

MERCADO INMOBILIARIO

DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

PRECIO DE OFERTA DE
DEPARTAMENTOS Y CASAS EN VENTA



ABRIL 2008

Gobierno de la Ciudad
de Buenos Aires

Ministerio de
Desarrollo Urbano

Subsecretaría de
Planeamiento

Jefe de Gobierno

Mauricio Macri

Ministro de Desarrollo Urbano

Daniel Chain

Subsecretario de Planeamiento

Héctor Antonio Lostrì

Elaboracion de contenidos Fernando Álvarez de Celis (coordinador),
Julián Álvarez Insua, Florencia Rangoni, Melina López Calvo,
Florencia Gamba Bari, Facundo Martín, Francisco Mainella,
Natalia Lerena Rongvaux y Clara Muñoz Pirán.

Diseño Gráfico Alejandro Ambrosone

1/ INTRODUCCIÓN

El presente informe tiene como finalidad brindar una aproximación a ciertos aspectos del mercado inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires y a su evolución, a partir de la elaboración de indicadores sobre el precio de oferta de departamentos y de casas. Manteniendo la metodología de los informes sobre valores de terrenos, locales, y de alquiler de locales, en esta oportunidad se trata de una modalidad inmobiliaria diferente, orientada básicamente al uso residencial. Asimismo, se incorporan relevamientos desde 2001 que permiten construir una serie histórica con frecuencia anual.

Con el fin de analizar el precio de oferta de cada una de estas categorías, se toma como unidad de referencia el precio del metro cuadrado (m²) en dólares, puesto que esta es la moneda de referencia para estas transacciones.

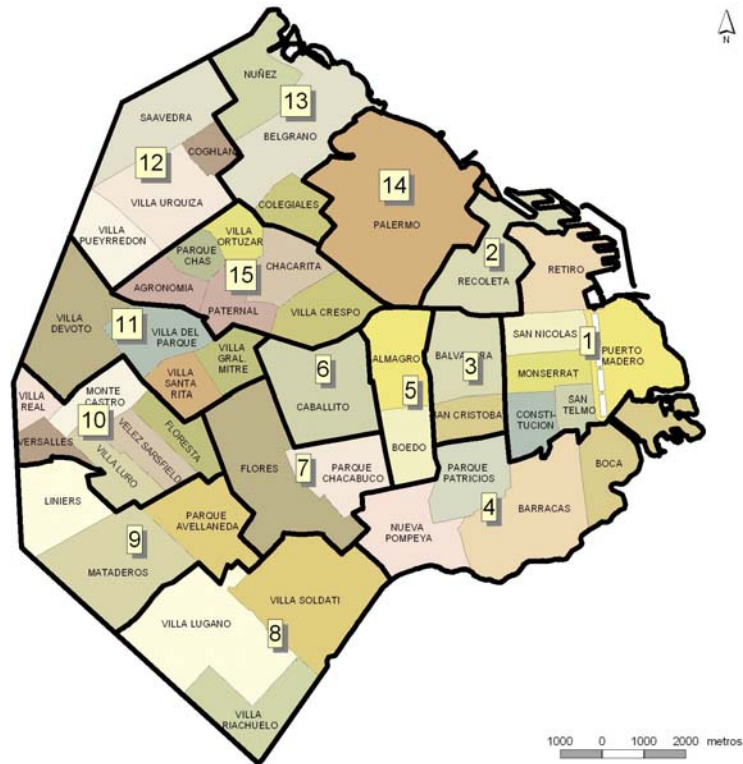
Otras variables consideradas relevantes en la conformación de los

precios de departamentos son las dimensiones, la ubicación geográfica, y las variables intrínsecas que refieren a comodidades o categoría de cada unidad.

Así, en la primera parte del informe se analiza el precio promedio del m² en dólares de los departamentos relevados, comparando la cifra obtenida con la arrojada en mediciones anteriores. En su movimiento general ascendente se buscan distinguir las evoluciones por tamaños y zonas, observando las diferencias históricas entre los valores máximos y mínimos.

También se examina cómo influye en el precio por m² la distribución geográfica. En la sección siguiente, se presenta la comparación según la antigüedad, a través de los relevamientos. Finalizando se incluyen otros análisis sobre las características de la oferta inmobiliaria residencial en 2007 y un anexo con estadísticas por comuna.

Mapa 1.1: barrios y comunas de la Ciudad de Buenos Aires



2 / PRECIO DE VENTA DE DEPARTAMENTOS

EVOLUCIÓN 2001-2007

En el relevamiento efectuado en 2007 se contabilizaron 7.910 departamentos ubicados en distintos puntos de la Ciudad. Los datos obtenidos arrojaron un precio promedio por m² de U\$S 1300,2, hallándose un precio máximo de U\$S 5.835,5 el m² y un mínimo de U\$S 237,3 por m². Estos departamentos tienen una superficie cubierta media de 85,7 m², y van desde los 17,4 m² hasta los 947 m².

En cuanto a los precios, la comparación respecto de diciembre de 2001 refleja una suba promedio del 46 % en dólares, continuando con la tendencia ascendente que se inicia desde el año 2002. Comparando con los precios de dicho año, donde se alcanzó un piso de U\$S 505 el m², el incremento verificado en el 2007 es del 157 %. Asimismo, en el último año se aprecia un incremento del precio promedio del 16,4%, lo que implica una desaceleración con respecto al ritmo ascendente de años anteriores.

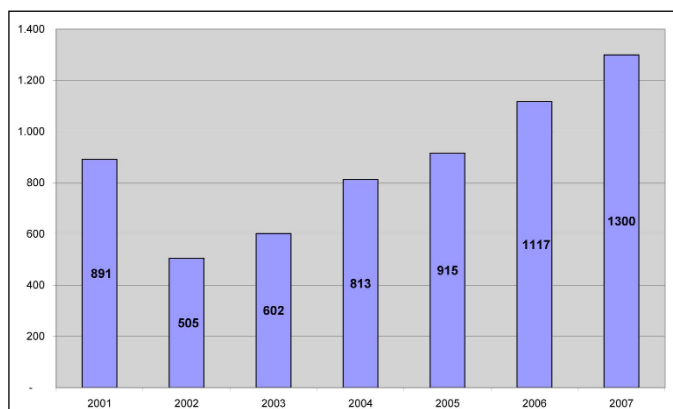
Cuadro 2.1: variación del valor de departamentos por m². Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007

	Precio promedio (U\$S/m ²)	Variación anual (%)	Var. respecto 2001 (%)	Precio promedio (pesos/m ²)	Variación anual (%)	Var. respecto 2001 (%)	Precio del dólar (diciembre)	Variación anual (%)	Var. respecto 2001 (%)
2001	891			891			1		
2002	505	-43,3	-43,3	1.783	100,1	100,1	3,53	253	253,0
2003	602	19,2	-32,4	1.788	0,3	100,7	2,97	-15,9	197,0
2004	813	35	-8,8	2.406	34,6	170,0	2,96	-0,3	196,0
2005	915	12,5	2,7	2.745	14,1	208,1	3	1,4	200,0
2006	1.117	22,1	25,4	3.463	26,1	288,7	3,1	3,3	210,0
2007	1.300	16,4	45,9	4.108	18,6	361,1	3,16	1,9	216,0

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA,.

Observando la serie histórica, destaca la caída de los precios promedio del 43 % en el año 2002; un crecimiento leve en 2003 (19,2 %) y un crecimiento mucho mayor hacia 2004 (35 %) que situó los valores a niveles muy cercanos al momento previo a la crisis. Desde 2005 en adelante se produce un crecimiento continuo, a un ritmo promedio del 17 % anual.

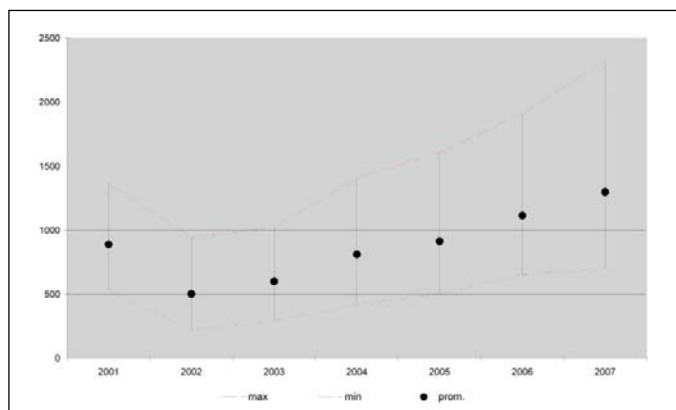
Gráfico 2.1: valor promedio del m² de departamentos totales. Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

A continuación se presenta la comparación de valores máximos y mínimos desde 2001, calculando la diferencia entre el 10 % más caro de la muestra y el 10 % más barato. A partir de la crisis, la diferencia entre los extremos se duplicó, pasando de 1,6 veces el 10 % más alto contra el 10 % más barato en 2001, a 3,2 veces el mismo indicador en el 2002. En cambio, a medida que se recompuso el mercado y los precios desde 2003 en adelante, la brecha fue disminuyendo progresivamente hasta llegar a 1,9 en el año 2006. En el último relevamiento la diferencia volvió a acrecentarse, siendo los máximos 2,3 veces más altos que los mínimos.

Gráfico 2.2: valores promedio, máximos y mínimos (U\$S / m2). Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

A partir de la comparación de las diferentes variaciones interanuales se puede comprender que esta duplicación de la diferencia existente en 2002 se produjo por una caída de los precios mínimos que dobló a los máximos. Esto indica que los de menor valor resultaron mucho más flexibles a la baja durante la crisis, mientras que los más caros resistieron la tendencia decreciente. Asimismo, queda en evidencia que en la recuperación de los precios, fueron los mínimos los que más variaron hasta el año 2006. En el 2007 se advierte que mientras los más caros aceleraron su aumento, los más baratos tuvieron un ritmo de crecimiento mucho menor, lo que explica el ensanchamiento de la brecha.

Cuadro 2.2: valores máximos y mínimos (U\$S / m2). Ciudad de Buenos Aires. 2001 – 2007

	10% máx.	Var%	10% mín.	Var%	Prom.	Var%	Dif. M-m
2001	1.364		528		891		1,6
2002	946	-30,6	223	-57,8	505	-43,3	3,2
2003	1.023	8,1	294	31,8	602	19,2	2,5
2004	1.408	37,6	421	43,2	813	35,0	2,3
2005	1.609	14,3	506	20,2	915	12,5	2,2
2006	1.911	18,8	655	29,4	1.117	22,1	1,9
2007	2.322	21,5	699	6,7	1.300	16,4	2,3

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

PRECIOS DE LOS DEPARTAMENTOS SEGÚN TAMAÑO

En lo que respecta al precio promedio a partir de las dimensiones, el cuadro siguiente permite apreciar que los valores más altos por m2 se dan en los departamentos más chicos, con una tendencia a descender (si bien no siempre evidente) a medida que aumenta el tamaño. Por otro lado, en los departamentos de gran superficie (más de 200 m2) los valores vuelven a ser más elevados que el promedio.

Resulta así que los precios más altos se dan en los extremos, siendo los departamentos más chicos y los más grandes los que suponen los mayores promedios. En los más chicos, se puede ver que

son altos tanto los precios máximos como mínimos, por lo que el promedio resulta bastante representativo. Sin embargo, en los departamentos de mayor superficie la diferencia entre los precios máximos es aún mayor; los mínimos, por su parte, son menores. De esta manera se puede entender que el valor de los departamentos grandes se debe a la existencia de unidades muy valorizadas en un contexto de mayor heterogeneidad.

En cuanto a la cantidad de departamentos, 40,5 % tiene entre los 51 y 80 m2; en segundo lugar, se encuentran los de entre 81 y 120 m2 (21,9 %) y entre 31 a 50 m2 (19,9 %). La menor participación se da en los extremos, es decir, en las unidades de menos de 30 m2 (2,4 %) y de más de 200 m2 (4 %).

Cuadro 2.3: distribución de departamentos ofrecidos, tamaños y precio por m2 en 2007. Ciudad de Buenos Aires

	Cantidad de ofertas	%	Precio promedio (U\$/m2)	Precio máx. (U\$/m2)	Precio mín. (U\$/m2)
Menos de 30 m2	192	1,5	1.105,1	3.980,0	666,7
31 a 50	2.858	22,1	934,8	3.062,5	310,0
51 a 80	4.771	37,0	879,7	2.933,3	153,5
81 a 120	3.201	24,8	873,3	2.580,0	262,1
121 a 200	1.573	12,2	862,1	2.437,5	199,3
Más de 200 m2	316	2,4	856,6	2.875,0	140,2
Total	12.911	100,0	890,9	3.980,0	140,2

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Comparando los mismos indicadores con los resultados de 2001, resalta la similitud en cuanto a la distribución de la oferta según el tamaño, con la mayor participación en los rangos intermedios.

Sin embargo, en los valores resalta que a medida que se incrementa el tamaño, disminuyen los precios promedios. Esto configura una situación más típica, donde los departamentos de mayores superficies no resultan los de mayor valor. A diferencia del año 2007, no sólo es menor el promedio, sino también son bajos los precios máximos y mínimos, lo que da la pauta de una oferta con cierta homogeneidad.

Comparando la evolución de los valores según el tamaño, resulta que los más chicos fueron los que más cayeron hacia 2002 - 2003, pero sin embargo, se recuperaron a un ritmo mayor que los medianos y que el promedio general. En cambio, los de mayor superficie no sólo fueron los que disminuyeron menos en 2002, sino que también crecieron más posteriormente. De esta forma, los de menor tamaño resultan en 2007 un 52 % más caros que en el año 2001, y los más grandes superan dicha marca en un 82 %. El promedio general demostró una diferencia de 46 %. Para los de tamaño intermedio, por su parte, la diferencia es del 41 %.

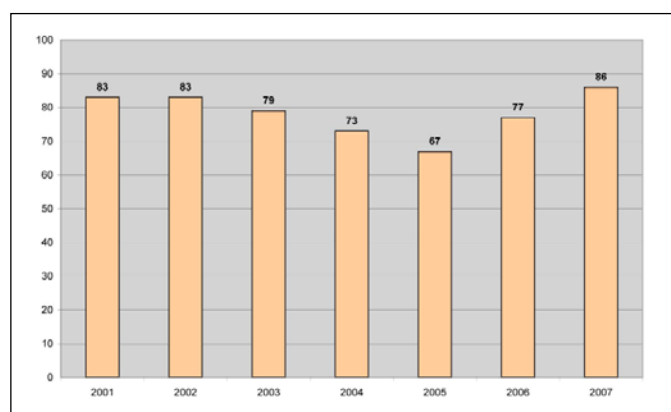
Cuadro 2.4: distribución de departamentos ofrecidos, tamaños y precio por m2 en 2001. Ciudad de Buenos Aires

	Cantidad de ofertas	%	Precio promedio (U\$/m2)	Precio máx. (U\$/m2)	Precio mín. (U\$/m2)
Menos de 30 m2	192	1,5	1.105,1	3.980,0	666,7
31 a 50	2.858	22,1	934,8	3.062,5	310,0
51 a 80	4.771	37,0	879,7	2.933,3	153,5
81 a 120	3.201	24,8	873,3	2.580,0	262,1
121 a 200	1.573	12,2	862,1	2.437,5	199,3
Más de 200 m2	316	2,4	856,6	2.875,0	140,2
Total	12.911	100,0	890,9	3.980,0	140,2

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En perspectiva histórica la superficie cubierta promedio muestra una oscilación, con una disminución progresiva desde 2001 hasta 2005 y un ascenso en 2006 y 2007. Así, en los dos primeros registros la media era de 83 m2, en 2005 disminuye a 67m2, mientras que en 2007 llega a un promedio de 86 m2.

Gráfico 2.3: superficie media (m2) de departamentos totales. Ciudad de Buenos Aires. 2001-2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL

La distribución por zonas de la oferta de departamentos refleja una continuidad desde 2001 hasta los registros de 2007, con la mayor cantidad de ofertas localizada en el Oeste de la Ciudad, en primer lugar, y luego en el Norte. En perspectiva, sin embargo, se aprecian leves variaciones en la distribución con una tendencia a diversificarse mínimamente. Así, disminuyó la predominancia del Oeste (53,5 % a 47 %), en favor del resto de las zonas, donde se destaca el aumento porcentual del Sur (de 9,3 % a 12,4 %).

