede verificar que el escenario para dicho grupo poblacional es aún más desalentador.

En primer lugar, resulta inaccesible para una familia que viva en Villa Hidalgo poder alquilar formalmente una propiedad ubicada en alguna localidad del partido ya que el valor de alquiler de un departamento (en cualquiera de sus tamaños), excede significativamente el ingreso medio total familiar, tanto del primer quintil como así también del segundo.

Por otra parte, los siguientes dos quintiles también se encuentran en una situación crítica dado que la renta disponible sigue siendo insuficiente para

cubrir el costo habitacional y el resto de los gastos fijos que tiene un hogar.

En definitiva, se puede afirmar que únicamente el último quintil de la población de este asentamiento sería capaz de acceder al alquiler de una vivienda dentro del mercado formal en el partido de General San Martín y llegar a cubrir el resto de sus obligaciones mensuales.

Aún así, menos del 20% de los hogares que viven en Villa Hidalgo estaría en condiciones de salir de la informalidad dado que el análisis se realizó con el IMTF.

INGRESOS - OPERACIONES DE VENTA

Para el análisis de las operaciones de venta, se tiene en cuenta la misma escala de ingresos utilizada en el estudio de alquiler, y se compara con el valor inicial de una cuota mensual de un crédito hi-

potecario UVA (\$23.900 para un dos ambientes y \$33.200 para un tres ambientes), de acuerdo con las exigencias del Banco Nación²⁴. A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

T4 | INGRESOS POR QUINTIL

	ESCALA DE INGRESOS				Lo que representa la cuota de un crédito de un dpto. sobre el ingreso familiar	
	DESDE	HASTA	INGRESO MEDIO	MEDIANA	2 AMB. (\$23.895)	3 AMB. (\$33.188)
1º quintil	\$ -	\$ 14.624	\$ 9.636	\$ 10.133	248%	328%
2º quintil	\$ 14.624	\$ 22.101	\$ 18.743	\$ 19.200	127%	173%
3º quintil	\$ 22.101	\$ 32.000	\$ 26.516	\$ 26.667	90%	124%
4º quintil	\$ 32.000	\$ 49.333	\$ 39.140	\$ 38.667	61%	86%
5º quintil	\$ 49.333	\$ 313.333	\$ 74.639	\$ 64.000	32%	52%

Como se puede observar, la situación ante una operación de compra es aún más crítica en términos generales, con respecto al caso de alquiler. Del primer al tercer quintil, los ingresos se ven fuertemente comprometidos para acceder al

pago de una cuota inicial de un crédito hipotecario.

Estos datos, además, se corresponden con la caída en la demanda de inmuebles del mes de septiembre, el cual tuvo un descenso de 11,4 puntos

24. De acuerdo con los requisitos que solicita el Banco Nación para acceder a un crédito hipotecario UVA, se tuvo en cuenta las siguientes restricciones a la hora de la estimación: 75% del valor de la propiedad (U\$S 90.000 dos ambientes y U\$S 125.000 tres ambientes), 10,47% de tasa efectiva anual (TEA), plazo de la operación 360 meses, \$26.62 cotización de la UVA al 26/09/18 y un porcentaje de cuota en relación a los ingresos no mayor al 25%. Asimismo, se contempló un escenario inflacionario en el que los primeros años comienzan con un 35%, 30%, 25% y 20%.

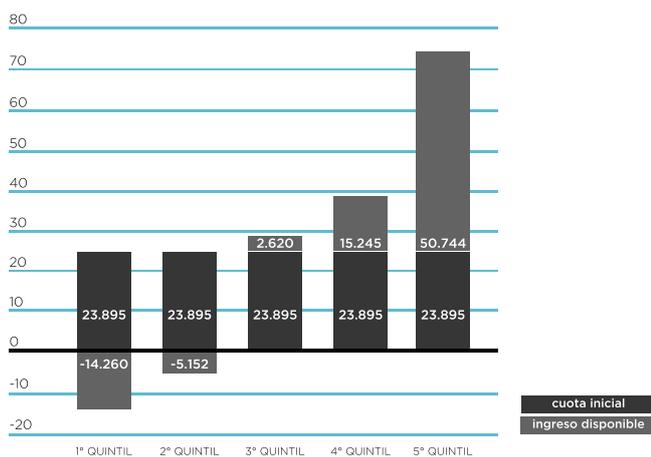
porcentuales de acuerdo con algunas consultoras especializadas (Franceschini C.,Cdi Consultora, 2018).

A pesar de que los hogares del cuarto quintil se encuentran mejor posicionados respecto de los anteriores, las condiciones y requisitos de los créditos hipotecarios UVA no permitirían su acceso ya que el valor de la cuota no debe comprometer más del 25% de los ingresos²⁵. Por lo tanto, aún teniendo un ingreso medio cercano a los \$40.000 el acceso a

una vivienda con crédito sigue viéndose comprometido.

