

[2021]

Informes Especiales

NUEVA LEY DE ALQUILERES: CONTEXTO GENERAL Y
ESTUDIANTES DE UNR

Dedicación

Claridad
Expositiva

Calidad
Técnica

Exhaustividad

UNR

Universidad
Nacional
de Rosario



OBSERVATORIO
ECONÓMICO SOCIAL UNR



Nueva ley de alquileres: contexto general y situación de los estudiantes de UNR

Informes del Observatorio UNR. N° 56

Informe Especial N° 20 – noviembre de 2021

Autor/es:

- Germán Adolfo Tessmer | german.tessmer@unr.edu.ar | <https://orcid.org/0000-0002-3827-7027> | <https://germantessmer.github.io/>
- Diego Marfetán Molina | diego.marfetan@unr.edu.ar | <https://orcid.org/0000-0003-4638-0902>
- Luciano Andrés Jara Musuruana | luciano.jara@unr.edu.ar | <https://orcid.org/0000-0002-0203-180X>
- Alfredo Bula | alfredo.bula@unr.edu.ar | <https://orcid.org/0000-0003-3085-6590>
- Lucía Papa | lucia.papa@unr.edu.ar | <https://orcid.org/0000-0003-1408-2978>
- Patricio Hernán Almeida Gentile | patricio.almeida@unr.edu.ar | <https://orcid.org/0000-0002-0308-9165>

Responsabilidad editorial:

- Germán Adolfo Tessmer

- ISSN (serie Informes del Observatorio UNR): 2683-9067
- ISSN (sub-serie Informes Especiales): 2683-9083
- Palabras Clave: Vivienda, Alquileres, Ley de alquileres, Inquilinos, Estudiantes universitarios, UNR, Rosario
- Clasificación JEL: L85, R21

Cómo citar: Tessmer, G. A., Marfetán Molina, D., Jara Musuruana, L. A., Bula, A. O., Papa, L. y Almeida Gentile, P. H. (2021). Nueva ley de alquileres: contexto general y situación de los estudiantes de UNR (Informes del Observatorio UNR N.º 56; Serie Informes Especiales N.º 20). Observatorio Económico Social, Universidad Nacional de Rosario. <https://hdl.handle.net/2133/22647>

Esta obra está licenciada bajo la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-Compartir Igual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>.

Foto de portada por [Siora Photography](#) en [Unsplash](#)



Universidad Nacional de Rosario (UNR)

- Rector: Franco Bartolacci
- Vicerrector: Héctor Darío Masía



Observatorio Económico Social | UNR

<https://unr.edu.ar/observatoriounr/>
ISSN (página web) 2683-8923
Córdoba 1814 - Rosario, Argentina (S2000AXD)
+54 9 341 4802620 / Interno 147
observatorioeconsocial@unr.edu.ar

Nota sobre esta versión

Esta es una versión revisada del informe publicado originalmente en noviembre de 2021. El contenido no fue modificado: los datos, el análisis y las conclusiones son los de la versión original, y la referencia bibliográfica del trabajo no cambia.

Los cambios son de forma, de enlaces y de metadatos: se agregó el bloque «Cómo citar» con la referencia normalizada y el enlace permanente; se completaron las propiedades del documento (título, autoría, palabras clave y códigos JEL); se reordenaron los logotipos institucionales de la página de datos; se incorporó la página personal del autor en la línea de autoría; se actualizó la responsabilidad editorial; se reconstruyó la portada con el diseño de la serie; se restituyó la familia tipográfica institucional en todo el documento; se corrigió el encabezado de las páginas interiores; se actualizaron los números de página del índice; y se quitaron los hipervínculos a páginas que ya no existen, conservando el texto.

Revisión del 22 de septiembre de 2026, a cargo del Observatorio Económico Social (UNR).



Índice general

Introducción	3
1. Elementos para un contexto	6
1.1. ¿Qué dice la teoría pura y sin datos?	6
1.2. ¿Qué dicen los datos y cuales tenemos disponibles?	10
1.2.1. Precios (de alquiler)	10
1.2.2. Población que alquila	14
1.3. ¿Cómo se tasa una casa para alquiler?	16
1.4. ¿Qué dice la nueva ley de alquileres?	17
2. La encuesta	21
2.1. Esquema de convivencia	24
2.2. Caracterización del proceso de alquiler	26
2.3. Caracterización del proceso de posesión del inmueble	29
2.4. Consecuencias	32
3. Una propuesta	37
4. Conclusiones	39

Índice de gráficos

Gráfico 1 Evolución mensual del Índice General de Precios y de la categoría vivienda, agua, electricidad y otros combustibles. Totalidad de aglomerados urbanos. Enero 2017 a julio 2021.	11
Gráfico 2 Evolución del cambio interanual del Índice General de Precios y de la categoría vivienda, agua, electricidad y otros combustibles. Eje izquierdo, en porcentaje (%). Eje derecho, diferencia entre el índice general y de la categoría, en puntos porcentuales (p.p.). Totalidad de aglomerados urbanos. Enero 2017 a julio 2021.	11
Gráfico 3 Evolución del cambio interanual del índice de alquiler de la vivienda y gastos conexos, y del índice de alquiler de la vivienda. Eje izquierdo, en porcentaje (%). Eje derecho, diferencia entre el índice general y de la categoría, en puntos porcentuales (p.p.). Región pampeana. Enero 2017 a julio 2021.	12
Gráfico 4 Composición del esquema de convivencia de cohortes de estudiantes de UNR. Mayo – junio 2021.	25
Gráfico 5 Composición del esquema de convivencia por grupos de estudiantes de UNR. Mayo – junio 2021.	25
Gráfico 6 Cantidad de garantías exigidas para la firma del contrato de alquiler a estudiantes de UNR.	26
Gráfico 7 Composición desagregada del tipo de vivienda alquilada con respecto al total (tabla izquierda) y composición la categoría Casa / Pensión. Mayo – junio 2021.	27
Gráfico 8 Proporción del alumnado que firmó contrato de alquiler con alguna modalidad de depósito de dinero como garantía. Mayo – junio 2021.	28



Gráfico 9 Participaciones por grupos de alumnos que firmaron contrato de alquiler con alguna modalidad de depósito de dinero como garantía. Mayo – junio 2021.....	28
Gráfico 10 Participación por grupos de alumnos de la modalidad de alquiler. Mayo – junio 2021.....	30
Gráfico 11 Responsable del pago del alquiler para la totalidad de alumnos de UNR. Mayo – junio 2021.....	31
Gráfico 12 Participaciones de los responsables del pago del alquiler por grupos de alumnos de UNR. Mayo – junio 2021...	32
Gráfico 13 Duración del período de contrato según tipo de vivienda alquilada. Mayo – junio 2021.	33
Gráfico 14 Decisión ante el contrato de alquiler por situación de pandemia. Totalidad de alumnos. Mayo – junio 2021.	33

Índice de tablas

Tabla 1 Ponderación de la canasta vivienda, agua, electricidad y otros combustibles y aperturas del IPC por región.	13
Tabla 2 Ponderación de la canasta del IPC por región, según aperturas seleccionadas.	14
Tabla 3 Régimen de tenencia de la vivienda por hogares y personas para el Aglomerado Gran Rosario. I trimestre 2021.....	14
Tabla 4 Viviendas en alquiler, con sus respectivas características, y el porcentaje que representa del ingreso total familiar promedio en el Aglomerado Gran Rosario.	16
Tabla 5 Principales características de la nueva ley de alquileres y su comparación con el esquema anterior.	18
Tabla 6 Inflación interanual e índice de contratos de locación (ICL). Julio 2020 a agosto 2021.....	20
Tabla 7 Composición por género, edad y tipo de vivienda elegida de la población encuestada. Participaciones expresadas con respecto al total de la población encuestada. Mayo – junio 2021.	23
Tabla 8 Agrupamiento de cohortes de estudiantes de UNR según género, edad y modalidad de alquiler; ordenados según el peso de cada grupo en el total. Mayo – junio 2021.....	24
Tabla 9 Cantidad de garantías exigidas para la firma del contrato de alquiler por grupos de estudiantes de UNR.	27
Tabla 10 Proporción del alumnado que firmó contrato de alquiler con según cantidad de garantías exigidas y modalidad de depósito de dinero. Mayo – junio 2021.....	29
Tabla 11 Percepción de riesgo de continuidad de estudios ante el escenario de aumento considerable del costo del contrato de alquiler. Participaciones con respecto al total del alumnado y con respecto al grupo de clasificación. Mayo – junio 2021.	34
Tabla 12 Percepción de riesgo de continuidad de estudios ante el escenario de retorno de clases presenciales obligatorias. Participaciones con respecto al total del alumnado y con respecto al grupo de clasificación. Mayo – junio 2021.	35
Tabla 13 Percepción de riesgo de continuidad de estudios ante el escenario de continuidad de clases en modalidad virtual. Participaciones con respecto al total del alumnado y con respecto al grupo de clasificación. Mayo – junio 2021.	35



Introducción

Uno de los temas que ha venido cobrando cada vez mayor protagonismo en las noticias, es el referido a los **alquileres**. El motivo es doble. Como primer factor, se encuentran las consecuencias de la pandemia que ha afectado fuertemente en el ingreso corriente de las familias y de su ingreso esperado. Es decir, de la expectativa de mejoras en términos salariales. Todo lo cual repercute en el presupuesto promedio de las familias y en su posibilidad de contribuir al pago de un alquiler.

Por la otra parte, el mercado inmobiliario comenzó el ajuste de expectativas en la formulación y seguimiento de contratos, acorde a la puesta en vigencia de la **nueva ley de alquileres**. Como sucede en prácticamente cualquier mercado, no es necesario que la ley se encuentre efectivamente vigente para que esto ocurra, sino que se conozcan los ajustes que inducen las nuevas reglas de juego para que las expectativas que se forman alrededor de ésta comiencen a tener algún tipo de efecto.

Esta problemática se amplía cuando se toma de referencia al conjunto de **estudiantes** de la Universidad Nacional de Rosario. Se estima que aproximadamente la mitad de los estudiantes de nuestra casa de estudios proviene de otra ciudad, con lo que puede conjeturarse que un número significativo de éstos ejerce alguna modalidad de alquiler. Y más importante aún, bajo modalidad únicamente presencial, la posibilidad de alquilar pasa a ser una componente importante de la continuidad de la carrera.

Este trabajo ha buscado identificar un cuadro de situación sobre la problemática preguntando directamente a los estudiantes. El relevamiento realizado para tal fin, es el fruto del trabajo conjunto entre nuestro Observatorio y la [Dirección General de Estadística Universitaria de la UNR](#). Como complemento de este trabajo, se cuenta con dos documentos anteriores que sirven como **antecedente**:

- Reporte de Encuesta: Experiencias de los/as estudiantes de la UNR en el proceso de búsqueda y alquiler de viviendas (junio 2021)
- [Nuevo marco normativo de alquileres](#) (mayo 2021)

El primer documento ofrece una descripción de cada una de las preguntas realizadas a los estudiantes de la UNR, donde se respeta el orden de presentación de las mismas. En este trabajo, se utiliza la misma información, pero priorizando el ordenamiento según los perfiles de estudiantes que permiten hacer una mejor relación con la problemática económica ya enumerada.

El segundo documento, cubre varios aspectos relacionados a entender la dinámica del mercado inmobiliario, la que en nuestro país se encuentra sujeta a la problemática más general de déficit habitacional, y a la falta de una mayor variedad de canales de ahorro. La combinación de ambos problemas, termina presionando en los precios de los inmuebles a través del mecanismo conocido como ahorro en ladrillos.

¿Qué elementos hay que tener en cuenta al momento de leer este informe? En primer lugar, que la **encuesta** fue lanzada el 17 de mayo del corriente año y se encontró abierta a respuesta por aproximadamente un mes desde su primer envío. Para ese entonces, la nueva ley de alquileres no había entrado aún en vigencia dado que su implementación comenzó a regir a partir del primer día de julio de 2021.



Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la ley fue aprobada con media sanción en la Cámara de Diputados de la Nación a fines de noviembre de 2019 [[ver nota](#)]. Si las **expectativas** de los agentes se ajustan a la nueva normativa de forma tal que descuentan en su cálculo el nuevo escenario, los efectos en los precios de alquileres pueden empezar a hacer sentir su gravitación antes de la implementación definitiva.

En segundo lugar, los resultados de actividad económica para ese período, mostraban un peor desempeño que los que se muestran a la hora de publicar este documento, e indudablemente, cualquier respuesta formulada en esa época se encuentra influenciada por los resultados de la **gestión de la pandemia** en ese momento. Por ejemplo, a principios de mayo en la ciudad de Rosario, hubo un primer cierre de escuelas, un breve período de retorno a clases, y un nuevo cierre más prolongado, que cubre y rebasa el período del relevamiento; pero que indudablemente tiñe con una cuota de pesimismo las respuestas.

Hechas las aclaraciones, el **documento** se divide en cuatro **partes**. La primera, brinda elementos para contextualizar las respuestas de los estudiantes de la UNR, en relación a su situación y estrategias de alquiler. Se brinda un esbozo del mercado de alquileres, la información poblacional que hay disponible en las estadísticas públicas sobre inquilinos, los elementos que se tienen en consideración para tasar un inmueble y un resumen de las diferencias entre la vieja y la nueva ley de alquileres.

La segunda sección trata la información recolectada en la encuesta realizada a los estudiantes de la UNR. Tras correr varios análisis estadísticos, los resultados arrojan que existen dos variables que poseen una influencia directa sobre el perfil de los alumnos:

- La edad del estudiante.
- El tipo de vivienda alquilada.
- Género.