Cuadro 2.5: distribución de la oferta por zonas geográficas. Ciudad de Buenos Aires. 2001 – 2007

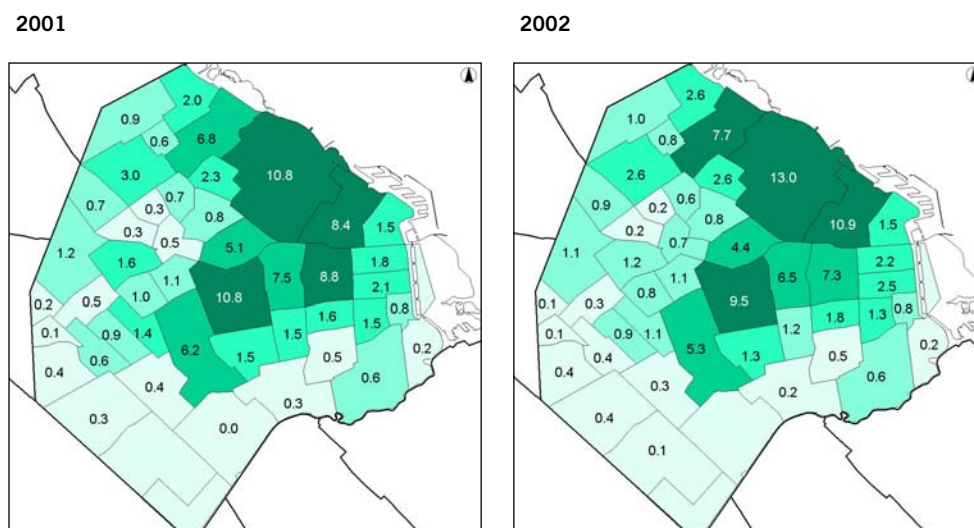
	2001	%	2007	%
Centro	695	5,4	570	7,2
Norte	4.100	31,8	2.638	33,4
Oeste	6.913	53,5	3.720	47,0
Sur	1.203	9,3	982	12,4
Total	12.911	100,0	7.910	100,0

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En la distribución a escala barrial, también se verifica la permanencia en cuanto a participación en la oferta de ciertos barrios como Palermo, Caballito, Recoleta y Belgrano. Estos cuatro barrios significaban en 2001 el 36,8 % de la oferta de departamentos, cifra que disminuyó sólo levemente en los años posteriores, hasta ser de 34,4 % en el 2007.

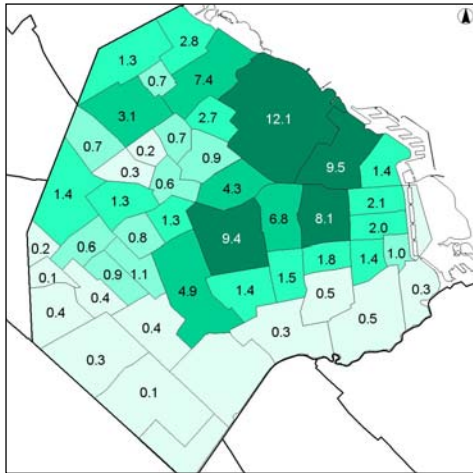
Un segundo conjunto de barrios, conformado por Villa Urquiza, Flores, Almagro, Balvanera y Villa Crespo, también manifestó una participación importante, ya que en el 2001 representaba el 30,6 % de la oferta, y evidenciando un descenso paulatino hasta 2007, cuando su participación fue de 24,4 %. En cambio, el conjunto de los barrios del Sur se caracterizó desde 2001 por tener muy poca presencia en esta oferta inmobiliaria, y sólo se modificó ligeramente en el último año.

Mapas 2.1: distribución de los departamentos en venta por barrio. Ciudad de Buenos Aires

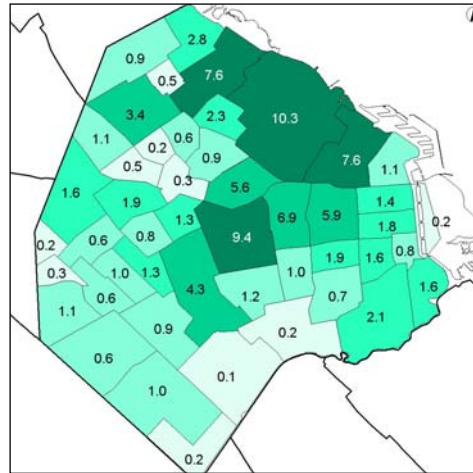


Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

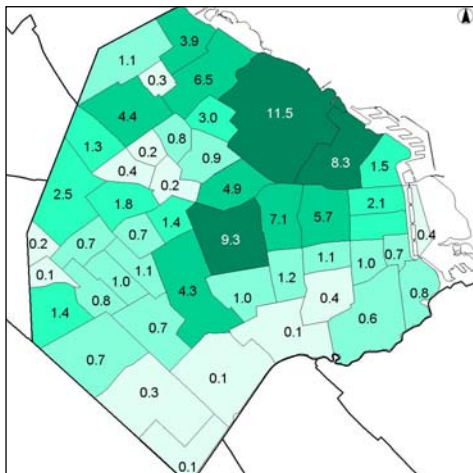
2003



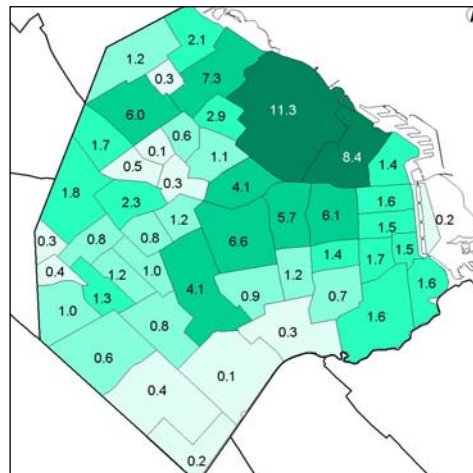
2004



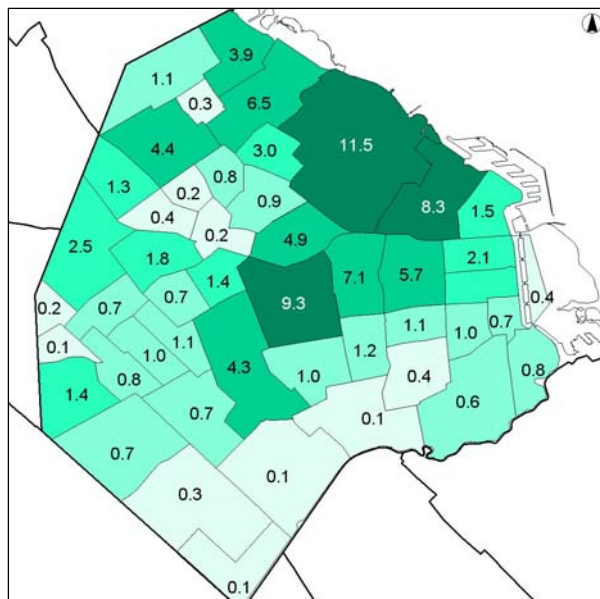
2005



2006



2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL PRECIO DE OFERTA DE DEPARTAMENTOS

A partir del precio de la oferta por zonas, desde el 2001 hasta el 2007, sobresale que en la tendencia ascendente generalizada, se dieron comportamientos diferenciales. En principio, se destaca que durante la crisis los precios cayeron más en la zona Sur (48 %) y Centro (47 %), mientras que en el Norte los valores también disminuyeron, pero con menor intensidad (41 %).

Asimismo, fue la zona Central la que se recuperó más rápido, de manera que entre 2002 y 2007 sus valores crecieron un 239 %,

mientras que en el total de la Ciudad lo hicieron en promedio un 157 %. La variación de la zona Norte también fue levemente superior a la media (161 %), mientras que el Oeste y el Sur crecieron a un ritmo relativamente menor (153 % y 156 % respectivamente).

Esta diferencia de ritmos de crecimiento se mantiene incluso en la última comparación interanual, en la que los valores generales crecieron un 16 %. (impulsados por valores de un 21 % en la zona Centro y un 17,5% en el Norte, 12,6 % en el Oeste y un 13,6 en el Sur).

Cuadro 2.6: variación del precio promedio 2001-2007 según zonas y barrios seleccionados. Ciudad de Buenos Aires

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	891	505	602	813	915	1.117	1.300
Centro	905	480	600	888	1.106	1.343	1.627
Norte	1.041	613	752	1.036	1.121	1.361	1.599
Belgrano	1.044	609	724	969	1.048	1.247	1.489
Palermo	1.057	618	772	1.104	1.189	1.469	1.689
Recoleta	1.063	646	806	1.094	1.206	1.452	1.737
Oeste	826	443	522	732	800	997	1.122
Villa Crespo	823	428	524	730	796	1.001	1.153
Almagro	844	469	533	754	807	1.068	1.208
Caballito	894	500	584	821	885	1.060	1.201
Sur	742	384	439	565	668	864	982
La Boca	703	398	358	457	598	754	873
Mataderos	658	325	369	498	590	792	906

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En los mapas siguientes se puede analizar esta evolución en forma detallada, año a año. Es posible reconocer en ellos la persistencia de valores más elevados en el eje Norte y en Caballito en el año 2002. Resulta interesante también resaltar que en la baja generalizada de ese año, en términos relativos se acortó la brecha entre los barrios tradicionalmente valorizados y los barrios relegados¹.

A partir de 2003 se observa la rápida recuperación de los valores, con una reaparición de ofertas de departamentos en Puerto Madero. De esta manera se observa que el incremento de los precios comienza por Puerto Madero y los barrios del eje Norte, que luego comienza a expandirse hacia otras zonas. Es así que los barrios del Sur son los que quedan más rezagados en la tendencia alcista, acompañando los incrementos pero a un ritmo más moderado.

También resulta interesante observar que los valores de los barrios céntricos toman nuevo impulso a partir de 2005, acelerándose rápidamente hasta igualar en 2007 los valores de los barrios del Norte. Ya en el 2007 se evidencia de manera más palpable el pro-

ceso de valorización de barrios cercanos al tradicional eje Norte, que comienzan a incorporarse en el patrón de esa zona.

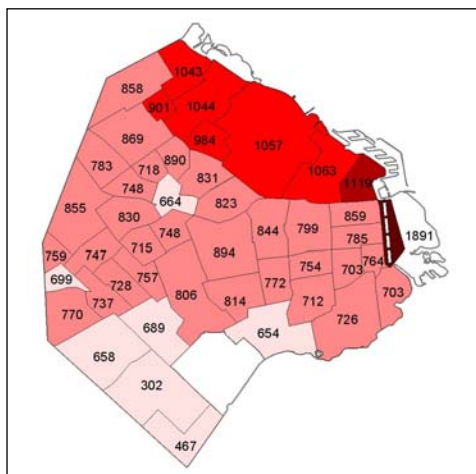
Comparando los precios de 2001 con los de 2007 se observan dos situaciones polarizadas: una alta variación en Retiro (70 %), Recoleta (63 %), Puerto Madero (62 %) y Palermo (60 %) por un lado, y Villa Lugano (132 %), Villa Riachuelo (96 %) y San Telmo (58 %) por el otro. Las diferencias tan significativas que se observan están señalando que en el primer caso, los incrementos se corresponden con una revalorización basada en el aumento de zonas caras; en el segundo, se observan aumentos en barrios que tradicionalmente fueron desvalorizados y se van acercando a los valores generales de la Ciudad.

Por el contrario, los barrios que quedaron con las menores diferencias respecto del año 2001 fueron Parque Avellaneda, Nueva Pompeya, la Boca, Parque Chacabuco, Liniers, Flores y Floresta. Esto se debe no sólo a que los valores de 2001 no eran tan bajos, sino también a que el ascenso posterior fue relativamente más lento. Así, se da cuenta de un proceso de valorización no generalizado, sino claramente selectivo.

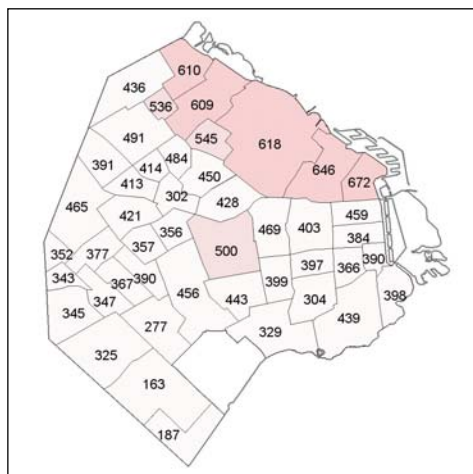
1/ También es ilustrativo que en ese año no existieran ofertas en Puerto Madero, ejemplo útil para comprender la situación de "expectativa" dominante durante la crisis.

Mapas 2.2: precio promedio del m2 por barrio. Ciudad de Buenos Aires

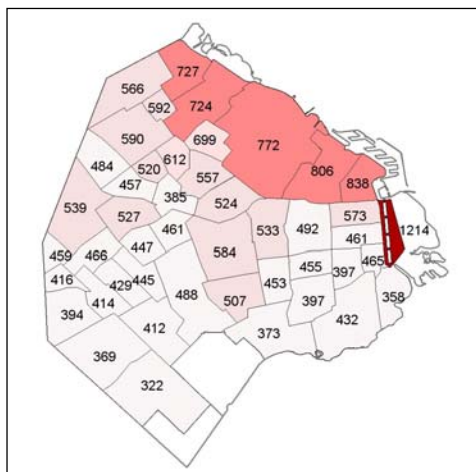
2001



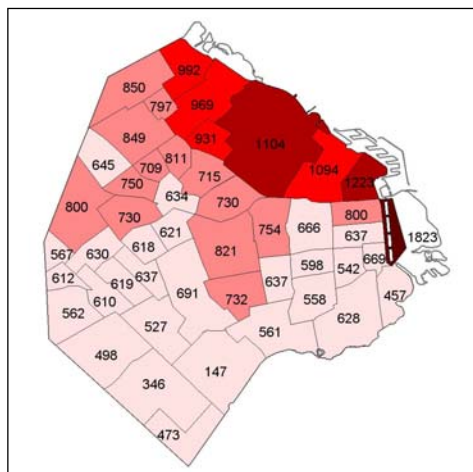
2002



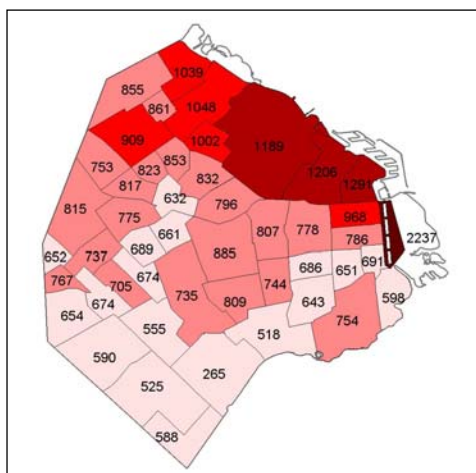
2003



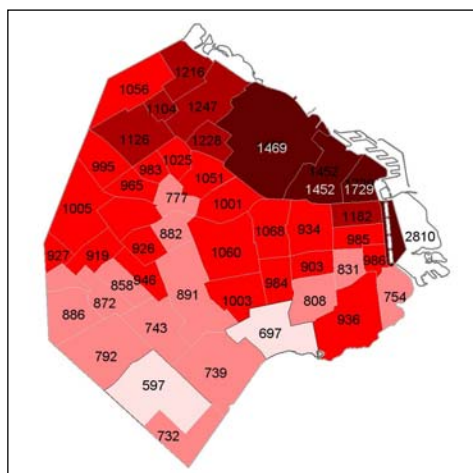
2004



2005

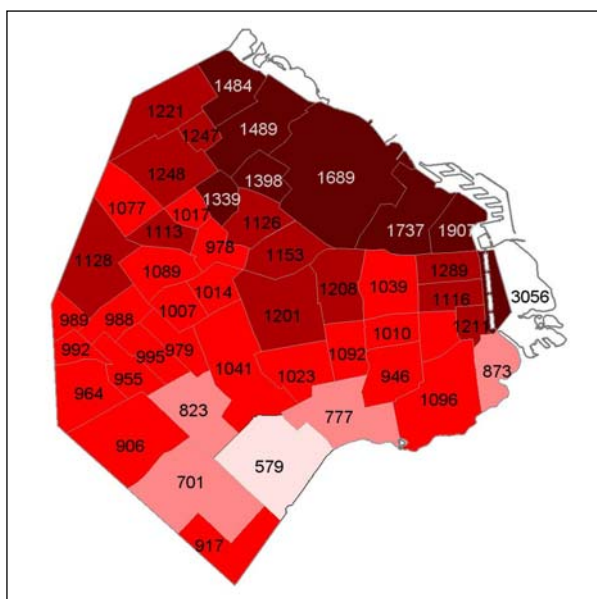


2006



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

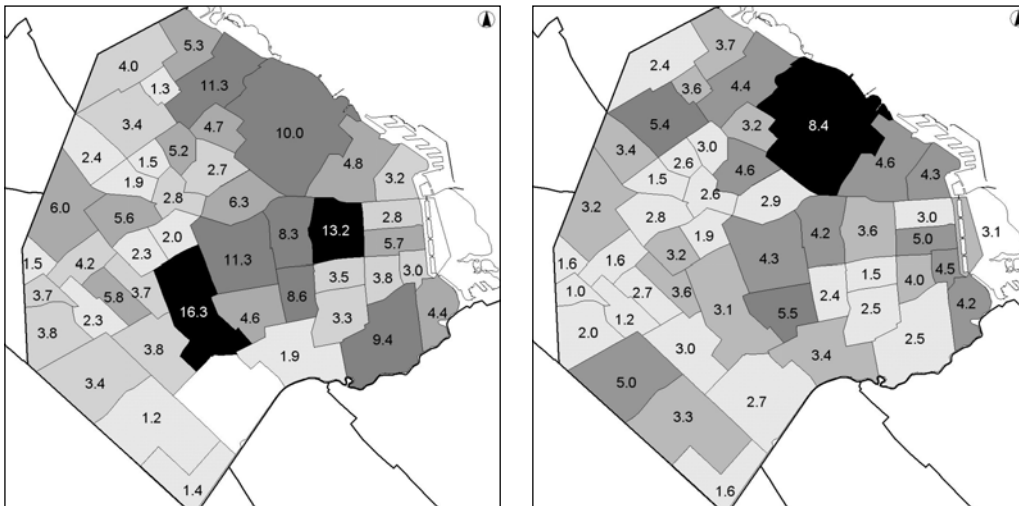
La evolución de los valores en el período 2001 - 2007 también modificó la diferencia de precios al interior de los propios barrios. En principio, sobresale el hecho de que las amplitudes resultaban mayores en 2001 que en el último registro. Las mayores brechas, en ese momento, se encontraban en barrios que encerraban áreas de diferente valorización, como Flores y Balvanera, donde los valores máximos eran 16,3 y 13,2 veces mayores que los mínimos. En otros términos, la mayor diferencia se encontraba en barrios que encierran fuertes contrastes en su interior, en los que aunque no fuera posible encontrar valores excesivamente altos, los mínimos ya de por sí eran muy bajos.

