



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

**UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION**

**TRABAJO MONOGRAFICO PARA OBTENER EL TITULO DE
CONTADOR PUBLICO**

**FACTORES DETERMINANTES DEL PRECIO DEL ALQUILER PARA
CASA HABITACION EN MONTEVIDEO**

Por

**MARIA ANGELICA NOLLA MARTINEZ
PABLO SEBASTIAN REDES BARBEITO
NOELIA DAYANA SOCA DA SILVA**

TUTOR: Ec. CARLOS VIERA CORDOBA

Montevideo

URUGUAY

2011

Página de Aprobación

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRACION

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la

Monografía: Factores determinantes del precio del alquiler para casa habitación en Montevideo

Título: Factores determinantes del precio de los alquileres para casa habitación en Montevideo

Autor/es: María Angélica Nolla Martínez

Pablo Sebastián Redes Barbeito

Noelia Dayana Soca Da Silva

Tutor: Ec. Carlos Viera Córdoba

Carrera: Contador Público

Cátedra: Economía Aplicada a la Empresa.

Puntaje

.....

Tribunal

Profesor.....

Profesor.....

Profesor.....

DEDICATORIA

A nuestras familias por el apoyo brindado.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos al Prof. Carlos Viera por su disposición, por guiarnos y apoyarnos a lo largo de esta investigación y al Prof. Raúl Calandria por su invaluable colaboración.

RESUMEN

El presente trabajo pretende analizar los factores más importantes que afectan al precio de los alquileres para casa habitación en la ciudad de Montevideo.

Es un tema de gran interés para las decisiones de los actores económicos, así como también para la elaboración de política públicas.

En especial su importancia radica en el incremento de los precios que se han dado en los últimos años, y su relevancia a nivel social y el peso dentro del presupuesto familiar.

Se identifican cuales son las variables más influyentes en la determinación de los precios, a través de un análisis de su incidencia en el mercado inmobiliario.

DESCRIPTORES

Alquiler, precio, vivienda, servicios de vivienda, mercado inmobiliario, tenencia, arrendamiento.

INDICE

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS.....	1
1. <u>INTRODUCCION Y METODOLOGIA</u>	3
2. <u>MARCO TEORICO</u>	7
2.1. <u>El Mercado</u>	7
2.2. <u>Los Modelos</u>	8
2.2.1. Construcción de Modelos.....	8
2.2.2. Principios Básicos para la elaboración de Modelos.....	9
2.2.3. Oferta y Demanda.....	13
2.2.3.1. La Curva de Demanda.....	13
2.2.3.1.1. Las Preferencias del Consumidor.....	13
2.2.3.1.2. Restricción Presupuestaria.....	16
2.2.3.1.3. El Plan de Demanda.....	18
2.2.3.1.4. Desplazamientos de la Curva de Demanda.....	19
2.2.3.2. La Curva de Oferta.....	22
2.2.3.2.1. El Plan de Oferta y la Curva de Oferta.....	22
2.2.3.2.2. Desplazamientos de la Curva de Oferta.....	23
2.2.3.3. Oferta, Demanda y Equilibrio.....	25
2.2.3.4. Elasticidades.....	27
3. <u>MERCADO INMOBILIARIO</u>	31
3.1. <u>Introducción</u>	31

3.2.	<u>El alquiler de casa habitación como precio de un servicio</u>	34
3.2.1.	Oferta: Punto de vista del Inversor o propietario, obtención de renta de capital proveniente del arrendamiento de viviendas.....	34
3.2.2.	Demanda: Punto de Vista del asalariado no propietario, Absorción de un porcentaje de los ingresos del núcleo familiar.....	38
4.	<u>EL MERCADO INMOBILIARIO EN URUGUAY</u>	40
4.1.	<u>Población: Su evolución, su composición etarea, su composición según tramos de ingresos</u>	40
4.2.	<u>Stock habitacional: Según tipo de viviendas, etc</u>	47
4.3.	<u>Particularidades del país que inciden en el mercado de la vivienda</u>	54
4.3.1.	Macrocefalismo montevideano.....	54
4.3.2.	Ausencia de transporte rápido subterráneo en Montevideo.....	57
4.3.3.	Cultura de la casa propia.....	60
4.3.4.	Dolarización del mercado inmobiliario.....	61
4.3.5.	Viviendas de verano que pasaron a engrosar oferta de viviendas permanentes en la ciudad de la costa.....	68
4.4.	<u>Cantidad de propietarios e inquilinos</u>	73
4.5.	<u>Características del mercado inmobiliario uruguayo</u>	75
4.5.1.	Elevado número de viviendas desocupadas.....	75
4.5.2.	Tasa de rotación de la titularidad.....	76
4.5.3.	Hogares Unipersonales.....	77
4.5.4.	Informalidad Urbana.....	79
4.5.5.	Fragmentación.....	80

5.	<u>FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA Y LA DEMANDA DE VIVIENDAS PARA ARRENDAR</u>	82
5.1.	<u>Rentabilidad esperada en relación al nivel de la tasa de interés pasiva de los bancos u otras opciones de inversión privada</u>	82
5.2.	<u>Ingreso medio de los hogares y nivel de empleo</u>	87
5.3.	<u>Existencia de crédito hipotecario accesible para la compra de vivienda, el cual sea posible bien sustituto del servicio de alquiler</u>	98
5.4.	<u>Políticas habitacionales</u>	99
5.5.	<u>Crecimiento poblacional en especial , estudio de la evolución de los hogares unipersonales</u>	101
5.6.	<u>Cambios en el precio del metro cuadrado de construcción en y cantidad de metros cuadrados construidos en Montevideo</u>	103
5.7.	<u>Cantidad de propietarios de más de una vivienda</u>	104
5.8.	<u>Precios del alquiler por barrios. Análisis de la influencia de la fragmentación del mercado inmobiliario</u>	106
5.9.	<u>Gravámenes</u>	108
5.10.	<u>Status Jurídico</u>	111
5.11.	<u>Garantías de alquiler</u>	114
5.12.	<u>Lugares y regulaciones</u>	119
5.13.	<u>Factor Seguridad</u>	121
5.14.	<u>Alquileres nuevos y vigentes</u>	127
6.	<u>CONCLUSIONES Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACION</u>	130
	<u>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</u>	134

ANEXO A	138
ANEXO B	139
ANEXO C.....	141
ANEXO D.....	142
ANEXO E.....	144
ANEXO F.....	145
ANEXO G.....	148
ANEXO H.....	159

LISTA DE ABREVIATURAS Y SIGLAS

- ANDA – Asociación Nacional de Afiliados
- ANV – Agencia Nacional de Vivienda
- BCU – Banco Central del Uruguay
- BHU – Banco Hipotecario del Uruguay
- BID – Banco Interamericano de Desarrollo
- BPS – Banco de Previsión Social
- CEPAL – Comisión Económica Para América Latina y el Caribe
- CGN – Contaduría General de la Nación
- CIU – Cámara Inmobiliaria del Uruguay
- CPV- Censo de Población y Vivienda
- CSIC-Comisión Sectorial de Investigación Científica
- DGI – Dirección General Impositiva
- ECH – Encuesta Continua de Hogares
- ENHA- Encuesta Nacional de Hogares Ampliada
- FCCSS – Facultad de Ciencias Sociales
- IMM – Intendencia Municipal de Montevideo
- INE – Instituto Nacional de Estadística
- IPC – Índice de precios al Consumo
- IRPF – Impuesto a la Renta de las Físicas
- ITP – Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales
- IVA – Impuesto al Valor Agregado
- MEVIR – Movimiento para la Erradicación de la Vivienda Insalubre Rural

- MVOTMA – Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente
- PC – Propiedad Común
- PH – Propiedad Horizontal
- PIAI – Programa de Integración de Asentamientos Irregulares
- RAVE – Registro de aspirantes a Viviendas de Emergencia
- SGA - Sistema de Garantía de Alquileres
- SIGA – Sistema Integrado de Garantía de Alquileres
- STM – Sistema de Transporte Metropolitano
- UDELAR – Universidad de la Republica
- UI – Unidad Indexada
- UR – Unidad Reajutable
- URA – Unidad reajutable de Alquileres

1. INTRODUCCION

El presente trabajo monográfico pretende encontrar y analizar los principales determinantes del precio del alquiler de las viviendas en el mercado inmobiliario de Montevideo y en especial como evolucionó éste en los últimos 10 años.

El mercado de viviendas tiene una gran importancia a nivel económico y social.

“La vivienda constituye uno de los principales activos con que cuentan los hogares. Eso es así en tanto el gasto en vivienda representa una proporción considerable del presupuesto familiar entre los arrendatarios, así como también implica un ahorro igualmente importante cuando se dispone del bien en propiedad o usufructo”.(Fuentes,1999, P. 4)

La vivienda cumple muchos roles en las estrategias de las familias. Así por ejemplo, la condición de propietario permite que el activo vivienda asuma diferentes funciones, no solo es un bien que permite satisfacer las necesidades de habitación de la unidad familiar. Puede también ser movilizada para actividades productivas y puede ser orientada a generar recursos financieros cuando es usada ya sea como fuente de ingresos mediante el arriendo, total o parcial, como garantía de crédito para la familia, como respaldo hipotecario, o bien, como recurso de garantía a terceros. (Fuentes, 1999)

Pero, en la condición de no propietario, la vivienda reduce sus potencialidades de múltiple uso, limitándose a satisfacer las necesidades de habitación de los hogares. En esta última forma de tenencia de la vivienda es donde vamos a enfocar

nuestra investigación. Desde fines de los 90 se inicia un periodo de descenso en los valores de arrendamientos hasta el comienzo del nuevo milenio. Esta caída se mantiene hasta el 2004, a partir de ese momento los alquileres revierten la tendencia y se inicia el acelerado crecimiento que aún se mantiene. Por estas razones, tanto por ser un rubro de gran peso en el presupuesto de los hogares que deciden alquilar, como por el crecimiento sostenido que se está dando desde los últimos 6 años consideramos que el análisis de los precios de los alquileres, merecen una atención especial.

En esta investigación se intenta obtener respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué factores determinan la evolución de los precios del alquiler de viviendas para casa habitación? ¿Qué nivel de incidencia tiene cada factor en la formación del precio? En particular interesa estudiar cómo afectan a las curvas de oferta y demanda de alquiler de vivienda. ¿Es el ingreso de los hogares un factor determinante del precio de alquiler de viviendas? ¿Cómo influye el factor inversión y el precio de venta de la vivienda? ¿Cuál es la diferencia entre los precios del alquiler de dos viviendas de similares características físicas ubicadas en diferentes zonas de la ciudad? ¿De qué manera afectó el cambio de legislación, en especial la reforma tributaria en el precio de los alquileres?

El desarrollo de la investigación se dará a lo largo de cinco capítulos, partiendo del segundo capítulo donde se desarrollará el marco teórico, se prosigue con el tercer capítulo donde se estudia cómo se comporta el mercado inmobiliario.

En el cuarto capítulo se analiza particularmente el mercado inmobiliario en Uruguay, sus características generales, antecedentes, factores demográficos y composición del stock habitacional.

Luego en el capítulo quinto se desarrolla el análisis de la investigación de los factores que afectan a la oferta y demanda de viviendas para arrendar en Montevideo y finalmente, en el capítulo sexto se expone las conclusiones y resultados de la investigación.

METODOLOGIA

Desarrollamos la investigación aplicando la teoría económica al mercado de arrendamientos. Analizamos cuales son los factores que generan desplazamientos de las curvas de oferta que generan desplazamientos de las curvas de oferta y demanda provocando las variaciones de precios.

En primer lugar estudiamos el marco teórico y luego realizamos una recopilación de datos que nos permitió conocer el mercado objeto de estudio. Dicha información la obtuvimos de publicaciones oficiales sobre datos económicos del sector, medios de prensa, páginas de internet, consultas a organismos públicos y privados como, Instituto nacional de estadística (INE), Ministerio de vivienda ordenamiento territorial y medio ambiente (MVOTMA), Cámara Inmobiliaria del Uruguay (CIU), entre otros.

En cuanto al trabajo de campo, se procesaron y analizaron los micro datos de las Encuestas continuas de hogares desde 1991 hasta 2010; se realizaron entrevistas a personas calificadas y se analizo la normativa vigente en las distintas etapas. Dada la complejidad de las interrelaciones entre las variables y la importancia de los factores sociales no cuantificables del modelo decidimos realizar un estudio de las variables que mas influían en dicho modelo realizando un análisis de las mismas y los efectos que tienen sobre la oferta y la demanda de los alquileres en lugar de elaborar un modelo econométrico.

2. **MARCO TEORICO**

2.1. **El Mercado.**

Una economía moderna es una entidad sumamente compleja. En ella, miles de empresas se dedican a producir millones de productos distintos. Millones de individuos trabajan en todo tipo de ocupaciones y deciden cuales de estos bienes comprarán (Nicholson, 2006)

Los agentes económicos se relacionan a través de los mercados determinando lo que llamamos el circuito económico. En el modelo simple de circulación económica las unidades económicas de consumo (individuos o familias) compran los bienes y servicios producidos por las unidades económicas de producción (empresas). Las familias deciden que comprar y cuanto comprar y las empresas deciden que producir y cuanto producir. Un mercado es un conjunto de vendedores y compradores de un bien, servicio o recurso productivo. El encuentro de ambos agentes define el precio al cual se intercambiara una unidad del bien, servicio o recurso y las cantidades a transar (Bergara, 1999)

2.2. Los Modelos

2.2.1. Construcción de Modelos.

La teoría económica es un conjunto de modelos, una serie de representaciones simplificadas de la realidad económica que nos permite entender una gran variedad de problemas de este campo (Krugman y Wells, 2006).

Dado que sería imposible describir con detalle las características exclusivas de los mercados, los economistas han optado por hacer abstracciones de las complejidades del mundo real para, de ahí, crear modelos relativamente simples que incluyan elementos fundamentales. (Nicholson, 2006)

“Los conceptos de demanda y oferta en economía tiene un significado concreto: estos definen un modelo relativo al comportamiento del mercado, que es útil para comprender el comportamiento de muchos mercados” (Krugman y Wells, 2006, P.57)

Por lo citado anteriormente se entiende que un modelo es una versión simplificada de la realidad, a través de la cual se pretende explicar la oferta y la demanda, para posteriormente, poder extrapolar este conocimiento a las conductas de otros mercados.

El caso concreto que nos proponemos analizar es el mercado de casas y apartamentos para alquilar. Queremos estudiar que determina el precio de estos bienes, para lo cual necesitamos tener una descripción simplificada de su

mercado. En general, lo mejor es adoptar el modelo más sencillo capaz de describir la situación económica que estemos examinando y luego ir añadiendo sucesivas complicaciones, para que el modelo sea más complejo y confiamos en que más realista. (Varian, 1992)

2.2.2. Principios básicos para la elaboración de modelos

Es oportuno hacer referencia a los principios que fundamentalmente se consideran cuando se procede a elaborar un modelo.

En cuanto a lo referente a la elección individual, esta se basa en los siguientes principios:

- Los recursos son escasos
- El costo real de algo es aquellos a lo que debe renunciar para conseguirlo
- “Cuanto” es una decisión en el margen
- En general, las personas aprovechan las oportunidades para mejorar

(Krugman,Wells,2006,P.6)

- El comportamiento de los individuos es de carácter racional
- Las preferencias son estables (Hirshleifer y Glazer,1994)

Los recursos son algo que se utiliza para poder producir otra cosa, que sean escasos significa que se tenga que tomar una decisión con respecto a la forma en que van a ser utilizado puesto que no se poseen cantidades suficientes como para poder satisfacer todas las necesidades. (Krugman, Wells, 2006)

"El costo real de algo, es el costo de oportunidad, aquello a lo que se debe renunciar para poder conseguirlo". (Krugman, Wells, 2006, P.7)

Cuando se está tratando de considerar la cantidad a elegir, los autores sostienen que lo que se hace es una comparación entre el costo y el beneficio que se va a obtener por dicha elección, estas decisiones son llamadas decisiones en el margen. Según los autores, los individuos reaccionan frente a incentivos, siempre que haya incentivos, las personas estarán dispuestas a cambiar su conducta para obtener cierta recompensa. (Krugman, Wells, 2006).

La racionalidad es otro principio fundamental que suele utilizarse para la elaboración de modelos, este implica que existan previamente objetivos, y que los individuos seleccionan los mejores medios para poder conseguirlos.

Otro supuesto muy importante al que se hace referencia es que las preferencias son bastante estables, es decir que basado en este principio es que se tiene en cuenta todo el tema de incentivos, puesto que conociendo las preferencias es bastante sencillo poder establecer los incentivos para poder obtener determinada conducta. (Hirshleifer y Glazer, 1994)

Existen además otros principios que son los pilares de la interacción:

- Existen ganancias del comercio
- Los mercados tienden al equilibrio
- Los recursos deberían de utilizarse tan eficientemente como sea posible para conseguir los objetivos de la sociedad.
- Los mercados suelen conducir a la eficiencia
- Cuando los mercados no consiguen la eficiencia, la intervención del gobierno pueden mejorar el bienestar social.(Krugman,Wells,2006,P.12)

Que existan ganancias del comercio significa que en la sociedad las personas se dividen las tareas y se especializan en las mismas, por lo cual entre ellas comercian los distintos productos de sus tareas, produciendo así mayor cantidad y mejores productos de los que se obtendrían si cada individuo fuera autosuficiente.

Los autores sostienen que el mercado se mueve hacia el equilibrio debido a otro principio ya nombrado, el principio que dice que las personas aprovechan las oportunidades para mejorar, si estamos en equilibrio no habría oportunidad para mejorar porque estaríamos situados en el óptimo, pero si no estuviéramos en el punto de equilibrio todos los individuos buscarían la mejor situación, y al encontrar la misma se estaría encontrando un nuevo equilibrio.

En relación a la eficiencia, se dice que los recursos están eficientemente utilizados, si se aprovechan todas las oportunidades posibles para que algunos individuos mejoren su situación sin que empeore la de otros.

Vinculado a que los mercados tienden a ser eficientes, los autores afirman que existiendo incentivos, los recursos se utilizaran adecuadamente y que las personas no desaprovecharan oportunidades o sea que el mercado estaría autorregulado.

Lo usual es que el mercado se autorregule y sea eficiente, pero a veces surge lo que se denomina fallos de mercado, por lo cual el mercado no está en una situación de eficiencia, entonces la solución que se obtiene es la intervención del estado para poder encaminar la situación. (Krugman, Wells, 2006).

2.2.3. Oferta y Demanda.

2.2.3.1. La curva de demanda.

2.2.3.1.1. Las Preferencias del Consumidor

Tomando como punto de partida del análisis a las preferencias del consumidor, los diversos autores estudiados coinciden en que se debe de partir de una serie de supuestos fundamentales:

- Se supone que el consumidor posee información completa en todo lo relacionado a sus decisiones de consumo, o sea que tiene conocimiento de todos los bienes y servicios que se encuentran en el mercado y de la capacidad de estos para satisfacer sus necesidades por lo cual va a preferir unos antes que a otros, el precio al cual los puede adquirir y la magnitud de su ingreso en determinado periodo.
- Además se supone que los individuos son seres racionales, por lo cual preferirán aquellas canastas de bienes y servicios que les proporcionen mayor utilidad para determinado nivel de ingreso.

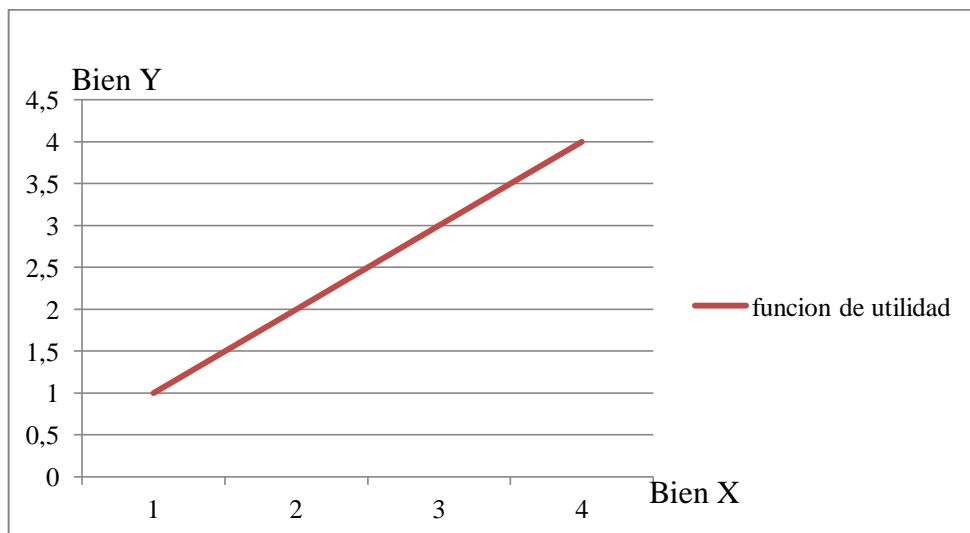
Basándonos en lo dicho en los párrafos anteriores arribamos a los principios de Comparación, Transitividad.

Cualquier canasta de bienes y servicios puede ser comparada con otra, debido a que se posee información acerca de los bienes y los servicios que las conforman, y de esta comparación surge cual se prefiere o si le son indiferentes dependiendo de la utilidad que estas le proporcionen dado determinado nivel de ingreso.

Dadas tres canastas, A, B y C, su prefiere a A por sobre B, y a su vez prefiere B sobre C, se deduce que prefiere la canasta A a la C (Hirshleifer y Glazer, 1994, Mario Bergara, 1999)

Por los supuestos anteriormente expuestos se puede arribar a la llamada Función de preferencia o Utilidad. Donde a todas las canastas se las puede clasificar y ordenar en función de las preferencias del individuo y se las puede representar a través de una curva.

Ilustración 2.1.
Función de utilidad

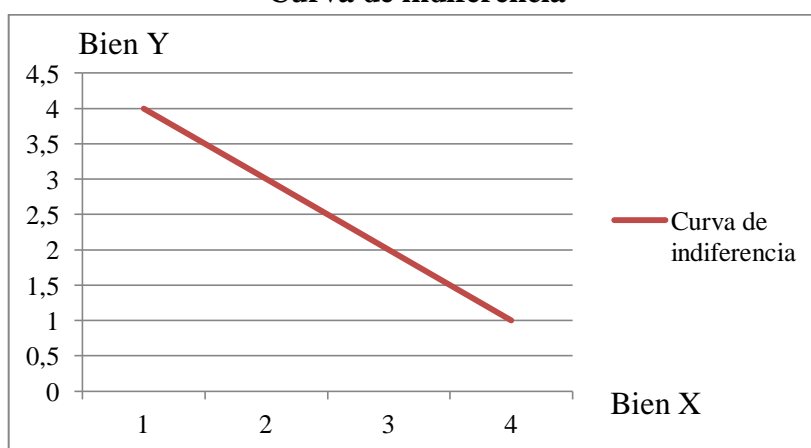


Fuente: Krugman y Wells, Introducción a la economía: Microeconomía, 2006

Como el consumidor es maximizador y a partir de sus preferencias preferirá la canasta que le maximice la utilidad y esto ocurrirá con la canasta que posea mas bienes tanto de x como de y.

Por los supuestos anteriores también arribamos a la llamada Curva de Indiferencia.

Ilustración 2.2.
Curva de indiferencia



Fuente: Krugman y Wells, Introducción a la economía: Microeconomía, 2006

"Una curva de indiferencia es el conjunto de todas las combinaciones o canastas de bienes que le son indiferentes al consumidor". (Mario Bergara, 1999, P.35)

O sea que al individuo le va a producir la misma utilidad consumir cualquier canasta que se situé sobre determinada curva de indiferencia, pero no le será indiferente y le producirá mayor satisfacción cualquier canasta que se situé por encima de esa curva de indiferencia.

La curva de indiferencia tiene pendiente negativa y se le suele denominar Relación Marginal de Sustitución, porque mide la relación que el consumidor está dispuesto a sustituir un bien por otro, si la pendiente no fuera negativa las canastas no serían indiferentes, porque a medida que se alejaran del origen tendrían más de los dos bienes.

Cada corte de las curvas de indiferencia con la función de utilidad representa distintos niveles de utilidad donde para el individuo es indiferente consumir una canasta con respecto a otra.

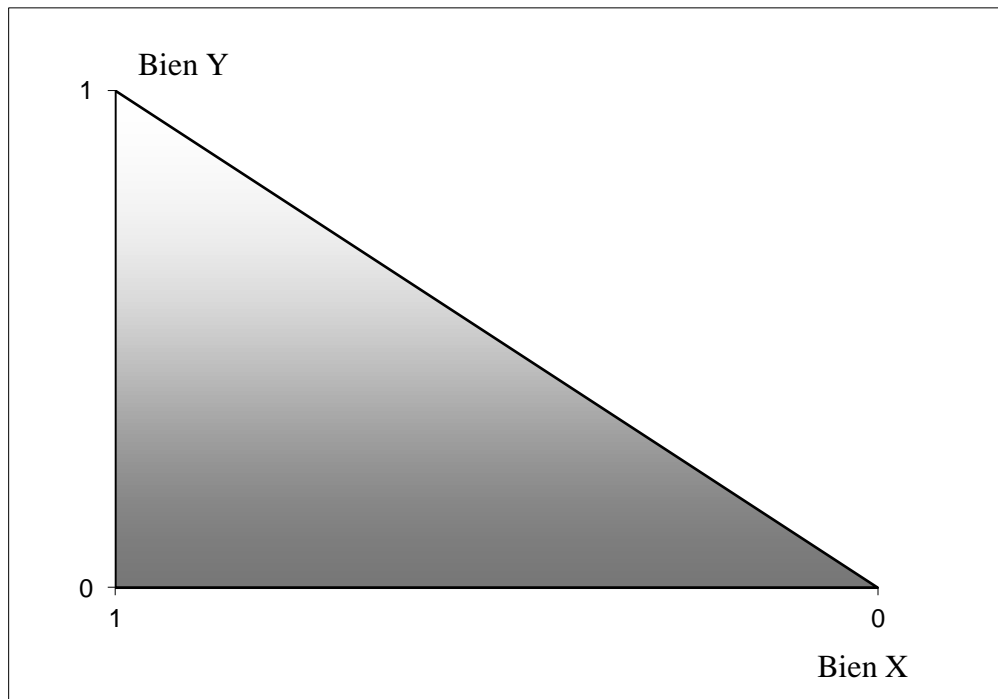
2.2.3.1.2. Restricción Presupuestaria

Pero los individuos, pese a que son insaciables no van a poder situarse en cualquier curva de indiferencia debido a que la curva de indiferencia en la cual se sitúen dependerá de lo que puedan gastar, aquí surge el concepto de Restricción Presupuestaria.

La restricción presupuestaria, es el conjunto de canastas entre las cuales puede escoger un consumidor, dado su ingreso y los precios que enfrenta. (M. Bergara,1999, P 35)

La canasta óptima para el consumidor será aquella que surja de la intersección entre la curva de restricción presupuestaria y la curva de indiferencia más alta, porque dado a lo que puede acceder es la que le produce mayor utilidad.

Ilustración 2.3. Restricción presupuestaria



Fuente: Krugman y Wells, Introducción a la economía: Microeconomía, 2006

Si la recta presupuestaria sufriera traslados de lugar, tendríamos varias situaciones: Si mantiene la pendiente el óptimo estaría en un nivel más alto o más bajo de curva de indiferencia porque se estaría modificando el ingreso que se dispone para acceder a la canasta que brinde mayor utilidad.

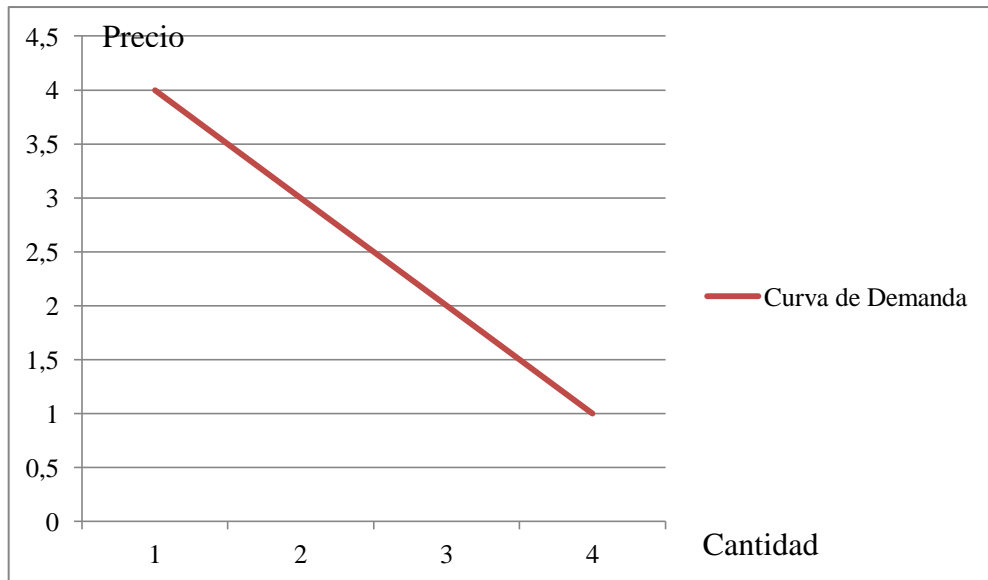
Pero si cambiara la pendiente por cambios en el precio de alguno de los productos, y el resto permanece constante lo que ocurriría sería que aumenta el costo de oportunidad de un bien con respecto al otro.

2.2.3.1.3. El plan de demanda.

El plan de demanda es una tabla que muestra la cantidad de un bien que los consumidores estarían dispuestos a comprar para cada nivel de ingreso, partiendo de este plan es que surge la curva de demanda, ya que esta es la representación gráfica del plan.

