

Título: Reflexiones teórico-metodológicas en torno al trabajo de campo con inmobiliarias

Autorxs:

Del Río, Juan Pablo. LINTA-CIC / FaHCE-UNLP / CONICET geodelry@gmail.com

Pi Puig, Ana Pilar. LINTA-CIC / FaHCE-UNLP pilarpipuig@gmail.com

Andrade, Gisel. LINTA-CIC giselandra@hotmail.com

Percossi Bossero, Federico. LINTA-CIC / FADU-UBA federico.percossi@fadu.uba.ar

Introducción

Esta ponencia encuentra su origen en la importancia de generar información pública sobre los valores de suelo urbano y en los esfuerzos del sistema científico técnico provincial para dar respuesta a esta necesidad, marco en el cual resulta imprescindible reponer la mirada del sector inmobiliario y, al mismo tiempo, reflexionar teórica y metodológicamente sobre la introducción de este punto de vista en la comprensión del mercado inmobiliario.

En el plano teórico es necesario señalar que el suelo es el componente esencial para la producción del espacio urbano y la realización de la ganancia inmobiliaria (Pirez, 2022). A diferencia de otros mercados, el mercado de suelo urbano presenta ciertas peculiaridades. El suelo es una mercancía no homogénea, inmóvil, imperecedera, escasa y monopolizable (Smolka, 1981; Morales, 2007; Jaramillo, 2009). Además de la heterogeneidad de las características físicas, este tipo de mercancías están atravesados por externalidades y efectos de localización (Trivelli, 1982; Camagni, 2005), que sufren cambios constantes conforme las ciudades se transforman -funcional y materialmente- y acorde cada sociedad redefine las convenciones de uso y apropiación del espacio urbano (Jaramillo, 2009).

En línea con estos antecedentes, la generación de información sobre los precios del suelo constituye un complejo desafío para la política pública urbana. La oferta inmobiliaria es la principal fuente de información para reconstruir el precio del suelo y desde el punto de vista metodológico, un análisis riguroso de la oferta de suelo¹ (en base a Eibenschutz y Benlliure, 2009) debe reconocer su heterogeneidad, es decir, debe partir de las características inherentes

¹ La oferta de suelo es la puesta en venta del bien en el mercado, por el propietario/poseedor o un tercero intermediario, y comprende la relación que existe entre los precios del mercado y las cantidades ofrecidas (Eibenschutz y Benlliure, 2009).

del bien, cuya principal propiedad estriba en las diferencias entre las distintas localizaciones, que hacen que un terreno sea diferente a otro e irrepetible. Para que la caracterización de la oferta sea completa hay que considerar, además, su situación en el tiempo relativa a los procesos de urbanización.

En el plano institucional, el Observatorio de Valores e Instrumentos de gestión de suelo urbano (en adelante, OVS) es una iniciativa de articulación del sistema científico-técnico y el sector público provincial², que lleva a cabo el Laboratorio de Investigaciones del Territorio y el Ambiente (LINTA-CICPBA). El propósito del OVS es relevar, sistematizar y producir información georreferenciada de valores inmobiliarios y promover el desarrollo de instrumentos de gestión de suelo urbano y participación pública en la valorización inmobiliaria.

En la provincia de Buenos Aires, el Observatorio busca vincular a los organismos provinciales con incumbencia en la materia, municipios, academia y sector privado, con la finalidad de resolver la carencia de información de valores del mercado inmobiliario, integrándola a un sistema de información territorial sostenido en el tiempo. Sus objetivos específicos comprenden: identificar y documentar experiencias de gestión de suelo urbano que contribuyan a difundir aprendizajes de políticas públicas; desarrollar relevamientos periódicos de valores inmobiliarios que permitan contar con información pública, continua y actualizada; analizar la formación de los precios de suelo y construir valores unitarios comparables; integrar la información y compartir los datos espaciales, mediante mecanismos que faciliten a los usuarios su consulta y uso; y brindar asistencia técnica para la actualización de bases imponibles, el cálculo y la recuperación de plusvalías urbanas.

En este marco, desde el Laboratorio se viene trabajando en la elaboración de Mapas de Valor a partir de un desarrollo informático que permite procesar enormes volúmenes de datos sobre la oferta de terrenos, para luego predecir los precios según zonas. Este desarrollo utiliza un método de valuación automática masiva (IDECOR, 2019; Piumeto *et al.* 2019; Carranza *et al.* 2022) a partir del uso de inteligencia artificial y requiere entrenamiento mediante la incorporación de insumos. En base a un criterio práctico, en función de la localización geográfica del LINTA (localidad de Gonnet), se consideró que era pertinente avanzar en una prueba piloto del Mapa de Valores para el Gran La Plata, considerando que es un área de influencia de escala media sobre la cual se podría realizar trabajo de campo para generar insumos y ajustar el modelo.

² <https://observatoriosuelo.gba.gob.ar/>

En el marco entonces del Estudio del Mapa de Valor de la Tierra Urbana del Gran La Plata se avanzó en el diseño metodológico para el abordaje del sector inmobiliario a fin de generar insumos para introducir al modelo de conocimiento. Se partió de reconocer que resulta de vital importancia la mirada del sector inmobiliario sobre ciertas tendencias de mercado así como su identificación de rasgos de la estructura urbana que intervienen a la hora de realizar tasaciones y por tanto asignar valores a los terrenos. También se asumió que la mirada sectorial y el perfil de los agentes consultados contribuyen a reconstruir mayoritariamente las dinámicas del mercado formal, no siendo representativos para comprender el mercado inmobiliario informal (Cravino, 2012; Connolly, 2012).