El **agrupamiento** de los alumnos mediante ambas variables, permite identificar un *mix* de situaciones similares al interior de cada perfil y diferenciadas entre ellas.

La tercera parte, presenta un grupo de propuestas genéricas que pueden utilizarse como solución parcial a la problemática habitacional de los estudiantes de la UNR. Cierra este documento, una sección de conclusiones.



1. Elementos para un contexto

1.1. ¿Qué dice la teoría pura y sin datos?

¿Qué características habría que observar a los fines de entender el comportamiento de un mercado? La respuesta no es obvia pero, en términos generales, una primera aproximación se puede brindar a partir de los siguientes elementos:

1. **Cantidad relativa de oferentes y demandantes.** Esta característica capta una intuición esencial en el entendimiento del comportamiento de un mercado. Cuanto menor sea la cantidad de empresas que ofrecen un producto, mayor va a ser su capacidad de negociación y, por ende, de trasladar esa capacidad al precio de su producto en un nivel superior al del pago de todos sus insumos. Lo mismo ocurre cuando hay pocos compradores, solo que la lógica se invierte.
2. **Movilidad de factores productivos.** Hace referencia a que tan rápido pueden ajustar capital y trabajo acorde a los incentivos que se brindan. En el caso del capital, una baja movilidad generalmente se encuentra asociada al perfil de una industria de altos costos fijos. En consecuencia, lo más probable es que se esté ante la presencia de una industria concentrada, dado que el monto de la inversión inicial para comenzar a operar es elevado e inhibe el acceso de otras empresas. Otro modo de ver esta característica, es observar si existen barreras a la entrada o salida de un mercado en particular.
3. **Grado de homogeneidad del producto.** Un producto puede pensarse como un conjunto de características, donde incluso se incluyen cuestiones relacionadas a estatus. Características únicas, generan una mayor diferenciación y productos difíciles de replicar. Por ende, es un factor que disminuye la competencia. Caso contrario, mayor homogeneidad del producto favorece una mayor competencia, dado que los procesos pueden estandarizarse. En términos de demanda, esto induce a que no haya una preferencia especial por parte de los consumidores a un proveedor en particular.
4. **Grado de perfectibilidad de la información.** Esta característica se encuentra asociada a la difusión de conocimientos dentro de un mercado en particular. Con información perfecta, ningún agente participante del mercado dispone de ventajas asociadas a un conocimiento específico. Lo contrario ocurre en el otro extremo, por ejemplo si una firma restringe el ingreso a un mercado por la explotación de una patente.
5. **Posibilidad de mantener stocks.** No todo producto es almacenable o no tiene justificación económica hacerlo, como por ejemplo sucede en el mercado de generación de energía eléctrica. Si es almacenable, permite cierta flexibilidad de adaptación por parte de la oferta por período. Aun así, el mantenimiento de stocks es algo costoso y dependiendo del tipo de producto y la cadena de valor asociada, es una de las características que define la morfología de un mercado.
6. **Costos de transporte.** Los costos de transporte configuran la posibilidad de que haya mercados diferenciados en términos espaciales. Por ejemplo, si mover carga de un producto es posible pero costoso, genera un incentivo a que aparezcan proveedores a medida que la distancia del punto de producción se agranda.

7. **Tipo de tecnología.** Hace referencia a los rendimientos de los factores productivos considerados global y particularmente. Por ejemplo, hay industrias que requieren un gran volumen de producción para operar de forma rentable, y así aprovechar los denominados rendimientos de escala. Por otra parte, cuando se consideran a los factores productivos individualmente, cuando el nivel de producción se acerca al pleno de capacidad instalada, el costo adicional de cada nueva unidad producida, empieza a crecer más que proporcionalmente que la unidad anterior, condicionando fuertemente el potencial de ventas por período de referencia.

¿Qué puede decirse del **mercado inmobiliario para alquileres**? La característica más obvia es la diferenciación espacial, cada unidad va a valorizarse en relación a las ventajas y desventajas del lugar donde fue construida, de manera que el análisis queda restringido a una localidad en particular.

Otro factor, es el referido al número de oferentes y demandantes. En Argentina, el problema del **déficit habitacional** ha sido constante desde aproximadamente mediados del siglo XX, con soluciones parciales según el gobierno de turno, y un punto de quiebre a raíz de la crisis económica y social de 2001-2002. Bajo este escenario, y a la luz de la información actual referido al mercado de alquileres, es factible afirmar que existe un elevado número de demandantes con respecto a la oferta.

Para mayor información sobre la evolución de la problemática habitacional en Argentina, puede consultar la sección 1.3. de nuestro informe "[Nuevo marco normativo de alquileres](#)".

¿Qué decir de la **oferta**? La información de mercado disponible, indica que la rentabilidad del sector se encuentra cercana a su piso histórico. Según un informe de Zonaprop (2021), el retorno de la inversión de la propiedad inmobiliaria para fines residenciales se ubica en 2,85% bruto anual en CABA, y 2,41% para Rosario. Bajo esa estimación, se necesitan 35,1 y 41,4 años de alquiler para recuperar la inversión en cada distrito.

Dado que la inversión en inmuebles es de un monto elevado en relación al ingreso y a la riqueza promedio de la población, quienes tienen posibilidades de invertir en el sector, son también quienes se encuentran en los deciles más altos de ingresos o riqueza. Asimismo, estos potenciales **inversores**, son también los más sofisticados. Es decir, los que tienen la capacidad de perseguir rentabilidad más elevada en otras inversiones, como por ejemplo, activos financieros.

Una aclaración es necesaria realizar en este punto. Esa búsqueda de ganancia no tiene por qué ser necesariamente directa. Basta con que los potenciales inversores cuenten con la capacidad de contratar asesoramiento, o delegar en un agente financiero la administración de su riqueza, para que dicha persecución de ganancia se efectúe.

Considerando lo anterior, y suponiendo cierto comportamiento maximizador de la ganancia, resultaría **improbable** afirmar que la **oferta se encuentre concentrada**. Por ejemplo, una de las formas que se pueden utilizar para medir

concentración del mercado es el índice del 75%¹. Esta medida busca identificar la cantidad de empresas que acumulan 75% del total facturado en el sector tomado de referencia.

Como regla general, se considera un valor límite de 10 firmas: siempre que la cantidad de empresas que acumulen el 75% o más de la facturación total del sector sea menor o igual a 10, se asume que se trata de un mercado concentrado.

Bajo ese criterio, resulta contraintuitivo afirmar que la oferta de inmuebles para alquiler en la ciudad de Rosario en 2021, sea la de un mercado concentrado. En **resumen**:

- Resulta poco plausible que menos de 10 personas o agentes sean propietarias del 75% o más de los inmuebles puestos en alquiler en grandes ciudades.
- Al mismo tiempo que resulta poco plausible que un mismo agente considere invertir o mantener la inversión en un número elevado de unidades, considerando que su rentabilidad anual es relativamente baja, en un contexto de opciones más redituables disponibles en el mercado.

Distinto es afirmar que haya algún grado mayor de concentración en los **intermediarios**. Por ejemplo, corredoras inmobiliarias que, aun no siendo propietarias, por el volumen con el que operan, son tomadas de referencia en la estrategia de fijación de precios por sus competidoras más pequeñas. Igual, no resulta obvio que un sobreprecio por este motivo sea sostenible en el tiempo, si hay competencia entre los agentes inmobiliarios.

Así, la **hipótesis más razonable para caracterizar este mercado** es que haya proporcionalmente muchos demandantes en relación a los oferentes, y que estos últimos no se encuentren sumamente concentrados. En una situación de estas características, en término promedio y general, el poder de negociación va a estar a favor del propietario. En todo caso, lo que importa es la magnitud de dicho poder.

Si se analiza el mercado en relación a los factores productivos, resulta evidente que poner a disposición una unidad para alquiler es un negocio de altos costos fijos y de bajos costos variables. La razón es sencilla, la inversión inicial de adquisición o fabricación de un inmueble es sumamente elevada en relación a los costos de mantenimiento, suponiendo que el bien no se encuentre dañado o con una amortización alta. Todo lo cual redundará en mayor **poder de negociación a favor de la oferta**: altos costos fijos se constituyen en una barrera de entrada y disminuyen la competencia.

¿Qué puede decirse del ajuste de los factores? Considerando la tecnología disponible, fabricar una residencia lleva tiempo. La cuestión es obvia, pero evidencia que la velocidad de ajuste de la oferta es baja ante modificaciones de precios. Cuando esto ocurre, la curva de oferta tiende a ser fija para un período de referencia amplio.

¿Qué significa esto? Que durante varios meses la cantidad total de unidades disponibles para alquiler van a ser prácticamente las mismas, con independencia de los movimientos de demanda. Traducido a términos económicos, se dice que la **oferta es inelástica**. Es decir, poco sensible a la variación de precios en el corto plazo.

¹Si bien este indicador no es de uso generalizado como el índice de Herfindahl-Hirschman, y sus derivados; tiene la ventaja de ser fácil de transmitir a un público no especializado, y por esa razón se lo comenta en este apartado.



Cuando se tiene un mercado con una elasticidad precio de la demanda relativamente más alta que la de la oferta, cualquier **imposición fiscal** se puede trasladar en un elevado porcentaje a precios. Lo mismo ocurre, cuando se generan restricciones de otra índole que se puedan cuantificar.

De esta forma, la demanda (los inquilinos) son quienes afrontan la mayor proporción del pago de la imposición. Siendo este el escenario esperable bajo las condiciones enumeradas, ninguna regulación sobre el sector debería ignorar sus especificidades.

Sin embargo, existe una **particularidad** que tiene el mercado inmobiliario argentino. Se presume que efectivamente que hay stock de unidades disponibles para alquilar. Es decir, unidades que potencialmente podrían alquilarse, pero que no se ponen a disposición del mercado por algún motivo. ¿Qué factores explican esto?

Uno de los principales factores es la **falta de opciones de inversión** junto a una inflación persistente en prácticamente las últimas dos décadas. Para el pequeño o mediano ahorrista, la falta de opciones de inversión, sesgan los esfuerzos en perseguir la adquisición de terrenos o propiedades que se encuentran dolarizados, es decir, que no pierden valor vía inflación; y que suponen una forma de ahorro, más que de inversión.

Así, la forma típica de ahorro de la clase media es la adquisición de inmuebles. En la mayoría de los casos, para uso de vivienda propia. Nuevamente, en sectores de altos ingresos, el capital ahorrado se mantiene mayoritariamente de forma financiera.

Este último punto merece ser enfatizado, para poder contrastarlo con nociones de sentido común. Por ejemplo, a la mayoría del público le puede resultar extraordinario que una sola persona disponga de 12 departamentos (por utilizar una cifra), dado que seguramente difiere mucho de su realidad o de las nociones de sentido común. Sin embargo, en términos de la totalidad del mercado, disponer de 12 departamentos es una cantidad reducida como para influir en el precio promedio de alquileres; y posiblemente sea poco en relación al patrimonio total de esa misma persona, dado el patrón de ahorro e inversión que caracteriza a este sector.

Un segundo factor íntimamente relacionado al primero, es la falta sostenida de **acceso a créditos hipotecarios** a tasas no prohibitivas. Este punto sostiene un nivel de demanda por alquileres relativamente más elevado en las capas medias y medias bajas que podrían acceder a la compra de vivienda si tuvieran mejores instrumentos para fondear la operación.

Dadas estas **características**, es factible que exista un número importante de unidades que potencialmente podrían ofrecerse para alquilar en el mercado, pero que fueron pensados como reserva de valor. Es decir, permanecen vacíos, aún con una demanda por alquileres elevada. La pregunta inevitable es, ¿por qué motivo mantener unidades ociosas pudiendo percibir una renta a cambio? Para responder a esta pregunta se necesitarían datos del comportamiento de los propietarios. Sin embargo, las hipótesis más plausibles son las siguientes:

- El orden de **preferencias** de los propietarios. Si esas inversiones inmobiliarias fueron originalmente concebidas como ahorro, está en la preferencia de los propietarios que sigan siéndolo.
- La percepción de que elevados costos de transacción y de amortización de las unidades por alquiler por un lado, y una baja rentabilidad en materia de ganancias por el otro, estén arrojando un resultado negativo en términos de **cálculo costo-beneficio**.
- La falta de un procedimiento más efectivo de reposición del bien inmueble, en caso de incumplimiento por parte de los inquilinos; agravada por el contexto post-pandemia que registró una caída de los ingresos reales de las familias, y una expectativa de recupero pesimista. Es decir, no inmediata.

Vale aclarar que, de solucionarse los puntos anteriores, seguramente los problemas habitacionales persistan. En el corto plazo podrían reportarse menores precios de alquileres a costa de mayor poder de negociación a favor de los propietarios, pero también de un mayor dinamismo del mercado.

En todo caso, los **problemas de fondo** son de largo plazo y se relacionan con mayor crédito a la vivienda para los sectores medios, la construcción de vivienda social para los sectores de bajos ingresos, y la recomposición del ingreso real de las familias.

Más acotado y relevante para este trabajo, ¿soluciona la nueva ley de alquileres alguno de estos problemas? En las secciones siguientes se irán aportando datos del sector, que permitan complementar lo expuesto hasta el momento.

1.2. ¿Qué dicen los datos y cuales tenemos disponibles?