En cuanto a la curva de demanda se puede apreciar que esta tiene pendiente negativa, puesto que a mayor precio menor será la cantidad de personas que estarán dispuestas a comprar, a esta relación los economistas la suelen llamar “Ley de demanda”. (Krugman, Wells, 2006)

**Ilustración 2.4.
Curva de demanda**



Fuente: Krugman y Wells, Introducción a la economía: Microeconomía, 2006

2.2.3.1.4. Desplazamiento de la curva de demanda

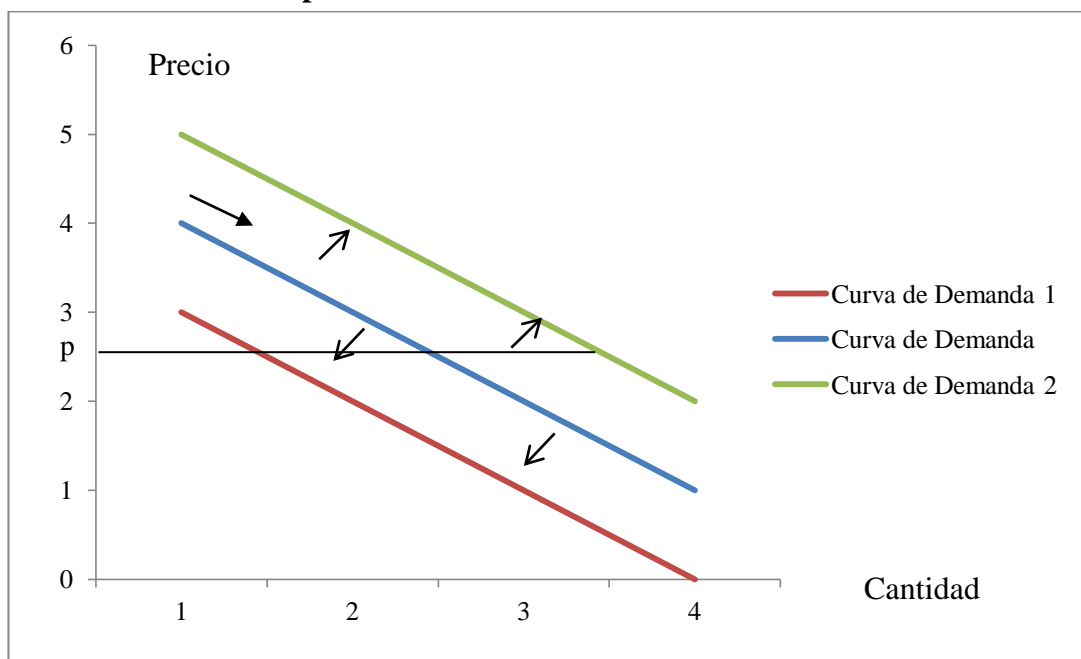
El desplazamiento en la curva de demanda es un cambio de la cantidad demandada para cualquier nivel de precios. Se representa por el desplazamiento de la curva de demanda a una nueva posición e implica una nueva curva de demanda.

También puede ocurrir que se ocasionen movimientos a lo largo de la curva sin que esta se desplace, esto se debe a un cambio en la cantidad demandada de un bien como resultado de un cambio de precio.

Cuando la curva se desplaza hacia la derecha, esto significa que aumenta la cantidad demandada para cualquier nivel de precios.

Cuando la curva se desplaza hacia la izquierda significa que disminuye la cantidad demandada para cualquier nivel de precios.

Ilustración 2.5.
Desplazamientos de la curva de demanda



Fuente: Krugman y Wells, Introducción a la economía: Microeconomía, 2006

Los economistas sostienen que hay cuatro factores principales que desplazan la curva de demanda:

1) Cambio en los precios de los bienes relacionados (complementarios y sustitutos)

Los bienes sustitutos son aquellos bienes que al disminuir el precio de uno de ellos, va a hacer menos atractiva la compra del otro bien.

Los bienes complementarios son aquellos que al disminuir el precio de uno de ellos, va a hacer más atractiva la compra del otro bien.

Cuando el nivel de precios de los bienes relacionados se modifica, produce traslados de la curva de demanda puesto que cambia la cantidad demandada de un bien para cualquier nivel de precios.

2) Cambios en la renta

El aumento de los ingresos provoca que la curva de demanda para los bienes normales se traslade hacia la derecha, puesto que la demanda de estos bienes aumenta al aumentar la renta del consumidor.

Existen algunos productos que su demanda disminuye cuando aumenta la renta, éstos son los que se conocen como bienes inferiores por lo cual al aumentar la renta la curva de demanda se traslada hacia la izquierda.

3) Cambios en los gustos y preferencias

Dentro de este factor se consideran incluidos los cambios que desplazan la demanda a causa de modas, creencias, cambios culturales, etc.

Si la preferencia por un bien aumenta , hay más personas que estarán dispuestas a comprarlo, para cualquier nivel de precios y por lo tanto la curva se desplaza hacia la derecha en cambio si la preferencia disminuye menos personas desearan comprarlo a cualquier precio y esto hace que la curva de demanda se desplace a la izquierda.

4) Cambios en las expectativas

Un cambio en las expectativas puede aumentar o disminuir la demanda de un bien. Por ejemplo si se espera que caigan o aumenten los precios, o aumentos o disminuciones de la renta pueden producir variaciones en la demanda. (Krugman y Wells, 2006).

2.2.3.2. La curva de oferta

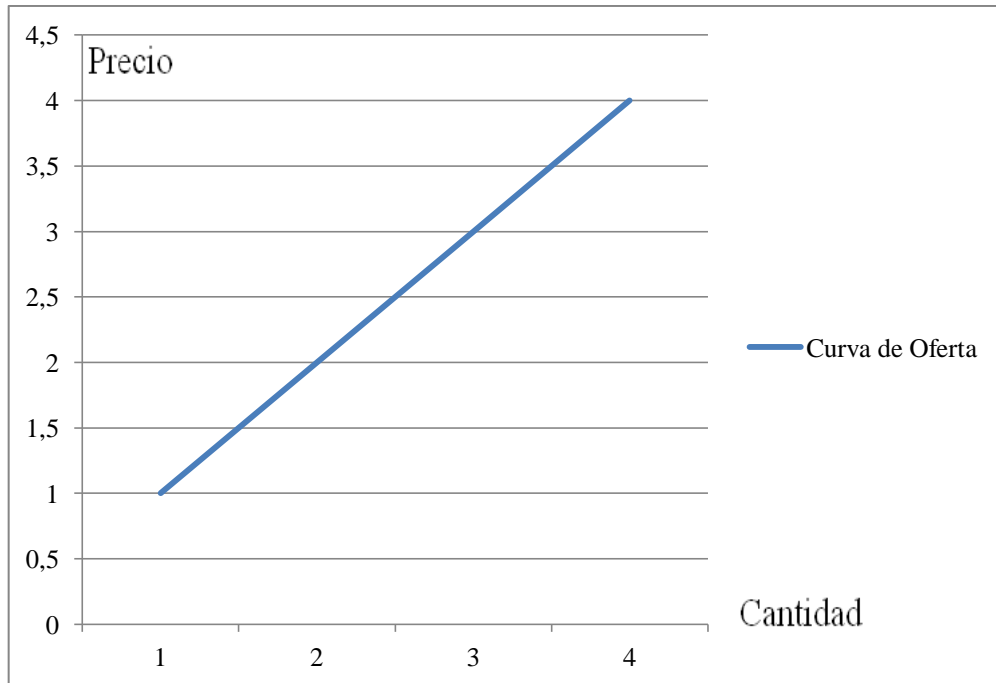
2.2.3.2.1. El plan de oferta y la curva de oferta.

La cantidad ofertada es la cantidad de bienes o servicios que las personas están dispuestas a vender a un determinado precio.

El plan de oferta muestra la cantidad ofertada para cada nivel de precios y su representación grafica es a través de la curva de oferta.

La curva de oferta tiene pendiente positiva ya que a mayor precio mayor va a ser la cantidad ofertada. (Krugman y Wells,2006)

Ilustración 2.6.
Curva de Oferta



Fuente: Krugman y Wells, Introducción a la economía: Microeconomía, 2006

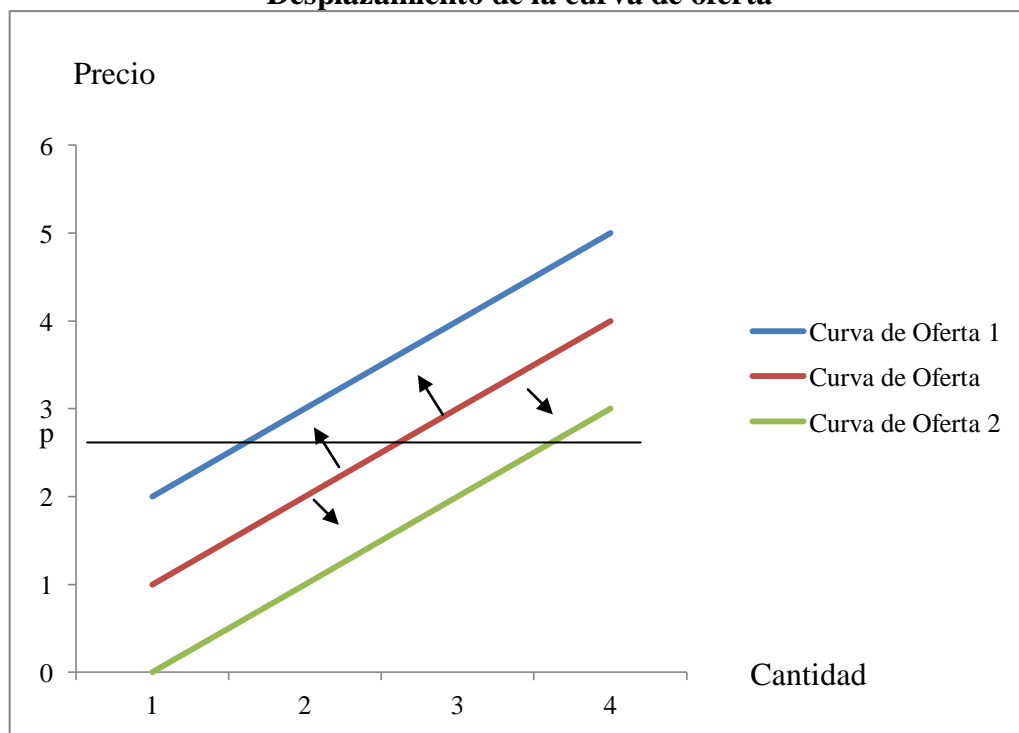
2.2.3.2.2. Desplazamiento de la curva de oferta

Que la curva de oferta se desplace significa que ha ocurrido una variación de la cantidad ofertada para cualquier nivel de precios haciendo que la curva se mueva de lugar hacia una nueva posición que define una nueva curva de oferta.

Cuando la curva se desplaza hacia la derecha significa que para un precio dado la gente estará dispuesta a vender una cantidad mayor de bien que antes.

Por lo contrario, cuando la curva se desplaza hacia la izquierda, significa que para un precio dado la gente oferta una cantidad menor del bien que antes. (Krugman y Wells, 2006)

Ilustración 2.7.
Desplazamiento de la curva de oferta



Fuente: Krugman y Wells, Introducción a la economía: Microeconomía, 2006

Los desplazamientos de la curva de oferta se deben principalmente a 3 factores:

- 1) Cambios en los precios de los factores

Un factor, es un bien que se usa para producir otro bien, por lo cual las variaciones en el precio de los factores hace que varíe el precio de los bienes que se producen con ellos y por lo tanto desplaza la curva de oferta.

Por ejemplo un incremento en el precio de un factor, hará que la producción del bien final sea más cara para los que lo producen y venden. Por lo cual habrá menos vendedores dispuestos a ofrecer ese bien y la curva de oferta se traslada a la izquierda.

2) Cambios en la tecnología

Cuando hablamos de tecnología nos referimos a cualquier procedimiento que transforma a los factores en bienes útiles.

Cuando se dispone de una tecnología que permite reducir los costos de producción, la oferta aumenta y la curva de oferta se desplaza a la derecha.

3) Cambios en las expectativas

La expectativa de que el precio de un bien aumentara en el futuro hará que se reduzca la oferta de hoy, en cambio, la expectativa de que el precio de un bien baje en el futuro, hará que la oferta de hoy aumente.(Krugman y Wells,2006).

2.2.3.3. Oferta, Demanda y Equilibrio

Se puede definir equilibrio como aquel punto donde la cantidad demandada de un bien, se iguala a la cantidad ofrecida, por lo cual habitualmente se dice que en ese punto se vacía el mercado. Aquí se va a obtener un precio y una cantidad de equilibrio.

Las compras y las ventas serán realizadas a un mismo precio, debido al supuesto de que los agentes tienen la información completa a cerca del mercado, compradores y vendedores conocen los precios de mercado, por lo cual los compradores comprarán a los vendedores que tengan menores precios esto hace que los vendedores que cobran más bajen sus precios para poder captar compradores, y a su vez los vendedores conocen también los precios y no van a vender a un precio menor porque saben lo que los compradores están dispuestos a pagar.

Cuando el precio de mercado no coincide con el precio de equilibrio, el propio mercado tiende a ajustarse, debido a que, se generaría un excedente y el mismo empuja a que ambos coincidan.

Si el precio de mercado, es menor al precio de equilibrio hay un excedente de demanda, por lo cual habrá una mayor cantidad demandada que ofrecida a ese precio, entonces se produce una situación en donde habrá compradores que estén dispuestos a pagar un mayor valor para poder obtener determinado bien esto empuja a que el precio de mercado suba y se sitúe en el precio de equilibrio.

En cambio, si el precio de mercado fuese mayor al precio de equilibrio, hay un excedente de oferta, aquí la cantidad ofrecida es mayor a la cantidad demandada a ese precio, por esto algún vendedor no encontraría comprador para lo que ofrece, esto lo empujara a tener que bajar el precio y llegar al precio de equilibrio, allí todos los vendedores lograrán encontrarse con todos los compradores.

2.2.3.4. Elasticidades.

Elasticidad Precio de la Demanda

La elasticidad precio de la demanda muestra cómo cambia porcentualmente la demanda, ante un cambio porcentual del precio.

Cuanto mayor sea la elasticidad significa que mayor será la sensibilidad de la demanda ante los cambios del precio.

Dentro de esta encontramos varias situaciones, desde casos extremos como demanda perfectamente elástica o inelástica, hasta sus matices como ser demanda elástica, inelástica o con elasticidad unitaria.

La demanda será perfectamente inelástica ante cambios de precio cuando su elasticidad sea igual a cero, por lo contrario será perfectamente elástica cuando ante el cambio de precio la elasticidad tiende a infinito.

Dentro de los casos intermedios se sitúan la demanda elástica cuando la elasticidad es mayor a uno, inelástica cuando la elasticidad es menor a uno, y demanda unitaria cuando la elasticidad es igual a uno.

La importancia de conocer la elasticidades de la demanda ante cambio de precios radica en poder determinar el efecto que produce en los ingresos el cambio de precios, ya que el mismo provoca dos efectos contrapuestos que son el efecto

precio y el efecto cantidad, y conociendo las elasticidades podemos determinar cuál de los dos efectos tuvo mayor preponderancia y el efecto en los ingresos que se produjo.

El efecto precio es aquel que ante un aumento de precio provocara un aumento en el ingreso puesto que se negociara a un precio más alto.

El efecto cantidad es aquel que ante un aumento del precio, va a demandarse una menor cantidad lo cual provocará que el ingreso disminuya.

Si la demanda es elástica predominara el efecto cantidad, en cambio si la demanda es inelástica predomina el efecto precio, y por último si la demanda fuera con elasticidad uno entonces ambos efectos se compensan.

Los factores que afectan la elasticidad precio son:

- La existencia de bienes sustitutos cercanos, si existen bienes sustitutos cercanos la elasticidad será más alta.
- Si son bienes de primera necesidad o de lujo, en el caso de los bienes de primera necesidad la elasticidad será baja, en caso contrario si se tratase de un bien de lujo la elasticidad tendera a ser alta.
- El tiempo, la elasticidad tiende a incrementarse cuando los consumidores tienen más tiempo para adaptarse al cambio de los precios.

Elasticidad Precio Cruzada de la Demanda

La elasticidad precio cruzada sirve para conocer cómo afecta a la demanda, el cambio de precio de otro bien que puede ser sustituto o complementario.

Si los bienes son sustitutos y cercanos, entonces la elasticidad será positiva y alta, en cambio si no son cercanos, será positiva y baja, cuando se trata de una relación positiva sabremos que estamos tratando con bienes sustitutos.

Si los bienes son complementarios, entonces la elasticidad será negativa, si la misma esta levemente por debajo de cero entonces serán levemente complementarios, pero si es muy negativa significa que los bienes son fuertemente complementarios.

Elasticidad Renta de la Demanda

La elasticidad renta de la demanda mide como los cambios en la renta de los consumidores finales afectan a la demanda, y permite determinar si un bien es normal o inferior.

Que la elasticidad renta sea positiva, significa que el bien demandando es un bien normal, puesto que al aumentar la renta también aumenta la demanda del bien, en cambio si la elasticidad renta es negativa, entonces se dice que es un bien inferior, aquí cuando aumenta la renta , la cantidad demandada disminuirá para determinado nivel de precio.

A su vez, dentro de los bienes normales encontramos que hay demandas más elásticas y menos elásticas en relación a la renta.

Elasticidad Precio de la Oferta

La elasticidad precio de la oferta, mide cómo reacciona la oferta ante cambios de los precios, al igual que en la demanda, hay situaciones extremas como lo son la oferta perfectamente inelástica o la oferta perfectamente elástica.

Hay varios factores que afectan la elasticidad precio de la oferta:

- La disponibilidad de factores, la elasticidad será mayor cuanto mayor sea la disponibilidad de factores.
- El tiempo, la elasticidad será mayor, cuánto más tiempo tengan los productores de responder al cambio en los precios.(Krugman y Wells,2006)

3. MERCADO INMOBILIARIO

3.1. Introducción

A efectos de iniciarnos en el tema definimos al mercado inmobiliario como aquel mercado donde el objeto de transacción es la vivienda. Con ello nos referimos a sus dos modalidades principales, esto es, alquiler y compraventa. (Aycaguer, Laborde, Marconi, 2007)

Una forma de definir a la vivienda es como parte de los bienes raíces de un país. Una vivienda es un bien de capital durable y pertenece al stock de capital nacional. Pero la vivienda es más que un bien raíz. Son diversos los usos a que puede dar lugar la propiedad de la vivienda en función de su destino y los servicios que brinda. Estos usos derivan, por un lado de la conformación de hogares extendidos y, por otro, del desarrollo de alguna forma de actividad económica en la vivienda y, en especial del uso de la vivienda con fines de arrendamiento. (Fuentes, 1999)

La misma se define también como un bien especial que otorga el acceso a ciertos servicios. Entre los servicios más importantes que ofrece la vivienda se encuentra el derecho a ocupar y usar el bien con sus atributos durante un cierto periodo de tiempo. (Chiavone, Macellaro, Moggi, 2008)

Ilustración 3.1.
Usos de la vivienda según tipo de servicio que brinda

tipo de servicio brindado	Destino		
	Uso Propio	Otros Hogares	
		No de Mercado	De Mercado
De habitación	Uso Exclusivo del Propietario	Vivienda	Arrendamiento total
		Compartida por varios Hogares	o parcial
		Hogar extendido	Sub-arrendamiento
		Hogar compuesto (no parientes allegados)	Servicio de Pension
Otros Servicios			
Productivos	Diversas Actividades economicas		
Financieros	Garantia, credito, hipoteca		

Fuente: Fuentes Álvaro, La vivienda como un activo de los hogares. CEPAL 1999

El alquiler o arrendamiento de una vivienda consiste en el permiso de uso por parte del propietario del bien a un arrendatario. Como contrapartida el arrendatario paga una suma mensual estipulada en un contrato. El contrato estipula además condiciones sobre el uso y el desgaste del bien en cuestión. La mayoría de los contratos de alquiler exigen además la existencia de una garantía como respaldo.

En la condición de no propietario es el acceso a la vivienda lo que motiva la transacción. Por ejemplo, en lo referente al alquiler, los demandantes de “servicio de vivienda” tienen un único motivo para su transacción y es precisamente hacer

uso del bien; los oferentes en este caso utilizan la vivienda de su propiedad como fuente de ingresos.

En cambio, cuando nos referimos a la compraventa, tanto los demandantes como los oferentes pueden estar motivados por el uso, la inversión, o la especulación. Estas motivaciones pueden depender de las condiciones subyacentes que existen en la economía sobre las que influyen , los precios, los ingresos, los impuestos, tasas de interés, las políticas crediticias, etc.(Aycaguer, et al., 2007)

A modo ilustrativo, podemos comparar las realidades de dos países europeos. En Alemania, los precios de la vivienda responden al crecimiento de la población, y de la renta, la vivienda es básicamente un hogar donde vivir. Por el contrario en el Reino Unido, el motivo inversión es muy importante debido al incremento que ha alcanzado la tasa de rendimiento de la inversión en vivienda, en cambio en Alemania el rendimiento del capital vivienda ha sido negativo en los 80 y nunca ha experimentado grandes fluctuaciones. Esto se debe a diferencias fiscales, diferencias en los créditos (si son fijos o variables), en tercer lugar, incide también la variación entre el préstamo y el valor de la vivienda, y por ultimo debemos considerar la incidencia de los costos de transacción.

A nivel microeconómico, los individuos pueden optar por comprar o arrendar una vivienda, dependiendo de su restricción presupuestal, de sus preferencias, de sus curvas de bienestar, etc. (Aycaguer, Laborde, Marconi, 2007)

3.2. El alquiler de casa habitación como precio de un servicio

3.2.1. Oferta: Punto de vista del inversor o propietario, obtención de renta de capital proveniente del arrendamiento de viviendas.

Álvaro Fuentes, en su documento “La vivienda como un activo de los hogares”, expone que la propiedad de una vivienda puede dar lugar a diversos usos que se pueden clasificar según los servicios que brinda. Como ya hemos visto la vivienda no solo permite satisfacer las necesidades habitacionales de la familia, sino que la condición de propietario de ésta permite que asuma diversas funciones. Por ejemplo, puede ser orientada, como inversión, a generar recursos financieros cuando es usada como fuente de ingresos mediante el arriendo a terceros total o parcial.

“En el mercado de arrendamiento se ponen en contacto dos de los posibles usos que determinan el precio de la vivienda: por parte de los propietarios, como un activo destinado a obtener un determinado flujo de ingresos y, por parte de los arrendatarios, como un bien que proporciona el servicio de habitación. Así considerado, el precio de arrendamiento de cada vivienda puede ser visto como la expresión del lado de la oferta, del flujo de ingreso por el cual el propietario está dispuesto a ceder temporalmente el uso de este bien, y por el lado de la demanda, de la disposición a pagar que tiene el hogar arrendatario por el servicio de habitación que esa vivienda le presta.” (Fuentes, 1999, p. 8)

Por el lado de la oferta consideramos la hipótesis de que uno de los factores de incidencia en el precio para alquilar es la rentabilidad esperada. En consecuencia

analizaremos la relación existente entre dicha rentabilidad esperada por el arriendo de la vivienda, en relación al nivel de la tasa de interés u otras opciones de inversión privada. Este es uno de los factores que determinara la cantidad de stock habitacional destinado al arrendamiento. El análisis se basa en la teoría del costo de oportunidad.

Dentro del mercado inmobiliario podemos distinguir: la oferta de viviendas para arrendar y la oferta de viviendas para vender. También vimos que existen otras transacciones tanto a nivel formal como informal, pero estas escapan al objeto de estudio de nuestra investigación.

En el mercado de arrendamiento, Según Bover, en un modelo intertemporal la cantidad demandada de un servicio de vivienda (HS_d) de un agente depende básicamente del precio–alquiler real de estos servicios y de la renta real de los individuos (Y).

$$HS_d = f(R, Y)$$

Donde HS_d es la cantidad deseada de servicio de vivienda de un individuo, R es el precio real que los consumidores pagan por el flujo de servicios servicio derivados de una unidad de stock e Y es la renta que perciben los individuos.

Y la oferta del flujo de servicios de vivienda (HS_s) depende del stock de viviendas (H):

$$HS_d = h(H)$$

Finalmente el precio del alquiler de equilibrio es el que iguala

$$HS_d = HS_s \quad \text{o sea que } R = f(H, Y).$$

Este modelo suele considerar que el stock de vivienda en el muy corto plazo es fijo, por lo que la oferta de viviendas es inelástica a las variaciones del precio. La variación en dicho stock viene determinada por la construcción de nuevas unidades menos la depreciación del activo. Estas acciones rara vez se materializan de forma instantánea, lo que explica la presunción de stock fijo en el muy corto plazo. Por consiguiente, para analizar la oferta de viviendas para arrendar es preciso estudiar el stock de viviendas y su variación, lo que implica atender la construcción de viviendas nuevas y la depreciación de las ya existentes. (Aycaguer, Laborde, Marconi, 2007)

Si bien este modelo nos sirve de base, esta investigación parte de la hipótesis de que existen otras variables, además de las que éste considera, que influyen en la determinación del precio del alquiler, las cuales son:

- El ingreso medio de los hogares. Esta variable es fundamental en el estudio de la demanda de viviendas. Analizaremos la incidencia que tiene en el precio del alquiler el bienestar económico de un hogar promedio de Montevideo
- El nivel de empleo

- La existencia de crédito hipotecario accesible, para la compra de vivienda, el cual sea posible bien sustituto del servicio de alquiler
- Políticas del sector público
- Crecimiento poblacional, especialmente estudio de la evolución de hogares unipersonales
- Cambios en los precios del metro cuadrado de construcción en dólares y cantidad de metros cuadrados construidos en Montevideo
- Rentabilidad esperada en relación al nivel de la tasa de interés pasiva de los bancos u otras opciones de inversión privada
- Cantidad de propietarios de más de una vivienda
- Precios del alquiler por barrios. Análisis de la influencia de la fragmentación del mercado inmobiliario.
- Seguridad
- Gravámenes
- Status jurídico
- Garantías de alquiler

3.2.2. Demanda: Punto de vista del asalariado no propietario. Absorción de un porcentaje de los ingresos del núcleo familiar.

Como vimos anteriormente en el mercado de arrendamiento entran en juego dos de los posibles usos que determinan el precio de la vivienda, por parte de los propietarios, como un activo destinado a obtener un posible flujo de ingresos, y por parte de los arrendatarios como un bien que proporciona el servicio de habitación. Entonces por el lado de la demanda, el precio de arrendamiento de cada vivienda puede ser visto como la disposición a pagar que tiene el hogar arrendatario por el servicio de habitación que presta.

Por lo cual el asalariado debe decidir qué proporción de su ingreso familiar puede destinar a la obtención del servicio vivienda, y en base a esto, además a las oportunidades que el mercado le brinde, a la disponibilidad de viviendas, a sus precios y al acceso de créditos, los hogares se situaran en una de las siguientes situaciones: en el mercado de viviendas en propiedad, el mercado de viviendas en alquiler o en el conjunto de viviendas ocupadas por sus moradores.

Aquella parte de la población que tenga mayores ingresos familiares tendrán acceso a mayores oportunidades lo cual le permitirá utilizar la porción del ingreso destinada al servicio vivienda ,a la compra de su propia vivienda en vez de pagar un alquiler ,y esto es de esperarse puesto que los individuos son seres racionales.

En cuanto a la parte de la población que se encuentra dentro de la población con ingreso promedio, que se sitúe en el mercado de compra venta de inmuebles o en el de alquileres depende del precio de los alquileres, de los inmuebles, así como también del acceso a crédito del cual dispongan.

Por último en referencia a la población con menor ingreso, su ubicación en el mercado de alquileres o de estar en situación de ocupación depende del acceso al precio de los alquileres así como también de la posibilidad que tengan de hacer uso de garantías para poder acceder a esos alquileres.(J. Villamide, 2011)

4. EL MERCADO INMOBILIARIO EN URUGUAY

4.1. Población: Su evolución, su composición etarea, su composición según tramos de ingresos

Para analiza la evolución de la población de Montevideo en términos cuantitativos, tomaremos los datos de los últimos dos censos realizados en 1996 y 2004.

En el intervalo de los ocho años que separan a ambos censos, la población con residencia habitual en el departamento disminuyó dado que la tasa de crecimiento anual media intercensal resultó negativa (-1,5 por mil).

Para los efectos del censo, se considero como residencia, al lugar donde se reside habitualmente. (INE, CENSO 1996, 2004)

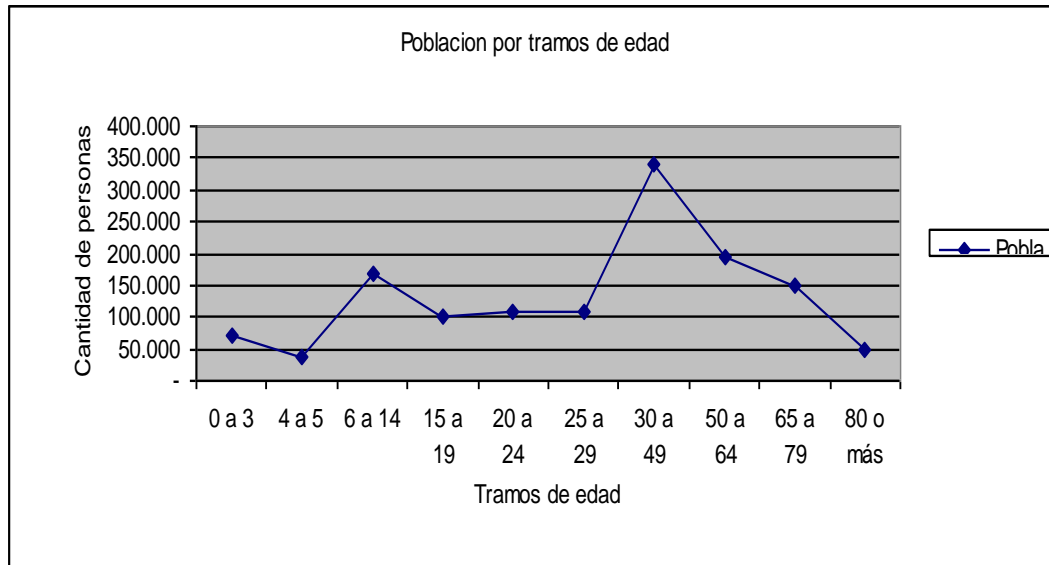
Cuadro 4.1.
Población en los censos de 1996 y 2004 y tasa anual media de crecimiento intercensal

Poblacion en los censos de 1996 y 2004 y tasa anual media de crecimiento intercensal		
Censo	Poblacion Total	Tasa anual media de crecimiento intercensal(Por mil)
1996	1.342.304	-1,5
2004	1.325.968	

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

En lo referente a la composición de la población por tramo de edad, se puede apreciar el claro predominio de la población adulta, considerando como tal aquel grupo etario a partir de los 30 años, por encima de la población joven, y donde la cantidad de adultos mayores es mayor a la cantidad de los jóvenes menores de edad, por lo cual se puede concluir que la sociedad uruguaya es una sociedad envejecida.