En cambio, para el año 2007 la mayor amplitud era de 8,4 veces (entre el mayor y el menor valor). Esta máxima brecha se dio en el barrio de Palermo, en el cual, además, esta situación probablemente se vea impulsada por la localización de unidades de altísima valorización, más que por grandes diferencias urbanísticas en su territorio. En efecto, los mínimos valores registrados en el barrio no resultan excesivamente bajos (U\$S 620 por m²), en

cambio, sí resultan los máximos más altos de la Ciudad (U\$S 5.800 por m²). En este sentido, también se dan las mayores amplitudes de valores en barrios donde se localizan enclaves valorizados, como Parque Chacabuco (5,5 veces) y Villa Urquiza (5,4 veces).

Esta evolución particular entre los años 2001 y 2007, en parte refleja las características del mercado inmobiliario actual, donde la diferencia la hace la presencia de enclaves valorizados, aún en barrios tradicionalmente caros, más que la diversidad de zonas enteras. El desarrollo de emprendimientos de alto valor, si bien obedece a patrones territorialmente claros, también encuentra posibilidades en barrios linderos a los anteriores (Villa Urquiza como extensión del eje Norte, Parque Chacabuco como vecino de Caballito), hecho que permite aprovechar el efecto valorizante de la cercanía, y al mismo tiempo marca una fuerte diferencia con otras zonas de los mismos barrios.

Mapas 2.3: diferencia entre precios de oferta máximos y mínimos por barrio. Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007

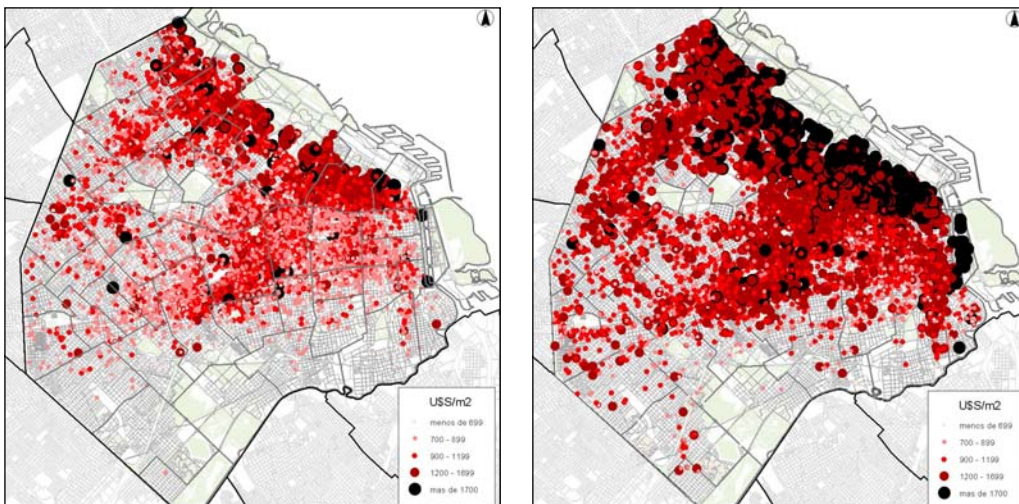


Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Es así que la distribución puntual de los valores, a diferencia del mapa barrial, permite reconocer la presencia de puntos destacables fuera de “áreas de valor”. Es en estos casos que se evidencia la influencia de las características intrínsecas (comodidades, amenities, calidad de construcciones, etc.) de los departamentos, que llegan a contrarrestar los efectos de la valorización (o desvalorización) de la zona sobre la cual dichos inmuebles se sitúan.

A modo de ejemplo de señalado anteriormente, sobre la brecha de valores al interior de los barrios, se puede notar que en el año 2001, en los barrios de Flores y Balvanera se registran escasos puntos de alto valor, entre zonas enteras de bajos promedios. En 2007, por otro lado, se puede destacar cierta homogeneidad en los valores del eje Norte (muestra del impulso de la zona), y también los enclaves de máximos valores, más dispersos, que alcanzan otras zonas alejadas.

Mapas 2.4: precio en dólares por m2. Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En cuanto al tamaño promedio de las ofertas por barrio, también se puede analizar la serie histórica en base a la valorización diferencial y a las condiciones del mercado inmobiliario. Como se puede observar en los años 2001 y 2002, el tamaño promedio de los departamentos ofrecidos de mayor superficie cubierta se encontraban en el barrio de Belgrano, y el resto del eje Norte, y

también en barrios de menor densidad edilicia como Villa Lugano, Mataderos, Agronomía, Parque Chas, Villa Devoto, Nueva Pompeya y Villa Ortúzar. Aquí, se distingue la situación del primer grupo de barrios, que corresponde a promedios influenciados por unidades grandes de alto valor, que disminuyen su presencia en 2002 como consecuencia de la caída de los valores en general.

Es posible suponer que esta oferta valorizada, inflexible a la baja, demuestra la resistencia de sus propietarios a ofrecerlos a un precio menor durante la crisis. Como vimos anteriormente, las zonas valorizadas fueron las que tuvieron la menor baja de promedios durante la crisis.

El segundo grupo, en cambio, está compuesto por zonas menos valorizadas que disminuyeron su promedio durante los años de valores bajos. Frente a la disminución del precio posible de venta (en este caso importante), es probable que sus propietarios dejaran de ofrecerlos y esperaran a que el mercado se reacomode. También, podría conjugarse con un aumento de oferta de unidades de menor tamaño, las cuales probablemente fueran más fáciles de venderse durante esos años (cabe recordar que fueron los que más disminuyeron su valor promedio).

De esta manera, en 2004 y principios de 2005, los barrios en los que volvieron a ofrecerse unidades de mayor tamaño fueron Puerto Madero, Retiro y, en menor medida, los del eje Norte. Como se analizó anteriormente, fueron los primeros en recomponer su valor, por lo que es probable que volvieran a ofrecerse con mayor prontitud. En cambio, los departamentos grandes que impulsan el promedio en los barrios de baja densidad, volvieron a ofrecerse recién en el 2005.

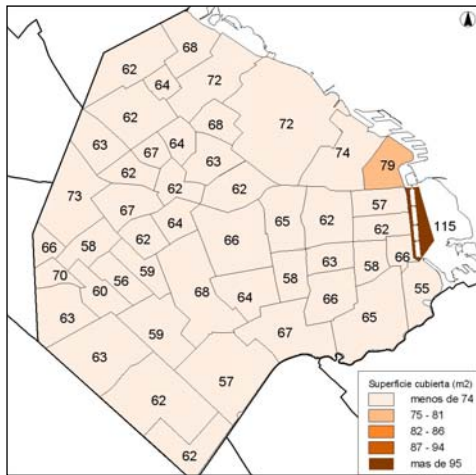
En los años 2006 y 2007 son dominantes de grandes promedios en el eje Norte, con el agregado de departamentos a estrenar. En cambio, en los barrios de menor densidad, la construcción tiene menor dinamismo, y la oferta de grandes superficies corresponde a departamentos usados.

Mapas 2.5: superficie cubierta media (m2) por barrio. Ciudad de Buenos Aires

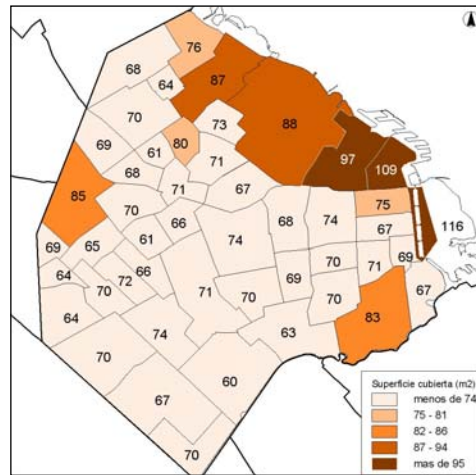


Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

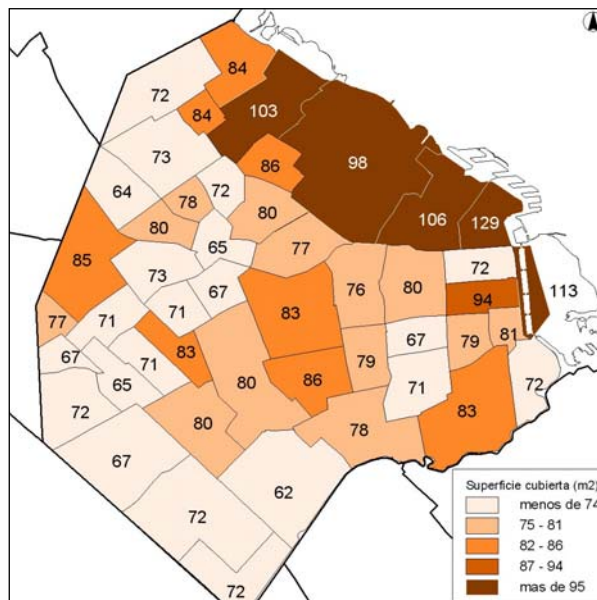
2005



2006



2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

ANTIGÜEDAD EDILICIA

Una de las características intrínsecas más importantes en la valuación de los departamentos es la antigüedad. Dentro de los relevamientos realizados, se pudo detectar una proporción importante de inmuebles en los que se cuenta con esta información, lo que permite realizar clasificaciones y comparaciones históricas.

Usualmente, los valores medios suelen descender cuanto mayor es la antigüedad de las unidades. Sin embargo, este patrón se altera en tanto también pueden encontrarse departamentos antiguos muy valorizados, y no siempre los inmuebles a estrenar son los de mayor valor.

Este patrón general se verifica en el año 2001, con la singularidad de que los departamentos nuevos son aquí los de mayor valor. En cambio en 2002, al trastocarse los precios de referencia, el patrón es sumamente irregular, encontrándose valores más parejos. Desde el año 2004 se vuelve a recomponer el patrón clásico. De este modo, en 2007 se observa que los valores altos alcanzan incluso hasta los departamentos de 3 a 5 años de antigüedad, con U\$S 1.774 por m², mientras que las unidades a estrenar promediaron U\$S 1.501 m².

En otro eje de comparación, en 2001 se observa una menor diferencia de valores entre los distintos rangos de antigüedad, siendo de 25 % la diferencia entre las unidades nuevas y las usadas. El

mercado inmobiliario luego de 2002 creció mucho más por el lado de los departamentos nuevos, valorizándolos rápidamente, de manera que en 2006 dicha diferencia llega al 41 %. En el último

relevamiento los departamentos a estrenar resultaron un 37 % más caros que los usados.

Cuadro 2.7: antigüedad en los departamentos en venta 2001-2007. Ciudad de Buenos Aires

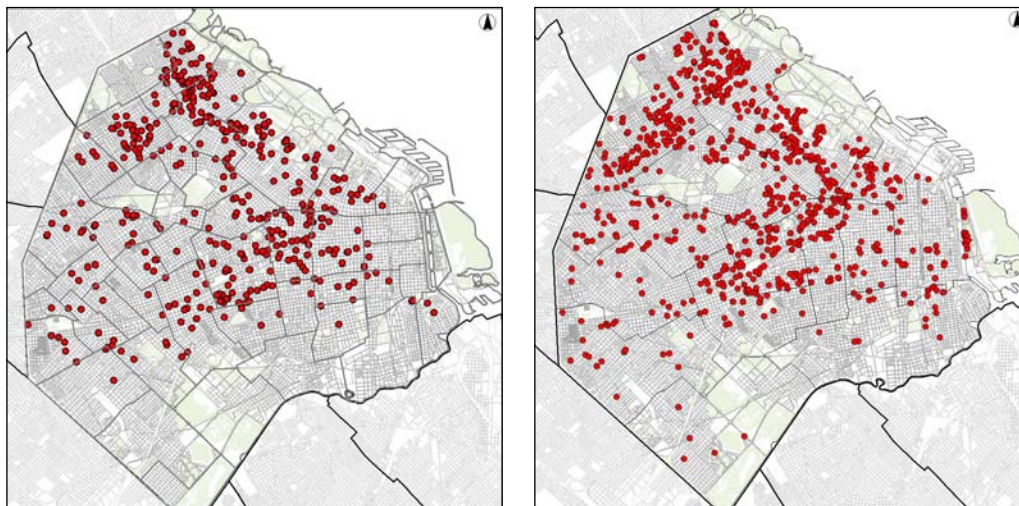
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A estrenar	1.097	652	757	996	1.126	1.288	1.501
1-2 años	1.050	539	725	1.270	1.268	1.498	1.716
3-5	1.026	608	719	1.023	1.086	1.308	1.774
6-9	1.033	585	692	1.019	1.140	1.295	1.564
10-19	960	489	659	890	974	1.265	1.449
20-29	842	522	549	811	888	1.082	1.264
30-39	913	562	516	787	879	1.098	1.228
40-59	983	664	589	750	819	1.080	1.181
60-79	1.043	564	1.415	810	810	1.169	1.357
Más de 80			540	731	832	998	1.236
Sin especificar	878	496	592	780	882	1.065	1.222
Total	891	505	602	813	915	1.117	1.300

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En cuanto a la distribución territorial de los departamentos a estrenar se advierte un patrón relativamente similar entre 2001 y 2007, con mayor presencia de unidades en Puerto Madero, y en especial en la zona de Villa Pueyrredón y Villa Urquiza. En térmi-

nos generales, en el año 2007 hay una mayor dispersión territorial, que refleja la intención de las empresas constructoras por aprovechar los valores de suelo relativamente más bajos de zonas por fuera de los barrios tradicionales.

Mapas 2.6: departamentos ofrecidos a estrenar. Ciudad de Buenos Aires. 2001 y 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

CARACTERÍSTICAS DEL PRECIO DE OFERTA DE DEPARTAMENTOS EN EL 2007

En esta sección se realizan comparaciones del valor de los departamentos en venta según sus características intrínsecas, registradas a partir del último relevamiento. Dentro del total de 7.910 departamentos, en una proporción significativa se logró identificar datos como cantidad de ambientes, modalidad edilicia, piso de la unidad, acceso a través de escalera, cantidad de baños, permiso para uso profesional, y unidades que se definen como destinadas a ser refaccionadas.

En una alta proporción se identificó la cantidad de ambientes. La mayor participación la tienen los departamentos de 3 ambientes (34 %), seguidos por los de 4 (21 %) y los de 2 (20 %). Los monoambientes representan una proporción menor de la oferta (4 %), y son los de mayor valor por m² (U\$S 1.474). Los de 2 ambientes también muestran valores mayores al total de la muestra, mientras que los de 3 y 4 se encuentran levemente por debajo.