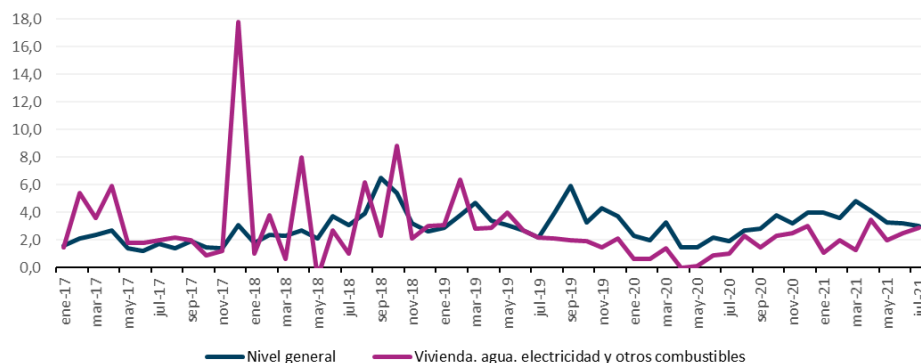
En esta sección se analizan aspectos relacionados a precios y cantidades del mercado de alquileres. Para tal fin, se utilizarán desagregaciones del Índice de Precios al Consumidor ([IPC](#)) y una desagregación del régimen de tenencia de la propiedad, provisto por la Encuesta Permanente de Hogares ([EPH](#)).

1.2.1. Precios (de alquiler)

El IPC se encuentra integrado por doce sub-canastas, una de las cuales capta el gasto que los hogares dedican al uso y mantenimiento de la vivienda, concepto que es más abarcativo que el de alquiler. A los fines de establecer un primer marco de referencia entre la evolución general de precios y el correspondiente a la vivienda, el **Gráfico 1** presenta la evolución mensual del IPC general y la del sub-índice “vivienda, agua, electricidad y otros combustibles”.

En este, se pueden identificar **dos períodos diferenciados** según las políticas nacionales aplicadas. Durante el primer tramo y hasta mediados de 2019, se registraron incrementos de los gastos del sub-índice que fueron superiores al promedio general de la economía, con origen en la quita de subsidios a la energía, y la correspondiente actualización tarifaria a los servicios públicos.

Gráfico 1 | Evolución mensual del Índice General de Precios y de la categoría vivienda, agua, electricidad y otros combustibles. Totalidad de aglomerados urbanos. Enero 2017 a julio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

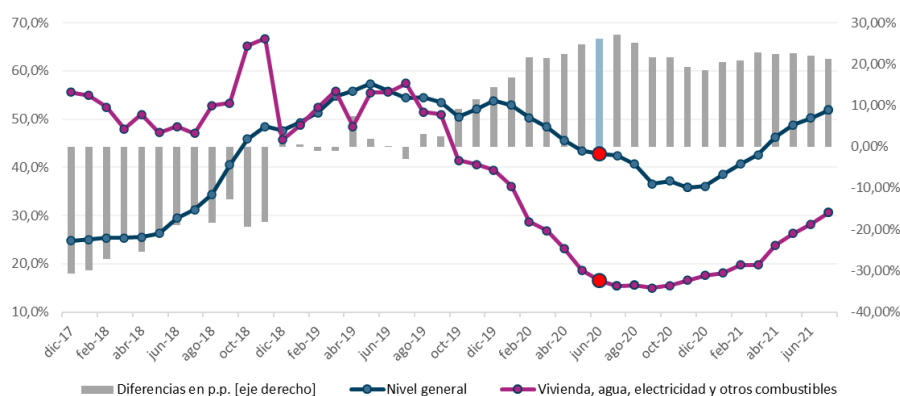
Por otra parte, **desde mediados de 2019** ambas series empiezan a registrar una brecha de manera permanente. Con el proceso eleccionario ya iniciado, y el posterior recambio de autoridades, la actualización de tarifas de servicios públicos fue suspendida. En consecuencia, la lógica se revierte y los incrementos relacionados a alquileres y servicios asociados a la vivienda fueron inferiores a la inflación para todo el período.

Sin embargo, debe señalarse que a partir de agosto 2020, los gastos relacionados a la vivienda empiezan a registrar una tendencia alcista en relación al índice general, que va a ser la que permita concretar la practica coincidencia de ambos índices en julio 2021, sin haberse afectado el freno a la actualización de tarifas.

Este punto puede observarse mejor en el **Gráfico 2**, que presenta la evolución de la tasa de inflación anual para ambas series de precios, y las diferencias que se establecen entre las mismas. La mayor discrepancia entre la tasa de inflación general y la de gastos en vivienda ocurre en julio de 2020, con una diferencia de 27 p.p.

A partir de ese punto, comienza a haber un leve recupero de los precios asociados al gasto de vivienda, pero que en promedio muestran una diferencia de aproximadamente 21,5 p.p. con respecto al índice de precios general. En otras palabras, desde julio de 2019 en adelante, los gastos generales asociados a la vivienda muestran una inflación por debajo de 20 p.p. con respecto a la inflación general.

Gráfico 2 | Evolución del cambio interanual del Índice General de Precios y de la categoría vivienda, agua, electricidad y otros combustibles. Eje izquierdo, en porcentaje (%). Eje derecho, diferencia entre el índice general y de la categoría, en puntos porcentuales (p.p.). Totalidad de aglomerados urbanos. Enero 2017 a julio 2021.

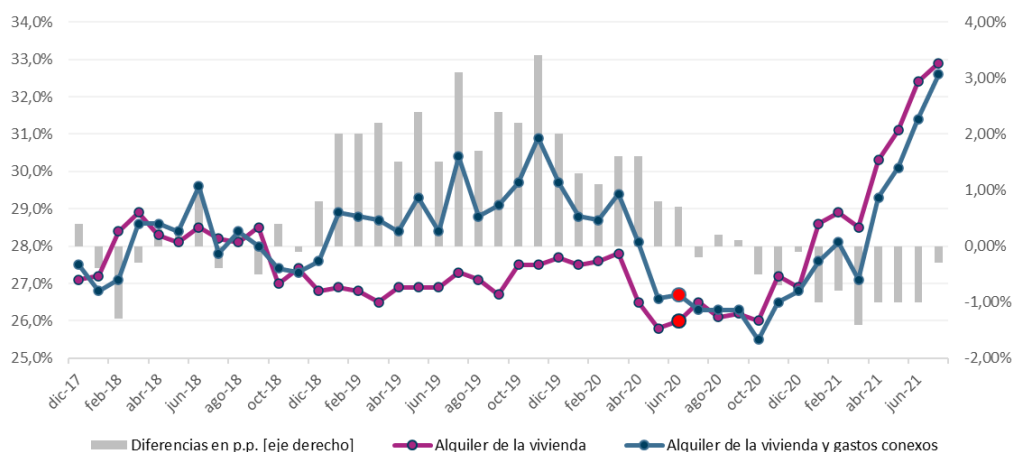


Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Habiéndose analizado el gasto global en vivienda y su comparación con el agregado de todos los bienes, resta analizar la composición del sub-índice, a los fines de aislar la evolución del precio de los alquileres. El **Gráfico 3** presenta información para la región pampeana (que es la que incluye a la ciudad de Rosario y zona de influencia) en el mayor nivel de desagregación de información que presenta el índice. Al respecto, se pueden identificar los siguientes puntos:

- El nivel de inflación de los alquileres se ha mantenido relativamente estable desde el inicio de la serie hasta marzo 2020, con valores oscilando en un rango aproximado de 26 a 29% interanual. En los dos meses posteriores registra una corrección a la baja, para a partir de mayo 2020 comenzar a acelerarse levemente desde un piso de 25,8% interanual de inflación, para definitivamente consolidar tendencia a partir de noviembre 2020, hasta alcanzar valores máximos de 32,9% en julio 2021. Lo anterior implica una diferencia de 7,1p.p. de aumento del índice en un período de 14 meses.
- Si se toma en cuenta lo anterior, y se lo compara con la evolución del IPC mostrado en el **Gráfico 2**, los precios de alquileres se muestran atrasados varios puntos porcentuales con respecto a la evolución general de precios. En otras palabras, no podría afirmarse que el aumento de precios en alquileres haya alcanzado su techo. Evidentemente opera un nivel de rezago natural en el proceso de ajuste, dada la naturaleza de los términos del contrato de alquiler. Asimismo, es factible suponer que estén descontados a futuro.

Gráfico 3 | Evolución del cambio interanual del índice de alquiler de la vivienda y gastos conexos, y del índice de alquiler de la vivienda. Eje izquierdo, en porcentaje (%). Eje derecho, diferencia entre el índice general y de la categoría, en puntos porcentuales (p.p.). Región pampeana. Enero 2017 a julio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Respecto al último punto, y como ya se nombró en la sección anterior, no puede dejar de hacerse notar que el aumento sostenido de precios comienza a operar con fuerza a partir de octubre 2020. Es decir, cuatro meses con posterioridad a la sanción de la **nueva ley de alquileres**. Si bien de esta afirmación no puede afirmarse causalidad, existe una fuerte correlación entre la aprobación y el aumento de precios, condicional a un período de rezago generalmente asociado a la formulación de nuevos contratos. Sin embargo, no puede dejar de resaltarse que -como

mínimo- no existe contradicción entre lo propuesto en la teoría y lo observado en el comportamiento del mercado inmobiliario.

Ahora bien, ¿por qué el aumento del precio de alquileres, que se encuentra muy por debajo que del aumento generalizado de precios, tiene el impacto que se viene registrando en la actualidad? Una respuesta parcial a esa pregunta posiblemente se encuentre vinculada al peso que tiene el alquiler en el **presupuesto de las familias** que alquilan.

El IPC se encuentra diseñado en base la [Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares](#). Siendo esto así, la canasta de bienes que se usa para medir la evolución de los precios en el tiempo es representativa del gasto de consumo de los hogares residentes en un área determinada. En consecuencia, con la misma información de base, puede derivarse la proporción que ocupa dicho gasto, en promedio, con respecto a la restricción presupuestaria de las familias.

La **Tabla 1** muestra los ponderadores utilizados para construir cada uno de los índices mostrados anteriormente por región económica. Como se puede observar, en la región Pampeana los gastos por alquiler se encuentran representados con un peso de 3,6% en la canasta básica de bienes. Esta ponderación es predominante en los gastos de alquiler y conexos, que representan 3,9% de la canasta. Es decir, solo 0,3 p.p. superior a los gastos exclusivos por alquiler.

Tabla 1 | Ponderación de la canasta vivienda, agua, electricidad y otros combustibles y aperturas del IPC por región.

Descripción	GBA	Pampeana	Noreste	Noroeste	Cuyo	Patagonia
1. Vivienda, agua, electricidad y otros combustibles	10,5%	8,7%	8,1%	7,0%	8,9%	10,1%
1.1. Alquiler de la vivienda y gastos conexos	5,8%	3,9%	2,4%	2,0%	3,8%	5,1%
1.1.1. Alquiler de la vivienda	3,5%	3,6%	2,2%	1,9%	3,7%	5,0%
1.2. Electricidad, gas y otros combustibles	2,5%	3,0%	3,7%	3,6%	3,3%	2,9%
2. Otros	89,5%	91,3%	91,9%	93,0%	91,1%	89,9%
Importancia relativa de la región en el total nacional	44,7%	34,2%	4,5%	6,9%	5,2%	4,6%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

Por su parte, la **Tabla 2** muestra los rubros (filas celestes) y sub-rubros (filas blancas) con ponderadores mayores a los de Alquiler de la vivienda y gastos conexos. Como se puede observar, el ponderador en gastos de alquiler no se encuentra entre los más altos de la canasta. Aun así, resulta importante destacar que:

- El IPC considera un promedio del gasto del conjunto de los hogares.
- No refleja el costo de vida.
- Toma en cuenta los cambios de precios de cada variedad de un rubro y los promedia. Así, puede ocurrir que los precios de algunas variedades hayan aumentado mucho, otros se mantengan iguales y otros disminuyan su precio.

Tabla 2 | Ponderación de la canasta del IPC por región, según aperturas seleccionadas.

Descripción	GBA	Pampeana	Noreste	Noroeste	Cuyo	Patagonia
Alimentos	20,3%	25,7%	31,7%	30,3%	25,5%	24,8%
Carnes y derivados	7,0%	9,8%	13,3%	12,5%	10,3%	9,9%
Restaurantes y comidas fuera del hogar	10,3%	7,8%	4,8%	7,8%	6,5%	4,9%
Prendas de vestir y materiales	6,3%	7,7%	8,0%	8,4%	8,3%	9,0%
Funcionamiento de equipos de transporte personal	5,1%	5,5%	4,9%	4,5%	6,9%	6,1%
Pan y cereales	4,1%	5,0%	6,6%	6,5%	5,2%	4,6%
Productos medicinales, artefactos y equipos para la salud	3,9%	4,8%	3,4%	4,0%	5,0%	2,6%
Combustibles y lubricantes para vehículos de uso del hogar	3,8%	4,6%	4,3%	3,8%	5,6%	5,1%
Alquiler de la vivienda y gastos conexos	5,8%	3,9%	2,4%	2,0%	3,8%	5,1%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

En otras palabras, debe tenerse en cuenta que los ponderadores se calcularon para una finalidad distinta a la de este informe, que es la de lograr un reflejo del movimiento de precios general de una canasta de bienes representativa del conjunto de la población, incluida aquella que no alquila.

Difícilmente para las familias que tienen contratos de alquiler vigentes, el mismo represente 3,6% de la totalidad de su presupuesto mensual. Razón por lo cual, la información sobre el movimiento de precios, requiere ser complementada por una caracterización de las mismas.

1.2.2. Población que alquila

En base al registro que provee la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), se presenta un análisis sobre los datos del Aglomerado Gran Rosario² para el I trimestre de 2021. La **Tabla 3**, muestra que aproximadamente 25% de los individuos no es propietario, y que aproximadamente 17% de las personas alquilan.