En ese sentido, el trabajo de campo con inmobiliarias tuvo, por un lado, un fin heurístico - conocer al sector, aproximarse a su dinámica - y, por otro, buscó recuperar variables para la tasación y sus ponderaciones con el objetivo de cotejar los supuestos que subyacen al modelo predictivo, junto con precios testigo de lotes (tasación, oferta y cierre) para ajustar aquellos que el sistema arroja.

El diseño del estudio fue flexible, estableciéndose la realización de una serie de entrevistas a las inmobiliarias de los partidos de La Plata, Berisso y Ensenada, a partir de un muestreo intencional - por el tipo de variables que se pusieron en juego para la selección y contacto de los entrevistados- combinado con un criterio oportunista - aprovechando la predisposición de quienes querían colaborar -. En la comunicación con las inmobiliarias se planteó un esquema de dos visitas. La primera consistiría en la realización de una entrevista para evaluar en conjunto ciertas variables al momento de homogeneizar los precios según condiciones intrínsecas y extrínsecas de los terrenos. Junto con ello, se buscaba identificar áreas dinámicas y deprimidas en términos del mercado inmobiliario, o rasgos que incidieran en la formación de precios. La segunda visita, que se realizaría en un plazo de entre 2 y 3 meses después de la primera, tendría como propósito presentar los resultados preliminares del mapa de valores de la tierra urbana generado por el algoritmo, a fin de validar y/o ajustar con el referente inmobiliario los resultados.

Al momento de escribir esta comunicación se ha finalizado con la etapa de realización de la primera visita, habiendo realizado 15 entrevistas a inmobiliarias del Gran La Plata, durante los meses de abril, mayo, junio y agosto.³

³ Se esperaba realizar la primera entrevista en un plazo más acotado pero dado que la ventana de trabajo de campo se amplió, no se ha avanzado aún en la realización de la segunda visita.

En lo que sigue se avanzará en la descripción del diseño metodológico y el trabajo de campo. En primer lugar, reconstruiremos el proceso de armado del padrón de inmobiliarias del Gran La Plata y la estrategia de contacto. En segundo lugar, repasaremos el guión de entrevista, sus versiones y adaptaciones, desde su versión original hasta la versión final, pasando por la prueba piloto. A partir de las reflexiones que surgen de este proceso, se delinearán un primer análisis en base a dimensiones emergentes que resultaron novedosas para el equipo.

¿Cómo se conformó el padrón de inmobiliarias?

Para la construcción del padrón de inmobiliarias se consideraron tres fuentes: a) un viejo listado de más de 10 años de antigüedad basado en la icónica publicación papel del Boletín Inmobiliario del Gran La Plata, inmobiliarias que habían decidido agruparse en el SIOC (Sistema Inmobiliario de Oferta por Computación), y otras inmobiliarias que aparecían en un boletín de menor porte; b) un relevamiento propio de inmobiliarias que figuran como comercio en Google Maps, en los municipios de La Plata, Berisso y Ensenada; c) un listado propio de inmobiliarias, construido a partir de la identificación de aquellas que publican en las principales plataformas inmobiliarias tomando como base el relevamiento de febrero 2024⁴.

A partir de estas tres bases se realizó una integración de las fuentes, donde la mayor dificultad encontrada fue la forma en la que se presentaba el nombre de la inmobiliaria, ya que encontramos fusiones o desdoblamientos de inmobiliarias por razones comerciales o problemas de parentesco de sus propietarios, o casos de empresas con sucursales o franquicias que bajo una misma marca madre reúnen a diversas empresas. Para ello, el criterio principal para integrar una observación al padrón fue su singularización: si era posible detectar un teléfono, mail o dirección postal diferenciado, se la consideraba una unidad de observación, constituyéndose en una fila en el registro final. De este modo, se contó con un padrón consolidado de alrededor de 380 unidades de observación⁵ y, dado que la dirección postal y el teléfono fueron datos excluyentes a la hora de la conformación del padrón, fue posible confeccionar -con la primera variable- un mapa con la georreferenciación de todas las inmobiliarias listadas.

⁴ El registro sistemático del flujo de oferta inmobiliaria (avisos) publicada en plataformas genera los insumos para la valuación masiva; del listado de oferta febrero 2024 se extrajeron las inmobiliarias.

⁵ A fines prácticos se pasó a considerar a la unidad de observación como equivalente a una inmobiliaria, pero siempre teniendo en cuenta la advertencia hecha arriba sobre franquicias o desdoblamientos de firmas.

Cabe señalar que el grupo de inmobiliarias provenientes de las plataformas (grupo c) contaba con información de cuatro variables complementarias que permitieron una primera clasificación y selección para el contacto, como se verá más adelante:

- Tamaño de la oferta (en función de la cantidad total de avisos): muy grandes (86 más avisos o más, percentil 75), grandes (entre 29 y 85, percentiles 50 y 75), medianas (entre 15 y 28, percentiles 25 y 50), pequeñas (entre 6 a 14, percentil 25), micro (descartadas por tener menos de 6).
- Alcance territorial: extendido (la oferta alcanza las 15 localidades o más), intermedio (entre 6 a 14), acotado (5 o menos).
- Especialización en el submercado de terrenos: sí (casos donde 35% o más de la oferta de su cartera se compone de terrenos), no (menos del 35%).
- Especialización territorial⁶: sí (la primera localidad en volumen de oferta *no* es el casco urbano de La Plata), no (el volumen de oferta se concentra en el casco urbano de La Plata). En caso de contar con especialización territorial, se consignaba el nombre de la localidad que concentra el volumen de oferta.