Ilustración 4.1.
Población por tramo de edad



Fuente: INE

Cuadro 4.2.
Composición etarea de la población de Montevideo

EDAD (años)	POBLACION
0 a 3	69.859
4 a 5	36.283
6 a 14	169.595
15 a 19	100.787
20 a 24	107.498
25 a 29	107.434
30 a 49	340.376
50 a 64	195.837
65 a 79	148.438
80 o mas	49.861
TOTAL	1.325.968

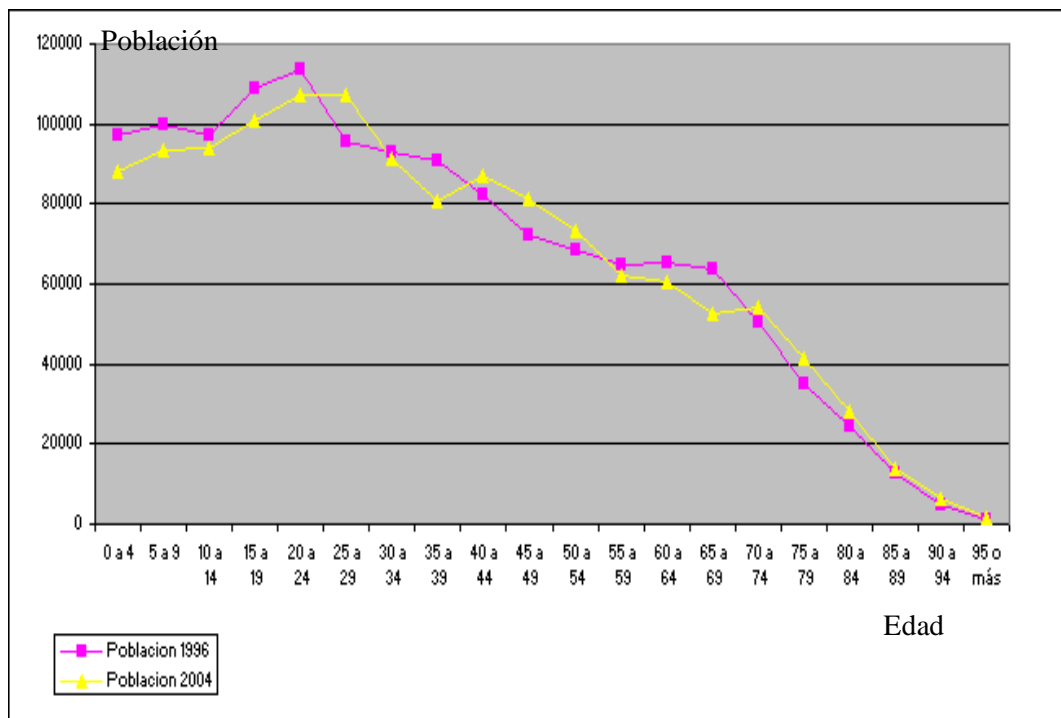
Fuente: INE, censo2004

En cuanto a la composición de la de la población de Montevideo se puede apreciar claramente en la grafica que se expone a continuación que tomando los valores obtenidos a través de los censos, que la misma no ha sufrido grandes variaciones. Los Datos de la ilustración 4.2. se pueden apreciar en el anexo A.

En el anexo B se puede apreciar, como está distribuida la población de Montevideo, por barrios y por tramo de edad.

Ilustración 4.2.

Comparación etarea intercensal de la Población de Montevideo



Fuente: INE, Censo 2004, Fase I

En lo relativo a la variación de los ingresos de los hogares en Montevideo en los últimos 10 años, actualizados al 2010, existe una baja en los ingresos en el periodo 2001 al 2003, registrándose un aumento sostenido luego de 2003 hasta el año 2010.

La caída de los ingresos de los hogares en 2002, se debe principalmente a la crisis económica que se vivió en ese momento.

Si vemos el límite superior del 20 % más pobre a precios constantes del 2010, los ingresos en el periodo se ubican entre \$ 9320 en el año 2004 siendo este el año con menor ingreso de los hogares en Montevideo para este tramo de la población y \$ 13843 en el año 2010, siendo este el año con mayor ingreso de los hogares en Montevideo para este tramo de la población.

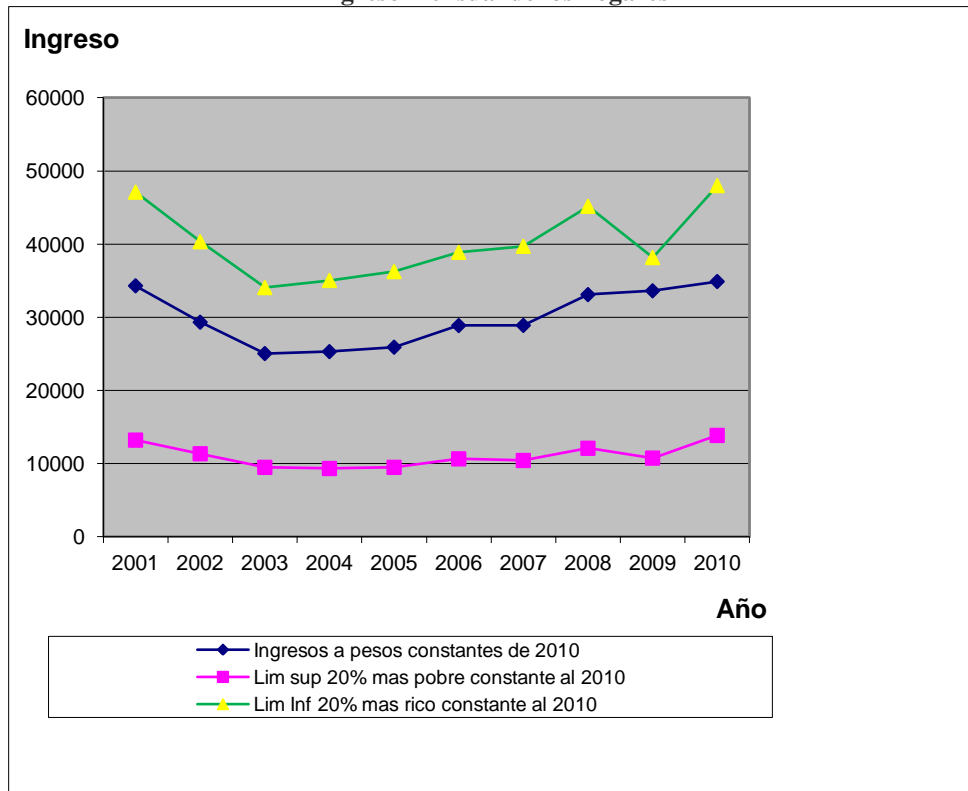
Si vemos el límite inferior del 20 % más rico a precios constantes del 2010, los ingresos en el periodo se ubican entre \$ 34052 en el año 2003 siendo este el año con menor ingreso de los hogares en Montevideo para este tramo de la población y \$ 47997 en el año 2010, siendo este el año con mayor ingreso de los hogares en Montevideo para este tramo de la población.

Cuadro 4.3.
Ingreso Mensual del hogar en Montevideo

Ingreso mensual del hogar en Montevideo.					
		ajustado	ajustado Límite superior 20% más pobre constante al 2010	ajustado	ajustado Límite Inferior 20% más rico constante al 2010
2001	2,2	34295,8	13200	47098	
2002	1,93	29318,63	11335	40322	
2003	1,62	25033,86	9477	34052	
2004	1,48	25297,64	9320	35033	
2005	1,42	25902,22	9476	36237	
2006	1,33	28864,99	10640	38869	
2007	1,22	28885,94	10418	39702	
2008	1,14	33093,06	12084	45167	
2009	1,07	33609,77	10736	38159	
2010	1	34881	13843	47997	

Fuente: INE

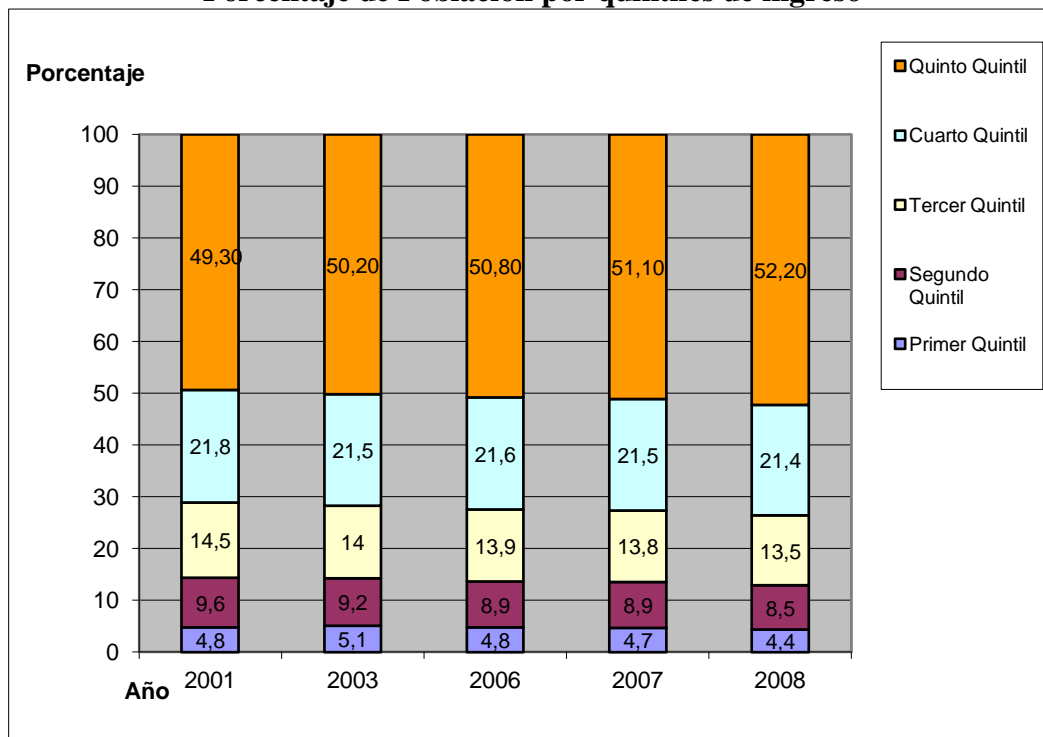
Ilustración 4.3.
Ingreso mensual de los hogares



Fuente: INE, Uruguay en cifras

A continuación se divide la población por quintiles de ingreso:

Ilustración 4.4.
Porcentaje de Población por quintiles de ingreso



Fuente: INE

Lo cual nos permite ver que no hubo variaciones significativas.

4.2. Stock habitacional: Según tipo de viviendas, etc.

Dentro de los tipos de vivienda, encontramos que se puede clasificar en viviendas de propiedad común (PC), y viviendas de propiedad horizontal (PH)

Las viviendas de propiedad común, son aquellas viviendas que el terreno pertenece a un solo propietario.

Las viviendas de propiedad horizontal, serán las viviendas que el terreno pertenece a más de un propietario (INE, 2008)

En Montevideo al último censo de 2004 existían 499252 viviendas particulares y colectivas para una población de 1325968.

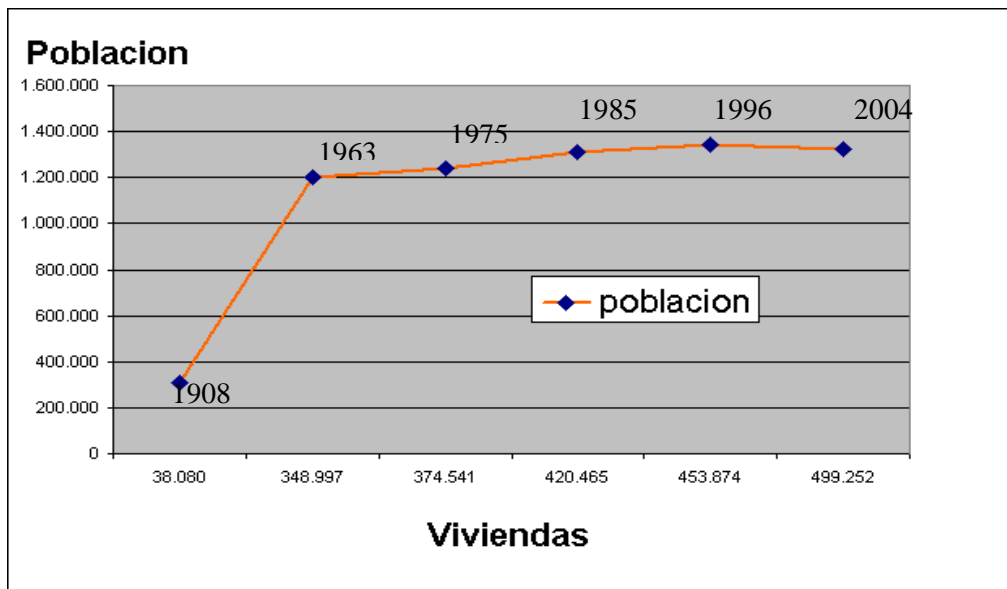
Cuadro 4.4.

Viviendas particulares y colectivas

Año Censal	Viviendas particulares y colectivas	Población	Población por vivienda
1908	38.080	309.231	8,12
1963	348.997	1.202.757	3,45
1975	374.541	1.237.227	3,30
1985	420.465	1.311.976	3,12
1996	453.874	1.344.839	2,96
2004	499.252	1.325.968	2,66

Fuente: INE

Ilustración 4.5.
Población y vivienda



Fuente: INE

Y considerando los datos obtenidos, se puede ver claramente que la cantidad de viviendas aumenta en mayor proporción que el aumento de la población.

Otra forma de poder apreciar el gran incremento del stock habitacional, es analizando las variaciones de los permisos de construcción otorgados por la Intendencia de Montevideo por año y los correspondientes metros cuadrados construidos para viviendas.

Los permisos de construcción otorgados por la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM), son un buen reflejo de cómo se encuentra el mercado de

construcción en el departamento ya que esto muestra la cantidad de viviendas nuevas que se pretenden construir para satisfacer la demanda de mercado.

Los permisos de construcción se agrupan según el destino de la propiedad a construir en: vivienda, comercio, industria, otros y varios. Centraremos nuestro análisis en los permisos otorgados para vivienda.

A mayor demanda de vivienda en el mercado, mas es la cantidad de vivienda nueva que se construye, en general el inversor que en un principio construye la propiedad, no lo hace para alquilarla directamente, sino que lo hace para la venta. El comprador de dicha propiedad la adquiere para tres posibles destinos el uso propio, arrendamiento a terceros o revenderla.

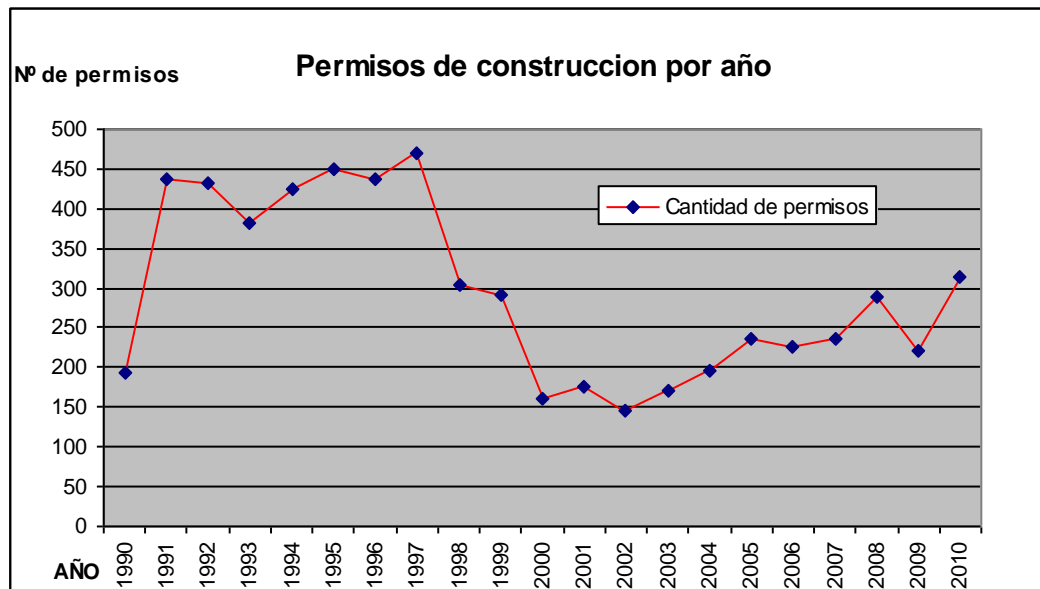
Si la oferta de mercado fuera mayor a la demanda, la construcción de nuevas viviendas no sería necesaria para cubrir la demanda de mercado, ya que con el stock de viviendas vacías existentes se podría cubrir la demanda, con lo cual las nuevas construcciones no serian necesarias, ni tampoco atractivas para los inversores.

Cuadro 4.5.
Permisos de construcción por año y metros cuadrados construidos

AÑO	Permisos	Superficie mts²
1990	194	138925
1991	437	263192
1992	432	224235
1993	383	275847
1994	425	201726
1995	450	237639
1996	436	272589
1997	469	384494
1998	304	274243
1999	292	208476
2000	161	75584
2001	176	45499
2002	145	50313
2003	172	38235
2004	195	113751
2005	235	119158
2006	226	120204
2007	236	208760
2008	290	290793
2009	220	172648
2010	314	380965

Fuente: INE

Ilustración 4.6.
Permisos de construcción por año



Fuente: INE

Si analizamos la cantidad de permisos de construcción otorgados en los últimos 20 años desde 1990 al 2010, hay un aumento 239 % en el periodo 1990- 1997.

Existiendo una disminución en los siguientes tres años llegando a alcanzar 161 permisos en el año 2000 y manteniéndose en un nivel bajo hasta el año 2003 con 172 permisos, siendo el año 2002 en que registra la menor cantidad con 145 permisos.

Luego de esto se registra un aumento año a año hasta llegar a 314 permisos en 2010, existiendo solamente una menor cantidad con respecto al año anterior en el periodo 2008 – 2009, siendo 290 y 220 respectivamente la cantidad de permisos otorgados.

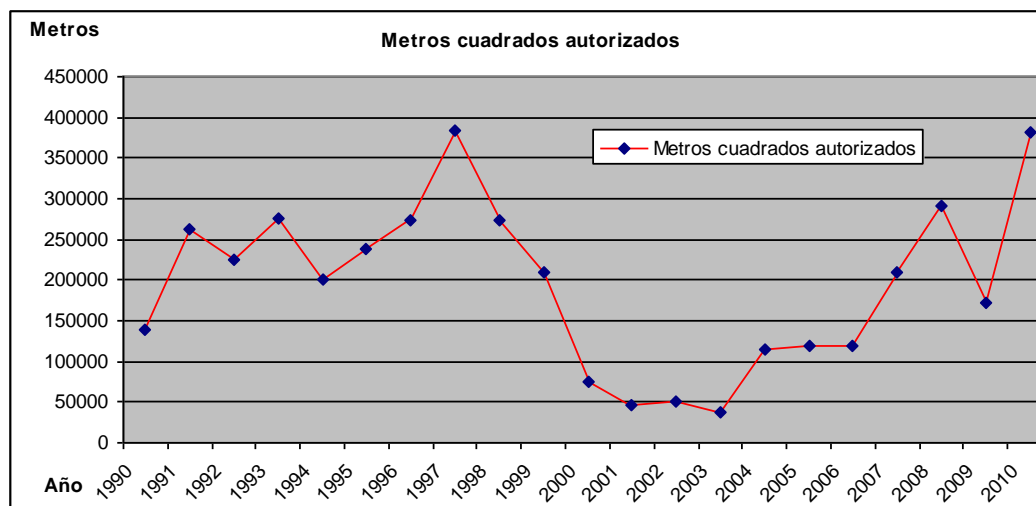
La poca cantidad de permisos de construcción en el periodo 2000 – 2003, está dada principalmente por la crisis económica que se vivió en esos años y la falta de confianza generada en el mercado. Como también por la baja del precio de las propiedades en ese momento, con lo cual era más rentable adquirir una propiedad que construir una nueva.

Análogamente, si analizamos la cantidad de metros cuadrados para vivienda autorizados en el mismo periodo de 20 años, observamos un comportamiento similar que el que se dio con los permisos de construcción.

Existe un aumento de 276 % en el periodo 1990-1997, cayendo los siguientes seis años hasta llegar en 2003 al nivel más bajo del periodo 1990 – 2010 con 38235 metros cuadrados construidos.

Luego de esto se registra un aumento año a año hasta llegar a 380965 metros cuadrados en 2010, existiendo solamente una menor cantidad con respecto al año anterior en el periodo 2008 – 2009, siendo 290793 y 172648 respectivamente la cantidad de metros cuadrados autorizados.

Ilustración 4.7.
Metros cuadrados Autorizados



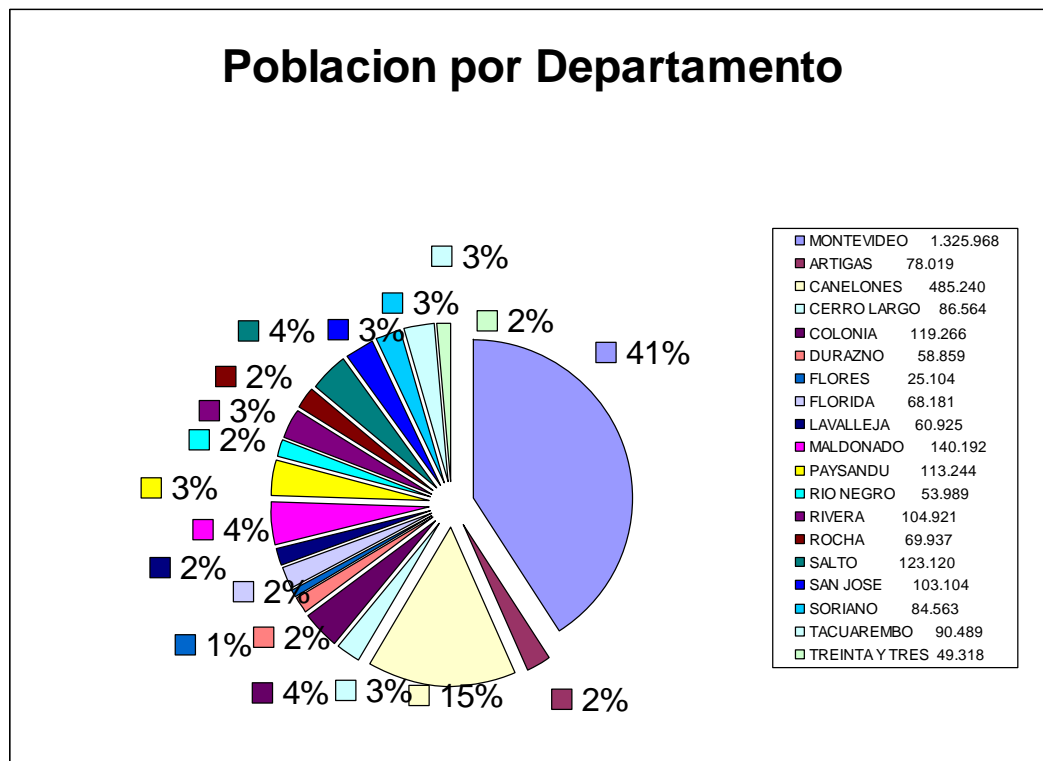
Fuente: INE

4.3. Particularidades del país que inciden en el mercado de la vivienda

4.3.1. Macrocefalismo montevideano

Según los datos del censo nacional 2004, vemos que el 41 % de la población del país se encuentra en Montevideo con lo cual este es el departamento donde se necesita mayor cantidad de viviendas para cubrir la demanda habitacional.(Ver datos en Anexo C)

Ilustración 4.8.
Población por departamento



Fuente: INE, CENSO 2004, FASE 1

Las estimaciones del INE para el año 2025 consideran que habrá una población para el total del país de 3.519.821 y de 1.305.749 de población para Montevideo, por lo cual Montevideo representaría un 37 % de la población total.

Al año 2010 la población total del país es de 3.356.584 de las cuales Montevideo tiene una población de 1.336.878 que representa un 40 % de la población.

Aunque el porcentaje de población de Montevideo sobre la población total se estima que puede descender en los próximos años, igualmente la tendencia al centralismo económico y social en la capital se mantendría. (Ver Anexo D)

En lo concerniente a como influiría en la demanda de alquiler de casa habitación la disminución de la población en Montevideo, tendríamos una disminución obvia en la demanda debido a esta caída en la población, pero esto se vería compensado por otros cambios como por ejemplo el aumento de hogares unipersonales, lo cual hace que para la misma cantidad de población se necesiten más viviendas.

A pesar de las proyecciones de población la inversión en construcción ha aumentado en Montevideo y en todo el Uruguay, este aumento se debe a las mejores condiciones económicas actuales, lo cual hace pensar que la demanda de propiedad en general y de casa habitación va a aumentar en los próximos años o por lo menos que no existiría una disminución en la demanda.

El macrocefalismo se ve reflejado en la centralización de las oportunidades laborales y centros de estudio en la capital, así como también el sistema carretero nacional, radial y concéntrico unido al accionar del puerto, y el sistema ferrocarrilero confirman y han acelerado con los años el macrocefalismo Montevideano. (Á. Portillo, 2003)

La población del departamento de Montevideo presenta una leve reducción de población en el período 1996-2004, alcanzando un porcentaje de variación intercensal de -1.5 por mil. En este marco, la densidad bruta de población del

departamento, pasa de 2.559 en 1996 a 2.523 habitantes por kilómetro cuadrado en el año 2004.

Respecto al departamento de Montevideo, es la primera vez en su historia que registra una tasa de crecimiento negativa (-1.5 por mil). En cuanto a los barrios que más destacan por su crecimiento poblacional, son aquellos ubicados en la periferia de la ciudad. Entre los que tienen mayor crecimiento, se destacan Villa García– Manga Rural, el barrio que más aumenta su población en el departamento (tanto en términos relativos como absolutos) creciendo un 67 por ciento (unas 11 mil personas); y en el otro extremo, Ciudad Vieja, es el que experimenta, en términos relativos, la pérdida más importante de población. (INE, censo 2004)

4.3.2. Ausencia de transporte rápido subterráneo en Montevideo

En Uruguay no existen planes para la instalación de medios de transporte subterráneo, que agilicen la movilidad de la población, lo cual permitiría un transporte más rápido entre los lugares de residencia y los centros de trabajo o estudio, debido a la estructura de Montevideo es muy poco probable que en un futuro se generen medios de transporte de este tipo que agilicen el transporte de personas, en lo que si se ha trabajado es en el mejoramiento de los sistemas actuales de transporte colectivo .

Se han efectuado mejoras en lo que respecta al transporte de personas en la ciudad de Montevideo, esto está enmarcado en EL Sistema de Transporte Metropolitano (STM), el cual busca un ahorro de energía mejorando la eficiencia del mismo, además de agilizar el transporte en la ciudad tanto sea de personas como de carga.

Según la Intendencia Municipal de Montevideo, el STM es un cambio que se orienta a mejorar la movilidad de los ciudadanos en todo el departamento y tiene previsto realizar ampliaciones para el área metropolitana.

La primera medida adoptada buscó integrar a todo el transporte público en un único sistema, lo cual significa que todas las empresas se han articulado en torno a esta nueva modalidad que se centra en atender las necesidades de los ciudadanos, lo cual representa enormes beneficios para los usuarios.

Gracias a este sistema se mejora la movilidad con las consecuencias sociales, económicas, productivas y culturales que esto representa. Tener una ciudad bien conectada y un transporte público que se adapte a las necesidades y a las posibilidades de los ciudadanos (IMM)

El STM, se ve mejorado por el Plan de Movilidad Urbana, cuyo objetivo general según la IMM que es la unidad ejecutora del plan, es reestructurar y modernizar el transporte urbano de Montevideo.

El plan incluye la construcción de carriles preferenciales, la ampliación de la red vial, alumbrado público, readecuar áreas verdes y calzadas, realización de

terminales de trasbordo, ampliación y sincronización de semáforos, mejoras en la señalización, utilización de información y billeteo electrónico en el transporte colectivo, y todas las obras y acciones necesarias para realizar el plan.

Se puede concluir en lo que respecta a la demanda de alquiler para casa habitación, que en determinadas zonas de Montevideo, esta se podría ver aumentada con la mejora de los medios de transporte desde y hacia esa zona, lo que produciría un aumento en el precio de los alquileres de esos lugares, cuando hablamos de mejoras nos referimos a una disminución en el tiempo de transporte y las frecuencias de los mismos.

