



SERIE ENSAYOS CEM N°20 - FEBRERO 2019

AIRBNB EN EL MUNDO

Ciudades distintas, impactos
similares

AIRBNB EN EL MUNDO

CIUDADES DISTINTAS, IMPACTOS SIMILARES

París le exige a Airbnb el pago de 12.5 millones de euros por las multas a miles de ofertas ilegales, mientras la alcaldesa busca reducir el permiso de los alquileres temporarios de ciento veinte a treinta noches por año. La alcaldía de Nueva York denuncia a una inmobiliaria por utilizar la plataforma para alquilar viviendas no registradas. El gobierno de Barcelona obliga a bajar tres mil anuncios de propiedades que no tienen licencias para alquiler de corto plazo.

A pesar de los conflictos en varias de las ciudades en las que opera, la oferta de alojamientos en Airbnb sigue creciendo. Después de sumar la posibilidad de contratar “experiencias”, crecen los rumores de una tercera expansión de la empresa, esta vez hacia el sector de transporte.

Por su lado, Fairbnb, el antagonista *justo* de Airbnb, va camino a implementarse en varias ciudades con la propuesta de una plataforma de propiedad y gestión cooperativa, que tiene como premisa la sustentabilidad social del turismo.

A diez años de su creación, investigaciones en diversas ciudades del mundo coinciden en un punto: Airbnb es un nuevo actor del mercado inmobiliario del siglo veintiuno. Mientras que los alquileres temporarios siguen teniendo un vínculo importante con el turismo y la digitalización ha acompañado el crecimiento de esta industria global, los impactos que este operador transnacional tiene en los precios de la vivienda, la oferta residencial, los usos del suelo y las dinámicas del espacio público lo vuelven un problema central de las políticas urbanas locales.

El crecimiento exponencial de la plataforma dejó perplejos a varios gobiernos municipales, que sin información ni datos que permitieran comprender los impactos del fenómeno, han oscilado en los últimos años entre la incapacidad de pensarlo como un tema de política pública hasta los intentos de regularlo con normativas que no alcanzan a resolver los nuevos dilemas planteados.

Sobreponiéndose a ese vacío conceptual, numerosos investigadores han desarrollado estudios que lograron explicar cómo se está expandiendo el mercado de los alquileres temporarios en diversas ciudades del mundo, cuál es la magnitud y qué implican para la industria turística tanto como para el mercado inmobiliario y cómo las gestiones locales abordan temas emergentes en relación al esquema tributario, los impactos urbanos y el control de actividades comerciales que no son fácilmente detectables. Mientras Airbnb retiene el inmenso caudal de datos sobre su actividad, las investigaciones obtienen información de la plataforma a través de técnicas de recolección de datos (*web scrapping*). En varios de esos trabajos hay un esfuerzo particular por estudiar el desarrollo de la plataforma en relación a la evolución de los precios de alquileres a largo plazo, atendiendo a variables demográficas y a dinámicas del turismo, pero con el foco puesto en cómo repercute en el acceso a la vivienda.

Tanto en ciudades de Europa, como de Norteamérica, la evidencia es concluyente respecto a que Airbnb se desarrolla principalmente como intermediario de operaciones inmobiliarias que no se insertan en el marco de la **economía colaborativa**. Éste es un campo de definiciones esquivas que continúa provocando muchos interrogantes respecto a cuál es el límite entre un consumo socialmente responsable, mediado por tecnologías digitales, y una nueva adaptación de formas históricas del capitalismo. Horn y Merante (2017) señalan que algunos consumidores que eran dueños de bienes, a partir de la emergencia de la economía digital prefirieron dejar de comprar para alquilar cuando fuera necesario; a la inversa, otros consumidores que no eran propietarios, decidieron comprar bienes ante la posibilidad de alquilarlos a través de plataformas digitales. Esto hace que el efecto total sobre la oferta y demanda de bienes aún sea indeterminable. En lo específico de las viviendas, lo que estos autores remarcan es que la economía de plataformas sí permitió saltar una barrera antes infranqueable: que las propiedades del segmento de alquileres a largo plazo sean plausibles de transformarse en alquileres de corto plazo.

Un cuestión básica que explica la expansión de Airbnb es la **diferencia monetaria** entre un alquiler a largo plazo y temporario, dolarizado. En Boston, en 2015, el valor diario de un alquiler permanente era de USD 98 en promedio, mientras que el de Airbnb era de USD 243, es decir, más del 100%. Incluso en ciudades que no son centrales para el turismo global, como Reykjavík, lo que se gana en un mes de alquiler tradicional puede obtenerse en tan sólo una semana de alquiler a través de Airbnb (Mermet, 2017).