Criterios de priorización para la comunicación

La estrategia de comunicación fue diversa pero siguió una secuencia que, a grandes rasgos, podría describirse como: contacto vía mail, contacto telefónico y contacto presencial.

En una primera aproximación, entonces, se envió un correo electrónico a la totalidad del padrón, en donde se hacía una breve presentación del Observatorio y del Mapa, y se le proponía a la inmobiliaria la realización de las entrevistas⁷. Frente a ese primer contacto obtuvimos cuatro respuestas de interés: con tres de esas inmobiliarias se realizó la prueba piloto.

Posteriormente, se realizó un primer filtrado de la base priorizando dentro del subconjunto de inmobiliarias que provenían de las plataformas (grupo c) la 'Especialización en el submercado de terrenos' y/o 'Especialización territorial', del cual resultaron 47 inmobiliarias con las que nos comunicamos vía telefónica y/o whatsapp. En localidades que presentaban más de un caso con especialización territorial, nos basamos en el criterio de seleccionar una por cada 'Tamaño de la oferta'.

⁶ Para la construcción de esta variable se recurrió a las coordenadas geográficas (latitud y longitud) de cada aviso, posteriormente ubicadas en un mapa con los polígonos de las localidades. A partir de su concentración se pudo clasificar a las inmobiliarias.

⁷ Se aclaraba en el mail que la investigación no cuenta con financiamiento para remunerar la colaboración, pero que en caso de aceptar participar en el estudio la inmobiliaria figurará en los créditos de la investigación y se le enviarán los resultados de la investigación, una vez que los mismos sean publicados.

Una vez saturada la comunicación con dichas 47 inmobiliarias, y habiendo obtenido cuatro respuestas positivas, se continuó con la conformación de un segundo lote de 25 inmobiliarias combinando el 'Tamaño de la oferta' con su localización. Partiendo de observar el mapa con las inmobiliarias georreferenciadas se seleccionaron algunas ubicadas en localidades platenses alejadas del casco urbano y otras de Berisso y Ensenada. En este caso, se incluyeron inmobiliarias que no habían sido levantadas a través de publicaciones en plataformas. Se lograron entrevistas con dos inmobiliarias.

Dada la baja tasa de respuesta, y a fin de garantizar la cobertura territorial de los tres partidos, se armó un tercer lote siguiendo los mismos criterios que para el lote anterior, y que quedó compuesto por 57 inmobiliarias de localidades platenses por fuera del casco y aquellas radicadas en Berisso y Ensenada que no habían sido incluidas en el segundo lote. Se acordaron entrevistas con tres inmobiliarias.

En los casos anteriores, los contactos se dieron telefónicamente o por mensaje de Whatsapp. En muchas ocasiones quienes recepcionaban el llamado o respondían el primer contacto manifestaban un interés inicial que luego no se sostenía y la posibilidad de entrevista se caía. Finalmente, como última instancia, se decidió realizar un contacto presencial con inmobiliarias de Ensenada en donde no se había logrado concertar ninguna entrevista. El cara a cara tuvo resultados positivos y se logró coordinar una visita con dos inmobiliarias locales. En total se realizaron 15 entrevistas a agentes inmobiliarios de La Plata (11), Berisso (2) y Ensenada (2) y, tal como lo demuestra el recorrido antes expuesto, existió cierta dificultad de acceso al campo, en consonancia con lo registrado para su propio trabajo por Raspall (2014). Cabe destacar que la constancia en la comunicación - tiempos de espera, reiteración de mensajes, recordatorios - fue un rasgo fundamental para lograr concretar los contactos y las entrevistas.

En el siguiente apartado nos detendremos en el proceso de elaboración, prueba piloto y ajuste del cuestionario utilizado. Este proceso nos permitirá delinear algunos elementos emergentes que resultaron novedosos en relación a nuestro conocimiento previo del campo.

El guión de entrevista: cómo se llegó a la versión final

Las entrevistas se realizaron aplicando un cuestionario semi estructurado organizado en 4 bloques que, en su versión final, se denominaron: 1) Coyuntura inmobiliaria y tiempos de comercialización; 2) Metodología de tasación de terrenos; 3) Ejemplos de tasación y dinámicas de mercado; 4) Escala de la inmobiliaria y canales de publicidad.

El mismo fue elaborado de manera conjunta por el equipo del OVS a partir de una propuesta inicial de temas, que fueron discutidos y traducidos en preguntas en el curso de dos reuniones. Cabe señalar que no se contaba con antecedentes - en formato encuesta ni entrevista - que sirvieran de guía para la construcción del propio cuestionario. En ese sentido, los desafíos fueron múltiples: ¿qué tipo de información resulta sensible o puede generar recelo? ¿qué nivel de apertura encontraríamos en el campo por parte de un sector privado que se dedica a la actividad comercial, con fines tan distantes - incluso en las antípodas - a los que persigue el OVS? El trabajo consistió entonces en procurar que el cuestionario reflejara un equilibrio entre el objetivo más amplio de aproximación al campo y el conocimiento de las inmobiliarias como actor social, y los objetivos específicos que apuntaban a recabar datos puntuales de valores y variables en juego en los procesos de tasación de lotes.