Aunque en los últimos años ha existido una mejora en los medios de transporte en Montevideo, aun no ha sido tal que permita influir en el mercado de alquileres, de forma tal que genere una variación en el precio, o un cambio en la demanda en determinadas zonas.

Si se ha observado un cambio en lo que respecta a la ciudad de la costa, debido a la mejora en los medios de transporte entre otras causas, lo cual ha permitido que más familias se afinquen en esa zona.

4.3.3. Cultura de la casa propia

Nuestra raíz hispana tiene mucho peso en este tema, puesto que hay sociedades mucho mas prosperas como la alemana, donde el 70% son arrendatarios.

"A fines del siglo XIX, EL 80% de las familias alquilaba el lugar donde vivía. Ser dueño era reservado solo para unos pocos afortunados. Pero la cabeza del uruguayo cambió en el siglo XX y se arraigo aquello que "lo primero es el techo propio". Desde entonces, ser inquilino se consideraba poner la plata en saco roto."(Diario El País, 17 de abril de 2011, según Revista propiedades Sección ecos de la Prensa)

Mas allá del peso que esto tiene en nuestra cultura, hoy mucha gente prefiere alquilar a invertir un capital en vivienda, sobre todo cuando el alquiler representa un 4 o 5% anual del capital que debería disponer para poder comprar. (J. Villamide, 2011, Semanario Voces, Entrevista).

Según los datos que hemos recabado sumado a consultas que efectuamos a profesionales vinculados al mercado de viviendas, la mayor traba que encuentran las familias a la hora de comprar una vivienda es la falta de ahorro previo, ya que aunque se pueda acceder a un préstamo para financiar la compra de la misma, estos préstamos no cubren el 100 %, necesitándose un porcentaje de ahorro de dinero previo a la compra con el cual las familias no cuentan.

Al darse esta situación las familias recurren al alquiler, incluso cuando el pago del arrendamiento tenga el mismo costo que podría tener una cuota por financiación bancaria, para la compra de vivienda.

Esto no se da en los sectores de más bajos recursos, en los cuales al no poder acceder al alquiler de una vivienda, se recurre a la ocupación ilegal de terrenos para la construcción de viviendas precarias, o a la ocupación de viviendas en estado de abandono por parte de sus propietarios.

Debido al tipo cultura en nuestro país si para las familias no existieran diferencias económicas entre comprar y arrendar una vivienda, las familias optarían por comprar la misma.

4.3.4. Dolarización del mercado inmobiliario

Si tomamos el periodo central de nuestro estudio, desde el año 2002 al 2008, vemos que la evolución del precio en dólares del metro cuadrado de construcción ha aumentado, tanto sea en propiedad de tipo común como de tipo horizontal, como también se observa que la variación en el precio de ambos tipos de propiedades ha sido muy similar.

El hecho de que el mercado inmobiliario se encuentre dolarizado, en lo que respecta a la compra venta de inmuebles, conlleva a que se enturbie la lectura de los precios de dicho mercado, debido a que se ve afectado los precios por las variaciones del dólar además de por las variaciones propias del mercado inmobiliario. Los propietarios de inmuebles buscan que su valor pueda ser

mantenido en el tiempo. Se ha buscado unidades de cuenta que aseguren la reserva de valor frente a la inflación doméstica o procesos devaluatorios, y esto habitualmente ha recaído en el dólar.(Mirador Habitacional, ANV, Mayo 2010)

“El arrendamiento de una vivienda en dólares tiene algunas restricciones legales y otras de mercado. Las legales desaparecen para viviendas con permisos de construcción posteriores a 1974 y las de mercado son más aleatorias y responden a la situación de la economía y en particular a los niveles de oferta y demanda existentes en plaza”. (Revista propiedades, Año XV, N°169, diciembre de 2001, P. 36)

Además de los niveles de oferta y demanda del mercado de alquileres, también existe cierta reticencia de parte de los arrendatarios a fijar el precio del alquiler en moneda extranjera, debido a que al ser una moneda diferente a la de los ingresos que obtienen y con los cuales van a hacer frente al pago del alquiler, se genera incertidumbre respecto a las variaciones que se pueden dar con la moneda en el periodo que dure el contrato. (Revista propiedades, Año XV, N°169, diciembre de 2001)

Se puede concluir en lo que respecta a la Influencia de la dolarización en el mercado de alquileres, que al encontrarnos en un mercado inmobiliario dolarizado para la compra –venta de vivienda, las variaciones en el tipo de cambio del dólar no se refleja automáticamente en el corto plazo en el precio del alquiler de las propiedades.

Considerando que uno de los factores que más influencia tiene en el precio de los alquileres, es el valor de la propiedad, el precio del alquileres se verá afectado de

igual manera por la variación del dólar que el precio de la propiedad tiene en el largo plazo.

Hay que tener en cuenta, que las variaciones en el precio de los alquileres están limitadas por las restricciones contractuales de los contratos de alquiler, entonces las variaciones de los precios de los alquileres por cambios en el tipo de cambio, se darían en el largo plazo.

Si el tipo de cambio aumenta, el valor de las propiedades no disminuirá en el corto plazo, el precio se mantendrá en dólares a pesar de que debido al aumento del tipo de cambio el valor de la propiedad en moneda local sea mayor.

En el caso de que el tipo de cambio disminuya, el valor de la propiedad en dólares no aumentara, se mantendrá en el corto plazo, ya que al estar dolarizado el mercado inmobiliario, los precios de compra venta se fijan en dólares, y no se ven influidos por las variaciones del tipo de cambio de manera inmediata.

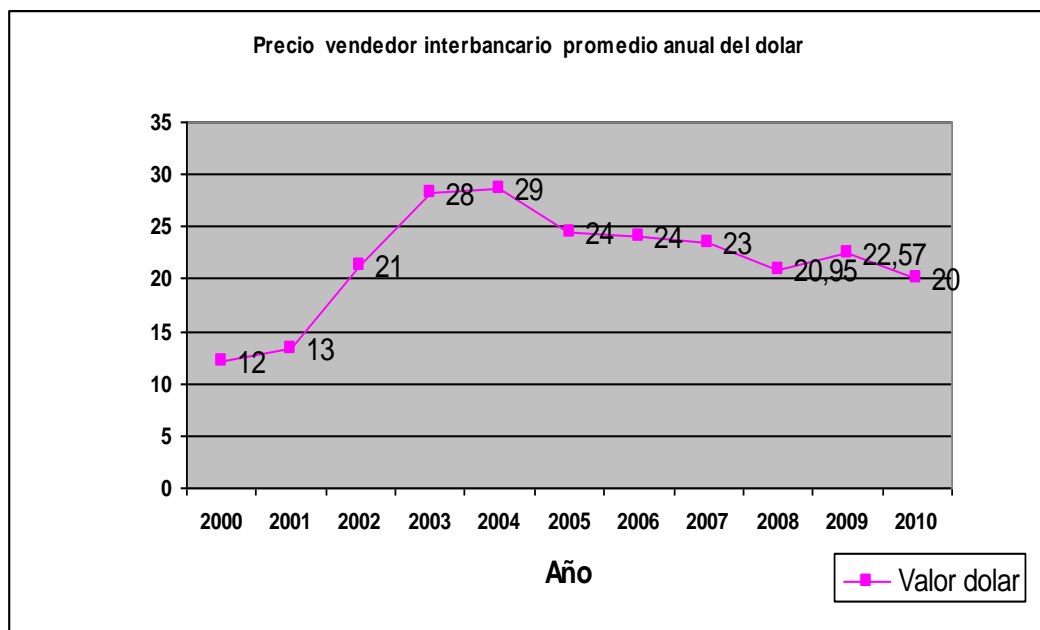
Los préstamos de los bancos para vivienda, se ofrecen en dólares, lo que es una clara manifestación de la dolarización del mercado inmobiliario.

Sin embargo actualmente el dólar ha bajado su cotización y el peso se ha fortalecido. Esto genera que quienes perciben sus ingresos en pesos y tienen préstamos inmobiliarios en dólares se vean beneficiados.

Esto va a depender de la tasa de interés que se haya fijado, en general las tasas en dólares son más bajas y esto representaría un beneficio para las personas que toman préstamos en dólares, ante una caída en la cotización.

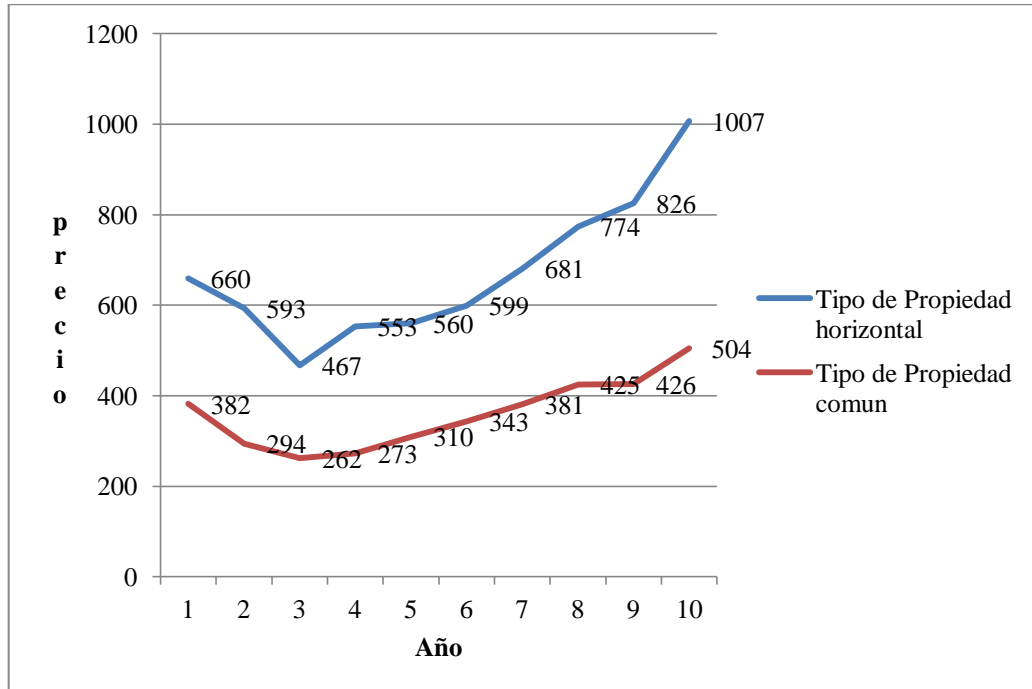
A continuación se exponen la variación del tipo de cambio.

Ilustración 4.9.
Precio vendedor interbancario promedio anual del dolar



Fuente: INE

Ilustración 4.10.
Precio del metro cuadrado en dólares



Fuente: Elaboración propia con datos del INE

Precio promedio del metro cuadrado en dólares, según tipo de propiedad.

Cuadro 4.6.
Precio promedio del metro cuadrado en dólares según tipo de propiedad

PERIODO	PH	PC
2001	660	382
2002	593	294
2003	467	262
2004	553	273
2005	560	310
2006	599	343
2007	681	381
2008	774	425
2009	826	426
2010	1007	504

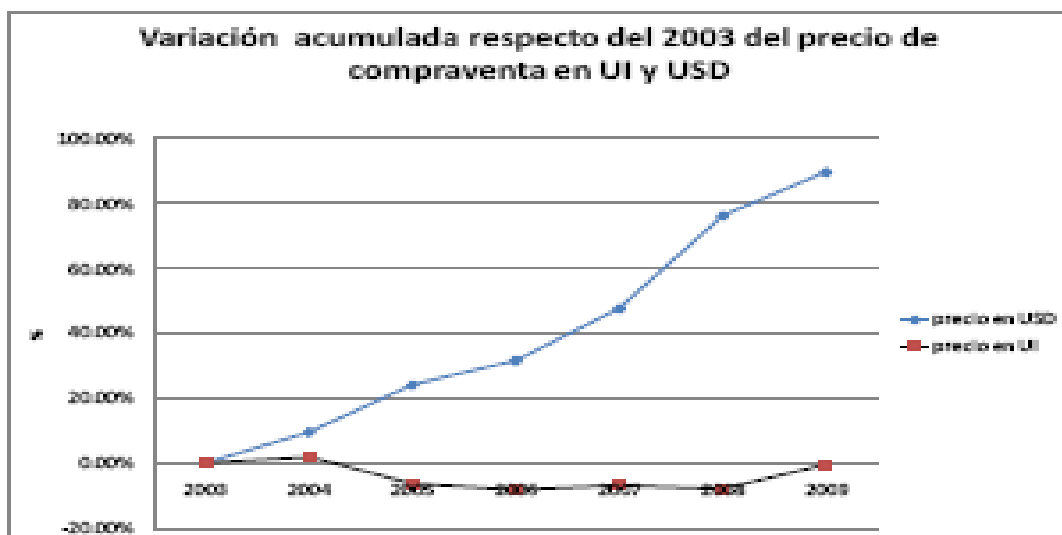
Fuente: INE

Si vemos la variación del tipo de cambio del dólar vendedor interbancario promedio anual y comparamos esto con la variación del metro cuadrado en dólares de las propiedades, observamos que el tipo de cambio entre el año 2002 y 2008 (periodo central de nuestro análisis) disminuyó, pero el valor del metro cuadrado de propiedad tanto horizontal como común aumentó en dólares, esto en parte se da en el largo plazo para compensar la pérdida de valor por la caída del dólar.

“El precio promedio en dólares del metro cuadrado de compraventa en PH para Montevideo, experimentó un aumento acumulado desde 2003 al 2010 de 89,7%. Sin embargo, al expresarlo en términos de UI, se observó que el precio medio de 2009 se ubicó en niveles similares a los de inicio de 2003 (-0,4%). Pese a esa estabilidad, en algunos años el precio expresado en UI se ubicó por debajo de 2003 —año base de comparación del análisis—, especialmente en 2006, cuando fue un 8,2% inferior al nivel del año base, en términos reales. De esta forma, al expresar el precio del metro cuadrado en términos reales se concluye que al expresarlos en términos de UI se observó una fuerte estabilidad en el precio de los inmuebles en el sexenio de estudio, en comparación a nominarlos en dólares”.(Mirador Habitacional, Agencia Nacional de vivienda, Mayo 2010,P.15)

A continuación se expone la comparación entre la variación del precio de compraventa en dólares y en UI.

Ilustración 4.11.
Variación acumulada respecto del 2003 del precio de compraventa en Unidades Indexadas (UI) y dólares



Fuente: Mirador Habitacional, Agencia Nacional de Vivienda (ANV), Mayo 2010, pag15

Según los datos recabados y procesados por la ANV y publicados en la tercera edición del Mirador Habitacional, de Mayo de 2010, se puede apreciar que el precio de compra venta de la vivienda, en dólares ha aumentado en la última década, pero si comparamos dicho precio en UI, vemos que no ha tenido variaciones significativas en el mismo periodo, la UI varía en forma periódica en función del comportamiento de los precios minoristas del mes anterior.

4.3.5. Viviendas de verano que pasaron a engrosar oferta de viviendas permanentes en la ciudad de la costa

En lo referente a como ha afectado el cambio de destino de las viviendas de veraneo en Uruguay, pasando de ser viviendas que cumplen un rol de descanso a ser vivienda permanentes de las familias, en lo que respecta a la oferta y demanda de viviendas en Montevideo el cambio de destino afecta cuando dichas viviendas se encuentran en Ciudad de la Costa, ya que esto produce una migración de familias desde la capital hacia la costa de Canelones. Pudiendo estos núcleos familiares mantener los centros laborales y de educación en Montevideo pero su lugar de residencia en Canelones.

Se denomina Ciudad de la costa según la ley 16610 de 1994 a la zona comprendida entre el arroyo Carrasco y el arroyo Pando como límites al oeste y

al este respectivamente y como limite al sur el Río de la plata y 200 metros al Norte de la Ruta Interbalnearia. Esta delimitación se genera en parte como una extensión de la Ciudad de Montevideo, generando esta zona características de ciudad dormitorio.

Esto se vio fomentado por proyectos como el Plan de movilidad urbana de Montevideo, que mejoro la accesibilidad desde y hacia la capital, con lo cual es más fácil vivir en la Ciudad de la costa pero poder transportarse diariamente a los lugares de trabajo en Montevideo.

Ilustración 4.12.

Mapa de Ciudad de la Costa



Fuente: www.maps.google.com

La tasa de crecimiento es de 28.8 por mil, tasa anual media, tomando en cuenta el índice de primacía urbana emitido por el INE. En términos porcentuales la Ciudad

de la costa creció un 26.33 %. , esto debido a las mejoras de las vías de comunicación entre dicha zona y Montevideo, lo que ha permitido a las personas que viven en esa zona trasladarse en forma más eficiente desde y hacia Montevideo.

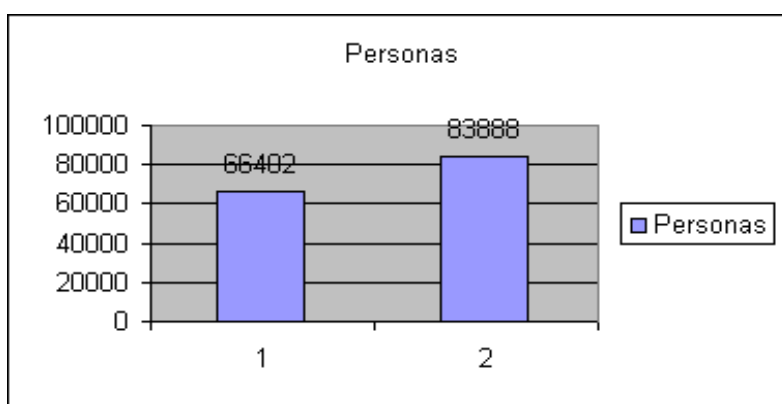
Otra variable que influye en el aumento de la población en Ciudad de la costa, es el menor costo de compra de vivienda en comparación con Montevideo, como también el menor costo de los alquileres.

Ciudad de la Costa, concentra el 19,5 por ciento de la población urbana del departamento de Canelones y el 17,3 por ciento de la población total de dicho departamento. El índice de primacía de 0,7 indica que, continúa aumentando la concentración de la población en esta ciudad sobre las siguientes tres ciudades más pobladas del departamento (Las Piedras, Pando y La Paz)(INE)

Otro factor que influye en el crecimiento de la Ciudad de la costa, es el hecho de que los costos de los terrenos para construir en dicha zona son más bajos en comparación con los terrenos que se encuentran en la zona residencial de Montevideo, en especial en la costa de la capital, esto debido a la mayor oferta de terrenos que existentes en Ciudad de la costa, como también la saturación existente en materia de construcciones que existe en la zona costera de Montevideo lo cual limita el aumento de construcciones.

A continuación, la grafica muestra el crecimiento poblacional entre el periodo intercensal 1996 – 2004 en Ciudad de la costa pasando de 66402 personas en 1996 a 83888 en 2004. (INE)

Ilustración 4.13.
Población de Ciudad de la costa por año censal



Fuente: INE

En lo referente a otras zonas del departamento de Canelones, las variaciones en su población, no han tenido influencia en una disminución de la demanda de vivienda en Montevideo, ya que la emigración desde la capital hacia el departamento de Canelones en forma definitiva es muy escasa. En ninguna de las principales localidades de Canelones se ha visto un crecimiento poblacional que pudiese afectar la demanda de vivienda de Montevideo.

A continuación se expone un cuadro comparativo del crecimiento poblacional por localidad de Canelones en el periodo intercensal 1996 – 2004.

Se puede apreciar claramente que dentro de la Ciudad de la Costa las localidades que más han crecido son El Pinar, Lomas de Solymar y Colinas de Solymar, cuyo incremento absoluto (12.747 personas) representa el 73 por ciento del aumento de Ciudad de la costa.

Cuadro 4.7.

Crecimiento poblacional por localidad de Canelones

LOCALIDAD	1996	2004	Crecimiento
Ciudad de la Costa	66.402	83.888	26,33%
Las Piedras	66.584	69.222	3,96%
Pando	23.384	24.004	2,65%
La Paz	19.547	19.832	1,46%
Canelones	19.388	19.631	1,25%
Santa Lucía	16.764	16.475	-1,72%
Progreso	14.471	15.775	9,01%
Fracc. Con. Maldonado	13.349	15.057	12,79%
Paso de Carrasco	12.174	15.028	23,44%
Juan Antonio Artigas	13.464	13.553	0,66%
Pinamar - Pinepark	2.340	3.608	54,19%
Neptunia	2.050	3.554	73,37%
Marindia	1.493	2.586	73,21%
Juanicó	662	1.256	89,73%
Villa Felicidad	791	1.238	56,51%

Fuente INE.

4.4. Cantidad de Propietarios e inquilinos

Inquilinos son aquellos que no poseen la propiedad de la casa en la cual habitan.

Dentro de las familias no propietarias de la vivienda en la cual residen, si tomamos el periodo 2001 al 2005 se dividen según la Encuesta Nacional de Hogares elaborada por el INE, en arrendatarios, Ocupantes sin pagar con permiso y Ocupantes sin pagar sin permiso.

En el periodo 2006 al 2008 hay un cambio en la categorización y se dividen en Inquilino o arrendatario de la vivienda, Ocupante con relación de dependencia, Ocupante gratuito y Ocupante sin permiso del propietario.

En el año 2009 y 2010 se subdivide la categorización de ocupante gratuito, entre las personas que están en esa condición porque se los permite el Banco de Previsión Social BPS, y las que están en esa condición porque se los permite un particular

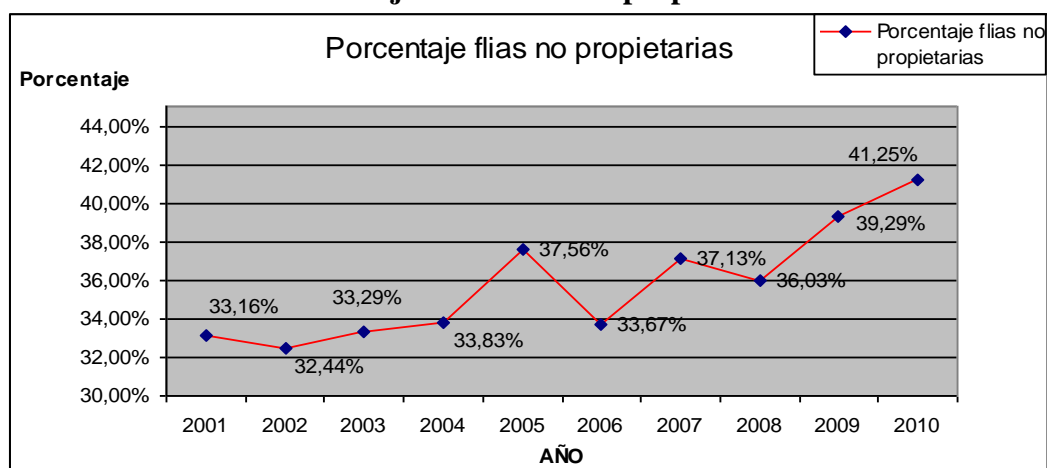
Determinadas variables del mercado inmobiliario hacen que las familias puedan acceder a vivienda propia, como ser las políticas estatales de acceso a la vivienda, bajas tasas de interés de los préstamos inmobiliarios, el hecho de que existan mayores posibilidades de acceso a la compra de vivienda, configuran variables que disminuye la demanda de vivienda para alquilar.

En el periodo 2001 al 2010 el porcentaje de familias no propietarias ha aumentado, según la Encuesta continua de hogares en un 8.09 %, pasando de un 33.16 % a un 41.25 %.

En el periodo 2001 al 2004 el porcentaje de familias no propietarias se mantuvo en el entorno del 33 %, para tener un aumento del 3.73 % en el año 2005, volviendo en 2006 al entorno del 33 %. En el periodo 2006 al 2010 comenzó un aumento hasta llegar al 41.25 % al año 2010.

A continuación se expresa gráficamente, la variación porcentual de familias no propietarias. (Datos en Anexo E)

Ilustración 4.14.
Porcentaje de familias no propietarias



Fuente: Elaboración propia con datos del INE

4.5. Características del mercado inmobiliario uruguayo

Julio Villamide identifica como características del mercado inmobiliario uruguayo: el elevado número de viviendas desocupadas; la baja tasa de rotación de la titularidad de la propiedad; el importante crecimiento del porcentaje de hogares unipersonales en el total y la elevada tasa de crecimiento de la informalidad urbana. (Aycaguer, et al, 2007)

4.5.1. Elevado número de viviendas desocupadas

Entre 1996 y 2004 el número de viviendas vacías en Montevideo se incrementó un 87,8%

Cuadro 4.8.
Porcentaje de viviendas vacías sobre el total del parque habitacional de Montevideo

	1996	2004	Variación
Viviendas totales en Mdeo.	450.431	490.617	8,92%
Viviendas vacías	26.564	49.871	87,74%
Porcentaje sobre Total	5,90%	10,16%	

Fuente: INE, "Situación de la vivienda en Uruguay, Informe de divulgación (setiembre 2006)"

Evidentemente los saldos migratorios negativos observados en nuestro país luego de la crisis económica del 2002 inciden en el "vaciamiento" ocurrido, tanto en Montevideo como en el interior. Se estima que el número de personas que emigró

del país, en ese período, está entre 120.000 a 150.000. Por otra parte existen algunas investigaciones que han relacionado la construcción de vivienda en Uruguay con las demandas y los rendimientos de otros activos, en particular los financieros. Particularmente, en el año 2004, el país se encuentra saliendo de una profunda crisis financiera, lo que puede estar condicionando la actitud de los propietarios en relación a volcar al mercado de compraventa o alquiler sus propiedades". (C. Casacuberta, 2006)

4.5.2. Tasa de rotación de la titularidad

En promedio, un uruguayo cambia tres veces de vivienda en su vida. Esto indica que la tasa de rotación es muy baja. En países desarrollados la rotación es de más o menos 10 veces. O sea que en Uruguay es una tercera parte. Si reproducimos este cálculo según datos del Censo de Población y Vivienda (CPV) 2004, como se presenta en el siguiente cuadro, vemos que la tasa de rotación promedio para Montevideo es del 2,96% lo que significa que cada 100 viviendas, solo 2,96 cambiaron de dueño anualmente.

Cuadro 4.9.
Tasa de rotación de la titularidad en Montevideo

	2004
Nº compraventas	14.774
Viviendas totales	499.252
Tasa rotación titularidad	2,96%

Fuente: INE

“Esto muestra las dificultades que las familias encuentran para cambiar su vivienda. Estas dificultades están íntimamente relacionadas con el desarrollo del mercado de créditos para adquisición de vivienda y las posibilidades de acceso a la vivienda de los hogares. Otra forma de explicar la baja rotación de titularidad está vinculada a las preferencias y decisiones de los hogares.” (Aycaguer, et al, p24)

C. Casacuberta, (2006) en el informe sobre la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada (ENHA) encuentra que la mitad de los hogares en Uruguay hace más de 12 años que se encuentran habitando su vivienda y relaciona este hecho al carácter duradero de las decisiones de los hogares en lo referente a este tema. Vale aclarar que este promedio incluye todas las formas de tenencia (propietarios, arrendatarios y ocupantes) y no exclusivamente a los propietarios.

4.5.3. Hogares Unipersonales

Uruguay es uno de los países de América Latina con comportamiento demográfico más parecido a los del primer mundo, donde el porcentaje de hogares unipersonales crece velozmente.

Cuadro 4.10

**Hogares según número de integrantes
Censos de población y vivienda 1996 y 2004**

N° integrantes	1996		2004	
	N° hogares	%	N° hogares	%
1	162.673	17%	216.485	20%
2	233.196	24%	263.178	25%
3	198.090	20%	216.354	20%
4	179.232	18%	185.492	17%
5	102.075	11%	96.626	9%
6 o más	94.771	10%	83.627	8%
Total	970.037	100%	1.061.762	100%

Fuente: INE, Casacuberta, "Situación de la vivienda en Uruguay, Informe de divulgación" (setiembre 2006)

Cuadro 4.11.

Número de hogares y hogares unipersonales

	1996	2004	Incremento
Total hogares	970037	1061762	9,5%
Hogares unipersonales	162673	216485	33,1%
Participación	16,8%	20,4%	

Fuente: INE, CPV 1996 2004

De los cuadros se desprende que el ritmo de crecimiento de los hogares unipersonales (33,08%) superó al crecimiento total los hogares (9,46%), lo que implicó un aumento en la participación de los hogares unipersonales en el total. (Aycaguer, et al, 2007)

Esta tendencia que muestran los hogares incide directamente en el mercado inmobiliario.

“Los hogares tienen cada vez menos integrantes y como consecuencia crecen más que la población. Precisamente en esta fragmentación de los hogares es en donde se encuentra la mayor parte de la demanda por viviendas nuevas en el Uruguay, por encima de los índices de obsolescencia y muy por encima del crecimiento demográfico, que sigue siendo muy bajo en nuestro país.” (“Hogares unipersonales”, Revista propiedades N° 166, agosto 2001).

4.5.4. Informalidad Urbana

El fenómeno de los asentamientos irregulares comenzó hace aproximadamente veinte años y responde básicamente a fallas en el mercado formal, en lo referente a la atención de la demanda.

Se entiende por asentamiento irregular al conjunto de viviendas levantadas en un predio del cual sus ocupantes no son propietarios. En general, no respetan un patrón de fraccionamiento y se caracterizan por la precariedad de las construcciones y las dificultades de acceso a los servicios básicos.