Tabla 3 | Régimen de tenencia de la vivienda por hogares y personas para el Aglomerado Gran Rosario. I trimestre 2021.

Régimen de tenencia de la vivienda	Hogares	% de Hogares	Personas	% de Personas
Propietario de la vivienda y el terreno	321.173	69,85%	932.850	70,31%
Propietario de la vivienda solamente	15.215	3,31%	51.769	3,90%
Inquilino/arrendatario de la vivienda	83.093	18,07%	225.058	16,96%
Ocupante por pago de impuestos/expensa	15.104	3,28%	40.854	3,08%
Ocupante en relación de dependencia	669	0,15%	669	0,05%
Ocupante gratuito (con permiso)	16.524	3,59%	58.818	4,43%
Ocupante de hecho (sin permiso)	4.308	0,94%	7.370	0,56%
Se encuentra en sucesión	3.737	0,81%	9.467	0,71%
Total	459.823	100,00%	1.326.855	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

² El Aglomerado Gran Rosario está compuesto por: Capitán Bermúdez, Funes, Fray Luis Beltrán, Granadero Baigorria, Pérez, Puerto General San Martín, Roldán, Rosario, San Lorenzo, Soldini y Villa Gobernador Gálvez.



En cuanto al **tipo de vivienda**, 38,91% de los hogares alquila una casa, en tanto que 61,09% alquila un departamento. Asimismo, las viviendas alquiladas disponen de 2,60 ambientes en promedio, y una mediana de 3. Por su parte, el promedio de dormitorios es de 1,60 y la mediana de 1. Esto último implica que más de la mitad de las viviendas alquiladas presentan un solo dormitorio.

En cuanto a la **cantidad de personas del hogar**, el promedio es 2,71 y la mediana es de 3 personas. Asimismo, se estima que aproximadamente en 23% de las viviendas alquiladas vive una sola persona. Un dato interesante sobre la composición de los miembros del hogar es que aproximadamente 70% de los hogares que alquilan no tiene hijos menores de 10 años.

El **ingreso per cápita familiar promedio de los inquilinos** alcanza \$34.349, y el ingreso total familiar promedia \$59.689, teniendo en cuenta solo a quienes declaran ingresos. En cuanto a su comparación relativa en la distribución del ingreso, el 60% de los inquilinos se encuentran en el 50% de la población con mayores ingresos en términos per cápita.

En cuanto a las **características de los miembros de los hogares que alquilan**, 42% finalizó el nivel superior de estudios, ya sea terciario (12%), universitario (24%) o de posgrado (6%). Finalmente, 38% son jefas de hogar, y el 62% restante son jefes de hogar.

A los fines de disponer de un cuadro indicativo de la dimensión del gasto en alquileres que ejercen los hogares, se procedió a actualizar el ingreso total familiar promedio de la población del AGR, y a compararlo con una sección de ofertas de alquiler vigentes al 6/10/2021 referidas a viviendas con tres ambientes y una habitación³. Dado el peso de la ubicación de las viviendas en el precio de un alquiler, se presenta información para distintos barrios de la ciudad de Rosario en la **Tabla 4**.

³ Dada la descripción obtenida por la EPH, la mediana de las viviendas alquiladas posee tres ambientes y una habitación.

Tabla 4 | Viviendas en alquiler, con sus respectivas características, y el porcentaje que representa del ingreso total familiar promedio en el Aglomerado Gran Rosario.

Barrio	Dirección	Descripción	Alquiler	Expensas	% del ingreso
Centro	Tucuman 1500	Un dormitorio, baño, living-comedor, cocina separada y lavadero independiente. Contrafrente 48 m2, antigüedad del edificio 20 años.	\$ 18.000	\$ 2.500	28,32%
República de la 6ª	Maipu 2200	Un dormitorio, baño, cina y patio. Planta baja, interno 31 m2, antigüedad del edificio 40 años.	\$ 13.000	\$ 2.500	21,41%
Remedios de Escalada de San Martín	San Juan 3300	Un dormitorio, baño, cocina, balcon y cochera. Al frente 41 m2, antigüedad del edificio 8 años.	\$ 28.000	\$ 3.100	42,97%
Luis Agote	Crespo 200	Un dormitorio, baño, living-comedor, cocina, balcon y cochera. Al frente 40 m2, no declara antigüedad.	\$ 28.500	\$ 4.000	44,90%
Ludueña	Junin 900	Un dormitorio, baño, estar-comedor, cocina y patio. De pasillo 50 m2 y no cuenta con gas natural, antigüedad de la construcción 80 años.	\$ 15.000	-	20,72%
General Jose de San Martín	Virasoro 200	Un dormitorio, baño, living-comedor y cocina separada. Interno, primer piso por escaleras 40 m2, no declara antigüedad.	\$ 14.000	\$ 1.500	21,41%
Domingo Faustino Sarmiento	Rondeau 300	Un dormitorio, baño, cocina, patio y cochera. Interno primer piso, al contrafrente 70 m2, no declara antigüedad.	\$ 33.000	\$ 3.000	49,74%
Promedio			\$ 21.357	\$ 2.767	33,33%

Fuente: Elaboración propia en base del INDEC, Zonaprop y Argenprop. Datos al 06/10/2020.

La identificación de los barrios es en base a infomapa.rosario.gob.ar

Como se puede observar, si se toma información dispersa, se obtienen conclusiones dispersas. Aun así y todo, una de las fortalezas del ejercicio anterior es que es indicativo de la erogación que en concepto de alquiler y expensas, tiene que realizar una familia de ingreso promedio en la ciudad de Rosario; que parte de aproximadamente un piso de 20% sobre el total.

1.3. ¿Cómo se tasa una casa para alquiler?

El **valor de un inmueble** tiende a ser determinado por el costo de adquirir una propiedad razonablemente similar que preste los mismos servicios y que sea igualmente deseable. Por lo tanto, se mide dicho valor comparando el inmueble a vender o alquilar con propiedades similares o equivalentes funcionalmente, cuyas características y precios en el mercado sean conocidos.

Sin embargo, la diversidad de atributos (físicos, funcionales y de localización) de los inmuebles, tanto como los servicios (amenities, confort, seguridad, etc.) de los que disponen, los hacen prácticamente únicos e irrepetibles. Esta **heterogeneidad** se refleja significativamente en variaciones de precios. Son tantos y tan variados los factores que integran sus atributos que resulta complejo reconocerlos, medirlos y -sobre todo- estimar la influencia que tienen en su valoración de mercado



En la actualidad, el **método de tasación de alquileres** más utilizado es el **método de valores comparables**, basado en la comparación de valores en el mercado de propiedades similares. Los atributos del inmueble que habitualmente se evalúan son:

- Ubicación.
- Superficie.
- Iluminación.
- Estado de conservación.
- Distribución de la vivienda.
- Valor de expensas.
- Amenities.
- Servicio de gas o eléctrico.

En el caso de los **inmuebles urbanos**, el valor no depende tanto del bien en sí mismo y de lo invertido en él por su propietario, como de su localización en la ciudad y de lo que suceda en su entorno. Es decir, de externalidades urbanas.

Se puede decir que una **tasación** es la expresión de una opinión o criterio personal de alguien con experiencia y capacidad técnica que da, como resultante del estudio de todos los factores del bien y el valor en relación a la situación del mercado inmobiliario, el valor del bien. En este sentido, el valor de tasación es una estimación de lo que el precio debería ser. En otras palabras, es un juicio de valor que está sujeto al mercado.

En lo que respecta a la tasación de un inmueble para la venta, comúnmente se utiliza el criterio de capitalización de ingresos. Bajo este procedimiento, se utiliza como base el valor del alquiler del mismo. Así, el **precio de un inmueble** puede calcularse a través de la **rentabilidad mensual que deja un alquiler**.

Con base en la metodología de capitalización de ingresos, pero a la inversa, es posible determinar el valor de alquiler de una propiedad considerando el valor de venta y la rentabilidad. Por ejemplo, en la actualidad el nivel de rentabilidad anual se ubica entre el 2,03 y 2,41%. Lo anterior, implica una rentabilidad mensual media entre 0,17% y 0,20%. En este sentido, una propiedad que tiene un valor de unos \$13 millones, se debería alquilar a un valor de entre 22 a 26 miles de pesos.

1.4. ¿Qué dice la nueva ley de alquileres?

En junio de 2020 el Congreso Nacional sancionó una **nueva ley de alquileres** ([ley 27.551](#)), con la finalidad de actualizar el marco regulatorio de la actividad e intentar solucionar los diversos conflictos legales que el sector presentaba. Posteriormente, la reglamentación indicó que la ley comenzaría a aplicarse a todo contrato firmado a partir del 1 de julio 2020 en adelante. A continuación, la **Tabla 5** muestra los principales cambios que introdujo la nueva normativa.

Tabla 5 | Principales características de la nueva ley de alquileres y su comparación con el esquema anterior.

Tema	Ley Anterior	Nueva Ley
Duración del contrato	2 años	3 años
Alquileres anticipados	2 o 3 meses (generalmente)	1 mes
Depósito de garantía	2 o 3 meses (sin indexación)	1 mes (se devuelve indexado)
Reparaciones urgentes	Si el locatario realizaba las reparaciones, no disponía de un instrumento formal de recupero del gasto	El locatario puede ejecutar las reparaciones y descontarlas del alquiler
Impuestos a la propiedad	Las pagaba el inquilino	A cargo del propietario
Garantías	El propietario podía elegir qué pedir	Menú de opciones determinadas por ley
Renovación de alquiler	No había plazo establecido	El propietario debe informar 3 meses antes, incluyendo las condiciones para renovar
Actualización de alquiler	Acordado entre partes	Anual (según índice determinado por ley)
Incumplimientos de pagos	No había plazo establecido	Se establecen plazos de pre-aviso previo a la acción judicial

Fuente: Elaboración propia en base a la ley 27.551 y sus fundamentos (*).

En teoría (y en la letra) la nueva legislación busca cubrir las **zonas grises** que en la vieja normativa no se encontraban legisladas, además de darle mayor poder de negociación al inquilino. Naturalmente, en la práctica, lo anterior se dirime en los controles y canales específicos que el Estado ponga a disposición para el correcto cumplimiento de la ley. A continuación, se comentan las algunas innovaciones que presenta la nueva ley y que se sintetizaron en el cuadro anterior.

En términos económicos, las **garantías de alquiler** cumplen un doble propósito. Por una parte, brindan una salvaguarda contractual al propietario en caso de morosidad. Por otra parte, cumplen el papel de ser una barrera de entrada al mercado por parte de la demanda. Cuanto más elevadas, mayor dificultad en cumplir con los requisitos y, por ende, menor dinamismo en el mercado.

Al respecto, el artículo 13 de la nueva ley de alquileres establece un menú de **opciones** sobre la base del cual el locatario (el inquilino) puede proponer al locador (el propietario) al menos dos de las siguientes garantías:

- Título de propiedad inmueble.
- Aval bancario.
- Seguro de caución.
- Garantía de fianza o fiador solidario.
- Garantía personal del locatario, que se documenta con recibo de sueldo, certificado de ingresos o cualquier otro medio fehaciente.

En principio, se había interpretado que la ley obliga al propietario en aceptar el menú de garantías que se le presente. Sin embargo, uno de los problemas de implementación es que no queda claro el procedimiento concreto para que esto ocurra. Así, el propietario puede rechazar firmar el contrato por cualquier motivo, si la garantía no lo convence. En el extremo, también puede retirar el inmueble del mercado, o cambiar la modalidad y ponerlo en venta.

Adicionalmente la nueva ley estableció la obligación del locador de **declarar el contrato de alquiler** en AFIP [[Resolución General AFIP N° 4933/2021](#)]. Con esta medida, la ley obliga a una mayor formalización de los contratos que se celebren en beneficio de los inquilinos. Sin embargo, también genera el incentivo a retirar del circuito formal para alquiler, a una parte de aquellos inmuebles que ya celebraban acuerdos en negro, y que ante nuevas exigencias puedan no ver rentable la concreción de nuevos contratos.

Por supuesto, la afirmación anterior no es de carácter moral. Sencillamente describe como se modifica el **esquema de incentivos** que provee la nueva ley, condicional a suponer un tipo de comportamiento racional en términos económicos por parte de quienes ofrecen inmuebles para alquiler.

Por otra parte, también se crea el [Programa Nacional de Alquiler Social](#), destinado a la adopción de medidas que tiendan a facilitar el acceso a una vivienda digna en alquiler, y que se encuentra principalmente enfocado hacia el segmento de personas en situación de violencia de género y a personas adultas mayores. En términos generales, el programa se propone mejorar el control efectivo de los contratos, la mediación entre las partes si hubiera conflicto y la facilitación de cumplimiento de requisitos a los inquilinos.

Finalmente, una de las modificaciones más importantes en términos económicos de la nueva ley, es la referida a la **actualización del precio del alquiler**. El procedimiento, exige una actualización anual, a través del Índice de Contratos de Locación (ICL) conformado en igual medida por el Índice de Precios al Consumidor ([IPC](#)) y la Remuneración Imponible Promedio de los Trabajadores Estables (RIPTE).

En este sentido, las posibilidades de actualización de precios de los contratos por parte de los locadores queda indexado a la evolución de dicho índice. Siendo esto así, la decisión de imputación del precio de alquiler por parte de la oferta, queda restringida al precio exigido en el primer año del contrato. Con lo cual comienzan a jugar tres nuevos elementos en el cálculo previo a la celebración del contrato:

- La confiabilidad en la evolución del índice.
- El aumento del período de contrato a un total de 3 años.
- La determinación apropiada del precio del primer año.