El cuestionario original, sin embargo, sufrió modificaciones en dos momentos. El primer grupo de modificaciones tuvo lugar luego de la prueba piloto realizada a tres inmobiliarias - que, como se vio más arriba, fueron aquellas que respondieron manifestando su interés frente a la primera comunicación por mail -. El segundo conjunto de cambios fue menor y respondió a la necesidad de abandonar o reconvertir preguntas para las que no se obtenían respuestas significativas o ya se veía saturación (aspectos que serán retomados más adelante). Esquemáticamente, se podría decir que los bloques 1 y 4 del cuestionario, que tenían una finalidad de apertura/rompehielo y cierre respectivamente, fueron desde el inicio más livianos en sus contenidos, en el sentido de que no buscaban recuperar información que a priori pareciera sensible para los agentes inmobiliarios. En ese marco, fueron los bloques que menos modificaciones sufrieron. El bloque 1 apuntaba a conocer la situación actual del mercado y las proyecciones por parte de la inmobiliaria, y junto con ello se adentraba en la dinámica específica de comercialización de inmuebles. En relación al cuestionario inicial, y como emergente relativo a los tiempos de comercialización, se agregó una pregunta sobre la diferencia entre valor de tasación y valor de oferta, apuntando a identificar las estrategias desplegadas por parte de los agentes inmobiliarios para hacer “entrar en sintonía” a los propietarios que exigen un precio por encima del arribado por la tasación. El bloque 4 tenía por objeto conocer el tamaño de las inmobiliarias según sus propios registros de volumen de inmuebles en venta, consultando específicamente por el porcentaje de lotes de esa cartera y las localidades en las que la oferta se encuentra. Asimismo, se buscó identificar los canales de publicidad en los que la oferta se promociona. Ambas dimensiones resultan relevantes para el tipo de recolección masiva de datos en la web sobre la que se apoya el modelo predictivo de valuación. En relación al cuestionario inicial, solo se agregó en el bloque 4 una pregunta

relativa a la existencia de convenios o suscripciones a empresas para amplificar la visibilidad de la publicidad. La misma apuntaba tanto a identificar la utilización de algún software inmobiliario, también conocidos como CRM⁸ (Tokko Broker, 2Clicks, Adinco, etc.), como la compra de “puntos adicionales” que mejoran la posición y por lo tanto la visibilidad de los bienes ofertados (certificaciones de Mercado Libre -platinum, gold, silver-, Propiedades destacadas en Inmobusqueda, etc.). Esta incorporación respondió a la mención de estos instrumentos en las primeras entrevistas.

Los bloques 2 y 3 del cuestionario fueron los que se vieron más profundamente re-estructurados y ese mismo proceso de revisión ya comenzaba a arrojar algunos resultados reveladores en relación al tema de interés. El bloque 2 se adentra en la metodología de tasación de terrenos por parte de las inmobiliarias pero, en su versión inicial, incluía preguntas relativas a los coeficientes de homogeneización, su ponderación relativa y los rangos de variación aplicados, elementos que se suponía formaban parte del proceso de tasación según la literatura específica (TTN 2007; TTN 2014; Pellice, 2023). En la segunda versión del cuestionario, se eliminó la pregunta por la utilización de coeficientes de homogeneización aunque se mantuvo una pregunta por el peso relativo de los factores que intervenían en la tasación de un lote (en las primeras entrevistas ya emergía la mención a factores intrínsecos y extrínsecos). Se decidió asimismo dejar el cuadro con coeficientes de homogeneización del Tribunal de Tasación de la Nación (TTN), a modo de pregunta control, para terminar de descartar la idea de su uso en la práctica de tasación de las inmobiliarias. Luego de algunas entrevistas se corroboró que no había conocimiento de los coeficientes de ajuste que el TTN planteaba para el método de comparables⁹, y la referencia se suprimió. En ese sentido, las entrevistas demostraron que las metodologías de comparación de los precios de mercado que realizan los martilleros no recurren a coeficientes de homogeneización de los atributos de los inmuebles para determinar precios comparables. Producto del recorrido anterior, dentro del bloque 2 quedaron preguntas referidas a la cantidad de tasaciones de terrenos realizadas, las localidades y el tipo de tejido en que esos lotes se encuentran, y la manera general de tasar por parte del agente. La referencia a la tabla de coeficientes del TTN

⁸ Del inglés: “Customer relationship management”.

⁹ El método de comparación de mercado parte de dos supuestos: el primero la existencia de un mercado representativo de bienes comparables; el segundo, disponer de datos suficientemente representativos de ofertas y/o ventas. El método está basado en el principio de sustitución y permite determinar el valor de mercado de un bien a partir de: a) establecer las cualidades y características propias del bien a tasar que influye en su valor; b) analizar el segmento del mercado inmobiliario relativo a los bienes comparables al que se valora y, basándose en informaciones concretas sobre transacciones reales u ofertas, obtener valores al contado de dicho bienes en la fecha de la tasación; c), seleccionar de la información obtenida una muestra representativa de bienes comparables al que se valora, descartando aquellos que se desvíen por precios anormales o circunstancias especiales y homogeneizar los precios unitarios de los elementos de la muestra con el del bien objeto de tasación; d) asignar el valor del inmueble en función del valor unitario obtenido (TTN, 2005).