El principal detonante fue la Ley de regulación de mercado de alquileres que se votó en octubre de 1985, luego se convirtieron en un negocio inmobiliario informal y continúan creciendo aunque las condiciones sociales mejoren. (J. Villamide, 2011)

A. Magri (2002), entiende que los motivos por los que se poblaron los Asentamientos Irregulares están en los altos precios de compra y alquiler

registrados en la capital; y a la inexistencia de políticas por parte del Ministerio de vivienda ordenamiento territorial y medio ambiente (MVOTMA) para atender la demanda de los grupos que hoy los componen. Estos grupos los constituyen la clase media y media baja, que priorizan la educación, la salud u otros derechos antes que el pago de una cuota o un alquiler. En Uruguay el 6% de la población vive en asentamientos (196.000 personas). En Montevideo de un total de 1.325.968 habitantes el 11% vive en situación de informalidad. (A. Magri, 2002)

4.5.5. Fragmentación

A estas cuatro características le sumamos una más, la cual consideramos es significativa para el estudio de los alquileres por barrio que desarrollaremos más adelante.

La localización es un atributo de la vivienda y es la razón para que el mercado de viviendas sea un mercado de bienes diferenciados.

El mercado de vivienda se caracteriza en su dimensión espacial, ya que el mismo está asociado a un área geográfica determinada por el tamaño y la ubicación.

El mercado de viviendas en Montevideo no es único, se trata de diferentes sub-mercados de bienes con una sustitución imperfecta. Es un mercado de productos diferenciados.

Las características físicas de la vivienda y su localización hacen variar el precio en forma significativa. La única forma de que los precios de las viviendas cambien es cuando se alteran las características de las parcelas donde están ubicadas. Estas

alteraciones incluyen cambios físicos de las parcelas así como cambios en las características asociadas a la localización o al vecindario.

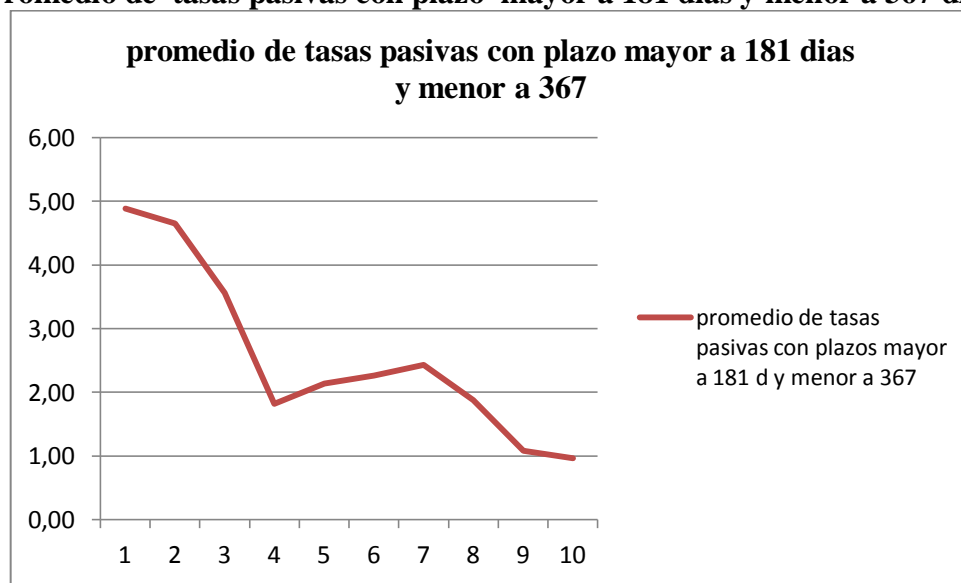
El mercado de alquileres varía según el barrios de Montevideo donde se encuentre la vivienda, e incluso dentro de un mismo barrio existe fragmentación. Un Ejemplo son los barrios costeros donde las viviendas con vista al mar son preferidas a las que no tienen esta condición, provocando esto variaciones en el precio de los alquileres y las compra -ventas, significativas en mucho casos.

5. FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA Y LA DEMANDA DE VIVIENDAS PARA ARRENDAR

5.1. Rentabilidad esperada en relación al nivel de la tasa de interés pasiva de los bancos u otras opciones de inversión privada

Evolución de la tasa pasiva en dólares a largo plazo

Ilustración 5.1.
Promedio de tasas pasivas con plazo mayor a 181 días y menor a 367 días



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central del Uruguay (BCU)

Cuadro 5.1.
Comparativo Tasas pasivas, Permisos de construcción y recaudación por
Impuesto a las transmisiones patrimoniales (ITP)

AÑO	tasa pasiva en U\$\$	variación quinquenal	Permisos	variación quinquenal	Recaudación por ITP	variación quinquenal
2001	4,88		176		387.239.120	
2002	4,65		145		416.762.783	
2003	3,56		172		662.155.047	
2004	1,82		195		810.634.620	
2005	2,14	-56,26	235	33,52	886.410.768	128,91
2006	2,26		226		976.181.083	
2007	2,43		236		126.792.900	
2008	1,88		290		1.201.800.185	
2009	1,08		220		1.026.503.256	
2010	0,97	-57,30	314	38,94	1.347.081.381	38,00

Fuente: elaboración propia con datos del INE, BCU y DGI

Como podemos apreciar en el cuadro, en el quinquenio 2001-2005, se produce un descenso en la tasa pasiva que pagan los bancos por colocaciones en dólares, a su vez, en el mismo periodo se puede apreciar que existe un incremento en el número de permisos para construcción realizados ante la IMM y también un aumento en la recaudación del ITP, lo cual estaría indicando que dada la caída en la tasa pasiva, se estaría produciendo un incremento en el nivel de actividad del sector inmobiliario.

Lo mismo ocurre en el quinquenio siguiente (2006-2010), donde sigue descendiendo la tasa pasiva y se siguen incrementando la actividad inmobiliaria, medida a través del número de permisos de construcción tramitados ante la IMM

y el aumento del monto recaudado por el ITP, ante la imposibilidad de poder determinar la cantidad de compraventas realizadas dado que la información no se encuentra disponible para todos los años.

Por lo cual se estaría cumpliendo lo que muchos autores y en especial J.Villamide afirma en muchas de sus publicaciones, que el rival tradicional de las inversiones inmobiliarias son los depósitos a plazos fijos en dólares, por lo cual el nivel de actividad inmobiliaria, es inverso a la evolución de la tasa pasiva que pagan los bancos por colocaciones en dólares.

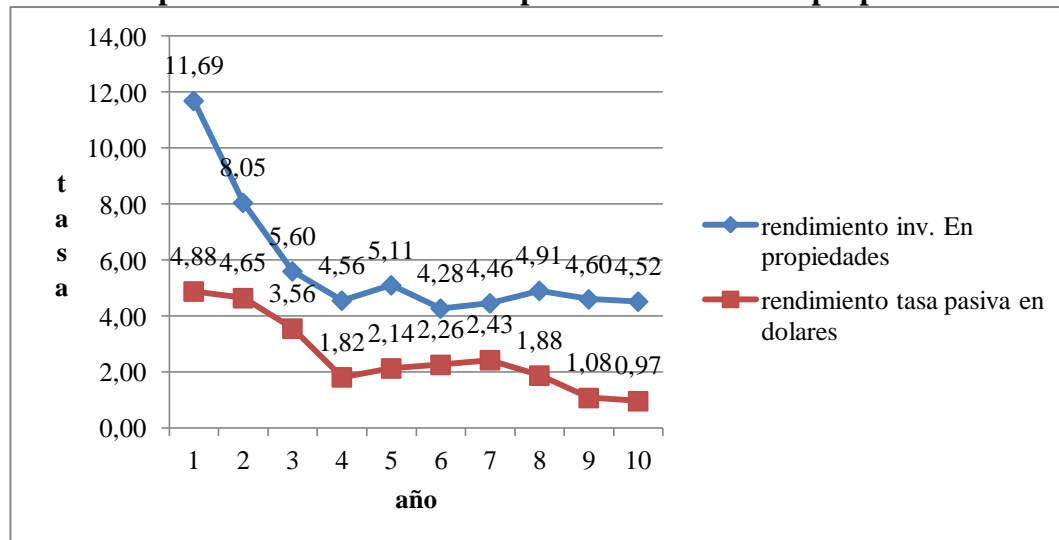
Ahora si comparamos la evolución de la tasa pasiva con la evolución de la rentabilidad obtenida por inversión en inmuebles tenemos que:

Cuadro 5.2.
Rendimiento de inversión en propiedades

AÑO	tasa pasiva en U\$\$	variación quinquenal	rendimiento inversión en propiedades	variación quinquenal
2001	4,88		11,69	
2002	4,65		8,05	
2003	3,56		5,60	
2004	1,82		4,56	
2005	2,14	-56,26	5,11	-56,3364
2006	2,26		4,28	
2007	2,43		4,46	
2008	1,88		4,91	
2009	1,08		4,60	
2010	0,97	-57,30	4,52	5,76

Fuente: Elaboración propia con datos del INE

Ilustración 5.2.
Comparativo rendimiento tasa pasiva e inversión en propiedades



Fuente: Elaboración propia con datos del INE y BCU

Año a año la tasa de rentabilidad recibida por inversión en inmuebles, es mayor a la tasa pasiva de los bancos, y en particular, ambas tuvieron un descenso porcentual similar en el periodo 2001-2005 debido a la crisis financiera en la cual se encontraba el país, probablemente el descenso de la tasa pasiva se debió al incremento del tipo de cambio el cual prácticamente se duplico, en cuanto a la disminución de la rentabilidad de las inversiones en inmuebles, pudo haberse dado también por el incremento del tipo de cambio ya que el precio del metro cuadrado en dólares no aumento sino que disminuyo y por el descenso en el precio de los alquileres.

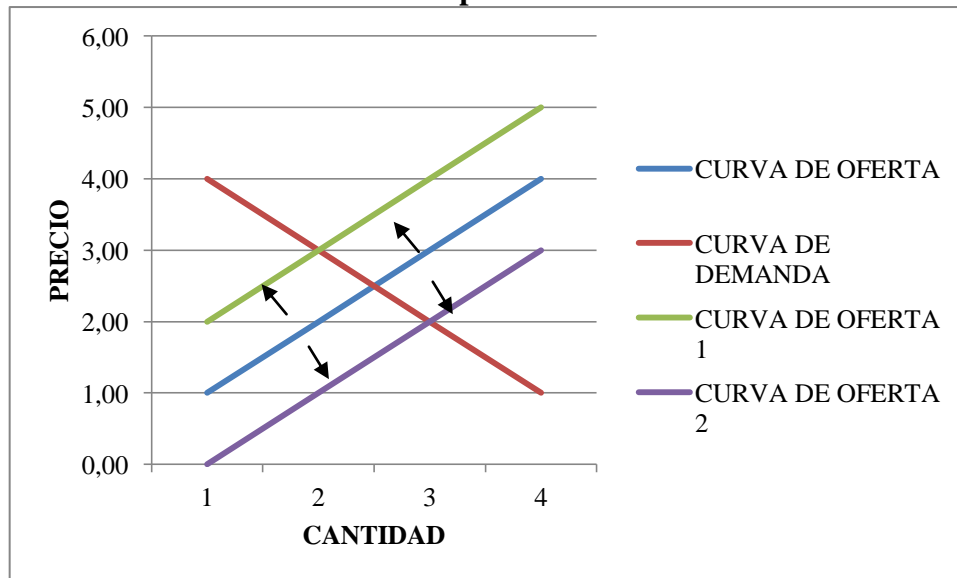
En el periodo 2006-2010 la tasa pasiva continua disminuyendo pese a que el tipo de cambio ha empezado a disminuir en este periodo, este se mantuvo alto con respecto al tipo de cambio observado en el periodo 2001-2005, sumado a esto

podría estar influyendo que se está retornando a la estabilidad del país, lo cual se ve reflejado en que los bancos puedan ir disminuyendo las tasas pasivas ya que se está retomando la confianza en el sistema financiero. En cambio la rentabilidad obtenida por inversión en inmuebles es creciente en este periodo pese a que ha estado aumentando el precio del metro cuadrado en dólares, los alquileres han aumentado más porcentualmente, acompañado de una baja en el dólar.

Se podría concluir entonces que la tasa pasiva pagada por los bancos por plazos fijos en dólares, afecta directamente a la oferta, puesto que quienes tienen dinero disponible para invertir se verán afectados en sus decisiones de inversión ante las variaciones de las tasas pasivas ya que tienen que decidir en que invertir.

Por lo tanto una baja en la tasa pasiva hará que aumente la inversión en inmuebles, por lo cual la curva de oferta se trasladara hacia la derecha, en cambio un aumento en la tasa pasiva hará que disminuya la inversión en inmuebles para arrendar, lo cual provocara un desplazamiento de la curva de oferta hacia la izquierda.

Ilustración 5.3.
Efecto de la tasa pasiva sobre la oferta



Fuente: elaboración propia

5.2. Ingreso medio de los hogares

¿Es el ingreso de los hogares un factor determinante del precio del alquiler de viviendas?

Una de las variables que consideramos es muy significativa como determinante, es el ingreso medio de los hogares. El ingreso disponible constituye una variable fundamental en la demanda de cualquier bien de consumo, incluyendo la vivienda. (Aycaguer, et al 2007).

Pero además como ya hemos visto la vivienda es un bien muy especial, que brinda a los hogares un flujo de diversos servicios que van desde abrigo hasta

seguridad e independencia entre otros. Estos servicios se pueden adquirir de distinta manera: comprándola, alquilándola u ocupándola. Estudios realizados por diversos autores, identifican la desigualdad en el ingreso como un factor de incidencia en la forma de tenencia de la vivienda. (Aycaguer, et al 2007).

V. Amarante y M. Caffera (2003) destacan como una característica propia de la vivienda y de gran importancia, el peso de este rubro en el presupuesto familiar. Señalan además que el alto costo de la vivienda hace que muchos individuos opten por alquilar en lugar de comprar una vivienda.

Posibilidades de afectación al presupuesto familiar

Según datos del Mirador Habitacional del departamento de Estudio de Mercado de la ANV, la principal fuente de ingresos de las familias que alquilan está constituida por el salario. En el siguiente cuadro observamos que, en el 59,9% de los hogares inquilinos del país los jefes de hogar son asalariados, mientras que un 24% son trabajadores cuentapropistas y el 19,7% son jubilados y pensionistas más desocupados y otros inactivos.

En Montevideo, el porcentaje de familias inquilinas cuyo ingreso proviene del salario, resultó algo mayor que en el interior del país, siendo de un 61,2%.

Cuadro 5.3.
Condición de actividad del jefe/a de hogar en hogares inquilinos

Condición de actividad del jefe/a de hogar en hogares INQUILINOS			
	Total país	Interior	Montevideo
Asalariados	59.9%	58.1%	61.2%
Patron y cuenta propia	20.1%	22.8%	18.0%
Otras categorías ocupados (*)	0.3%	0.4%	0.2%
Total OCUPADOS	80.3%	81.4%	79.5%
Desocupados	3.3%	2.7%	3.7%
Inactivos: pensionistas o jubilados	13.2%	12.6%	13.7%
Inactivos: otros (**)	3.2%	3.3%	3.1%
Total NO OCUPADOS	19.7%	18.6%	20.5%
Total Inquilinos	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuesta Continua de Hogares 2009

(*) Incluye Miembro de cooperativa de producción, Miembro del hogar no remunerado, Programa Social de Empleo

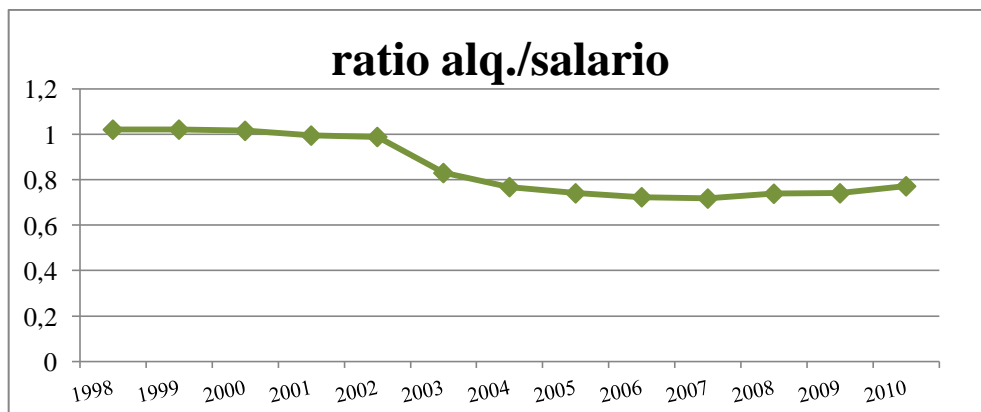
(**) Incluye Inactivos rentistas, que realizan las tareas del hogar, estudiantes, rentistas

Fuente: Mirador habitacional N° 3 Mayo 2010, p22

Teniendo presente que muchas de las familias que arriendan su vivienda tienen como principal fuente de ingresos a los salarios, resulta interesante comparar la evolución que estos dos indicadores han tenido en los últimos años. De esa comparación resulta que la evolución de los precios de los alquileres y los salarios ha sido relativamente similar desde que ambos indicadores comenzaron a crecer, a mediados de 2004. Esto daría la pauta de que en promedio, en los últimos años, alquileres y salarios han crecido a un ritmo similar. Pero si analizamos la evolución reciente en el precio de los alquileres respecto de los ingresos por salarios, se constató que a pesar de la fuerte recuperación que ha tenido esta fuente de ingresos, el aumento en el precio de los alquileres fue levemente mayor, presentando una tendencia creciente de la participación de éstos en el salario real

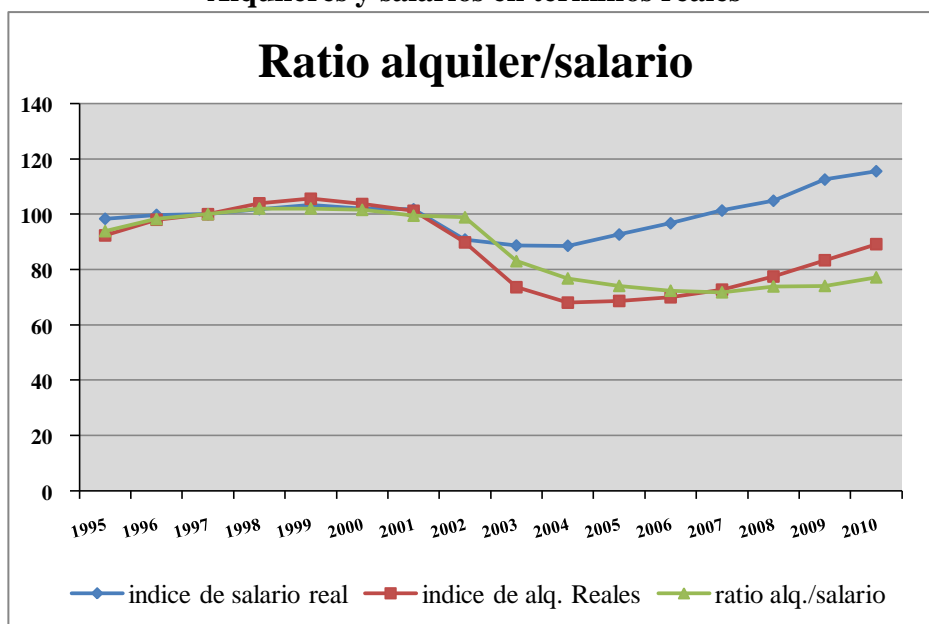
desde el 2007. Esto pudo haber derivado en un aumento en la participación de los precios de los alquileres en los ingresos de los hogares.

Ilustración 5.4.
Ratio alquiler-salario



Fuente: elaboración propia con datos del INE

Ilustración 5.5.
Alquileres y salarios en términos reales



Fuente: elaboración propia con datos del INE

Observamos en el gráfico que hasta el 2002 la evolución de salarios y del alquiler eran prácticamente iguales, a partir de ese momento con la crisis del 2002 sobrevinieron muchos problemas como el crecimiento de la desocupación, lo cual conlleva a la baja de los ingresos de las familias. Sin embargo existieron también otros factores que incidieron en una baja superior de los precios de los alquileres a la de los sueldos, uno de ellos fue la emigración de aproximadamente quince mil familias que liberaron viviendas e hicieron crecer la oferta. Además mucha gente que tenía propiedades para vender decidió alquilar, por la baja de los precios. Luego comienza un periodo de recuperación y se da un cambio en la tendencia, aumenta la demanda y comienza a crecer el mercado de alquileres. (J. Villamide, 2011)

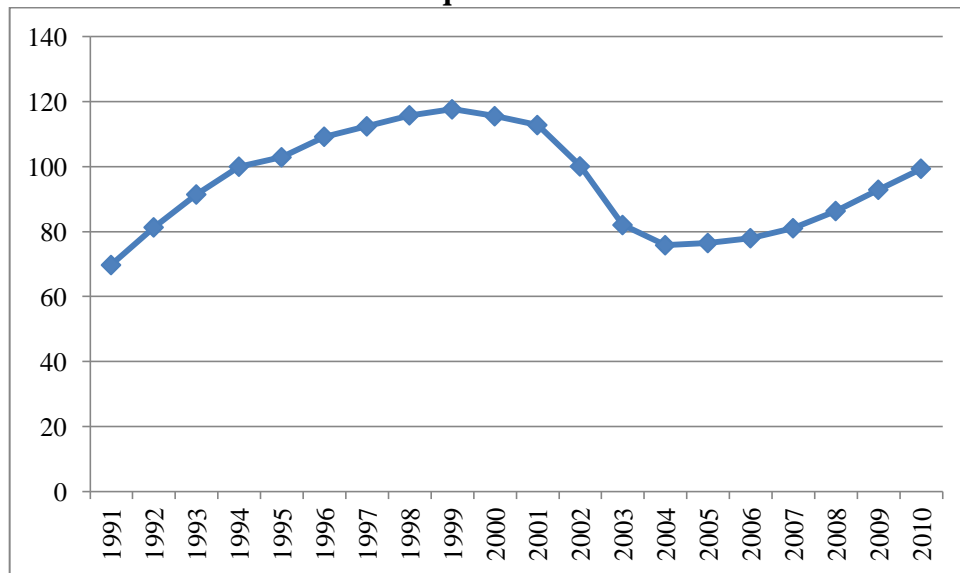
Cuadro 5.4.

Evolución del índice de precio del alquiler promedio en moneda constante base 100=1994

Año	Alquiler real
1991	69,71
1992	81,31
1993	91,44
1994	100,00
1995	102,89
1996	109,23
1997	112,42
1998	115,82
1999	117,66
2000	115,54
2001	112,81
2002	100,09
2003	82,03
2004	75,81
2005	76,49
2006	77,97
2007	81,04
2008	86,34
2009	92,89
2010	99,37
2011	103,73

Fuente: INE

Ilustración 5.6.
Alquiler real

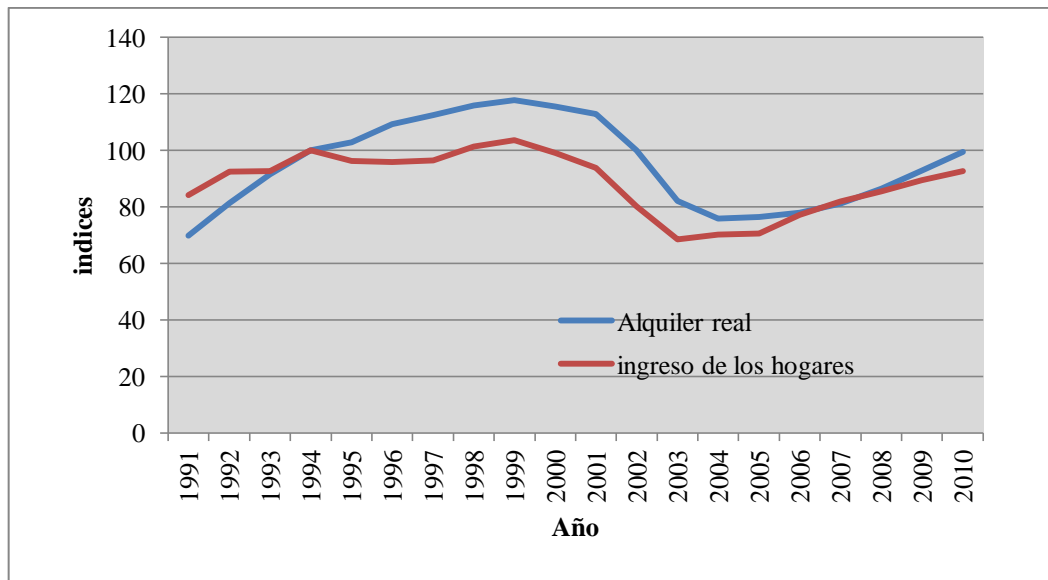


Fuente: Elaboración propia con datos del INE

No obstante, aun a pesar de estas subas, un análisis de la serie desde una perspectiva histórica permite apreciar que los alquileres reales se ubican aun en niveles relativamente moderados. Los valores actuales son comparables con los que se verificaban en el segundo semestre de 2002 y por lo tanto, se ubican más de 15% por debajo de los máximos registrados de fines de la década pasada.

Ilustración 5.7.

Comparativo alquiler real con ingresos de los hogares



Fuente: elaboracion propia con datos del INE.

En cuanto a la relacion del precio del alquiler con el ingreso de los hogares encontramos que ambos indicadores tienen una evolucion similar. Destacamos la importancia de este indicador ya que el ingreso de los hogares condiciona las posibilidades de acceso a la vivienda de las familias. En el año 2010 el alquiler alcanza a ocupar un 20,9% de los ingresos de las familias y si analizamos la relacion alquiler/ingreso familiar según deciles del ingreso, los hogares que se ubican en el primer decil destinan a alquiler mas del 30% de sus ingresos.

El nivel de empleo ha aumentado sustancialmente desde el 2004, aún así para las familias que tienen problemas de empleo ha aumentado la dificultad de acceso a la vivienda dadas la subas de precio que se dieron.(C. Viera,2010)

Ilustración 5.8.

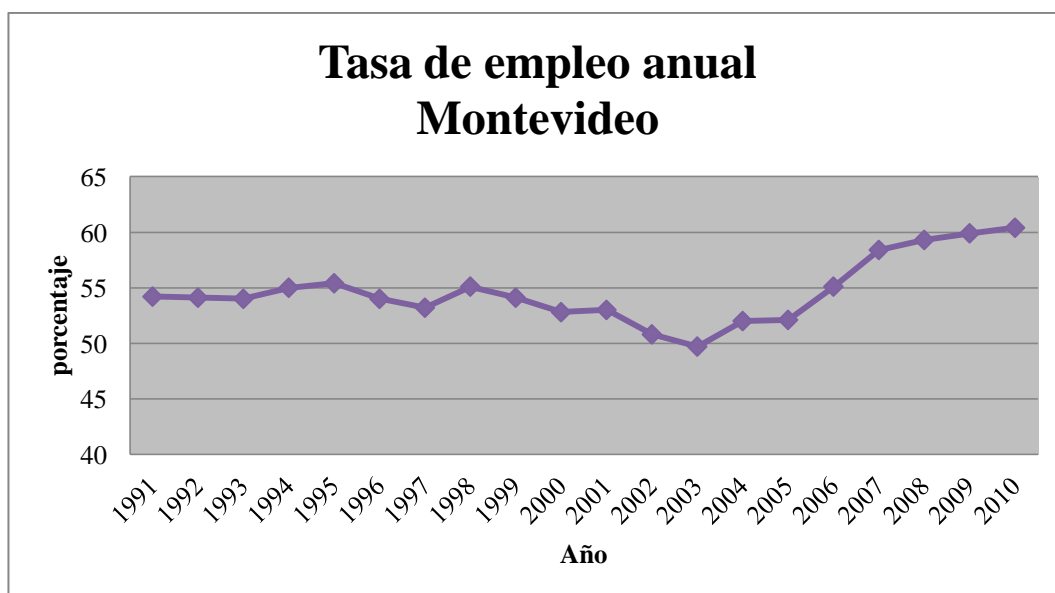
Gasto en vivienda/presupuesto familiar



Fuente: Elaboracion propia con datos del INE, ECH

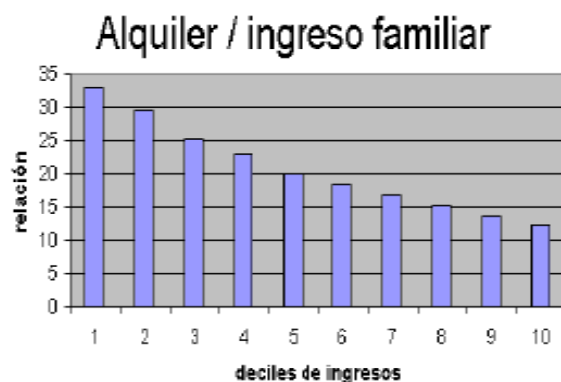
Ilustración 5.9.

Tasa de empleo anual en Montevideo



Fuente: INE

Ilustración 5.10.
Comparativo alquiler/ingreso familiar



Fuente: Ec. C. Viera, Analisis del mercado de alquileres en Uruguay

Podemos concluir entonces que en el mercado inmobiliario de Montevideo, donde el precio del alquiler que está sujeto únicamente a la “Ley del mercado”, es importante tener en cuenta el ingreso de los hogares, su “restricción presupuestaria”, por el lado de la demandada, ya que el nivel de ingresos determinará sus posibilidades de acceso a la vivienda. Por ejemplo, cuando la situación económica es prospera, disminuye el desempleo y el ingreso de las familias crece, existe una mayor demanda de los servicios de alquiler, el número de hogares se incrementa. Por el contrario, cuando nos encontramos en una profunda crisis, el desempleo aumenta y el nivel de ingresos disminuye, la demanda de alquileres cae y provoca un corrimiento de la curva de demanda hacia abajo y a la izquierda.