Transcurrido el primer año de la puesta en marcha de la nueva ley de alquileres, el 1 de julio de 2021 fue la primera vez que comenzó a utilizarse el ICL. La [Tabla 6](#) compara la evolución de la inflación interanual, la del índice ICL y su correspondiente variación interanual, tomando el período que comienza desde la sanción de la ley al último dato disponible al momento de escribir este informe. Asimismo, la última columna muestra la diferencia entre las variaciones interanuales de cada índice. Como se puede observar, el ajuste de contratos de alquiler corre por detrás del movimiento general de precios de la economía.



Tabla 6 | Inflación interanual e índice de contratos de locación (ICL). Julio 2020 a agosto 2021

Fecha	Inflación interanual	ICL		Diferencia (p.p.)
		Indice	Var. a/a	
31/7/2020	42,4%	1,01		
31/8/2020	40,7%	1,02		
30/9/2020	36,6%	1,05		
31/10/2020	37,2%	1,07		
30/11/2020	35,8%	1,09		
31/12/2020	36,1%	1,13		
31/1/2021	38,5%	1,17		
28/2/2021	40,7%	1,19		
31/3/2021	42,6%	1,23		
30/4/2021	46,3%	1,28		
31/5/2021	48,8%	1,34		
30/6/2021	50,2%	1,41		
31/7/2021	51,8%	1,46	44,6%	7,25
31/8/2021	51,4%	1,5	47,1%	4,34

Fuente: Elaboración propia en base a BCRA



2. La encuesta

El **objetivo de la encuesta** radica en conocer las dificultades de acceso a la vivienda a las que se enfrentan los/as estudiantes de la UNR, haciendo foco en quienes se vieron obligados a alquilar durante algún momento de sus carreras universitarias.

Para tal fin, se tomó como **población objetivo** a los estudiantes de carreras de grado de la UNR que ingresaron entre 2018 y 2021, que se encontraran activos al momento de llevar a cabo la encuesta. Esto es, en el período mayo - junio 2021. Asimismo, para la caracterización de encuestados/as se analizó el siguiente subgrupo:

- Alquilan en Rosario.
- Se identifican con el género masculino o femenino.
- No tienen hijos/as.

Dicha selección obedece a la estructura y disponibilidad de la información captada por la encuesta. Por ejemplo, quienes alquilan por fuera de Rosario, típicamente los alumnos que concurren a las Facultades de Ciencias Agrarias en Zaballa, o de Ciencias Veterinarias en Casilda; naturalmente reportan una situación radicalmente distinta en materia de alquileres, con respecto al grueso del alumnado de UNR, que reside en Rosario.

Lo mismo sucede con el comportamiento de aquellos alumnos que tienen hijos/as. Naturalmente, la dinámica familiar muta rápidamente cuando los alumnos deben asumir una responsabilidad de este tipo, lo que también impacta en el comportamiento con respecto a elección de vivienda. Asimismo, prácticamente no hubo respuestas no binarias en materia de género en la encuesta realizada, razón por la cual se mantuvieron los géneros masculino o femenino.

Vale aclarar que para todos los casos mencionados, la tasa de respuesta fue tan baja, que tampoco se puede suponer representatividad de la muestra. Por ese motivo, **el estudio se concentra** en la caracterización de los casos típicos de estudiantes de la UNR, dejando para posterior análisis e ingreso de nueva información, aquellos casos que no han sido considerados en el subgrupo de referencia, en base a los argumentos recién expuestos.

Por su parte, la implementación de la encuesta consistió en dos envíos de emails (uno inicial y otro recordatorio, con dos semanas de diferencia) a cada uno de los alumnos pertenecientes a las cohortes mencionadas, que contenía el link de un formulario digital a completarse en el sistema SIU-Kolla de la UNR.

La **primera fase** del análisis de las respuestas fue llevada a cabo por la Dirección General de Estadística Universitaria, lo que tuvo como resultado el documento “Reporte de Encuesta: Experiencias de los/as estudiantes de la UNR en el proceso de búsqueda y alquiler de viviendas” ya citado en la introducción, y que muestra los resultados según la estructura de la encuesta enviada a los alumnos.

Para la redacción de este informe, se utiliza la misma información pero organizada bajo criterios de agrupamiento tales que permitan identificar distintos perfiles de estudiantes universitarios, con sus respectivas problemáticas promedio. En ese sentido, se utilizaron **dos enfoques de análisis** diferentes para determinar los **agrupamientos relevantes**. Por un lado, se construyeron tablas de contingencia entre pares de variables categóricas presentes en la base y se llevaron a cabo *tests* de independencia mediante la prueba Chi-2 de Pearson. Los resultados de estos *tests*

marcan claramente que la **edad** del estudiante y el **tipo de vivienda que alquila** poseen una influencia directa sobre el perfil de respuestas observado en las restantes preguntas de la encuesta.

El segundo enfoque estuvo basado en la división de la población encuestada en diferentes conglomerados, aplicando la técnica conocida como “*cluster* jerárquico divisivo” a partir de una matriz de disimilaridades calculada mediante la distancia de Gower. Los agrupamientos generados por esta herramienta marcan una vez más la importancia de la edad y el tipo de vivienda alquilada a la hora de diferenciar perfiles de respuesta entre la población encuestada, sumándose también la variable **género** como un factor determinante.

Así, como ya se anticipó en la introducción de este trabajo, las variables que fueron seleccionadas para caracterizar a los grupos de estudiantes de la UNR, son las siguientes:

- La edad.
- El tipo de vivienda alquilada.
- Género.

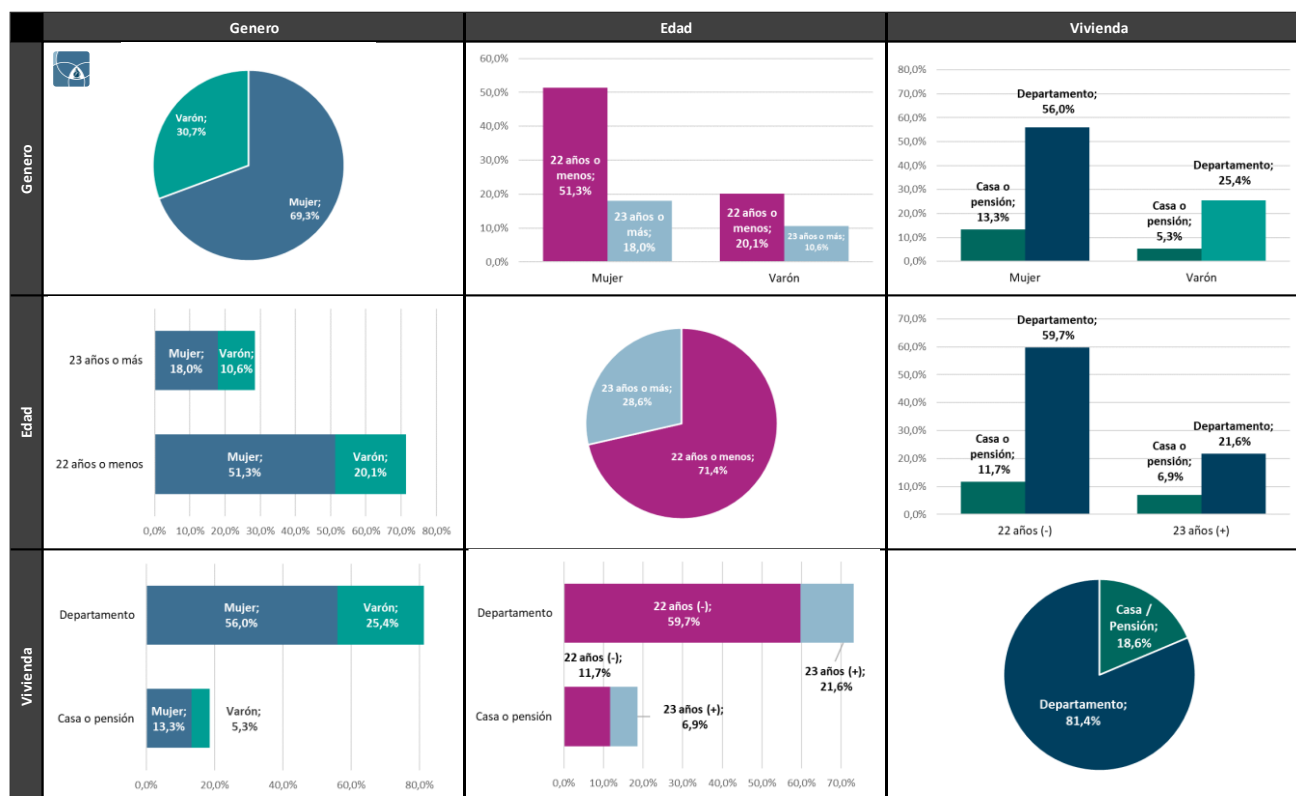
En el caso de edad, se tomó como punto de corte la edad de 23 años, dado que los test anteriormente mencionados, indican que los estudiantes con edad menor o igual a 22 años, se comportan distinto a quienes tienen 23 o más años⁴. Lo mismo ocurre cuando se controla por género. Finalmente, dada la predominancia de la modalidad de alquiler por departamento, se agruparon las restantes -casa y pensión- en una única variable.

Al respecto, la **Tabla 7** muestra la composición de la población encuestada a través de las tres variables mencionadas. Cada una de las participaciones se encuentra referenciada al total de estudiantes encuestados. Por ejemplo, en el gráfico que cruza edad (fila) y género (columna), que 20,1% de los varones tengan 22 años o menos, significa que la ratio hace referencia a la totalidad de los encuestados, no a la participación de la población de esa edad.

Realizando una lectura de los gráficos de torta que se muestran por una de las diagonales, se puede observar que aproximadamente 70% de las estudiantes son mujeres, que aproximadamente 70% de la totalidad de los estudiantes tienen una edad igual o menor a 22 años, y que aproximadamente 80% de los encuestados elige o puede alquilar un departamento. El resto de los gráficos, muestran la predominancia de estas proporciones en cada uno de los cruces.

⁴ Debe tenerse en cuenta que la encuesta releva la edad como una variable discreta, dado que pregunta la edad por el número de años cumplidos.

Tabla 7 | Composición por género, edad y tipo de vivienda elegida de la población encuestada. Participaciones expresadas con respecto al total de la población encuestada. Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

De esta forma, habiendo seleccionado tres variables, cada una de ellas con dos valores posibles, se pueden conformar seis agrupamientos, para analizar la problemática de alquiler de viviendas en estudiantes de la UNR. Al respecto, la **Tabla 8** muestra como quedan organizados, según el peso de cada grupo en el total. Como se puede observar, los seis primeros representan un valor ligeramente superior al 90% de la muestra. Asimismo, es evidente que el grupo 1 conformado por mujeres, con edad de 22 años o menos, que alquilan departamentos; es el perfil dominante dado que por sí solo representa 42,33% de la muestra.

A los fines de simplificar la lectura y el análisis de la información obtenida, a cada grupo se le asignó un identificador (id) que resume su composición por las variables utilizadas. Por ejemplo, para el grupo 1 se utiliza el id **M22Dpto**, que sintetiza al grupo “mujeres de 22 años o menos de edad que alquilan departamentos”.

Tabla 8 | Agrupamiento de cohortes de estudiantes de UNR según género, edad y modalidad de alquiler; ordenados según el peso de cada grupo en el total. Mayo – junio 2021.

Grupo	id	Género	Edad	Alquila	Participación	Acumulado
1	M22Dpto	Mujer	22 y menos	Departamento	42,23%	42,23%
2	V22Dpto	Varón	22 y menos	Departamento	17,49%	59,72%
3	M23Dpto	Mujer	23 y más	Departamento	13,75%	73,47%
4	M22Casa	Mujer	22 y menos	Casa / Pensión	9,11%	82,59%
5	V23Dpto	Varón	23 y más	Departamento	7,89%	90,48%
6	M23Casa	Mujer	23 y más	Casa / Pensión	4,23%	94,71%
7	V23Casa	Varón	23 y más	Casa / Pensión	2,69%	97,40%
8	V22Casa	Varón	22 y menos	Casa / Pensión	2,60%	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

En las subsecciones siguientes, se analizará la problemática considerando cuatro ejes:

- Esquema de convivencia.
- Caracterización del proceso de alquiler.
- Caracterización del proceso de posesión del inmueble.
- Consecuencias.

2.1. Esquema de convivencia

Si bien el esquema de convivencia de una residencia alquilada que incluye al menos un alumno universitario es algo que se consolida con su ejercicio, este tópico se aborda primero dado que se supone que previo al proceso de búsqueda de alquiler, los inquilinos disponen de un presupuesto que les indica cuanto pueden gastar y, por ende, si deben compartir gastos con otro inquilino.

Al respecto, el **Gráfico 4** muestra las categorías utilizadas para describir el esquema de convivencia de las cohortes bajo estudio. Como se puede observar, 34,83% del alumnado **vive solo**, en tanto que 24,08% lo hace con al menos un amigo/a o compañero/a. En el otro extremo, dado que predomina población menor a 22 años, y que el perfil poblacional de personas con estudios universitarios, o que tienen la expectativa de obtenerlo, forman **pareja** estable cuando son relativamente más adultos; es esperable encontrar que haya una baja tasa de estudiantes (9,03%) bajo este esquema de convivencia.