Para entender cómo se genera la rentabilidad a través de esta plataforma, Wachsmuth (2018) analizó Nueva York desde la *teoría de la brecha de la renta*, de Neil Smith. Su argumento es que la plataforma introdujo en la ciudad una nueva forma de este fenómeno donde, a diferencia de los procesos ligados a la gentrificación, que implican la degradación edilicia para que exista depreciación y un consecuente diferencial de rentas, lo único que se requiere en este caso es un mínimo capital de inversión sobre propiedades en buen estado, en barrios no degradados, para que surjan grandes volúmenes de ganancia. Este estudio permitió visibilizar las zonas donde la empresa tuvo mayores impactos en la conversión de viviendas a alquileres temporarios -y la consecuente turistificación- pero sobre todo desarrollar un indicador prospectivo en función de cuáles son los barrios donde Airbnb ya elevó las rentas potenciales pero aún no se ha cerrado la brecha. Es decir, es posible prever qué zonas están en riesgo debido a la presión inmobiliaria.

La posibilidad de estas **rentas extraordinarias** es lo que atrae a un número creciente de anfitriones. Javier Gil (2018) distingue en Madrid tres tipos: *esporádicos*, *profesionales* e *inversores*. Si bien ninguno de los dos últimos cumple con las características de la economía colaborativa, mientras que los segundos alquilan viviendas en el mercado a largo plazo para subalquilar en el temporario, los últimos son aquellos que directamente extraen vivienda de aquel mercado. En Madrid, los anfitriones esporádicos representan el 75.79% del total y controlan menos del 45% de los anuncios. Pero el dato alarmante es que en esa ciudad sólo el 4.3% de las noches de alojamiento ofertadas responden al modelo P2P (*peer-to-peer*, entre pares). Es decir que, lejos de los preceptos de la economía colaborativa, más del 95% de las ofertas corresponden a alquileres comerciales. Detrás de algunas de ellas, se encuentran grupos hoteleros globales. Gil estima que hasta abril de 2017, potencialmente 6.034 viviendas habían sido extraídas del mercado de alquiler de Madrid. Algunos autores ya hablan de "hoteles fantasma": edificios completos cuyos departamentos han sido convertidos a alojamiento de Airbnb.

Por este motivo, es fundamental focalizar los estudios en la oferta de **anfitriones comerciales**. Un primer filtro para aproximarse a su definición es detectar la oferta de vivienda completas, que en 2015

en Boston representaban 58%, mientras que en ciudades como Reykjavík sobrepasaban el 75% del total. En las tres grandes áreas metropolitanas canadienses (Toronto, Vancouver y Montreal) en 2016-17 la proporción también rondaba el 60%, pero lo interesante es la tendencia de esa variación interanual: la oferta de casas completas creció 54% mientras que la general sólo lo hizo en un 39% (Wachsmuth et al., 2017). Luego, es necesario analizar el tiempo que esas viviendas completas están en oferta, como en el caso de Boston donde la mayoría se ofreció más de doscientos días al año. Pero, además, es importante distinguir a quienes tienen ofertas múltiples, un sector que en el caso de las tres grandes áreas metropolitanas de Canadá representan un tercio de las ofertas activas.

La existencia de estos **anfitriones con ofertas múltiples** permite visualizar la **concentración** de este mercado. En general, representan un porcentaje muy bajo respecto a aquellos que sólo ofrecen una unidad. Sin embargo, en términos de ganancia, los anfitriones corporativos son los que se llevan la mayor parte: en Boston, el 3% retuvo el 46% de las ganancias totales de octubre de 2015. En Nueva York en 2016, un tercio de las ganancias fueron a manos de anfitriones comerciales. En Montreal, Toronto y Vancouver, el 1% con mayores ganancias se llevó el 20% del total en 2016-17. Parte de esa ganancia correspondió a propiedades de lujo que, aún estando desocupadas más de doscientos días al año, se alquilaron hasta por USD 1800 la noche (Wachsmuth et al., 2017). Esto tensiona, sin duda, las categorías de “alquiler temporario” que se definen solamente en función de los días rentados.

A partir de esta caracterización, Wachsmuth define la *triple amenaza*: tiempo completo, casas enteras y ofertas múltiples. Ésta triada representa la máxima mercantilización de la vivienda compartida y crece mucho más rápido que cualquier otra categoría de vivienda temporal de la plataforma (2017).