se suprimió y se sacaron las preguntas sobre la ponderación de los factores en las tasaciones en diferentes contextos urbanos. Quedó finalmente dentro del bloque 2 una pregunta que recupera y condensa la preocupación en torno a la tasación en base a precios de incidencia en función de FOT¹⁰. La pregunta tal como quedó formulada en la versión final del cuestionario buscaba, implícitamente, ahondar en la hipótesis sobre la pérdida de importancia del FOT en una tasación, a partir de algunos relatos en los que ello se venía manifestando. Efectivamente, la consideración del FOT - o el efecto del potencial constructivo según la normativa urbanística en los terrenos a tasar - fue una variable que perdió relativa centralidad en el cuestionario. A modo de hipótesis se plantea que la lógica de tasación en función de los precios de incidencia del suelo asociado al potencial constructivo no se generaliza a todo el espacio urbano, en tanto el tipo de crecimiento urbano predominante en el Gran La Plata es por extensión o en sentido horizontal. Por otra parte, aún cuando algunas inmobiliarias o martilleros trabajan con desarrolladores, éstos últimos emergieron en la entrevista como formadores de precios. Dicho de otro modo, se observó que los martilleros e inmobiliarias trasladan a los potenciales oferentes de terrenos los precios que establecen las empresas constructoras o el desarrollador en función de la cantidad de unidades funcionales resultantes de un edificio en un determinado lugar.

El bloque 3 se vio modificado casi completamente de su versión original. Inicialmente se planteaba al entrevistado un ejercicio de mapeo en el que se esperaba que participara activamente marcando los elementos que se iban indicando¹¹. El ejercicio estaba planteado como una instancia lúdica que buscaba habilitar el trabajo colectivo en donde el mapa se transformara en un espacio para la intertextualidad (Diez Tetamanti, 2018) y permitiera condensar anotaciones asociadas a las representaciones del espacio del sector inmobiliario. Sin embargo, se considera que en el contexto de la entrevista la introducción del mapa implicó la irrupción de otro tipo de lenguaje que no logró redefinir el escenario e instalar las reglas del juego, sino que más bien inhibió a los entrevistados. En las tres situaciones en las que se desplegó el mapa, existieron dificultades de traducción por parte del entrevistador: los entrevistados no se prestaron a realizar marcas de manera autónoma en el mapa, sino que esperaron a que el entrevistador fuera quien interviniera gráficamente -dejando de alguna manera un margen de interpretación sobre lo relatado- y, además, las respuestas a los ítems no

¹⁰ Factor de ocupación total (FOT), es un indicador urbanístico que regular el perfil volumétrico de ocupación del suelo.

¹¹ Se preguntaba, siempre en relación a la oferta de terrenos, por áreas dinámicas y deprimidas, áreas de bajo y alto precio, corredores de alto precio, sectores con contraste o quiebres bruscos de valores, y sectores donde se consideran precios de incidencia del suelo en función de los metros cuadrados construibles (como se vio, esta inquietud se mantuvo en el cuestionario aunque cambiando de forma en su abordaje).

eran suficientemente claras como para permitir al entrevistador marcar en el mapa zonas delimitadas. A modo de hipótesis, se puede pensar que la propuesta implicaba ciertas mediaciones como que los entrevistados estuvieran familiarizados con el lenguaje cartográfico, conocieran en detalle las situaciones urbanas, y estuvieran dispuestos a dejar el sello de su expertise de manera gráfica. A pesar de que la consigna parecía clara, entonces, la dinámica no funcionó en la prueba piloto, y el supuesto de que los agentes inmobiliarios tendrían predisposición, ya no sólo a conversar en torno al mapa sino dejar sus marcas en relación a los imaginarios urbanos (Lindón, 2010) no verificó en la situación de entrevista.

Esta combinación de factores derivó en que la propuesta de este bloque debiera revertirse a fin de producir información más certera. En ese sentido, la segunda versión del cuestionario reemplazó la dinámica de consignas en el mapa por preguntas que recogieran dos ejemplos contrastantes - según alguna variable - de tasación. Se dejaron las preguntas por zonas con comportamientos particulares de precios (quiebres, corredores, barreras), algo a lo que se apuntaba con el relevamiento en el mapa y se convirtió la pregunta por la tasación en base a precios de incidencia según metros cuadrados construibles en una pregunta más directa sobre sectores en donde la tasación considera el FOT. Asimismo, se dejó el cuadro que recogía ejemplos de lotes con precios de oferta y de cierre, y se decidió agregar una columna para indicar la dirección aproximada. En la versión final del cuestionario se retuvieron los cuadros que apuntan a identificar dos ejemplos de tasación contrastantes y el cuadro para relevar ejemplos (idealmente tres) de terrenos con precio de oferta y de cierre. Se eliminaron las preguntas sobre zonas con comportamientos particulares de valores (quiebres, corredores, barreras) y la de sectores donde el FOT interviene en la tasación, ya que no arrojaban respuestas significativas.

Este recorrido por las variaciones del cuestionario de entrevista arroja en sí mismo varios elementos para pensar analíticamente el campo. Algunos de los presupuestos bajo los que el guión fue pensado no se verificaron durante la realización de las entrevistas e incluso generaron una comunicación difusa con los interlocutores.

El trabajo de campo con agentes inmobiliarios

Uno de los aspectos que cabe señalar es que en el primer momento de la entrevista se realizó una breve presentación del LINTA y el OVS, seguido de los objetivos del contacto con la inmobiliaria. En ese marco, se explicitó que el estudio sigue los cánones de confidencialidad y anonimato de la investigación científica, por lo que los datos de la inmobiliaria y la persona

están resguardados y solo funcionan para el contacto y la comunicación. Se pidió permiso para grabar la entrevista a fin de no perder información, y en la totalidad de los casos los entrevistados accedieron.