Cuadro 2.8: departamentos en oferta según cantidad de ambientes. Ciudad de Buenos Aires. 2007

	Ofertas	Sup. Cubierta (m ²)	U\$S/m ²
1	338	38	1.474
2	1.580	50	1.375
3	2.700	75	1.233
4	1.662	116	1.248
5	341	188	1.360
6 y más	88	255	1.197
Sin identificar	1.201	87	1.367
Total	7.910	86	1.300

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial.
Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En algunos registros se identificó el piso en que se ubica cada unidad, dentro de los que se observa un aumento de los valores a medida que aumenta la altura. De esta forma, los departamentos en planta baja tienen un valor un 15 % menor que el total (U\$S 1.103 por m²), y los de primer piso en un 10 % (U\$S 1.168 por m²). Los departamentos ubicados en el piso 16 o más, tienen un valor medio de U\$S 1.835 por m², y los localizados entre los pisos 12 y 15 una media de U\$S 1.433 el m². También resalta que los de mayor altura tienen un tamaño considerablemente superior al resto.

Cuadro 2.9: departamentos en oferta según piso. Ciudad de Buenos Aires. 2007

	Ofertas	%	Sup. Cubierta (m ²)	U\$S/m ²
PB	47	2,1	93	1.103
1	527	23,8	81	1.168
2	330	14,9	74	1.233
3 a 5	564	25,5	77	1.290
6 a 8	453	20,5	74	1.335
9 a 11	180	8,1	88	1.443
12 a 15	83	3,7	87	1.435
16 y más	30	1,4	142	1.835
Subtotal	2214	100,0		
Sin identificar	5.691		88	1.306
Total	7.905		86	1.300

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial.
Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Otra característica que incorpora valor a los departamentos es la cantidad de baños con que cuenta la unidad. En este sentido se observa que aquellos que tienen 2 baños ostentan un valor 6 % superior a la media y 15 % mayor a los que tienen sólo uno; los que tienen 3 o más superan en 20 % la media y en 30 % a los de un baño. Asimismo, la cantidad de baños se incrementa en forma proporcional a la superficie cubierta, de tal forma que los de un baño tienen una media de 56 m², los de 2 baños la duplican, y los de 3 o más la triplican.

Cuadro 2.10: departamentos en oferta según cantidad de baños. Ciudad de Buenos Aires. 2007

	Ofertas	Sup. Cubierta (m ²)	U\$S/m ²
1	120	56	1.194
2	1.381	111	1.378
3 y más	388	188	1.556
Sin identificar	6.021	74	1.268
Total	7.910	86	1.300

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial.
Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

También en una proporción bastante representativa de los registros (20 %), se identificó el tipo de edificación del departamento. Así, se encontró que el 12 % de la muestra es designada como "semipiso", con un valor y tamaño levemente superiores (5 %) a la media general. En cambio, aquellos definidos por los oferentes como "penthouse" y "triplex" tienen un valor notablemente superior al promedio (U\$S 1.907 y U\$S 1.453 por m² respectivamente), así como un tamaño mucho mayor.

La disponibilidad de cochera como parte del departamento le incorpora un adicional al precio que se traslada al valor del m². En este relevamiento se registró que 8,7 % se ofrecía con cochera, y que su valor es 15 % superior al resto, promediando U\$S 1.476 el m².

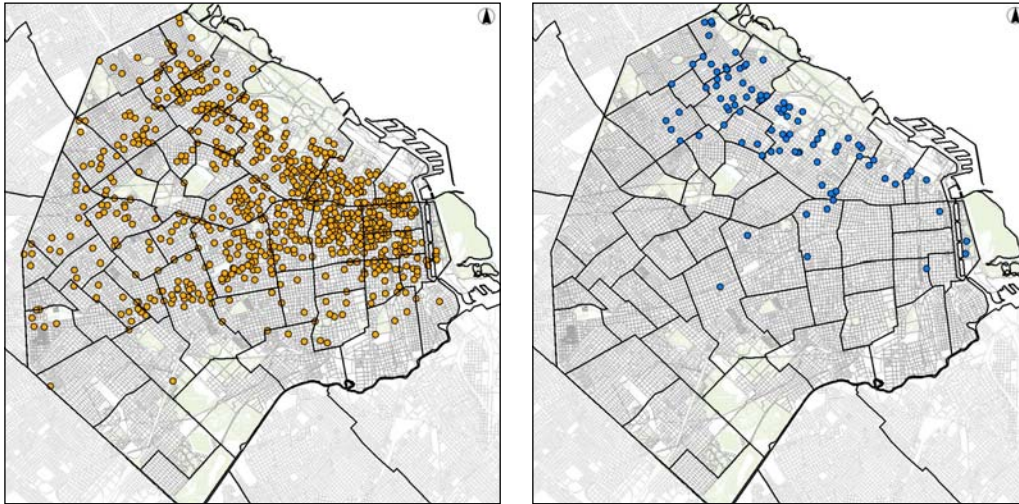
Aquellas unidades a las que se accede por escalera, en cambio,

ven disminuido su valor. Este tipo de departamentos representa una proporción muy baja de la muestra, tienen un valor medio 28 % inferior al resto, y un tamaño (68 m²) también menor al resto de las ofertas.

Por otra parte, el 11,8 % de la muestra corresponde a departamentos calificados como “apto profesional”, lo que admite un uso no-residencial, por lo que duplica sus posibilidades de uso. Como se puede observar en el mapa siguiente, la localización de este

tipo de inmuebles coincide con las áreas de centralidad de la Ciudad. En cuanto a su tamaño, resalta que tienen un promedio 15 % inferior al resto de la muestra. Sin embargo, su valor no es mucho mayor que el resto, siendo su media de U\$S 1.330 por m² (es decir, sólo 2,6 % más). En parte, la poca diferencia de valor puede responder a que se trata de unidades poco valoradas residencialmente, y es justamente este destino el que ordena los valores del mercado inmobiliario actual.

Mapas 2.7: departamentos en oferta según características seleccionadas. Ciudad de Buenos Aires. 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Una pequeña cantidad de departamentos son definidos por sus oferentes como unidades pertenecientes a “edificios en torre”, y muestran un valor 24,8 % mayor que el promedio total. En el mismo sentido, también los departamentos que tienen piscina ostentan un valor de U\$S 1.733 el m², es decir, 33 % superior al promedio. Tal como se puede notar en el mapa anterior, la mayor parte de estos departamentos se encuentran localizados en las zonas de mayor valor, por lo que su precio refleja no sólo la

valorización de las características intrínsecas, sino del efecto de la zona.

En sentido opuesto, también se pudo detectar una cantidad de unidades que se ofrecen para refaccionar, y en los que su valor resulta 30 % inferior a la media. Esta oferta tiene una distribución territorial más dispersa, por lo que la diferencia es bastante representativa del peso de esta característica.

3 / PRECIO DE VENTA DE CASAS

EVOLUCIÓN 2001-2007

En el relevamiento efectuado en el 2007 se contabilizaron 3.259 casas en venta ubicadas en distintos puntos de la Ciudad. Los datos obtenidos arrojaron un precio promedio por m² de U\$S 977, hallándose un precio máximo de U\$S 7.000 el m² y un mínimo de U\$S 154 por m². Estas casas tienen una superficie cubierta media de 211 m², y van desde los 40 m² hasta 1.400 m².

En cuanto a los precios, la comparación respecto de diciembre de 2001 refleja una suba promedio del 17 % en dólares, continuando con una tendencia ascendente que se verifica desde el 2002. Comparando con los precios de ese año, donde se llegó a un piso de U\$S 424 el m², el incremento hacia 2007 es del 130 %. Asimismo, en el último año se aprecia un aumento del precio promedio del 6,9 %, lo que implica una desaceleración con respecto al ritmo ascendente de años anteriores.

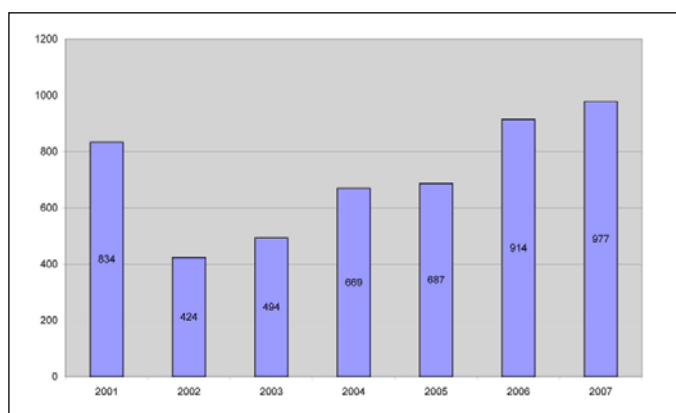
Cuadro 3.1: variación del valor de casas por m². Ciudad de Buenos Aires. 2001 – 2007

	Precio promedio (U\$S/m ²)	Variación anual (%)	Var. respecto 2001 (%)	Precio promedio (pesos/m ²)	Variación anual (%)	Var. respecto 2001 (%)	Precio del dólar (diciembre)	Variación anual (%)	Var. respecto 2001 (%)
2001	834			834			1		
2002	424	-49,2	-49,2	1.497	79,5	79,5	3,53	253	253,0
2003	494	16,5	-40,8	1.467	-2	75,9	2,97	-15,9	197,0
2004	669	35,4	-19,8	1.980	35	137,4	2,96	-0,3	196,0
2005	687	2,7	-17,6	2.061	4,1	147,1	3	1,4	200,0
2006	914	33	9,6	2.833	37,5	239,7	3,1	3,3	210,0
2007	977	6,9	17,1	3.087	9	270,1	3,16	1,9	216,0

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA,.

Observando la serie histórica resalta la caída de los precios promedio del año 2002 del 51 %, con un crecimiento leve en 2003 (16,5 %), pero mucho mayor hacia 2004 (35,4 %). Sin embargo, aun con estos aumentos no se llegó a los valores previos de la crisis hasta el año 2006. Desde 2005 en adelante se da un crecimiento continuo a un ritmo promedio del 14 % anual.

Gráfico 3.1: valor promedio del m² de casas. Ciudad de Buenos Aires. 2001-2007



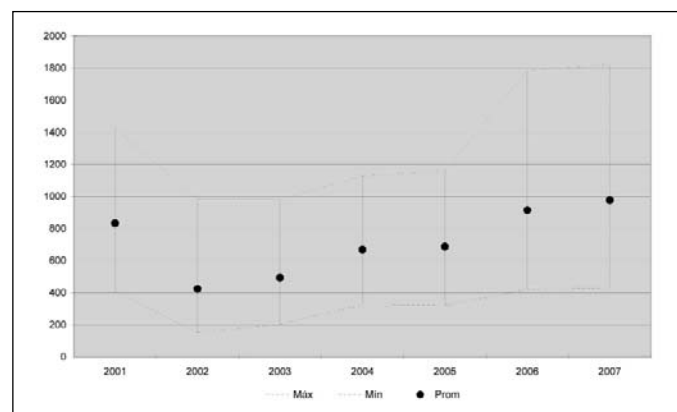
Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

La brecha entre máximos y mínimos se amplió en 2002 producto

de la crisis, pasando de 2,5 veces la diferencia entre el 10 % máximo contra el 10 % más bajo en 2001 a 5,5 veces en 2002.

A medida que se reestableció el mercado y los precios, la brecha se achicó rápidamente (2,5 veces en 2004), para luego volver a acrecentarse (a 3,2 en el 2006). En el último relevamiento la diferencia se mantuvo casi sin modificaciones, siendo los máximos 3,3 veces más altos que los mínimos.

Gráfico 3.2: valores promedio, máximos y mínimos. Ciudad de Buenos Aires. 2001 – 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En el cuadro siguiente se puede comprender con detalle que la duplicación de la diferencia en 2002 se produjo por la caída de los precios mínimos en mayor medida que por el aumento de los máximos. Esto indica que los de menor valor resultaron mucho más flexibles a la baja durante la crisis; los más caros, por su parte, resistieron más, en términos relativos, la tendencia decre-

ciente. En el análisis de la evolución de los precios, y su recuperación generalizada, se evidencia que fueron los mínimos los de mayor variación hasta el año 2005. En 2007 se advierte que, mientras los más caros aceleraron su aumento, los más baratos tuvieron un ritmo de crecimiento mucho menor, lo que explica el ensanchamiento de la brecha.

Cuadro 3.2: valores máximos y mínimos. Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007

	10% máx.	Var%	10% min.	Var%	Prom.	Var%	Dif. M-m
2001	1.427		406		834		2,5
2002	983	-31,1	152	-62,6	424	-49,2	5,5
2003	985	0,2	203	33,6	494	16,5	3,9
2004	1.128	14,5	326	60,6	669	35,4	2,5
2005	1.162	3,0	321	-1,5	687	2,7	2,6
2006	1.786	53,7	421	31,2	914	33,0	3,2
2007	1.823	2,1	428	1,7	977	6,9	3,3

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

PRECIOS DE LAS CASAS SEGÚN TAMAÑO

De acuerdo al tamaño de las casas, se puede observar, siguiendo el cuadro siguiente, que los valores más altos por m2 se dan en las de menor superficie cubierta. Los promedios de valores descienden a medida que aumenta el tamaño, exceptuando las casas de tamaño mayor (más de 400 m2) donde los valores resultan más elevados que el promedio.

A partir del estudio de valores máximos y mínimos resalta que las casas más chicas tienen un precio mínimo más elevado, mientras que sus máximos no son excesivamente altos. Es en cambio en el rango siguiente donde se dan los máximos más altos y donde la diferencia con los mínimos se acrecienta. En las casas más grandes se encuentra valor mínimo más bajo, mientras que el promedio es alto, lo que da cuenta de un contexto de mayor heterogeneidad.

Cuadro 3.3: distribución de casas ofrecidas, tamaños y precio por m2 en 2007. Ciudad de Buenos Aires

	Cantidad de ofertas	%	Precio promedio (U\$/m2)	Precio máx. (U\$/m2)	Precio mín. (U\$/m2)
Menos de 99 m2	354	10,9	1.160	3.218	533
100 a 160	1.062	32,6	995	7.000	327
161 a 250	1.011	31,0	920	4.250	306
251 a 399	578	17,7	922	3.428	226
Más de 400 m2	254	7,8	996	3.921	154
Total	3.259	100,0	977	7.000	154

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Según la distribución de la oferta por tamaños de 2001 se advierte la continuidad del patrón analizado para el año 2007, siendo los rangos intermedios los de mayor participación. Siguiendo las diferencias de valores, al igual que en los departamentos, se verifica una distribución menos atípica, donde los precios disminuyen conforme aumenta la superficie cubierta. También en aquellos registros era posible apreciar que, si bien era menor la brecha entre máximos y mínimos, es en las propiedades de mayor tamaño donde se aprecia la mayor homogeneidad.

variación similar al resto durante la crisis, en los años posteriores fueron los que más incrementaron su valor. Así, resulta que en retrospectiva, las casas que marcaron mayor diferencia con los valores de 2001 fueron las más chicas (23 %) y las más grandes (22 %). El promedio general demostró una diferencia de 17 %, y los de tamaño intermedio 19 % (de 100 a 160 m2) y 12% (161 a 250 m2).

En la comparación histórica surge que las casas de menor tamaño fueron las que más cayeron en el año 2002 en cuanto a su valor, pero también las que se recuperaron con mayor fuerza en el 2003. En cambio, las de mayor superficie, si bien tuvieron una

Cuadro 3.4: distribución de casas ofrecidas, tamaños y precio por m2 en 2001. Ciudad de Buenos Aires

	Cantidad de ofertas	%	Precio promedio (U\$/m2)	Precio máx. (U\$/m2)	Precio mín. (U\$/m2)
Menos de 99 m2	66	4,2	940	2.359	428
100 a 160	394	25,3	839	3.086	292
161 a 250	552	35,4	823	2.086	208
251 a 399	387	24,8	834	2.474	277
Más de 400 m2	159	10,2	815	1.800	196
Total	1.558	100,0	834	3.086	196

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL

La distribución territorial de la oferta de casas por zonas agrupadas tiene cierta continuidad desde 2001 hasta el 2007, siendo el Oeste la zona mayoritaria, mientras que el cambio se observa en el incremento de la participación del Sur. Cabe recordar que en la distribución de departamentos también se observó un aumento de la participación de esta zona, pero que no resulta tan acentuada como en el patrón de las casas.

Cuadro 3.5: distribución de la oferta por zonas. Ciudad de Buenos Aires. 2001 – 2007.