Ilustración 5.11.
Efecto de un incremento del nivel de ingresos

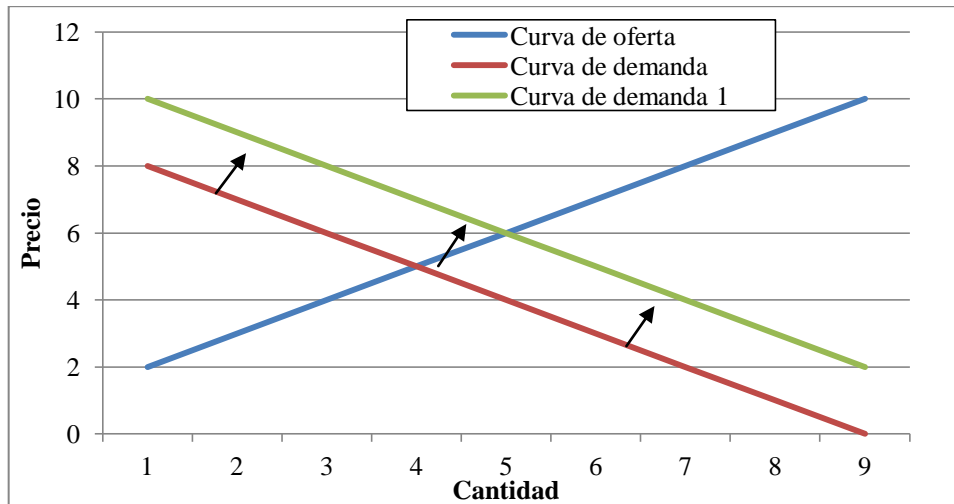
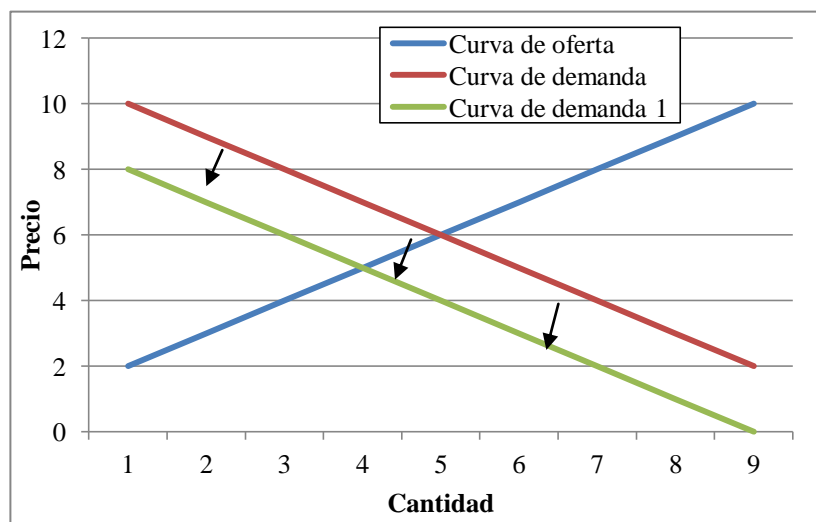


Ilustración 5.12.
Efecto de la disminución del nivel de ingresos



5.3. Existencia de crédito hipotecario accesible para la compra de vivienda, el cual sea posible bien sustituto del servicio de alquiler

La existencia o no de crédito hipotecario accesible es un factor determinante de la demanda en el mercado de alquileres, ya que afecta la decisión de si se puede destinar un porcentaje del ingreso familiar a adquirir una vivienda propia o seguir en el status de arrendatario.

De los doce bancos de plaza (ya sean públicos o privados) que actúan en nuestro país según el BCU, ocho de ellos realizan préstamos hipotecarios para la adquisición o construcción de inmuebles.

Dentro de los bancos que realizan préstamos hipotecarios, se puede encontrar como particularidad que la financiación ofrecida se encuentra en un entorno del 70 y 80 % del valor de mercado del inmueble, por lo cual con esta financiación solamente podrían estar en las condiciones de adquisición aquellos hogares que tengan capacidad de ahorro previo para cubrir la parte no financiada por el banco.

Otras de las particularidades que podrían limitar el uso de un crédito bancario para la adquisición de viviendas es el ingreso mínimo requerido para obtención del préstamo que muchas veces puede ser mucho mayor al ingreso promedio que poseen los hogares.

El plazo que los bancos otorguen para el reintegro del préstamo por parte de quienes cumplen las dos condiciones anteriores es una limitante también, puesto que los plazos andan en un entorno de 15 y 25 años, lo cual significa que a menor cantidad de años mayor será la cuota mensual que deberá abonarse, la cual podría

ser significativamente mucho mayor al importe mensual que se pagaría por alquiler, lo cual conllevaría a que el hogar no pudiera sustituir el pago de un alquiler por el pago de una cuota al banco y esto provocaría que se siguiera en el status de arrendatario pese a que tal vez tenga algo de capacidad de ahorro previo. Se puede concluir entonces que la principal limitante a la hora de la obtención de un préstamo hipotecario es la existencia o no de ahorro previo, puesto que los prestamos ofrecidos en plaza, no cubren el 100% del valor de mercado del inmueble, la parte no cubierta por el banco deberá ser cubierta por quien desee hacer uso del préstamo. También influyen pero en menor medida, el nivel de ingreso del hogar y el plazo que conceda el banco para efectuar la devolución del dinero prestado, el cual actualmente no es muy extenso.

5.4. Políticas habitacionales

Las políticas de viviendas que implementa el gobierno pueden hacerse atendiendo a la oferta o atendiendo a la demanda. Una política de oferta es la provisión de vivienda pública por ejemplo. Las políticas de demanda se basan en brindar subsidios directos a las personas de menores ingresos para que accedan a la vivienda, dándoles la libertad de elegir su vivienda. Las políticas orientadas desde la demanda no han sido muy utilizadas en nuestro país, sino que han predominado las políticas que estimulan y/o desarrollan la oferta. (V Amarante, M. Caffera, 2003).

El marco institucional que rige las políticas habitacionales está constituido por el MVOTMA, el BHU y los gobiernos departamentales.

Actualmente los objetivos en materia de vivienda se plasman en los planes quinquenales. En el Plan Quinquenal 2005-2009 se atendió a la reconstrucción del sistema de financiamiento post-crisis 2002 a través de la reestructura del banco Hipotecario y la creación de una nueva institucionalidad del sistema público de viviendas formada por el MVOTMA, el BHU, Movimiento para la erradicación de la vivienda rural (MEVIR) y por la ANV, la que se origina a partir de la ley n° 18.125. En el plan de vivienda 2010-2014 se profundiza en la creación de instrumentos financieros para vivienda de interés social, se apuesta a la inversión del sector privado en vivienda de interés social. (MVOTMA)

La Ley 18795 recientemente aprobada promueve la inversión privada en vivienda de interés social a partir del otorgamiento de exoneraciones tributarias. Esta ley se enmarca en un programa cuyo objetivo es facilitar el acceso a viviendas a sectores de ingresos medios y medios bajos, a través de la compra o el alquiler. Gran parte de la población acceder con más facilidad a la vivienda, tanto en propiedad como es alquiler. Habrá préstamos de bancos públicos y privados con subsidios del estado, préstamos otorgados por el fondo nacional de vivienda, un fondo de garantía de Alquileres y también un fondo de garantía de créditos hipotecarios, que permitirá que el ahorro previo de los hogares sea menor que el actualmente solicitado. Esto es de gran importancia ya que según nuestro estudio y las fuentes que hemos consultado, la falta de ahorro previo es la principal limitante para el acceso a la compra de vivienda. (ANV ,2010)

5.5. Crecimiento poblacional en especial, estudio de la evolución de los hogares Unipersonales.

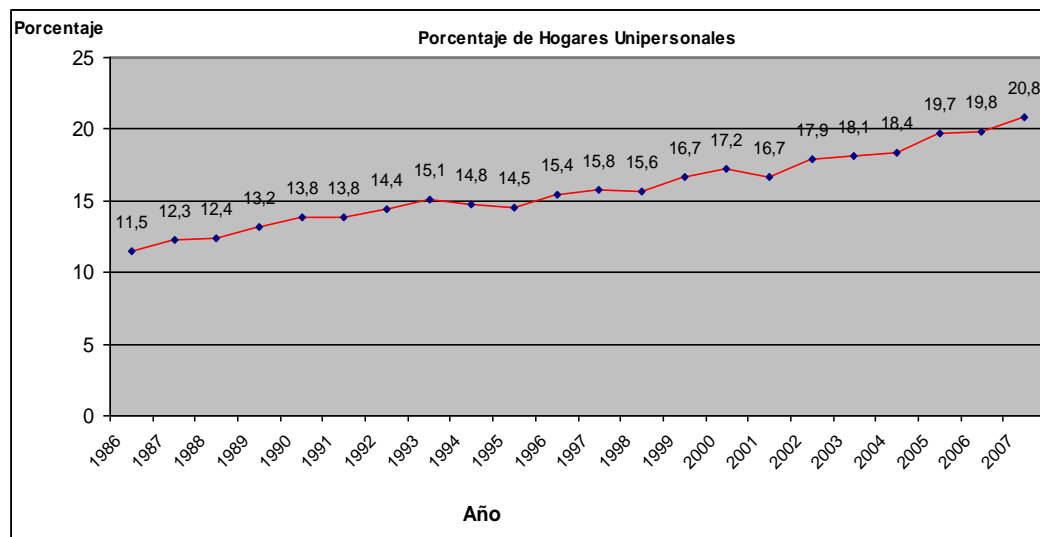
Los hogares unipersonales y uniparentales han aumentado en los últimos 20 años en el Uruguay, esta variable afecta directamente la demanda de vivienda.

Dada esta situación se necesitan más viviendas para la misma cantidad de habitantes, como también una estructura y tipo de vivienda distinto al que históricamente se necesitaba.

“La conformación de los hogares según relaciones de parentesco muestra cambios importantes en el período 1986-2007 debido a la caída en los hogares biparentales (de 39,5% a 33,6%) y extendidos o compuestos de tipo biparental (de 11,1% a 5,8%) y el aumento en los hogares unipersonales (de 11,5% a 20,8%) y los hogares monoparentales con jefatura femenina (de 6,7% a 10,8%). Las nuevas generaciones aumentan la participación de los hogares unipersonales entre los más jóvenes y los adultos mayores de 65”.(Ec. S.Salvador, Ec. G. Pradere Mayo, 2009, p 8)

Este trabajo también muestra que han disminuido la cantidad de integrantes de los hogares en los últimos años.

ILUSTRACION 5.13.
Porcentaje de Hogares unipersonales

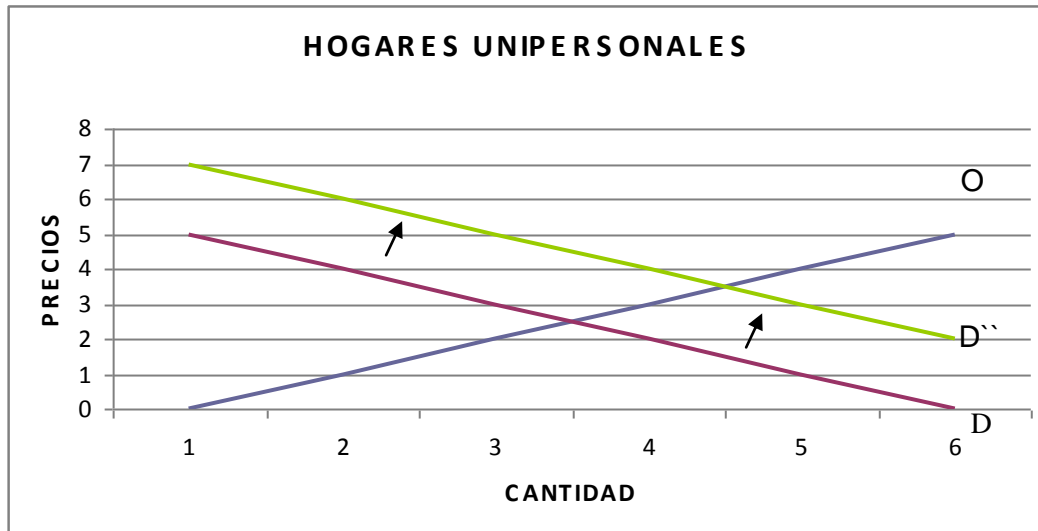


Fuentes:(Proyecto “Apoyo a las políticas públicas para la reducción de las inequidades de género y generaciones” (Proyecto G/INE/UNIFEM/UNFPA). “Análisis de las trayectorias familiares y laborales desde una perspectiva de género y generaciones”. EC Soledad Salvador, EC Gabriela Pradere Mayo, 2009.

Si trasladamos los efectos de un aumento de los hogares unipersonales al grafico del precio de los alquileres, el efecto correspondiente seria un aumento en la demanda debido al aumento de este factor.

Debido a los cambios en la estructura social motivado por el aumento de los hogares unipersonales se necesitan más viviendas para la misma cantidad de población.

Ilustración 5.14.
Efecto del aumento de la cantidad de hogares unipersonales

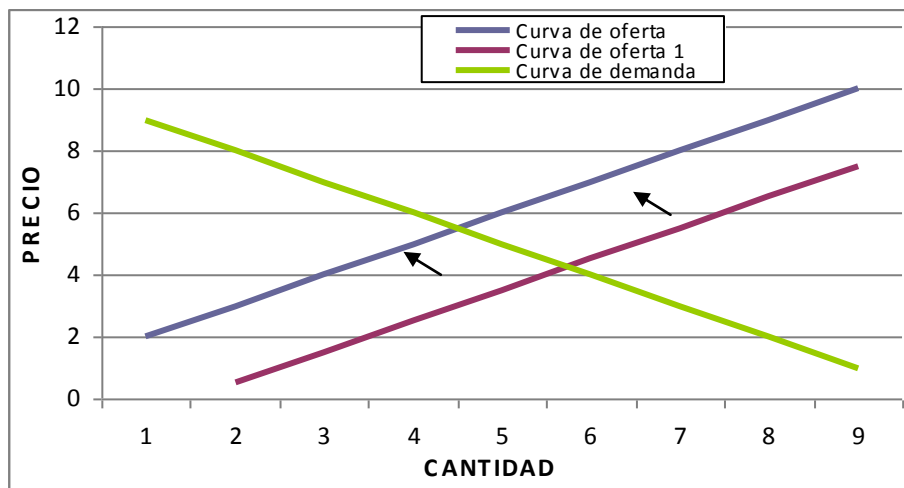


Se puede concluir que el aumento de los hogares unipersonales es una variable que provoca desplazamientos hacia la derecha de la curva de demanda ya que aumenta la cantidad de viviendas demandadas en el mercado.

5.6. Cambios en el precio del metro cuadrado de construcción y cantidad de metros cuadrados construidos en Montevideo

El aumento de los metros cuadrados de construcción es un factor que obviamente modifica la oferta de vivienda al alza, desplazando la curva de oferta como muestra el gráfico.

Ilustración 5.15.
Efectos del aumento del metro cuadrado de construcción y cantidad de metros cuadrados construidos



El aumento del precio del metro cuadrado de construcción en dólares tanto sea de propiedad común u horizontal, es consecuencia entre otros factores del aumento de la demanda, pero consecuentemente este aumento en los precios frena el alza de dicha demanda

5.7. Cantidad de propietarios de más de una vivienda

La cantidad de propietarios de más de una vivienda o local es una variable que influye directamente en la oferta de vivienda para alquilar, de este total de propietarios centramos el análisis en los que efectivamente han arrendado su propiedad a terceros.

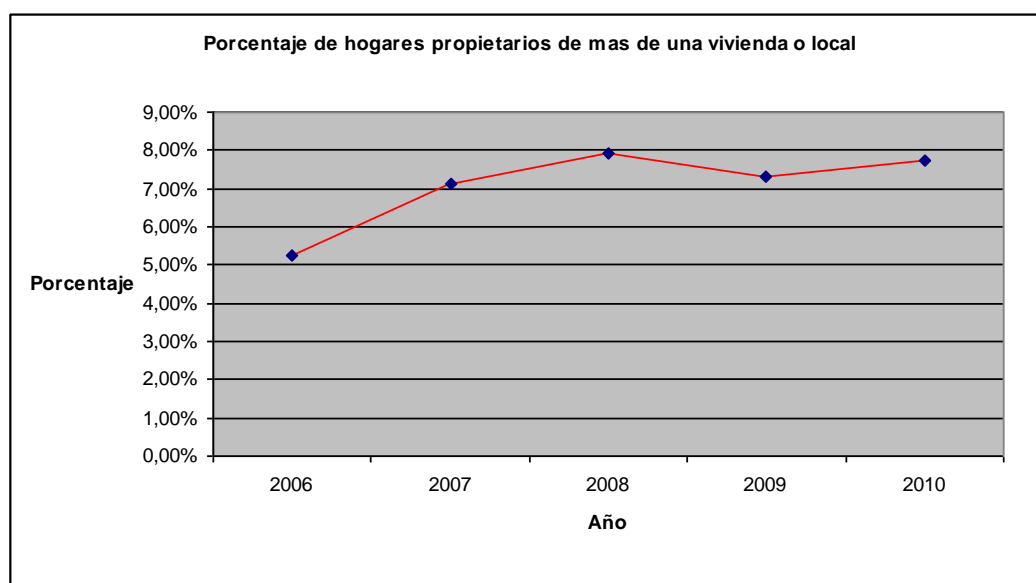
Porcentualmente en los últimos cuatro años, periodo 2007 al 2010 no han existido grandes variaciones, encontrándose el porcentaje de propietarios de más de una vivienda o local, que tienen su propiedad alquilada a terceros entre el 7 y 8 por ciento de los encuestados según le ECH. Existiendo un leve aumento entre el año 2006 y 2007, donde el porcentaje aumento del 5.24 % al 7.12%.

Cuadro 5.5
Cantidad de Propietarios de más de una vivienda

AÑO	CANTIDAD	ENCUESTADOS	porcentaje
2006	859	16383	5,24%
2007	1473	20674	7,12%
2008	1533	19381	7,91%
2009	525	7157	7,34%
2010	1431	18520	7,73%

Fuente: INE, ECH

Ilustración 5.16
Porcentaje de hogares propietarios de más de una vivienda o local



Fuente: Elaboración propia con datos del INE, EC

5.8. Precios del alquiler por barrios. Análisis de la influencia de la fragmentación del mercado inmobiliario.

Si observamos los diez barrios en los cuales han aumentado en mayor medida los precios de los alquileres, porcentualmente con respecto al año anterior, a precios ajustados al 2010, vemos que solamente uno (Punta Gorda) es considerado una zona de alto poder adquisitivo, del resto de estos barrios dos son considerados barrios de clase media y siete de bajo poder adquisitivo.

Viendo los datos del anexo F, podemos concluir primariamente que los aumentos en los alquileres en los últimos tres años, han afectado porcentualmente en mayor medida a los barrios de bajos ingresos comparativamente con los barrios de altos ingresos.

Debido a que el precio de venta es mayor en las zonas de altos ingresos, esto genera que la construcción en estas zonas sea más rentable para el inversor.

La falta de incentivo de inversiones en construcción para las zonas de bajos ingresos en comparación con las zonas de mayor poder adquisitivo genera que no aumente la oferta de viviendas en los barrios de bajo poder adquisitivo. La falta de construcción en dichas zonas genera una rigidez en la oferta de vivienda en las zonas de bajos ingresos

Considerando que el costo de la construcción en cualquier lugar de Montevideo es similar, y lo correspondiente al costo del terreno a pesar de que existen diferencias entre las distintas zonas, se ve distribuido entre las viviendas que se construyan en

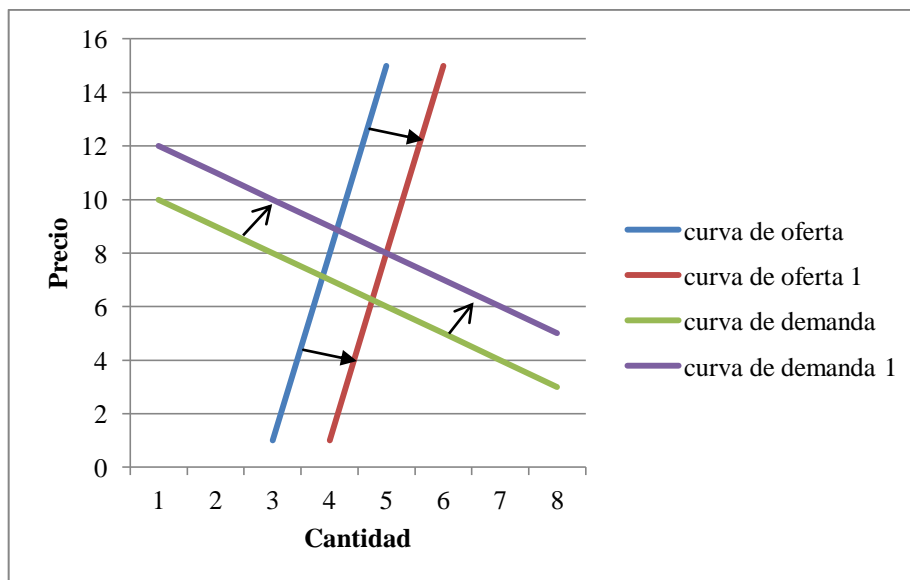
propiedad horizontal, haciendo que el mismo no sea de peso dentro del valor final de las viviendas.

Si se implementaran medidas para subsidiar o incentivar la inversión en barrios de bajo poder adquisitivo, la oferta de vivienda aumentaría en dichas zonas, con lo cual el precio de los alquileres, no subiría en mayor proporción que en los barrios de mayores ingresos, como viene ocurriendo hasta ahora.

Observamos que en estos últimos años se produjo un gran aumento de la demanda en todo Montevideo. Pero dicha demanda no fue satisfecha de igual forma en todos los barrios dándose un incremento mayor de la oferta en los barrios residenciales o de mayor poder adquisitivo, en cambio en los barrios con menores ingresos no hubo incrementos significativos y dicha oferta tendió a ser rígida esto provocó que los precios de los alquileres aumentaran más porcentualmente en los barrios de bajos ingresos.

Ilustración 5.17.

Desplazamientos de las curvas en barrios no residenciales



5.9. Gravámenes

El impacto de la Reforma Tributaria

Desde julio de 2007 entra en vigencia la Ley 18.083 y decretos reglamentarios en el marco de la implementación de un nuevo sistema tributario el cual impacta directamente en el mercado inmobiliario.

En el mercado de alquileres, en especial, el Impuesto a la renta de personas físicas grava con un 12% a los alquileres devengados. De este impuesto el contribuyente puede deducir la contribución inmobiliaria, el impuesto de primaria, los gastos por inscripción del contrato y los honorarios de la administración de propiedades. Entonces el monto del impuesto a pagar sería algo menor que el 12% sobre los

alquileres devengados pero es difícil precisar el porcentaje en que se reduce el impuesto a pagar debido a que estas deducciones dependen de si existe o no servicio de administración de propiedades y del peso que tenga la contribución inmobiliaria en relación al alquiler; además de que la contribución inmobiliaria tiene un peso diferencial según la zona y la antigüedad de la propiedad. Entonces podemos concluir que el costo efectivo que tiene este impuesto para el propietario es de un poco menos del 12%. El propietario deberá subir algo menos del 12% el precio del alquiler para mantener sus ingresos en el mismo nivel que hubiera recibido antes de que se aplicara el nuevo impuesto. Creemos que se ha dado un efecto traslación del contribuyente hacia el arrendatario a través de un aumento de precios de los alquileres. Pero el mercado de arrendamientos es un mercado que se rige por la oferta y la demanda. Además tanto la oferta y la demanda están representados por actores que no actúan corporativamente y que por tanto no tienen condiciones de influir en la formación de precios, sino que será la demanda la que confirmará esta suba de precios. Mientras los niveles de oferta y demanda se mantengan es muy difícil para los propietarios trasladar todo el peso del nuevo impuesto a los arrendatarios. Por otra parte en el mercado inmobiliario la reforma tributaria se introduce en medio de un ciclo de expansión, en el que estaban subiendo los niveles de actividad y los precios inmobiliarios. Desde la crisis financiera del 2002 fue muy notoria la activa participación de inversores inmobiliarios adquiriendo inmuebles con fines de renta. Este crecimiento de las inversiones inmobiliarias llevó a que la contracción del tamaño del mercado de alquileres no solo se detuviera sino que la tendencia había cambiado y por ende

había comenzado a crecer el porcentaje de familias arrendatarias. Obviamente la reforma tributaria al ser un cambio significativo en el mercado en general generó incertidumbre en algunos actores del mercado, en especial en algunos momentos de su aplicación. Esto pudo haber menguado el continuo goteo de inversores que se habían volcado al mercado inmobiliario, provocando que se contraiga la oferta de nuevas viviendas en el mercado y presionando los valores al alza. Pero creemos que esto en realidad no fue así, sino que aunque existió en este periodo un aumento en el precio de los alquileres esto se vio motivado por otros factores del mercado, más que por los efectos de la reforma tributaria.(J. Villamide. 2007)

Por otra parte, como señala el Profesor Raúl Calandria, es posible que desde la aplicación del IRPF hayan aumentado la cantidad de operadores inmobiliarios “informales” para disminuir el costo evadiendo el pago de IRPF y esto también afecta al mercado inmobiliario.(Prof. R. Calandria. ,2011)

Otros cambios que se produjeron a nivel de la industria inmobiliaria es la introducción del IVA a la primera enajenación. Este efecto se hace neutro mientras el IVA compras alcance para compensar el IVA ventas. Esta neutralidad cesa a partir de valores de venta en los que ya el IVA compras no compensa el IVA ventas y por ende será probable que en esos rangos de precio el valor de los inmuebles efectivamente crezca algo para el consumidor final. (J. Villamide. 2007.)

5.10. Status Jurídico

Desde el año 1943 la legislación de alquileres en el Uruguay estuvo orientada a contener los aumentos, congelando los precios de los mismos o estableciendo aumentos por coeficientes inferiores a los índices de precios al consumo, que llevaron a lo largo de un periodo de inflación creciente a crear una gran brecha entre los alquileres reales y los que hubieran sido de mercado. Así como tampoco había relación entre esos alquileres y el valor de la vivienda o la capacidad de pago de las familias. El precio de los alquileres no era una variable dependiente de la oferta y la demanda sino que era determinado por las leyes. Estas siempre se remitían al pasado, es decir se limitaban al aumento porcentual de las mensualidades precedentes, sin discutir la justicia o la conveniencia del monto del arriendo originario. Cuanto más antiguo era el alquiler inicial que servía de base, mayores eran las ventajas del inquilino. En dos apartamentos iguales del mismo edificio el alquiler de uno podía ser diez o veinte veces superior al del otro y esto simplemente tenía que ver con la antigüedad de la contratación. Junto a alquileres nuevos, abusivos, se encontraban alquileres que no alcanzaban ni para pagar la contribución inmobiliaria. El legislador y la opinión pública partían del supuesto de que los inquilinos son, con relación a los propietarios, de condición más modesta.

En 1968 el parlamento se decidió a implementar un nuevo sistema. El eje de la nueva legislación fue la legislación de alquileres por un organismo técnico. (J.Terra, 1969).

Se implementaron soluciones para problemas coyunturales, suspendiendo lanzamientos, congelando alquileres, que eran “parches” a situaciones puntuales. (Prof. R. Calandria, 2011).

En 1974 entra en vigencia la Ley 14219 de Arrendamientos Urbanos, la cual introduce como principio base la libre contratación. Con ella se crea un sistema mixto con arrendamientos protegidos y exceptuados. (Prof. R. Calandria, 2011)

Por un lado teníamos aquellas construcciones que podían alquilarse en relación a lo que se pactaba entre las partes y por otro lado aquellos arrendatarios que tuvieran dificultades para cumplir con el valor del alquiler se ampararon ante normas especiales de suspensión de desalojos, rebajas del alquiler y mediante su inscripción en el Registro de aspirantes de vivienda de emergencia (RAVE). La idea era cubrir la necesidad habitacional de las familias con ingresos menores a 50 UR. Los arrendatarios inscriptos en ese registro no podían ser desalojados, lo que provocó un aumento del riesgo para los arrendadores.

La liberalización del mercado de arrendamientos provocó un aumento importantísimo del valor de los alquileres, tanto así que las alzas llegaron a ser superiores al servicio de interés y amortización de un préstamo para la adquisición de una vivienda nueva equivalente. A efectos de visualizar la magnitud de este aumento Piotti, D. (1994) citado por Aycaguer, Laborde, Marconi plantea que si el rendimiento “aceptable” del capital invertido en vivienda era del orden del

7,2%, el rendimiento promedio de los alquileres para los propietarios era del 15,5%.

A partir de la encuesta de vivienda de 1976 se concluyó que previo a la aprobación de esta ley, el porcentaje de hogares que pagaban alquileres superiores a 40 dólares era menor al 16%, y luego de entrada en vigencia la misma esa proporción aumentó al 51%.

Esta suba resultó en un estímulo para la compra de viviendas; la cual se pudo hacer efectiva por la financiación del “Plan Nacional de Viviendas”. En este período, el 73% de la inversión realizada se volcó al sistema público (orientado a solucionar el problema de vivienda de los sectores de menores ingresos) y al cooperativismo. (Aycaguer, et al., 2007)

Pero comienzan a manifestarse las dificultades que el sistema del RAVE tenía para atender a las familias desalojadas. La liberalización en los arrendamientos provocó un desborde de dicho sistema por lo que en diciembre de 1985 se aprueba la “Ley de Emergencia”, la cual estipula ciertas pautas para el reajuste del precio de los alquileres y normativas en lo referente a desalojos. “Los efectos de esa Ley fueron catastróficos miles de propietarios retiraron sus viviendas del mercado y los alquileres de la oferta que quedó subieron a niveles desconocidos. Una parte de los arrendatarios expulsados se traslado hacia las viviendas de veraneo en los balnearios de Canelones, lo cual dio inicio a la actual Ciudad de la Costa.”(J. Villamide 2010)

Los que no tenían Esa alternativa dieron vida a los primeros asentamientos irregulares.