En las comunicaciones con las inmobiliarias se adelantaba que la entrevista estaba destinada al martillero, y que ese requisito se sostenía en el interés de la investigación por recoger los conocimientos relativos a las tasaciones. Excepto en los casos (dos) de quienes trabajaban para franquicias, el resto de los entrevistados fueron martilleros con firma / inmobiliaria propia. Tres de estas personas no contaban con un espacio físico propio destinado a la actividad, pero una trabaja en una oficina compartida con otros martilleros (una comunidad organizada bajo un modo asociativo). Se entrevistaron nueve hombres y seis mujeres - proporción que refleja la masculinización del perfil profesional y del ámbito de los negocios-, de entre 35 y 65 años aproximadamente. En la totalidad de los casos se trató de entrevistas cara a cara: once de las quince entrevistas se realizaron en las oficinas de las inmobiliarias, y las otras cuatro tuvieron lugar en las instalaciones del LINTA, no observándose en principio un condicionamiento del lugar en el desarrollo de las charlas. Si bien no hubo una indagación directa, a partir de los intercambios se lograron captar algunos motivos por los cuales las personas aceptaron participar del estudio y accedieron a realizar la entrevista. En algunos casos, la propuesta de la investigación generó curiosidad y la instancia de intercambio y diálogo representaba para los entrevistados una oportunidad para conocer y conocerse más, incluso “ponerse a prueba”. En otros casos, se manifestó tener alguna cercanía con la CIC o con investigaciones sobre la temática de valores de suelo urbano (experiencia pasada, familiar dedicado a la investigación), por lo que la investigación como modo de conocimiento era puesta en valor y traccionaba la predisposición a la entrevista. Se entiende que estas motivaciones pueden llegar a introducir un sesgo - propio del criterio oportunista que terminó primando en la realización de entrevistas - que no es posible controlar. En todo caso, no resulta un elemento que incida en principio en el objetivo de las entrevistas.

Una de las dimensiones que surgió a lo largo de los intercambios y que sí moldeó el desarrollo del cuestionario tuvo que ver con la situación del mercado inmobiliario, tal como la relataban los propios martilleros. Las primeras preguntas relacionadas a la dinámica del sector dieron cuenta de que se está atravesando un período de estancamiento en las transacciones de compra-venta de inmuebles sostenido desde hace algunos años. En ese marco de un bajo dinamismo, al momento de solicitar valores de oferta y de cierre de una operación las respuestas se vieron condicionadas: los precios respondían a transacciones de años anteriores, no se contaba con ejemplos o solo con uno - lo cual daba la pauta de la

ausencia de ventas -, se daban respuestas por valores de tasación pero luego se “blanqueaba” que el inmueble continuaba a la venta. Este contexto alertó a los entrevistadores y los puso sobre aviso, de modo que fue necesario activar una sensibilidad en cada entrevista (Piovani, 2007) que permitiera evaluar hasta dónde se podía preguntar o insistir con las consignas, sin incomodar a la persona entrevistada.

Ligado a lo anterior, cabe detenerse en una reflexión epistemológica en torno a la situación de entrevista con los agentes inmobiliarios. Las particularidades de la interacción plantearon interrogantes en relación a la naturaleza de dichos actores y su posición en el marco de una investigación científica, interesando fundamentalmente el vínculo establecido con el entrevistador, y el tipo de intercambio que se habilitó. La entrevista es una técnica de recolección de información que, en el marco de una investigación, está guiada por ciertos objetivos. Es, a fin de cuentas, una conversación entre dos o más personas regida por pautas que el/los entrevistador/es proponen y, en ese sentido, existe una asimetría en términos de la relación de conocimiento que se establece (Piovani, 2007). Sin embargo, con el desarrollo de las entrevistas se pudo identificar cierta tensión en relación a las expectativas de información que se esperaba obtener y aquella que los agentes inmobiliarios podían o estaban dispuestos a brindar. Como se vio en el desarrollo del cuestionario, las preguntas que demostraban un conocimiento detallado e incluso ajeno al entrevistado generaron incomodidad y cierto recelo. En cambio a medida que las preguntas se volvieron más abiertas y generales se obtuvo un intercambio más fluido. Junto con esta característica de forma de las preguntas, el contenido de muchas de ellas resultaba sensible por tratarse de valores y precios de transacciones (que conllevan obligaciones legales e impositivas frente a organismos del estado), por lo que en algunos casos pudo entreeverse que el pedido de algunos datos generaba cierto alerta o cautela. No obstante ello, fue posible recuperar una cantidad significativa de ejemplos de inmuebles con valores de tasación, oferta y cierre.

Reflexiones en torno a la opacidad y el uso de las TICs en el mercado inmobiliario

En este apartado recorreremos brevemente dos dimensiones que resultaron centrales para comprender el funcionamiento del mercado inmobiliario: la opacidad que caracteriza al proceso de tasación y publicación de la oferta de inmuebles, y el uso extendido de las TICs en el sector.