	2001	%	2007	%
Centro	3	0,2	12	0,4
Norte	430	27,6	480	14,7
Oeste	929	59,6	1.931	59,3
Sur	196	12,6	836	25,7
Total	1.558	100,0	3.259	100,0

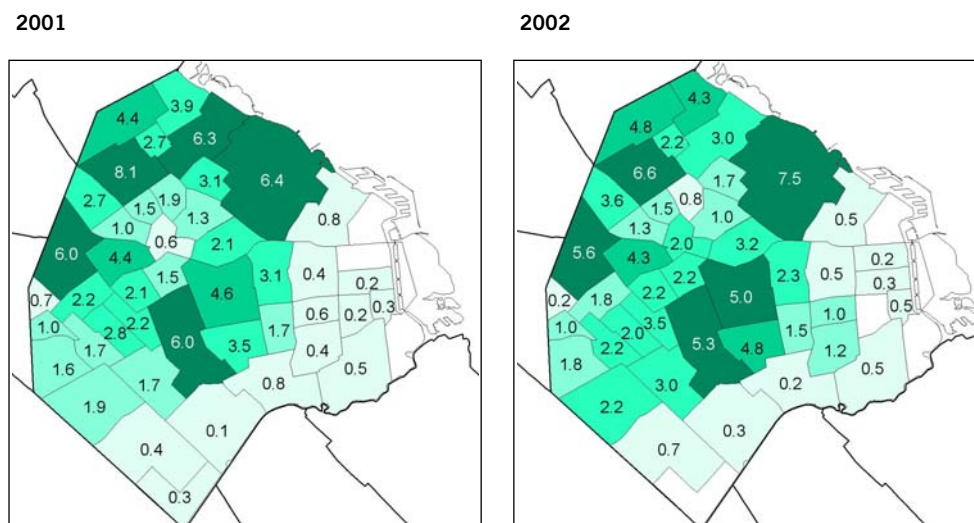
Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial. Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En 2001 los barrios del Oeste como Flores, Villa Devoto y Villa Urquiza presentaban la mayor concentración de casas en 2001 (20,1 %), y en segundo lugar se encontraban Palermo (6,4 %) y Belgrano (6,3 %), Saavedra (4,4 %), Núñez (3,9 %) y Colegiales (3,1 %), mientras que los del sur se caracterizaban por tener muy poca incidencia (12,6 % en su conjunto).

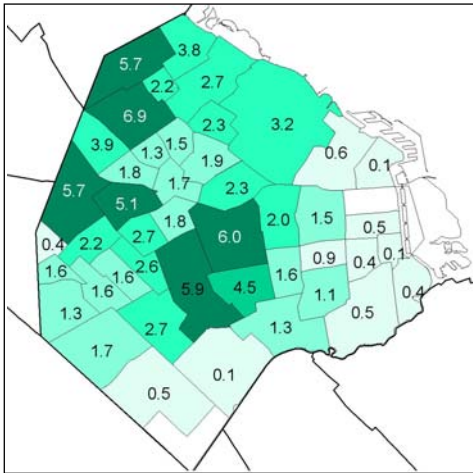
Hacia 2003 y 2004 refuerzan su participación algunos barrios del Noroeste (Villa Devoto, Villa del Parque, Villa Pueyrredón), y luego también algunos del Suroeste como Mataderos y Villa Lugano. En 2007, los tres barrios principales representan 18,6 %, muy similar al 2001, mientras que es en los barrios del Norte (Belgrano, Palermo) en los que se registra una participación menor.

Así, se reconoce una mayor diversificación territorial de la oferta de casas, como en el caso de los departamentos, pero que responde a factores distintos. La disminución de la oferta de casas en el Norte se corresponde con una mayor densificación en altura, mientras que en el Sur y en algunos barrios del Oeste, el aumento de la oferta (tanto de casas como de departamentos) hace referencia a una valorización residencial que acepta diferentes modalidades edilicias.

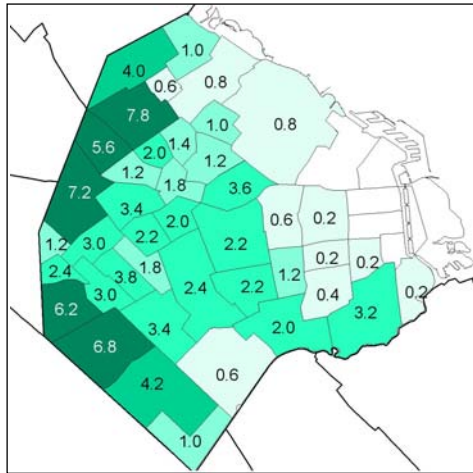
Mapas 3.1: distribución de las casas en venta por barrio. Ciudad de Buenos Aires



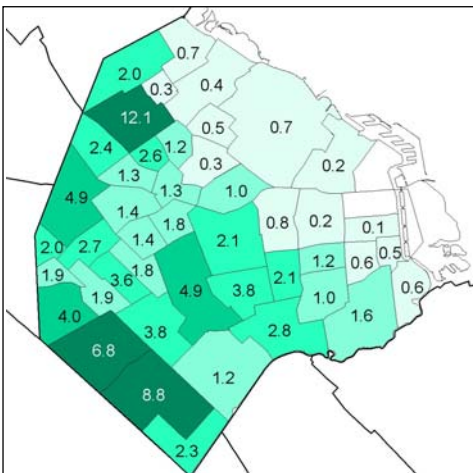
2003



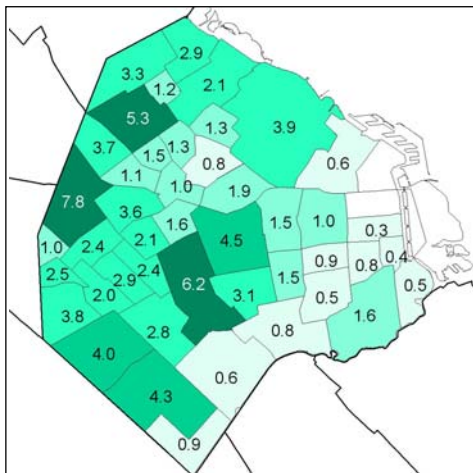
2004



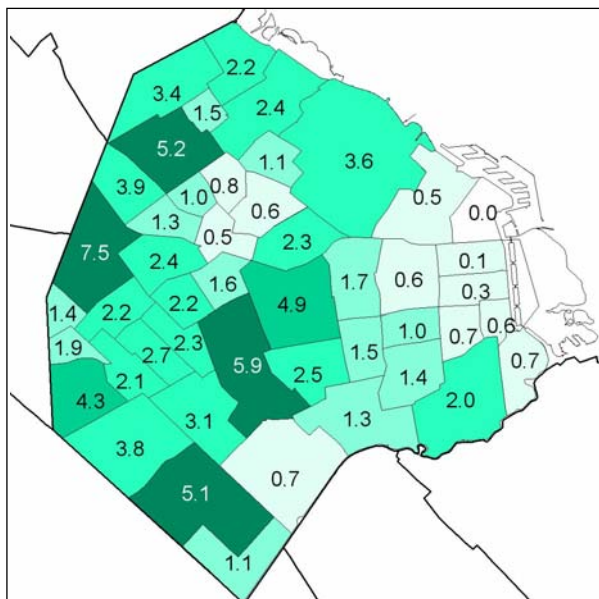
2005



2006



2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DEL PRECIO DE OFERTA DE CASAS

En la evolución de los valores según zonas resalta un comportamiento diferente al observado en departamentos. En principio se destaca que durante la crisis, los precios cayeron más en las zonas de mayor valor, como el Norte (50 %) y Oeste (50 %), mientras que las caídas en el Sur y Centro tuvieron menor intensidad (40 % y 39 % respectivamente). En este sentido, mientras que el mercado en las zonas valorizadas tiene grandes oscilaciones, en el Sur, al tener menor dinamismo, también refleja variaciones menores, tanto en las alzas como en las bajas.

Sin embargo, la evolución posterior (2002 - 2007) sí resultó similar a la de los departamentos. En efecto, los valores de la zona

Central crecieron más rápido (233 %) que el total de la Ciudad (130 %). La variación de la zona Norte también fue levemente superior a la media (164 %), mientras que en el Oeste y el Sur crecieron a un ritmo relativamente menor (143 % y 94 % respectivamente).

Sin embargo, esta diferencia de ritmos de crecimiento se modificó en el último registro, en el que las zonas que más aumentaron fueron el Sur (8,7 %) y el Oeste (8,6 %), a diferencia de la variación general (6,9 %), del Norte (3,5 %), y del Centro (-0,1 %). En este caso se quiebra la similitud con la marcha de valorización diferencial de los departamentos.

Cuadro 3.6: variación del precio promedio 2001-2007 según zonas y barrios seleccionados. Ciudad de Buenos Aires

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	834	424	494	669	687	914	977
Centro	596	360	387	-	769	1.207	1.199
Norte	987	498	612	812	898	1.270	1.315
Belgrano	1.052	560	765	710	1.063	1.352	1.418
Palermo	1.072	595	695	1.042	1.106	1.690	1.717
Saavedra	891	368	517	756	734	965	1.021
Oeste	795	397	472	705	744	888	964
Liniers	732	295	359	660	651	832	851
Villa Devoto	901	497	550	806	797	924	1.052
Caballito	861	431	517	812	831	901	1.046
Sur	688	418	436	529	572	744	809
Barracas	586	236	297	456	525	763	806
Villa Lugano	633	188	330	509	541	620	737
Mataderos	656	396	301	557	559	734	791

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Al ser un mercado menos dinámico que el de los departamentos, las variaciones de precios por barrio se caracterizan por tener una mayor estabilidad. En los mapas siguientes se evidencia que, siguiendo con lo anterior, luego de la disminución de 2002, se recuperaron más rápido los precios en el Centro y a partir de 2004 también los del Norte. Asimismo, resultó singular el crecimiento de los precios en barrios de media y alta densidad como Almagro y Monserrat.

También de manera similar al caso de los departamentos, en las casas la variación entre 2001 y 2007 también revela dos situaciones polarizadas: una alta variación en los barrios cercanos al Centro: Retiro (329 %), San Telmo (127 %), Monserrat (61 %), Recoleta (48 %), y en aquellos que tenían bajos promedios en 2001, como la Boca (162 %), Chacarita (63 %) y Villa Soldati

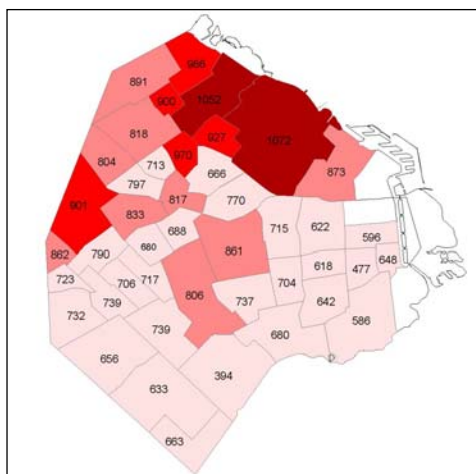
(53 %). En tercer lugar estarían los barrios de ofertas valorizadas del eje Norte (60 % en Palermo, 36 % en Coghlan, 35 % en Belgrano).

Contrariamente los barrios donde resultó menor la diferencia con respecto a 2001 fueron Paternal (donde aún no alcanzaron el promedio de ese año), Parque Avellaneda (3,1 %) y Villa Real (6,5 %).

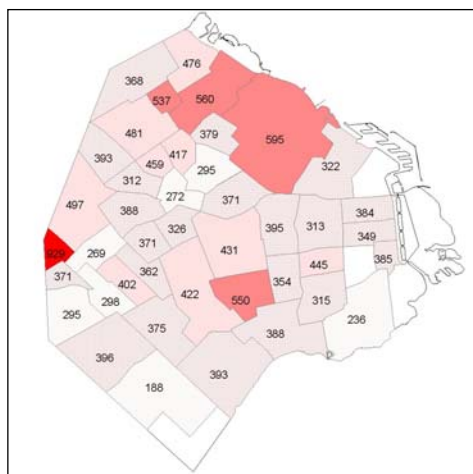
Es para destacar que las casas son bienes de alto valor y que sus características intrínsecas (comodidades, categoría) tienen una gran incidencia sobre los precios, que pueden llegar a contrapesar o potenciar la influencia de la localización. Es así que se pueden registrar casas de precios altos en zonas poco valorizadas por contener condiciones intrínsecas importantes.

Mapas 3.2: precio promedio del m2 por barrio. Ciudad de Buenos Aires

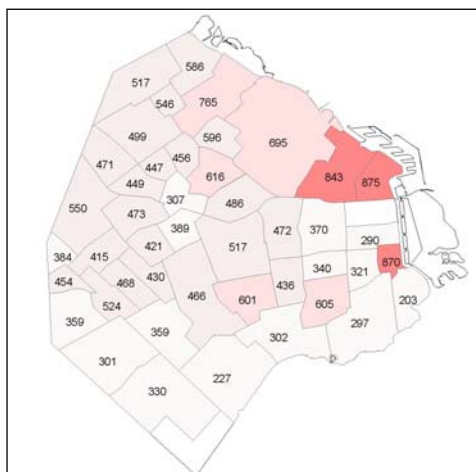
2001



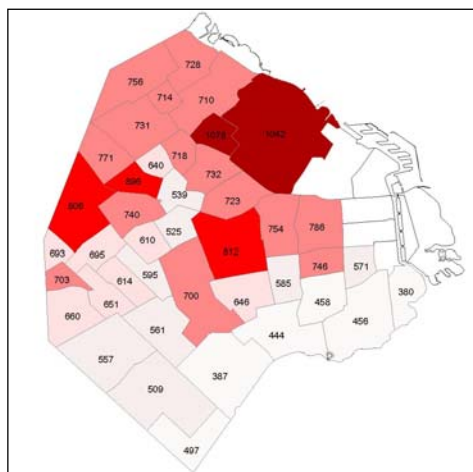
2002



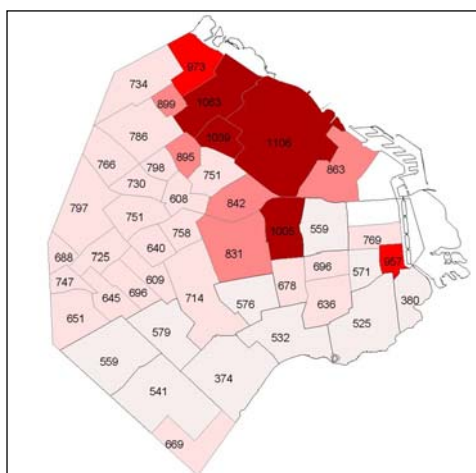
2003



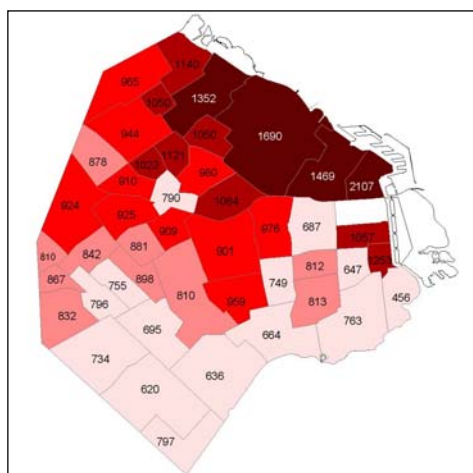
2004



2005

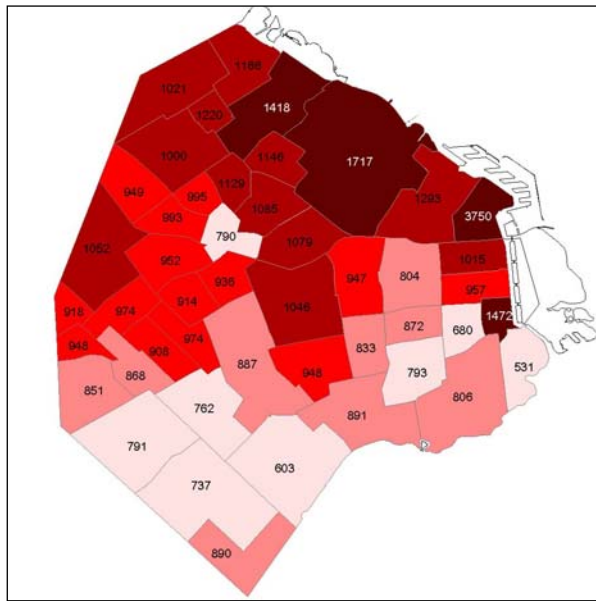


2006



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

2007



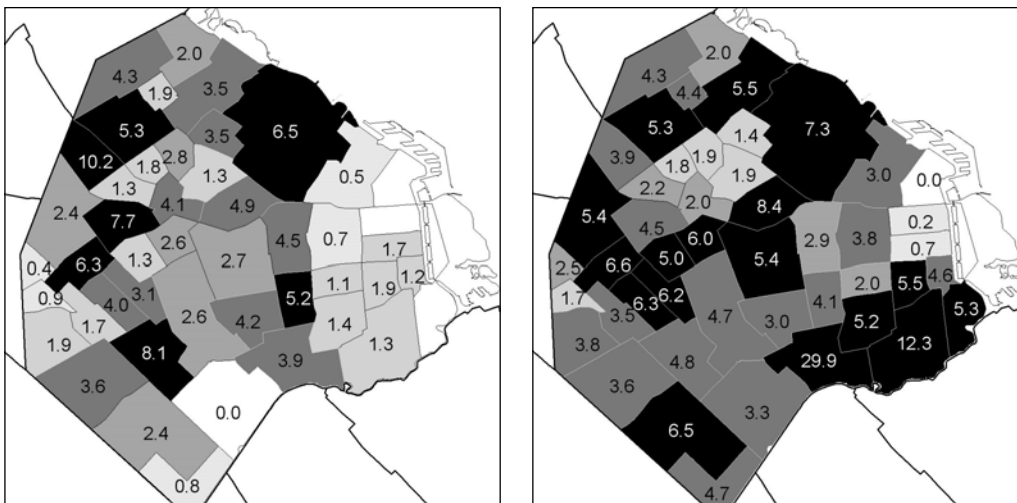
Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

A lo largo del periodo 2001-2007 también se modificó la diferencia de valores al interior de los barrios. Al revés que en el caso de los departamentos, la amplitud de 2007 es mucho mayor a la registrada en 2001.