La distribución de los alojamientos de Airbnb en las ciudades plantea cuestiones diversas, ya que los **patrones espaciales** no son homogéneos. En ciudades como Toronto, Montreal y Vancouver, la oferta se concentra en las zonas centrales de las áreas metropolitanas, dentro de las cuales la mayoría de las viviendas que han sido convertidas en alquileres temporarios se encuentran en barrios de rentas medias y altas -aunque hay evidencia de presión económica sobre barrios de vivienda asequible que, sin control adecuado, pueden perder parte de su parque habitacional (Wachsmuth et al., 2017). En Londres (Quattrone et al., 2016), similar a lo que ocurre en Reykjavík, las propiedades tienden a ubicarse en zonas tradicionalmente hoteleras, donde hay equipamiento y servicios turísticos preexistentes.

Más allá de la configuración de localizaciones, lo que está sucediendo con la oferta de Airbnb es que, en la medida en que la expansión geográfica de los alquileres temporarios desconoce los **usos del suelo** establecidos dentro de la planificación urbana, emergen conflictos por la introducción de actividades turísticas en barrios residenciales.

Una de las cuestiones más relevantes del despliegue de Airbnb son los impactos en el acceso a la vivienda, sobre todo en ciudades donde el mercado de alquileres ya plantea dificultades crecientes para quienes buscan una residencia permanente. En Boston, donde en años recientes los alquileres aumentaron alrededor de un 5% anual, se verificó que el crecimiento de la oferta de Airbnb estuvo asociado con el aumento de 0.4% en los **precios de alquileres** y, además, con la extracción de propiedades del mercado tradicional (Horn y Merante, 2017). Por otro lado, Wachsmuth estimó que en algunos barrios de Vancouver, Montreal y Toronto Airbnb retiró del mercado hasta dos o tres por ciento de las viviendas de alquiler permanente. En estas dinámicas, es necesario entender en qué

medida la plataforma está promoviendo un alza en los precios de los alquileres a largo plazo pero, también, cómo el aumento de los alquileres y de otros costos asociados a la vivienda está impulsando a más gente a destinar sus viviendas al mercado de alquileres temporarios.

En el contexto del aumento de la oferta de este tipo de alquileres, uno de los temas que más preocupa a los gobiernos locales es la **evasión impositiva**. Un equipo checo desarrolló un modelo propio mediante el cual calcularon que las obligaciones tributarias que representaba la actividad de Airbnb en Praga entre abril de 2016 y marzo de 2017 era baja -a pesar de la alta concentración de actividad- y que, además, el país contaba con la normativa impositiva adecuada para regular el negocio. Por el contrario, el fiscal general de Nueva York estimó en más de 33 millones de dólares los impuestos que debería haber pagado la plataforma por los alojamientos ofrecidos entre 2010 y 2014 en esa ciudad (Wachsmuth, 2018). La evidencia en este tema no es concluyente y, frente a la falta de datos, estimar las evasión impositiva es un problema complejo.

Desde otro abordaje, el trabajo que Javier Gutiérrez y equipo realizaron en 2015 sobre Barcelona, aporta datos interesante sobre la relación entre Airbnb, **el turismo y los impactos urbanos**. En ese contexto, la actividad de la plataforma amplía la presión que la industria turística ejerce tradicionalmente sobre las ciudades, en términos de transformación del espacio urbano y del tipo de equipamiento que se introduce en los barrios con mayor demanda. Pero, en el caso de Airbnb, la expansión no está limitada a las zonas que previamente cuentan con servicios e infraestructura turística y, contrariamente a los hoteles, no reconoce las limitaciones de usos por zonificación (Gutiérrez et al., 2017). En algunos barrios de la ciudad, se registran hasta cuatrocientas plazas de Airbnb por cada mil habitantes.

En el contexto de post crisis en Reykjavík, Mermet estudia la **gentrificación** turística producida por lo que denomina el “síndrome Airbnb”: alquileres que se dan en un contexto de vacío legal de la economía colaborativa, que transforman las dinámicas de barrios residenciales tradicionales y que afectan el mercado de alquileres a largo plazo. Es interesante la lectura transversal entre el despliegue de la plataforma y la salida de la crisis, que entre 2000 y 2008 se apoyó fundamentalmente en el sector de la construcción y que condujo a una fuerte expansión urbana, con un aumento de los precios de las propiedades (Mermet, 2017).