En 1987 finaliza el período de vigencia de la “Ley de Emergencia” y a partir de ese momento podemos decir que el mercado funciona verdaderamente libre, solo está sujeto a la oferta y la demanda. Nuevamente comienza una suba acelerada del precio de los alquileres. La misma continuó hasta fines de los noventa y a partir de allí se inicia un período de descenso en los valores de arrendamiento, que se explica por un exceso de oferta ante la importante participación de inversores privados en el mercado de viviendas, junto con el accionar del BHU y del MVOTMA, los cuales atendían aproximadamente un tercio de la demanda habitacional en todo el país.(J.Villamide, 2006).

5.11. Garantías de alquiler

Vinculado al tema de garantía podemos distinguir dos tipos:

- ❖ Garantía estatal
- ❖ Garantía privada

Garantía estatal

- Servicio de Garantía de Alquileres (SGA)

Este depende de la Contaduría general de la Nación (CGN)

Actúa brindando fianza estatal sobre los contratos de alquileres de casa habitación.

-Las personas que podrán hacer uso de este servicio de garantía estatal serán:

-Los funcionarios públicos en general

-Empleados privados de empresas inscriptas en el SGA

-Beneficiarios que surjan por acuerdos institucionales celebrados a través de la suscripción de Convenios.

Si bien uno de los requisitos esenciales para hacer uso del SGA, es tener determinado nivel de ingreso que permita hacer frente al pago de los alquileres, los beneficiarios que surgen a través de los acuerdos institucionales, son personas con bajos ingresos como por ejemplo, los jubilados y pensionistas, beneficiarios con necesidades sociales, núcleos familiares o grupos de afinidad que no poseen garantía.

Se trata de una garantía real frente al no cumplimiento del contrato de arrendamiento.(Esc. P. Rodríguez y Cr. G. Rosas,2010)

- Garantía de Alquileres (PIAI)

El Programa de integración de Asentamientos Irregulares (PIAI), surge a partir del contrato de préstamo N° 1186/ OC-UR, firmado entre la Republica Oriental del

Uruguay y el BID el 30 de julio de 1999, para promover la integración de los habitantes de los asentamientos irregulares al entorno. De este contrato surgió que debería crearse un fondo de garantía de alquileres a familias de bajo ingreso (SIGA), el cual luego se materializó a través de un convenio firmado en Julio del año 2004 entre la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, ANDA, y El BHU, con el objetivo de proporcionar garantía para los alquileres de las personas o grupos familiares con ingresos formales o informales, menores a 30 UR para que puedan acceder a la vivienda. A los interesados se les exige un pequeño ahorro previo de unas 3 UR a fin de asociarse y poder utilizar este sistema y una pequeña cuota que tiene que ser abonada a ANDA. Los contratos cubiertos por este sistema serán aquellos cuyo importe mensual no superen el 20% de los ingresos del núcleo (PIAI).

- Depósito en garantía (BHU)

De acuerdo a lo establecido en la ley 14219 en el artículo 38, una de las formas de garantía que se podían implementar era el depósito en Obligaciones Hipotecarias Reajustables en el BHU, el monto de este depósito en garantía no podía ser superior al monto de cinco meses de alquiler, en el caso de alquileres para casa habitación y debía de realizarse dentro de los 15 días de celebrado el contrato de arrendamiento.

- Garantías y subsidios de alquiler del MVOTMA (Unidad de alquileres)

Está destinado a proporcionar el servicio de garantía a hogares cuyos ingresos oscilan entre las 20 y las 100 UR, así como también a proporcionar subsidio de alquileres y co- garantía de alquileres.

El fondo de garantía de alquileres está dirigido a una población cuyos ingresos formales o informales oscilan entre las 0 y las 100 UR y que teniendo capacidad de pago de un alquiler no son aceptados como arrendatarios por carecer de garantías reales o personales. Los montos que se garantizan dependen de los tramos de ingresos líquidos que tenga el núcleo familiar:

-de 0 a 30 UR el monto máximo de garantía es el 30% del ingreso líquido

-de 31 a 45 UR el monto máximo de garantía es el 30% del ingreso líquido con un mínimo de 9UR

-de 46 a 100 UR, el monto máximo de garantía son 30% del ingreso líquido o 21 UR.

Luego de aprobada la garantía deben de abonar por única vez el 24% del monto máximo a garantizarse y mensualmente deberá pagarse a la CGN-SGA el 3% del monto del alquiler

Otro de los servicios que ofrece el MVOTMA, dentro de su unidad de alquileres es el de Subsidios de Alquileres. Este dirigido a:

-Familias en situación de vulnerabilidad (con ingresos menores a 12 UR).

-Jefes de hogar con menores o discapacitados a cargo

-Inquilinos que posee contratos vencidos, desalojos o lanzamientos

El objetivo de este servicio es poder dar una solución habitacional transitoria a las personas que cumplan algunas de estas situaciones para que la satisfacción de sus necesidades fundamentales no se vea comprometida.

El subsidio de alquiler que se ofrece puede ser total o parcial y generalmente los plazos no se extienden más allá de los 2 años. (Arq. D. Cafferatta, 2010)

Garantía Privada

- Un particular (amigo o familiar)
- Un particular con algún tipo de contrato
- ANDA
- Deposito en Garantía (particular)
- Otros (Garantía ACSA de inmobiliaria ACSA, garantía de alquiler brindada por PORTO SEGURO, Etc.)

Por lo antes expuesto, se puede concluir que existe una gran variedad de opciones de garantía a utilizar llegado el caso que se quiera arrendar un inmueble para casa habitación, y las cuales incluyen a un amplio espectro de la sociedad por lo cual se

considera que la tenencia o no de garantía no es un factor que influya significativamente en la demanda y menos aun de la oferta, por lo cual la tenencia o no de la misma no influiría en la determinación del precio de los alquileres.

5.12. Lugares y Regulaciones

Según el Artículo D.24. Del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) define al suelo urbano como “aquel que se destina en general a la implantación densa de la habitación y de diversas actividades y usos, así como a la dotación de infraestructuras y equipamientos para servir a la edificación que sobre él exista o se haya de construir”.

La autorización de altura máxima de construcción, es una de las limitantes de la oferta de vivienda en Montevideo, dicha autorización municipal varía según la ubicación del padrón, la calle sobre la cual se encuentra el mismo, pertenencia de la edificación existente al patrimonio histórico de la ciudad, ancho de la calle, volumen del tránsito y variantes arquitectónicas que hacen inconveniente que se construya por encima de determinada altura.

Esto limita la oferta de vivienda en determinados barrios o zonas, lo que hace que el precio de los alquileres aumente debido a la menor oferta existente. Como también a la limitación de que dicha oferta aumente en esa zona en un futuro debido a la reglamentación.

Un ejemplo es lo que ocurre en el barrio de Carrasco, donde para mantener la características de “barrio jardín” y zona residencial la altura de construcción autorizada es de 8 metros en la mayoría de la zona, esto limita las posibilidades de construir mayor cantidad de viviendas en modalidad de propiedad horizontal.

Además de aumentar el precio de compra venta de las viviendas ya existentes en la zona, debido a la gran demanda de las mismas, genera un aumento en los precios de los alquileres.

Si dichas limitaciones fuesen menos rígidas o no existiesen, la arquitectura y la oferta de vivienda en esta zona cambiaría, ya que se construiría para aumentar la oferta de vivienda, hasta alcanzar la demanda del mercado.

En otras zonas de Montevideo donde las restricciones de altura de construcción son menos rígidas, la oferta de viviendas no aumenta hasta llegar al tope posible, debido a que son zonas menos atractivas, con lo cual los arrendamientos que se pueden obtener en dichas zonas son menos atractivos para el inversor.

“Forma de medir la altura. Las alturas de un edificio deberán medirse, salvo indicación especial, a partir del nivel de la vereda en el punto medio del frente del solar, hasta el nivel superior de la losa del último piso habitable. Para el caso de techos inclinados o curvos se tomará el punto medio de la cubierta, pero cuando el borde superior del techo inclinado pertenezca al plano de fachada, éste será el punto considerado. Cuando el nivel natural del terreno, medido sobre la línea de edificación en su punto medio, supere en 1,50 metros el nivel de la acera, y no se proceda al desmonte del terreno en el área de retiro frontal para la implantación de la construcción, se admitirá que la altura a alcanzar se tome a partir de dicho nivel natural sobre el punto medio de la línea de edificación. En este caso, se admitirá el desmonte del terreno en la zona de retiro frontal solamente para accesos a vivienda o garaje, siempre que dicho desmonte no supere en total la cuarta parte

del frente del predio con un máximo de 6 metros de ancho. Se admitirá en todos los casos, cualquiera sea la dimensión del frente del predio, un desmonte de hasta 3 metros destinado a los accesos antes mencionados” (Plan de Ordenamiento Territorial, Título 4, Capítulo 11, Sección 2)

Se puede concluir entonces que las limitaciones en la altura de las construcciones en determinadas zonas, son una variable que limita la oferta de vivienda, por dos motivos, el primero, la menor cantidad de viviendas que se pueden construir en dichas zonas, debido a la limitación que tienen las propiedades horizontales, como también lo menos atractivos que resultan los proyectos que se pueden desarrollar en dichas zonas para los inversores debido a dicha limitación.

5.13. Factor Seguridad

La pregunta que nos planteamos en este punto es. ¿Cómo afecta en la decisión de alquiler de casa habitación los niveles de inseguridad de la zona donde se ubica la propiedad?

De las distintas variables que se manejan al momento de la decisión de arrendamiento de una casa habitación, como al momento de ofrecer una vivienda en alquiler la seguridad de la zona o barrio, como también del entorno cercano donde se encuentra la misma, son determinantes importantes que afectan la toma de la decisión.

Llegando a extremos en los cuales los niveles de inseguridad anulan la posibilidad de arrendar una vivienda a un precio razonable, debido a la inseguridad pública de la zona donde se encuentra.

Llegando a casos extremos, donde el valor de la propiedad ha descendido a valores tales que no permite el vender o alquilar la propiedad, lo cual lleva a situaciones de abandono de la misma, con el consecuente deterioro, generándose en algunos casos situaciones de ocupaciones ilegales.

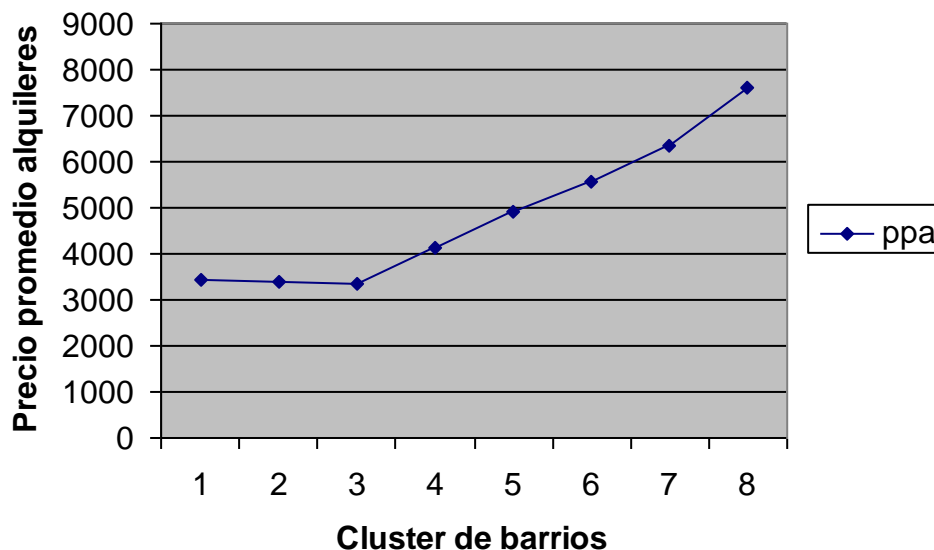
Utilizando datos extraídos del Anuario Estadístico sobre violencia y criminalidad en el Uruguay 2004 del Ministerio del Interior, y comparando estos, con el trabajo de investigación monográfica “El precio de la vivienda de Montevideo, determinantes económicos” (Chiavone, et al., 2008)

Trabajo en el cual se caracterizó cada uno de los barrios de Montevideo según variables socioeconómicas y se construyeron 8 *Clusters* de grupos de barrios, agrupados en términos de ingreso, empleo características ocupacionales, educación y atención de la salud.

Comparando la división en *Clusters* de barrios de Montevideo, con los alquileres promedio de los barrios de Montevideo pertenecientes a dichos *Clusters* a mayo del 2010, se aprecia que el precio de los alquileres promedio aumenta a medida que mejoran los niveles socio-económicos de los barrios en donde se encuentra la vivienda.

Ilustración 5.18.

Precio promedio del Alquiler por Cluster



Fuente: Elaboración propia con datos de Monografía: El precio de las viviendas de Montevideo determinantes económicos y anuario Estadístico sobre violencia y criminalidad en el Uruguay 2004 del Ministerio del Interior

Si a esta agrupación agregamos los datos sobre delitos contra la propiedad por barrio, podemos tener en primera instancia un comparativo para relacionar los precios de los alquileres con los datos referentes a seguridad.

Hay que aclarar que no existe una coincidencia exacta entre las jurisdicciones de las seccionales policiales y los límites geográficos de los barrios, se hizo una aproximación superponiendo los límites jurisdiccionales y los límites barriales a los efectos de ver que seccional cubría mayoritariamente un barrio y poder así comparar los datos.(datos en ANEXO G)

Si tomamos los datos del Anuario Estadístico sobre violencia y criminalidad en el Uruguay 2004 del Ministerio del Interior , donde se desagrega según cada una de las seccionales policiales de Montevideo, los delitos contra la propiedad ocurridos en las jurisdicciones de dichas seccionales, y agrupamos estas promedialmente en los diferentes Clusters de barrios, vemos que no hay una relación lineal entre el aumento en la cantidad de delitos contra la propiedad y una disminución en el precio de los alquileres. (DATOS EN ANEXO G)

“Julio Villamide, operador inmobiliario, afirmó que los precios de los alquileres inmobiliarios son “el mapa del delito”, porque están fuertemente influenciados por las zonas de inseguridad. Villamide señaló que las zonas más inseguras son las más baratas, y pasa lo contrario con las seguras, que están ubicadas, principalmente, en la zona costera. Además, dentro de éstas se crean subzonas en donde los precios también varían”. (www.espectador.com - 2/04/2009, Alquileres: “El mapa del delito” Entrevista a Julio Villamide.)

Cuadro 5.6.

Delitos por Clusters de barrios

	PPA	Rapiñas	Hurtos	Copamientos
Cluster 1	3441	54	35	9
Cluster 2	3377	41	25	4
Cluster 3	3345	31	41	6
Cluster 4	4122	40	32	5
Cluster 5	4924	50	47	6
Cluster 6	5580	38	42	8
Cluster 7	6357	41	45	8
Cluster 8	7622	41	47	5

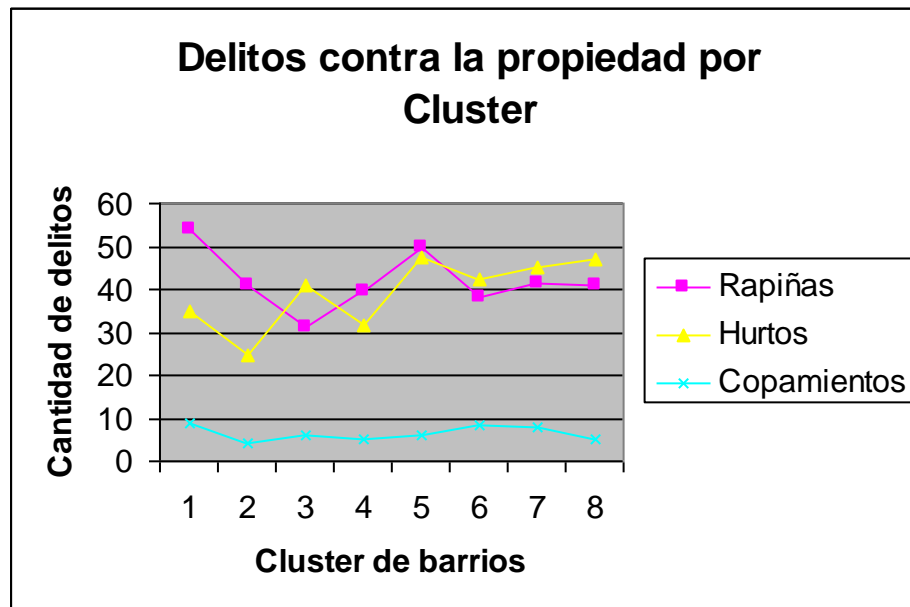
Rapiñas cada 10000 habitantes

Hurtos cada 1000 habitantes

Copamientos cada 100000 habitantes

Fuente: Anuario estadístico sobre violencia y criminalidad en el Uruguay 2004 del Ministerio del Interior.

Ilustración 5.19.
Delitos contra la propiedad por Clúster



Fuente: Elaboración propia con datos de Monografía: El precio de las viviendas de Montevideo determinantes económicos y anuario Estadístico sobre violencia y criminalidad en el Uruguay 2004 del Ministerio del Interior

Concluimos que si nos basamos solamente en los datos estadísticos en principio se podría pensar que el nivel de seguridad de la zona donde se encuentra la vivienda, no afecta el precio de la misma, pero si vamos a un análisis más detallado de la variable, vemos situaciones que afectan la conformación de la misma, como por ejemplo el hecho de que en los barrios que se encuentran en los *Clusters* 1 a 3 existe un menor nivel de denuncias de los delitos cometidos ante las autoridades policiales, cosa que no ocurre en los *Clusters* 6 a 8, ya que en los *Clusters* con mejores niveles socio económicos existe más confianza en la autoridad policiales y un mayor nivel de denuncias de los delitos ocurridos.

En los *Clusters* 6 a 8 existe una mayor concentración de construcciones de tipo horizontal y de la población por metro cuadrado, con lo cual es coherente que exista un mayor número de delitos, lo cual no significa que la población las considere más inseguras, ya que es donde se pagan alquileres mayores.

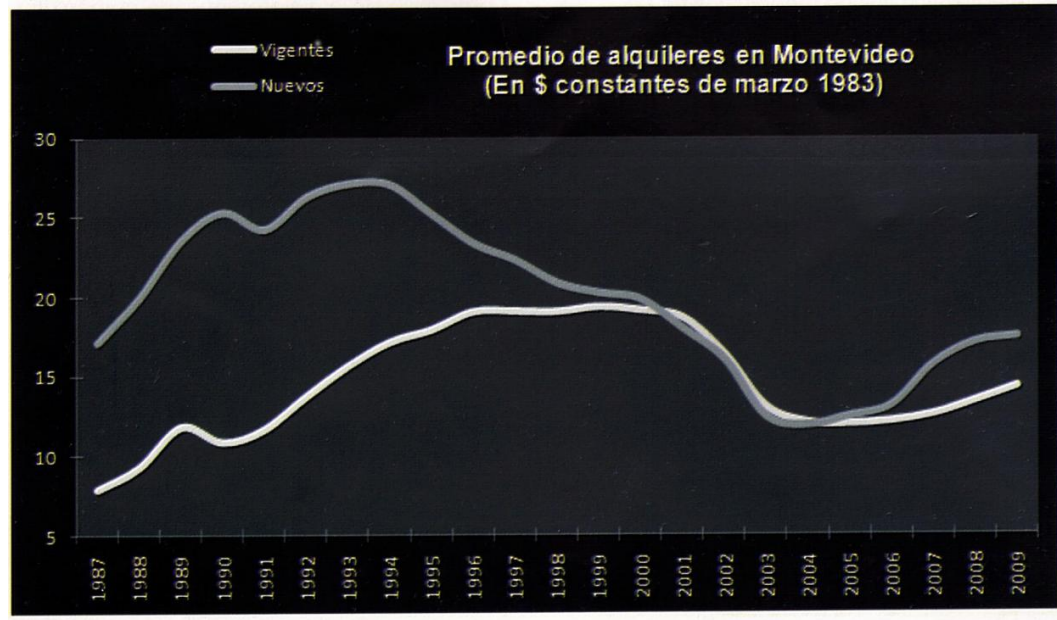
5.14. Alquileres nuevos y vigentes

Luego de que finalizó la vigencia de la última ley reguladora del mercado el precio de los alquileres nuevos que se contrataban en Montevideo llegaron a ser 117% superiores del valor medio de los alquileres vigentes. En 2003 el valor medio de los alquileres nuevos se ubicó un 4% por debajo del promedio de alquileres vigentes.. En el mercado desregulado como el de Uruguay, el valor medio de los alquileres nuevos es el reflejo de la oferta y la demanda. (J. Villamide, 2004).

Durante los primeros años de los 90, una elevada inflación en dólares sumada a tasas de interés muy bajas generó rentabilidades negativas para quienes tenían su dinero en el sistema financiero y el precio de los alquileres nuevos no cesaba de crecer, lo que provocó que muchos inversores se volcaran al mercado inmobiliario. Pero luego esto hizo crecer significativamente la oferta además de que aparecerían atractivos planes para la compra de viviendas y muchos arrendatarios pasaron a ser propietarios dejando de ser demandantes de alquileres y presionando los precios de los alquileres nuevos a la baja. Es así como comienza el ciclo de baja de los alquileres nuevos desde el año 1994 hasta el 2004.

Mientras el precio de los alquileres nuevos subía y eran superiores al promedio de los vigentes, esto fue presionando el valor medio de estos últimos que continuaron subiendo hasta 1999. Ese fue el año en que comienzan a equipararse los precios de los alquileres nuevos y vigentes, siendo la brecha entre ambos casi inexistente hasta el año 2005. A partir del 2006 los precios de los contratos nuevos se incrementan más en términos reales frente a los contratos vigentes. Actualmente la gran mayoría de los alquileres se ajustan anualmente por el mínimo entre la variación en 12 meses de IPC y de la URA(unidad reajutable de alquileres).

Ilustración 5.20.
Promedio de alquileres en Montevideo



Fuente: Revista propiedades N° 189,2010

6. CONCLUSIONES Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

El mercado de alquileres en nuestro país está sujeto a la oferta y la demanda desde 1987, año en que finalizó la vigencia de la última ley reguladora del precio del mercado de alquileres.

El mercado de arrendamiento es un mercado que se rige por la oferta y la demanda, esto significa que oferentes y demandantes actuando individualmente no influyen en la oferta ni en la demanda pero sí influyen en los precios cuando se genera un accionar conjunto.

A partir que finaliza la vigencia de la ley comienza un aumento acelerado de los precios debido a la desregularización, con lo cual la fijación de los precios de los alquileres queda limitada a un acuerdo entre las partes. También como consecuencia de esto muchos inversores se vieron atraídos al mercado de arrendamientos en la década de los 90 con el consecuente aumento en la oferta de vivienda.

Otro factor que tuvo influencia, es el aumento que se dio de los hogares unipersonales, dándose entre el periodo de finalización de la regularización y el año 2000 un 50 % de crecimiento de este tipo de hogares, como también se dio un aumento de los hogares uniparentales en el mismo periodo. Este cambio en la estructura social, llevó a una mayor demanda de vivienda, dado que para una misma cantidad de población se necesita una mayor cantidad de soluciones habitacionales.

A partir del año 2000 se observan las primeras causas de lo que a posteriori sería la crisis económica del 2002. En este periodo creemos que las variables empleo e ingreso de los hogares son las más significativas. A partir de fines de la década del noventa es posible que el mercado se haya saturado debido al continuo incremento que se dio en las inversiones inmobiliarias provocando un exceso de oferta. Además existió una situación de emigración de familias al exterior lo que contribuyó al aumento de la oferta y a la disminución de la demanda.

Si comparamos los ingresos con la evolución de los alquileres, en el periodo que va desde el año 2000 al 2010, vemos que ambas variables tienen una evolución similar. En lo que respecta a los alquileres en los tres primeros años desde 2001 al 2003, existe un descenso del 30,79 %, si comparamos esto con la baja de los ingresos en el mismo periodo estos registran un descenso del 25,39 %. La causa principal de este descenso fue la crisis económica que se dio en ese periodo.

En el caso de los ingresos la tendencia a la baja se revirtió en el 2003, continuando su aumento hasta el 2010 pasando del 68,42 % al 92,73 % respectivamente según el índice de Ingreso de los hogares. Si analizamos la evolución de los alquileres en el mismo periodo 2003 al 2010, la caída se revierte en 2004, aumentando el índice de alquileres desde un 75,81 % hasta un 99,37 %. Esta diferencia de un año en el cambio de la tendencia entre ambas variables se motiva, en que los ingresos de los hogares es una de las principales variables que influyen en el precio de los alquileres, al existir un cambio en los ingresos el consecuente cambio en los precios de los alquileres no se genera automáticamente, existe un periodo en el cual se genera el ajuste de las variables.

Además observamos que el ajuste del mercado de alquileres no es automático debido a que los alquileres vigentes tienen un mayor plazo de ajuste que los alquileres nuevos, debido a que los precios de los alquileres vigentes están regidos por un contrato entre privados, y las variaciones respectivas están regidas por dichos contratos. Al momento de vencer los contratos vigentes, el nuevo contrato que se celebre va a ser firmado por un precio acorde al que existe en el mercado en ese momento, ajustándose con un aumento o con una baja según corresponda a la situación del mercado.

Concluimos que en los barrios de menores ingresos, que en general se encuentran en las zonas periféricas, el aumento en el precio de los alquileres en los últimos años tuvo una mayor incidencia, en comparación con los barrios de mayores ingresos o con mejor nivel económico. Esto se ve reflejado en el mayor aumento porcentual del valor del alquiler, en los barrios de menores ingresos. Esta situación es motivada entre otras causas por la falta de inversión privada en las zonas periféricas, por la falta de incentivos estatales para incentivar dicha inversión y en menor grado por el aumento impositivo que se dio con la reforma tributaria. Además de un aumento en la demanda de vivienda, debido a la mejor situación económica y al aumento de los ingresos de los hogares.

En resumen: Creemos que a partir del año 2004 se viene dando un crecimiento sostenido del precio de los alquileres debido a que el incremento de la demanda fue mayor al de la oferta, debido a que la oferta en los barrios periféricos mantuvo una tendencia a ser rígida a diferencia de los barrios con mayor poder adquisitivo donde la oferta es mas elástica.