Las mayores brechas entre máximos y mínimos se encontraban en los barrios de Villa Pueyrredón (10,2), Parque Avellaneda (8,1),

Villa del Parque (7,7) y Palermo (6,5). En cambio, en 2007 se ubicaron grandes amplitudes en barrios tan disímiles como Nueva Pompeya (29,9), Barracas (12,3), Villa Crespo (8,4), Palermo (7,3), Monte Castro (6,6) y Villa Lugano (6,5). Aquí es donde se hace evidente, entonces, el peso que ejercen otras condiciones, diferentes a la localización, sobre el precio de las casas.

Mapas 3.3: diferencia entre el precio de oferta máximo y precio mínimo por barrio. Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

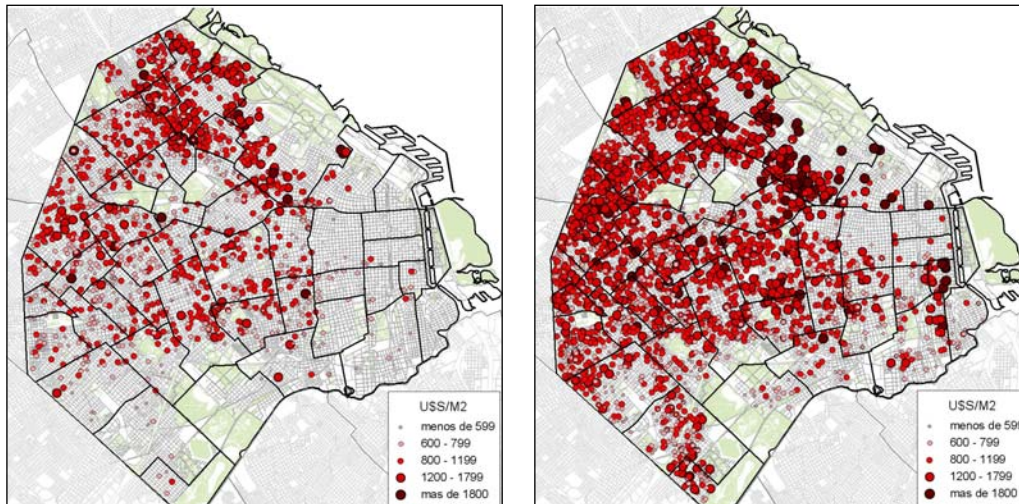
Es así que, al igual que para los departamentos, la distribución puntual de los valores destaca la presencia de puntos valorizados

con una gran dispersión territorial, sin que esto implique dejar de reflejar las “áreas de valor”.

Como ejemplo, se puede notar que en el año 2001 las pocas casas ofrecidas en el barrio de Barracas, en el Sur, tenían un precio notoriamente menor al resto de la Ciudad, y sin embargo en el 2007 aparecen casos puntuales de valores similares o superiores

a la media porteña. Asimismo, el eje Norte se consolida como área valorizada, elevando los precios de todas las ofertas existentes en la zona.

Mapas 3.4: precio en dólares por m2. Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007

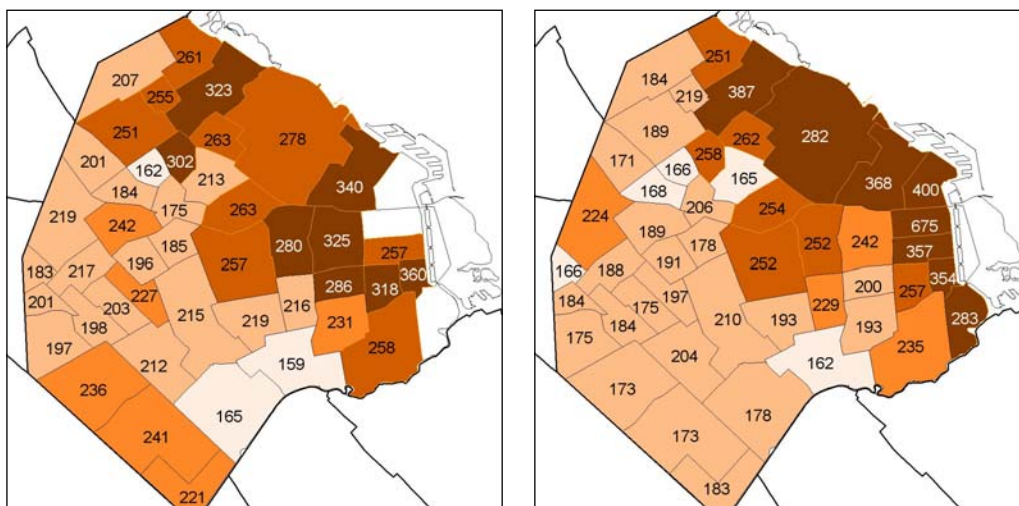


Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Con respecto al tamaño medio de las ofertas por barrio, se observa una continuidad del patrón territorial entre 2001 y 2007, con las mayores superficies en los barrios cercanos al Centro y en el

eje Norte. También se observa que en 2007 se incrementa el promedio en estos mismos barrios, mientras que en el resto más alejado los tamaños disminuyeron levemente.

Mapas 3.5: superficie cubierta media (m2) por barrio. Ciudad de Buenos Aires. 2001 y 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Distinguiendo las casas ofrecidas por su antigüedad se advierte que en términos generales las más cotizadas son las usadas de poca antigüedad, pero también las más antiguas. Sin embargo, no es una característica tan evidente como para los departamentos.

Este patrón se verifica en 2001, para alterarse totalmente en 2002 durante la crisis, incluso hasta el año 2005. Es recién en el 2006 cuando el patrón vuelve a reconocerse, lo que demuestra un mercado que se reacomodó mucho más tardíamente que el

de los departamentos. La curva de crecimiento 2001-2007 para las casas a estrenar demuestra una tendencia más acusada y continua, a diferencia de las usadas, que tienen una marcha con ritmos muy dispares año a año. Por otro lado, la brecha de valor entre las casas nuevas y las usa-

das no es tan alta, ni se mantuvo durante estos años. En 2001 las casas nuevas eran un 9 % más cotizadas que las usadas, diferencia que se amplía en el 2002 (16 %) para luego disminuir y llegar al año 2007 al 5 %.

Cuadro 3.7: antigüedad en las casas en venta 2001-2007. Ciudad de Buenos Aires

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A estrenar	904	488	513	673	795	905	1.025
1-2 años	1016	675	516	692	794	1.047	1.153
3-5	1064	513	638	682	746	986	1.021
6-9	979	624	569	647	820	902	1.032
10-19	863	452	493	686	791	946	1.060
20-29	608	-	492	653	784	880	982
30-39	972	-	213	640	752	858	971
40-59	-	-	-	675	759	881	1.046
60-79	-	-	-	688	795	993	1.081
más de 80	-	-	-	711	1040	937	1.211
Sin especificar	826	416	491	669	602	1.063	877
Total	834	424	494	669	687	914	977

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

En cuanto a la distribución territorial de las casas a estrenar se advierte un patrón relativamente similar entre el 2001 y el 2007, con mayor presencia de unidades en la zona Sur y en barrios de media densidad (Caballito, Villa Crespo). En términos generales,

en el año 2007 hay una mayor dispersión territorial, lo que refleja la intención de las empresas constructoras por aprovechar los valores de suelo relativamente más bajos de zonas por fuera de los barrios tradicionales.

Mapas 3.6: casas ofrecidas a estrenar. Ciudad de Buenos Aires. 2001 - 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

CARACTERÍSTICAS DEL PRECIO DE OFERTA DE CASAS 2007

En esta sección se realizan comparaciones del precio de las casas en venta según sus características intrínsecas, registradas a partir

del último relevamiento. Dentro del total de 3.259 casas, en proporciones significativas se lograron identificar datos como: el tipo de edificación, presencia de superficies descubiertas, jardín, piscina, existencia de locales dentro de la propiedad, cantidad de baños, el estado general.

Debido al tamaño de las casas (en contraposición de los departamentos), la cantidad de baños que contiene el inmueble resulta una característica muy valorizada. Como se puede seguir a partir del cuadro siguiente, a mayor cantidad de baños, incrementa el valor por m² y la superficie cubierta.

Cuadro 3.8: casas en oferta según cantidad de baños. Ciudad de Buenos Aires. 2007

	Ofertas	Sup. Cub (m ²)	U\$/m ²
1	32	184	1.106
2	798	196	974
3	387	258	998
4	193	292	1.017
5	92	369	1.069
6 o más	48	515	1.070
Sin identificar	1709	182	959
Total	3.259	211	977

Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial.
Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

La distinción por el tipo de edificación demuestra que la modalidad más valorizada resultan los clasificados como “dúplex” (U\$S 1.052 por m²), “petit hotel” (U\$S 1.027 el m²) y “chalet” (U\$S 1.012 por m²). En el primer caso, es muy influyente que en la quinta parte se trata de unidades a estrenar, mientras que los “chalet” son modalidades atractivas para el uso residencial en

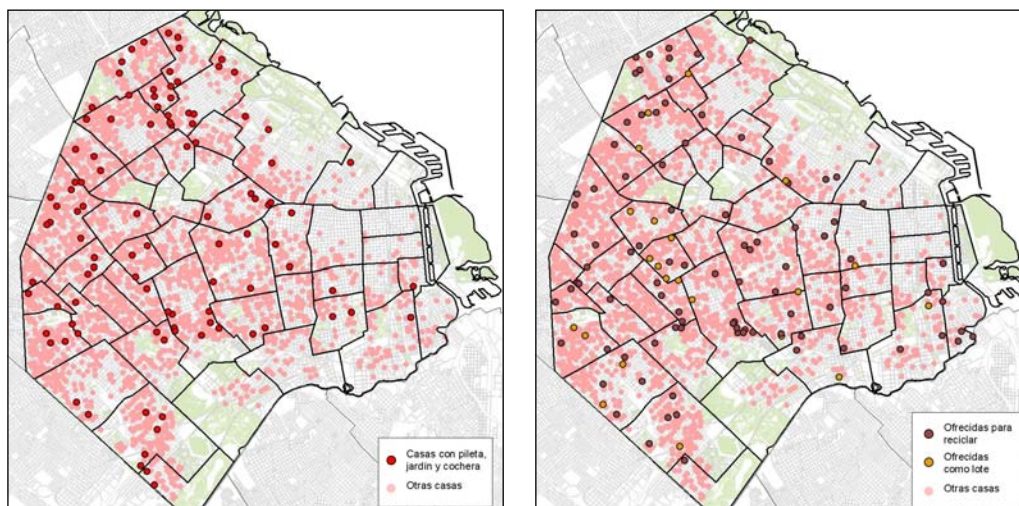
barrios de baja densidad. Los publicados como “petit hotel” se encuentran valorizados por su posibilidad de destinarse a hoteles, y justamente se encuentran localizados en las zonas turísticas de la Ciudad.

En lo que respecta a la disponibilidad de superficies descubiertas, la publicación de ofertas con patio o con terraza no demuestra diferencias sustanciales de valor respecto al resto. Sin embargo, sí se observa que aquellas que tienen superficies parquizadas tienen superficies cubiertas 26 % superiores al resto, mientras que su valor es sólo 2 % mayor.

Pero por otra parte, aquellas casas que tienen superficies parquizadas, piscina y garaje, tienen un valor 14 % mayor que el resto, con una media de U\$S 1.109 por m². Asimismo, su superficie cubierta asciende a 349 m² en promedio, es decir, 69 % mayor que el resto de las casas ofrecidas. En el mismo sentido, se identificó una pequeña cantidad que es ofrecida por los propietarios directamente para demoler, por lo que su valor está dado sólo por la valorización del terreno, siendo en promedio U\$S 837 por m² (14 % menor que el resto de la muestra).

En los mapas siguientes se refleja la distribución territorial de aquellas casas que, por un lado, tienen características que les imprimen valor (jardín, pileta, garaje), y por otro aquellas a refaccionar o demoler. Como se puede observar en ambos casos tienen un patrón similar al total de las ofertas, por lo que no es posible distinguir un patrón especial.

Mapas 3.7: casas en oferta según características seleccionadas. Ciudad de Buenos Aires. 2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Otra característica a destacar es la existencia de casas que tienen locales dentro de su superficie cubierta. Estas representan sólo el 4,5 % de la muestra total, con una superficie de 224 m² (6 % más que el resto), mientras que su valor por unidad de medida es inferior al resto (U\$S 873 el m²). Esto permite suponer que para la valorización eminentemente residencial que refiere este mercado, dichas superficies no revisten de un valor extra. Sin embargo,

las propiedades con locales que están emplazadas sobre alguna arteria comercial, sí demuestran un efecto de valorización, teniendo una media de U\$S 1.018 el m².

4 / SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

En diciembre de 2007 se realizó el séptimo relevamiento anual de precio de departamentos y casas en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires, completando una serie de siete años que permitió advertir las variaciones territoriales de estos precios.

En el relevamiento de 2007 se relevaron 7.910 departamentos y 3.259 casas, con tamaños que van desde los 18 m² hasta los 800 m² en el primer caso, y desde 40 m² a 1.200 m² en las casas. Los promedios demostraron un tamaño de 86 m² en departamentos, con un valor de U\$S 1.300 el m², y las casas 211 m² y U\$S 977 por m².

En la distribución territorial de las ofertas, sobresale que los patrones territoriales presentes en 2001 sólo se modificaron levemente durante la crisis. La recomposición del mercado en los años siguientes, a grandes rasgos, presentó una repetición del patrón previo. Es así que en los barrios de Palermo, Caballito, Recoleta y Belgrano se concentró el 36,8 % de la oferta de departamentos en 2001 y el 34,4 % en 2007. Las casas, con una distribución más dispersa, mostraron una localización preferencial en Flores, Villa Devoto y Villa Urquiza, con un 20,8 % en 2001 y un 18,6 % en el año 2007.

Estos guarismos también expresan una leve disminución de la concentración en las zonas clásicas, como consecuencia de una mayor diversificación territorial. Esto también se observó tímidamente en la localización de viviendas nuevas, que actualmente se construyen en zonas que en 2001 eran poco privilegiadas.

En lo que concierne al precio de oferta promedio en ambas modalidades se reflejan ascensos importantes, aunque con distintos ritmos. Los departamentos demostraron entre 2001 y 2007 un comportamiento mucho más dinámico, sus valores descendieron menos que las casas, y la recuperación posterior fue más profunda y acelerada. Este dinamismo se mantiene en el último año, donde resultaron en valores 16,4 % mayores a los de 2006, por lo que la media es 45,9 % mayor al promedio de 2001. Por su parte, el valor de las casas sufrió un descenso mayor en 2002, con una recuperación más lenta, que se muestra más desacelerada en 2007 (6,9 %), y que establece una variación mucho menor con respecto a 2001 (17 %).

La variación de los precios por m² de las distintas zonas de la Ciudad demuestra que en la zona Centro es donde se dan las mayores oscilaciones (en parte por lo pequeño de las muestras). Así, los valores de departamentos en esta zona mostraron una fuerte caída en 2002 (durante una crisis que impactó especialmente en las actividades de la zona), y a partir de 2005 comenzaron a recuperarse, con mayor intensidad que el resto. En el caso de los valores de casas la caída no resultó tan profunda, pero sí en cambio tuvieron un ascenso notable en los años siguientes. Para ambas modalidades la zona Central resulta poco atractiva para usos residenciales, en especial en momentos de crisis, pero

con la revitalización de las actividades, y el auge del turismo, esta zona presenta una revalorización importante.

En cambio, en la zona Norte, que también era la de mayor valor en el año 2001, los departamentos mostraron una mayor resistencia a disminuir su valor, mientras que las casas bajaron más que en el resto de la Ciudad. También se observa una mayor valorización en los años posteriores, tanto en casas como en departamentos, teniendo precios bastante más altos que en aquel año. Por el contrario, es la zona Sur la que después de la crisis demostró la recuperación más lenta de sus valores (excepto en el último año), que se da luego de disminuir fuertemente durante 2002 (en especial en el caso de los departamentos).