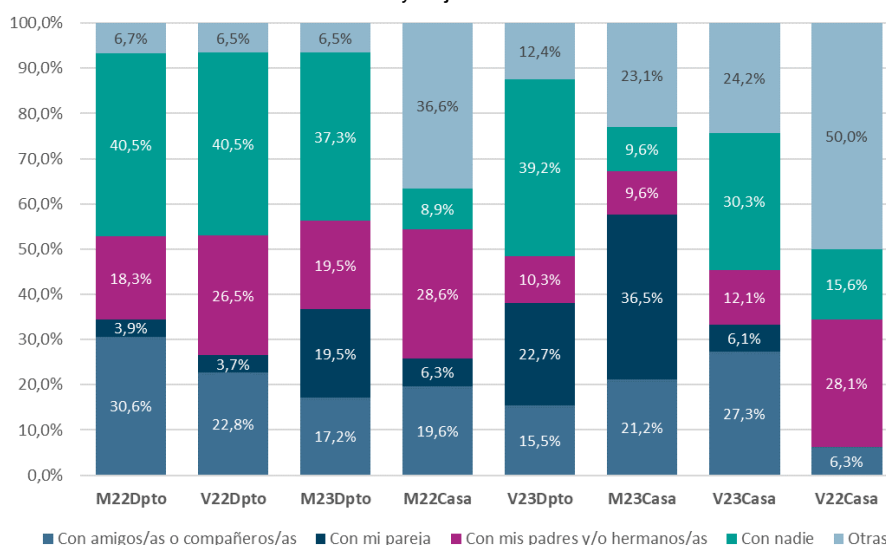
Gráfico 4 | Composición del esquema de convivencia de cohortes de estudiantes de UNR.
Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Por su parte, el **Gráfico 5** muestra el esquema de convivencia que se da al interior de cada uno de los grupos anteriormente identificados. Como se puede observar, en los tres primeros grupos, que representan aproximadamente 73% del alumnado, el esquema de convivencia dominante es el de **vivir solo**, generalmente en un departamento. La convivencia con **familiares** tiene mayor peso cuando la vivienda alquilada es una casa o pensión y cuando el alumno tiene una edad menor o igual a 22 años. Finalmente, y como cabía esperar, quienes tienen una edad mayor a 23 años empiezan a mostrar mayor participación de convivencia **en pareja**. Sin embargo, dicho esquema tiene mayor peso en mujeres que en hombres.

Gráfico 5 | Composición del esquema de convivencia por grupos de estudiantes de UNR.
Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

En otras palabras, al momento de decidir si el alumnado comparte (o no) gastos de alquiler con otra persona, la información presentada muestra que aproximadamente 35% de las familias disponen de margen presupuestario para no compartir gastos con otra persona, y que aproximadamente 55% pueden no compartir gastos con personas ajenas a su familia.

1er conjetura: la composición del esquema de convivencia de los estudiantes de la UNR parece indicar que una parte considerable de los hogares que cubren los gastos por educación universitaria de sus hijos, tiene los suficientes recursos para mantener al menos a un miembro de la familia viviendo solo en algún tipo de vivienda, manteniendo todo lo demás constante.

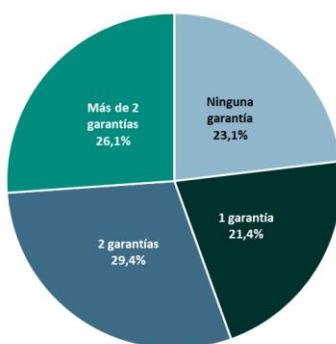
2.2. Caracterización del proceso de alquiler

Uno de los puntos que mayor controversia genera con la implementación de la nueva ley de alquileres, es el referido a la **presentación de garantías**. Como se discutió en la subsección 1.1., estas cumplen una doble función:

- Auspician de barreras de entrada, dado que no todo inquilino tiene acceso a la presentación de este tipo de garantías, en calidad y cantidad.
- Cumplen el papel de seguro a favor del propietario, condicional a su poder de negociación y a los mecanismos que la ley de desalojo provee.

Al respecto, el **Gráfico 6** muestra que para la población de referencia, existe un *mix* de situaciones en lo referente a la cantidad de garantías exigidas. Dado que se presume que la mayoría de los contratos captados por la encuesta se formalizaron bajo la vieja ley de alquileres, destaca que en 26,1% de los casos se exija más de dos garantías para su conformación. En el otro extremo, aproximadamente 44% de los contratos que se firmaron, se encuentran por debajo del requisito de la nueva ley.

Gráfico 6 | Cantidad de garantías exigidas para la firma del contrato de alquiler a estudiantes de UNR.
Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Cuando se analiza estas mismas exigencias al interior de cada grupo de clasificación, la **Tabla 9** muestra que los grupos de mayor peso en la muestra mayoritariamente mantienen contratos con al menos 2 garantías. Por su parte, los grupos de menor representación, generalmente los asociados a mayores de 23 años, y definitivamente quienes viven en casas o pensiones, presentan menor cantidad de garantías en los contratos.

Tabla 9 | Cantidad de garantías exigidas para la firma del contrato de alquiler por grupos de estudiantes de UNR.
Mayo – junio 2021.

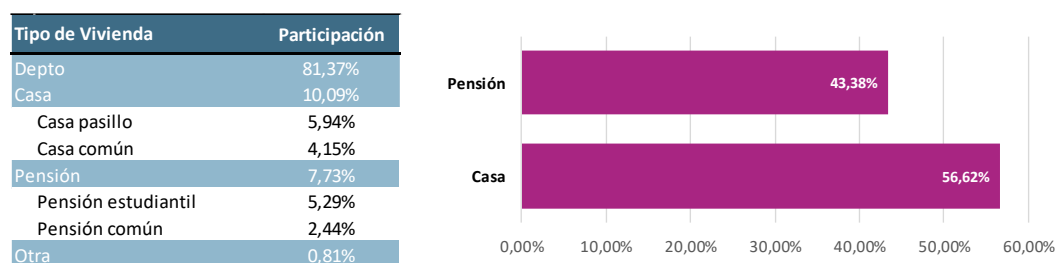
Grupos	Género	Edad	Alquila	Ninguna garantía	1 garantía	2 garantías	Más de 2 garantías
M22Dpto	Mujer	22 y menos	Departamento	17,0%	21,0%	34,3%	27,7%
V22Dpto	Varón	22 y menos	Departamento	22,8%	21,9%	31,2%	24,2%
M23Dpto	Mujer	23 y más	Departamento	17,8%	24,3%	27,8%	30,2%
M22Casa	Mujer	22 y menos	Casa / Pensión	50,0%	11,6%	21,4%	17,0%
V23Dpto	Varón	23 y más	Departamento	13,4%	28,9%	24,7%	33,0%
M23Casa	Mujer	23 y más	Casa / Pensión	32,7%	25,0%	26,9%	15,4%
V23Casa	Varón	23 y más	Casa / Pensión	45,5%	3,0%	12,1%	39,4%
V22Casa	Varón	22 y menos	Casa / Pensión	50,0%	34,4%	9,4%	6,3%

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Dado que una de las categorías de la **variable Alquila**, es Casa / Pensión; se hace difícil apreciar cual es la influencia de las barreras de entrada por requisitos de garantía para esta modalidad de alquiler agregada. Que la misma se encuentre construida de esta forma no es algo fortuito. Sucede que la mayoría de las unidades alquiladas por los estudiantes son departamentos, hasta el punto en que mostrar la información de las otras opciones en su nivel máximo de desagregación no aporta claridad en el análisis.

Al respecto, el **Gráfico 7** muestra la composición de la variable Alquila en la tabla izquierda, y la composición de la categoría Casa / Pensión en el gráfico derecho. Como se puede observar, la modalidad de alquiler de casas representa 10,09% y la modalidad de pensión 7,73%. Agrupados, suman 17,82% de la totalidad de los estudiantes.

Gráfico 7 | Composición desagregada del tipo de vivienda alquilada con respecto al total (tabla izquierda) y composición la categoría Casa / Pensión. Mayo – junio 2021.

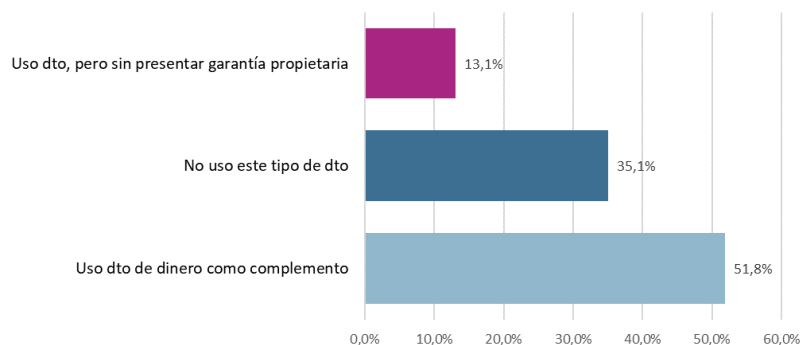


Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Los requisitos de posesión no se agotan con la presentación de garantías propietarias. Existen otros mecanismos que pueden ser complementarios o excluyentes, como ser el depósito de dinero en garantías. El **Gráfico 8** muestra

que el uso de este instrumento se encuentra ampliamente extendido en la población tomada de referencia, sobre todo en la modalidad de complemento a la presentación de garantías propietarias, hasta cubrir un poco más de la mitad de la muestra.

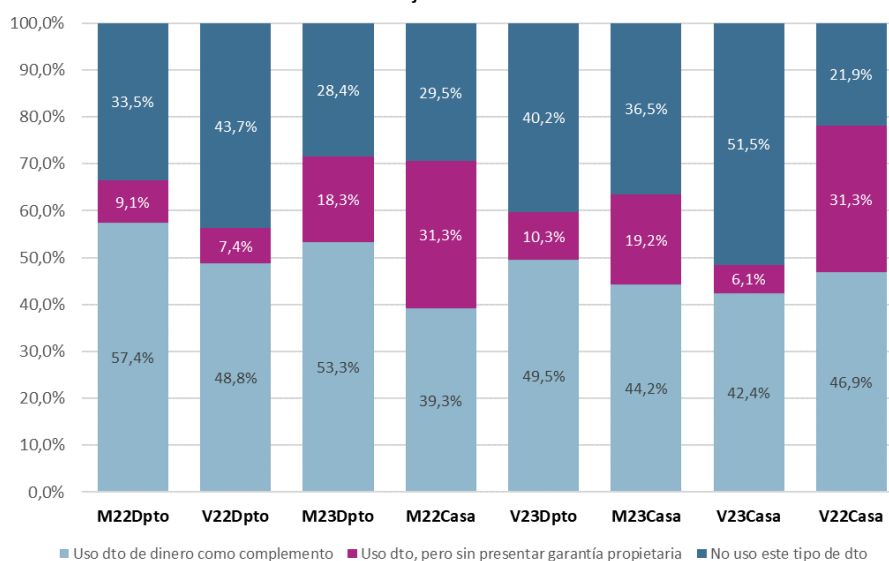
Gráfico 8 | Proporción del alumnado que firmó contrato de alquiler con alguna modalidad de depósito de dinero como garantía. Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Cuando se indaga el uso de este instrumento al interior de cada grupo de clasificación, el **Gráfico 9** muestra que los tres primeros grupos (desde izquierda a derecha) tomados en conjunto presentan 54,6% de depósitos de dinero como complemento de garantías propietarias. Como ya se indicó en la **Tabla 8**, debe recordarse que la suma de estos tres nuclea 73,48% de los alumnos de la muestra. En otras palabras, la exigencia de requisitos de alquiler es alta para la mayoría de los estudiantes de UNR.

Gráfico 9 | Participaciones por grupos de alumnos que firmaron contrato de alquiler con alguna modalidad de depósito de dinero como garantía. Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Para ver el último punto con mayor profundidad, la **Tabla 10** muestra las relaciones cruzadas entre la cantidad de garantías exigidas y la modalidad de depósito en efectivo. Corroborando la información anterior, los grupos que deben presentar dos o más garantías propietarias, son también mayoritarios en relación a las exigencias de depósitos. También llama la atención la proporción de 10,4% de alumnos que no deben cumplir con ninguno de los requisitos⁵, aunque un repaso de la información previa indica que esta proporción se encuentra apenas 2 p.p. por arriba de la proporción de estudiantes que se alojan en alguna modalidad de pensión.

Tabla 10 | Proporción del alumnado que firmó contrato de alquiler con según cantidad de garantías exigidas y modalidad de depósito de dinero. Mayo – junio 2021.

Garantías	Depósito			Totales
	Sí, como complemento	Sí, pero no presenté garantía propietaria	No	
Ninguna	3,1%	9,6%	10,4%	23,1%
Una	11,5%	1,2%	8,7%	21,4%
Dos	18,9%	0,5%	10,0%	29,4%
Más de 2	18,4%	1,8%	5,9%	26,1%
Totales	51,8%	13,1%	35,1%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

2da conjetura: ya sea por el perfil de inquilino que supone un estudiante o grupo de estudiantes, o por el tipo de unidad alquilada (mayoritariamente departamentos), la comunidad de estudiantes de la UNR podría aliviarse o incluso ampliarse ante un escenario de relajamiento de las barreras de entrada al mercado inmobiliario.

2.3. Caracterización del proceso de posesión del inmueble

Para caracterizar el proceso de posesión de la unidad alquilada, se preguntó por:

- El tipo de contrato firmado.
- ¿Quién asume el costo del pago del alquiler?