En Nueva York se verifican las dos formas tradicionales de gentrificación: el desplazamiento directo, producto de las propiedades que se retiran del mercado a largo plazo, y el desplazamiento excluyente, aquel que se da por el aumento de precio que induce la escasez de vivienda. Esto segundo se ha estudiado en Barcelona, donde la evidencia sugiere que entre 2009 y 2016 en los barrios donde hubo un crecimiento del 1% en la densidad de Airbnb, se experimentó un 4% de aumento en los alquileres, comparado con otros barrios sin la plataforma (Segú, 2018).

En relación a estas problemáticas, Wachsmuth retoma la idea de *gentrificación transnacional* como aquella donde la rentas se escalan a nivel global. El único obstáculo para realizar esa renta es desplazar al inquilino existente (2018). Los desalojos son, así, la expresión más violenta del crecimiento de este sector inmobiliario, como en el caso de Los Ángeles, donde se evidenciaron vínculos entre el crecimiento de la plataforma y los desalojos que se dan en viviendas de alquiler social (Szabo, 2017).

De los diversos estudios surge con claridad la relación entre las crisis habitacionales y la turistificación, dentro de la cual se insertan las dinámicas del alquiler temporario. En países como España e Islandia, además, estos procesos se despliegan en escenarios de post-crisis económicas

donde tanto el turismo como la producción inmobiliaria han sido concebidos como motores de crecimiento y han jugado un rol clave en la mercantilización de la vivienda.

Las investigaciones que se han desarrollado dejan en evidencia la **heterogeneidad metodológica** para estudiar los impactos de Airbnb, sobre todo en relación a cómo definir categorías estructurales para analizar los datos, tales como qué se considera una “oferta activa” o cuántos días al año determinan un alquiler temporario.

En el camino de explorar nuevo abordajes para estudiar este fenómeno, Horn y Merante (2017) desarrollaron una propuesta novedosa para abordar la idea de “barrios de moda” -una variable difícil de medir, pero determinante para entender cómo se despliega espacialmente el mercado de Airbnb. Para ello, utilizaron tres indicadores que se consideran determinantes en la popularidad real o percibida de un barrios: las tasas de crímenes, las mejoras físicas (a través de permisos de obra) y la proximidad de restaurantes (de acuerdo a habilitaciones comerciales para el mismo período). En esta línea, un estudio sobre Londres introdujo el “índice de bohemia”, una variable de diversidad de grupos étnicos, y otra que mide la “clase creativa” (*melting pot index*) (Quattrone et al., 2016). Este estudio encontró correlaciones preliminares entre las ofertas de Airbnb y los barrios con buena provisión de transporte público y con residentes jóvenes, con empleo y nacidos fuera de Gran Bretaña.

Frente a la disparidad de reacciones de las autoridades municipales, quienes apoyan el despliegue de la economía colaborativa argumentan que una regulación excesiva puede ser contraproducente para el desarrollo emprendedor. Por el contrario, la falta de regulación permite que ciertas actividades comerciales operen a través de plataformas sin cumplir obligaciones tributarias y legales que, de otra forma, deberían acatar (Ključnikov et al., 2018). En este marco, la recomendación de “regulación algorítmica” que retoma el equipo de Quattrone (2016) introduce una dimensión de complejidad en la gestión pública acorde a las características del fenómeno de Airbnb: producir regulaciones basadas en el análisis de grandes series de datos, que respondan a las demandas en tiempo real.

Todas estas aristas múltiples hacen del fenómeno de Airbnb un tema de planificación urbana. Las investigaciones en diversas ciudades aportan evidencia sobre cómo el crecimiento de los alquileres temporarios a través de la plataforma genera mayor dificultad para acceder a vivienda permanente para los residentes locales, tanto por la extracción de propiedades como por el aumento de los precios de alquileres, sea como producto de esa escasez artificial o vía procesos de gentrificación de los barrios. Por otro lado, queda planteado también el desfase entre la actividad comercial que representan estos alquileres y las obligaciones tributarias que implican. Más aún, hay un conflicto explícito sobre cómo esos usos generan parte de su ganancia por desarrollarse en zonas que no están habilitadas para la actividad, además de los problemas que introducen en las dinámicas de áreas residenciales.

Sin embargo, esta evidencia exige un monitoreo constante, con datos sólidos y actualizados, que permitan, además, una evaluación comparada de un fenómeno que es global, de manera tal que el abordaje de las políticas locales se inserte en estrategias colectivas. Además, aún persisten numerosos interrogantes, sobre todo para entender desde una mirada más cualitativa cuáles son las motivaciones de los diferentes actores involucrados en el mercado de alquileres temporarios y, por ejemplo, cómo se inserta el despliegue de la plataforma en contextos de crisis económica, analizando un espectro amplio de causas que exceden las demandas específicas del turismo.