En la zona Oeste, al concentrarse la mayor proporción de la muestra, sus variaciones se asemejan a las del total de la Ciudad. En particular, en la oferta de casas de la zona se dio una recuperación más lenta que en el Norte y en el Centro, pero con una mayor aceleración entre 2006 y 2007.

La recuperación de los precios se dio inicialmente en los barrios más valorizados, para las dos modalidades. Es así que, comparando los valores de 2007 con los de 2001, se advierte que en Retiro, Recoleta y Palermo los inmuebles se valorizaron más que el promedio porteño. En el caso de las casas, estos barrios tienen poca participación y su incremento es muy notorio; mientras que, siendo zonas muy importantes en cuanto a la distribución de departamentos, representan una importante influencia dentro del promedio general. Por el contrario, los que mostraron los incrementos más modestos en ese período fueron Parque Avellaneda, Flores, Villa Real y Liniers.

El análisis a partir de los precios máximos y mínimos permitió determinar que luego de la crisis, la brecha resultó mayor a la que se verificaba en 2001 en ambas modalidades. Sin embargo, lo que sí se modificó fue la distribución territorial, que implica que los barrios donde existen las mayores diferencias son aquellos donde se encuentran inmuebles muy valorizados, incluso frente a un entorno de altos promedios. En cambio, en 2001 las mayores amplitudes se daban en barrios que encierran diferencias urbanísticas contrastantes, como Flores o Balvanera.

Es decir que, en los procesos de diversificación territorial observados, fueron los emprendimientos puntuales en forma de “enclaves” (ya se trate de zonas de valor o no) los que marcaron diferencias con su entorno. Es para destacar que este proceso de aprovechamiento de zonas poco tradicionales a partir de “enclaves”, no necesariamente provoca una valorización del entorno, ni tampoco la formación de nuevas “áreas de valor”.

Siguiendo la superficie de los inmuebles que se ofrecían desde 2001 se pudo constatar que en las dos modalidades hubo un descenso de los promedios en 2002, producto del desaliento de sus

propietarios ante la caída generalizada de los precios. A medida que los precios crecieron, volvieron a ofrecerse unidades grandes, incrementando el promedio general. Debido a que el aumento fue mayor para los departamentos, en 2005 y 2006 ya se superaban los promedios de tamaño de 2001; en las casas esto se verificó recién en el último relevamiento. También se repitió en las dos modalidades que el incremento de los promedios de superficie fue mucho mayor en las zonas valorizadas (Norte y Centro). Evidentemente para sus propietarios los valores actuales resultan convenientes para ofrecer inmuebles que significan grandes cifras en dólares, pero dicha perspectiva no es generalizable a todos los barrios de la Ciudad.

Por otra parte, el análisis de los inmuebles ofrecidos a partir de su antigüedad permitió reflejar una parte fundamental del mercado, básicamente la evolución y localización de los nuevos emprendimientos que marcan la pauta de la orientación de la oferta. En el análisis histórico se pudo constatar que se dieron modificaciones en los patrones de localización, tanto de las casas como de los departamentos. En el caso de los departamentos, la oferta de unidades nuevas se dio no sólo en las zonas tradicionalmente dinámicas, sino también en Villa Urquiza y Villa Pueyrredón, junto con la reaparición de Puerto Madero tras la crisis. En cambio en las casas, el patrón de unidades nuevas tiene una mayor dispersión, desligándose de las zonas tradicionales. En este sentido, es importante recordar que la valorización de las casas actúa no sólo por su localización, sino también por las características intrínsecas. Es por esto mismo, que la diferencia de precio con respecto a las casas usadas es baja, y además disminuyó con respecto a 2001 (9 % a 5 % en 2007). En cambio, para los departamentos no sólo la diferencia es más alta, sino que creció entre 2001 y 2007 (25 % a 37 %). La valorización de departamentos nuevos se da no sólo por la localización en zonas relativamente valorizadas y las características intrínsecas preferenciales que suelen tener, sino porque la demanda convalida y sostiene valores elevados en nuevos, mientras que cuestiona e impide subir abruptamente los precios de los usados.

Efectivamente, desde los potenciales compradores subsiste la perspectiva de resguardo de valor en departamentos, además de verificarse expectativas especulativas, que revalorizan aún más los departamentos de precios elevados. En cambio en las casas, donde esta intención es menor, y domina la búsqueda de inmuebles para residencias², las diferencias de valores entre zonas y

características es menor. En este sentido, es relevante comparar los valores ante diferentes condiciones intrínsecas.

Así, los departamentos de un ambiente, y los ubicados a mayor altura en pisos, marcan diferencias de valor sustanciales con respecto al resto (13 % y 19,5 % respectivamente). En cambio, en las casas sólo la acumulación de elementos apreciados significa un incremento notorio de los valores promedio. Para cuantificar esto es ilustrativo observar que la distinción por tipo de edificación no marca gran diferencia de valores en las casas (sólo las clasificadas como dúplex, petit hotel y chalet tienen precios mínimamente mayores), mientras que los departamentos diferenciados demostraron diferencias importantes (por ejemplo los tipo torre, que tienen un valor 20 % superior al resto). Asimismo, la incorporación de cochera a los departamentos significa 15 % más en su precio, mientras que en las casas la presencia de garaje no reviste más valor que la agregación de superficie cubierta. En tercer lugar, tener más de un baño en los departamentos significa un valor extra, más proporcional que el aumento de superficie, en las casas tampoco reviste un incremento similar. La tenencia de piscina, que suele ser un elemento de categoría, en los departamentos determina un precio un 33 % mayor que el resto, mientras que en las casas sólo significa una diferencia del 14 % (cuando además tienen jardín y garaje).

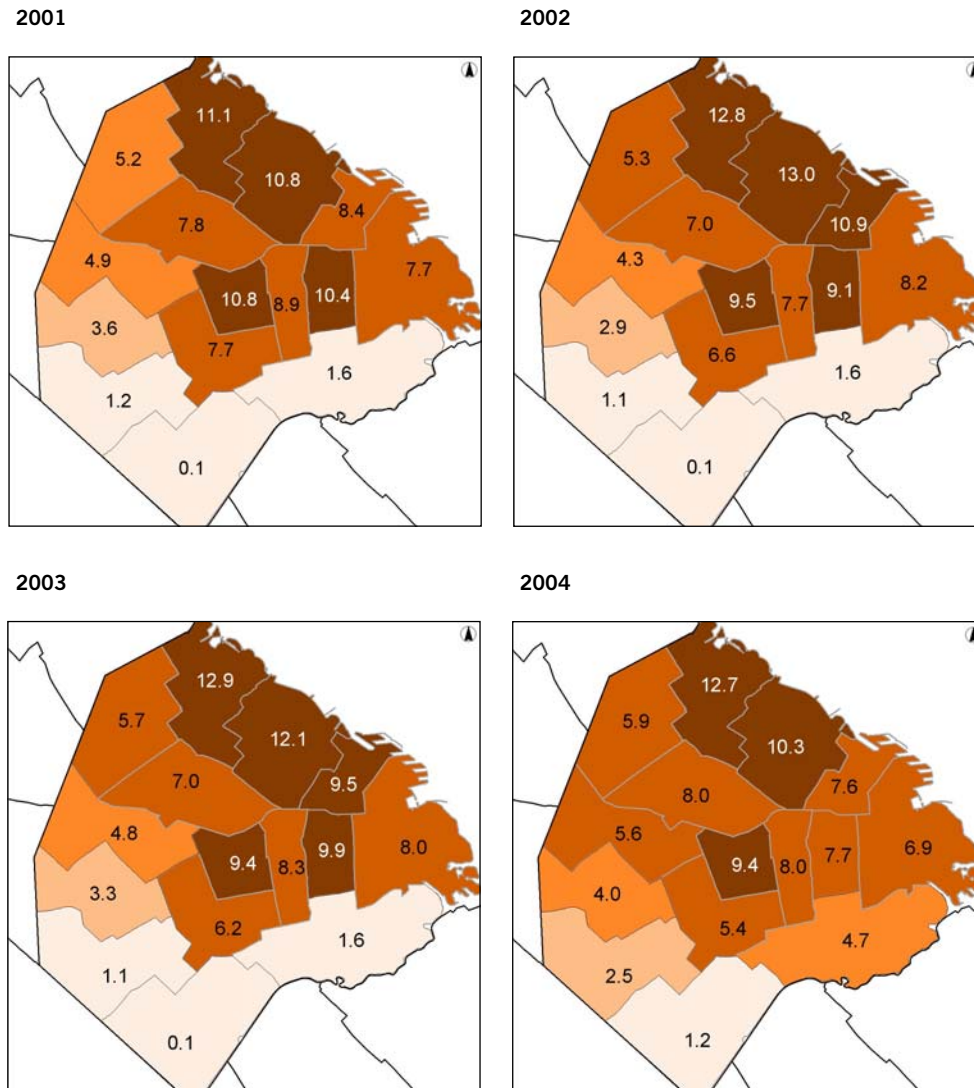
Por otro lado, también se pudo reconocer que los departamentos localizados en zonas atractivas para su uso como asiento de actividades económicas o para alquilar, tienen un valor sustancial. Pero las casas que tienen estas mismas condiciones no tienen tanta diferencia con el resto. En este sentido, las casas que tienen locales sólo tienen un precio mayor cuando están sobre arterias, y la diferencia no supera en 5 % al valor general.

Como caracterización general de cada mercado, se pudo reconocer que el de casas presenta una mayor heterogeneidad de precios. Este mercado resulta mucho menos dinámico que el de departamentos, visible en una menor cantidad de ofertas y de construcciones nuevas. Asimismo, se pudo reconocer la influencia que tienen las condiciones intrínsecas (categoría, comodidades) en el precio de las casas, mientras que en los departamentos la importancia de la localización es mucho más determinante en su precio. Como resultado, en departamentos todos los barrios tienen precios medios que superan los registros de 2001, mientras que no fue así en el caso de las casas.

2/ Exceptuando la valorización que se ejerce sobre las casas ofrecidas en barrios céntricos o que presentan transformaciones urbanas (Palermo), que impulsan precio por perspectivas especulativas y la multiplicación de renta desligada del uso netamente residencial.

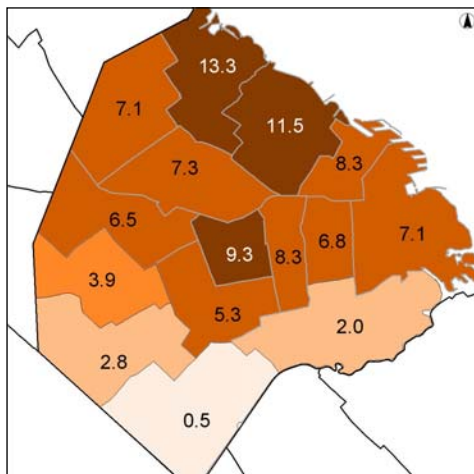
5 / ANEXO - RESULTADOS POR COMUNA

Mapas 4.1: distribución de la oferta de departamentos por comuna. Ciudad de Buenos Aires

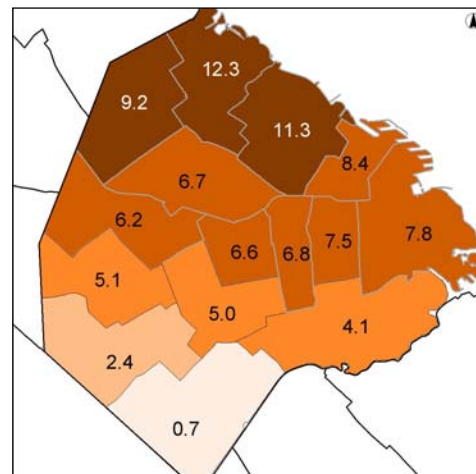


Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

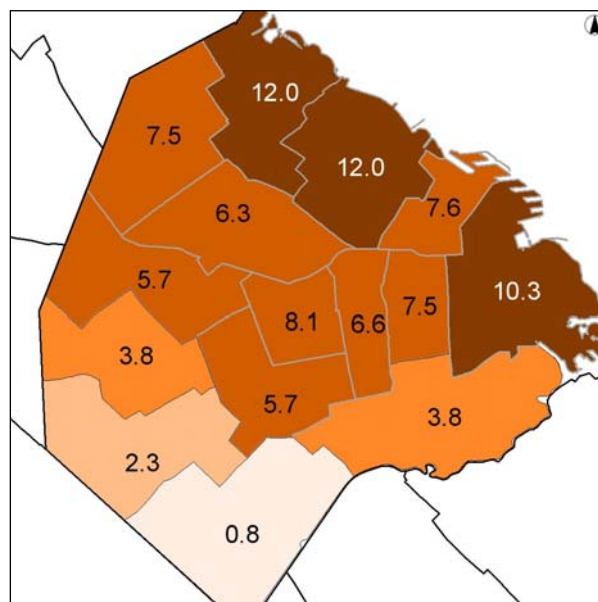
2004



2005

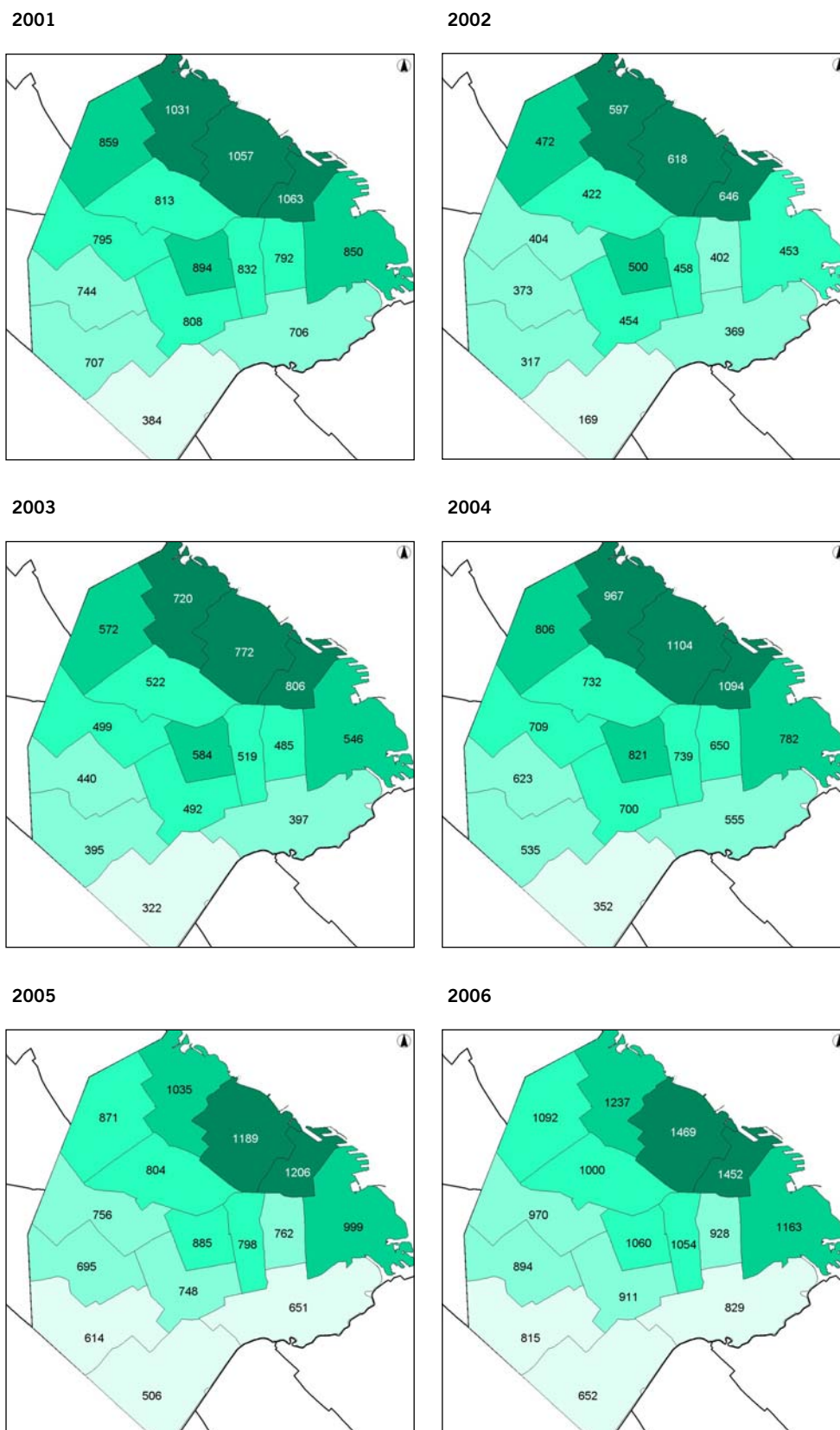


2007



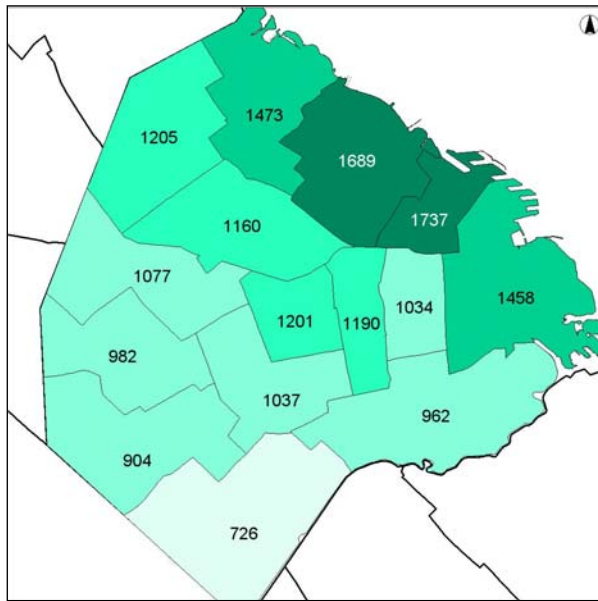
Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Mapas 4.2: precio promedio del m2 de departamentos por comuna. Ciudad de Buenos Aires