En cuanto a la vinculación entre la tasa pasiva que abonan los bancos por depósitos en dólares a plazo fijo y la actividad inmobiliaria, podemos concluir que el rendimiento de estas tasas es inverso al nivel de inversión inmobiliaria, es decir, que cuando la tasa pasiva aumenta disminuye la actividad inmobiliaria y viceversa, el periodo 2001-2005 fue un periodo atípico puesto que se viene saliendo de una crisis económica, la cual distorsiona la histórica relación entre tasas pasivas y actividad inmobiliaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ANV (2010). *Mirador Habitacional de Mayo 2010*.
- Amarante V. y Caffera M. (2003). *Los factores determinantes de la formación de asentamientos irregulares. Un análisis económico*.
- Aycaguer N., Laborde L., Marconi C. (2007). *Monografía; Determinantes de la evolución del precio de la vivienda y la incidencia del BHU como principal agente financiero del mercado inmobiliario uruguayo. Una modelización econométrica*.
- Banco Central del Uruguay (www.bcu.gub.uy)
- Banco Hipotecario del Uruguay (<http://www.bhu.net/>)
- Banco Itau (www.bancoitau.com.uy)
- Banco República (www.bancorepublica.com.uy)
- Banco Santander (www.santander.com.uy)
- Banco Surinvest (www.surinvest.com.uy)
- Bergara M. (1999). *Economía para no economistas*
- Bover O. (1993). *Un modelo empírico de la evolución de los precios de la vivienda en España (1976-1991), investigaciones económicas. Volumen XVII*
Banco de España. España.
- Arq. Cafferatta D. (2010). *Unidad de Alquileres de la Dirección Nacional de Vivienda, Gestión de Fondos de Garantía de Alquiler. Primera Reunión del Comité Técnico de Alquiler Social de MINURVI*
- Prof. Calandria Raúl. Entrevista personal
- Casacuberta C. (2006) *.Situación de la vivienda en Uruguay. informe de divulgación. INE*

- Chiavone I., Macellaro M., Mogni V. (2008). *Monografía: El precio de las viviendas de Montevideo determinantes económicos*
- Citibank (www.citibank.com.uy)
- Diario El País.(2011).*Entrevista realizada a Julio Villamide fecha de publicación el 17 de abril.*
- Discount Bank (www.discbank.com.uy)
- Fuentes A. CEPAL (1999). *La vivienda como un activo de los hogares.*
- Google Maps.(www.maps.google.com)
- Hirshleifer J. y Glazer A.(1994). *Microeconomía, teorías y aplicaciones.*
- quinta edición.
- HSBC (www.hsbc.com.uy)
- IMM, *Plan de Ordenamiento territorial*
- Intendencia Municipal de Montevideo (www.imm.gub.uy)
- Instituto Nacional de Estadística (www.ine.gub.uy)
- INE (2008). *Indicadores de actividad y precios del sector inmobiliario.*
- Krugman P. y Wells R. (2006). *Introducción a la economía: Microeconomía*
- Ley 18.125
- Ley 18.795
- Ley 18.083
- Ley 14.219
- Ley 16.610
- Lloyds TSB (www.lloydstsb.com.uy)
- Magri A.(2002). *Una reforma exitosa: La política de vivienda en Uruguay entre 1990 y 2000 Proyectos CSIC.* Documento de Trabajo N° 30. Dpto. de Ciencia Política, FCCSS (UDELAR). Montevideo

Ministerio del Interior(2004).*Anuario Estadístico sobre violencia y criminalidad en el Uruguay*. Montevideo

- MVTMA. *Plan quinquenal 2010-2014. Mi lugar entre todos*. Plan nacional de vivienda.
- Nicholson W. (2006).*Teoría Microeconómica*. Novena edición.
- Nuevo Banco Comercial (www.nbc.com.uy)
- PIAI.<http://www.piai.gub.uy/adjweb/doc/novadj24.pdf>
- Portillo Á.J.(2003).*Montevideo modernidad envolvente*. Cátedra de Sociología, Facultad de Arquitectura. UDELAR
- Ec. Pradere G. y Ec. Salvador S. (2009).*Análisis de las trayectorias familiares y laborales desde una perspectiva de género y generaciones*. Proyecto Apoyo a las políticas públicas para la reducción de las inequidades de género y generaciones. Proyecto INE/UNIFEM/UNFPA).
- Radio El Espectador (2009).*Alquileres: “El mapa del delito”*. Entrevista a Julio Villamide 2/04/2009.(www.espectador.com)
- Esc. Rodríguez P. y Cr. Rosas G. (2010).*Servicio de Garantía de Alquileres de la Contaduría General de la Nación*. Primera Reunión del Comité Técnico de Alquiler Social de MINURVI
- Semanario Voces (2011).*Entrevista a Julio Villamide*. Montevideo
- Terra J.P.(1969). *La vivienda*. Volumen 38. Editorial Nuestra Tierra. Primera edición
- Varian H. (1992). *Análisis microeconómico*. Tercera edición.
- Ec.Viera C. (2010).*Análisis del mercado de alquileres en Uruguay*. Primera Reunión del Comité Técnico de Alquiler Social de MINURVI
- Villamide J.(2001a).*Revista propiedades N° 166*.Montevideo

- Villamide J.(2001b).*Revista propiedades N° 169*.Montevideo
- Villamide J. (2004). *Revista Propiedades N° 176*.Montevideo
- Villamide J.(2006). *Revista propiedades N° 180*.Montevideo
- Villamide.J. (2007). *Revista propiedades N° 183*.Montevideo
- Villamide J. (2010). *Revista Propiedades N° 189*.Montevideo

ANEXOS

Anexo A. Comparación etarea intercensal de la población de Montevideo

	AÑO 2004	AÑO 1996
TOTAL	1.325.968	1.342.304
Grupos de Edades		
0 a 4	88229	97376
5 a 9	93415	100084
10 a 14	94093	97325
15 a 19	100787	108915
20 a 24	107498	113821
25 a 29	107434	95777
30 a 34	91578	92659
35 a 39	80606	91015
40 a 44	87208	82048
45 a 49	80984	72379
50 a 54	73344	68504
55 a 59	62167	64677
60 a 64	60326	65450
65 a 69	52359	63723
70 a 74	54413	50415
75 a 79	41666	35296
80 a 84	28293	24226
85 a 89	13708	12836
90 a 94	6193	4516
95 0 mas	1667	1262

Fuente : INE - CENSO FASE I 2004

Anexo B. Población por tramo de edad y por barrio

BARRIOS	P O B L A C I Ó N										
	TOTAL	GRUPO DE EDAD									
		0 a 3	4 a 5	6 a 14	15 a 19	20 a 24	25 a 29	30 a 49	50 a 64	65 a 79	80 o más
TOTAL	1.325.968	69.859	36.283	169.595	100.787	107.498	107.434	340.376	195.837	148.438	49.861
POCITOS	69.636	2.276	1.156	5.442	4.379	5.580	5.957	17.998	12.513	10.248	4.087
CORDÓN	42.063	1.350	620	2.854	3.133	5.928	4.809	10.032	5.864	5.208	2.265
UNIÓN	41.473	1.872	892	4.465	2.810	3.019	3.155	10.555	6.719	5.832	2.154
LA PALOMA, TOMKINSON	40.196	3.343	1.801	7.957	3.574	3.435	3.317	9.885	4.207	2.175	502
BUCEO	38.033	1.551	744	3.831	2.427	2.518	2.860	10.735	6.163	5.460	1.744
CASAVALLE	36.450	3.280	1.740	7.690	3.526	3.064	2.965	8.599	3.509	1.670	407
PEÑAROL, LAVALLEJA	33.732	2.011	1.135	5.049	2.747	2.617	2.652	8.281	4.814	3.416	1.010
PARQUE BATLLE, VILLA DOLO	32.292	1.222	643	3.122	2.128	2.562	2.645	9.020	4.916	4.372	1.662
CASABÓ, PAJAS BLANCAS	30.712	2.314	1.270	5.813	2.774	2.614	2.575	7.657	3.437	1.901	357
CERRO	29.227	1.765	865	3.983	2.201	2.219	2.277	7.256	4.458	3.188	1.015
COLÓN CENTRO Y NOROESTE	29.030	2.022	1.070	4.975	2.537	2.190	2.256	7.341	3.690	2.290	659
MALVÍN	28.634	990	530	2.756	1.969	1.916	1.973	7.877	5.093	4.112	1.418
VILLA GARCÍA, MANGA RURAL	28.461	2.487	1.336	5.678	2.497	2.310	2.502	7.241	2.760	1.339	311
NUEVO PARIS	27.406	1.807	963	4.435	2.260	2.080	2.172	6.790	3.686	2.551	662
PUNTA DE RIELES, BELLA ITAI	25.239	1.844	1.004	4.680	2.226	2.117	2.007	6.289	2.884	1.754	434
PUNTA CARRETAS	24.679	874	419	2.035	1.677	1.968	1.920	6.495	4.759	3.299	1.233
VILLA ESPAÑOLA	23.849	1.258	637	3.064	1.796	1.756	1.782	6.050	3.791	2.933	782
MANGA, TOLEDO CHICO	23.781	1.879	965	4.100	2.006	1.891	2.137	5.951	2.829	1.634	389
LAS CANTERAS	23.154	1.262	658	3.069	1.716	1.729	1.821	6.004	3.534	2.696	665
PASO DE LA ARENA	23.012	1.291	673	3.186	1.771	2.407	2.401	5.964	2.887	1.931	501
LAS ACACIAS	22.574	1.420	771	3.492	1.845	1.741	1.740	5.626	3.157	2.154	628
PIEDRAS BLANCAS	22.431	1.601	847	3.813	1.975	1.822	1.786	5.698	2.724	1.723	442
JARDINES DEL HIPÓDROMO	21.840	1.451	739	3.571	1.761	1.724	1.813	5.403	2.895	1.907	576
BELVEDERE	21.765	1.076	538	2.580	1.580	1.538	1.617	5.484	3.466	2.943	943
CENTRO	20.841	617	327	1.292	1.255	2.254	2.048	5.154	3.406	3.119	1.369
PRADO, NUEVA SAVONA	20.672	801	397	2.121	1.742	1.585	1.449	5.247	3.388	2.723	1.219
MALVÍN NORTE	20.271	1.093	548	2.660	1.671	1.554	1.479	5.216	3.088	2.351	611
LA TEJA	20.254	1.041	538	2.583	1.517	1.428	1.587	5.085	3.136	2.558	781
MAROÑAS, GUARANÍ	20.113	1.175	574	2.844	1.599	1.474	1.571	5.133	2.883	2.231	629
FLOR DE MAROÑAS	19.828	1.120	584	2.697	1.522	1.491	1.493	4.961	3.044	2.206	710
TRES OMBÚES, PUEBLO VICTOR	19.279	1.301	653	3.021	1.616	1.566	1.430	4.611	2.589	2.021	471
MANGA	19.073	1.400	704	3.073	1.565	1.444	1.471	4.933	2.443	1.529	511
CONCILIACIÓN	18.612	1.176	622	2.900	1.526	1.484	1.462	4.723	2.663	1.613	443
CERRITO	18.385	934	505	2.372	1.365	1.264	1.374	4.670	2.817	2.373	711
LARRAÑAGA	18.132	732	356	1.742	1.210	1.379	1.482	4.809	3.066	2.472	884
AGUADA	17.983	776	394	1.697	1.300	1.715	1.552	4.699	2.915	2.136	799
BRAZO ORIENTAL	17.022	663	383	1.862	1.257	1.153	1.110	4.465	2.725	2.411	993
LEZICA, MELILLA	16.741	936	474	2.405	1.395	1.297	1.253	4.438	2.321	1.684	538
CAPURRO Y BELLA VISTA	16.593	727	352	1.692	1.164	1.160	1.337	4.530	2.631	2.125	875
AIRES PUROS	16.511	768	372	1.836	1.172	1.196	1.215	4.103	2.745	2.282	822
CARRASCO	16.386	651	418	2.167	1.391	1.396	968	4.364	2.735	1.743	553
TRES CRUCES	16.001	550	234	1.020	1.096	1.969	1.776	4.033	2.326	2.133	864
COLÓN SURESTE, ABAYUBÁ	15.862	863	484	2.288	1.247	1.207	1.199	4.099	2.318	1.672	485
MERCADO MODELO Y BOLÍVA	15.712	641	302	1.654	1.060	1.149	1.212	4.230	2.513	2.224	727
SAYAGO	15.339	643	364	1.698	1.100	1.070	1.063	3.879	2.556	2.188	778
PUNTA GORDA	14.519	424	286	1.558	1.107	1.089	846	3.758	2.731	2.067	653
VILLA MUÑOZ, RETIRO	14.403	647	324	1.530	1.079	1.167	1.217	3.700	2.233	1.875	631
REDUCTO	14.259	563	283	1.382	972	1.063	1.114	3.739	2.457	1.964	722
ITUZAINGÓ	14.233	788	402	1.948	1.084	1.085	1.085	3.500	2.154	1.652	535
CASTRO, CASTELLANOS	14.206	714	344	1.859	1.000	1.080	1.129	3.647	2.120	1.782	531

	P O B L A C I Ó N										
	GRUPO DE EDAD										
	TOTAL	0 a 3	4 a 5	6 a 14	15 a 19	20 a 24	25 a 29	30 a 49	50 a 64	65 a 79	80 o más
BARRIOS											
CARRASCO NORTE	13.545	701	414	2.089	1.172	1.049	841	3.930	1.790	1.225	334
PALERMO	13.528	543	281	1.214	887	1.266	1.305	3.754	2.146	1.555	577
PARQUE RODÓ	13.356	489	248	1.000	1.048	1.334	1.270	3.596	2.197	1.549	625
CIUDAD VIEJA	12.911	629	324	1.302	753	1.005	1.185	3.703	1.989	1.498	523
PASO DE LAS DURANAS	12.267	512	284	1.420	853	845	798	3.166	1.959	1.707	723
BARRIO SUR	11.980	488	231	1.030	783	993	1.128	3.251	1.906	1.598	572
LA COMERCIAL	11.766	554	236	1.082	751	1.042	1.131	3.067	1.816	1.555	532
FIGURITA	11.633	432	237	1.200	828	911	949	3.012	1.904	1.589	571
LA BLANQUEADA	9.493	353	171	731	613	785	805	2.580	1.547	1.354	554
JACINTO VERA	9.120	373	194	972	600	683	758	2.429	1.427	1.228	456
ATAHUALPA	8.413	330	143	852	577	578	640	2.182	1.412	1.150	549
BAÑADOS DE CARRASCO	7.057	465	280	1.162	595	543	563	1.749	986	560	154

Fuente : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA - CENSO FASE I 2004

Anexo C.

Comparando la población de Montevideo según el censo de 2004 fase 1, vemos que el 41 % de la población del país esta en la capital

	Total Población
TOTAL PAIS	3.241.003
DEPARTAMENTO	
MONTEVIDEO	1.325.968
ARTIGAS	78.019
CANELONES	485.240
CERRO LARGO	86.564
COLONIA	119.266
DURAZNO	58.859
FLORES	25.104
FLORIDA	68.181
LAVALLEJA	60.925
MALDONADO	140.192
PAYSANDU	113.244
RIO NEGRO	53.989
RIVERA	104.921
ROCHA	69.937
SALTO	123.120
SAN JOSE	103.104
SORIANO	84.563
TACUAREMBO	90.489
TREINTA Y TRES	49.318

Fuente : INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA –

Anexo D. Población Proyectada de Montevideo y del país

Año	Poblacion Proyectada
1996	1.375.107
1997	1.378.628
1998	1.380.176
1999	1.380.502
2000	1.379.418
2001	1.376.452
2002	1.370.308
2003	1.361.223
2004	1.352.984
2005	1.347.888
2006	1.345.010
2007	1.342.474
2008	1.340.273
2009	1.338.408
2010	1.336.878
2011	1.335.484
2012	1.334.020
2013	1.332.472
2014	1.330.840
2015	1.329.123
2016	1.327.310
2017	1.325.386
2018	1.323.346
2019	1.321.196
2020	1.318.937
2021	1.316.562
2022	1.314.059
2023	1.311.426
2024	1.308.657
2025	1.305.749

Año	Poblacion total pais proyectada
1996	3.235.549
1997	3.256.182
1998	3.273.777
1999	3.288.819
2000	3.300.847
2001	3.308.356
2002	3.308.527
2003	3.303.540
2004	3.301.732
2005	3.305.723
2006	3.314.466
2007	3.323.906
2008	3.334.052
2009	3.344.938
2010	3.356.584
2011	3.368.595
2012	3.380.544
2013	3.392.407
2014	3.404.189
2015	3.415.866
2016	3.427.423
2017	3.438.815
2018	3.450.021
2019	3.461.010
2020	3.471.747
2021	3.482.196
2022	3.492.277
2023	3.501.937
2024	3.511.125
2025	3.519.821

Anexo E. Familias no propietarias

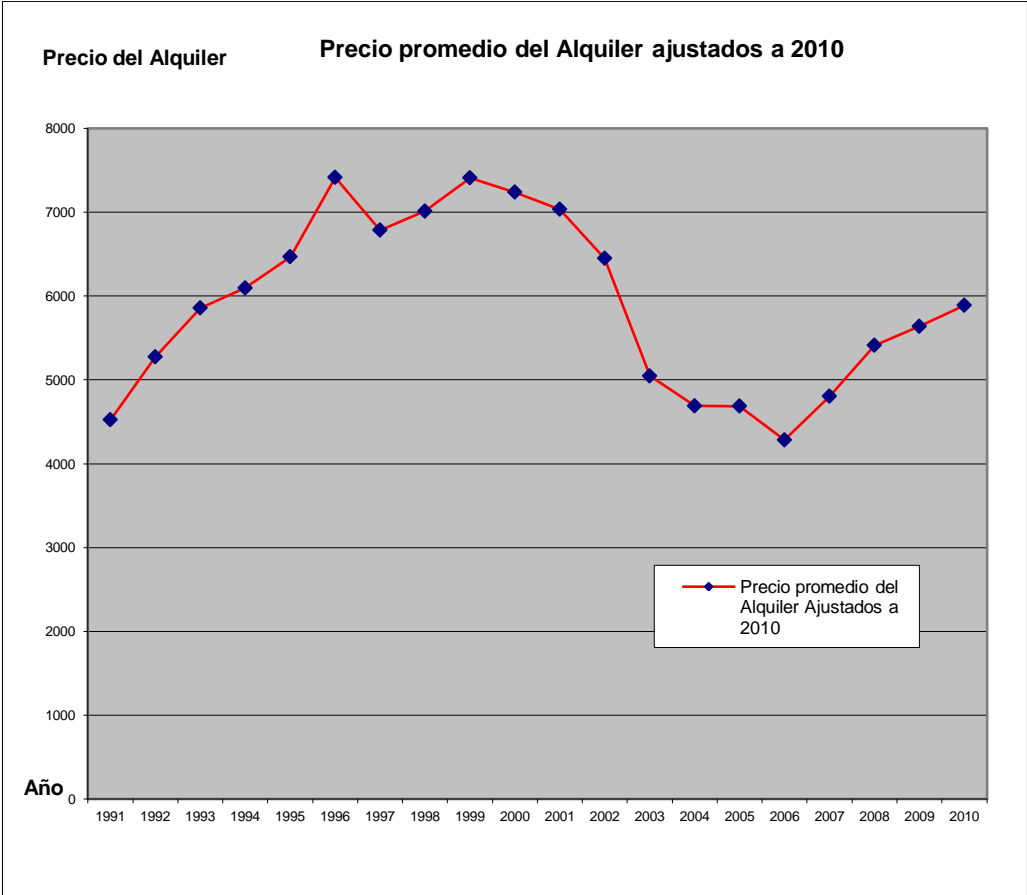
AÑO	%
2001	33,16%
2002	32,44%
2003	33,29%
2004	33,83%
2005	37,56%
2006	33,67%
2007	37,13%
2008	36,03%
2009	39,29%
2010	41,25%

	AÑO	2001		2002		2003		2004		2005	
Propietario y la pagó		5438		5528		5513		5703		5515	
Propietario y la está pagando		1473		1413		1305		1135		952	
Arrendatario		2136	20,66%	2041	19,87%	2059	20,15%	2256	21,83%	2388	23,06%
Ocupante sin pagar con permiso		1171	11,32%	1194	11,62%	1258	12,31%	1142	11,05%	1370	13,23%
Ocupante sin pagar sin permiso		122	1,18%	98	0,95%	85	0,83%	98	0,95%	132	1,27%
Porcentajes de hogares no propietarios			33,16%		32,44%		33,29%		33,83%		37,56%
		10340		10274		10220		10334		10357	
	AÑO	2006		2007		2008		2009		2010	
Propietario de la vivienda y el terreno y la está pagando		2847		2033		1157		1514		1875	
Propietario de la vivienda y el terreno y ya la pagó		12932		8868		4323		7326		7401	
Propietario solamente de la vivienda y la está pagando		485		206		139		130		68	
Propietario solamente de la vivienda y ya la pagó		3482		1891		992		976		1537	
Inquilino o arrendatario de la vivienda		5488	18,44%	4617	22,33%	2110	20,42%	2961	18,07%	4220	22,79%
Ocupante con relación de dependencia		254	0,85%	148	0,72%	104	1,01%	370	2,26%	135	0,73%
Ocupante gratuito		3732	12,54%	2623	12,69%	1381	13,36%	121	0,74%	102	0,55%
Ocupante sin permiso del propietario		549	1,84%	288	1,39%	128	1,24%	2860	17,46%	3011	16,26%
Porcentajes de hogares no propietarios			33,67%		37,13%		36,03%	125	0,76%	171	0,92%
								39,29%		41,25%	
		29769		20674		10334		16383		18520	

Anexo F. Alquileres ajustados al 2010 por barrios

	aj 2001	aj2002	aj2003	aj2004	aj2005	aj2006	aj2007	aj2008	aj2009	aj2010
AGUADA	6975	5291	4558	4169	4307	3882	4075	4339	5103	5212
AIRES PUROS	5897	5236	3993	3685	3921	3951	3921	4544	4532	4994
ATAHUALPA	6064	5908	4346	4445	4162	3983	4196	5179	3530	5851
BADADOS DE CARRASCO	5425	4061	5184	3117	2221	2519	2677	2777	1956	2950
BARRIO SUR	6530	5999	4970	4105	4090	4217	4931	5169	5777	5717
BELVEDERE	5186	4471	3914	3470	3927	3233	3356	3645	3817	3908
BRAZO ORIENTAL	6005	5568	4229	4129	3883	3998	4379	4525	4320	5077
BUCEO	7350	6731	4934	5666	5417	6167	5527	6518	6402	6810
CAPURRO Y BELLA VISTA	6193	5318	4369	4243	3727	4096	4094	4728	4454	5497
CARRASCO	44876	42343	27517	23608	17662	27325	19581	26090	34713	21583
CARRASCO NORTE	10650	11266	8262	9264	11457	7867	9792	10996	12095	7565
CASABO, PAJAS BLANCAS	4023	3675	4266	3631	2855	2691	2427	2728	2063	3244
CASAVALLE	5061	2993	1998	2270	2136	2079	1923	2101	2067	2360
CASTRO, CASTELLANOS	6776	5075	3422	3772	3548	3609	3269	3649	3965	3713
CENTRO	7566	6795	5097	4686	4322	4751	4936	5382	5333	6309
CERRITO	5382	4564	3564	3466	3202	3078	3220	3315	3794	3932
CERRO	4399	4005	3329	3430	3176	3121	2902	3038	3039	3572
CIUDAD VIEJA	6279	4617	3750	3568	3936	3841	3805	4239	4292	5176
COLON CENTRO Y NOROESTE	5160	4995	3932	3445	2953	3593	3645	3767	3619	3851
COLON SURESTE, ABAYUBA	3644	4726	3520	2937	3467	3158	2872	3375	2774	3462
CONCILIACION	4056	3650	3078	3710	2896	2906	2919	2833	3454	3435
CORDON	6819	6164	5130	4420	4481	4732	4995	5713	5531	6170
FIGURITA	6157	5751	4502	4600	4072	4009	4341	4629	5350	4934
FLOR DE MARODAS	5633	3841	3251	3347	2971	2999	3140	3117	3268	3448
ITUZAINGO	4340	4207	3888	3185	2622	2913	2558	2806	3219	3569
JACINTO VERA	6542	5538	4714	4698	3793	4265	4388	4766	4611	5363

JARDINES DEL HIPODROMO	3670	3953	2696	2823	2878	2523	2531	2457	2516	2557
LA BLANQUEADA	8099	6605	5351	4863	5001	5015	5206	5910	6974	7273
LA COMERCIAL	5602	5383	4814	4269	4493	4087	4293	4703	5139	5916
LA PALOMA, TOMKINSON	3279	3056	2615	2256	1961	2219	2144	2222	3490	2490
LA TEJA	5528	5010	3887	3452	3305	3553	3117	3544	4014	4090
LARRADAGA	6675	5803	5375	4445	4063	4292	4727	4848	5313	6163
LAS ACACIAS	5114	4426	3265	3346	2889	2786	2619	2876	3071	2958
LAS CANTERAS	4669	5356	3387	3450	3757	3272	3421	3177	3701	4366
LEZICA, MELILLA	4114	4061	3422	3503	3654	3262	3332	3706	3981	3843
MALVIN	10747	9460	5940	6411	6567	6990	7679	9286	7785	8813
MALVIN NORTE	5278	4397	3519	3262	4094	3268	3032	3261	3077	4306
MANGA	3891	3229	3078	2900	2556	2484	2570	2383	2456	2664
MANGA, TOLEDO CHICO	3224	3681	2662	2325	2707	2245	2072	2515	2364	2256
MARODAS, GUARANI	4947	4408	3862	3163	3159	3212	3397	3526	3996	3598
MERCADO MODELO Y BOLIVAR	6337	5601	4447	3564	4130	3834	4357	4672	6251	5168
NUEVO PARIS	4569	3877	3070	2706	2729	2775	2617	2994	2844	3304
PALERMO	7008	5683	4588	4502	5344	4944	5783	5684	5444	6600
PARQUE BATLLE, VILLA DOLORES	7543	6969	5717	5136	4954	4883	5472	5685	6413	7124
PARQUE RODO	8652	7295	6006	5455	5648	5813	7008	7024	6842	7177
PASO DE LA ARENA	3992	3771	2852	2634	2977	2443	2511	2454	2946	2836
PASO DE LAS DURADAS	6298	5855	4972	4124	4234	4154	4144	4671	4944	5065
PEDAROL, LAVALLEJA	5085	4263	3500	2861	3357	3129	2854	2942	3039	3239
PIEDRAS BLANCAS	4294	3675	2565	2927	2768	2723	2347	2816	2398	3149
POCITOS	11222	9339	7352	6979	7352	8117	8336	8775	9264	9632
PRADO, NUEVA SAVODA	6786	6103	5423	4619	4542	4680	4553	5139	5069	5745
PUNTA CARRETAS	11464	11550	9412	8934	9828	9236	10509	11268	10527	11868
PUNTA DE RIELES, BELLA ITALIA	3869	4036	3348	2554	2591	2334	2506	2883	2833	3053
PUNTA GORDA	17658	17822	16021	9802	8736	12247	11826	11505	16841	13606
REDUCTO	6779	5072	4134	3872	3513	4181	4229	4640	5191	5183
SAYAGO	5481	6098	4258	3545	4075	3761	3804	4121	4400	4934
TRES CRUCES	7504	6413	5337	4466	5666	4920	5544	6045	6692	6560
TRES OMBUES, PUEBLO VICTORIA	4534	3665	3448	2197	2705	2479	2609	2469	3036	2903
UNION	6891	5554	4249	4265	4040	4107	4165	4480	4893	5075
VILLA ESPADOLA	4855	4711	3710	3320	3555	3044	3120	2848	3630	3870
VILLA GARCIA, MANGA RURAL	3912	4013	3062	2801	2489	2326	2351	2237	2667	2038
VILLA MUÑOZ, RETIRO	5939	5209	4093	3744	3507	3859	4229	4076	4832	4856
TOTAL MONTEVIDEO	7033,5	6448	5045,2	4688,5	4686,4	4282	4803,7	5411,3	5636,6	5887,92



Anexo G.

BARRIO	Alquiler Promedio		Seccional	Datos a 2004		
	CLUSTER	may-10		(Ultimo registro desagregado por seccional)		
				RAPIÑAS	HURTOS	COPAMIENTOS
Manga	2	3002	18	44	24	2
Jardines del Hipódromo	2	3163	16	54	35	9
Piedras Blancas	3	3308	23	31	41	6
Paso de la Arena	3	3381	23	31	41	6
Nuevo París	2	3385	19	49	30	5
Punta Rieles, Bell'Italia	1	3441	16	54	35	9
Conciliación	2	3549	19	49	30	5
Las Acacias	2	3557				
Tres Ombues, Victoria	2	3607	19	49	30	5
Cerro	4	3784	24	37	19	5
Ituzaingó	5	3807	16	64	54	5
Peñarol, Lavalleja	4	3969	8	35	40	3
Flor de Maroñas	4	3970	16	54	35	9
Villa Española	4	3973	16	54	35	9
Cerrito	4	4082	12	50	31	7
La Teja	5	4090	19	49	30	5
Colón sureste, Abayubá	4	4142	21	48	52	5
Castro, Castellanos	4	4150				
Maroñas, Guaraní	4	4174	16	54	35	9
Colón centro y noroeste	4	4187	21	48	52	5
Lezica, Melilla	4	4220	22	48	52	5
Belvedere	4	4260	19	49	30	5
Malvín Norte	5	4346	15	64	54	5
Las Canteras	4	4557				
Sayago	5	4744	8	35	40	3
Villa Muñoz, Retiro	5	4862	6	39	39	4
Ciudad Vieja	5	4953	1	79	119	6
Capurro, Bella Vista	6	5034	7	3	45	10
Reducto	5	5056	6	39	39	4

BARRIO	Alquiler Promedio		Seccional	Datos a 2004		
	CLUSTER	may-10		(Ultimo registro desagregado por seccional)		
				RAPIÑAS	HURTOS	COPAMIENTOS
Merc.Modelo y Bolívar	5	5069	13	45	43	10
Brazo Oriental	5	5111	12	50	31	7
Unión	5	5150	15	64	54	5
Figurita	5	5210	6	39	39	4
Paso de las Duranas	5	5252	8	35	40	3
Aires Puros	5	5266	12	50	31	7
Aguada	6	5397	6	45	43	10
Jacinto Vera	5	5435	13	45	43	10
La Comercial	5	5510	4	50	54	11
Prado, Nueva Savona	6	5563	12	39	39	4
Larrañaga	6	5604	13	66	60	15
Atahualpa	7	5631				
Barrio Sur	6	5701	2	27	36	3
Palermo	7	5928	2	66	60	15
Cordón	7	6167	5	65	63	10
Centro	7	6171	3	66	71	11
Buceo	6	6178	11	50	31	7
Pque.Battle, V.Dolores	7	6267	9	25	34	3
Tres Cruces	7	6566	4	50	54	11
La Blanqueada	7	6575	9	25	34	3
Parque Rodó	8	6900	5	65	63	10
Malvín	7	7549	11	33	45	10
Pocitos	8	7696	10	29	39	3
Punta Carretas	8	8271	10	29	39	3

Anexo H.

Ratio alquiler /salario real

Año	Indice de salario real	Indice de precio alq. Reales	ratio alq./salario
1995	98,36	92,32	93,86
1996	99,76	98,01	98,25
1997	100,00	100,00	100,00
1998	101,81	103,93	102,07
1999	103,41	105,58	102,10
2000	102,06	103,67	101,58
2001	101,77	101,23	99,47
2002	90,84	89,81	98,87
2003	88,68	73,60	83,00
2004	88,59	68,03	76,79
2005	92,66	68,63	74,07
2006	96,72	69,97	72,34
2007	101,34	72,72	71,76
2008	104,87	77,48	73,88
2009	112,52	83,35	74,08
2010	115,54	89,17	77,17

Fuente: INE

Índice de precio del alquiler e ingreso

Año	Indice precio alquiler real	Indice ing. de los hogares
1991	69,71	84,11
1992	81,31	92,48
1993	91,44	92,56
1994	100,00	100,00
1995	102,89	96,32
1996	109,23	95,92
1997	112,42	96,51
1998	115,82	101,29
1999	117,66	103,68
2000	115,54	99,07
2001	112,81	93,81
2002	100,09	80,26
2003	82,03	68,42
2004	75,81	70,08
2005	76,49	70,60
2006	77,97	77,20
2007	81,04	81,81
2008	86,34	85,47
2009	92,89	89,36
2010	99,37	92,73

Fuente: INE

Año	Alquiler/Ing. de los hogares
1991	22,43
1992	19,65
1993	21,61
1994	21,03
1995	23,18
1996	26,85
1997	24,79
1998	22,92
1999	24,26
2000	24,69
2001	25,34
2002	27,13
2003	24,68
2004	22,45
2005	21,83
2006	18,42
2007	20,33
2008	20,08
2009	20,25
2010	20,98

Fuente: elaboración propia en base a datos del INE

TASA DE EMPLEO ANUAL	
Montevideo	
Período: 1991- 2010	
AÑO	TASA
1991	54,2
1992	54,1
1993	54
1994	55
1995	55,4
1996	54
1997	53,2
1998	55,1
1999	54,1
2000	52,8
2001	53
2002	50,8
2003	49,7
2004	52
2005	52,1
2006	55,1
2007	58,4
2008	59,3
2009	59,9
2010	60,4
Fuente: INE	