Si bien el primer punto podría haberse incluido en la subsección anterior, en el sentido de que desde el punto de vista del inquilino alquilar por inmobiliaria o por dueño directo afecta la decisión de entrada; también es cierto que el funcionamiento de las relaciones que regula el contrato no se agotan con su sola firma. Un caso típico en el que el tipo de reglas elegidas influyen fuertemente, es cuando debe ajustarse el precio del contrato. Bajo inmobiliaria ese

⁵ El recuadro en rojo de la tabla muestra las respuestas que son contradictorias. Igualmente, se las presenta de esta forma, para no afectar la consistencia de la presentación de la información global de este informe.

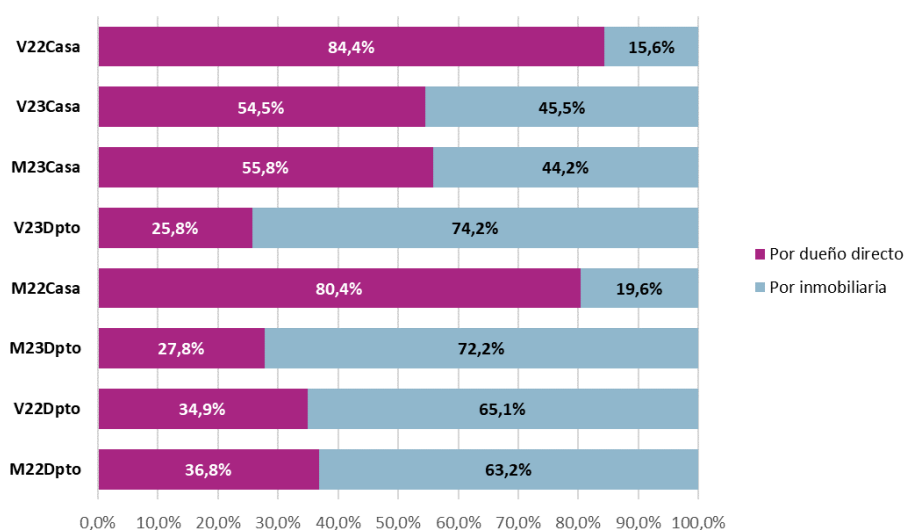
punto queda cubierto, bajo dueño directo las modalidades de contrato son más amplias. Es por este motivo que el tipo de contrato firmado se incluye en esta subsección.

Tomando la totalidad de la muestra, 40,85% del alumnado **alquila por dueño directo** y 59,15% lo hace por **inmobiliaria**. La razón de esta situación es obvia. El alquiler por dueño directo tiene el beneficio de abaratar costos en materia de comisiones y (quizás) requisitos. Como contrapartida, el inquilino (quizás) acepta quedar más expuesto ante cambios en las condiciones de contratación del dueño de la unidad. Por supuesto, esto se resuelve y depende de las condiciones que pacten las partes.

El **Gráfico 10** muestra la participación por modalidad de alquiler al interior de cada grupo de clasificación. Como se puede observar, aun con las observaciones derivadas del **Gráfico 7** la modalidad predominante de contrato por inmobiliaria ocurre cuando se renta un departamento, en tanto que en el alquiler de casas predominan los contratos por dueño directo. Obviamente, el alquiler en una pensión no tiene como requisito la intervención de una inmobiliaria.

Nótese también que el grado de formalización de los contratos se encuentra en función de la **edad de los inquilinos**. Los alumnos mayores a 23 años tienden a establecer contratos por inmobiliarias en mayor proporción que aquellos con 22 años o menos, y que por lo demás mantienen las restantes categorías iguales. Por ejemplo, 65,1% del grupo V22Dpto alquila por inmobiliaria, en tanto que la proporción trepa a 74,2% para el grupo V23Dpto.

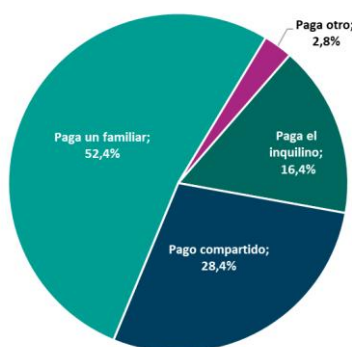
Gráfico 10 | Participación por grupos de alumnos de la modalidad de alquiler.
Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

En general, los alumnos menores a 22 años de la UNR no forman parte de la población económicamente activa. Es decir, o no trabajan o no están buscando activamente trabajo. Como se mostró en la **Tabla 7** este grupo etario representa 71,4% de la muestra, y dado que el esquema de convivencia predominante es vivir solo; los resultados que se muestran en el **Gráfico 11** son consistentes con las respuestas ya mencionadas anteriormente. Al respecto, un poco más de la mitad de las unidades alquiladas son pagadas por un miembro de la familia, 28,4% es de pago compartido y solo 16,4% del alumnado mantiene los gastos de alquiler por sí mismos.

Gráfico 11 | Responsable del pago del alquiler para la totalidad de alumnos de UNR.
Mayo – junio 2021



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

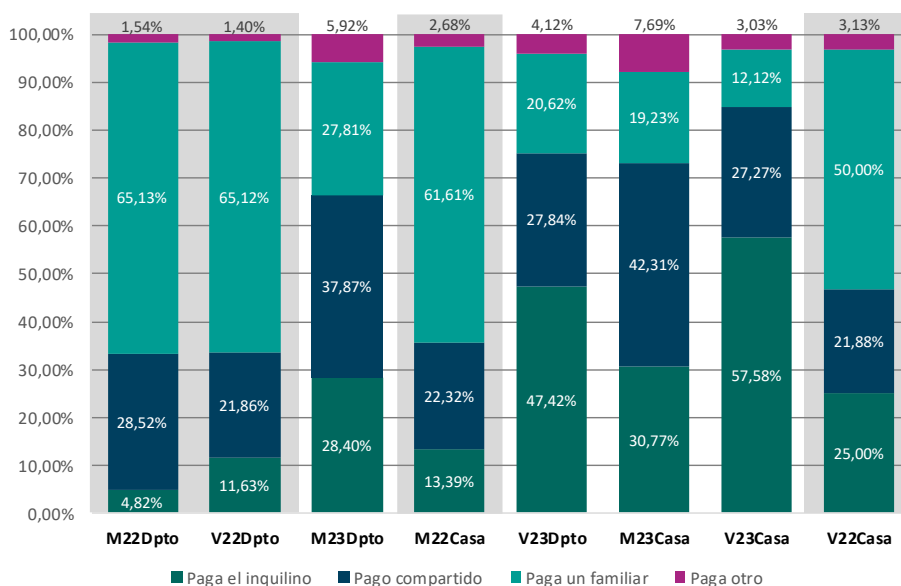
Cuando se observan estos mismos datos teniendo en cuenta la composición por grupos, se enfatiza aún más el pago por parte de las familias a los alumnos menores de 22 años. En el [Gráfico 12](#) se han resaltado con barras de color gris de fondo a los grupos etarios ya mencionados, donde el soporte económico de la familia es de aproximadamente 65% en los dos grupos con mayor volumen de alumnos.

Nótese también que existen asimetrías en materia de **género**, que replican parcialmente la dinámica conocida sobre el mercado laboral del Aglomerado Gran Rosario (AGR) provista por la Encuesta Permanente de Hogares ([EPH](#)). ¿Qué es lo que se sabe por fuera de la información de esta encuesta? Por una parte, que el grado de penetración en el mercado laboral de varones es relativamente superior al de mujeres controlando por edad y por nivel educativo alcanzado. Por la otra, que la proporción de mujeres con estudios superiores terminados es relativamente más alta que la de varones.

Para consultar sobre la dinámica general del mercado laboral del AGR, y las correspondientes composiciones por sexo y nivel educativo alcanzado, se puede consultar el informe [Covid: shock de desigualdad en Argentina y Rosario](#). Para actualizaciones más recientes del mercado laboral, pero con menor nivel de desagregación, se puede consultar [Informe de situación laboral - Octubre](#)

Como se puede observar en el gráfico siguiente, los varones tienen una mayor incidencia que las mujeres en el pago del alquiler de la propia unidad que habita. Lo cual es coherente con la mayor proporción de mujeres con título universitario completo que se registra por fuera de la encuesta. Vale decir, si la decisión de ingreso a mercado laboral se demora con la finalidad de adquirir mayor capital humano (de completar estudios), es lógico que en grupos etarios de baja edad como los que capta esta encuesta, haya menor proporción de mujeres pagando los gastos de alquiler de la unidad que habitan.

Gráfico 12 | Participaciones de los responsables del pago del alquiler por grupos de alumnos de UNR.
Mayo – junio 2021



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

3ra conjetura: la búsqueda de contratos de alquiler por dueño directo indica que las familias necesitan abaratar costos relacionados a la confección y monitoreo de contratos en los primeros años de carrera de sus miembros que cursan altos estudios.

2.4. Consecuencias

Finalmente, en esta sección se presentan las preguntas referidas a:

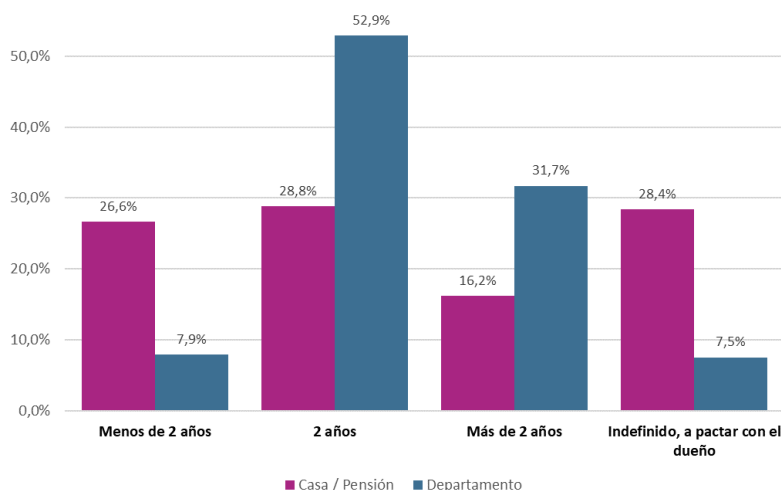
- Plazo en el que se han fijado los contratos de alquiler.
- Decisiones tomadas a raíz de la pandemia por covid-19.
- Escenarios de percepción de riesgo entre costos de alquiler y continuidad de contratos y de estudios universitarios.

Sobre el primer punto, debe aclararse que la mayoría de los estudiantes que respondieron ya tenían contratos de alquiler vigentes con la vieja ley de alquileres al momento de ser encuestados. Y no solo eso, dado que la nueva ley de alquileres se reglamenta a partir del primer día de julio de 2021, la cobertura de contratos con la nueva normativa es minoritaria.

La afirmación anterior es coherente con la información que muestra el **Gráfico 13**. Como se puede observar, aproximadamente la mitad de los contratos se encuentran pactadas en un plazo de 2 años en alquiler de

departamentos, y aproximadamente 30% en casas/pensiones. Por fuera de este plazo, las proporciones cambian notoriamente según el tipo de unidad alquilada. Aproximadamente 30% de los departamentos alquilados lo están por un plazo mayor a dos años, en tanto que los contratos por plazo indefinido son el segundo tipo de contrato con mayor peso en casa o pensiones.

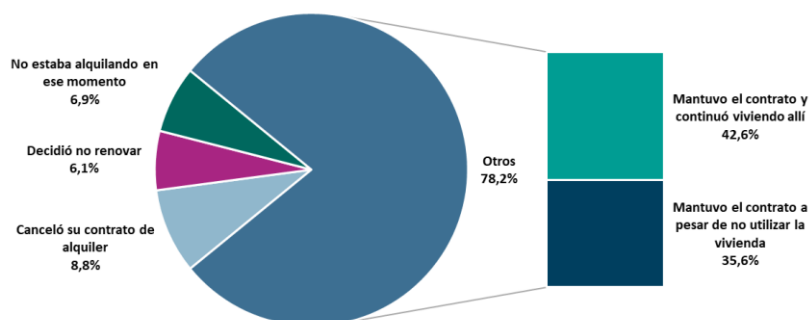
Gráfico 13 | Duración del período de contrato según tipo de vivienda alquilada.
Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

En lo que respecta al impacto de la pandemia en la **decisión de continuar o discontinuar los contratos de alquiler**, aproximadamente 80% de la muestra no consideró realizar modificaciones, con independencia de si la unidad se mantuvo habitada o no. Este punto parecería reforzar lo expuesto en la subsección 2.1. Una parte significativa de los estudiantes provienen de familias con un poder adquisitivo que les permite mantener ese gasto. Tampoco debe olvidarse que la duración y administración de las medidas sanitarias alrededor de la pandemia, permitían disponer de información con menor grado de incertidumbre en lo referido a la continuidad de los contratos.

Gráfico 14 | Decisión ante el contrato de alquiler por situación de pandemia. Totalidad de alumnos.
Mayo – junio 2021.



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Sin embargo, cuando las preguntas miran hacia adelante, el escenario cambia. La **Tabla 11** muestra las respuestas por grupo de clasificación ante la pregunta de “Si el **costo de los alquileres aumentara** considerablemente, ¿correría riesgo tu continuidad como estudiante de la UNR?”. Como se puede observar 61,3% de los alumnos encuestados manifiestan la posibilidad de discontinuar sus estudios por dicha causa. Asimismo, cuando se analizan las participaciones al interior de cada grupo, las perspectivas se agravan para los tres grupos minoritarios e, indudablemente, las perspectivas ante este escenario no son buenas para al menos 60% de los encuestados, con independencia del grupo al que fue asignado.

Tabla 11 | Percepción de riesgo de continuidad de estudios ante el escenario de aumento considerable del costo del contrato de alquiler. Participaciones con respecto al total del alumnado y con respecto al grupo de clasificación.
Mayo – junio 2021.