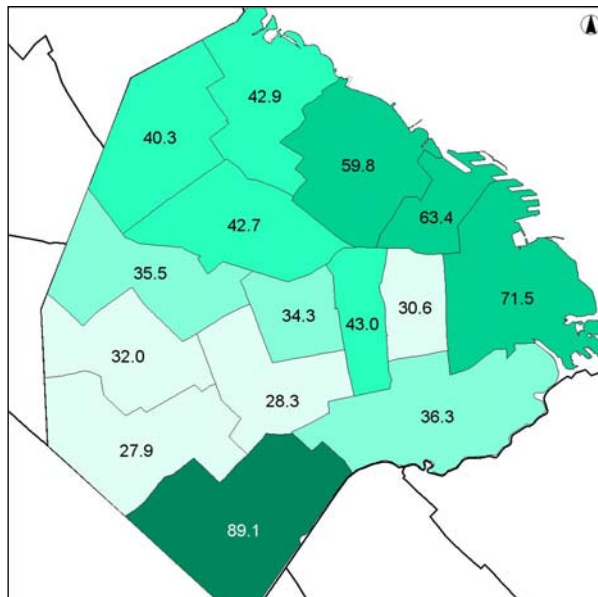
Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

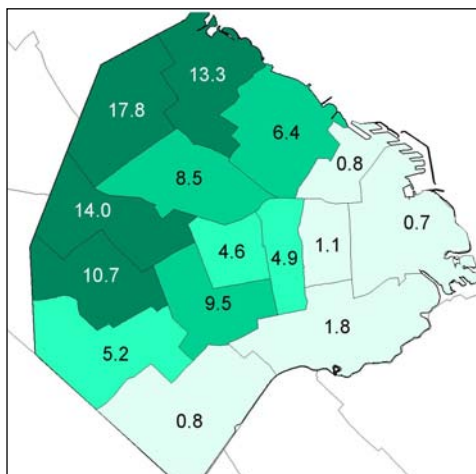
Mapas 4.3: variación de valor por m² 2001-2007 (%) de departamentos por comuna. Ciudad de Buenos Aires



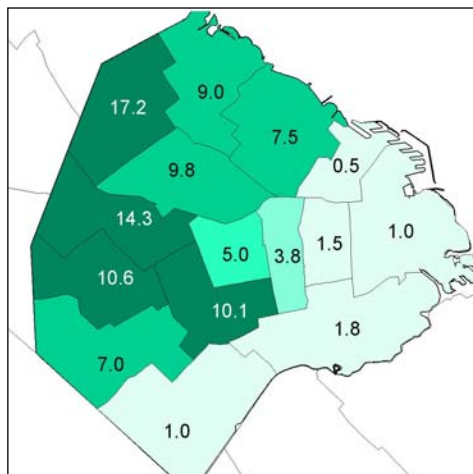
Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Mapas 4.4: distribución de la oferta de casas por comuna. Ciudad de Buenos Aires

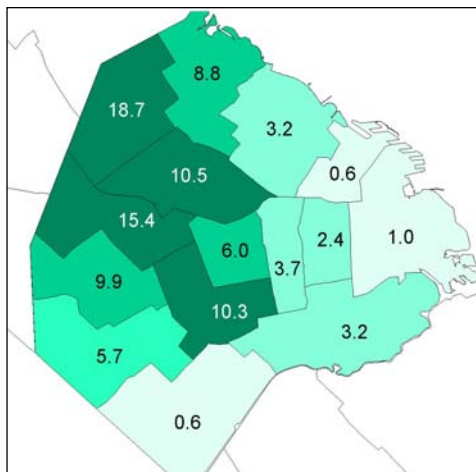
2001



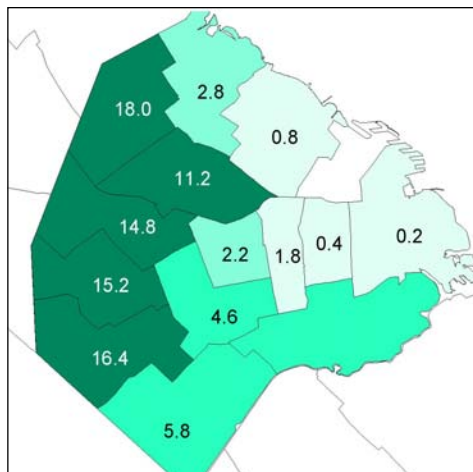
2002



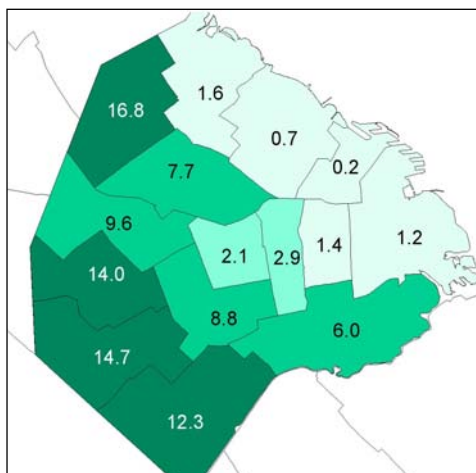
2003



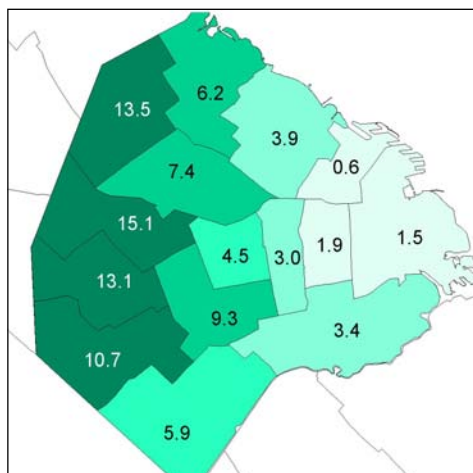
2004



2005

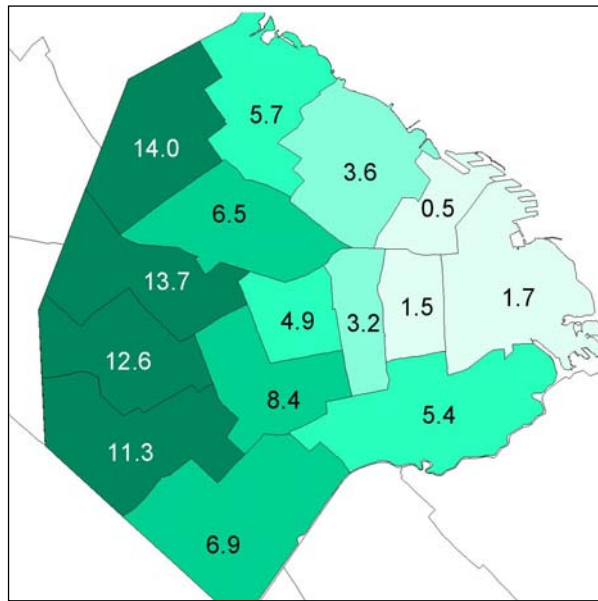


2006



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

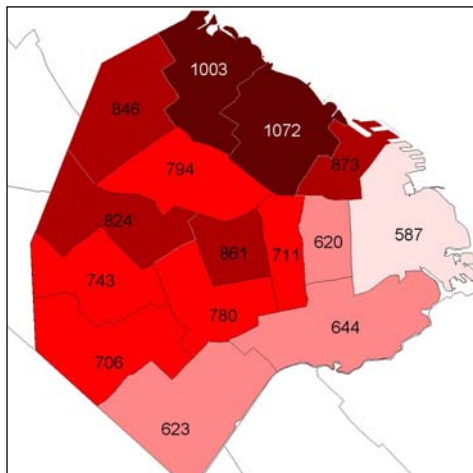
2007



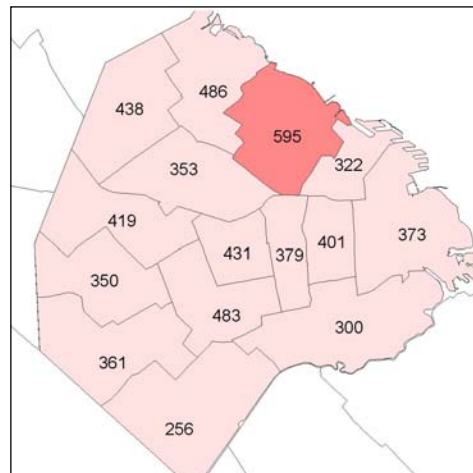
Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Mapas 4.5: precio promedio del m2 en casas por comuna. Ciudad de Buenos Aires

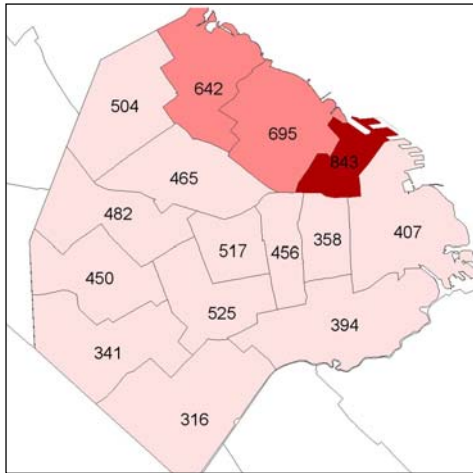
2001



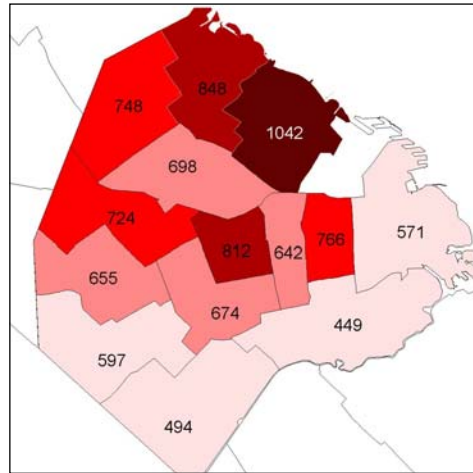
2002



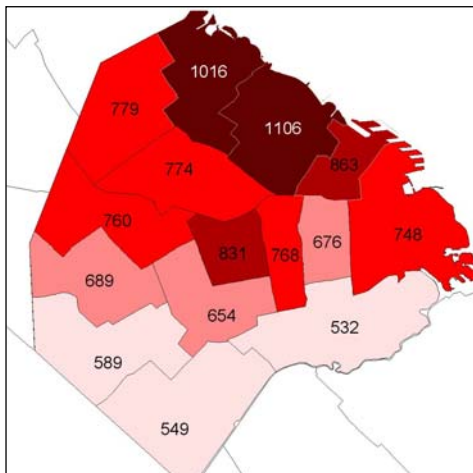
2003



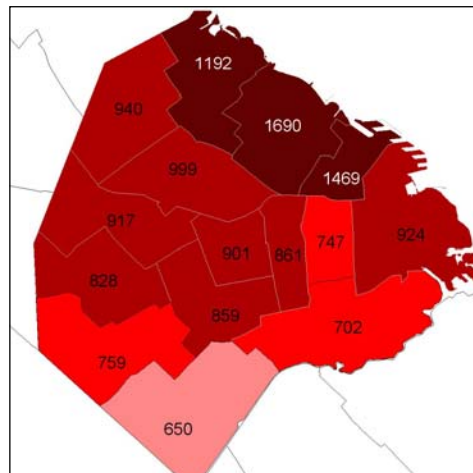
2004



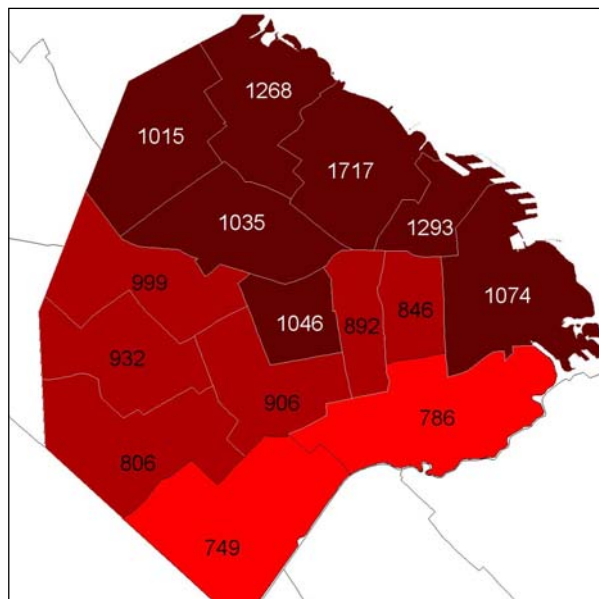
2005



2006

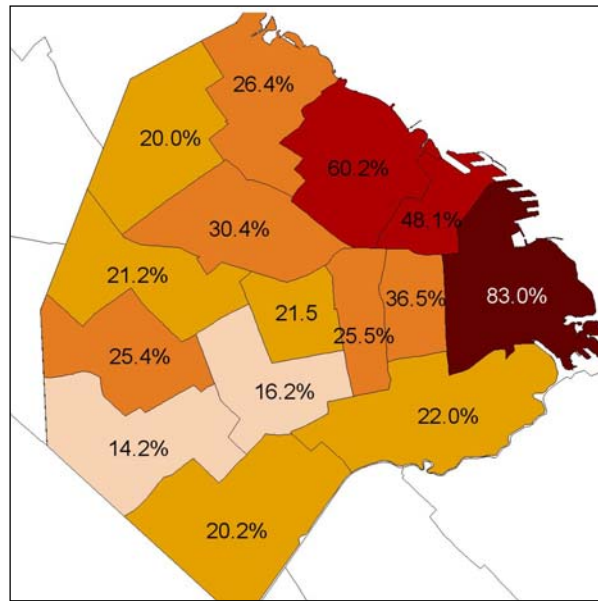


2007



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

Mapas 4.6: variación de valor por m2 2001-2007 (%) de casas por comuna. Ciudad de Buenos Aires



Fuente: Unidad de Sistemas de Inteligencia Territorial, Subsecretaría de Planeamiento, MDU, GCBA.

6 / ANEXO METODOLÓGICO

Para realizar los estudios sobre valor de venta de departamentos y casas en la Ciudad de Buenos Aires, se realizaron relevamientos anuales, lo que permite la comparación entre los respectivos registros. Esto implicó la realización de relevamientos con grandes cantidades de registros, el procesamiento, estandarización y ordenamiento de bases históricas. En este informe entonces, se compila y presenta información inédita.

Para ello, se obtiene información sobre la ubicación, las dimensiones, superficie y el precio de oferta de los inmuebles, así como aquellas características publicadas que puedan influir sobre su tasación. Todos estos datos se extraen de los suplementos clasificados de los diarios Clarín y la Nación, más los proporcionados por las inmobiliarias asociadas al Sistema Integrado de Propiedades, Buscainmueble, Expoclasificados, Argenprop, Segundamano y un listado de inmobiliarias que informan de sus ofertas.

Luego de obtenida toda esta información, se procede a georreferenciarla utilizando para ello un SIG que localiza cada inmueble a partir de su dirección. Este procedimiento permite analizar espacialmente los datos, relacionándolos con otros de carácter espacial. Del mismo modo, se agrupa la información por barrios y comunas, con el fin de sintetizar y analizar de manera más sencilla los valores registrados. En el estudio de mercado inmobiliario, esta técnica permite vincular las unidades con zonas específicas, lo que posibilita apreciar la influencia de procesos urbanísticos en su precio.

Finalmente, cuando se indica el precio de los inmuebles, se hace en referencia al precio de oferta, que sin embargo no refleja plenamente el precio final. El valor de transacción puede oscilar entre un 5 y un 15 % menos del valor de oferta, mediando aquí, la velocidad de venta de cada inmueble.