Por consiguiente, se podría decir que sólo una pequeña parte del último quintil poblacional estaría en condiciones de tomar un crédito hipotecario UVA del Banco Nación. Sólo aquellos casos que registren ingresos a partir de \$95.000 para un departamento de dos ambientes, y \$132.000 en el caso de uno de tres ambientes, podrían cumplir con los requisitos de dicho banco.

RELACIÓN ENTRE CUOTA INICIAL DE UN CRÉDITO PARA UN DEPARTAMENTO DE DOS AMBIENTES Y EL INGRESO DISPONIBLE



En conclusión, se podría afirmar que, un sector reducido de los hogares analizados se encuentra en condiciones de comprar su vivienda dentro del mercado inmobiliario formal en el partido de General San Martín.

Si suponemos que los quintiles de ingreso se distribuyen de igual forma dentro del municipio²⁶, podríamos pensar que una situación bastante similar se reproduce en el interior del mismo.

Otro rasgo relevante para tener en cuenta es que, únicamente el 29% del total de propiedades en venta declara ser “apto” para acceder a través de un crédito hipotecario.

En el caso de la tipología analizada -departamento- el porcentaje es similar al nivel general (26%). Por lo tanto, dado que la mayor parte de la población²⁷ no registra ingresos suficientes para acceder a un crédito hipotecario, y la mayor parte de la oferta formal inmobiliaria (71%) parecería no ser apto crédito (esto, bajo el supuesto que al no informarse en la publicación no lo sean), el escenario se vuelve aún más complejo.

Este dato, exhibe una realidad preocupante para la población de General San Martín dado las condiciones desfavorables del mercado, ya sea por la brusca devaluación de la moneda local en los últimos meses con respecto al dólar y el incremento

25. Esto aplica a las restricciones del Banco Nación. Otros bancos como el Santander Río, por ejemplo, sólo permiten acceder a un crédito hipotecario cuando la cuota no supere el 20% del sueldo.

26. Según el último censo nacional de población, en San Martín residían el 5% del total de hogares del Gran Buenos Aires. Con excepción de La Matanza (donde dicho valor ascendía al 17%), en el resto de los partidos este porcentaje resultaba bastante

similar entre sí (del 2 al 6% aproximadamente).

27. De acuerdo con el análisis previo, solo uno de los cinco quintiles de ingreso poblacional podría acceder a un crédito.

28. Las condiciones para el cálculo de la cuota crediticia son las mismas que en el apartado anterior.

moderado en los precios de los inmuebles, como así también por las características socioeconómicas de la población, donde la pérdida del poder

adquisitivo cada vez es mayor frente a una inflación creciente.

CAPACIDAD DE COMPRA EN EL MERCADO INFORMAL

A continuación, se realiza el análisis de operaciones de venta en comparación con los quintiles de ingresos de Villa Hidalgo. Simultáneamente, se

incorpora la cuota para un departamento de cuatro ambientes dado el promedio de integrantes por familia en dicho asentamiento (4/5 personas)²⁸.

T5 | INGRESOS POR QUINTIL

	ESCALA DE INGRESOS (Villa Hidalgo)				Lo que representa la cuota de un credito de un departamento sobre el ingreso familiar		
	DESDE	HASTA	INGRESO MEDIO	MEDIANA	2 AMB. (\$23.895)	3 AMB. (\$33.188)	4 AMB. (\$39.826)
1º quintil	\$ -	\$ 7.424	\$ 4.517	\$ 4.750	529%	735%	882%
2º quintil	\$ 7.424	\$ 9.000	\$ 8.084	\$ 8.000	296%	411%	493%
3º quintil	\$ 9.000	\$ 15.000	\$ 11.128	\$ 11.000	215%	298%	358%
4º quintil	\$ 15.000	\$ 20.000	\$ 16.079	\$ 15.000	149%	206%	248%
5º quintil	\$ 20.000	\$ 50.000	\$ 27.105	\$ 25.000	88%	122%	147%

Como resultado, se puede observar que ninguno de los ingresos medios de los cinco quintiles es suficiente para cubrir el valor de la cuota inicial de un crédito hipotecario, y si así lo fuera, tampoco cumpliría con los requisitos del banco para acceder al mismo (por ejemplo, que la cuota no supere el 25% del ingreso).

Conforme lo expuesto, para una familia que vive en Villa Hidalgo resultaría casi imposible acceder a una vivienda formalmente en el partido de General San Martín. Por lo tanto, se podría deducir que las probabilidades que tiene la población de dicho asentamiento de salir de la informalidad en la que vive son muy bajas.