Grupo	Participación con respecto al total			Participación con respecto al grupo		
	Sí	No	No sé	Sí	No	No sé
M22Dpto	26,0%	5,2%	11,0%	61,7%	12,3%	26,0%
V22Dpto	10,1%	2,8%	4,6%	57,7%	15,8%	26,5%
M23Dpto	9,2%	1,6%	2,9%	66,9%	11,8%	21,3%
M22Casa	6,0%	0,9%	2,2%	66,1%	9,8%	24,1%
V23Dpto	4,8%	1,1%	2,0%	60,8%	14,4%	24,7%
M23Casa	3,1%	0,5%	0,7%	73,1%	11,5%	15,4%
V23Casa	2,0%	0,4%	0,2%	75,8%	15,2%	9,1%
V22Casa	1,8%	0,2%	0,6%	68,8%	9,4%	21,9%
Total	61,3%	12,5%	23,6%			

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Por su parte, la **Tabla 12** muestra las perspectivas de los estudiantes ante la siguiente pregunta “Si se retomaran las **clases presenciales obligatorias**, ¿correría riesgo tu continuidad como estudiante de la UNR?”. La pregunta tiene sentido debido a la modificación compulsiva del dictado de clases que supusieron las medidas sanitarias derivadas de la situación de pandemia.

Llamativamente la adaptación a la nueva modalidad pedagógica creó su propia lógica, como así también sus propias rigideces. Tal es así que 17,4% de los alumnos encuestados manifiesta que volver a la modalidad presencial afectaría sus posibilidades de continuar estudios. Por otra parte, no surge un patrón claro en las expectativas cuando se analizan las respuestas por agrupamientos.

Tabla 12 | Percepción de riesgo de continuidad de estudios ante el escenario de retorno de clases presenciales obligatorias. Participaciones con respecto al total del alumnado y con respecto al grupo de clasificación. Mayo – junio 2021.

Grupo	Participación con respecto al total			Participación con respecto al grupo		
	Sí	No	No sé	Sí	No	No sé
M22Dpto	3,0%	4,4%	1,7%	33,0%	48,2%	18,8%
V22Dpto	5,9%	31,4%	5,0%	13,9%	74,4%	11,8%
M23Dpto	1,8%	1,5%	0,9%	42,3%	36,5%	21,2%
M22Casa	4,1%	6,3%	3,3%	30,2%	46,2%	23,7%
V23Dpto	0,3%	1,9%	0,4%	12,5%	71,9%	15,6%
M23Casa	1,5%	13,9%	2,0%	8,8%	79,5%	11,6%
V23Casa	0,7%	1,5%	0,5%	27,3%	54,5%	18,2%
V22Casa	1,5%	4,7%	1,6%	19,6%	59,8%	20,6%
Total	17,4%	60,9%	13,8%			

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

Por el punto anterior, la **Tabla 13** invierte la lógica y muestra los resultados ante la siguiente pregunta “Si se mantienen las **clases en modalidad virtual**, ¿correría riesgo tu continuidad como estudiante de la UNR?”. Ante este escenario, la percepción de los alumnos es que también habría problemas. De hecho, 15,8% contestaron que verían afectada la continuidad de sus estudios. Cuando se analiza dicha información por grupos de participación, el patrón es más claro: tanto las respuestas negativas como las positivas muestran mayor homogeneidad entre grupos.

Tabla 13 | Percepción de riesgo de continuidad de estudios ante el escenario de continuidad de clases en modalidad virtual. Participaciones con respecto al total del alumnado y con respecto al grupo de clasificación. Mayo – junio 2021.

Grupo	Participación con respecto al total			Participación con respecto al grupo		
	Sí	No	No sé	Sí	No	No sé
M22Dpto	7,0%	27,3%	7,9%	16,6%	64,7%	18,7%
V22Dpto	4,2%	9,7%	3,6%	24,2%	55,3%	20,5%
M23Dpto	1,1%	10,3%	2,3%	8,3%	75,1%	16,6%
M22Casa	1,6%	5,9%	1,6%	17,9%	64,3%	17,9%
V23Dpto	0,6%	5,8%	1,5%	7,2%	73,2%	19,6%
M23Casa	0,7%	2,6%	0,9%	17,3%	61,5%	21,2%
V23Casa	0,5%	1,6%	0,6%	18,2%	60,6%	21,2%
V22Casa	0,4%	1,7%	0,5%	15,6%	65,6%	18,8%
Total	15,8%	63,2%	18,4%			

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección General de Estadística Universitaria y Observatorio Económico Social | UNR

El resumen de los dos últimos escenarios inevitablemente remite a la idea repetida en el último año de que en las aulas “la virtualidad llegó para quedarse”. Solo que, en este caso, visto desde la perspectiva del alumnado. ¿En qué sentido? En que volver al régimen anterior de modalidad presencial pura implica un potencial de pérdida de alumnos, pero permanecer en un régimen de modalidad virtual puro, también. En ese sentido, la mayoría de las universidades, y la UNR no es la excepción, han ido adaptando su modalidad de trabajo a un régimen híbrido. Por supuesto, la perspectiva y el tiempo darán la pauta de donde se estabilizará el nuevo equilibrio y las nuevas exigencias.



4ta conjetura: en el actual contexto global, la modificación del precio de los alquileres a la suba, puede ser un factor de riesgo al momento de decidir la continuidad o no de estudios universitarios por parte de los alumnos.

5ta conjetura: la adaptación y correcta implementación a modalidades híbridas de cursado, pueden representar un alivio para el problema habitacional de los alumnos universitarios, e incluso influir en la decisión de continuar su cursado.

3. Una propuesta

Acorde a los resultados de la encuesta, es llamativa la baja proporción de estudiantes que durante 2021 declara vivir en **pensiones estudiantiles**. De realizarse un ejercicio simple de extrapolación al resto de la población general, el número de estudiantes que utilizaría esa forma de residencia resultaría bajo.

En **países desarrollados**, las universidades resuelven parte de la problemática residencial de sus estudiantes gestionando centros de estudio concebidos de forma integral, lo que comúnmente se denomina como campus. En estos, los estudiantes viven durante el ciclo lectivo en habitaciones compartidas en edificios cercanos a las aulas de clase que funcionan como residencias estudiantiles.

Por su parte, en los centros urbanos de **países con menor nivel de desarrollo** y con pocas posibilidades de fondos para los establecimientos educativos -sobre todo los públicos-, la solución a la vivienda estudiantil deriva parcialmente en las denominadas pensiones estudiantiles. Las mismas, presentan una serie de ventajas para los estudiantes iniciales que todavía no han formado una familia propia, al presentar barreras de entrada bajas.

Por el contrario, bajo el contexto de la nueva ley de alquileres, las regulaciones no parecen facilitar el **acceso** a la vivienda de este grupo de la población, al elevarse los requisitos de posesión de la propiedad: garantías, comisiones, montos de depósitos, sellados de los contratos, y demás requisitos ya enumerados en este trabajo. Asimismo, la duración mínima de los contratos se ha extendido a 3 años, lo que torna más restrictiva la decisión de continuidad de estudios en la misma ciudad.

Las **pensiones o casas para estudiantes** eliminan todos estos inconvenientes y abaratan costos. Funcionan como una suerte de *hostels*, pero con períodos de residencia más adecuables a las necesidades de los convivientes. Por un lado, eximen a sus inquilinos de los requisitos de un contrato de alquiler. Es decir, no se requieren garantías, no es necesario registrar el contrato o acuerdo en AFIP, pagar sellados, ni comisiones, y tampoco es requisito establecer un contrato por un período mínimo de 3 años.

Los acuerdos en las pensiones suelen ser mensuales, algunas solicitan un mes de depósito en garantía otras no, pero el hecho de que los acuerdos sean mensuales permite a los estudiantes ser más **flexibles** en sus decisiones y explorar, de una forma mucho menos costosa, las posibilidades de formación profesional. Un estudiante que no se sienta cómodo con la casa de estudios a la que concurra o que decida cambiar el rumbo de su carrera puede rescindir el contrato de un mes para el otro, sin necesidad de preaviso.

Por otro lado, este tipo de pensiones **abaratan** costos ya que se utilizan, en general, habitaciones compartidas y espacios de usos múltiples o comunes. Disponen de salas de estudio, baños y cocina compartida que, como los convivientes también comparten necesidades, utilizan los servicios también de forma conjunta. Comparado con un departamento alquilado en forma compartida los gastos mensuales pueden llegar a reducirse a la mitad. Aunque, como ya se mostró en otras secciones de este documento, es imposible afirmar valores promedio debido a la amplia variedad de opciones y dispersión de precios.

Así, la posibilidad de ampliar la **oferta de este tipo de viviendas** para la población estudiantil, presenta una serie de ventajas que permiten elevarlo a propuesta y como instrumento de gestión pública. La administración de este tipo de



establecimientos puede recaer tanto en manos públicas o privadas, pero la promoción y difusión de las mismas puede llevar a resolver muchos de los inconvenientes identificados con el espacio de vivienda en los estudiantes universitarios.

4. Conclusiones

El **gasto en alquiler** para acceder a una vivienda en nuestro país es cada vez más significativo, en particular en los segmentos de más bajos ingresos a los que, en los últimos tiempos, se suman cada vez más familias de ingreso medio. Esto no es más que una de las consecuencias de un problema más abarcativo que es el déficit habitacional.

El **déficit habitacional** no es una problemática exclusiva de nuestro país. En todo el mundo, el crecimiento demográfico y las necesidades habitacionales en general no concuerdan con el crecimiento urbanístico y el desarrollo de nuevos inmuebles. Sin embargo, las dificultades para acceder a una vivienda digna son mayores en los países más pobres y menos desarrollados, y constituyen una problemática crítica estructural que va creciendo en todos los países latinoamericanos.

En **Argentina**, la crisis habitacional es una constante que en los últimos tiempos parece incrementarse de forma más acelerada. El nuevo régimen de alquileres que entró en vigor en junio de 2020, a grandes rasgos, impone más riesgos y restricciones a los oferentes y los incita al blanqueo de su actividad. Por su parte, los mecanismos para balancear la toma de riesgo en el sector, aún no se encuentran del todo reglamentados.

Esto último parece tener su correlato con el movimiento de **precios de alquiler de viviendas**. La información del sector indica que comenzó a operar un aumento sostenido de precios a partir de octubre 2020. Es decir, cuatro meses con posterioridad a la sanción de la **nueva ley de alquileres**. Si bien de esta afirmación no puede afirmarse causalidad, existe una fuerte correlación entre la aprobación y el aumento de precios de alquileres, condicional a un período de rezago generalmente asociado a la formulación de nuevos contratos.

Por otra parte, cuando se aborda el problema desde el punto de vista teórico, no puede dejar de resaltarse que - como mínimo- no existe contradicción entre lo propuesto en la **teoría** y lo observado en el comportamiento del mercado inmobiliario. Es decir, por el momento, todo cuenta la misma historia: en el contexto actual, la nueva ley de alquileres favorece a una reducción de la oferta de unidades, como así también a la formación de expectativas por mayor nivel de precios.

¿Qué **percepción** tiene el estudiantado de la UNR con respecto a este tema, hacia mayo – junio de 2021? El estudio realizado indica que en las cohortes de estudiantes encuestadas todavía no han sentido el pleno impacto de la nueva ley de alquileres. La razón es obvia, la mayoría de quienes ya se encontraban cursando sus estudios mantienen contratos firmados bajo la vieja normativa de alquiler. Por otra parte, es factible suponer que las nuevas cohortes de alumnos no hayan ejecutado la totalidad de las búsquedas de vivienda, condicional a la modalidad virtual de dictado de clases que fue mayoritaria durante 2021.

Aún así y todo, la información recolectada permite **conjeturar** que:

- Los hogares que cubren los gastos por educación universitaria de sus hijos, tiene los suficientes recursos para mantener al menos a un miembro de la familia viviendo solo en algún tipo de vivienda, manteniendo todo lo demás constante (por ejemplo, nivel de precios).
- Existen elementos para afirmar que la decisión de alquilar de la comunidad de estudiantes de la UNR, es sensible ante variaciones de las barreras de entrada al mercado inmobiliario. Típicamente, garantías propietarias o depósitos en efectivo.



- Aun pudiendo mantener a miembros de la familia dedicados a estudios universitarios, una parte importante de las familias buscan abaratar costos relacionados a la confección y monitoreo de contratos de alquiler. Lo cual es un indicio de los límites presupuestarios que enfrentan las familias al momento de alquilar.
- Existe la expectativa de que modificaciones significativas del precio de los alquileres (a la suba), puedan ser un factor de riesgo al momento de decidir la continuidad o no de estudios universitarios por parte de los alumnos.

Evidentemente, un estudio sobre la **influencia efectiva de la nueva ley de alquileres en la comunidad de estudiantes** de la UNR, requiere de mayor perspectiva y de sucesivas mediciones alrededor del mismo tema. Aun así, el aporte de este trabajo radica en describir un escenario al que debería prestársele atención, sobre todo porque el precio de alquileres es un vector de decisión en lo que respecta a la continuidad de estudios de una parte significativa de la comunidad académica de la UNR.

Un aspecto no buscado, pero deseable de este estudio es que indica algunas perspectivas en relación al dictado de clases postpandemia. Tal es así, que además del contexto general de la economía argentina y de la irrupción de la nueva normativa de alquileres, las **formas de cursado** que se adopten a futuro (presencial, virtual o híbrida), se constituyen como un factor novedoso con respecto a la expectativa de continuidad de estudios de algunos grupos de la comunidad de estudiantes, como así también de la posibilidad de incorporar nuevos estudiantes.