A diferencia de los mercados de competencia perfecta, en el mercado inmobiliario la competencia suele ser caracterizada como monopólica (Smolka, 1981; Baer, 2011) por la

falta de homogeneidad de la mercancía y la falta de transparencia de la información de precio (Pellice, 2023). Por un lado, en el marco de un mercado donde las mercancías son irreproducibles (Jaramillo, 2009), la heterogeneidad del bien a adquirir influye en la capacidad de la demanda de comparar las ofertas. En muchas ocasiones, el acceso a cierta información del inmueble se logra al visitarlo o incluso recién al realizar una seña, y esta ausencia de los detalles del inmueble a adquirir afecta la decisión informada de la demanda. Por otro lado, las inmobiliarias operan en este mercado como agentes especializados en el proceso de circulación y comercialización de inmuebles y, funcionan como intermediarias entre oferentes y demandantes. En el desempeño de ese rol suelen contar con mayor información respecto al propio producto. La opacidad, como característica estructural del mercado, se manifestó entonces fundamentalmente en relación a la administración del flujo de información por parte de las inmobiliarias, la dirección y la elección del momento en el cual transmitir ciertos mensajes y/o de influir en las negociaciones en torno al precio.

Ahora bien, la actividad de la tasación pública - y la formación que reciben los martilleros sigue estos principios - implica determinar el valor económico de un bien en unidades monetarias, realizando esfuerzos para controlar la opacidad del mercado, asimilando la regulación pública que determina qué se puede hacer con el inmueble, tornar homogéneos bienes que por definición son heterogéneos para establecer comparaciones y lidiar con la falta de concurrencia de oferentes o demandantes (Pellice, 2023). Lo que las entrevistas a agentes inmobiliarios revelaron es que la tasación no opera en la lógica comercial amortiguando esta opacidad estructural del mercado inmobiliario, sino que de algún modo es profundizada por las prácticas cotidianas de los martilleros. Tal como se desarrolló en el apartado del guión de entrevista, el hecho de tener que descartar las preguntas relativas a los coeficientes de homogeneización utilizados en la metodología de comparables se explica por un uso extendido de tasaciones que, si bien son nombradas como resultado de “comparables”, no siguen los procedimientos estandarizados¹². A diferencia de las tasaciones que tienen una exposición pública en términos administrativos y cuyo procedimiento se encuentra normado, los agentes inmobiliarios mayoritariamente realizan sus tasaciones en base a su propia experiencia de venta de inmuebles semejantes, la comparación de precios en las plataformas de oferta inmobiliaria y la consulta a colegas sobre precios de cierre.

La falta de rigor metodológico en el precio de tasación asociado a la práctica de la intermediación inmobiliaria se debe a que se trata de un precio no exteriorizado frente a la demanda, sino que es uno que la oferta utiliza como referencia al momento de negociar el

¹² Ver, a modo de ejemplo: Norma TTN 5.2 Planilla de comparación de valores de tierra. Tribunal de Tasación de la Nación.

precio publicado a la demanda. Junto con ello, la flexibilización de la práctica de tasación, según se pudo observar, se vincula con la presión de los propietarios para ofertar a un precio muy por encima del precio tasado, lo que obliga a las inmobiliarias a desplegar estrategias para ajustar dichas distorsiones y llevar a rango de mercado el precio de la propiedad ofertada. Por último, en algunas entrevistas se mencionó también la dificultad por parte de los martilleros de cobrar por la práctica de tasación.

El segundo elemento que resulta interesante recuperar tiene que ver con el alcance de las TICs en el sector. Al indagar por el uso de plataformas para la publicidad de la oferta de inmuebles surgió como novedad la existencia de CRM que replican los avisos en varios portales. Asimismo, emergió la práctica de pago diferencial para mejorar la posición de determinados bienes inmuebles en los buscadores. Ambos elementos resultan un insumo importante para el modelo informático que levanta la oferta de inmuebles de portales de búsqueda, ya que permite conocer mejor el modo de funcionamiento de los mismos. Igualmente relevante resulta el dato sobre el uso diferencial de estas plataformas entre municipios. Mientras que las inmobiliarias del partido de La Plata, fundamentalmente las que trabajan en zonas urbanas y de expansión, manifestaban su presencia en varias plataformas, las inmobiliarias de Berisso y Ensenada otorgaban centralidad a su página web propia, sin recurrir a otros sitios para promocionar su oferta.

Adicionalmente, en el marco de la discusión más amplia sobre el uso de las tecnologías, resultó interesante observar el modo en que el acceso a la oferta de inmuebles (con sus características y precio de oferta) entra en juego en la dinámica comercial. Concretamente, por el lado de las inmobiliarias, fue muy frecuente que se mencionara la búsqueda de precios de inmuebles para generar un valor de tasación (es decir, los comparables se buscan en los portales web). Por el lado de los oferentes, la mención de valores sobre inmuebles que vieron en internet a determinado precio servía de parámetro para, en la mayoría de los casos, justificar el valor que quieren para ofertar su inmueble. Por el lado de los demandantes, la accesibilidad y disponibilidad de una amplia oferta en los portales posibilita realizar una búsqueda dirigida y aplicación de primeros filtros en función de sus requerimientos, a la vez que comparar precios.

Palabras finales

Se ha partido de reconocer que la generación de información sobre los precios del suelo constituye un complejo desafío para la política pública urbana y que la oferta inmobiliaria es

la principal fuente para la reconstrucción de dichos valores. En la actualidad las plataformas inmobiliarias concentran grandes volúmenes de información por lo que el Estudio de Mapa de Valores del Suelo del Gran La Plata ha optado por un desarrollo informático que permite procesar enormes volúmenes de datos de las plataformas y utiliza un método de valuación automática masiva.