03_

CONCLUSIONES Y COMENTARIOS FINALES

A partir de los análisis efectuados en las secciones anteriores, se puede afirmar que en el partido de General San Martín las posibilidades de acceder a una vivienda en el mercado formal no son diferentes a las de otras localidades del país. Un ejemplo de esto es la dificultad que presentan los primeros quintiles de ingreso para alquilar o comprar el producto inmobiliario más ofertado en el partido (un departamento de dos ambientes).

En relación a las tipologías habitacionales ofrecidas en el municipio, se encuentra (tanto en operaciones de venta como de alquiler) una mayor concentración de departamentos (alrededor del 45% del parque habitacional ofertado). Las casas y los ph alcanzan respectivamente un 35% y 20% del total de la oferta formal.

En lo que respecta a la participación de las propiedades en venta, la misma corresponde con la composición global. La distribución de las viviendas en alquiler registran una clara primacía de departamentos (alcanzando casi un 70%). Para este tipo de operaciones la oferta de casas no alcanza al 5% de las publicaciones.

En relación a la capacidad de pago de los hogares, los cálculos elaborados arrojan que sólo el quinto quintil estaría en condiciones de acceder formalmente a un departamento dentro del mercado inmobiliario del municipio. El resto de los hogares no llegaría a cubrir otras necesidades básicas mensuales (como alimentos y servicios públicos,) a las cuales debe destinar parte de sus ingresos junto con lo correspondiente costo de la vivienda.

Para ilustrarlo, podríamos afirmar que para una familia del Gran Buenos Aires compuesta por un promedio de tres miembros, alquilar dentro del mercado formal de vivienda de San Martín podría significar un esfuerzo considerable. Tal es el caso de los quintiles más bajos, aquellos que se encuentran por debajo de los \$25.000 mensuales, donde el costo de alquiler de un departamento de dos ambientes podría llegar a superar fácilmente el 40% de sus ingresos, alcanzando incluso un 85% en el primer quintil. Escenarios donde los excedentes no son suficiente para cubrir otros gastos.

Esto se vuelve aún más comprometedor si cambiamos el escenario de evaluación. Tomando como referencia los quintiles de ingreso calculados para uno de los asentamientos informales más importantes del partido (Villa Hidalgo), se evidencia que solamente una pequeña porción estaría en condiciones de acceder al mercado formal. Aquellos con ingresos mensuales superiores a los \$25.000 en promedio. Esto es, menos del 20% de los hogares de dicho asentamiento.

Esta situación se reproduce con mayor profundidad para operaciones de compra de inmuebles. Para acceder a un departamento de dos ambientes en el partido de San Martín, sólo los quintiles de ingreso más altos se encontrarían en condiciones de afrontar las cuotas iniciales. De acuerdo con los requisitos solicitados por el Banco Nación para acceder a un crédito hipotecario UVA, sólo una parte del último quintil poblacional sería capaz de aplicar para el mismo, si se tiene en cuenta los ingresos totales familiares.

En contextos de informalidad, el acceso vía crédito se encuentra prácticamente imposibilitado. Ninguno de los cinco quintiles diferenciados en Villa Hidalgo estaría en condiciones de solicitar un crédito para comprar una vivienda. El monto de la cuota comprometería casi la totalidad de los ingresos de un hogar.

Este dato no sólo refleja la distancia que existe entre estos sectores y el mercado formal de vivienda. También es importante tenerlo en consideración a la hora evaluar la sustentabilidad de políticas de vivienda o urbanización de asentamientos. Puntualmente para analizar cuál es la capacidad de pago de la población y poder plantear ajustes graduales a los nuevos costos resultantes de un proceso de mejoramiento e integración barrial.

El análisis de asequibilidad al mercado formal de vivienda en el partido General San Martín, permite tener un panorama general de la situación para cada uno de los quintiles de ingreso en relación al peso que tiene el costo de la vivienda y sus posibilidades reales de acceder al bien. Este tipo de caracterizaciones socioeconómicas sumadas al análisis del comportamiento de la oferta, son insumos indispensables para la formulación de políticas habitacionales eficientes. Al identificarse quiénes necesitan ser asistidos y quiénes tienen cierta capacidad de pago, se pueden diseñar programas ad hoc de acceso y/o mejoramiento de vivienda, buscando maximizar su impacto y sustentabilidad.

Centro de Estudios Económicos Urbanos (CEEU)

Escuela de Economía y Negocios (EEyN)
Universidad Nacional de San Martín (UNSAM)
Septiembre 2019
Caseros 2241, San Martín, Prov. de Buenos Aires
e-mail: ceeu.eeyn@unsam.edu.ar
tel. 4580 7250 int. 147