En el marco entonces el Estudio del Mapa de Valor de la Tierra Urbana del Gran La Plata se avanzó en el diseño metodológico para el abordaje del sector inmobiliario a fin de conocerlo y aproximarse a su dinámica. Asimismo, se buscó recuperar variables para la tasación y sus ponderaciones con el objetivo de cotejar los supuestos que subyacen al modelo predictivo con el que el OVS está trabajando, y precios testigo de lotes para ajustar aquellos que el sistema predice.

La reconstrucción del padrón y la estrategia de comunicación con las inmobiliarias puso de manifiesto la dificultad de acceso al campo. Si bien se realizó un gran esfuerzo en componer un listado único lo más exhaustivo posible que permitiera conocer algunas características generales de las inmobiliarias (tamaño, ubicación, concentración), el contacto para las entrevistas terminó respondiendo a un criterio oportunista.

El recorrido por el guión y las modificaciones realizadas mostraron cómo algunos de los presupuestos bajo los que fue pensado no se verificaron durante la realización de las entrevistas, y este mismo proceso arrojaba ya algunas claves analíticas.

En ese sentido, se pudo recuperar de qué forma la opacidad como rasgo estructural del mercado inmobiliario reviste características particulares en relación a las prácticas de tasación en el marco de la comercialización. Asimismo, el uso de las plataformas cobró densidad al reconocerse que las propias inmobiliarias, martilleros y corredores realizan consultas constituyéndose en una importante fuente de información para realizar sus análisis de mercado. Avanzar en el análisis de estas fuentes de datos para elaborar mapas de valor resulta oportuno, a la vez que es necesario continuar estudiando los sesgos que dichas plataformas puedan introducir.

Referencias bibliográficas

Baer, L. (2011). El mercado de suelo formal de la Ciudad de Buenos Aires en su contexto metropolitano. [Tesis de Doctorado, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires].

Camagni, R. (2005). Economía urbana. Antoni Bosch Editores: Barcelona, España.

- Carranza, J.P.; Piumetto, M.A.; Lucca, C.M.; Sa Silva, E. (2022) Mass appraisal as affordable public policy: Open data an Machine learnin for mapping urban land values. *Land Use Policy*, (119) 106211.
- Connolly, P. (2012). “La urbanización irregular y el orden urbano en la Zona Metropolitana del Valle de México de 1990 a 2005”. En Salazar, C. (coord.). *Irregular. Suelo y mercado en América Latina*. México: El Colegio de México.
- Cravino, M. C. (2012). *Los mil barrios (in)formales*. Los Polvorines: UNGS.
- Diez Tetamanti, J. M. (2018). *Cartografía social: teoría y método*. Buenos Aires: Biblos.
- Eibenschutz Hartman, R. y Benlliure, P. (coords.). (2009). *Mercado formal e informal de suelo*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- IDECOR (2019). *Nuevos Mapas de Valores de la Tierra en la Provincia de Córdoba. Infraestructura de Datos Espaciales*. Provincia de Córdoba.
- Jaramillo, S. (2009). *Hacia una teoría de la renta del suelo urbano*. Bogotá: Universidad de los Andes-CEDE.
- Lindón, A. (2010). “La geografía urbana mexicana: de la fundación a la refundación”. En Hiernaux (dir.) *Construyendo la Geografía Humana*. México: Anthropos-UNAM
- Morales Schechinger, C. (2007). “Algunas reflexiones sobre el mercado de suelo urbano”. *Curso de Especialización en Mercado y Políticas de Suelo*. Bogotá: UNC-LILP.
- Pellice, R. (2023). *Valuación de inmuebles*. San Juan: Editorial UNSJ.
- Piovani, J.I. (2007). “La entrevista en profundidad”. En Marradi, A., Archenti, N., Piovani, J.I., *Metodología de las Ciencias Sociales*, pp. 215-225. Buenos Aires: Emecé.
- Pírez, P. (2021). *Intervencionismo neoliberal en Buenos Aires: mercantilización, propiedad privada y suelo para el sector inmobiliario*. *Territorios*, (46), 1-20.
- Piumetto, M. A. y otros (2019) *Técnicas algorítmicas y Machine Learning para la Valuación Masiva de la Tierra de la provincia de Córdoba*. *Revista de la Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales*. 6 (2), 49–52.
- Raspall Galli, T. F. (2014). *El rol de los actores en la configuración de la oferta de vivienda nueva en la Ciudad de Buenos Aires durante los primeros años de la posconvertibilidad: el caso del barrio de Caballito, 2003-2008* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional de San Martín]. Disponible en Repositorio Institucional UNSAM.
- Smolka, M. (1981). *Precio de la tierra y valorización inmobiliaria urbana: esbozo para una conceptualización del problema*. *Revista Interamericana de Planificación*, 15(60), 70-89.

Trivelli, P. (1982). Accesibilidad al suelo urbano y la vivienda por parte de los sectores de menores ingresos en América Latina. Revista EURE - Revista De Estudios Urbano Regionales, 9(26).

TTN (2005). Norma TTN 3.1 Método de valoración de inmuebles. Tribunal de Tasación de la Nación. Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios.

TTN (2007). Norma TTN 5.2 Planillas de comparación de valores de tierra. Tribunal de Tasación de la Nación. Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios.

TTN (2014). Norma TTN 1.6 Principios y conceptos de valor: valor de tasación. Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios.